

PRAKTIJKCASE

Samenwerking tussen zorg & sport in de praktijk: *Bewegmakelaars in Deventer en omstreken*



maart 2022

Samenwerking zorg & sport in de praktijk: beweegmakelaars in Deventer en omstreken

In Deventer besloot men aan de slag te gaan met beweegmakelaars. Over de samenwerking die hiervoor nodig was, gingen we in gesprek met Laura van den Hoek (Manager ketenzorg & innovatie HCDO) en Meriel Hendriks (Beweegmakelaar Sportbedrijf Deventer).

Wat houdt de samenwerking in?

Het Deventer Ziekenhuis en de Huisartsen Coöperatie Deventer en Omstreken (HCDO) werken samen met Sportbedrijf Deventer. Doel van de samenwerking: het inzetten van beweegmakelaars in Deventer en omstreken om inactieve mensen in beweging te krijgen. Het ziekenhuis en de huisartsenpraktijken kunnen patiënten doorverwijzen naar deze beweegmakelaars. Naast het Deventer Ziekenhuis, de huisartsenpraktijken en Sportbedrijf Deventer zijn ook de gemeente Deventer, ENO Zorgverzekeraar en de provincie Overijssel betrokken bij de samenwerking. Benieuwd hoe dat er in de praktijk aan toe gaat?

1. Er komt een doorverwijzing binnen vanuit een huisartsenpraktijk of het Deventer Ziekenhuis bij de beweegmakelaar met de volgende informatie: contactgegevens, reden van doorverwijzing, achtergrond ziektebeeld, bijzonderheden en aandachtspunten.
2. De beweegmakelaar neemt contact op met de patiënt voor het plannen van het intakegesprek. Dit gebeurt 'buiten de witte-jassen wereld', veelal bij een sportaccommodatie of wijkgebouw.
3. Tijdens de intake wordt de achtergrond van patiënt besproken. Waarom is hij of zij doorverwezen, hoe is de ervaren gezondheid? Wat gebeurt er al op het gebied van bewegen? Vervolgens kijkt men samen naar de mogelijkheden.
4. Vervolg na de intake: waar mogelijk gaat de patiënt zelf aan de slag. Enerzijds gaat deze meer bewegen in het dagelijks leven, anderzijds bij een sport- of beweegclub. De patiënt gaat de eerste keren proberen en testen, de beweegmakelaar blijft in deze fase betrokken.
5. Dan volgt monitoring, waarbij de patiënt een jaar lang wordt gevolgd. Met belangrijke momenten na 3 maanden, na 6 maanden en na 1 jaar.

Voor wie is de samenwerking interessant?

"De beweegmakelaar is toegankelijk voor iedereen. Er komen dan ook doorverwijzingen binnen met verschillende achtergronden, afhankelijk van de betrokken zorgverleners. Het is interessant voor alle professionals die samenwerking willen opzetten tussen zorg en bewegen. Of dit nu is vanuit fysiotherapiepraktijken, het ziekenhuis, de huisarts of de buurtsportcoach. Het doel van de beweegmakelaar is om iets te doen aan

bewegingsarmoede bij mensen. Daarbij gaat het dus bijvoorbeeld niet specifiek om afvallen, maar om het meer gaan bewegen en minder zitten. De aanpak is voor iedereen toegankelijk met een doorverwijzing vanuit het ziekenhuis of de huisarts.”

Wat was de aanleiding om samen te werken?

“Het Deventer Ziekenhuis wilde patiënten meer laten bewegen, ook ná ziekenhuisopname of revalidatie. Maar vanuit het ziekenhuis was er geen zicht op het lokale beweegaanbod. Sportbedrijf Deventer had kennis en ideeën over hoe je dit aanpakt. De verbinding met Sportbedrijf Deventer volgde dan ook als een logische stap. Het ziekenhuis en de HCDO hebben (letterlijk) de deuren open gezet. Het ziekenhuis en de HCDO hadden al veel contact op verschillende gebieden en het netwerk Samen Gezond in Deventer bestond al. Dit is een breed netwerk waarin onder andere de HCDO, het ziekenhuis en de gemeente deelnemen. Daar is vervolgens het project terecht gekomen. De verschillende partijen gaven direct commitment. Bij dit project liep de samenwerking al gauw vlot omdat iedereen vanaf het begin commitment toonde. Wat helpt om snel te beginnen, is om direct praktisch aan de slag te gaan.”

Hoe kwamen jullie tot de samenwerking?

“Het project rondom de beweegmakelaar startte op een netwerkbijeenkomst. De twee besturen vanuit Sportbedrijf Deventer en het Deventer Ziekenhuis en kwamen elkaar tegen, zo werden de inhoudelijke personen aan elkaar gekoppeld. De teammanager van de buurtsportcoaches en de manager revalidatie en fysiotherapie vanuit het Deventer ziekenhuis vonden elkaar snel. Binnen 5 minuten lag de term ‘beweegmakelaar’ op tafel. Van hieruit ging Sportbedrijf Deventer met de provincie Overijssel in gesprek, hier liep namelijk een passende subsidie vanuit Sociale Kwaliteit. Vervolgens stelde het netwerk Samen Gezond in Deventer voor om ook huisartsen erbij te betrekken, en zo sloot HCDO aan.” De insteek was: wie mee wil doen, doet mee. We gaan gewoon starten met draaien en pionieren. Binnen ongeveer drie maanden liep er een project, in eerste instantie met een halve FTE. Het pionieren zat vooral in:

- Hoe verwijzen we door?
- Hoe zit het met AVG?
- Hoe koppel je resultaten terug naar de doorverwijzer?
- Hoe zorgen we dat aanbod aansluit bij de vraag?
- Hoe monitoren we de resultaten? Nu drie jaar later staat de beweegmakelaar als een huis.”

Sportbedrijf Deventer trad in dit geval echt op als verbinder. Als je iets vergelijkbaars op wil zetten in een andere plaats is het vinden van een (of meerdere) partner(s) waar energie zit een voorwaarde. Belangrijk om te vermelden is wel dat het erg handig was dat de lijntjes met de zorgverzekeraar vanuit het ziekenhuis en de HCDO al liepen. Als sportbedrijf kom je lastiger binnen bij zorgverzekeraar.

Hoe kregen jullie (huis)artsen en doorverwijzers mee?

“Vanuit HCDO is gestart met het informeren van aangesloten geïnteresseerde praktijken, via de nieuwsbrief, vergaderingen en bijeenkomsten van praktijkondersteuners van de huisartsen. Daarnaast ook door de integratie van de doorverwijzing in het bestaande ICT systeem van de huisartsen. Het Deventer Ziekenhuis startte vanuit psychomotorische therapie (PMT), revalidatie en fysiotherapie omdat hier de meeste energie zat.”

Hoe zijn de verantwoordelijkheden geregeld tussen de verschillende partners?

“De verantwoordelijkheden binnen het project zijn niet strikt vastgelegd. Doordat de behoefte door alle betrokken partijen erkend wordt, voelt iedereen zich verantwoordelijk en loopt het project goed. Daarbij geldt dat alle partners meehelpen met financieren. Dit draagt bij aan het verantwoordelijkheidsgevoel en het commitment. Het netwerk rondom de beweegmakelaar ontstond heel natuurlijk in nauwe samenwerking met de stakeholders. Daarbij toonde het verbindende Sportbedrijf Deventer initiatief als kartrekker. Vanuit hun perspectief werd telkens gekeken naar: wat loopt er, waar kunnen we op inspelen?”



Hoe kregen jullie het financieel voor elkaar?

“De eerste twee jaar heeft de provincie 75% van de halve FTE gefinancierd, gebaseerd op het buurtsportcoachtarief. Verder namen alle partijen direct een stuk financiering op zich. Na anderhalf jaar is bekeken hoe het project geborgd zou kunnen worden als de financiering vanuit de provincie weg zou vallen. Vervolgens is er een nieuwe afspraak gemaakt waarbij ongeveer 50% van de financiering vanuit de zorgverzekeraar komt, op de voorwaarde dat de gemeente ook bijbetaalt. De rest wordt ingelegd door Sportbedrijf Deventer, HCDO en het Deventer Ziekenhuis. Deze financieringsafpraak ligt vast voor drie jaar.”

Waar liepen jullie tijdens het opzetten tegenaan en hoe gingen jullie hier mee om?

“De discussie rondom ‘waar hoort preventie thuis’ komt vaak naar voren. Essentieel bij het opzetten van de beweegmakelaar was dat de doorverwijzers niet het gevoel zouden krijgen dat er werk bijkomt. De focus ligt op het ondersteunen van (huis)artsen en praktijkondersteuners in hun werk. Daarnaast was de opzet zo, dat de (huis)artsen niet verplicht mee hoefden te doen met het doorverwijzen. Er is dus echt gestart vanuit de mensen die hier iets voor voelden, dit enthousiasme leidde tot verspreiding als een olievlek. Wat hierin hielp, was dat de beweegmakelaar ‘speeddates’ organiseerde met praktijken. Tijdens de lunch ging de beweegmakelaar op speeddate met de praktijk om zich voor te stellen. Daarnaast is het opzetten van een goede manier om te verwijzen belangrijk. Huisartsen doen dat via VIPLive. Via dit systeem kan de beweegmakelaar direct terugkoppeling geven. Het ziekenhuis gebruikt Zorgdomein. Artsen en specialisten sturen de doorverwijzing intern naar het secretariaat revalidatiegeneeskunde & paramedisch centrum. Vanuit daar wordt het met de beveiligde mail eenmaal per week doorgestuurd naar de beweegmakelaar. Ook terugkoppeling kan via zorgmail.”

Worden resultaten bijgehouden?

“Een fysiotherapeut vanuit het Deventer Ziekenhuis doet promotieonderzoek naar onder meer de inzet van de beweegmakelaar. Dataverzameling, zowel kwalitatief als kwantitatief, gebeurt via een database (Castor). Intussen zijn er veertig diepte-interviews uitgevoerd, waarbij twintig patiënten zijn ondervraagd. De SQUASH (bewegen) en RAND-36 (kwaliteit van leven) worden uitgevraagd in ieder geval bij intake en uitstroom na een jaar. De beweegmakelaar belt na 2 weken, 3 maanden, 6 maanden en na een jaar met de patiënt. Eerste voorzichtige resultaten laten zien dat patiënten zelf aangeven dat ze 21% minder zorg gebruiken. Patiënten worden maatschappelijk actiever. Een eventuele vervolgstap is het meetbaar maken van resultaten, het daadwerkelijk aantonen dat de zorgvraag daalt, bijvoorbeeld als het aantal consulten afneemt. Daarnaast neemt het aantal verwijzingen naar de beweegmakelaar toe, (huis)artsen ervaren de meerwaarde van de beweegmakelaar.”

Hoe zorgen jullie ervoor dat de interventie goed blijft lopen?

“In het begin kwamen de partners frequent samen, zo'n 4 tot 5 keer per jaar. Nu de interventie wat langer loopt, komen alle partners jaarlijks twee keer samen. Tussendoor worden de partners op de hoogte te houden van ontwikkelingen. Wat goed werkt, is als de juiste partners onderling met elkaar schakelen om zaken af te stemmen. Belangrijk uitgangspunt is overigens om in de samenwerking altijd de patiënt centraal te blijven stellen.”

Welke eventuele risico's zien jullie momenteel voor de verdere samenwerking?

“Financiering blijft altijd spannend. Er zijn momenteel geen KPI's opgesteld vanuit de partners, maar we onderzoeken wel hoe we de resultaten meer meetbaar kunnen maken. Op dit moment (eind 2021) is er nog een jaar financiering geregeld voor deze samenwerking. Wat de eisen voor volgend jaar worden, is de vraag. Het kan zijn dat de zorgverzekeraar meer kwantitatieve cijfers wil zien, waarmee aangetoond kan worden dat de patiënt daadwerkelijk minder bij de huisarts komt. Meer weten over dit traject? Sportbedrijf Deventer schreef een handboek over de interventie, in opdracht van de provincie Overijssel. Zij staan open voor vragen en kunnen eventueel tegen tarief helpen bij implementatie.”

