

Sportimpuls: de eerste ronde

Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de eerste ronde.

Kennispraktijk

voor sport, onderwijs & gezondheid



mulier instituut

sociaal-wetenschappelijk sportonderzoek



Colofon

Titel

Sportimpuls: de eerste ronde

Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpuls-projecten uit de eerste ronde.

© 2013

Auteurs

Astrid Cevaal*

Alien van der Sluis**

* Mulier Instituut / ** Kennispraktijk

Opdrachtgever

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport

Met dank aan:

De betrokken projectaanvragers en/of samenwerkingspartners die hebben deelgenomen aan de interviews en aan Marcia de Jong*, Anneke von Heijden* en Jarno Hilhorst**, Marja Leijenhorst** voor het meewerken aan dit onderzoek.

*Mulier Instituut
Sociaal-wetenschappelijk sportonderzoek
Postbus 85445
3508 AK Utrecht
t 030-721 0220
e info@mulierinstituut.nl
i www.mulierinstituut.nl*

*Kennispraktijk – voor sport, onderwijs en
gezondheid
Postbus 8007
6710 AA Ede (Gld)
e info@kennispraktijk.nl
i www.kennispraktijk.nl*

Inhoudsopgave

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 1. | Inleiding | 5 |
| 1.1 | Sportimpuls | 5 |
| 1.2 | Doel onderzoek | 6 |
| 1.3 | Onderzoeksvragen en -opzet | 6 |
| 1.4 | Leeswijzer | 7 |
| 2. | Beschrijving onderzoeksgroep | 9 |
| 3. | Bevindingen aanvraagprocedure Sportimpuls | 13 |
| 3.1 | Aanvraagprocedure | 13 |
| 3.2 | Menukaart Sportimpuls | 18 |
| 3.3 | Terugkoppeling aanvraag | 22 |
| 4. | Verloop projecten | 23 |
| 4.1 | Uitvoering projecten | 24 |
| 4.2 | Bereiken en werven doelgroep | 25 |
| 4.3 | Samenwerking | 26 |
| 4.3.1 | Samenwerking met lokaal bedrijfsleven | 28 |
| 4.4 | Buurtsportcoach/combinatiefunctionaris | 28 |
| 4.5 | Evaluatie/monitoring | 29 |
| 4.6 | Resultaten projecten | 29 |
| 4.7 | Borging sport- en beweegdeelname van deelnemers | 31 |
| 4.8 | Overig | 32 |
| 4.9 | Terugkoppeling uitvoering | 32 |
| 5. | Conclusies | 35 |
| | Literatuur | 39 |
| | Bijlage 1 Criteria Sportimpuls 2012 | 41 |
| | Bijlage 2 Gespreksleidraad face-to-face gesprek projecteigenaar | 45 |
| | Bijlage 3 Interviewleidraad telefonisch interview Sportimpuls | 47 |
| | Bijlage 4 Gespreksleidraad face-to-face gesprek partnerorganisatie | 49 |
| | Bijlage 5 Criteria Menukaart Sportimpuls | 51 |

1. Inleiding

In 2011 eindigden de landelijke sport- en beweegprogramma's Meedoen Alle Jeugd Door Sport en Proeftuinen, en begin 2012 is het programma Sport en Bewegen in de Buurt¹ (SBB) gestart. Dit programma rust op twee belangrijke pijlers: een vraaggericht, lokaal sport- en beweegaanbod en het stimuleren van meer lokaal maatwerk. 'Om gemeenten te ondersteunen in het creëren van voldoende sport- en beweegaanbod voor alle inwoners van jong tot oud investeert het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) in de uitbreiding van het sportaanbod en in een brede inzet van combinatiefuncties met extra buurtsportcoaches'.²

Via een ander onderdeel van SBB, de Sportimpuls, kunnen lokale sport- en beweegaanbieders tot en met 2016 startsubsidies krijgen om met behulp van kansrijke interventies meer mensen in beweging te krijgen. Bij een deel van de Sportimpuls-projecten zullen buurtsportcoaches betrokken zijn.

Ondersteund door het ministerie van VWS hebben het Mulier Instituut en Kennispraktijk onderzoek gedaan naar de bevindingen van lokale projecteigenaren en samenwerkingspartners van Sportimpuls-projecten. Deze rapportage richt zich primair op de Sportimpuls-projecten, binnen achttien geselecteerde gemeenten waarin voorgaand een evaluatieonderzoek naar 'Brede impulscombinatiefuncties' is verricht.³

1.1 Sportimpuls

'De Sportimpuls is een subsidieregeling die lokale sport- en beweegaanbieders financieel ondersteunt bij de opzet van activiteiten die als doel hebben meer mensen te laten sporten en bewegen. Deze activiteiten bestaan uit het opstarten en aanbieden van sportactiviteiten voor mensen die niet of nauwelijks sporten en bewegen. De wensen en behoeften van deze potentiële sporters vormen daarbij het uitgangspunt. Bij het ontwikkelen en aanbieden van sportactiviteiten is samenwerking essentieel. Samenwerking tussen sport- en beweegaanbieders onderling, en tussen sport- en beweegaanbieders en gemeenten, onderwijs-, welzijns-, zorginstellingen, GGD's en het bedrijfsleven'.⁴

¹ <http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/05/19/beleidsbrief-sport-sport-en-bewegen-in-olympisch-perspectief/beleidsbrief-sport.pdf>. Bekeken op 29 augustus 2013.

² Programmabrochure Sport en bewegen in de buurt - brengt gezond leven dichterbij (<http://sportindebuurt.nl/dotAsset/58728a08-c280-4fea-8b29-a159937c63a9.pdf>). Bekeken op 23 september 2013.

³ Von Heijden et al (2013). *Impuls lokaal bekeken: van school- naar buurtgericht. Verdiepingsonderzoek naar effecten en processen van de inzet van combinatiefunctionarissen en buurtsportcoaches*. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk - voor sport, onderwijs en gezondheid.

⁴ Bron: www.sportindebuurt.nl, bekeken op 29 augustus 2013.

Binnen SBB wordt lokale sport- en beweegaanbieders de mogelijkheid geboden om sport- en beweegaanbod in hun eigen buurt aan te bieden. Zij kunnen een Sportimpuls-subsidieaanvraag indienen, mits de beoogde activiteiten zijn gebaseerd op het bestaande aanbod op de Menukaart Sportimpuls en ze zijn toegelicht. Karakteristiek binnen deze regeling is de voorwaarde dat de lokale vraag leidend is. Met andere woorden: de beoogde activiteiten dienen vraaggericht te zijn, niet aanbodgericht. Daarnaast stimuleert de SBB-regeling activiteiten met behulp van (lokale) samenwerking ten uitvoer te brengen. Op het aanvraagformulier moeten sport- en beweegaanbieders samenwerkingspartners vermelden en ondertekende intentieverklaringen voor een samenwerking bijvoegen. Een derde belangrijke aspect is de borging van het project. Na de projectperiode moet het project (financieel) zelfstandig kunnen worden voortgezet. De sport- en beweegaanbieders dienen aan te geven hoe de borging gestalte gaat krijgen.⁵ Aanbieders kunnen tot en met 2016 jaarlijks conform de richtlijnen een aanvraag indienen. In 2012 was de eerste aanvraagronde, te weten tussen 26 april en 5 juni 2012. De uitvoering van de Sportimpuls-projecten uit deze ronde startte vanaf september 2012.

In dit onderzoek staat deze eerste ronde centraal. Na dit onderzoek vinden jaarlijks vervolgonderzoeken plaats. Daarin zal, vanuit het perspectief van de projecteigenaren en de samenwerkingspartners, worden gekeken naar de resultaten (output) en de effecten (outcome) van de activiteiten. Projecteigenaren worden in het tweede projectjaar vooral bevraagd over de borging van hun project en de vorderingen op dit punt.

1.2 Doel onderzoek

Het voornaamste doel van dit onderzoek was om inzicht te krijgen in het verloop van de Sportimpuls-projecten uit de eerste aanvraagronde in 2012 en in de ervaringen van de projecteigenaren en een aantal samenwerkingspartners. Er is stilgestaan bij de uitvoering van de lokale projecten, daarnaast is teruggeblikt op de ervaringen met de aanvraagprocedure en de Menukaart Sportimpuls. Ook de verwachtingen van de projecteigenaren over de continuering van de projecten maakten deel uit van dit kwalitatieve onderzoek.

De uitkomsten bieden aanknopingspunten voor aanpassing van de regeling (onder andere voor het format van de subsidieaanvraag) en de ondersteuning van de sport- en beweegaanbieders en hun samenwerkingspartners, zodat de sport- en beweegactiviteiten in de toekomst (nog meer) positieve effecten kunnen sorteren op buurt- en wijkniveau.

1.3 Onderzoeksvragen en -opzet

Onderzoeksvraag

De onderzoeksvragen luiden als volgt:

1. Wat zijn de bevindingen van projecteigenaren (van Sportimpulsprojecten)⁶ omtrent de aanvraagprocedure?

⁵ Voor het overzicht van de criteria van de Sportimpuls 2012 zie Bijlage 1.

⁶ Projecteigenaar staat synoniem voor projectaanvrager.

2. Hoe verloopt de uitvoering van de projecten in de ogen van projecteigenaren en samenwerkingspartners?
3. Hoe krijgt de borging van deze projecten vorm na beëindiging van de subsidie?

Onderzoeksopzet en fase van onderzoek

Om antwoord te krijgen op de onderzoeksvragen is gekozen voor een kwalitatieve onderzoeksmethode, te weten semigestructureerde interviews: face-to-face of telefonisch. In deze semigestructureerde interviews met zowel de projecteigenaren (subsidieaanvragers) als enkele betrokken samenwerkingspartners is informatie verzameld en geanalyseerd.⁷ De populatie bestond uit eigenaren en partners van 33 Sportimpuls-projecten uit achttien geselecteerde gemeenten.⁸

Deze studie kan worden beschouwd als een verlengstuk van eerdere onderzoeken naar de inzet van combinatiefunctionarissen in (dezelfde) achttien gemeenten. Om mogelijke verbanden te leggen tussen de beide onderdelen (Sportimpuls en Buurtsportcoaches) binnen het SBB-programma en gebruik te maken van bestaande ingangen is ervoor gekozen om Sportimpuls-projecten uit deze achttien gemeenten te onderzoeken. Het gaat om zes grote gemeenten, zes middelgrote en zes kleine gemeenten.

Bij tien Sportimpuls-projecten hebben in de periode mei-juli 2013 face-to-face gesprekken plaatsgevonden met zowel projecteigenaren als samenwerkingspartners (Tabel 2.1). Door op locatie ontmoetingen te organiseren kon uitvoeriger op het onderwerp worden ingegaan. De gesprekken met projecteigenaren en samenwerkingspartners waren bewust apart van elkaar georganiseerd, zodat de respondenten vrijuit over het project konden praten. Van de overige 23 projecten zijn alleen de projecteigenaren telefonisch geïnterviewd. Ook dat gebeurde in de maanden mei-juli 2013. De analyse en rapportage hebben plaatsgevonden in de periode juli-oktober 2013.

1.4 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 bevat een beknopte beschrijving van de onderzoeksgroep, gevolgd door een uiteenzetting van de bevindingen omtrent de aanvraagprocedure van de Sportimpuls-projecten in hoofdstuk 3. Het verloop van de geselecteerde Sportimpuls-projecten staat centraal in hoofdstuk 4. De rapportage wordt besloten met hoofdstuk 5, met daarin de conclusies van het onderzoek.

⁷ Vragenlijsten zie Bijlage 2, 3 en 4.

⁸ A. von Heijden et al. (2013) *Impuls lokaal bekeken: van school- naar buurtgericht. Verdiepingsonderzoek naar effecten en processen van de inzet van combinatiefunctionarissen en buurtsportcoaches*. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk – voor sport, onderwijs en gezondheid.

2. Beschrijving onderzoeksgroep

Onderstaande Tabel 2.1 geeft een overzicht van het aantal geplande en gevoerde interviews. De uitkomsten van dit kwalitatieve verdiepingsonderzoek betreffen 29 Sportimpuls-projecten. De tien geplande face-to-face gesprekken met projecteigenaren hebben allemaal plaatsgevonden. In acht van de tien projecten is ook met een of meerdere vertegenwoordigers van samenwerkingspartners gesproken. Eén gepland face-to-face gesprek is wegens ziekte afgelast en de andere gesprekken (zowel face-to-face als telefonisch) konden geen doorgang vinden doordat de juiste contactpersonen niet in de onderzoeksperiode konden worden bereikt.

De respondenten die zijn benaderd voor face-to-face gesprekken, zijn geselecteerd op basis van enkele criteria, te weten: hoogte subsidiebedrag, geografische spreiding, tak van sport en doelgroep.

Tabel 2.1 Overzicht dataverzameling Sportimpuls

| | Gepland | Uitgevoerd |
|--|-----------|------------|
| Face-to-face-interviews Aanvragers/uitvoerders (partners) | 10 (10) | 10 (8) |
| Telefonische interviews Aanvragers/uitvoerders | 23 | 19 |
| Totaal aantal projecten | 33 | 29 |

Bron: Kennispraktijk, Mulier Instituut (2013)

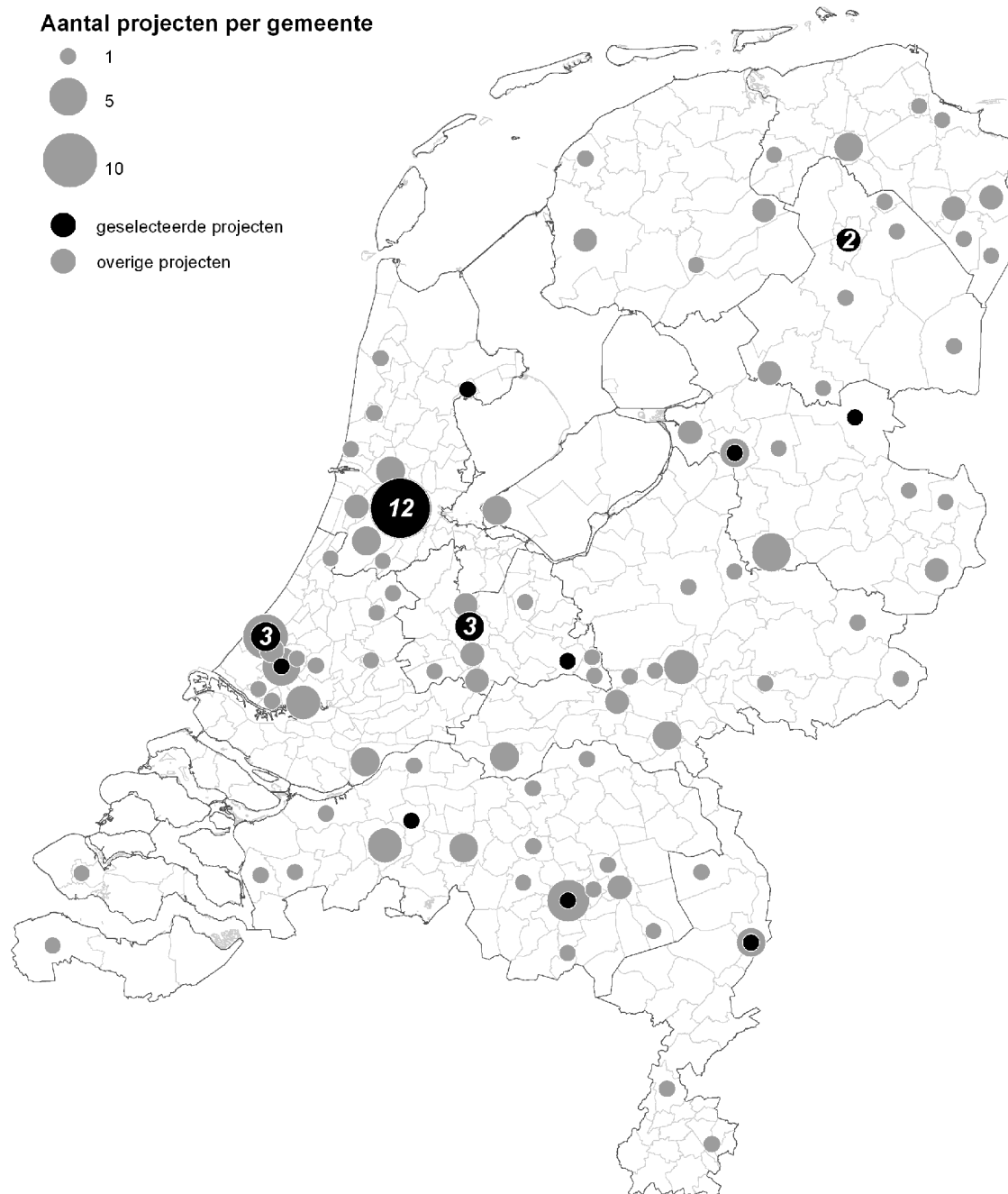
Er is sprake van grote diversiteit in doel, doelgroep en inhoud van de projecten (Tabel 2.2). In het ene geval betreft het bijvoorbeeld basketbalclinics voor bovenbouwleerlingen van de basisschool en in het andere geval laagdrempelige beweegactiviteiten voor ouderen in een specifieke wijk. De sport- en beweegaanbieders variëren van klassieke sportverenigingen tot commerciële sportscholen of stichtingen, die combinatiefunctionarissen (trainers) inschakelen. De overeenkomsten zijn te vinden in de voorwaarden die de Sportimpuls stelt. Zo wordt er bij alle projecten gestreefd naar het structureel laten bewegen van bepaalde doelgroepen en is de looptijd van de projecten tussen september 2012 en augustus 2014.

Tabel 2.2 Overzicht selectie projecten

| Project | Gemeente | Sporttak | Doelgroep |
|---------|---------------------|---|---|
| 1 | Utrecht | Gymnastiek | 8 t/m 19 |
| 2 | Utrecht | Mix van sporten | 55+ |
| 3 | Venlo | Voetbal | 3 VMBO |
| 4 | Enkhuizen | Basketball | 5 t/m 12 |
| 5 | Zwolle | Zwemmen | 6 t/m 12 jaar |
| 6 | Amsterdam | Gymnastiek | 4 t/m 12 |
| 7 | Amsterdam | Kickboksen | 14 t/m 23 (niet westerse meiden) |
| 8 | Zwolle | Gymnastiek | 4 t/m 12 |
| 9 | Amsterdam | Boksen | 8 t/m 23 |
| 10 | Amsterdam | Freerunning | 12 t/m 23 (niet westers) |
| 11 | Amsterdam | Gymnastiek | 2 t/m 7 |
| 12 | Zwolle | Tafeltennis | 6 t/m 13 jaar |
| 13 | Utrecht | Basketball | 10 t/m 16 |
| 14 | Den Haag | Judo | jongeren 6-24 jaar uit jeugdhulpverlening |
| 15 | Amsterdam | Streetdance | 10 t/m 15 |
| 16 | Eindhoven | Voetbal | 6 t/m 12 jaar |
| 17 | Assen | Gymnastiek | 4 t/m 12 jaar |
| 18 | Amsterdam | Fietsen | 8 t/m 12 |
| 19 | Amsterdam | Mix van sporten, waaronder fitness | 12 t/m 18 |
| 20 | Oosterhout NB | Fietsen en wandelen | Diabetes Mellitus Type II en COPD |
| 21 | Assen | Beachvolleybal | 7 t/m 12 jaar en 13 t/m 17 |
| 22 | Amsterdam | Karate | 5 t/m 18 + ouders |
| 23 | Vlaardingen | Voetbal | 12 t/m 18 |
| 24 | Utrechtse Heuvelrug | Mix van sporten, waaronder fitness | 10 t/m 14 |
| 25 | Vriezenveen | Korfbal | 5 /m 10 jaar |
| 26 | Den Haag | Voetbal & Cricket | meisjes <18 jaar, niet sportende volwassenen 35+, senioren, verstandelijk gehandicapten |
| 27 | Den Haag | Badminton | Allochtone jonge vrouwen en meisjes |
| 28 | Amsterdam | Fietsen | 18+ (niet westerse vrouwen) |
| 29 | Amsterdam | Basketball | 5 t/m 18 + 35-55 |
| 30 | Amsterdam | Judo en andere vechtsporten | 6 t/m 24 (speciaal onderwijs) |
| 31 | Den Haag | Mix van sporten, waaronder voetbal, hardlopen en hockey | 55+, allochtone vrouwen, jeugdleden 12-18 jaar, ouders van jeugdleden |
| 32 | Den Haag | Honkbal | 5 t/m 8 jaar, 9 t/m 12 jaar, jongvolwassenen met Down syndroom |
| 33 | Amsterdam | Honkbal | 5 t/m 18 |

Bron: Kennispraktijk, Mulier Instituut (2013)

Figuur 2.1 Overzichtskaart geselecteerde projecten



Bron: Mulier Instituut (2013)

3. Bevindingen aanvraagprocedure Sportimpuls

In dit hoofdstuk wordt inzicht gegeven in de onderzoeksresultaten van de gesprekken met projecteigenaren over de subsidieaanvraag. Hoe kijkt men terug op de aanvraagprocedure en de eventuele verkregen externe ondersteuning? En welke suggesties worden gedaan ten behoeve van de komende subsidierondes?

3.1 Aanvraagprocedure

Een belangrijk onderdeel van de subsidieregeling is de aanvraagprocedure. Om in aanmerking te komen voor subsidie van de Sportimpuls dienen lokale sport- en beweegaanbieders de aanvraag op te stellen en in te zenden, in plaats van gemeenten, sportservices of sportbonden. Deze insteek verschilt wezenlijk van andere subsidieaanvragen. Hiervoor is gekozen om ervoor te zorgen dat de subsidie rechtstreeks bij de lokale sport- en beweegaanbieders terechtkomt en niets achterblijft bij intermediairs. Om sport- en beweegaanbieders bij de aanvraagprocedure te helpen is een ondersteuningsapparaat opgezet.⁹

Tijdens de interviews is uitvoerig stilgestaan bij de aanvraagprocedure. Hoe kijken de eigenaren van de gehonoreerde projecten hierop terug? Wat zijn de bevindingen omtrent het format, de criteria en de verplichting om hun activiteiten te baseren op de Menukaart Sportimpuls?

Positief/neutraal standpunt format

Op de vraag of men tevreden is over de aanvraagprocedure reageerden de projecteigenaren wisselend. Ongeveer 60% van de respondenten heeft het indienen van de aanvraag als probleemloos ervaren. Zij vonden het format goed te gebruiken. Respondenten met dit oordeel hadden dikwijls ervaring met het doen van subsidieaanvragen of ze konden er goed mee uit de voeten vanwege hun opleidingsniveau of werkervaring.

Het is een paar projecteigenaren opgevallen dat de aanvraagprocedure in de tweede ronde een stuk uitgebreider en ingewikkelder is dan in de eerste aanvraagronde. In de tweede ronde moest veel meer informatie worden aangeleverd. Eén projecteigenaar heeft daarom van de tweede aanvraag afgezien. In de eerste ronde was er volgens een van deze projecteigenaren niet veel ruimte om over zaken uit te weiden, maar dat had in zijn ogen als voordeel dat de ideeën kort en bondig moesten worden beschreven.

⁹ 'Via de lokale ondersteuningsstructuur van NOC*NSF kunnen sport- en beweegaanbieders ondersteuning krijgen om een Sportimpuls-subsidieaanvraag op te stellen of zich na een toegewezen subsidie te laten begeleiden. Elke regio kent een eigen ondersteuningsteam.' Bron: www.sportimpuls.nl, bekeken op 2 september 2013.

Ook een andere projecteigenaar onderschreef het voordeel van de beknopte ruimte.

‘Ondanks (of vanwege?) het strikte format vond ik het schrijven van de aanvraag goed te doen. Het format dwingt tot goed overdenken en bijzonder bondig en SMART formuleren. Het proces verliep ook soepel vanwege de nauwe contacten met X (interventie-eigenaar, red.) en de gemeente en de beweegmakelaar.’

De meeste respondenten vonden het format duidelijk. Het was duidelijk wat er werd gevraagd en anders kon men bij ZonMw (via de website dan wel telefonisch) met vragen terecht. Een enkele keer werd aangegeven dat projecteigenaren zaken uit de aanvraag moesten aanvullen of verduidelijken, bijvoorbeeld betreffende de taakverdeling tussen de samenwerkingspartners. Geen van de geïnterviewde projecteigenaren heeft dit als vervelend ervaren.

Twee respondenten typeerden het schrijven van de aanvraag als ‘ingewikkeld’, maar vonden dit nuttig. Nuttig in de zin dat het project zo stevig gefundeerd en goed is voorbereid, wat de uitvoering van het project later ten goede kwam. Een van de samenwerkingspartners, die nauw betrokken was bij de aanvraag van een project in Amsterdam, vond dat er best iets tegenover het ontvangen van subsidie mag staan. Hij maakte de vergelijking met het bedrijfsleven, dat ook bij een bank aanklopt met een gedegen ondernemersplan. Door de opzet van de aanvraag en het grondig doorlopen van de stappen is een project in zijn optiek veel beter gestructureerd en wordt de kans dat een project mislukt, geminimaliseerd.

Negatief standpunt format

Ongeveer twee vijfde van de onderzochte projecteigenaren had wel kritiek op het format van de subsidieaanvraag. Vanwege de beperkte ruimte (max. aantal woorden), de structuur van de aanvraag (verplichte onderdelen als beschrijving doelgroep, verwijzing naar Menukaart Sportimpuls, samenwerkingspartners, wijze van borging, et cetera) kostte het hun naar hun mening de nodige moeite en tijd om een aanvraag naar tevredenheid in te vullen.

Een van de projecteigenaren vond dat er veel vragen ‘dubbel’ werden gesteld. Vragen die op de ene manier werden gesteld, kwamen vaak nog in een andere vorm terug (maar kwamen wel op hetzelfde neer). Het format was wel compleet en duidelijk, maar het waren naar zijn mening een beetje veel vragen. Een andere kritische noot had betrekking op het inpassen van de gegevens in het digitale bestand. De begroting werd daarbij een aantal malen als specifiek lastig onderdeel genoemd. Bij voorgaande subsidieaanvragen was het mogelijk een bijlage toe te voegen, nu niet.

‘Je hebt nu een begroting en daar moet je op een bepaalde manier invulling aan geven. Je mag dingen aanvragen en je mag dingen niet aanvragen, dus als je toch binnen jouw plan wilt zorgen dat het allemaal goed uitgevoerd gaat worden, dan moet je echt heel creatief zijn.’

De aanvraag vergde daarnaast veel tijd, omdat er intentieverklaringen van samenwerkingspartners moesten worden getekend en bijgevoegd. Twee projecteigenaren konden de vraag niet beantwoorden, omdat de concrete aanvraag was uitbesteed aan (beleids)medewerkers van een gemeente en een welzijnsorganisatie.

Sport- en beweegaanbieder als indiener van aanvraag

Tijdens de interviews bleek niet dat projecteigenaren problemen hebben ervaren met het feit dat de verantwoordelijkheid om een subsidieaanvraag in te dienen, bij hen werd gelegd.

Meerdere betrokkenen (met name professionals) plaatsten er echter wel een kanttekening bij en betwijfelden of het indienen van een aanvraag door (kleine) organisaties – met veel vrijwilligers – moeten worden gedaan. De factor ‘tijd’ zou daar dan vooral een rol bij spelen, of het te veel denken ‘vanuit de eigen koker’, zoals een partnerorganisatie het tijdens het interview formuleerde. De uitvoering van de activiteiten kan worden overgelaten aan de sportverenigingen of de wijkorganisaties, maar voor het genereren van financiën zien deze professionals toch vooral een rol weggelegd voor professionele instanties. Waarom zou je de sport- en beweegaanbieders hiermee opzadelen? Zij zijn al druk doende met de uitvoering van activiteiten.

Laat ‘de papierwinkel’ aan de professional over, vooral ook omdat de benodigde kennis voor het indienen van subsidieaanvragen daar vaak voorhanden is. De koers bij de subsidieregelingen is te veel veranderd volgens een van de respondenten, die zijn opvatting als volgt verwoordde:

‘Sportimpuls is een slingerimpuls. De sportbonden zijn aan de kant gezet en daarmee is het kind met het badwater weggegooid. Het is begrijpelijk om de verantwoordelijkheid te verleggen door geld aan de sportverenigingen te geven, maar die stap is te groot.’

Een van de samenwerkingspartners, een medewerker van een gemeente, vond het wel een goede zaak dat de verantwoordelijkheid zowel voor het indienen van de subsidieaanvraag als voor de uitvoering van de activiteiten bij de sport- en beweegaanbieders ligt, want ‘je haalt de ondernemer naar boven’. Hij raadde wel aan bij nieuwe regelingen gemeenten nadrukkelijker te betrekken, omdat zij in zijn ogen dicht bij de verenigingen staan en beter zicht hebben op de haalbaarheid en de structuur van een project. In de opzet van de eerste ronde was een intentieverklaring afdoende, maar de rol van de gemeente als partner bij de opzet van het project kan in zijn optiek wellicht in de volgende ronde worden verstevigd.

Verkregen ondersteuning

Lokale sport- en beweegaanbieders konden gedurende de aanvraagperiode gebruikmaken van advies en ondersteuning van bijvoorbeeld sportbonden, OOSI¹⁰ en sportservicebureaus, onder meer om de doelgroep nauwkeurig in kaart te brengen als onderdeel van de probleemschets. 70% van de projecteigenaren maakte gebruik van het ondersteuningsaanbod (Tabel 3.2).

Tabel 3.2 Overzicht ondersteunende organisaties

| Ondersteunende organisaties | Aantal |
|-----------------------------|--------|
| Gemeenten | 6 |
| Sportbonden | 6 |
| OOSI/NOC*NSF | 6 |
| Sportservicebureaus | 3 |
| Stichtingen | 3 |
| Commercieel bureau | 1 |

Bron: Kennispraktijk, Mulier Instituut (2013)

‘Zonder sportservice was het niet gelukt, hoe je de vertaalslag moet maken weten zij.’

¹⁰ Ondersteuningsorganisatie Sportimpuls.

Ongeveer een derde van de projecteigenaren heeft bij het schrijven van de subsidieaanvraag geen ondersteuning (nodig) gehad. Een vijftal liet tijdens het interview blijken dat er wel degelijk met externen contact was geweest over de aanvraag. Vaak was er contact met anderen nodig door de verplichte aanlevering van gegevens over de doelgroep en de wijk(en).

Uit de analyse van de interviews is onvoldoende duidelijk geworden in welke mate men tevreden, dan wel ontevreden is geweest over de verkregen ondersteuning. Enkelen maakten expliciet dat ze hier positief over waren, maar het merendeel is er niet verder op ingegaan.

Contact gemeente

Bijna alle respondenten gaven aan tijdens de aanvraagprocedure contact te hebben gehad met de gemeente. Het overgrote deel was tevreden over dit contact. Slechts een enkeling ervoer het contact als stroef. Dat had bijvoorbeeld te maken met onduidelijkheid of onenigheid over de inzet en de financiering van combinatiefunctionarissen/buurt sportcoaches.

De meeste projecteigenaren namen contact op met de gemeente om gegevens op te vragen over wijk, doelgroep, scholen en (andere) potentiële samenwerkingspartners (onder wie de gemeente zelf). De mate van intensiteit van het contact liep uiteen. Bij vijf van de 28 projecteigenaren was sprake van ‘een beetje’ contact, bijvoorbeeld in de vorm van het ondertekenen van een intentieverklaring. Bij het merendeel van de projecten was de gemeente aanzienlijk meer betrokken. Uit een van de gesprekken kwam naar voren dat de gemeente meerdere aanvragen had gezien, beoordeeld en ondersteund. De gemeente liet zich in deze fase betrekken om een totaalbeeld te krijgen van de wensen en initiatieven van de sport- en beweegaanbieders. En ze gaf advies, om te voorkomen dat er via de Sportimpuls een overkill aan vergelijkbare activiteiten zou worden aangeboden of dat er onvoldoende op de behoefte van de burgers in het stadsdelen zou worden ingesprongen. Zo vertelde een projectleider dat haar fietsaanbod een hogere prioriteit kreeg van de gemeente dan de vechtsportprojecten van diverse aanbieders, omdat het bestaande aanbod op dat gebied al (te) groot was.

Een andere projectleider keek met gemengde gevoelens terug op het contact met de gemeente. Ten tijde van de subsidieaanvraag was het contact prima geweest (aanlevering van gegevens, etc.), maar door bezwaren uit de buurt was het plan voor de bouw van een specifieke accommodatie in duigen gevallen en liep het project vertraging op. Ook werd aangegeven dat de gemeente door de bezuinigingen geen nieuwe projecten meer kon steunen.

Doelgroep in kaart

Een van de onderdelen van de aanvraag was de beschrijving van een probleemschets, ofwel een aanleiding voor het initiatief van een beweeg- en sportproject. Blijkt bijvoorbeeld uit cijfers dat er sprake is van beweegarmoede in de wijk of zijn er andere signalen waaruit blijkt dat er behoefte is aan een specifiek sportaanbod en zo ja, welke?

In het format van de subsidieaanvraag zijn suggesties gedaan om de doelgroep in kaart te brengen. Zo wordt verwezen naar de buurtscan.¹¹

¹¹ Door het NISB ontwikkeld. Bron:<http://www.nisb.nl/buurtscan>, bekeken op 2 september 2013.

Dit is een database met instrumenten waarmee feiten en cijfers over sport en bewegen lokaal in kaart kunnen worden gebracht. Bijvoorbeeld het KISS-systeem¹² is een instrument dat kan worden gebruikt.

Verder zijn er onder andere instrumenten om gemeentelijke data (demografische gegevens) en/of cijfers van de GGD (gezondheid) inzichtelijk te krijgen. Na de buurtscan kan een buurtactieplan worden opgesteld met daarin een concrete uitwerking van het sportbeleid op buurtniveau. Tijdens de interviews is de vraag voorgelegd in hoeverre dit op de geselecteerde projecten van toepassing was en hoe men dit heeft ervaren.

Het gros van de projecteigenaren heeft instrumenten uit de buurtscan benut. En daar waar niet specifiek met instrumenten uit de buurtscan is gewerkt, is in de meeste gevallen wel gebruikgemaakt van demografische gegevens van de gemeente. Bij drie projecten waren specifieke sportparticipatiegegevens voorhanden, die via KISS waren verzameld. Sport- en beweegaanbieders die voor specifieke zorggroepen een aanbod hebben, wendden zich voor de benodigde data tot de GGD of (andere) instanties in de zorgsector.

Een kleine groep projecteigenaren gaf aan dat er geen buurtscan is gedaan. Deze projecten waren niet (puur) op de wijk gericht. Zij wierven de deelnemers via scholen of bijvoorbeeld jongerenorganisaties. Bij een van de projecten zijn scholen benaderd die kinderen uit de hele regio ontvangen. De projecteigenaar zei daarover het volgende:

'Je hebt via de scholen gelijk deze hele specifieke doelgroep te pakken. Als je het via de buurt gaat doen, dan zitten er heel veel mensen bij die eigenlijk niet in aanmerking komen voor ons aanbod.'

Een andere projecteigenaar gaf aan dat er in zijn project bewust is gekozen voor een aanbod op wijkniveau. In zijn project is bewust gekozen voor een aanbod voor 50plussers op wijkniveau, omdat voor deze doelgroep de afstand een drempel kan opwerpen. Van de betreffende wijk bestaat een wijk sportplan waarin een buurtscan is opgenomen. Daaruit is gebleken dat een groot deel van 50plussers in deze wijk geen behoefte heeft om in verenigingsverband te sporten. Vandaar de komst van (particuliere) 'MBvO- groepjes' (=meer bewegen voor ouderen). Niettemin vindt de projecteigenaar dat er ook moet worden gekeken naar de mate van uitvoerbaarheid en continuïteit. Kleinschalige projecten brengen naar zijn mening meer risico met zich mee.

¹² Het Kennis- en informatiesysteem voor de Sport (KISS) is ontwikkeld en wordt door NOC*NSF beheerd, zodat het inzicht van bonden en NOC*NSF systematisch en structureel verhoogt, waardoor beter onderbouwde besluiten met betrekking tot topsport, een leven lang sporten en brancheontwikkeling kunnen worden genomen. Bron: <http://www.nocnsf.nl/registratiereglement>, bekeken op 9 september 2013.

Van alle leden van de aangesloten bonden registreert dit systeem de postcode, geboortedatum, geslacht, lidmaatschap bond, start lidmaatschap bij betreffende bond en eventuele einddatum. Bron: <http://www.sportservice-ede.nl>, bekeken op 9 september 2013.

‘Vanuit de behoefte van de bewoners is het wel aardig om het zo dichtbij mogelijk in de buurt te kunnen krijgen, maar de organisatiegraad van het sport- en beweegaanbod zit anders in elkaar. De schaalgrootte is van belang. Maar het hangt er ook vanaf wat voor programma je doet.’

3.2 Menukaart Sportimpuls

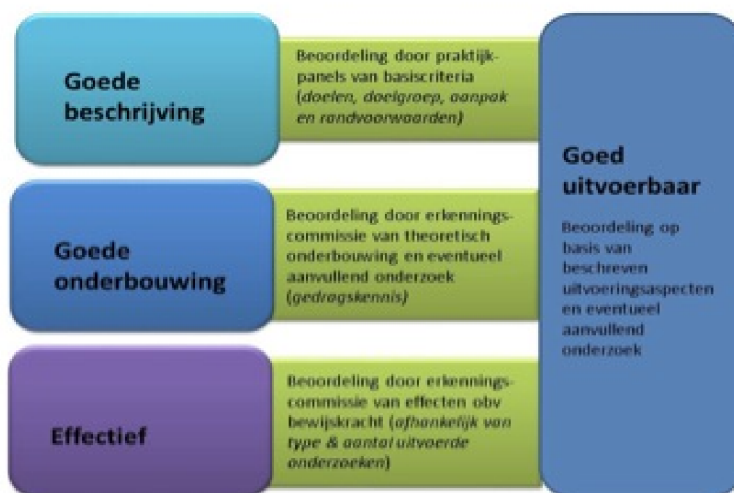
Omdat sport- en beweegaanbieders voor het verkrijgen van middelen uit Sportimpuls hun activiteiten moeten baseren op het aanbod uit de Menukaart Sportimpuls,¹³ is het interessant om na te gaan wat de ervaringen van projecteigenaren hiermee zijn.

De Menukaart Sportimpuls bestaat uit een lijst met kwalitatief goede sport- en beweeginterventies die voldoen aan bepaalde criteria, zoals een minimaal aantal keren dat de interventie heeft plaatsgevonden en het rechtstreeks gericht zijn op de einddoelgroep(en).¹⁴ Door gebruik te maken van bestaande kansrijke interventies hoeft het wiel niet steeds opnieuw te worden uitgevonden en is de kans op succes groter dan wanneer projecten voor de eerste keer, bij wijze van experiment, plaatsvinden. Op het moment waarop de eerste ronde van Sportimpuls startte (september 2012), was er echter nog onvoldoende zicht op de effectiviteit van de sport- en beweeginterventies op de Menukaart Sportimpuls van dat moment. Feitelijk was het destijds een lijst in ontwikkeling, met interventies die meerdere malen waren uitgevoerd en die mogelijk werkzame elementen bevatten. Vanaf medio 2013 worden de interventies die op de Menukaart Sportimpuls komen/blijven, beoordeeld op basis van een uitgebreid werkblad, waarna ze al of niet de kwalificatie ‘Goed beschreven’ krijgen. Na deze stap kunnen deze in aanmerking komen voor de kwalificaties ‘Goed onderbouwd’ en/of ‘Effectief’ (zie Figuur 3.1). De Menukaart Sportimpuls is nog steeds volop in ontwikkeling.

¹³ Programmabrochure Sport en bewegen in de buurt – brengt gezond leven dichterbij (<http://sportindebuurt.nl/dotAsset/58728a08-c280-4fea-8b29-a159937c63a9.pdf>, bekeken op 23 september 2013).

¹⁴ Zie Bijlage 5 voor een overzicht van alle criteria, die van toepassing waren tijdens de eerste ronde van de Sportimpuls

Figuur 3.1 Samenhang beoordelings-/erkenningsniveaus



Bron: CGL¹⁵

Positieve ervaringen met Menukaart Sportimpuls

Driekwart van de respondenten was (gematigd) positief over het gebruik van de Menukaart Sportimpuls. Onderstaande citaat verwoordt de ervaring van menig projecteigenaar.

'Ik heb het gebruik van de Menukaart Sportimpuls als positief ervaren. Doel was volgens mij om mensen niet opnieuw het wiel te laten uitvinden. Ik heb dat ook zo ervaren. We hebben het handboek van het project besteld en ontvangen, en dit heeft ook als leidraad gediend bij de opzet van het project.'

De digitale portal bevatte volgens hen alle benodigde informatie en was daarnaast gebruiksvriendelijk. Een van de respondenten gaf aan dat ze zich kan voorstellen dat sport- en beweegaanbieders die nog naar de vorm van het sportaanbod zoekende zijn, goed met de menukaart uit de voeten (moeten) kunnen.

De sportverenigingen die nauw samenwerkten met sportbonden waren bijzonder positief. De sportbonden in kwestie zijn interventie-eigenaren en voorzagen de clubs van complete formats van zowel de subsidie-aanvraag als het sportaanbod (programmering, et cetera).

¹⁵ Centrum voor gezond leven van het RIVM.

Enkele projecteigenaren waren niet bekend met de Menukaart Sportimpuls, omdat zij de aanvraag hadden uitbesteed en/of later bij dit project betrokken raakten. Ook werd tijdens een telefonisch interview duidelijk dat men niet altijd doorhad dat ze interventies inzetten die al op de Menukaart Sportimpuls staan.

Kritische kanttekeningen Menukaart Sportimpuls

Naast de positieve berichten waren er relatief veel kritische geluiden. Drie projecteigenaren lieten zich zeer negatief uit over het verplicht verwijzen naar bestaande interventies. De kritiek zat 'm onder andere in het wegnemen van creativiteit bij personen. Een van de projecteigenaren vindt het mooi dat er voorbeelden zijn, maar gaf aan dat er daarnaast nog vele andere initiatieven en ideeën zijn te bedenken. Een ander was van mening dat het werken met de Menukaart Sportimpuls voor de aanvraag 'te fragmentarisch' en 'beperkend' was, zeker als men wijkgericht wilde werken en je je daarbij op meerdere doelgroepen wilde focussen. Deze projecteigenaar had al heel duidelijk voor ogen wat hij met de doelgroep wenste te bereiken, maar was vervolgens alleen bezig om het in het kader van de Menukaart Sportimpuls te laten passen.

Nog een andere projecteigenaar was dezelfde opvatting toegedaan, maar gebruikte ter verbeelding de menukaart in letterlijke zin:

'Het is een beetje dat ik op de kaart kijk in het restaurant en zie: goh, hebben ze weer geen vegetarische gerechten op de kaart. Nou, dan doe ik maar asperges zonder ham, en dan vraag ik maar of ze er nog een eitje bij doen.'

Een van haar samenwerkingspartners, een medewerkster van een stadsdeel, vond eveneens dat de Menukaart Sportimpuls te directief is opgelegd, terwijl dergelijke projecten in haar ogen altijd op maat moeten worden gemaakt. In haar optiek dient de Menukaart Sportimpuls te worden benut voor ideeën, maar niet meer dan dat.

Het gebruik van bestaande interventies wordt van bovenaf opgelegd, maar wordt volgens een van de projecteigenaren tegelijkertijd niet gecontroleerd. Hoeveel waarde moet er dan worden gehecht aan dit verplichte onderdeel? Hij heeft gemengde gevoelens over de regeling in dat opzicht.

Een van de kritische opmerkingen heeft betrekking op de selectie van de interventies in de Menukaart Sportimpuls. In de beleving van een van de projecteigenaren staan er veel interventies in die niet 'evidence-based' zijn. Er is geen sprake van willekeur, maar zo voelde het volgens haar wel een beetje. Het is haar niet duidelijk waarom de ene interventie er wel in staat en de andere niet. Er zitten goede interventies tussen, maar ook minder goede. Bij de interventie die zij had gekozen, stond niet zoveel informatie. Het was alleen een stappenplan dat ze kon volgen en er zaten geen handboeken en richtlijnen bij. Voor haar project was dat prettig, maar ze twijfelde hardop of daarmee het doel van de Menukaart Sportimpuls zou worden behaald. Ze had wel begrip voor de verplichte keuze uit een lijst van kansrijke interventies.

Andere twijfels over het gebruik van de Menukaart Sportimpuls hadden te maken met de toepasbaarheid van de interventies in de praktijk. Is dit systeem geschikt voor onervaren professionals? Heeft kopiëren zin? Sluit een bestaande methode of interventie aan bij de beoogde doelgroep? In tegenstelling tot de eerder aangehaalde respondent die van mening was dat de tool voor beginnende projecteigenaren zeer handig is, gaf deze respondent aan dat lang niet alle ideeën in de praktijk een op een uitvoerbaar zijn en/of gunstige effecten hebben.

Volgens een andere sportaanbieder is de lijst niet uitputtend, maar kunnen wellicht bepaalde interventies breder worden ingezet, ook voor andere doelgroepen of met andere thema's.

Contact interventie-eigenaar

Ongeveer de helft van de geïnterviewde projecteigenaren heeft met de interventie-eigenaar van de Menukaart Sportimpuls contact gezocht. Bij de interventies waar een sportbond interventie-eigenaar was, verliep de samenwerking in het algemeen prima. De reden die hiervoor werd aangedragen, is dat de bestaande interventies heel eenvoudig zijn opgezet, dus goed door de verenigingen zijn over te nemen en in te zetten. Met het oog op de continuïteit vond een van de respondenten het van belang om regelmatig met de interventie-eigenaar (lees: sportbond) contact te hebben. Onder meer om beroep te kunnen doen op ondersteuning en materiaal.

Voor een van de subsidieaanvragers was het niet duidelijk of ze verplicht contact moesten leggen met de interventie-eigenaar. Omdat zij dat niet had gedaan, werd door een enigszins geïrriteerde interventie-eigenaar met hen contact opgenomen.

Een andere respondent expliciteert het belang van persoonlijk contact. Hij vond het vooral interessant om te weten hoe anderen het aanpakken en hoe en waarom die aanpak dan werkt. Projecteigenaren die geen contact legden met interventie-eigenaren gaven aan dat ze dat niet nodig hadden.

Lokale vertaalslag

Een handvol projecteigenaren, allen sportverenigingen, konden de interventie (van de Menukaart Sportimpuls) direct vertalen naar de eigen situatie zonder wijzigingen door te voeren. Bij de meeste projecten zijn er kleine lokale aanpassingen gedaan in het aanbod, zoals het terugbrengen van het aantal lessen op scholen van bijvoorbeeld vijf naar drie. Bij een van de projecten is het buitenschools aanbod veranderd in een binnenschools aanbod, wat leidde tot een grotere betrokkenheid van leerlingen. Omgekeerd kwam de situatie ook voor dat het aanbod niet tijdens de gymles plaatsvond, maar buiten schooltijd. Bij deze voorbeelden werd de interventie niet daadwerkelijk aangepast, maar is er ingespeeld op de omstandigheden en het verloop van het project.

Voorbeelden van andere aanpassingen van de originele interventies hadden betrekking op de wervingsmethode (bijv. via een specifieke locatie in de wijk), aantal locaties (meer of minder in de wijk), tak van sport, spelmateriaal en de doelgroep. Onderstaand citaat gaat in op de aanpassing qua doelgroep.

'Eén interventie richtte zich op allochtone vrouwen in sociaal isolement. Die bleken er niet veel te zijn in de buurt. Nu hebben we dat wat breder getrokken, vrouwen uit de groep tussen lage en middelhoge ses (sociaal economische status, red.), niet alleen allochtone vrouwen. De overweging was ook: we wilden de doelgroep zelf iets breder pakken om contact in de wijk te stimuleren.'

3.3 Terugkoppeling aanvraag

Tijdens het interviews kregen de respondenten nog de gelegenheid om suggesties te doen voor de volgende ronde van de Sportimpuls. Gesuggereerd werd om:

- het format van de aanvraag te vereenvoudigen;
- nut en uitleg te geven over het contact van projecteigenaren met interventie- eigenaren van Menukaart Sportimpuls;
- de regie te verplaatsen (zie 3.1);
- de richtlijnen van de Sportimpuls te verhelderen;
- louter ‘evidence based’-projecten op de Menukaart Sportimpuls op te nemen.

4. Verloop projecten

Een tweede focus van dit onderzoek (naast de aanvraagprocedure) was zicht te krijgen op de uitvoering van de gehonoreerde projecten van de Sportimpuls ronde 2012. Gehonoreerde projectaanvragen zijn gericht op doelgroepen die niet of nauwelijks bewegen, of anders zouden stoppen met bewegen. Bij het ontwikkelen en aanbieden van activiteiten voor deze groepen is samenwerking tussen partijen (sport- en beweegaanbieders, gemeenten, welzijns-, onderwijs- en zorginstellingen, GGD's en het bedrijfsleven) essentieel. Om zicht te krijgen op die samenwerking is een aantal procesvragen gesteld (type partners, taakverdeling, belangen en samenwerking met lokaal bedrijfsleven). Ook is gevraagd naar de inzet van de buurtsportcoach/combinatiefunctionaris, of er sprake is van evaluatie van het eigen programma en hoe het staat met de borging van de projecten. De gesprekken vonden ongeveer negen maanden na toekenning van de subsidie plaats, ofwel op ongeveer twee derde van het eerste projectjaar (Figuur 4.1).

Figuur 4.1 Tijdsbalk eerste ronde Sportimpuls



Bron: Kennispraktijk, Mulier Instituut (2013)

4.1 Uitvoering projecten

Van de 29 geëvalueerde projecten verlopen er elf volledig volgens planning, zowel wat betreft de doelstelling voor het aantal te organiseren activiteiten als de doelstellingen voor het aantal te bereiken deelnemers (Tabel 4.1). Bij twaalf projecten is sprake van vertraging, variërend van vier maanden tot een jaar. Hier loopt de uitvoering van de activiteiten duidelijk achter op de planning en in het tweede projectjaar moet blijken of bepaalde doelstellingen alsnog worden behaald. Voor drie geldt dat ze bij de toezegging van de subsidie in september niet meer mee konden in het lesaanbod van de school waarop hun project zich richtte. De overige projecteigenaren geven aan dat twee jaar simpelweg te kort is om de doelstellingen te bereiken, omdat het eerste jaar voor hen een opstartjaar is.

‘Scholen zitten aan blokken van tien weken vast en die loop je al mis, omdat je pas na de toezegging met de scholen gaat praten.’

Bij drie projecten had de vertraging een externe oorzaak die moeilijk was te voorzien, bijvoorbeeld een accommodatie die niet in gebruik kon worden genomen.

Tabel 4.1 Verloop van de projecten

| | Uitgevoerd |
|--------------------------------|------------|
| Conform planning | 11 |
| Met vertraging | 12 |
| Conform planning, maar.. | 6 |
| Totaal aantal projecten | 29 |

Bron: Kennispraktijk, Mulier Instituut (2013)

Zes projecten lopen in principe conform planning, maar hierin zijn onderdelen vertraagd of er worden (vooralsnog) minder mensen bereikt dan in de doelstellingen is opgenomen. In bijna alle gevallen gaat het om projecten waarbij de doelgroep moeilijker of op een indirecte manier moet worden bereikt. Het kost de projecteigenaren meer tijd dan vooraf was ingeschat om contact met intermediairen op te bouwen om de doelgroep te bereiken.

‘Je hebt tussenpersonen nodig om bepaalde doelgroepen te bereiken. Dat geldt ook voor die allochtone vrouwen. Ik kom nu in contact met mensen in de wijk die groepjes vormen, die de ingangen weten. Dat is de manier om het een duurzaam contact te laten zijn. Het resultaat van wat je samen doet is beter, het is kwaliteit, maar het kost wel meer tijd dan je misschien zou willen.’

Belemmeringen

Aan de projecteigenaren is gevraagd of en welke belemmeringen zij ervaren in de uitvoering van hun projecten. Hierbij werden de volgende zaken vaak aangegeven:

- geen belemmeringen (7 keer);
- externe factoren (6 keer);
- doelgroep moeilijk bereikbaar (4 keer);
- deelnemers die in het verleden zijn ‘verwend’ met gratis sportaanbod uit subsidieregelingen (2 keer);
- promotie kost erg veel tijd (2 keer);
- vraag naar activiteiten gaat sneller dan aanbod/te weinig kader (2 keer);
- voorbereiding kostte te veel tijd (2 keer).

Zeven projecteigenaren konden geen duidelijke belemmeringen aangeven en vonden dat projecten naar tevredenheid en volgens planning verliepen. Zes partijen gaven ‘externe factoren’ aan als belemmering. Hieronder vallen bijvoorbeeld het niet (op tijd) beschikbaar zijn van locaties of materialen, de bouw van een nieuw clubhuis dat de aandacht opeiste van betrokken partijen of een directeurswisseling bij een partnerorganisatie. Door vier projecteigenaren werd het lastig bereikbaar zijn van doelgroepen aangegeven. Dit ging om allochtone deelnemers, kinderen met overgewicht of mensen met een beperking. Het beeld is dat men deze groepen niet direct kan bereiken, maar dat via-via probeert (bijvoorbeeld op een evenement voor mensen met een beperking, een wijkcentrum voor allochtone mannen, via bestaande leden etc.). Men gelooft veelal in deze aanpak, maar die heeft meer tijd nodig dan verwacht. In de aanvraagprocedure moeten projecteigenaren aangeven bij welke externe partijen zij advies gaan inwinnen over het bereiken van specifieke doelgroepen, maar een plan van aanpak had men hiervoor blijkbaar veelal nog niet.

Overige genoemde belemmeringen waren ‘werken binnen een vereniging is nu eenmaal een traag proces’, ‘de gemeente houdt zich afzijdig’ en ‘niet meer mee kunnen in het programma van de school omdat de subsidietoekenning laat duidelijk was’. Eén projecteigenaar gaf aan het erg lastig te vinden dat de subsidieafspraken vastliggen.

‘We hebben 40.000 euro begroot voor materiaal en 20.000 euro voor manuren. Maar als ik zelf die mensen in huis heb, mag ik die dan inzetten? Je weet niet altijd waar je aan begint. Ik zou het nu liever uitgeven aan vervoer van deelnemers met een beperking. Ik wil de mogelijkheid hebben om in plaats van die trainers een busje te kopen. Maar dat mag niet.’

4.2 Bereiken en werven doelgroep

Aan de projecteigenaren is specifiek gevraagd hoe zij de doelgroep bereiken en of zij tevreden zijn over deze methode(n). Men maakt gebruik van diverse kanalen, met wisselend resultaat. Media als lokale kranten, websites, flyers en nieuwsbrieven worden door ongeveer een derde van de respondenten ingezet om de doelgroep te bereiken, met beperkt resultaat. Flyeren kan bijvoorbeeld wel effectief zijn, maar vaak alleen als dat actief gebeurt (met een persoonlijke benadering). Het neerleggen van flyers is minder effectief.

‘Je moet echt de halve stad beplakken om duidelijk te maken dat je iets organiseert. Dat lukt niet altijd met alleen vrijwilligers.’

Vaak zijn deze methoden dan ook onderdeel van een ‘marketingmix’, waarbij via meerdere kanalen wordt getracht de doelgroep te bereiken. Veel projecteigenaren die als doelgroep kinderen of jongeren hebben, richten zich op de scholen, veelal door het geven van proeflessen tijdens het reguliere sportaanbod op school of als naschools sportaanbod. Dit wordt door alle geïnterviewden als positief ervaren (het bereik is groot), maar als de doelgroep vervolgens richting sportvereniging moet worden geleid, zijn gerichte vervolgacties nodig. Het lijkt erop dat deze vervolgacties nog onvoldoende zijn meegenomen in de planning. Het blijft dan bij het werven van deelnemers. Het positiefst is men over het bereiken van de doelgroep via intermediairen die een directe relatie hebben met de doelgroep. Hierbij valt te denken aan mentoren of zorgcoördinatoren op scholen, hulpverleningsinstanties voor de doelgroep (bijvoorbeeld de diabetesconsulent), ouders van kinderen, wijkcentra waar de doelgroep komt (of, bijvoorbeeld in het geval van allochtone vrouwen, plaatsen waar de echtgenoten van deze doelgroep komen). Het opbouwen van deze relaties met intermediairen kost veelal tijd, maar blijkt een zeer nuttige investering.

‘Twee diabetesconsulenten zijn voor de zorggroep werkzaam en komen bij huisartsenpraktijken, die geven veel pr aan het project. Het symposium heeft ook veel aandacht getrokken. Vanuit de organisatie gaat er regelmatig een nieuwsbrief naar de praktijken met activiteiten. Nu zien we ook de resultaten, die gebruiken we als persberichten in de huis-aan-huiskrantjes. Het werkt om de resultaten, de patiëntervaringen te gebruiken, om dat te laten zien.’

4.3 Samenwerking

De partners met wie het meest wordt samengewerkt, zijn scholen (in maar liefst veertien projecten wordt samengewerkt met het onderwijs), lokale sport- en beweegaanbieders (meestal andere sportverenigingen), gemeenten en/of stadsdelen, welzijnsorganisaties, wijkcentra en lokale sportservices. Daarnaast werkt ongeveer een kwart van de projectaanvragers samen met gezondheidsorganisaties, zoals fysiotherapiepraktijken, huisartsenpraktijken, zorginstellingen of gezondheidscentra. Ook maatschappelijke stichtingen die zich op een specifieke doelgroep richten, zijn partner, bijvoorbeeld in het geval van Special Heroes. In mindere mate zijn sportbonden, kinderopvang en hogescholen als partner betrokken.

Nagenoeg alle projecteigenaren zijn tevreden over de samenwerking met hun partners: er is in bijna alle gevallen sprake van de juiste intenties en enthousiasme. Meestal zijn goede afspraken gemaakt waaraan men zich ook houdt. In een enkel geval loopt de samenwerking met een partner stroef. Meestal is het contact dan te vrijblijvend, en zijn welwillendheid en intenties niet voldoende. In één geval liep het contact stroef, maar was niet duidelijk waarom. Ook de geïnterviewde partners geven aan meestal tevreden te zijn over de samenwerking. In een enkel geval loopt men aan tegen verschillen in cultuur of in structuur tussen verschillende sectoren. Zo geeft een medewerker van een maatschappelijke stichting aan dat ze bij sportverenigingen altijd te maken heeft met vrijwilligers, waardoor ze soms erg achter zaken aan moet zitten.

Een sportconsulent benoemt nog de verschillen tussen de zorgsector en de sportsector:

‘Vanuit de sport iets organiseren is niet zo moeilijk, we kunnen snel handelen. In de zorg is het lastiger, die werken met protocollen. Op het moment dat er een goede verbinding is, moet je dat rustig uitbouwen. Nu is de zorg al veel meer beweegminded, die kunnen niet zo snel aanpassen al is het alleen al omdat men te maken heeft met de zorgverzekeraar. (...) de werkwijze vanuit de discipline, is structureel en strak.’

Afspraken over inzet van uren, gebruik van locaties en financiën worden vaak contractueel vastgelegd, maar verder valt op dat inhoudelijke afspraken vaak niet contractueel worden vastgelegd. Men gelooft hier ook niet zozeer in. Wel worden bij aanvang van de projecten regelmatig intentieverklaringen ondertekend. Afspraken over inhoudelijke werkzaamheden worden mondeling overeengekomen en vervolgens per mail bevestigd, of vastgelegd in een projectplan, maar vaak niet ondertekend.

‘Vastleggen werkt misschien wel averechts. Dat gaat zelfs door in projecten met de deelnemers. Mensen vinden het wel fijn dat ze flexibel zijn, dat het niet elke week hoeft, juist dan komen ze wel elke week.’

Men ervaart zelden dat tegenstrijdige belangen een probleem vormen in de uitvoering van de projecten. Een kwart van de projecteigenaren ervaart niet dat er tegenstrijdige belangen spelen. Nog eens tien projecteigenaren laten weten dat er soms weliswaar sprake is van andere belangen of andere prioriteiten, maar dat er vaak ook een gezamenlijk belang of een win-winsituatie is. Door samen te werken kan meer ruchtbaarheid worden gegeven aan een project, is het bereik groter en worden doelgroep en aanbod bij elkaar gebracht, meer dan zonder de samenwerking het geval zou zijn.

Ook de samenwerkingspartners geven merendeels aan dat verschillen in belangen geen probleem zijn. Bij drie projecten geeft de partner wel aan dat sportverenigingen of partners in eenzelfde wijk soms elkaars concurrenten zijn. Echte problemen lijken hierdoor echter niet te ontstaan, enkel wat vertraging. Door het (soms bij herhaling) benoemen van het gezamenlijk belang lopen zaken weer goed.

‘Natuurlijk, xxxxx wil ook gewoon zichzelf goed op de kaart zetten. Hun belang is niet per definitie ons belang: als zij tien keer zoveel mensen krijgen, dan hebben wij in die uren dat badwater niet meer tot onze beschikking als sportvereniging. Maar het algemene hogere doel is dat we willen dat mensen gaan zwemmen en dat zorgt ervoor dat je kunt kiezen voor dat hogere doel en niet voor het eigen belang.’

4.3.1 Samenwerking met lokaal bedrijfsleven

Naast samenwerking met (andere) sport- en beweegaanbieders, gemeenten, onderwijs-, welzijn- en zorginstellingen, wordt ook het (lokale) bedrijfsleven genoemd als mogelijke samenwerkingspartner. Weinig projecten uit de eerste ronde zijn echter gestart in samenwerking met het bedrijfsleven.¹⁶ Ook uit de interviews komt dit naar voren. Van alle geëvalueerde projecten werken er op dit moment zeven samen met het lokale bedrijfsleven, in de volgende vormen:

- het (eenmalig) leveren van materialen (bv. stappentellers);
- aanleg van of gebruik van een locatie;
- samenwerking met een zorgverzekeraar;
- samenwerking met een commerciële sportaanbieder.

In de meeste gevallen gaat het niet om een structurele samenwerking waarbij door een bundeling van krachten bijvoorbeeld doelgroepen worden bereikt. De wens om samen te werken met het bedrijfsleven is er echter wel: negen projecteigenaren geven aan dit wel graag te willen en daar in de komende tijd ook stappen in te ondernemen. Men denkt dan vooral aan de volgende mogelijkheden:

- promotie van project via lokaal bedrijfsleven (posters, flyer);
- combinatie met gezonde voeding met bv. lokale supermarkt;
- laten verzorgen van workshops door lokaal bedrijfsleven;
- borging van projecten (sponsoring of bijvoorbeeld de levering van materiaal of gebruik van faciliteiten).

‘Daar hebben we nog niet over nagedacht, zover zijn we nog niet, dat stopt bij de normale sponsoring.’

De overige projecteigenaren werken niet samen met het lokale bedrijfsleven. Genoemde redenen daarvoor zijn: het ontbreken van het nut en de meerwaarde van deze samenwerking, of het ontbreken van een netwerk. Hierbij moet worden aangetekend dat de focus nog erg ligt op het opstarten en het uitvoeren van de projecten. Veel respondenten willen zich in het tweede jaar meer bezighouden met de borging van activiteiten, mogelijk door samen te werken met het bedrijfsleven.

4.4 Buurtsportcoach/combinatiefunctionaris

Bij ongeveer een derde van de projecten is een combinatiefunctionaris betrokken. Bij de overige projecten is dat niet of niet meer het geval. De taken van deze combinatiefunctionaris of buurtsportcoach bestaan bij de helft van de projecten uit het verzorgen van het sportaanbod.

¹⁶ Zie de factsheet Sportimpuls 2012, gedownload op 17 september 2013 van http://sportimpuls.elementa.com/wp-content/uploads/2013/05/2013_Factsheet_Sportimpuls.pdf

Daarnaast voert de combinatiefunctionaris coördinerende taken uit, speelt hij of zij een rol in de werving van de deelnemers en in de overdracht naar de sportvereniging. Bij twee projecten houdt de combinatiefunctionaris zich (ook) bezig met het opleiden van kader. Bij twee andere projecten heeft de combinatiefunctionaris een rol op afstand; hij of zij geeft advies aan de projecteigenaar (is bijvoorbeeld betrokken geweest bij de projectaanvraag) of wijst de doelgroep op het bestaan van het project. De meerwaarde van de combinatiefunctionaris zit vooral in het hebben van een netwerk, en de ervaring en de kennis die hij of zij heeft op het gebied van bijvoorbeeld de samenstelling van de wijk, de doelgroep of het sportaanbod. Bij twee projecten zal de buurtsportcoach in de toekomst een rol gaan spelen, maar hoe die precies wordt ingevuld, is nog onduidelijk.

4.5 Evaluatie/monitoring

Van de ondervraagde projecteigenaren geven 21 aan naast de verplichte monitoring voor ZonMW nog extra gegevens bij te houden. Het gaat dan om de volgende zaken:

- procesevaluaties met partners (negen keer genoemd);
- evaluatieformulieren per activiteit;
- effectmetingen op doelen van het project;
- monitoren van proces en financiën om later ook zonder subsidie verder te kunnen;
- individuele ontwikkeling van kinderen (gekoppeld aan projectdoelen);
- resultaten van fit-testen;
- gegevens over doorstroom naar de vereniging.

Met name het evalueren van de gang van zaken wordt binnen veel projecten regelmatig gedaan, meestal in de vorm van een informeel overleg. Twee projecteigenaren geven aan dat het format van ZonMW niet bij hun project past. In beide gevallen zijn dit projecten waarbij de doelstelling anders is dan toeleiding naar een sportvereniging.

‘ZonMw vraagt naar toeleiding naar de sportvereniging, maar dat doen niet alle projecten, dan is het format van de monitoring minder geschikt.’

4.6 Resultaten projecten

Hoewel de geëvalueerde projecten dus nog niet halverwege de projectperiode zijn, is wel gevraagd naar de bereikte effecten tot nu toe. Vier projecteigenaren gaven aan dat het nog te vroeg is om echt te kunnen spreken van bereikte effecten. In Tabel 4.2 is een aantal genoemde resultaten geclusterd naar procesresultaten, output-resultaten (activiteiten en deelnemers) en outcome-resultaten (opbrengsten).

Tabel 4.2 Bereikte resultaten volgens projecteigenaren geclusterd naar proces, output en outcome¹⁷

| Proces |
|--|
| <i>Een goede samenwerking tussen vijf verenigingen, daardoor veel kansen, maar het vraagt ook veel van de vereniging.</i> |
| <i>De infrastructuur van de vereniging is flink verbeterd en we zijn klaar voor de grotere aantallen deelnemers. Er is animo en daar spelen we op in. Verdere evaluatie moet nog plaatsvinden.</i> |
| <i>Er is duidelijker zicht op het probleem, nu wordt expertise vergaard over hoe het project opgezet kan worden.</i> |
| Output |
| <i>Het 7x7 voetbal is opgericht, twee meisjesvoetbalteams starten in het nieuwe seizoen, de afspraken met de andere partijen voor Sport op Maat krijgen steeds meer vorm.</i> |
| <i>De vereniging went aan andere sporten, we worden steeds meer buurthuis van de toekomst, er komt draagvlak binnen de sportvereniging voor andere groepen uit de samenleving.</i> |
| <i>Straatbasketball komt weer onder de aandacht en is opgenomen in de sportstructuur. In het onderwijs is meer aandacht voor respectvolle omgangsvormen in de sport.</i> |
| <i>De meisjesteams zijn geëffectueerd, de contacten met het wijkcentrum zijn goed en per week zijn tweehonderd kinderen met badminton bezig.</i> |
| <i>Bij twee scholen judo geïntroduceerd en het voor elkaar gekregen een naschoolse judoclub te starten.</i> |
| <i>Een doelgroep die nooit eerder heeft gesport, sport nu. Ik ben verbaasd over hoe het kan dat er zoveel vrouwen waren die nergens terechtkonden voor hun sport.</i> |
| <i>Groei van de vereniging gerealiseerd door het bereiken van basisschoolleerlingen. Daaraan gekoppeld trainers geënthousiasmeerd en opgeleid.</i> |
| <i>De gewenste doelgroepen zijn bereikt. De duurzaamheid en borging is bij twee projecten behaald.</i> |
| Outcome |
| <i>Goede resultaten qua BMI, gewicht, motivatie en leefstijl, gedragsverandering en onderling contact tussen patiënten en met hulpverleners. Meer overzichtelijkheid voor huisartsenpraktijken hoe je leefstijlbegeleiding kunt doen. Partijen zijn in kaart gebracht, kortere lijnen, schakel tussen zorg en bewegen.</i> |
| <i>We dragen bij aan de sociaal-emotionele ontwikkeling van kinderen die deelnemen.</i> |
| <i>De jeugd beweegt meer.</i> |
| <i>Er worden veel jongeren bereikt die baat kunnen hebben bij dit project. De structurele samenwerking en wederzijdse inzet vanuit het stadsdeel heeft ook vorm gekregen.</i> |
| <i>50% tot 60% van de kinderen die deelnemen, vertonen ander gedrag op school. Een aantal mensen heeft op een leuke manier kennisgemaakt met vechtsporten.</i> |
| <i>Bewustwording op het gebied van overgewicht heeft plaatsgevonden. Men is nog geen kilo's afgefallen maar de positieve insteek is gestart.</i> |

Bron: Kennispraktijk, Mulier Instituut (2013)

Tabel 4.2 geeft de diversiteit weer in de statussen van de projecten. Een aantal projecten is nog bezig met het creëren van draagvlak, realiseren van samenwerking en een goede infrastructuur, maar de meeste projecten zitten midden in het organiseren van de eerste activiteiten. Enkele projecten hebben de eerste outcome-resultaten geboekt.

¹⁷ Enkele uitspraken hebben betrekking op zowel output- als outcome-doelstellingen

4.7 Borging sport- en beweegdeelname van deelnemers

In de evaluatie is nagegaan hoe er in de projecten wordt gezorgd voor duurzame sportparticipatie van de deelnemers. Hoewel er in de eerste aanvraagronde werd gevraagd naar de manier waarop de projecteigenaren de doelgroepen gingen ‘bereiken, boeien en binden’, werd in de aanvraag niet specifiek gevraagd naar de wijze waarop duurzaam beweeggedrag wordt gerealiseerd. In het voortgangsverslag moeten partijen hierover wel rapporteren.

Bij de meeste projecten (bijna de helft) vindt borging van duurzame sportparticipatie plaats door de clinics of proeflessen plaats te laten maken voor een promotieactie bij een sportvereniging (bijvoorbeeld eerst een lidmaatschap voor 50% van de kosten), in de hoopvolle verwachting dat dit vervolgens een blijvend (volledig) lidmaatschap wordt. Hoe de deelnemers hiertoe worden gestimuleerd, is vaak niet duidelijk. Bij acht projecten is deze borging nog echt onduidelijk. Enkele projecteigenaren maken duidelijk dat ze jongeren weliswaar stimuleren om te blijven sporten (soms in samenwerking met de samenwerkingspartners), maar dat ze niet veel meer kunnen doen dan dat. Bij één project is daadwerkelijk sprake van individuele begeleiding richting duurzaam beweeggedrag.

‘Er vindt een warme overdracht plaats. Na tien weken vindt een afrondingsgesprek plaats. De sportcoach verwijst naar regulier sportaanbod of naar een ondersteunende tussenstapgroep als men daar nog niet aan toe is. Na een aantal weken wordt nagebeld. De praktijkondersteuner ziet de patiënt ook en vraagt na hoe het zit met bewegen. Als er bijvoorbeeld een hogere bloeddruk is, wordt actie ondernomen.’

Bovenstaand voorbeeld is ook mogelijk doordat het contact met de doelgroep duurzaam is.

Financiële borging

Over de financiële borging van de projecten na de subsidie bestaat nog veel onduidelijkheid. Dit is opvallend, omdat men in de subsidieaanvraag moest aangeven hoe dat na de projectperiode zou gaan plaatsvinden. De meeste projecteigenaren geven aan hiervoor nog geen vastomlijnd plan te hebben. Voor veel van hen geldt dat ze het eerste jaar hebben gebruikt als opstartjaar en in het tweede jaar gaan kijken naar de voortgang van het project (na de subsidieperiode). Opvallend is dat de meeste projecteigenaren verwachten dat de financiële borging wel gaat slagen.

‘Als het fundament stevig staat, gaan we er ruchtbaarheid aan geven en er sponsoren bij betrekken. Zodat we kunnen zeggen: “Hier staat het.” Er is een draaiboek, er zijn mensen die het uitvoeren, het loopt allemaal sowieso.’

In ongeveer een derde van de projecten zoekt men de financiële borging in het (stapsgewijs) verhogen van inschrijfgeld of de lidmaatschappen die moeten voortkomen uit de projecten. Een aantal partijen geeft aan dat de investeringen, die met de Sportimpuls-subsidie zijn gedaan in materialen of kader, duurzaam zijn en ook na de subsidieperiode benut gaan worden. Bij vijf projecten is het de bedoeling dat het project geheel of gedeeltelijk wordt overgedragen aan een partnerorganisatie die ermee verder gaat. Eén project weet de voortgang te halen uit het opplussen van diagnose-behandelcombinaties bij de betrokken zorgverzekeraar. Dit proberen ze bij elke nieuwe groep voor elkaar te krijgen.

4.8 Overig

Enkele slotvragen tijdens de interviews betroffen de eventuele behoefte die projecteigenaren hebben tijdens de uitvoering van de activiteiten en de meerwaarde van de Sportimpuls.

Ondersteuningsbehoefte

Van alle ondervraagde projecten geeft meer dan de helft aan geen ondersteuningsbehoefte te hebben. In verreweg de meeste gevallen is de ondersteuning die zij krijgen van lokale sportservices en sportbonden voldoende. Aanvragers die wel behoefte hebben aan ondersteuning, hebben dat voornamelijk om hun project te borgen. In drie gevallen gaat het dan specifiek om de borging van duurzaam sport- en beweeggedrag, in de andere gevallen om de financiële borging. Twee aanvragers hebben behoefte aan ondersteuning bij de uitvoering van hun projecten (zoals wetgeving, contracten en verder bij de werving van deelnemers). Twee andere aanvragers geven aan graag te willen leren van vergelijkbare projecten, bijvoorbeeld door themabijeenkomsten.

Meerwaarde Sportimpuls

De meerwaarde van de Sportimpuls is volgens de meeste organisaties vooral het ‘zetje om initiatieven daadwerkelijk uit te gaan rollen’. Daar waar geld vaak de belemmerende factor is en organisaties ieder dubbeltje moeten omdraaien, zorgt de Sportimpuls ervoor dat initiatieven wel van de grond komen. Andere genoemde zaken zijn: ‘samenwerking tussen organisaties was er anders niet geweest’ (2x), ‘meer bekendheid, wat ook een positief effect heeft op het werven van sponsors’, en ‘kennis over gezonde leefstijl wordt nu overgedragen op scholen’.

‘Het zorgt ervoor dat we met goede plannen bezig kunnen zijn en daarvoor ook ondersteuning krijgen. Het geeft ons de ruimte om te zeggen als we dit willen, kan dat nu ook. Waar je anders tien keer het kwartje om moet draaien.’

‘Dat is het zetje dat we nodig hadden om het nu op te zetten. Materiaal is dan nodig, ballen, netten, het duurt even voor je iets terugverdient en de trainersopleidingen kosten ook geld. Pas later verdien je iets terug en dat drukt te zwaar op de begroting. Het is al heel lastig om die goed op orde te houden en een extra uitgave hadden we anders niet aangedurfd.’

4.9 Terugkoppeling uitvoering

Tot slot is bij de projecteigenaren en hun partners geïnventariseerd of zij suggesties hadden voor de volgende ronde van de Sportimpuls. Hieronder zijn de meest genoemde suggesties weergegeven, onderverdeeld in suggesties voor de (manier van) subsidietoekenning en in suggesties voor ondersteuning bij uitvoering en borging.

Wijzigingen in periodisering en flexibiliteit van subsidietoekenning

Twee projectaanvragers merkten op dat twee jaar te weinig is om de projecten goed neer te kunnen zetten. Het eerste jaar is vaak nodig voor het opzetten van projecten. Dit heeft ook te maken met het feit dat de tijd tussen de toekenning van de subsidie en de start van veel projecten in het onderwijs te kort was (toekenning in september en start van de projecten ook). Bij drie projecten leidde dat ertoe dat ze niet meer mee konden in de programma’s van de betrokken scholen. Twee aanvragers gaven aan dat het verstandig zou zijn de subsidie gefaseerd over te maken, zodat er meer continuïteit ontstaat, vooral wanneer dit wordt gekoppeld aan het innen van contributies.

Eveneens twee partijen gaven aan dat er meer flexibiliteit zou moeten zijn in het uitgeven van de subsidie. Ze adviseerden om kaders af te spreken en resultaatdoelen, en daarbinnen meer vrijheid te krijgen en bedragen niet te oormerken. Eerder werd in dat kader al aangekaart dat een aantal projectleiders onderweg merkte dat de verdeling van middelen moest worden bijgesteld. De planning moest worden bijgesteld.

'Spreek kaders af, bijvoorbeeld projectresultaten en garantie met betrekking tot de borging. Nu moet je te veel elk onderdeel specificeren. Je dient een begroting in, maar soms gaan dingen wat anders en wil je geld anders besteden.'

Borging beter inbouwen

Drie projecteigenaren gaven aan dat het onderdeel borging meer aandacht zou moeten krijgen. De voortgang van het project moet volgens hen zijn gegarandeerd na de subsidie, en er moet meer aandacht zijn voor hoe je duurzaam sport- en beweeggedrag stimuleert. Daaraan gekoppeld is het wenselijk om goed zicht te hebben op de projecten van de Menukaart, die daarin ook goed slagen.

5. Conclusies

Aanvraagprocedure tijdrovend, maar nuttig

Voor het gros van de projecteigenaren (60%) gaf de aanvraagprocedure weinig problemen. Het format was duidelijk en zeker met behulp van een backoffice goed invulbaar. Het verzamelen en beschrijven van de onderdelen (doel, doelgroep, partners, borging, etc.) van de aanvraag kostte niettemin (te) veel tijd. Daarnaast was de online tool weinig flexibel, wat creativiteit vergde bij het invullen en soms tot irritatie leidde. Vanuit de groep projecteigenaren die ontevreden zijn over het format, wordt daarom gepleit voor vereenvoudiging van (het format van) de aanvraag.

Doordat de aanvraagprocedure veel werk vergt, zorgt het wel voor een goede voorbereiding van de projecten. Er was bewust en goed nagedacht over de doelgroep en het plan van aanpak. Het (verplicht) benoemen van samenwerkingspartners heeft er ook voor gezorgd dat achter het project een breed netwerk schuilt, wat de kans op verankering vergroot. Door met meerdere partijen een intentieverklaring te tekenen ontstaat er commitment.

Het doen van een subsidieaanvraag is voor de gemiddelde sport- en beweegaanbieder geen core business. Vanuit dat perspectief trekken enkele professionals – voornamelijk fungerend als samenwerkingspartner binnen de projecten – de keuze om sport- en beweegaanbidders aan te wijzen als projectaanvragers, in twijfel.

Gebruik Menukaart Sportimpuls efficiënt, maar nog geen garantie op succes

Over het gebruik van de Menukaart is men voornamelijk positief, omdat veel ideeën en materialen probleemloos konden worden overgenomen en vertaald naar de eigen situatie. Vaak moet er worden ingespeeld op de omstandigheden en het verloop van een project, maar de interventies blijven wel intact. Voor sport- en beweegaanbidders die op een nieuwe locatie of met een nieuwe doelgroep willen starten, is het werken met dit systeem efficiënt, hoewel er natuurlijk nog weinig zicht is op de eindresultaten en de mogelijke effecten. Voor enkele organisaties die al jaren een specifiek aanbod in de wijk verzorgen, was de Menukaart Sportimpuls in hun beleving een noodzakelijk kwaad. Om te voldoen aan de eisen van de subsidieverstrekker moesten zij dit vertrouwde aanbod geforceerd vertalen naar een bestaande interventie op de Menukaart Sportimpuls. De Sportimpuls-subsidie is echter niet bedoeld voor langlopende, reeds in de wijk bestaande projecten, maar voor nieuwe lokale initiatieven. Deze ervaringen tonen dus aan dat de criteria van de aanvraag voldoen.

Sportverenigingen hebben veel steun ervaren van de sportbonden als interventie-eigenaar. Sommige sportbonden hebben de verenigingen goed geholpen met de aanvraagprocedure en met het opzetten van sportaanbod op maat.

Uitvoering projecten enigszins vertraagd

De dataverzameling van dit onderzoek vond medio 2013 plaats, kortom midden in de uitvoeringsfase van de projecten. Dat betekent dat er weinig kan worden ingegaan op de resultaten, de wijze van borging en de effecten van de projecten. Wat de uitvoering betreft valt al wel op dat een aanzienlijk deel van de projecten algehele vertraging oploopt of vertraging oploopt op deelprojecten. Hoewel een aantal projecteigenaren hier externe factoren voor aandragt en een aantal anderen aangeeft dat het moment van subsidietoekenning leidde tot vertraging, kost het opstarten van de projecten blijkbaar meer tijd dan men vooraf denkt. Veel projecten starten niet zonder de subsidietoekenning en treffen waarschijnlijk pas voorbereidingen als de toekenning definitief is.

Met name het bereiken van specifieke doelgroepen kost meer tijd dan gepland (zie volgend punt). In het tweede jaar van de projectperiode zal een aantal projecten de vertraging mogelijk inlopen. Of dit daadwerkelijk het geval is, zal in de evaluatie van 2014 duidelijk worden.

Bereiken van doelgroepen onderschat, maar samenwerking met intermediairen goed en duurzaam

Behalve de voorbereidingstijd, is een van de oorzaken voor de vertraging het bereiken van moeilijk bereikbare of specifieke doelgroepen. Dit kost meer tijd dan men vooraf had gedacht. Doelgroepen als allochtone vrouwen, mensen met een beperking, jongeren met overgewicht moeten veelal worden bereikt via intermediairen, zoals wijkcentra en zorginstellingen. Hoewel de contacten met die instellingen er al wel zijn, is voor het daadwerkelijk bereiken van die doelgroepen meer nodig: persoonlijk contact leggen met de juiste mensen binnen de organisatie en het maken van een gedetailleerd plan van aanpak om de doelgroep daadwerkelijk in beweging te krijgen. Juist voor deze specifieke doelgroepen is het belangrijk samen te werken met intermediairen die een direct en persoonlijk contact met de doelgroep hebben. Hoewel de tijd die het kost om deze doelgroepen te bereiken wellicht is onderschat, lijken deze contacten wel veelbelovend en duurzaam te zijn. Of dat daadwerkelijk leidt tot het bereiken van doelgroepen, moet blijken uit de eindevaluatie.

Beperkte inzet combinatiefunctionaris, inzet buurtsportcoach nog onduidelijk

De inzet van de combinatiefunctionaris vindt bij een derde van de projecten plaats, vaak in de uitvoering van het sportaanbod (vooral op scholen). Daarnaast speelt hij of zij een rol in coördinatie van activiteiten of overdracht naar een sportvereniging. Dit laatste is echter nog beperkt het geval. De buurtsportcoach wordt nog op bescheiden schaal ingezet.

Borging duurzaam sport- en beweggedrag onduidelijk

Voor de borging van duurzaam sport- en beweggedrag van de deelnemers ligt bij de meeste projecten geen plan klaar. Men denkt dit veelal te realiseren door het aanbieden van (tijdelijke) kortingen op lidmaatschap of abonnement. Met name voor de moeilijker bereikbare doelgroepen is dit waarschijnlijk niet voldoende. Bij een enkele doelgroep is sprake van een 'warme overdracht', wat inhoudt dat ook op de langere termijn contact is met deelnemers en er aandacht is voor duurzaam sporten en bewegen. Hoewel de projectperiode nog niet voorbij is en projecteigenaren in het komende projectjaar wellicht nog meer aandacht zullen hebben voor dit onderwerp, lijkt het er toch op dat er behoefte is aan ondersteuning op dit gebied, bijvoorbeeld in de vorm van 'best practices'.

Doorgevoerde wijzigingen van ronde 1 (2012) naar ronde 2 (2013)

Voordat dit onderzoek plaatsvond, zijn er door ZonMw en NOC*NSF reeds veranderingen doorgevoerd in de subsidieregeling. In plaats van aanbevelingen te doen, waarbij de kans groot is dat ze reeds zijn achterhaald, is besloten dit hoofdstuk te besluiten met het vermelden van de wijzigingen van ronde 2 in het voorjaar van 2013 ten opzichte van ronde 1 uit 2012. Bulletsgewijs volgen hieronder de wijzigingen.¹⁸

Criteria

Aanscherpingen in vraaggerichtheid, werving en borging, zoals

- go/no go-moment voor interventies die het behoefteonderzoek na toekenning doen;
- in de beoordeling van de samenwerking specifiek letten op de kwaliteit van de samenwerkingspartners om de doelgroep te werven, te binden en blijvend te laten deelnemen aan sport of bewegen.

Samenwerking

- verplicht door alle partijen ondertekende intentieverklaring als bijlage bij de subsidieaanvraag.

Rol gemeente

- een verklarings(formulier) waarin de gemeente aangeeft op de hoogte te zijn van de in te dienen aanvraag;
- aangeven op welke wijze de gemeente betrokken is bij de samenwerking.

Menukaart

- criteria aangescherpt;
- meer variëteit in interventies;
- interventies vollediger aangeleverd (inclusief begroting);
- geen stand-alone interventies;
- meer variëteit in doelgroepen;
- activiteiten met een korte uitvoeringstermijn, bijv. gericht op kennismaking, moeten in een aanvraag gecombineerd – met andere activiteiten – worden aangeboden.

¹⁸ Bron: NOC*NSF (2013)

Literatuur

- Projectbureau Sport, Bewegen (2012). *Sport & bewegen in de buurt: brengt gezond leven dichterbij (11 p. ill.)*. Den Haag: Projectbureau Sport en Bewegen in de Buurt.
- Von Heijden et al (2013). *Impuls lokaal bekeken: van school- naar buurtgericht. Verdiepingsonderzoek naar effecten en processen van de inzet van combinatiefunctionarissen en buurtsportcoaches*. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk – voor sport, onderwijs en gezondheid.

Websites:

- www.nisb.nl/buurtscan
- www.nocnsf.nl/registratiereglement
- www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011
- www.sportimpuls.nl
- www.sportindebuurt.nl
- www.sportservice-edde.nl

Bijlage 1 Criteria Sportimpuls 2012

Behorende bij de oproep tot het indienen van subsidieaanvragen voor het VWS-programma Sport en Bewegen in de Buurt inzake Sportimpuls, oproep voorjaar 2012.¹⁹

Inleiding

In dit document worden de gestelde criteria en aanwijzingen toegelicht die gelden bij de beoordeling van de relevantie, kwaliteit en financieringsvoorwaarden van de Sportimpuls aanvragen voor 2012. Het is een aanvulling op de tekst van de oproep tot het indienen van subsidieaanvragen. Dit document vervangt die oproep niet.

Allereerst worden de criteria voor relevantie toegelicht. Daarna volgt een toelichting op de kwaliteitscriteria en een uitwerking van de punten uit de programmadoelstelling namelijk het startklaar maken van lokale sport- en beweegaanbieders om de kansen te kunnen benutten om sport onderdeel te maken van de dagelijkse keuze van mensen en daarmee de gezondheid te bevorderen. Tot slot zijn er nog enkele financieringsvoorwaarden opgenomen.

De Sportimpuls wordt in de periode 2012 tot en met 2016 uitgevoerd. In opdracht van het ministerie van VWS, zal ZonMw in samenwerking met NOC*NSF de eerste periode uitvoeren. De Sportimpuls is een onderdeel van het VWS programma Sport en Bewegen in de Buurt, dat zich ten doel stelt eraan bij te dragen dat het lokale sportaanbod beter aansluit op de vraag en er meer lokaal maatwerk komt, zodat mensen zelf kunnen beslissen aan welke sport- of beweegactiviteit ze deel willen nemen. Deze vraaggerichte aanpak en samenwerking moet leiden tot een hogere duurzame sportdeelname en tot een gezonde en actieve leefstijl.

I. Relevantie criteria Sportimpuls

De volgende uitgangspunten in het beleid van het ministerie van VWS zijn relevant voor de Sportimpuls aanvragen:

1. Hogere, duurzame sportdeelname

De activiteiten uitgevoerd met behulp van de Sportimpuls krijgen direct meer mensen aan het sporten/bewegen die op het moment van de aanvraag niet of te weinig sporten/bewegen of houden meer mensen aan het sporten/bewegen waarvan bekend is dat ze dreigen uit te vallen.

2. Lokale samenwerking

Met de Sportimpuls wordt lokale samenwerking gestimuleerd. Vanuit deze samenwerking worden goede ervaringen en ideeën gecombineerd tot een gezamenlijk actieplan. De samenwerking kan bestaan uit enerzijds sport- en beweegaanbieders, zowel georganiseerd, ongeorganiseerd, commercieel of niet commercieel en anderzijds gemeente, onderwijsinstanties, welzijnsorganisaties, zorginstellingen, bedrijfsleven, etc.

3. Afstemming lokaal sport- en bewegbeleid

¹⁹ Bron: NOC*NSF/ZonMw (2013)

De activiteiten voor de Sportimpuls dienen aan te sluiten bij het lokale (sport- en beweeg)beleid. De gemeente kan hiervoor een verklaring afgeven of u dient een passage uit het gemeentelijk sportbeleid op te nemen in uw aanvraag. De inzet van de buurtscan, het buurt actieplan en in de uitvoering de betrokkenheid van de Buurtsportcoach vormen, indien van toepassing, een belangrijke aanvulling op uw aanvraag.

Er wordt gestreefd naar een samenhangende aanvraag per buurt, dan wel per lokale maatschappelijke opgave. In de optimale situatie dient u per buurt, of per aanpak één aanvraag in. Deze aanvraag kan bestaan uit meerdere activiteiten vanuit meerdere aanbieders.

4. Vraaggericht sport- en beweegaanbod

De activiteiten uit de Sportimpuls dienen vraaggericht te zijn en indien mogelijk cijfermatig onderbouwd. Uw activiteitenplan en de behoefte van de te bereiken doelgroep dienen voldoende beschreven te zijn. Uw Sportimpuls aanvraag beslaat een specifieke beschrijving van uw lokale situatie en gaat in op het creëren van sport- en beweegaanbod dat voor deze situatie nieuw is.

5. Bewezen effectieve activiteiten – Menukaart Sportimpuls

De Sportimpuls is niet beschikbaar voor de ontwikkeling van nieuw sport- en beweegaanbod. Met onder andere de programma's Proeftuinen Nieuwe Sportmogelijkheden, NASB en Meedoen alle jeugd door sport zijn voorsnog voldoende good practices beschikbaar om een slag te maken naar een verhoogde sportparticipatie en een gezonde leefstijl. Deze activiteiten zijn opgenomen in de Menukaart Sportimpuls. In de Sportimpuls worden alleen activiteiten gefinancierd die gebaseerd zijn op sport- en beweegaanbod opgenomen in de Menukaart Sportimpuls (www.effectiefactief.nl/menukaart).

6. Borging van activiteiten

De activiteiten zijn ingebed in het lokale sport- en beweegbeleid en leiden toe naar continu sporten of bewegen in georganiseerd verband. De Sportimpuls is een opstart subsidie. Het streven is en daar zal in de beoordeling van de aanvragen expliciet rekening mee worden gehouden, dat de activiteiten zelfstandig door de lokale partijen zullen worden voortgezet na het verstrijken van Sportimpuls. Hier dient in uw plan speciale aandacht aan te worden besteed.

II. Kwaliteitscriteria Sportimpuls

Met het beschikbaar stellen van de Sportimpuls wil het ministerie van VWS een impuls geven aan de kwaliteit van het lokale sport- en beweegaanbod en de mogelijkheden die samenwerking tussen sport en andere maatschappelijke partijen bieden. Daartoe dient uw aanvraag in meerdere mate te voldoen aan de volgende kwaliteitscriteria:

1. Buurtscan & Buurtactieplan

Indien aanwezig, is uw Sportimpuls aanvraag gebaseerd op uitkomsten van de Buurtscan en/of onderdeel van het Buurtactieplan. Uw gemeente kan deze Buurtscan hebben uitgevoerd en de totstandkoming van het Buurtactieplan hebben gefaciliteerd.

2. Meetbaar resultaat

Het is belangrijk dat uw doelstellingen concreet en realistisch beschreven zijn, dat u een duidelijk beschreven doelgroep(en) benadert en dat de beschrijving van het beoogde resultaat ook concreet geformuleerd is. Uw activiteiten worden geëvalueerd aan de hand van uw leerervaringen, monitoring en uw bijdrage aan de afrekening van de verstrekte subsidiegelden.

3. Specifieke doelgroep

U richt uw activiteiten op een specifiek beschreven doelgroep. U bent daarbij vrij te kiezen uit een mix van doelgroepen. U focust in uw aanvraag op de behoefte van specifieke doelgroepen die in uw buurt een impuls kunnen krijgen om een actievere leefstijl aan te nemen. Per doelgroep stelt u een activiteitenprogramma samen. U streeft daarbij naar een samenhangend geheel van activiteiten dat in de breedte inspeelt op de behoeften van de doelgroep en de mogelijkheden lokaal. Voorkom een versnippering in losstaande activiteiten, tenzij u aantoont dat u hiermee aansluit bij een ander programma of zekere behoefte.

Activiteiten die integratie belemmerend zijn en bepaalde groepen de toegang tot een activiteit ontzeggen komen niet voor financiering in aanmerking. Projecten die specifiek gericht zijn op overlastveroorzakende jongeren, komen eveneens niet voor financiering in aanmerking.

4. Buurtsportcoach

Uw Sportimpuls aanvraag is in lijn met het lokale sport- en beweegbeleid. U betreft en beschrijft de inzet van de Buurtsportcoach in de uitvoering van uw Sportimpuls of u verklaart waarom de Sportbuurtcoach niet betrokken kan worden.

5. Projectgroep

In uw Sportimpuls aanvraag beschrijft u duidelijk wie welke taak en rol in de uitvoering van het plan inneemt, zodat duidelijk is welke mensen en organisaties in het project betrokken zijn.

III. Financiële voorwaarden Sportimpuls

Uw aanvraag bedraagt minimaal €10.000,- en maximaal €150.000,- en beslaat een looptijd van 24 maanden. Uw aanvraag dient aan de volgende financiële voorwaarden te voldoen:

1. Opstartkosten

De Sportimpuls middelen zijn in te zetten voor de opstart fase van activiteiten in de buurt. De Sportimpuls is niet inzetbaar voor de financiering van de Buurtsportcoach of eenmalige activiteiten. Voor financiering komen, in een reële verhouding met het beoogde resultaat, in aanmerking kosten voor:

- Activiteitsaanbod
- Materiaal
- PR&Communicatie
- Deskundigheidsbevordering
- Inzet van personeel
- (externe) ondersteuning

In uw begroting staat duidelijk welke kosten u voor de Sportimpuls in aanmerking wilt laten komen.

2. Continuïteit

De Sportimpuls financiert activiteiten die na de subsidieperiode zelfstandig zullen worden voortgezet. Dit maakt u inzichtelijk in uw plan en begroting.

3. Lokale sport- en beweegaanbieders

Budget uit de Sportimpuls wordt alleen toegekend aan lokale sport- en beweegaanbieders die voor deze lokale situatie nieuw sport- en beweegaanbod gaan aanbieden, voor mensen die nu (te)

weinig sporten en bewegen. Een lokale sport- en beweegaanbieder is bijvoorbeeld een sport of beweegvereniging of fitnesscentrum. De aanvrager staat ten minste ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Uit de aanvraag blijkt welke kennis en ervaring de aanvrager heeft met het aanbieden van sport- en beweegactiviteiten. Gemeenten, (provinciale) sportraden, sportdetailhandel, sportbonden en andere sport- en beweegkoepels kunnen niet de aanvragende partij zijn. Een lokale sport- en/of beweegaanbieder doet de aanvraag bij voorkeur gezamenlijk met lokale partners, waaronder andere sport- en beweegaanbieders en andere partijen uit eerder genoemde sectoren.

4. Reguliere financiering

De Sportimpuls financiering is geen alternatief voor reguliere financiering. De volgende aspecten moeten meegenomen worden bij het opstellen van de begroting:

Het is expliciet niet toegestaan kosten voor de Buurtsportcoach op te nemen in de begroting van de opstartkosten.

Kosten voor aanpassingen in de accommodatie mogen niet meer dan 10% van uw begroting beslaan. De middelen zijn dus expliciet niet bestemd voor het realiseren van accommodaties. Ook normale exploitatiekosten van uw accommodatie mogen niet begroot worden.

De verhouding directe kosten versus indirecte kosten bedraagt niet meer dan 75% versus 25%.

5. Monitoring

ZonMw en NOC*NSF zullen uw bevindingen monitoren. Met de acceptatie van uw Sportimpuls bent u verplicht bij te dragen aan deze monitoring en uw ervaringen te delen.

Tot slot

NOC*NSF en ZonMw houden zich het recht voor om deze criteria in de looptijd van deze subsidie aan te passen. Wilt u een aanvraag indienen of meer informatie over het programma Sport en bewegen in de buurt, de Menukaart Sportimpuls, of het format voor aanvragen? Kijk dan op www.sportindebuurt.nl

Bijlage 2 Gespreksleidraad face-to-face gesprek projecteigenaar

Inleiding:

Check naam, organisatie, functie

Kunt u een korte beschrijving geven van uw rol en betrokkenheid bij dit project?

Aanvraagprocedure:

1. Hoe heeft u de aanvraagprocedure bij ZonMw ervaren? Doorvragen waarom goed/niet goed.
2. Heeft u ondersteuning gehad bij het opstellen van de aanvraag? Zo ja, door wie en hoe heeft u dat ervaren? [OOSI, prov. sportservice, lokale sportservice, subsidiebureau ingehuurd etc.]
3. In hoeverre is er contact geweest met de gemeente over de aanvraag? Hoe is dat verlopen/ervaren? Indien geen contact waarom niet?
4. Waarom heeft u dit initiatief (tot aanvragen van een Sportimpuls) als aanbieder genomen?
5. Uw project richt zich op de doelgroep..... Op welke wijze is de doelgroep in kaart gebracht? Buurtscan/KISS/ op andere manier? Is er lokaal een buurtactieplan opgesteld. Hoe heeft u dat ervaren (scan, KISS, plan)? Op welke manier zijn de gegevens gebruikt voor de aanvraag?

Menukaart:

6. Hoe heeft u het gebruik van de Menukaart Sportimpuls ervaren? Waarom goed/niet goed? Denk ook aan gebruiksvriendelijkheid, keuzemogelijkheden, voldoende informatie.
7. Kunt u iets vertellen over het contact dat u heeft gehad met de interventie-eigenaar? Hoe is dit contact verlopen? Heeft u daar wat aan gehad?
8. Kunt u vertellen op welke wijze u een lokale vertaalslag heeft gemaakt (aanpassing interventie)? Wat waren **in grote lijnen** de overwegingen om dat te doen?

Doel en doelgroep:

9. Kunt u **kort** iets vertellen over het verloop van het project? Loopt u tegen bepaalde belemmeringen aan? (NB niet sturen op aantallen)
10. Op welke wijze is de doelgroep bereikt/geworven? Is dit een goede methode? Waarom wel/niet? Zijn hier aanpassingen op gedaan?

Uitvoering:

11. Inlezen op website met welke type partners wordt samengewerkt. Vraag als volgt inleiden: ik zie op website dat er binnen uw project wordt samengewerkt tussen zorginstellingen, onderwijs en sportverenigingen (bijv).
Hoe vindt samenwerking tussen partners plaats? Is er sprake van nieuwe samenwerkingsverbanden? Zitten de partners geconcentreerd in bepaalde delen van de gemeente?
12. Hoe verloopt de samenwerking met partners? Zijn de afspraken vastgelegd en zijn ze voldoende helder (afgebakend)? Wat is de meerwaarde van deze samenwerking?

13. Spelen er verschillende belangen bij de partners en zo ja, hoe wordt hiermee omgegaan?
14. Heeft u gedacht aan samenwerking met het lokale bedrijfsleven? Waarom wel/niet?
15. Is er een buurtsportcoach / combinatiefunctionaris bij het project betrokken? Zo niet, waarom niet. Zo ja, wat doet hij/zij precies? Heeft de buurtsportcoach / combinatiefunctionaris meerwaarde voor uw project?
16. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
17. Houdt u naast de gegevens voor ZonMw nog andere gegevens bij? Heeft u een eigen monitoring of evaluatie? Komt er een procesevaluatie?
18. Kunt u in **twee zinnen** de tot nu toe bereikte effecten weergeven?

Borging:

19. Op welke wijze wordt een duurzame sport- en beweegdeelname van de deelnemers geborgd?
20. Hoe wordt ervoor gezorgd dat het project zonder subsidie blijft voortbestaan?

Tot slot:

21. Heeft u behoefte aan ondersteuning bij de uitvoer, evaluatie of borging van dit project? Zo ja, op welke manier?
22. Wat is de meerwaarde van de Sportimpuls in uw ogen?
23. Heeft u nog twee concrete tips aan de landelijke beleidsmakers voor de volgende ronde van de Sportimpuls?

Bijlage 3 Interviewleidraad telefonisch interview Sportimpuls

Inleiding:

Check naam, organisatie, functie

Kunt u een korte beschrijving geven van uw rol en betrokkenheid bij dit project?

Aanvraagprocedure:

1. Hoe heeft u de aanvraagprocedure bij ZonMw ervaren? Doorvragen waarom goed/niet goed.
2. Heeft u ondersteuning gehad bij het opstellen van de aanvraag? Zo ja, door wie en hoe heeft u dat ervaren? [OOSI, prov. sportservice, lokale sportservice, subsidiebureau ingehuurd etc.]
3. In hoeverre is er contact geweest met de gemeente over de aanvraag? Hoe is dat verlopen/ervaren? Indien geen contact waarom niet?
4. Uw project richt zich op de doelgroep..... Op welke wijze is de doelgroep in kaart gebracht? Buurtscan/KISS/ op andere manier? Is er lokaal een buurtactieplan opgesteld. Hoe heeft u dat ervaren (scan, KISS, plan)? Op welke manier zijn de gegevens gebruikt voor de aanvraag?

Menukaart:

5. Hoe heeft u het gebruik van de Menukaart Sportimpuls ervaren? Waarom goed/niet goed? Denk ook aan gebruiksvriendelijkheid, keuzemogelijkheden, voldoende informatie.
6. Kunt u iets vertellen over het contact dat u heeft gehad met de interventie-eigenaar? Hoe is dit contact verlopen? Heeft u daar wat aan gehad?
7. Kunt u vertellen op welke wijze u een lokale vertaalslag heeft gemaakt (aanpassing interventie)? Wat waren **in grote lijnen** de overwegingen om dat te doen?

Doel en doelgroep:

8. Kunt u **kort** iets vertellen over het verloop van het project? Loopt u tegen bepaalde belemmeringen aan? (NB niet sturen op aantallen)
9. Op welke wijze is de doelgroep bereikt/geworven? Is dit een goede methode? Waarom wel/niet? Zijn hier aanpassingen op gedaan?

Uitvoering:

10. Inlezen op website met welke type partners wordt samengewerkt. Vraag als volgt inleiden: ik zie op website dat er binnen uw project wordt samengewerkt tussen zorginstellingen, onderwijs en sportverenigingen (bijv).
Hoe vindt samenwerking tussen partners plaats? Is er sprake van nieuwe samenwerkingsverbanden? Zitten de partners geconcentreerd in bepaalde delen van de gemeente?
11. Hoe verloopt de samenwerking met partners? Zijn de afspraken vastgelegd en zijn ze voldoende helder (afgebakend)? Wat is de meerwaarde van deze samenwerking?
12. Spelen er verschillende belangen bij de partners en zo ja, hoe wordt hiermee omgegaan?
13. Heeft u gedacht aan samenwerking met het lokale bedrijfsleven? Waarom wel/niet?

14. Is er een buurtsportcoach / combinatiefunctionaris bij het project betrokken? Zo niet, waarom niet. Zo ja, wat doet hij/zij precies? Heeft de buurtsportcoach / combinatiefunctionaris meerwaarde voor uw project?
15. Houdt u naast de gegevens voor ZonMw nog andere gegevens bij? Heeft u een eigen monitoring of evaluatie? Komt er een procesevaluatie?
16. Kunt u in **twee zinnen** de tot nu toe bereikte effecten weergeven?

Borging:

17. Op welke wijze wordt een duurzame sport- en beweegdeelname van de deelnemers geborgd?
18. Hoe wordt ervoor gezorgd dat het project zonder subsidie blijft voortbestaan?

Tot slot:

19. Heeft u behoefte aan ondersteuning bij de uitvoer, evaluatie of borging van dit project? Zo ja, op welke manier?
20. Heeft u nog twee concrete tips aan de landelijke beleidsmakers voor de volgende ronde van de Sportimpuls?

Bijlage 4 Gespreksleidraad face-to-face gesprek partnerorganisatie

Inleiding:

Check naam, organisatie, functie

Kunt u een korte beschrijving geven van uw rol en betrokkenheid bij dit project?

Aanvraagprocedure:

1. Wie heeft contact met u gezocht en waarom doet u mee aan dit initiatief?
2. In hoeverre is er contact geweest met de gemeente over de aanvraag? Hoe is dat verlopen/ervaren? Indien geen contact waarom niet?

Doel en doelgroep:

3. Kunt u **kort** iets vertellen over het verloop van het project? Loopt u tegen bepaalde belemmeringen aan? (NB niet sturen op aantallen)
4. Op welke wijze is de doelgroep bereikt/geworven? Is dit een goede methode? Waarom wel/niet? Zijn hier aanpassingen op gedaan?
5. In hoeverre bent u betrokken geweest bij het formuleren van het doel en doelgroepen?
6. Bent u tevreden met wat er tot nu toe bereikt is? (Denk aan proces en resultaat)

Uitvoering:

7. Binnen uw project wordt er samengewerkt met (inlezen op website ZonMw) Hoe vindt samenwerking met de coördinator/aanvrager en evt. andere partners plaats? Is er sprake van nieuwe samenwerkingsverbanden? Zitten de partners geconcentreerd in bepaalde delen van de gemeente?
8. Hoe verloopt de samenwerking met partners? Zijn de afspraken vastgelegd en zijn ze voldoende helder (afgebakend)? Wat is de meerwaarde van deze samenwerking?
9. Spelen er verschillende belangen bij de partners en zo ja, hoe wordt hiermee omgegaan?
10. Heeft u gedacht aan samenwerking met het lokale bedrijfsleven? Waarom wel/niet?
11. Is er een buurtsportcoach / combinatiefunctionaris bij het project betrokken? Zo niet, waarom niet. Zo ja, wat doet hij/zij precies? Heeft de buurtsportcoach / combinatiefunctionaris meerwaarde voor uw project?
12. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
13. Houdt u naast de gegevens voor ZonMw nog andere gegevens bij? Heeft u een eigen monitoring of evaluatie? Komt er een procesevaluatie?
14. Kunt u in **twee zinnen** de tot nu toe bereikte effecten weergeven?

Borging:

15. Op welke wijze wordt een duurzame sport- en beweegdeelname van de deelnemers geborgd?
16. Hoe wordt ervoor gezorgd dat het project zonder subsidie blijft voortbestaan?

Tot slot:

17. Heeft u behoefte aan ondersteuning bij de uitvoer, evaluatie of borging van dit project?
Zo ja, op welke manier?
18. Wat is de meerwaarde van de Sportimpuls in uw ogen?
19. Heeft u nog twee concrete tips aan de landelijke beleidsmakers voor de volgende ronde van de Sportimpuls?

Bijlage 5 Criteria Menukaart Sportimpuls

Een interventie (sport- en beweegaanbod) kan alleen op de Menukaart Sportimpuls komen, indien deze aan de volgende voorwaarden voldoet:²⁰

1. **De interventie krijgt direct mensen aan het sporten/bewegen die niet of te weinig sporten/bewegen óf houdt mensen aan het sporten/bewegen waarvan bekend is dat ze dreigen uit te vallen**
Het gaat dus om daadwerkelijk actief bereiken van (nieuwe) mensen met je sportaanbod en mag niet gericht zijn op het extra laten sporten van mensen die al voldoende sporten/bewegen.²¹
2. **De interventie betreft rechtstreeks contact met de (potentiële) sporters/bewegers**
De basiselementen van de interventie zijn de activiteiten waarmee je rechtstreeks de mensen zelf bereikt, zoals het organiseren van het sport- en beweegaanbod zelf én de op de (potentiële) deelnemers gerichte communicatie/werving.²²
3. **De interventie is ingebed in c.q. leidt toe naar structureel sporten/bewegen in een georganiseerd verband**
Dit kan elk georganiseerd verband zijn, zoals een sportvereniging, sportschool, fitnesscentrum, vaste loopgroep of wekelijks gymnastiek in een ruimte in een verzorgingstehuis.
4. **De interventie is op minimaal twee plaatsen in zijn geheel (succesvol) toegepast**
Op minimaal twee plekken moet de gehele cyclus al doorlopen zijn, waaronder het bereiken van (nieuwe) mensen, het organiseren van het sport/beweegaanbod en het omzetten naar structurele sportbeoefening. De interventie zit niet meer in een opzet/ontwikkelfase.
5. **De interventie is goed toe te passen (te kopiëren) op andere locaties en in andere contexten en daarvoor is de nodige informatie en ondersteuning aanwezig**
Er dient minimaal een duidelijke beschrijving van de interventie te zijn, een handleiding voor invoering én een aanspreekpunt dat vragen kan beantwoorden c.q. ondersteuning kan bieden bij de invoering.

²⁰ Bron: NOC*NSF (LV) voorstel d.d. 9 februari 2012

Opmerkingen bij toekenning vanuit de Sportimpuls van de beschreven interventies:

²¹ Het is uitstekend als door of naast het verhogen van de beweeg/sportparticipatie andere doelen worden nagestreefd, zoals re-integratie op de arbeidsmarkt, vergroten van leefbaarheid in de wijk of tegengaan overgewicht. Echter alleen dat deel dat gaat over het aan het sporten en bewegen krijgen van mensen kan uit de Sportimpuls worden vergoed. Een proces daar omheen (bijvoorbeeld begeleiding naar een werkgever of afspraken bij een voedingsdeskundige) wordt niet vanuit de Sportimpuls vergoed.

²² Het proces voorafgaand en rondom het sport- en beweegaanbod, zoals 'het opzetten van samenwerking', 'het overleggen', 'het voorbereiden en schrijven van een plan van aanpak', kan wel bij een interventie op de menukaart beschreven worden, maar wordt niet uit de Sportimpuls vergoed.



Kennispraktijk
voor sport, onderwijs & gezondheid

Horapark 4
6717 LZ Ede
info@kennispraktijk.nl
www.kennispraktijk.nl

Mulier Instituut
Sociaal-wetenschappelijk sportonderzoek

Postbus 85445
3508 AK Utrecht
030 721 0220
info@mulierinstituut.nl
www.mulierinstituut.nl