

Investeren in de kwaliteit van sport- en beweeginterventies. Hoe pak je het aan, wat kost het, wat levert het op?

Door: Mijke Sluis, Nancy Poiesz, Hiske Blom, Rob Bisseling

Sport- en beweegaanpakken: prima middelen om in te zetten bij lokale programma's om meer mensen in beweging te krijgen. Bijvoorbeeld in het kader van een aanvraag binnen de Sportimpuls regeling. Een Gezonde School-aanpak. Of binnen het JOGG-beleid van een gemeente. Het aanbod van sport- en beweeginterventies in Nederland is al heel groot en wordt zelfs steeds groter. De roep om stevige, onderbouwde en rendabele aanpakken echter ook. Voor veel interventie-eigenaren is het dan ook belangrijk om te werken aan kwaliteit en (de eerste stappen van) effectiviteit. Binnen het project Effectief Actief is in de afgelopen jaren gewerkt aan de erkenning van interventies, maar zeker ook aan de kwaliteitsverbetering ervan. Maar hoe ziet zo'n traject er in de praktijk uit? Welke leerpunten zijn er? Wij gingen met een aantal interventie-eigenaren in gesprek over hun ervaringen. Drie vragen kwamen daarbij aan bod: waarom zou je investeren in je interventie? Wat zijn de inspanningen en kosten die dat met zich meebrengt? En wat levert dit uiteindelijk op?

Waarom investeren in je interventie?

Yrsa Wagemaker van het Huis voor Beweging hoefde niet lang na te denken toen haar inmiddels ruim twee jaar geleden werd gevraagd waar ze ondersteuning voor kon gebruiken. Niet lang daarvoor had zij de interventie [WhoZnext](#) overgenomen. Belangrijkste vraag voor haar: waar staan we met WhoZnext en waar willen we naar toe? "Ook de subsidie was met het overnemen van de interventie weggevallen, dus ik wilde weten hoe we WhoZnext op een kostendekkende manier konden inzetten", legt Yrsa uit. En dus was het uitwerken van een businesscase voor haar een logisch traject om bij ondersteund te worden. Met hulp van externe adviseurs heeft Yrsa een businesscase voor WhoZnext uitgevoerd. Op basis hiervan heeft het Huis voor Beweging inzichten gekregen en keuzes kunnen maken wat ze gaan doen met de interventie. "Eigenlijk zou je het opstellen van een businessplan bij elke interventie moeten doen. Zeker als de subsidie wegvalt en je op een andere manier met de interventie moet omgaan. Dan kan die kennis je heel veel rendement opleveren."

“Eigenlijk zou je het opstellen van een businessplan bij elke interventie moeten doen. Zeker als de subsidie wegvalt en je op een andere manier met de interventie moet omgaan. Dan kan die kennis je heel veel rendement opleveren.”
(Yrsa Wagemaker, Huis voor Beweging)

Ook Ivo Dokman, eigenaar van de interventie [Klasse\(n\)spel](#), kiest heel bewust voor het investeren in zijn interventie. Klasse(n)spel is zes jaar geleden gestart, is regelmatig getoetst in de praktijk en heeft sindsdien al diverse doorontwikkelingen doorgemaakt. Maar dat is voor Ivo pas een begin: “We hebben stappen gemaakt, maar moeten ook nog heel veel stappen zetten. De praktijk is tevreden, dat is mooi. Nu moeten we het kunnen onderbouwen en meetbaar kunnen maken”, aldus Ivo. Reden genoeg om -ondersteund door experts vanuit Kennispraktijk- te starten met twee verbetertrajecten: de theoretische onderbouwing van de interventie, maar ook het uitvoeren van een procesevaluatie van Klasse(n)spel. Met meetbare resultaten en onderbouwingen kunnen we onze basis verstevigen. En verder bouwen.”

Hoe kunnen wij onze interventie verbeteren en hoe passen de wensen van onze uitvoerders daar in? Dit was voor Dyon Voogt van brancheorganisatie Fit!vak de centrale vraag voor een gebruikersonderzoek van zijn interventie [Fitness voor Overgewicht en \(pre\)diabetes](#). “We wilden een instrument opzetten waarmee we de tevredenheid over onze interventie kunnen achterhalen bij de uitvoerders ervan. Voor ons zijn ervaringen van de groep instructeurs en fitnessondernemers heel belangrijk. Op basis daarvan kunnen we ons aanbod te verbeteren.. Zij voeren onze interventie uit en staan in direct contact met de klanten. Binnen het ondersteuningstraject kregen we een onderzoeksformat en praktische handvatten en instructies om het gebruikersonderzoek uit te voeren.”

Eenmaal gestart, wat levert het op?

2Basics heeft gewerkt aan de kwaliteit van hun interventie [Schooljudo.nl](#). De motivatie om een verbetertraject in te gaan om tot een theoretische onderbouwing te komen was heel helder. Niet alleen omdat ze zelf graag een volgende stap wilden maken, maar ook om met schooljudo.nl in aanmerking te komen voor aanvragen van scholen die deelnemen aan Gezonde School. om in aanmerking te komen voor de Jeugdimpuls. Veel regelingen vanuit de overheid vragen nu eenmaal een bepaalde mate van effectiviteit (of bewijslast) van de in te zetten aanbod. “En ja, het is gelukt. We hebben de erkenning Theoretisch Onderbouwd gekregen voor schooljudo.nl”, zegt Steffie Bossink van 2Basics trots. “Het was een lang en intensief traject, maar met goed resultaat: scholen kunnen nu extra

ondersteuning krijgen voor schooljudo.nl via Gezonde School. Daarnaast gebruikt 2Basics het behalen van de erkenning ook in hun communicatie. “Partners en andere interventie-eigenaren reageren positief op de erkenning. Inhoudelijk hebben we weinig aan de lessen aangepast, dus weet ik niet of scholen er op dat vlak iets van hebben gemerkt. Maar als zij partners zoeken of subsidies willen aanvragen, kan het zeker verschil maken”, aldus Steffie.

Voor de interventie [COACH-M](#) van het Centrum voor Beweging en Onderzoek (CBO Groningen) heeft het ondersteuningstraject naast inzichten en kennis op het gebied van marketing ook een concreet product opgeleverd. Door middel van het uitvoeren van een marktanalyse wilde Siska Sprenger van het CBO Groningen weten hoe ze bedrijven beter konden interesseren voor hun interventie. “Binnen het ondersteuningstraject hebben we het Business Model Canvas ingevuld. Daarin wordt gekeken naar wat de boodschap is naar potentiële klanten, wie zijn mijn klanten, wie ben ik, etcetera”, vertelt Siska. “Na het invullen heb je heel overzichtelijk op een A4 in steekwoorden staan wat de belangrijkste aspecten zijn waarop je moet inspelen. We hebben nu een concreet acquisitieplan met een uitgewerkt stappenplan hoe we nieuwe bedrijven kunnen benaderen.”

“We hebben nu een concreet acquisitieplan met een uitgewerkt stappenplan hoe we nieuwe bedrijven kunnen benaderen.”

(Siska Sprenger, CBO Groningen)

Hoewel het traject van de procesevaluatie van Klasse(n)spel nog niet is afgerond, is Ivo nu al tevreden over de tussenresultaten. “Uit de evaluatie komen nu al prachtige, mooie dingen. Het feit dat de evaluaties plaatsvinden maakt dat de docenten die deelnemen aan de training nu al een extra kwaliteitsslag doormaken. Aan deelnemers van de training wordt gevraagd om hun mening te geven, deze te onderbouwen en te nuanceren”, vertelt Ivo. “Deze positieve veranderingen nemen de professionals nu al mee in de dagelijkse praktijk bij het uitvoeren van de interventie.”

Het gebruikersonderzoek dat Dyon Voogt heeft uitgevoerd naar zijn interventie Fitness voor overgewicht en (pre)diabetes heeft helaas weinig response gekregen. “Het heeft me veel tijd gekost om de reacties te verzamelen, met een teleurstellend aantal als resultaat”. Toch was Dyon niet ontevreden voor een eerste keer. De reacties hebben wel al veel inzicht gegeven in hoe de interventie in praktijk wordt ingezet. “Ik weet nu bijvoorbeeld dat communicatie en terugkoppeling met de klant cruciaal is, maar weinig wordt gedaan, dat monitoring van de resultaten van de

interventie veel beter moet en dat wij als branche anders moeten communiceren naar onze ondernemers. Deze resultaten hebben we verwerkt en opgenomen in onze nieuwe versie van het handboek van de interventie.” Naast deze inhoudelijke inzichten heeft Dyon door dit traject ook meer kennis verkregen over het opzetten van een dergelijk onderzoek en het formuleren van de vragen. “Ik ben in het Effectief Actief-traject ondersteund door de medewerkers van TNO. Voor een vervolgonderzoek ben ik nu goed in staat om zelf de vragen te kunnen aanpassen, aanvullen en het onderzoek opnieuw uit te zetten.” De analyse van de resultaten zou Dyon alleen altijd wel door een kennispartner willen laten doen. “Ik heb simpelweg gewoon niet de kennis en tijd in huis om dit vanuit de brancheorganisatie zelf te doen.”

Samenwerkingspartners

NISB heeft binnen Effectief Actief diverse partnerpartijen ingeschakeld om interventies met hun specifieke kennis en expertise te ondersteunen. Om samen door middel van co-creatie te komen tot kennisontwikkeling en kwaliteitsverbetering. De invulling van het ondersteuningsaanbod voor interventies werd mede verzorgd door TNO, Mulier Instituut, NIVEL, Twynstra Gudde, Kennispraktijk, Whise. Verschillende ondersteuningsthema's -gebundeld op het gebied van bedrijfsvoering, lokale implementatie en werkzaamheid- kwamen daarbij aan de orde.



Samen investeren in kwaliteit

Siska heeft voor het uitvoeren van een marktonderzoek voor hun interventie COACH-M gebruik gemaakt van de kennis en expertise van adviesbureau Whise. Siska legt uit waarom: “Wij zijn als CBO goed in onderzoek, implementeren en evaluatie, maar niet goed in het nadenken over hoe je een product ook op de markt brengt. Daarom is onze samenwerking heel waardevol geweest”. Het adviesbureau heeft CBO niet alleen goed geholpen met de inhoudelijke kennis, maar heeft ook de juiste vragen gesteld. “Het grappige is namelijk dat zij vragen stellen die wij onszelf niet stellen, omdat wij een onderzoeksachtergrond hebben. Door deze vragen zijn wij ook anders gaan nadenken over de klant en ons product.”

Ook voor Yrsa Wagemaker was de inzet van een externe partij als kritische vragensteller waardevol. Twynstra Gudde heeft Huis voor Beweging geholpen bij het opstellen van een businesscase voor de interventie. “Zij zijn heel sterk in het stellen van de vragen die je zelf niet stelt. Zo krijg je de vraag veel scherper in beeld. Daarnaast krijg je op een bepaald moment zelf een blinde vlek voor je eigen interventie. Dan is het heel fijn als iemand anders vragen stelt waarom je iets wilt of doet”, aldus Yrsa.

Investeren kost tijd

Ook al word je als interventie ondersteund door diverse partijen met kennis en ervaring: de kwaliteitsverbetering betekent ook een investering. Vooral in tijd. Vaak meer tijd, dan vooraf ingeschat. Yrsa: “Natuurlijk moet je als interventie-eigenaar zelf ook tijd investeren om je interventie te verbeteren, maar het kost toch altijd meer tijd dan vooraf bedacht.” Ook Steffie had de tijdsinvestering wel erg onderschat. “Ik heb er echt veel tijd in gestopt om tot de theoretische onderbouwing te komen. Het erkenningstraject is erg streng en ik heb sommige onderdelen van het werkblad meerdere keren moeten indienen.” Het sparren met NISB was wel erg nuttig in dit traject. “Je loopt soms vast in je eigen ideeën en waarheid. Ook de documenten voor de onderbouwing zijn heel leidend. Dat helpt veel in wat er van je verwacht wordt. Toch blijft het een grote tijdsinvestering!”

“Zorg dat je van tevoren helder voor ogen hebt wat je wilt bereiken met de kwaliteitsverbetering. En ga dan in overleg met NISB op zoek naar de juiste kennispartner die je daarbij

*kan ondersteunen”
(Steffie Bossink, 2Basics)*

Ook Steffie Bossink heeft veel tijd geïnvesteerd in het theoretisch onderbouwen van haar interventie. Zij geeft interventie-eigenaren die voor de Theoretisch onderbouwd-erkenning gaan graag een tip mee “Zorg dat je van tevoren helder voor ogen hebt wat je wilt bereiken met de kwaliteitsverbetering. En ga dan in overleg met NISB op zoek naar de juiste kennispartner die je daarbij kan ondersteunen. Achteraf had ik het bij ons niet erg gevonden als er een ondersteunende partij bij betrokken zou zijn geweest. Vooral om het stuk onderbouwing uit handen te nemen”, vertelt Steffie. “Deze partijen zitten veel meer in het onderzoek en voor mij was het helemaal nieuw.”

Ook werken aan kwaliteit?

NISB heeft in de afgelopen jaren ruim 50 sport- en beweeginterventies geholpen bij het verbeteren van hun aanpak. Bijvoorbeeld op het gebied van bedrijfsvoering, werkzaamheid of lokale implementatie. Denk aan hulp bij het uitvoeren van een procesevaluatie, de theoretische onderbouwing van de interventie en het schrijven van een goede handleiding.

Wilt u ook werken aan de kwaliteit van uw interventie? Meer weten over het ondersteuningsaanbod van NISB voor interventie-eigenaren? Kijk op www.nisb.nl bij het [aanbod van de Academie](#).



*Dit artikel is verschenen in **Sportexpert**. De online kennisservice voor iedereen die zich (beroepsmatig) bezighoudt met sport en bewegen. Neem nu een abonnement en blijf op de hoogte! www.sportexpert.nl*