

Het werven van je doelgroep en borgen van je project: terugblik op de online werkbijeenkomst Sportimpuls

Op dinsdag 10 november j.l. vond - in opdracht van ZonMw en in samenwerking met [Rotterdam Sportsupport](#) - de online werkbijeenkomst Sportimpuls plaats. Deze stond volledig in het teken van het werven van de doelgroep jeugd die in lage inkomensbuurten opgroeit en/of overgewicht heeft en de borging van specifieke ([Sportimpuls](#)) projecten.

Onder leiding van dagvoorzitter Yasmina Aboutaleb wisselden projectleden van lokale sport- en beweeginterventies, interventie-eigenaren en buurtsportcoaches ervaringen uit over het enthousiasmeren van de jeugd, samenwerken met partners, borgen van een lokale aanpak en het versterken van ouderbetrokkenheid.

Inleidend gesprek

De bijeenkomst startte met een inleidend gesprek over de thematiek met Linda Ooms van het Mulier Instituut, Gert-Jan Lammers en Frank Vermeulen van Rotterdam Sportsupport en Laura Butselaar van Kenniscentrum Sport & Beweging.

Laura gaf aan dat het bereiken en werven van kwetsbare groepen op verschillende niveaus op de agenda staat. Denk daarbij aan de (lokale) sportakkoorden waarin inclusiviteit en de inzet van de buurtsportcoach specifiek aan de orde komen. Ondanks de aandacht hiervoor blijft werving een taai vraagstuk omdat de doelgroep niet vanuit zichzelf, of vanuit haar omgeving, in beweging komt.

Linda beaamde dit vanuit hun onderzoek naar het verloop en de borging van de Sportimpuls JILIB (Jeugd in lage inkomensbuurten) en Sportimpuls KSG (Kinderen sportief op gewicht) projecten: "De beoogde doelgroep wordt maar gedeeltelijk bereikt." Soms is er bijvoorbeeld sprake van een taalbarrière die het moeilijk maakt om jeugd in lage inkomensbuurten te bereiken. Het stigma op arm zijn of overgewicht hebben, speelt daarbij ook een rol. In het geval van KSG willen ouders niet altijd dat hun kind het stempel 'overgewicht' krijgt. Ook vinden professionals het vaak lastig om het thema overgewicht bespreekbaar te maken. Linda gaf aan dat maatwerk en een persoonlijke benadering een belangrijke rol speelt. Daarvoor heb je goede contacten en samenwerking nodig met wijkpartners die dichtbij de doelgroep staan. Deze samenwerking verdient echt meer aandacht binnen de huidige projecten.

Frank bracht in dat de 'relatie' centraal staat in het werven van de de doelgroep. Het gaat dan om de relatie die trainers en andere betrokken professionals weten op te bouwen met een kind en de ouders. Ouders bepalen uiteindelijk of hun kind mee gaat doen. Het is dus belangrijk om juist met hen te werken aan een goede relatie. Dan krijg je een bepaalde positie en vanaf dat moment kun je ze ook echt welkom heten.

Laura vulde daarop aan dat de kwaliteit van de trainer en coach een bepalende factor is voor het bereiken, maar ook behouden van de doelgroep. De manier waarop trainers omgaan met de doelgroep is bepalend voor de effecten van hun sport- en beweegdeelname.

Gert-Jan zijn boodschap was duidelijk: "Voordat jouw project start, moet je al bezig zijn met de borging van je aanpak." Vele facetten spelen daarbij een rol. Zorg ervoor dat helder is wat de uitkomsten moeten zijn van je project en wie daar de baten van ervaart. Dan kun je gericht met deze partijen in gesprek om af te spreken wie waar welke verantwoordelijkheid voor én invloed op heeft.

Conclusie

"We moeten ons realiseren dat sport en bewegen niet een toverstokje is," zegt Gert-Jan. Het gaat om een brede aanpak waarin je duidelijk moet maken wat het de andere partij oplevert. Zodanig dat je samen met en voor het kind je aanpak daarop inricht.

Verdiepende sessies

In vier deelsessies, onder leiding van experts Percy Isenia, Wendy van der Wal, Gert-Jan Lammers en Frank Vermeulen van Rotterdam Sportsupport, verdiepten de deelnemers zich verder in de onderwerpen van het inleidend gesprek.

Tijdens de sessie '**jeugd enthousiasmeren**' polste Percy met behulp van Mentimeter ([sessie 1](#), [sessie 2](#)) hoe deelnemers over verschillende vraagstukken denken. Zo werd de deelnemers gevraagd wat zij (1) de vier belangrijkste factoren vinden voor het enthousiasmeren van jeugd; (2) welke competenties bij een trainer belangrijk zijn om de kinderen te enthousiasmeren; en (3) wat je kunt doen als er sprake is van een taalbarrière tussen trainer en kind of trainer en ouder.

Alle deelnemers wisselden zo informatie uit en Rotterdam Sportsupport gaf tips en tricks vanuit hun eigen succesvolle aanpakken. Zo verlieten alle deelnemers de sessie met nieuwe inzichten die zij meteen kunnen inzetten in de praktijk om nog meer kinderen en jongeren te enthousiasmeren.

In de sessie '**ouderbetrokkenheid**' nam Frank de deelnemers aan de hand van een [presentatie](#) mee in de leefwereld van ouders. De sessie werd afgetrapt door gezamenlijk af te stemmen wat de deelnemers verstaan onder ouderbetrokkenheid. Want wat is dat eigenlijk en is dat hetzelfde als ouderparticipatie? Frank benoemde de [10 succesfactoren](#) die zij bij Rotterdam

Sportsupport gebruiken om ouders te betrekken. De belangrijkste boodschap was om je te verplaatsen in de leefwereld van de ouders en te bedenken waarom zij betrokken zouden willen zijn, in plaats van dat je alleen maar bedenkt waarom jij als professional wilt dat ouders betrokken zijn.

Uit de sessie kwamen concrete eye-openers en tips, zoals ouders die je niet ziet, zijn niet per definitie niet betrokken. Misschien zijn ze wel heel goed op de hoogte van wat hun kind doet in de training. En wijs bijvoorbeeld elke training een 'helpend handje' aan uit de groep. Maak hem/haar verantwoordelijk voor de warming-up waardoor het kind zich serieus genomen voelt en jij als trainer 10 minuten extra hebt om met ouders te praten.

In de sessie '**samenwerking met partners**' die Wendy leidde, werd vooral gesproken over samenwerking met het onderwijs. Wanneer je een interventie uitvoert binnen het onderwijs, binnen een school, dan verwijzen (vak)leerkrachten leerlingen door. Je werkt dan binnen de AVG regels van de school.

Wanneer je buitenschools een interventie draait, bijvoorbeeld in een wijkcentrum, is het veel lastiger om kinderen naar je project te halen. Je kunt leerlingen niet zelf uitnodigen.

Bij de Lekker-Fit projecten op Rotterdamse scholen is een diëtiste betrokken. Bij aanmelding op school geven ouders toestemming dat hun kind wordt gewogen en gemeten. Hierdoor kunnen de meeste kinderen instromen in het project. Maak dus goede samenwerkingsafspraken met scholen, bijvoorbeeld met een intern begeleider.

In een andere regio krijgen kinderen met overgewicht bij de huisarts het advies om te werken aan een gezonde leefstijl. Op basis van dat advies komen ze in aanmerking voor een 'arrangement' waarbij de buurtsportcoach, een kinderfysiotherapeut en een kinderpsycholoog is betrokken.

In Beuningen is er een creatieve samenwerking met een Milieu Educatie Centrum in het buitengebied. De kinderen gaan hier vanzelf bewegen én ze zijn in de buitenlucht.

Tot slot de [sessie](#) over het '**borgen van je aanpak**'. Daarin deelde Gert-Jan kennis, eyeopeners en tips & tricks met de deelnemers om succesvol te zijn met borging in de praktijk. Het werd duidelijk dat je voorafgaand aan je project al goed moet nadenken over het borgen van je project en dat je ook gedurende je project dit permanent dient mee te nemen. En daarbij gaat het om meer dan alleen financiële borging. Namelijk borging van sport- en beweegactiviteiten en deelname hieraan, opgedane kennis en expertise en samenwerkingsverbanden. De kracht van monitoring en evaluatie en de communicatie daaromheen, speelt hier een belangrijke rol in. Ga bijvoorbeeld na wat de belangen zijn voor belangrijke samenwerkingspartners en daarmee voor hen belangrijke resultaten. Maak deze inzichtelijk met bijvoorbeeld een goede monitor en bespreek met je partners en/of andere belanghebbenden de waarde daarvan. Daarmee kun je ervoor zorgen dat belangrijke partners betrokken blijven bij je project.

Terugkoppeling sessies

In de afronding van het programma haalde Yasmina de 'aha' inzichten op bij de deelnemers en betrokken experts van Rotterdam Sportsupport. Persoonlijk contact, interesse en begrip tonen voor de ouders - ook in tijden van corona - werden hierbij genoemd. Je bewust zijn van je rol, kijken naar wat er wél kan en waar het hart van de sportclubs ligt, bleken echte eye-openers.

Ouders Erbij

Noor Willemsen van Kenniscentrum Sport & Bewegen toonde tenslotte een sneak preview van het instrument '[Ouders Erbij](#)'. Dit instrument is in opdracht van ZonMw en op verzoek - en samen met deelnemers van de Sportimpuls projecten - ontwikkeld. Het is een instrument om professionals te helpen om ouders te betrekken bij sport- en beweegaanbod. Fase 1 kun je gebruiken om ouders voorafgaand aan het programma te bereiken en te betrekken. Fase 2 richt zich op het overzicht bieden en ouders betrekken houden tijdens het programma. Fase 3 focust op de borging van het project; hoe neem je ouders aan de hand mee tijdens het vervolgtraject.

Monitoring & evaluatie

Tijdens de afsluiting vertelde Laura nog kort over een monitoring en evaluatie instrument ([M&E instrument](#)) dat Kenniscentrum Sport & Bewegen momenteel ontwikkelt in opdracht van ZonMw. Dit instrument moet inzicht bieden in resultaten op deelnemersniveau, lokaal projectniveau en interventieniveau.

Samen

Er is veel geluisterd, gedeeld en opgestoken. We blikken terug op een succesvolle bijeenkomst waarin opnieuw duidelijk is geworden dat we het samen moeten doen!

Terugblik bijeenkomst

Bekijk hier de [opening](#), [borging](#), [jeugd](#), [ouderbetrokkenheid](#) en de [afsluiting](#).