

# Sportimpuls, meting 2015

Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpuls-  
projecten uit de subsidierondes 2012, 2013 en 2014



kennis  ONDERZOEK  
praktijk ADVIES  
TRAINING



**mulier instituut**



# Sportimpuls, meting 2015

Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de subsidierondes 2012, 2013 en 2014.

Mogelijk gemaakt door het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport

**Marja Nieuwenhuis\*\***  
**Ine Pulles\***  
**Astrid Cevaal\***  
**Eralt Boers\*\***

**\*Mulier Instituut / \*\*Kennispraktijk**

Met dank aan de betrokken projectleiders en/of samenwerkingspartners die aan de interviews hebben deelgenomen.

© *Mulier Instituut | Kennispraktijk*  
*Utrecht | Ede, oktober 2015*

**Mulier Instituut**

*sociaal-wetenschappelijk sportonderzoek*

*Postbus 85445 | 3508 AK Utrecht*

*T +31 (0)30 721 02 20 | I [www.mulierinstituut.nl](http://www.mulierinstituut.nl)*

*E [info@mulierinstituut.nl](mailto:info@mulierinstituut.nl) | T @mulierinstituut*

**Kennispraktijk**

*Onderzoek | Advies | Training*

*Horapark 4 | 6717 LZ Ede*

*T +31 (0)85 401 76 95 | I [www.kennispraktijk.nl](http://www.kennispraktijk.nl)*

*E [info@kennispraktijk.nl](mailto:info@kennispraktijk.nl) | T @kennispraktijk*

## Inhoudsopgave

<b>1.</b>	<b>Inleiding</b>	<b>7</b>
1.1	Sportimpuls	7
1.2	Doel onderzoek	10
1.3	Onderzoeksvragen en -opzet	10
1.4	Leeswijzer	11
<b>2.</b>	<b>Beschrijving onderzoeksgroep</b>	<b>13</b>
<b>3.</b>	<b>Bevindingen Sportimpulsprojecten</b>	<b>21</b>
3.1	Aanvraagprocedure	21
3.2	Menukaart Sportimpuls	24
3.3	Verloop projecten	28
3.4	Succesfactoren- en faalfactoren	40
3.5	Borging projecten	43
3.6	Overall beeld	46
<b>4.</b>	<b>Conclusie(s) en discussie</b>	<b>49</b>
4.1	Aanvraagprocedure gaat goed, heldere communicatie blijft nodig	49
4.2	Verloop van projecten naar wens	49
4.3	Succes- en faalfactoren	50
4.4	Borging verloopt steeds beter, maar blijft punt van aandacht	51
4.5	Discussie	51
	<b>Literatuur</b>	<b>53</b>
	<b>Bijlagen 55</b>	
	Bijlage 1 Relevantiecriteria Sportimpuls 2014	55
	Bijlage 2 Kwaliteitscriteria Sportimpuls 2014	57
	Bijlage 3 Projectjaar 1- Gespreksleidraad uitvoerders/aanvragers SI-regulier	59
	Bijlage 4 Projectjaar 1- Gespreksleidraad partners SI-regulier	61
	Bijlage 5 Projectjaar 1- Gespreksleidraad uitvoerders/aanvragers KSG	63
	Bijlage 6 Projectjaar 1- Gespreksleidraad partners KSG	65
	Bijlage 7 Projectjaar 1- Gespreksleidraad uitvoerders/aanvragers JILIB	67
	Bijlage 8 Projectjaar 1- Gespreksleidraad partners JILIB	69
	Bijlage 9 Tips voor nieuwe projectaanvragers	71



# 1. Inleiding

Voor u ligt de derde rapportage over de Sportimpuls, waarin bevindingen van lokale projectleiders en samenwerkingspartners van de Sportimpulsprojecten uit de subsidierondes 2012, 2013 en 2014 zijn opgetekend<sup>1</sup>. Wederom hebben onderzoekers van het Mulier Instituut en Kennispraktijk kwalitatief onderzoek gedaan naar de ervaringen met de sport- en beweegactiviteiten die door de landelijke subsidieregeling mogelijk zijn gemaakt. In dit onderzoek is gekeken naar projecten uit de Sportimpuls Regulier, Sportimpuls Kinderen Sportief op Gewicht (KSG) en de Sportimpuls Jeugd in Lage Inkomensbuurten (JILIB).

## 1.1 Sportimpuls

*‘De Sportimpuls is een subsidieregeling die lokale sport- en beweegaanbieders financieel ondersteunt bij de opzet van activiteiten die ze ondernemen om meer mensen langdurig te laten sporten en bewegen<sup>2</sup>. Deze activiteiten bestaan uit het opstarten en aanbieden van sportaanbod voor mensen die niet of nauwelijks sporten en bewegen of dreigen te stoppen met sporten en bewegen. Dat doen zij door aan te sluiten bij hun behoeftes, samen te werken met lokale organisaties die de doelgroepen goed kunnen bereiken en door gebruik te maken van bestaande kennis van de Menukaart Sportimpuls<sup>3</sup>’*

De reguliere Sportimpuls beoogt: (1) vraaggestuurd lokaal sport- en beweegaanbod op maat te stimuleren en (2) een hogere en structurele fysieke sport- en beweegdeelname te bevorderen.

Tot en met 2016 kunnen Sportimpulsaanvragen worden ingediend, mits de beoogde activiteiten op het bestaande aanbod op de Menukaart Sportimpuls zijn gebaseerd. Andere voorwaarde is dat de lokale vraag leidend is. Daarnaast stimuleert de Sportimpuls om activiteiten uit te voeren die in (lokale) samenwerking tot stand komen. Ook gemeenten spelen een belangrijke rol. Voor een aanvraag is draagvlak vanuit de gemeente gewenst, onderbouwd met een buurtactieplan.<sup>4</sup> De aanvraag-, toewijzings- en verantwoordingsprocedure loopt via ZonMw. ZonMw is ook de partij die de subsidie verstrekt. NOC\*NSF draagt zorg voor het inhoudelijke kader van de Sportimpuls. Beide organisaties werken nauw samen met het Nederlands Instituut voor Sporten en Bewegen (NISB).

<sup>1</sup> Eerder verschenen: Cevaal, A. & Boers, E. (2014). Sportimpuls 2014. Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de eerste en tweede ronde. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk.

Cevaal, A. & Sluis, A. van der (2013). Sportimpuls: de eerste ronde. Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de eerste ronde. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk.

<sup>2</sup> [www.sportindebuurt.nl](http://www.sportindebuurt.nl), bekeken op 20 juli 2015.

<sup>3</sup> De Menukaart Sportimpuls is een overzicht van goed beschreven sport- en beweegaanbod dat de afgelopen jaren is ontwikkeld en uitgevoerd door onder andere sportbonden en beweegaanbieders. [www.sportindebuurt.nl](http://www.sportindebuurt.nl), bekeken op 20 juli 2015.

<sup>4</sup> Een buurtactieplan is de ‘vertaling van gemeentelijk (sport)beleid naar een uitvoeringsplan op het niveau van een buurt’. Een eerste stap om tot een buurtactieplan te komen is een buurtanalyse. Om de gemeenten bij deze analyse te ondersteunen hebben Vereniging Sport en Gemeenten (VSG) en NISB de Buurtscan ontwikkeld.

### **Kinderen Sportief op Gewicht**

Naast de reguliere Sportimpuls is de Sportimpuls Kinderen Sportief op Gewicht (KSG) beschikbaar gesteld. KSG is ontstaan uit het Lenteakkoord 2013, waarbij het kabinet extra maatregelen heeft genomen ter preventie van overgewicht bij kinderen. Een van de actiepunten in dat akkoord is de aansluiting bij de Sportimpuls van het VWS-programma Sport en Bewegen in de Buurt<sup>5</sup>. Via KSG worden lokale sport- en beweegaanbieders en organisaties uit de gezondheidszorg ondersteund bij de ontwikkeling van sport- en beweegaanbod. Dit gebeurt voor kinderen in de leeftijd van 0 tot en met 4 jaar en/of jongeren van 12 tot en met 18 jaar met overgewicht of obesitas. Bij KSG-projecten wordt gebruik gemaakt van bestaande kennis door toepassing van de volgende bouwstenen:

- samenwerking tussen sport en zorg;
- ouderparticipatie en opvoedingsondersteuning;
- sport- en beweegaanbod.

Onder de doelgroep 0-4 jarigen en/of jongeren van 12 tot en met 18 jaar met overgewicht of obesitas wordt gestreefd naar een hogere en meer duurzame sport- en beweegdeelname als onderdeel van een gezonde(re) leefstijl<sup>6</sup>. Voor KSG is een speciale menukaart ontwikkeld met interventies die één of meer van de genoemde bouwstenen bevatten.

### **Jeugd in Lage Inkomens Buurten**

Naast KSG en de reguliere Sportimpuls bestaat sinds 2014 ook de Sportimpuls Jeugd in Lage Inkomens Buurten (JILIB). Deze impuls richt zich op jeugd in lage inkomensbuurten en volgt grotendeels de reguliere Sportimpuls, maar er zijn binnen deze regeling specifieke aandachtspunten<sup>7</sup>:

- een aanvraag moet gericht zijn op 0 - 21 jarigen (en ouders) in lage inkomensbuurten én
- de aanvraag moet aansluiten bij het gemeentelijk armoedebeleid.

### **Budget Sportimpuls**

Voor projectaanvragen in 2014 kon een bedrag tussen de 10.000 euro en 125.000 euro (inclusief BTW) worden aangevraagd. De totale beschikbare budgetten voor 2012-2015 zijn zichtbaar gemaakt in tabel 1.

<sup>5</sup> Bron: [www.zonmw.nl](http://www.zonmw.nl). Bekeken op 20 juli 2015.

<sup>6</sup> Bron: [www.zonmw.nl](http://www.zonmw.nl). Bekeken op 20 juli 2015.

<sup>7</sup> Bron: [www.sportindebuurt.nl](http://www.sportindebuurt.nl). Bekeken op 20 juli 2015.



**Tabel 1. Overzicht beschikbaar budget Sportimpuls, periode 2012-2015.**

Sportimpuls	Regulier	KSG	JILIB	Totaal
2012	€ 11.000.000	-	-	€ 11.000.000
2013	€ 11.000.000	€ 2.000.000	-	€ 13.000.000
2014	€ 9.000.000	€ 2.000.000	€ 5.000.000	€ 16.000.000
2015	€ 3.500.000	€ 1.500.000	€ 4.000.000	€ 9.000.000
Totaal	€ 34.500.000	€ 5.500.000	€ 9.000.000	€ 49.000.000

### **Doorgevoerde veranderingen Sportimpuls 2014**

Sinds de start van de Sportimpuls zijn enkele zaken gewijzigd. Veranderingen die plaatsvinden ten behoeve van de aanvraagronde 2015, worden pas in de volgende rapportage in 2016 verwerkt. Voor deze meting is het van belang om inzicht te geven in de veranderingen die horen bij de aanvraagprocedure 2014. De veranderingen zijn als volgt<sup>8</sup>:

- Relevantie- en kwaliteitscriteria: de onderbouwing van een aantal criteria is aangescherpt, zoals de huidige situatie, structurele deelname door de doelgroep en continuïteit van het aanbod. Daarnaast is een prioritering aangebracht waardoor een goede invulling van een aantal criteria voor toekenning essentieel is geworden. Denk hierbij bijvoorbeeld aan aansluiting van de aanvraag op de vraag van doelgroepen die niet of niet meer voldoende bewegen.
- Intentieverklaring: de subsidieaanvraag moet aan de interventie-eigenaar van de Menukaart Sportimpuls en de gemeente ter advies worden voorgelegd. De intentieverklaring is hierop aangepast.
- Invulling sport- en beweegaanbod: er komt extra nadruk op het fysieke aspect van sporten en bewegen. Het streven van het ministerie van VWS is om voor iedereen de Nederlandse Norm voor Gezond Bewegen mogelijk te maken.
- Menukaart Sportimpuls: de kwaliteit van de menukaart is verbeterd. Hierdoor staan op de Menukaart Sportimpuls minder interventies en zijn een aantal nieuwe interventies toegevoegd.
- Hoofdaanvrager en bestuurlijk verantwoordelijke: dienen dezelfde persoon te zijn.
- Rol buurtsportcoach: de relatie tussen de buurtsportcoach en de Sportimpuls dient helder gemaakt te worden, indien van toepassing op de buurt.
- Aantal Sportimpulsprojecten: een organisatie mag als hoofdaanvrager slechts één lopende Sportimpuls hebben. Organisaties met in 2013 toegekende projecten krijgen in 2014 geen subsidieaanvraag toegekend.
- Aanvraagformat: potentiële Sportimpulsaanvragers moeten rekening houden met het feit dat door bovenstaande wijzigingen het aanvraagformat van vorig jaar wordt gewijzigd.

### **Ondersteuningsorganisatie Sportimpuls**

NOC\*NSF heeft in samenwerking met de partners van het programma SBB lokale ondersteuners opgeleid die samenwerken in de zogenoemde Ondersteuningsorganisatie Sportimpuls (OOSI).

<sup>8</sup> Bron: [www.sportindebuurt.nl](http://www.sportindebuurt.nl). Bekeken op 20 juli 2015.

De werkwijze hiervan staat beschreven in de flyer ‘Ondersteuningsorganisatie Sportimpuls’.<sup>9</sup> Lokale sport- en beweegaanbieders kunnen via de OOSI begeleiding en advies krijgen bij het opstarten, uitvoeren en afronden van Sportimpulsprojecten. Er zijn zes OOSI-regio’s waarin verschillende experts samenwerken. NOC\*NSF is verantwoordelijk voor de ondersteuning van de reguliere Sportimpuls en JILIB. NISB draagt zorg voor de ondersteuning bij de Sportimpuls KSG en werkt hierin nauw samen met NOC\*NSF en ZonMw. De daadwerkelijke uitvoer van ondersteuning is in handen van OOSI. Deze ondersteuners kunnen desgewenst de hulp inschakelen van anderen, zoals NISB en ZonMw.

## 1.2 Doel onderzoek

Vanuit het perspectief van de projectleiders en de samenwerkingspartners uit de subsidierondes 2012, 2013 en 2014 is in dit onderzoek gekeken naar de bereikte doelen en doelgroepen van de projecten, de succes- en faalfactoren van de activiteiten, de samenwerking tussen de lokale partners en de manieren waarop de activiteiten na beëindiging van de subsidieregeling zijn of worden geborgd. Op deze wijze ontstaat inzicht in de praktijkervaringen met de gesubsidieerde sport- en beweegprojecten die via de Sportimpulsregeling in de periode 2012 - 2014 mogelijk zijn gemaakt.

Sport- en beweegaanbieders die in 2016 voornemens zijn een aanvraag in te dienen kunnen de inhoud van deze rapportage goed benutten bij de voorbereiding en uitwerking van de projectplannen. Ook biedt deze rapportage handvatten voor de verdere voortzetting van de lopende projecten. Gemeenten, (lokale) ondersteuners en/of experts van OOSI die bij de aanvraag of de uitvoering van de projecten betrokken raken, kunnen de opbrengst van dit onderzoek gebruiken bij de huidige en toekomstige ondersteuningstrajecten van de sport- en beweegaanbieders.

## 1.3 Onderzoeksvragen en -opzet

Binnen deze kwalitatieve studie is op vier zaken de focus gelegd: op de aanvraagprocedure, de projectuitvoering, de succes- en faalfactoren en de projectborging.

### Onderzoeksvragen

De onderzoeksvragen luiden als volgt:

1. Wat zijn de bevindingen van projectleiders<sup>10</sup> omtrent de aanvraagprocedure<sup>11</sup>?
2. Hoe verloopt de uitvoering van de projecten in de ogen van projectleiders en samenwerkingspartners?
3. Wat zijn de ervaren succes- en faalfactoren?
4. Hoe krijgt de borging van deze projecten vorm na beëindiging van de subsidie?

<sup>9</sup> Zie <http://www.sportindebuurt.nl/hulp-nodig/sportimpuls/>

<sup>10</sup> Degene die verantwoordelijk is voor de leiding over het project. Deze persoon is nauw betrokken geweest bij de aanvraagprocedure, maar hoeft niet per se verantwoordelijk te zijn voor de (financiële) verantwoording.

<sup>11</sup> Deze vraagstelling is alleen gesteld aan projectleiders van projecten uit ronde 2014 (zie bijlage 3 tot en met 8).

## Onderzoeksoopzet en fase van onderzoek

Deze studie is een vervolg op vergelijkbare verdiegingsstudies uit 2013 en 2014. Omwille van de vergelijkbaarheid van de verzamelde gegevens zijn (grotendeels) dezelfde projecten uit de meting van 2013 en 2014 geselecteerd (Cevaal & Van der Sluis, 2013; Cevaal & Boers, 2014). Deze projecten uit ronde 2012 en ronde 2013 zijn aangevuld met projecten uit ronde 2014. Bij de selectie is rekening gehouden met een tamelijk evenredige verdeling qua sporten, doelgroepen, hoogte van subsidiebedrag en landelijke spreiding. Voor inzicht in de spreiding van de projecten over Nederland wordt verwezen naar figuur 2.1 t/m 2.3.

Net als in de voorgaande studies van 2013 en 2014 is gekozen voor dataverzameling aan de hand van semigestructureerde interviews,<sup>12</sup> face-to-face dan wel telefonisch. De populatie bestond uit projectleiders en samenwerkingspartners van 35 Sportimpulsprojecten uit ronde 2014 (1<sup>e</sup> projectjaar), ronde 2013 (2<sup>e</sup> projectjaar) en ronde 2012 (subsidie beëindigd).

De gesprekken vonden plaats in de periode april t/m juni 2015 (tabel 2.1). De gesprekken met projectleiders en samenwerkingspartners vonden meestal gescheiden plaats, zodat de respondenten vrijuit en eventueel kritisch konden praten. In een enkel geval vond het gesprek op verzoek in gezamenlijkheid plaats. In de periode juni t/m augustus 2015 zijn de verzamelde gegevens geanalyseerd en in deze rapportage beschreven.

## 1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 volgt een beschrijving van de onderzoeksgroep en in hoofdstuk 3 staat het verloop van de projecten centraal. Daarin komen de diverse onderwerpen als aanvraagprocedure, menukaart, planning, doelen, bereik, samenwerking, succes- en faalfactoren en borging aan bod. De antwoorden op de onderzoeksvragen, discussiepunten en conclusie staan vermeld in hoofdstuk 4.

<sup>12</sup> Zie voor de vragenlijsten bijlage 3 t/m 8. Alleen de vragenlijsten van ronde 2014 zijn in de bijlagen gevoegd, omdat de vragenlijsten voor de andere rondes (2012 en 2013) daaraan praktisch gelijk zijn en zo het aantal bijlagen beperkt is gebleven.



## 2. Beschrijving onderzoeksgroep

In dit hoofdstuk wordt beschreven welke Sportimpulsprojecten aan dit onderzoek hebben deelgenomen, hoe ze zijn geselecteerd en op welke wijze data zijn verzameld.

Er zijn 35 Sportimpulsprojecten (inclusief KSG en JILIB) benaderd voor deelname aan het onderzoek. Vijftien projecten uit ronde 2014 zijn geselecteerd op basis van geografische spreiding, doelgroep, tak van sport en hoogte van het subsidiebedrag. Twintig projecten uit ronde 2012 en ronde 2013 zijn overgenomen uit de twee voorgaande verdiepingsonderzoeken.

Onderstaande tabel 2.1 geeft een overzicht van de interviews die zijn uitgevoerd. Twee projectleiders uit de eerste selectie hebben afgezien van deelname en zijn door twee andere projecten vervangen. Dit waren beide KSG-projecten uit ronde 2013. Deze zijn vervangen door andere KSG-projecten uit diezelfde ronde. Alle overige projecten uit ronde 2012 en ronde 2013 hebben in de voorgaande jaren van dit onderzoek ook deelgenomen. Twee face-to-face interviews met een partner van KSG-projecten uit ronde 2013 konden niet worden gepland en zijn vervangen door drie telefonische interviews. In totaal hebben 18 face-to-face-gesprekken en 28 telefonische gesprekken plaatsgevonden. Het totaal aantal gesproken personen ligt hoger omdat regelmatig met meerdere samenwerkingspartners tegelijk is gesproken of omdat het projectleiderschap over meerdere personen is verdeeld.

**Tabel 2.1 Overzicht dataverzameling Sportimpulsrondes 2012-2014**

	Projectleiders		Samenwerkingspartners	
	Face-to-face	Telefonisch	Face-to-face	Telefonisch
Sportimpuls ronde 2012, subsidie beëindigd	-	10	-	-
Sportimpuls ronde 2013, 2 <sup>e</sup> projectjaar	3	4	3	-
Sportimpuls ronde 2014, 1 <sup>e</sup> projectjaar	2	3	1	1
KSG ronde 2013, 2 <sup>e</sup> projectjaar	2	1	1	2
KSG ronde 2014, 1 <sup>e</sup> projectjaar	1	4	1	-
JILIB ronde 2014, 1 <sup>e</sup> projectjaar	2	3	2	-
Totaal aantal interviews	10	25	8	3

In tabel 2.2, 2.3 en 2.4 zijn de geselecteerde projecten uit de rondes 2012, 2013 en 2014 weergegeven. Zowel de variatie in doelgroepen, gekozen sporten als spreiding is groot.

**Tabel 2.2 Overzicht selectie Sportimpulsprojecten 2012**

Nr.	Provincie	Type eigenaar	Sporttak	Doelgroep
1	Noord-Holland	Maatschappelijk dienstverlener	Fietsen	18+ (niet westerse vrouwen)
2	Noord-Holland	Sportvereniging	Judo en andere vechtsporten	6 t/m 24 (jeugdhulpverlening en speciaal onderwijs)
3	Zuid-Holland	Sportvereniging	Mix van sporten	vrouwen, 35+, 50+ mensen met een beperking
4	Zuid-Holland	Sportvereniging	Mix van sporten	kinderen, vrouwen, ouders, 55+
5	Zuid-Holland	Sportvereniging	Mix van sporten	12 t/m 18, ouders, 55+, niet-westerse vrouwen
6	Overijssel	Sportvereniging	Korfbal	6 t/m 12
7	Utrecht	Sportvereniging	Basketbal	5 t/m 12 en 13 t/m 17
8	Utrecht	Stichting	Mix van sporten	45-70 met gezondheidsrisico's en/of chronische klachten
9	Utrecht	Commerciële sportaanbieder	Mix van sporten, waaronder fitness	10 t/m 14
10	Overijssel	Sportvereniging	Zwemmen	6 t/m 12

**Figuur 2.1** Overzichtskaart Sportimpulsprojecten 2012, inclusief selectie van dit onderzoek.

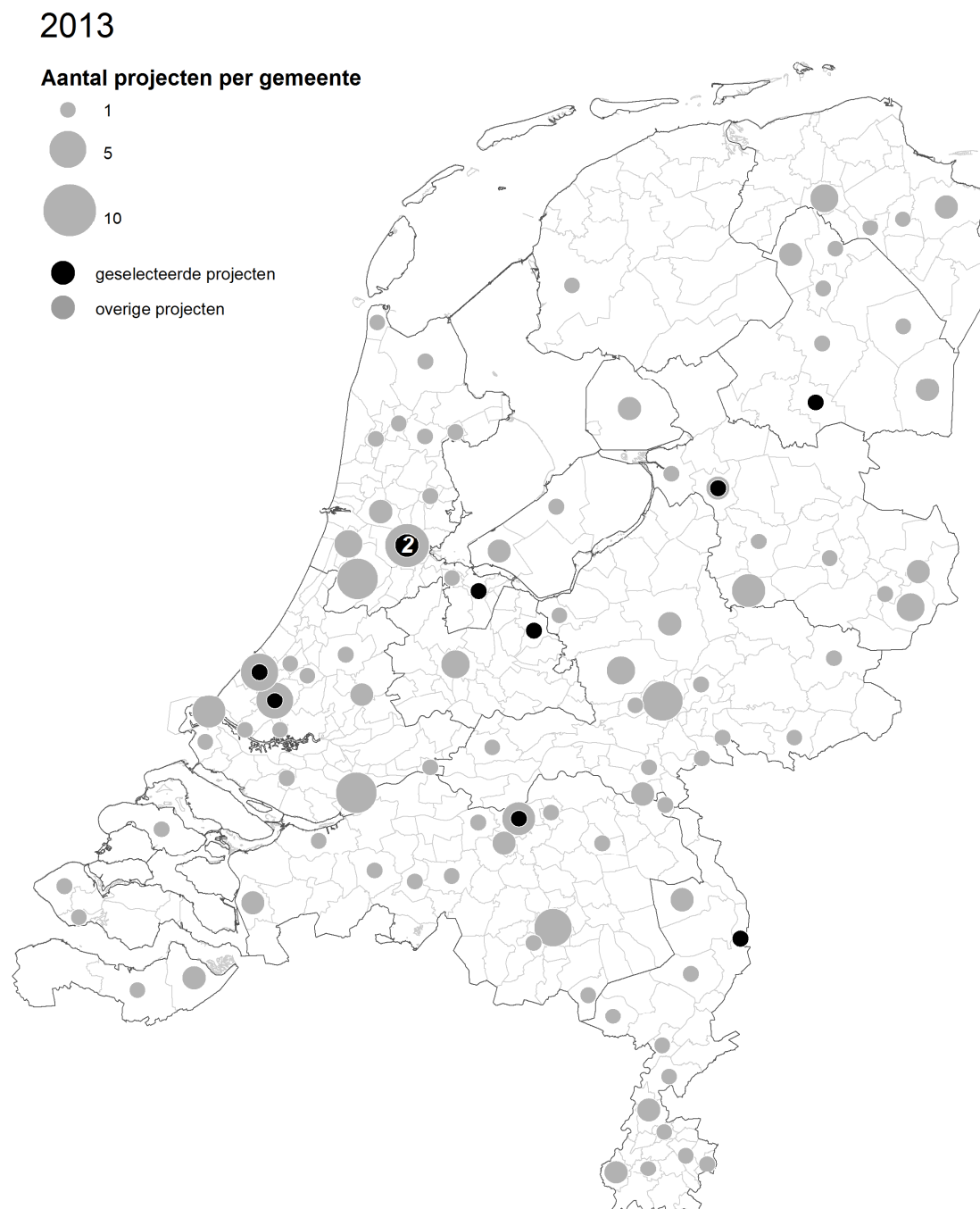


**Tabel 2.3 Overzicht selectie Sportimpulsprojecten 2013**

Nr.	Gemeente (Provincie)	Type	Sporttak	Doelgroep
11	Utrecht	Sportvereniging	Gymnastiek, dans, voetbal	70+, meiden van 12 t/m 15, 45+
12	Noord-Holland	Stichting	Mix van sporten	niet- westerse jongeren 13 t/m 24
13	Noord-Holland	Sportvereniging	Gymnastiek	45+, 65+
14	Zuid-Holland	Stichting	Tennis, zelfverdediging, voetbal	4-12, 12-23, 55+
15	Zuid-Holland	Stichting	Mix van sporten	0-4, 4-12, 12-23, 23-40, 40-55, 55+
16	Drenthe	Provinciale sportservice	Mix van sport, waaronder babyzwemmen en beweegkriebels	0 t/m 4, ouders
17	Limburg	Sportvereniging	Judo	4-12 en 12-23
18	Overijssel	Sportvereniging	Rolstoelbasketbal	6 t/m 20 valide en minder valide
19	Noord-Brabant	Sportvereniging	Voetbal	0 tot 4 jaar
20	Noord-Holland	Sportvereniging	Mix van sporten	Kinderen met een beperking (ZMLK school)



**Figuur 2.2** Overzichtskaart Sportimpulsprojecten 2013 (inclusief KSG), inclusief selectie van dit onderzoek.



**Tabel 2.4 Overzicht selectie Sportimpulsprojecten 2014**

Nr.	Gemeente (Provincie)	Type	Sporttak	Doelgroep
21	Zuid-Holland	Sportvereniging	Voetbal	Mensen met een verstandelijke beperking 4-12 jaar
22	Gelderland	Sportvereniging	Gymnastiek	Volwassenen
23	Zuid-Holland	Stichting	Atletiek, Fietsen, Wandelen	Jeugd
24	Zeeland	Sportvereniging	Dansen, Tafeltennis, Tennis, Voetbal, Volleybal	12-23 jaar
25	Flevoland	Commerciële sportaanbieder	Judo	12-18 jaar
26	Noord-Holland	Fysiotherapie	Boksen, Dansen, Vechtsport	12-18 jaar
27	Limburg	Stichting	Judo, Fitness, Hardlopen, Voetbal	Volwassenen (werknemers) 4-12 jaar
28	Overijssel	Stichting	Mix van sporten	0-4 en 12-18 jaar
29	Utrecht	Sportvereniging	Voetbal	Ouderen
30	Noord-Brabant	Commerciële sportaanbieder	Mix van sporten	4-12 jaar
31	Overijssel	Sportverenigingen en Onderwijsinstelling	Tafeltennis	4-12 jaar
32	Noord-Brabant	Sportvereniging	Mix van sporten	4-12 jaar
33	Noord-Holland	Commerciële sportaanbieder	Mix van sporten	0-4 jaar
34	Zuid-Holland	Stichting	Gymnastiek	0-4 jaar
35	Gelderland	Fysiotherapie	Gymnastiek	0-4 jaar

**Figuur 2.3** Overzichtskaart Sportimpulsprojecten 2014 (inclusief KSG en JILIB), inclusief selectie van dit onderzoek.





### 3. Bevindingen Sportimpulsprojecten

Sinds 2012 zijn drie rondes Sportimpulsprojecten gestart en is ronde 2012 inmiddels afgerond. In het voorjaar van 2015 is de vierde call gesloten. Gehonoreerde projecten uit deze ronde zijn onlangs (september 2015) van start gaan. Bij deze verdiepingsstudie van 2015 zijn zowel volledig afgeronde projecten (ronde 2012), lopende projecten (ronde 2013) en recent gestarte projecten (ronde 2014) onderzocht. In dit hoofdstuk worden de bevindingen van alle projecten gepresenteerd. Het gaat dan om de bevindingen ten aanzien van de aanvraagprocedure, de menukaart Sportimpuls, het verloop van de projecten (planning, bereik, doelen, samenwerking, betrokkenheid buurtsportcoach), succes- en faalfactoren, de borging en het overall-beeld.

Net als bij de rapportage van 2014 worden bij de bespreking van de resultaten eventuele interessante en relevante verschillen met voorgaande jaren weergegeven. Wanneer de vergelijking met 2012 wordt gemaakt dan verwijzen we naar de beschreven resultaten in de rapportage uit 2013 (Cevaal & Van der Sluis, 2013)<sup>13</sup> en wanneer de vergelijking met 2013 wordt gemaakt, dan gaat het om een verwijzing naar de beschreven resultaten in de rapportage van 2014 (Cevaal & Boers, 2014)<sup>14</sup>.

Zowel de KSG- als JILB-projecten zullen per paragraaf wanneer nodig/mogelijk specifiek worden besproken.

#### 3.1 Aanvraagprocedure

Met de projecten uit ronde 2014 is tijdens de verdiepende interviews de aanvraagprocedure besproken. De meest relevante en opvallende zaken worden in deze paragraaf weergegeven.

##### **Ervaring format en werking online systeem**

Met het format en systeem om de Sportimpulsaanvraag in te dienen, hebben de Sportimpulsprojectleiders uit ronde 2014 verschillende ervaringen. Een deel van de projectleiders is neutraal/positief over het online systeem. Zij vinden het goed en logisch dat een dergelijk systeem wordt gebruikt en geven aan dat er voldoende informatie beschikbaar was om het goed in te vullen. Al deze projectleiders zijn aan een professionele instantie gekoppeld en vaak niet aan de hoofdaanvrager (sportaanbieder).

De projectleiders die minder tevreden zijn, geven bijvoorbeeld aan dat in het online systeem extra vragen zaten ten opzichte van het eerder verstrekte Word-formulier. Andere projectleiders zijn niet zozeer ontevreden, maar ervaren het invullen vooral als ingewikkeld omdat het voor hen nieuw is, ze weinig ervaring hebben met de gehanteerde terminologie en met dergelijke aanvragen.

<sup>13</sup> Cevaal & Van der Sluis (2013). Sportimpuls: de eerste ronde. Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de eerste ronde. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk

<sup>14</sup> Cevaal & Boers (2014). Sportimpuls 2014. Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de eerste en tweede ronde. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk.

## KSG

De KSG-projectleiders lijken over het algemeen wat negatiever over het format van de aanvraag dan de projectleiders van de reguliere Sportimpulsregeling. Er wordt voornamelijk gemeld dat de ruimte om verschillende zaken (bijvoorbeeld de context van de aanvraag) goed te beschrijven, te beperkt was. Ook in 2013 en 2014 werd door de projectleiders aangegeven dat de maximum hoeveelheid woorden waarin de aanvraag moest worden aangeleverd af en toe beperkend werkte.

*“Wij wilden benadrukken dat we met de partijen die de aanvraag deden al jaren in een bepaald proces zaten. Dat er een bepaalde context was. En dat dit project precies als stukje daartussen paste. Alleen dat uitleggen, daar had je simpelweg niet genoeg ruimte voor.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

Daarnaast geven verschillende KSG-projectleiders aan dat van te voren niet goed duidelijk was wat er precies moest worden beschreven. Adviezen die de projectleiders hadden gekregen, sloten niet aan bij het format en/of de handleiding werd als onduidelijk ervaren.

*“Ik vond in eerste instantie de handleiding van ZonMw erg onduidelijk. Ik had echt continue het idee dat ik mezelf aan het herhalen was. Dat vond ik eigenlijk wel heel erg storend. Ik heb heel veel mensen om me heen verzameld waar ik stukjes kennis van heb geleend en gevraagd hoe het moest.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

## JILIB

Tussen de JILIB-aanvragen zit veel verschil in hoeveel tijd is gestoken in het invullen van het format en hoe dit is ervaren. Waar bijvoorbeeld de sportaanbieders zelf de aanvraag hebben geïnitieerd, wordt de procedure en het format als lastig ervaren. Een sportvereniging geeft aan dat, ondanks dat ze al bekend waren met het systeem en het format, het invullen alsnog complexer was dan gedacht. De vragen, de tekstblokken en de duidelijkheid van het systeem vielen tegen.

Opmerkingen over onduidelijkheid aan welke eisen de subsidieaanvraag inhoudelijk moet voldoen en vragen over BTW komen in ronde 2014 nauwelijks voor. In de meting van 2013 en 2014 werd dit nog wel regelmatig aangegeven.

## Probleemanalyse

Het in kaart brengen van de doelgroep voor de Sportimpulsaanvraag is een belangrijk onderdeel voor het indienen van een te honoreren aanvraag. Dit wordt gedaan door een goede ‘probleemanalyse’ op te stellen.

Bij de reguliere Sportimpulsaanvragen is veel informatie voor het in kaart brengen van de doelgroep uit gemeentelijke en landelijke cijfers gehaald. De projectleiders geven aan dat deze cijfers over het algemeen makkelijk te vinden waren. Het gaat hier voornamelijk over sportdeelnamecijfers waarmee ze een soort ‘buurtscan’ hebben gedaan om de doelgroep in beeld te krijgen.

## KSG/JILIB

De KSG- en JILIB-projectleiders geven bijna allemaal aan gebruik te hebben gemaakt van een soort ‘buurtscan’ om de doelgroep in kaart te brengen. Hierbij gaat het onder meer om sportdeelnamecijfers.

Daarnaast wordt door enkele KSG-projectleiders benadrukt dat ook cijfers met informatie over overgewicht, obesitas en diabetisch van de GGD/GGZ of andere lokale/regionale organisaties zijn gebruikt.

*“Je ziet op een gegeven moment in de brugklas dat de sportparticipatie daalt. Dat zie je in de cijfers van de GGZ terug. Het aantal kinderen dat aan de NNGB voldoet, daalt. Het percentage kinderen met overgewicht stijgt, obesitas stijgt en zelfs het aantal kinderen met diabetes stijgt (...). We zagen ook dat het vooral voorkwam in wijken met een lage SES. In de lage SES-wijken staan VMBO-scholen die vallen onder één bestuur. Dat was voor ons aanleiding om dit probleem verder te verkennen. We hebben vervolgens de zorgcoördinatoren en de LO-secties gesproken om beelden hierover met elkaar af te stemmen”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

Bij verschillende projecten (zowel regulier, KSG als JILIB) is de doelgroep zelf ook gevraagd naar de wensen op sport- en beweeggebied voordat de aanvraag werd ingediend. Dit is bijvoorbeeld gedaan via de vakleerkracht Lichamelijke Opvoeding of via verspreiding van vragenlijsten in de wijk.

*“De potentiële deelnemers zijn in kaart gebracht door een grote enquête te houden onder de jeugd in de wijk. Het kwam er op neer dat bijvoorbeeld sport X wel een populaire sport was onder jongeren, maar dat ze daar nog weinig mee in aanraking kwamen, behalve op de scholen. Op de scholen was die sport populair en kinderen zouden meer met de betreffende sport bezig willen zijn. Op die manier is het potentieel van het project in kaart gebracht.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)

Een projectleider geeft aan dat het naar boven krijgen van cijfers voor het in kaart brengen van de deelnemers wel wat moeite heeft gekost. Vanuit de VO-scholen dienden bijvoorbeeld cijfers te worden aangedragen over hoeveel en welke leerlingen per klas benaderd konden worden voor het KSG-project. Deze cijfers waren echter niet beschikbaar. De projectleider zegt hierover:

*“De scholen hanteerden geen leerlingvolgsysteem. Iets wat ze eigenlijk wel moeten doen in mijn ogen. Daar is aardig wat discussie over geweest en het heeft wat stof doen opwaaien toen wij het inzichtelijk maakten dat ze dat niet hadden. Daar maak je je niet populair mee. (...) Je maakt een jaarplanning (...) en dat monitor je. Al die LO-secties deden dat niet. Dus wij konden niets. Wij kregen niet boven water hoeveel kinderen het nou per klas waren. En welke kinderen het betrof. We moesten de aanvraag beginnen met screenen. Wat het onderwijs eigenlijk zelf had moeten doen. Dat moeten wij nu nog doen.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

### **Contact gemeente**

De projectleiders hebben in verschillende vormen met de gemeente contact gehad. Soms enkel om een handtekening te halen, maar vaak was het contact uitgebreider. Alle projectleiders hebben contact met de gemeente gehad. Hieronder volgen twee citaten om een beeld te schetsen van de verschillende soorten contact met gemeenten:

*“Er is kort contact geweest met de gemeente, zij steunen het project maar stellen verder geen gegevens of financiën beschikbaar. Het project sluit aan op gemeentelijk beleid.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

*“Bij de gemeente is er ook getoetst met het beleid van de gemeente. En daarnaast hebben zij meegewerkt om het contact met de vrijwilligers en de wijkverenigingen tot stand te brengen. Want daar hadden wij geen adressen van. Dus zij hebben geholpen.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

De meeste aanvragen sluiten aan bij gemeentelijk beleid. Bij een deel van de aanvragen heeft de gemeente in verschillende mate meegedacht met de aanvraag en soms ook meegeschreven. In enkele gevallen is de gemeente zeer actief bij het project betrokken.

Een Sportimpulsprojectleider geeft aan bijna wekelijks goed contact te hebben gehad met de gemeente. Bij dit project is het de gemeente geweest die verschillende organisaties op de mogelijkheid van de Sportimpuls heeft gewezen en proactief contact heeft gezocht met organisaties waarbij een sportimpulsproject aan gemeentelijke doelstellingen zou kunnen bijdragen. Deze gemeente zag het als haar verantwoordelijkheid om het project actief te ondersteunen en in het kader van continuering een combinatiefunctionaris in te zetten.

### **Ondersteuning**

Bijna alle projectleiders, van zowel de reguliere Sportimpulsaanvragen als KSG en JILIB, geven aan bij het indienen van de aanvraag een vorm van ondersteuning te hebben gehad. Bij een aantal is dit gebeurd vanuit de binnen het programma opgezette ondersteuningsstructuur. Hierbij is met een medewerker van OOSI contact geweest. Daarnaast heeft een aantal projectleiders ondersteuning gehad van de interventie-eigenaar om de projectopzet goed vorm te geven en de aanvraag conform de eisen op te stellen. Zoals in bovenstaande paragraaf is weergegeven, heeft ook een deel van de projectleiders vanuit de gemeente ondersteuning gehad. Naast beleidsmedewerkers moet hierbij ook worden gedacht aan medewerkers van een lokale sportservice of gemeentelijke combinatiefunctionarissen/ buurtsportcoaches. Ook andere organisaties als GGD, lokale sport/welzijnsstichtingen, provinciale sportservices en commerciële bureaus hebben aan projectleiders ondersteuning geboden bij het aanvragen van een KSG-, JILIB- of reguliere Sportimpuls.

*“De aanvraag heb ik niet kunnen doen zonder medewerking van de GGD. Ik durf bijna te beweren dat als zij mij die ondersteuning niet hadden geboden, ik het niet voor elkaar had gekregen.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

De projectleiders hebben algemene tips achtergelaten voor nieuwe/potentiële aanvragers. Enkele van deze tips zijn terug te vinden in bijlage 9.

## **3.2 Menukaart Sportimpuls**

Om kans te maken op financiering vanuit de Sportimpuls, KSG of JILIB is het gebruiken van één of meerdere interventies van de Menukaart Sportimpuls of de Menukaart Sportimpuls Kinderen sportief op gewicht verplicht.



De Menukaart Sportimpuls en de Menukaart Sportimpuls Kinderen sportief bevatten een overzicht van succesvol sport- en beweegaanbod dat de afgelopen jaren door verschillende partijen is ontwikkeld.<sup>15</sup>

### **Blijvend wisselend beeld: zowel positief als negatief**

Bij de projectleiders van de reguliere Sportimpulsprojecten zijn de meningen over de Menukaart na drie jaar nog steeds enigszins verdeeld. Sommigen geven aan het logisch te vinden dat van het instrument gebruik gemaakt moet worden en hebben goede ervaringen.

*“Er zijn voldoende keuzemogelijkheden en het gebruiksgemak was prima met goede samenvattingen.”*  
(KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

Het is opmerkelijk dat ‘nieuwe’ projectaanvragers ook dit jaar de interventie waarop de aanvraag is gebaseerd niet direct weten te benoemen. Het is moeilijk te achterhalen wat hiervan de oorzaak is. Het kan bijvoorbeeld duiden op onduidelijke communicatie over de Menukaart of over de (bestaande) interventies.

Een projectleider zegt dat het gebruik van de Menukaart nog wel ‘strenger’ zou mogen omdat hij het idee heeft dat op sommige plekken ‘opnieuw het wiel wordt uitgevonden’. Een andere projectleider vindt het veel werk om tussen de vele interventies iets te vinden dat past.

*“Er staan zoveel verschillende plannen op de menukaart dat ik het ook lastig vind om een goede te kiezen die bij jouw idee en plan past.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

Volgens één van de projectleiders biedt de menukaart aan de ene kant veel keuzemogelijkheden, maar aan de andere kant beperkt het verplicht kiezen uit de voorgeselecteerde projecten de creatieve vrijheid en ondernemersgeest van de aanvragers.

Daarnaast blijkt enigszins onduidelijkheid te blijven bestaan over wat precies een sportaanbieder is, met als gevolg dat op lokaal niveau onduidelijkheid bestaat over de rollen, taken en verantwoordelijkheden van de betrokken organisaties.

*“Er was ook geen duidelijk uitsluitsel over wat wordt verstaan onder een sport- en beweegaanbieder. We hebben bijvoorbeeld een vraag gesteld over een fysiotherapeut die naast zijn fysiotherapeutisch werk ook bepaalde sport- en trainingsprogramma’s neerzet en die daar mensen voor laat betalen. Is dat nou een sportaanbieder? De vertegenwoordigers van de OOSI geven daarop verschillende antwoorden. De een zegt ja, nummer twee zegt nee, en dan ga je weer naar een derde bellen en die zegt: “Dat weten we helemaal niet”.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

Net als in voorgaande metingen vroegen ook in deze meting enkele projectleiders zich af in hoeverre de sportaanbieders de aanvragende partij zouden moeten blijven. Sportverenigingen zijn in de ogen van één van de projectleiders vaak niet gewend om met dergelijke grote bedragen te werken. Daarnaast geeft hij aan dat volgens hem sportaanbieders vaak ook niet op die rol zitten te wachten.

<sup>15</sup> <http://www.effectiefactief.nl/menukaart>. Bekeken op 4 augustus 2015

De bepaling dat alleen sportaanbieders de bevoegdheid krijgen om een Sportimpulsaanvraag in te dienen, wordt nog steeds ter discussie gesteld.

Kortom, het beeld van de projectleiders over de Menukaart lijkt ten opzichte van de studie in 2014 niet echt te zijn veranderd.<sup>16</sup>

### **Rol interventie-eigenaar**

Alle Sportimpulsprojectleiders hebben tijdens de aanvraagprocedure contact gehad met de interventie-eigenaren. Dat is meer dan in de meting van 2014 (het merendeel had contact gehad) en 2013 (ongeveer de helft had contact gehad). Dit is een gevolg van de wijziging in het format, waarbij in 2014 een handtekening van de interventie-eigenaar verplicht was. De contacten zijn verschillend verlopen. Sommige interventie-eigenaren waren goed bereikbaar en hebben in de aanvraag meegedacht. Met andere interventie-eigenaren is bij het opstellen van de aanvraag eenmalig contact geweest.

*“Ik vond de interventie-eigenaar niet direct open staan. Ik heb ontzettend veel moeite moeten doen om met hem in gesprek gegaan. En hem ook te overtuigen van het feit dat zij akkoord gingen met ons plan.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

Een projectleider geeft aan dat de interventie-eigenaar profijt kan hebben van een Sportimpulsaanvraag en ervan kan leren wanneer zijn interventie elders in een iets andere setting wordt uitgevoerd. In onderstaand citaat wordt dit bevestigd:

*“Voor interventie-eigenaar X is het ook interessant: zij doen het landelijk bij grote bedrijven en ik doe het met een klein bedrijfje en ben hier wat mensen aan het sprokkelen. Dat maakt het voor hen ook wel interessant. Hoe gaat dat en wat moet wel en niet gebeuren? De agenda-setting is denk ik voor ons alle twee hetzelfde.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Overijssel)

Over de rol van de interventie-eigenaren zegt een andere projectleider het volgende:

*“Dat de interventie-eigenaar er vaak ver vanaf staat en dat die wel moet tekenen vind ik wel een beetje ver gaan. Van lokale partners snap ik dat en dat vind ik ook goed. Dan weet je zeker dat iemand er ook echt voor gaat. En van de gemeente vind ik het ook heel belangrijk. De interventie-eigenaar zit vaak op een totaal andere locatie en ik vind dat nog wel ver gaan.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

### **KSG**

Ook KSG-projectleiders hebben contact gehad met de interventie-eigenaren. Bij de KSG-aanvragen dient, zoals aangegeven in het begin van deze paragraaf, een specifieke Menukaart gebruikt te worden om interventies uit te kiezen. Het is opvallend dat KSG-projectleiders over het algemeen negatiever zijn over de interventies en het contact met de interventie-eigenaren dan die projectleiders uit de Sportimpuls Regulier en JILIB. Verschillende KSG-projectleiders hebben problemen ondervonden om de interventies aan de doelgroep aan te passen.

<sup>16</sup> Cevaal & Boers (2014).

Daarnaast wordt vaker aangegeven dat bepaalde zaken aan de interventies niet klopten omdat bijvoorbeeld een interventie niet af was of omdat bepaalde documentatie/evaluatie niet aanwezig was.

Het onderstaand citaat laat dit zien:

*“Het contact zelf verloopt goed hoor en we hebben veel contact. Maar ik merk, dat als ik dingen wil hebben ik niks krijg, want ze zeggen dat ze niks hebben. Dat snap ik niet. Ze hebben alle formulieren, zoals evaluatie- en intakeformulieren in PDF staan. En ik wil het graag in Word hebben want dan kun je meteen je gegevens verwerken en het opslaan. Dan lijkt het teveel moeite om ons te ondersteunen”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Holland)

Een andere projectleider geeft aan dat hij de presentatie/inhoud van sommige interventies niet vond passen voor de ‘sociaal maatschappelijke sector’:

*“We hebben flink moeten stoeien, want er zitten een aantal interventie-eigenaren tussen en dat was keiharde sales. Dat was bijna dat je die niet meer durfde te bellen voor informatie want die vertelde dat ik een projectleider van hem erin moest schuiven, die vertelt mij dat ik verplicht zoveel boeken moest afnemen, ik moet deze fee betalen.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

#### **JILIB**

Ook de projectleiders JILIB hebben contact gehad met de interventie-eigenaren. Hier zijn de ervaringen eveneens wisselend positief en negatief. Een projectleider is zeer tevreden en geeft aan dat de interventie-eigenaar vertelde over de interventie en dat dit perfect aansloot op de vraag.

*“Op een gegeven moment dachten we als bestuur: dit is gewoon perfect. Zo kunnen we de jongeren beter stimuleren dan bijvoorbeeld door samenwerking met jongerenwerk. Dit was voor ons een perfect programma dat daarbij past, zonder het jongerenwerk tekort te doen, hoor.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Utrecht)

De meeste gehoorde tip van projectleiders voor de interventie-eigenaren is om meer betrokkenheid te tonen tijdens de uitvoering van de projecten. Bijvoorbeeld door eens te bellen of langs te komen. Daarnaast komt meerdere keren naar voren dat duidelijk moet worden aangegeven welke inzet van de interventie-eigenaar kan worden verwacht. Welke kosten zijn aan welke producenten en diensten verbonden en hoeveel van die producten en diensten standaard moet worden afgenomen?

#### **Lokale vertaalslag**

In de rapportage uit 2014 gaven meerdere projectleiders aan dat de interventie ‘gekozen is op de situatie’ en dat het dikwijls voortborduren was op een bestaande activiteiten in de wijk, zij het met kleine aanpassingen. In aanvragen van zowel JILIB, KSG als de reguliere Sportimpuls uit ronde 2014 lijkt dit minder het geval te zijn. De aanvragen zijn veelal nieuwe initiatieven, waarbij daadwerkelijk een lokale vertaalslag op de interventies van de verschillende Menukaarten wordt gemaakt.

#### **KSG**

Bij de KSG-projecten lijkt de vertaalslag meer nodig te zijn dan bij de reguliere Sportimpuls, maar ook bij de reguliere Sportimpuls wordt een lokale vertaalslag gemaakt. De meeste aanpassingen hebben betrekking op de duur van de programma’s. De duur wordt door sommige projectleiders verlengd omdat de kans op succes daarmee groter wordt geacht.

Ook zijn door sommige projectleiders uit eigen projecten of activiteiten elementen toegevoegd. Een enkele keer wordt genoemd dat interventies korter zijn gemaakt of dat onderdelen zijn weggelaten.

Een KSG-projectleider is kritisch over de huidige constructie waarbij de interventie-eigenaren moeten tekenen. Daarbij is ook een lokale vertaalslag belangrijk:

*“De interventie-eigenaren bepalen zelf of zij een handtekening onder de aanvraag zetten. Hiermee vindt vooraf al een selectie plaats voordat de aanvraag überhaupt bij ZonMw ingediend kan worden. Er komt uiteindelijk een beoordeling van ZonMw, die bekijkt of er iets vernieuwends in de aanvraag verwerkt zit, terwijl de interventie-eigenaar die dit goed moet keuren, liever ziet dat de interventie één op één wordt overgenomen.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)

### 3.3 Verloop projecten

In de interviews met de projectleiders en projectpartners is naar het verloop van de projecten gevraagd. In deze paragraaf komt een aantal zaken terug die hierop betrekking hebben, zoals planning, samenwerking en projectdoelen. Bij Sportimpulsprojecten uit ronde 2012 is expliciet ingegaan op de ervaringen met betrekking tot de afronding van de projecten en de huidige situatie, waaruit moet blijken wat de nalatenschap van de projecten is.

#### Planning van projecten

De meeste projecten lopen volgens planning, maar net als bij enkele projecten uit ronde 2012 en 2013, hebben sommige projecten uit ronde 2014 bij aanvang van het project om uiteenlopende redenen vertraging opgelopen.

Een JILIB-project in de provincie Utrecht is later dan gepland van start gegaan omdat de trainingdagen van het programma twee keer per jaar worden georganiseerd en de projectleiding voor de eerste trainingdagen te laat was. Het moeizame contact dat zij destijds met de interventie-eigenaar hadden, werd als reden vermeld. De vertraging wordt echter niet als vervelend ervaren, in tegenstelling zelfs. De projectleider geeft aan juist profijt te hebben gehad van deze vertraging. De vertraging bood ze namelijk de mogelijkheid om, bij een andere organisatie waar hetzelfde project uitgevoerd wordt, mee te kijken. Hierdoor, en dankzij de lange voorbereiding, hebben ze naar eigen zeggen veel fouten kunnen voorkomen.

Een projectleider van een KSG-project ondervond dat van de gekozen interventie van de Menukaart nauwelijks iets op papier stond. Later bleek volgens deze projectleider ook dat de interventie nog niet voldoende onderbouwd of goed beschreven was. Dit heeft de projectleiding extra werk gekost, maar zal voor de planning van het project geen al te grote gevolgen hebben. De projectleider zegt hierover het volgende:

*“Het lijkt erop dat ZonMw heeft gedacht dat het een goede interventie was en dat het een kwestie van doorontwikkelen zou zijn. Zo zijn wij er ook in gestapt. We gaan het lokaal aanpassen en de ouderparticipatie en integratie in de zorg aanvullen. Toen wij aan de interventie-eigenaar vroegen wat er allemaal was, bleek er nauwelijks iets te zijn. Dus we zijn eigenlijk op nul begonnen. Ik weet niet hoe dat komt, maar het lijkt op miscommunicatie tussen ZonMw en de interventie-eigenaar.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

Bij een JILIB-project is in het eerste projectjaar voor inactieve jongeren die meer willen sporten nog geen sportaanbod onder schooltijd gerealiseerd, terwijl dit wel in de aanvraag stond. Dit bleek bij de school roostertechnisch niet mogelijk. Voor het volgende projectjaar wil de projectleider dat de school hier, conform de aanvraag, een uur per week voor vrijmaakt.

In het eerste projectjaar dient gedurende de eerste periode soms nog meer afstemming plaats te vinden tussen de betrokkenen om te bepalen wie welke taken heeft en hoe onderling zal worden gecommuniceerd. Een van de partners zegt:

*“Verder is het even zoeken wie welke rol precies heeft en hoe je elkaar op de hoogte houdt van de vorderingen.”* (Samenwerkingspartner zorg KSG-project, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)

Daarnaast heeft bij twee projecten het (tijdelijk) wegvallen van personen binnen het project ervoor gezorgd dat de projecten iets minder vlot liepen dan beoogd.

De projectleiders uit ronde 2013, die zich in het tweede projectjaar begeven, zijn over het algemeen tevreden over hoe het tot nu toe loopt en wat zij tot dusver hebben bereikt. Ook zij lopen soms nog tegen belemmeringen aan, bijvoorbeeld ten aanzien van de werving of de ouderparticipatie.

## **Bereik en werving deelnemers**

In de gesprekken met de projectleiders is naar het bereik en de werving van inactieven gevraagd. Hen is de vraag gesteld op welke wijze zij de doelgroep bereiken en in hoeverre zij tevreden zijn over deze methode(n). Zoals uit de tabellen 2.2, 2.3 en 2.4 blijkt, zijn de projecten gericht op verschillende leeftijdsgroepen/doelgroepen, variërend van 0-4 jarigen tot en met werknemers en niet-westerse vrouwen boven de 18 jaar. In deze paragraaf maken we onderscheid tussen kinderen, jongeren, volwassenen en ouderen en wordt, daar waar het aan de orde is, op specifieke subgroepen ingegaan.

### **Kinderen**

Voor projecten die zich richten op kinderen is de school een belangrijke plek om deelnemers te werven. Dat bleek ook al uit de voorgaande meting in 2014. Projectleiders werven kinderen door het verzorgen van presentaties en clinics op scholen, maar ook door het uitdelen van flyers en het ophangen van posters. Het is hierbij belangrijk dat de medewerkers van de scholen enthousiast zijn en hun medewerking verlenen.

### **KSG**

Met KSG-projecten wordt specifiek ingezet op de doelgroep kinderen met overgewicht. Deze projecten werven hun deelnemers niet alleen via scholen, maar ook via zorgpartners. Door middel van doorverwijzingen door consultatiebureau's, GGD'en, fysiotherapeuten en vakleerkrachten krijgen verschillende projecten op deze manier deelnemers aangereikt.

De specifieke groep kinderen blijkt soms lastig te bereiken. Dit blijkt uit het feit dat een aantal KSG-projectleiders niet geheel tevreden is over het aantal geworven deelnemers. De afhankelijkheid van medewerkers van het consultatiebureau, die deelnemers doorverwijzen, speelt hierbij een rol.

Eén van de projectleiders zegt hierover:

*“Wat je ziet is dat het consultatiebureau wel zijn best doet, maar dat zij maar tien minuutjes hebben en daar leefstijl, groeien, ziektes, alle opvoeding met de ouders moet bespreken. Doorverwijzen naar de gymvereniging is één van de vele dingen die ze bespreken. Dus ja, wij vinden het nog niet prominent genoeg [...] dus dit is niet de ideale route, maar ik weet ook echt niet hoe het dan wel moet.”* (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Drenthe)

Bij een ander KSG-project uit ronde 2014 worden dezelfde problemen ervaren. De eerste groep is daar door de GGD geworven, zij hebben cliënten doorverwezen naar het project. Dit leverde een kleinere groep op dan vooraf was bedacht. Het gaat hierbij om een vrij complexe groep met wat meer problemen en veel niveaoverschillen. Om die reden is via middelbare scholen in de regio een tweede groep geworven. Dit leverde een grotere, maar ook homogener groep op. Als verderop in het programma blijkt dat deze groep goed loopt, dan wordt aan het begin van het schooljaar opnieuw via de school geworven. Ondanks dat de eerste groep een complexe groep was die lastig te benaderen is, is dit wel de doelgroep die met het project moet worden bereikt.

*“We hebben nu al afgesproken dat we voor een nieuwe groep voor na de vakantie meer tijd nemen om te werven en dat we ook proberen om goed te kijken naar de problematiek. Ik wil niet alleen maar enkelvoudige problematiek, maar de eerste groep was nu wel complex, het was moeilijk om ze te werven via kinderartsen en GGD.”* (Samenwerkingspartner zorg KSG, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)

Bij een van de KSG-projecten konden de kinderen worden bereikt via de (migranten-)moeders die al bij de sociaal-maatschappelijke sportorganisatie in beeld waren. Daarnaast zijn leefstijlambassadeurs uit de doelgroep aangewezen die vanuit moskeeën en scholen moeders met kinderen werven. De werving vereist meer inzet omdat het lastig blijkt de doelgroep vast te houden.

Om kinderen te bereiken en te behouden, is het belangrijk om ook de ouders bij het project te betrekken. Om daadwerkelijk een leefstijlverandering bij het kind te bewerkstelligen is met name bij KSG-projecten het bereiken van de ouders belangrijk. Uit de gesprekken met projectleiders en samenwerkingspartners blijkt dat dit niet altijd even makkelijk is. Ook enkele JILIB-projectleiders geven aan dat ze in het vervolg de ouders meer en beter bij het project kunnen betrekken. Ook in de voorgaande studies bleek ouderbetrokkenheid een verbeterpunt. Twee projectleiders en een samenwerkingspartner van KSG-projecten zeggen tijdens de laatste meting het volgende over de betrokkenheid van ouders:

*“We liggen achter met de werving en de betrokkenheid van ouders en de ouderparticipatie [...] ouderparticipatie is sowieso een groot probleem.”* (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Drenthe)

*“Ik denk, zowel de kinderen als de ouders hebben een duwtje in de goede richting nodig. Want anders waren ze al lang lid van een sportclub geweest. Dus misschien dat het ook een beetje lastig is om ze mee te krijgen en om er afspraken voor te maken. Anderzijds had onze investering daar wat groter kunnen zijn.”* (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Noord-Holland)

*“Onze grote zorg is de ouderbetrokkenheid. En ook samen met school hebben we het daar heel vaak over gehad. Van hoe kunnen we dat vergroten? Hoe kunnen we die ouders erbij krijgen? En je merkte het ook wanneer je zei: welke ouder kan een paar kinderen meenemen naar het veld? Dan waren het altijd dezelfde ouders die kwamen en de ouders die hun kinderen toch al op een sport hadden. En juist de kinderen waarvan je denkt, daar zal het goed voor zijn, die zouden we wel eens willen bereiken.”*  
(Samenwerkingspartner sport KSG, ronde 2013, provincie Noord-Holland)

De citaten laten zien dat de betrokkenheid van ouders met name laag is als zij zelf geen of nauwelijks affiniteit hebben met sport, bewegen of gezondheid.

## **Jongeren**

Ook voor de werving van jongeren is het onderwijs een belangrijke plek. Naast de meer traditionele manieren van werven als het verspreiden van flyers, ophangen van posters en de lokale media wordt steeds vaker gebruik gemaakt van sociale media. Het bereiken van jongeren blijkt over het algemeen geen gemakkelijke opgave. Gezien het tegenvallende aantal deelnemers is er onder de jongeren weinig animo. Dit ondervond ook een projectleider uit de eerste ronde die het erg lastig vond om een groep jongeren te motiveren voor pleintjesbasketbal. De jongeren kwamen vaak niet bij de geplande activiteiten opdagen. Daardoor is besloten om in het tweede en laatste projectjaar niet meer op deze doelgroep te focussen.

Niet bij alle projecten blijkt het bereiken van jongeren een lastige opgave. Een medewerker van een stichting uit een gemeente in Noord-Holland, die zich met het project richt op niet-westerse jongeren, geeft aan dat zij in de buurt bekend is en dat het contact daardoor sneller gelegd is. Bij de twee locaties van de stichting kunnen jongeren en ouders gewoon binnenlopen en dat maakt de stichting laagdrempelig. Daarnaast werven de jongeren zelf ook andere jongeren en wordt van het netwerk van organisaties in de buurt gebruik gemaakt. Bij dit project lag vooral een uitdaging in het wegnemen van belemmeringen bij ouders zodat bijvoorbeeld meisjes die wilden sporten dat ook konden doen. Door met de ouders in gesprek te gaan, hebben de meisjes ook aan het sportaanbod mogen deelnemen.

## **Volwassenen**

Zoals al uit de verdiegingsstudie in 2014 bleek, worden bij veel projecten volwassenen geworven door mond-tot-mondreclame. Ook via artikelen en advertenties in lokale kranten worden potentiële deelnemers bereikt. Bij een aantal projecten wordt ook een website of social media als Twitter en Facebook ingezet. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van contacten met sportverenigingen en andere (sociaal-maatschappelijke) organisaties in de omgeving.

Bij een project in Zuid-Holland is het buurtcentrum een belangrijke plaats bij het werven van deelnemers. Daarnaast promoot en verwijst de lokale buurtsportcoach mensen uit de doelgroep naar dit project door. Door gebruik te maken van deze bestaande kanalen, heeft de projectleiding weinig energie hoeven steken in de werving van deelnemers.

*“Wat ik hier zie is dat er bij het buurthuis eigenlijk een hele grote doelgroep is van mensen die niet sporten en waarvoor de activiteiten geschikt zijn. Het buurthuis is al een hele goede vindplaats voor de doelgroep. Voor de rest, als de doelgroep eenmaal begint en bezig is, dat ze gewoon super gemotiveerd zijn, maar in de eerste stap hebben ze wel echt een persoonlijke benadering nodig (...) Het is goed om te weten dat de vraag er is, voor de werving hoeven we niet heel veel moeite te doen omdat we zoveel kanalen hebben en wat heel erg scheelt is dat er niet zoveel sportverenigingen zijn waardoor mensen uit de wijk al snel hier komen.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

Projectleiders zijn van mening dat allochtone volwassenen wat lastiger te bereiken zijn, onder andere vanwege godsdienstige en culturele redenen. Een projectleider van een project uit ronde 2014 geeft aan het lastig te vinden om allochtone vrouwen te bereiken. Om allochtone vrouwen te werven is samenwerking gezocht met een stichting. De projectleider zegt hierover het volgende:

*“Het was lastig om die doelgroep goed te bereiken. We hebben samenwerking gezocht met een sociaal-maatschappelijke stichting en zij organiseren huiswerkbegeleiding voor kinderen met een taalachterstand. En via hen hebben we de vrouwen heel goed weten te bereiken en zijn we vanaf januari gestart. Die zijn nog steeds actief tot aan de ramadan.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

Mede omdat de doelgroep allochtone vrouwen in de besproken gemeente in Zuid-Holland klein is, is de beoogde groep met ouderen uitgebreid.

Een projectleider uit een Zuid-Hollandse gemeente zegt dat het bij het bereiken van de allochtone doelgroep belangrijk is om de uitgangspunten van de gemeenschap te accepteren. Ook zij hadden als doel om de allochtone vrouwen aan sportactiviteiten deel te laten nemen. Het was daarvoor belangrijk om te zorgen dat de mannen wisten wat de activiteiten inhielden en deze goedkeurden. Met een buurtcentrum van Marokkaanse buurtvaders is samenwerking gezocht en daar zijn clinics gegeven. De mannen vonden het erg leuk en hebben hun goedkeuring gegeven. De projectleider is uiteindelijk trots op de werving van de allochtone doelgroep omdat het samen met de sociale partners gelukt is om de doelgroep te bereiken.

*“Zelf hebben wij, trouwens ook een uitgangspunt dat belangrijk is om te noemen: emancipatie van de vrouw begint bij de man, in de niet-westerse culturen. Dat klinkt paradoxaal en dat is het ook, maar het is wel een heel belangrijk uitgangspunt voor die gemeenschap, wat wij geaccepteerd en gerespecteerd hebben.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Zuid-Holland)

Zoals de projectleiders aangeven is het belangrijk om samen te werken met sociaal-maatschappelijke partners uit de wijk die dicht bij de doelgroep staan. Zij weten namelijk wat de doelgroep beweegt en weten de doelgroep te bereiken.



## Ouderen

Een aantal projecten richt zich specifiek op de doelgroep ouderen, al dan niet ouderen met gezondheidsklachten of een beperking. De projectleiders hebben de werving van ouderen op verschillende manieren aangepakt.

Binnen een project uit ronde 2012 in de provincie Utrecht zijn de ouderen voor een fittest uitgenodigd. Deze fittest leverde veel respons op, bijna drie keer meer dan verwacht. Tegelijkertijd was de constatering dat voor veel mensen het aanbod dat beoogd werd niet goed aansloot op hun vraag. Veel mensen zochten een sport- en beweegaanbod dichterbij huis. Daarnaast speelde ook de vormgeving van dat sport- en beweegaanbod mee, zoals de prijs, het tijdstip van het aanbod en de flexibiliteit. De vraag die naar voren kwam uit de fittest heeft ertoe geleid dat het sport- en beweegaanbod moest worden herzien. Bij het bereiken van deze doelgroepen heeft de beweegmakelaar ook een belangrijke rol gespeeld. De beweegmakelaar is werkzaam in een wijk waar alle eerstelijns zorgaanbieders zijn gevestigd: huisartsenpraktijken, leefstijlcoaches en fysiotherapeuten. Zij zijn op de hoogte van het programma. Al het contact dat zij met bewoners hebben, maakt dat zij op die manier het op maat gemaakte programma hebben kunnen introduceren.

Bij een project uit ronde 2013 zijn voor de activiteiten binnen het project externe trainers ingezet. De trainers hebben de promotie en het werven van deelnemers op zich genomen omdat zij een groot netwerk hebben.

*“Ja, we zijn tevreden. Maar het zou ook anders moeten kunnen. Want nu laat je het volledig afhangen van het netwerk van zo’n trainer. Terwijl wij er zelf ook wat meer aan zouden kunnen proberen te doen. Misschien via de website dat we zelf reclame maken voor die activiteiten. Want uiteindelijk wil je ook dat de mensen doorstromen naar de gymstiekvereniging. Dus niet helemaal tevreden. Het is een goed begin, maar het had eigenlijk... misschien moeten we daar toch wat meer aan doen.”*  
(Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Noord-Holland)

Door middel van flyers, artikelen in lokale kranten, uitleg bij ouderenverenigingen en doorverwijzingen van de fysiotherapeut heeft een projectleider uit ronde 2014 oudere deelnemers geworven. Op het wervingsproces wordt tevreden teruggeken. De wijk waarin het project wordt uitgevoerd kent een hoge mate van dorpsgevoel en mond-tot-mondreclame heeft uiteindelijk goed uitpakkt. De projectleider is nog in gesprek met een ouderenzorgcentrum om deelnemers te werven en aan het bewegen te houden.

*“In het begin had ik er wel een beetje buikpijn van of dat het allemaal wel goed zou komen. Maar het heeft gewoon een aanloop nodig [...] ik denk dat het (de werving) vanuit ons project heel goed werkt omdat het stukje samen bewegen, een stukje gezelligheid, het koffie drinken, heel belangrijk is. Het ontmoeten, ik denk dat dat juist voor ouderen heel erg belangrijk is en ook echt een stimulans is.”*  
(Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Overijssel)

## Behoud deelnemers

De uitdaging voor iedere projectleider is om de geworven deelnemers te behouden. Voor veel projectleiders is dat een intensief, en soms ook lastig traject. Een aantal projectleiders geeft aan dat het sociale aspect van de activiteiten ervoor zorgt dat de voorheen inactieve deelnemers behouden blijven. De gezelligheid en de persoonlijke begeleiding worden hierbij als succesfactoren genoemd.

*“Sommigen komen niet eens voor het sporten zelf, maar die vinden het gewoon super om de binding met de anderen aan te gaan.” (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)*

*“We begeleiden dat intensief. Op het moment dat ze echt binnen de vereniging zijn, dan zijn we veel in contact met de ouders, met de kinderen zelf. We peilen waar ze nou naar op zoek zijn, waar eventuele problemen zitten.” (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)*

*“Ik vind het allerbelangrijkste dat die vrijwilliger voor de groep blijft staan en dat de vrijwilliger het leuk blijft vinden. Want dat is vaak ook de verbindende factor. En het sociale aspect. In een van de dorpen zien we nu dat sommige groepen een whatsappgroep zijn begonnen. Ze gaan met elkaar naar de film. Ze gaan met elkaar naar de stad. Je ziet dat er zo’n sociale binding ontstaat. En het is vooral niet verplicht om te betalen als je er niet bent.” (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)*

Bij een Sportimpulsproject in Noord-Holland richten ze zich op de doelgroep van niet-westerse jongeren. De projectleider geeft aan deze jongeren te behouden door structuur te bieden en rekening te houden met de belevingswereld van deze jongeren. De projectleider meldt hierover:

*“Wij gebruiken deels ook sport als middel. Doordat jongeren ook een bepaalde structuur en houvast krijgen in hun dagelijkse leven blijven ze ook bij ons terugkomen (...) De projectleiders en vrijwilligers zijn ook mensen uit de buurt. Dus daar zit een soort van continue verbinding, ook met jongeren, want die komen we niet alleen met activiteiten tegen, maar ook op straat.” (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Noord-Holland)*

De projectleiders zetten zich actief in voor het behoud van inactieven. Het blijkt soms echter een lastige stap om de inactieven structureel te laten sporten, bijvoorbeeld bij een sportvereniging. De hoeveelheid gratis sportaanbod dat door de buurtsportcoach wordt georganiseerd, speelt hierbij mogelijk een rol. Dit verhoogt de drempel om structureel in georganiseerd verband te blijven sporten. Eén van de projectleiders ziet in dat het werven van betalende leden niet alleen binnen dit project een uitdaging is, maar dat dit in het algemeen voor alle sportverenigingen als uitdaging geldt.

*“Dat vind ik nog een hele lastige stap. Dat lukt nog niet echt. Waar het aan ligt weet ik niet precies. Misschien dat de activiteiten de vereniging te weinig promoten. Of misschien dat de trainers meer met hun eigen ding bezig zijn. Dat kan natuurlijk ook. Daar heb ik nog geen vinger achter kunnen krijgen. Maar het is niet zo dat we heel veel nieuwe leden hebben kunnen werven door de activiteiten binnen het project. Die doorstroom moet wel verbeterd worden.” (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Noord-Holland)*

*“En dan zie je dat het moeilijkste stukje is van gratis naar betaald. Daar zit toch de bottleneck ook omdat ze andere mogelijkheden hebben om gratis na school activiteiten te doen met de buurtsportcoach. [...] Het is niet alleen bij dit project, maar het lijkt dus bij allerlei verenigingen hetzelfde probleem te zijn. De stap naar de vereniging. Ik heb nog niet zo goed voor ogen hoe je die stap makkelijker kunt maken. Ik denk persoonlijk dat de ouders die die stap moeten nemen. En daar zou misschien nog een stukje voor de buurtsportcoach kunnen liggen denk ik.” (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Flevoland)*

## Doelen

Aan de projectleiders van projecten uit ronde 2012 en 2013 is gevraagd in hoeverre de projectdoelen van de Sportimpulsprojecten zijn behaald of nog zullen worden behaald.

Net als in de eerdere studie geven vrijwel alle projectleiders aan dat het beoogd aantal deelnemers en activiteiten wordt bereikt en gerealiseerd. De exacte cijfers zijn bij ZonMw bekend, in deze studie is daar niet specifiek naar gevraagd. De projectleiders uit ronde 2012 kijken over het algemeen zeer tevreden op de projecten terug. Bij deze inmiddels afgeronde Sportimpulsprojecten zijn, op één project na, de projectdoelen met betrekking tot aantal deelnemers en activiteiten behaald.

Eén van de projectleiders meldt dat zij vrij hoog hebben ingezet op de projectdoelen, maar deze bij lange na niet hebben behaald:

*“Maar ja als je iets begint moet je wel ambitie hebben vonden wij. Als je zegt: ‘we gaan voor 2% ledenwinst’, dan straal je ook niets uit. En dan bereik je ook niets, dat was onze insteek. We zijn, gezien de daling van het ledenaantal bij de korfbalbond, en onze stijging wel redelijk tevreden.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Overijssel)

Een andere projectleider uit ronde 2012 geeft aan dat het niet gelukt is om een van de activiteiten structureel aan te blijven bieden. Voor maandelijkse activiteiten is wel animo, maar deelnemers willen zich niet structureel binden. Zij gaven aan veel andere dingen te doen hebben en een deelname van eens per maand meer dan voldoende vinden. Over de andere activiteiten die binnen het project worden georganiseerd, zijn de betrokkenen tevreden en over het geheel genomen positief.

Drie van de tien projectleiders uit ronde 2013 geven aan dat de projectdoelen niet volledig zullen worden behaald omdat de beoogde aantallen te hoog zijn. Het gaat hierbij om drie reguliere Sportimpulsprojecten.

*“We hebben nog wel een paar maanden tot september, maar ik denk zelf dat we de 500 in die paar maanden niet gaan halen. Ik moet ook heel eerlijk zeggen dat dit wel erg veel is voor een buurt als deze.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

*“Ik denk dat het wel heel goed is om de doelen te stellen, maar dat het afhankelijk is van de actuele context om ze te behalen.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

Eén van de projectleiders uit ronde 2013 merkt op dat de projectdoelen, het werven van nieuwe leden en opzetten van nieuwe activiteiten, nog niet zijn behaald omdat het project tussentijds is overgedragen. De projectleider verwacht dat het nog wel gaat lukken om de projectdoelen te behalen. Drie projectleiders maken kenbaar dat alle geplande activiteiten zijn uitgevoerd. Bij twee van deze drie projecten worden de activiteiten ook voortgezet of is het al in een structureel sportaanbod omgezet. De derde projectleider kan nog geen uitspraken doen over de continuïteit van de activiteiten. Wel heeft het project de vereniging meer leden opgeleverd. De projectleider vertelt:

*“Ik vind het eigenlijk nog belangrijker dat er heel veel verschillende groepen hier een plek hebben gekregen. Ik vind het nog niet genoeg, er kan nog veel meer gebeuren. Ik kijk ook niet alleen naar sport, maar ook naar welzijn.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Utrecht)

Bij één van de KSG-projecten zijn op de kinderdagverblijven de projectdoelen gehaald, maar dienen de activiteiten nog breder binnen de sportvereniging te worden uitgerold. De projectleider heeft goede hoop dat dit gaat lukken. Zoals eerder vermeld ziet niet iedereen de doorstroom van deelnemers naar de vereniging met vertrouwen tegemoet.

## Samenwerking

Het tot stand brengen of verbeteren van de lokale samenwerking behoort tot de nevensdoelen van de Sportimpulsregeling.<sup>17</sup> Uit de gesprekken met projectleiders en samenwerkingspartners blijkt dat projectbetrokkenen er in slagen om samenwerking tussen organisaties tot stand te brengen en te versterken. In sommige gevallen zijn tussen organisaties (bijv. tussen gezondheidscentra en sportverenigingen) nieuwe verbindingen ontstaan en in andere gevallen is de bestaande samenwerking geïntensiveerd. Als gevolg van deze intensievere samenwerking zijn bijvoorbeeld werk- of projectgroepen in het leven geroepen of stichtingen opgericht. Binnen de projecten wordt met scholen samengewerkt. Daarnaast wordt in meer of mindere mate met sportbonden, lokale sportservices en de gemeente samengewerkt.

Over het algemeen ervaren de projectleiders en de samenwerkingspartners de samenwerking positief. In veel gevallen wordt positief gesproken over *‘de korte lijntjes die zijn ontstaan’* en het toegenomen contact tussen organisaties.

*“Juist de samenwerkingspartners komen met hele goede ideeën. Die lezen zelf ook het plaatselijke krantje, spreken mensen, daar heb je heel veel aan. Hoe kom je aan je deelnemers? Hoe bereik je ze? Dat werkt dan erg positief.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Overijssel)

Ondanks tevredenheid over de samenwerking met de samenwerkingspartners merken projectleiders wel op dat de activiteiten voor de Sportimpuls een extra belasting vormen omdat deze naast de reguliere activiteiten van de partners plaatsvinden. Zowel bij sportverenigingen als bij scholen blijkt dit het geval. Hoewel er ten aanzien van samenwerking overwegend positieve ervaringen zijn, ervaren sommige projectleiders en samenwerkingspartners dat in de samenwerking nog sprake is van *‘eilandjesvorming’*.

*“De samenwerking loopt op zich goed. We zijn nu nog een beetje losse eilandjes, we hebben de sportaanbieders, de kinderdagverblijven en we hebben ons (fysiotherapie, red.) en het stukje jeugdgezondheidszorg. Het is allemaal de bedoeling dat die een stukje dichter bij elkaar komen maar dat gaat natuurlijk stapsgewijs.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

Daarnaast meent een projectleider dat de samenwerkingspartners zichzelf vooralsnog weinig actief voor het project inzetten. Hierbij geeft hij aan dat zijn rol vooral uit helpen en ondersteunen van de verenigingen bestaat en dat de partners het op termijn zelf moeten doen. Waarschijnlijk was de rol van de projectleider vooraf niet voldoende duidelijk.

<sup>17</sup> Zie bijlagen 1 en 2.

Bij twee projecten geven de projectleiders aan dat de samenwerkingspartners soms andere belangen bij het project hebben. Voor nordic walking en gymnastiek worden bij een project uit ronde 2013 externe trainers ingezet. De projectleider heeft soms het idee dat zij uit eigen belang aan het project meewerken:

*“Soms heb je het idee dat de mensen die je inhuurt voor die projecten dat die daar meer voor zichzelf zitten dan voor ons: hoe kunnen we daarmee wat verdienen? En dat vind ik moeilijk te peilen. Heel lastig.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Noord-Holland)

### **KSG/JILIB**

Om aan KSG- en JILIB-projecten invulling te geven, dient meer te worden samengewerkt met zorg- en welzijnsorganisaties en wijkvoorzieningen. Bij KSG-projecten is in enkele gevallen al sprake van een ketenaanpak tussen sport en zorg. Eén van de KSG-projectleiders geeft aan dat de welzijnsorganisaties zich vooralsnog niet echt bij het project betrokken tonen. Mogelijk heeft dit te maken met een verschil in ‘cultuur’ tussen sport- en zorg- en welzijnsorganisaties, zoals één van de projectleiders uit Drenthe veronderstelt.

Bij JILIB-projecten dient te worden samengewerkt met welzijnsorganisaties uit de wijk of nabije omgeving. Vanwege de korte periode (half jaar onderweg) lijkt de samenwerking bij deze projecten nog niet goed van de grond gekomen. In veel gevallen werk(t)en sportaanbieders of -organisaties in het geheel nog niet samen met welzijnsorganisaties en ze weten elkaar dan ook nog maar moeilijk te vinden. Er dient in deze gevallen vaak een nieuwe samenwerking te worden opgezet. Dat vergt veel tijd.

Bij een JILIB-project in Noord-Holland wordt met een partij samengewerkt die duidelijk andere belangen heeft dan de projectleider. De projectleider geeft aan dat het voor het project beter zou zijn als er niet met een dergelijke partij zou worden samengewerkt. Binnen het project zijn bijvoorbeeld vragenlijsten uitgezet onder leerlingen om zo te kijken welke sporten zij leuk vinden om te doen. Een aantal van de door de betreffende partij aangeboden sporten sloot niet aan op de wensen van de leerlingen. Toch zijn vervolgens op de locatie van deze organisatie sportactiviteiten aangeboden in de hoop dat leerlingen lid zouden worden. Dit was in strijd met de visie van de projectleider. De projectleider zegt het volgende:

*“Ik denk dat het voor het project het beste is om samen te werken met partijen die een gemeenschappelijk doel hebben. Sommige organisaties hebben wat andere belangen dan het project, bijvoorbeeld ledenwerving. Mijn doel is om zo dicht mogelijk bij de kinderen te blijven en ze te stimuleren dat ze meer gaan sporten en dat sluit daar niet direct op aan.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Holland)

### **Samenwerking na de Sportimpulsperiode**

Nu het einde van de Sportimpuls voor projecten uit ronde 2013 nadert, is hen gevraagd naar de voortzetting van de samenwerking en hoe deze er dan eventueel uit zal komen te zien. Nu de contacten zijn gelegd en geïntensiveerd laten de projectleiders en samenwerkingspartners weten dat na afloop van de subsidieperiode nog steeds met elkaar zal worden samengewerkt. Enkele projectleiders laten ontvallen dat zij zich na de projectperiode wat meer terug zullen trekken.

Een projectleider van een Sportimpulsproject uit ronde 2013 zegt:

*“We gaan op dezelfde manier door met de samenwerking als de Sportimpuls stopt. Het contact en de korte lijntjes blijven bestaan.”* (Sportimpulsprojectleider, tweede ronde, provincie Utrecht)

Aan projectleiders uit ronde 2012, waarbij de projecten inmiddels zijn afgerond, is gevraagd in hoeverre zij nog samenwerken met de samenwerkingspartners uit het project. Uit de gesprekken is gebleken dat bij alle projecten nog met deze partners wordt samengewerkt en over deze samenwerking bestaat veel tevredenheid.

*“Dat is een duurzame samenwerking geworden. En waar blijkt dat uit? Uit de bekendheid die we nu in de wijk hebben, en dat we elkaar heel gemakkelijk kunnen vinden.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Zuid-Holland)

*“Met de sportservice is dat goed, daar weten we elkaar nu goed in te vinden. We zullen moeten kijken wat we in de toekomst met elkaar willen organiseren. Het idee is dat we bij de zwemvierdaagse, initiatief van een zwembad, dat wij daar wat actiever bij betrokken zijn als vereniging. Ook door deze samenwerking. Dus je ziet dat het een uitstraling heeft op andere activiteiten. Dat is een relatie die doorgaat.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Overijssel)

Bij drie projecten liep de samenwerking met de interventie-eigenaren niet soepel. Twee projectleiders geven aan dat de inbreng van de interventie-eigenaar gering was. Het gaat hierbij om dezelfde interventie-eigenaar: een sportbond. De inbreng van de sportbond voldeed niet aan de verwachtingen van de projectleiders en wordt dan ook als niet succesvol beschouwd. Bij het andere project zijn de projectleider en interventie-eigenaar bij de financiële afhandeling in een vervelende situatie beland.

## **Buurtsportcoach**

Bij nagenoeg alle projecten is een buurtsportcoach betrokken. In 2014 was bij de helft van de bevroagde projecten een buurtsportcoach betrokken; in 2013 was dat bij ongeveer een derde het geval. De mate van inzet van de buurtsportcoach is afhankelijk gebleken van de beschikbare gemeentelijke budgetten. Buurtsportcoaches kunnen op meerdere manieren worden ingezet: bijvoorbeeld bij het schrijven van de aanvraag, maar ook in de uitvoering van het project. De taken bestaan uit werving, communicatie, het uitvoeren en ondersteunen van activiteiten, het leggen van contacten en het verbinden van sectoren. Ook de intensiteit van de inzet van buurtsportcoaches verschilt per project. Bij sommige projecten is de buurtsportcoach zijdelings betrokken en bij andere projecten heeft deze juist een actieve rol. Eén van de projectleiders geeft aan dat ze nog wel wat beter gebruik zouden kunnen maken van de buurtsportcoach door deze actiever in te zetten in de werving, de uitvoering en met name het verbinden van partijen.

Eén van de projectleiders zegt het volgende over de rol van de buurtsportcoach in de werving van deelnemers:

*“Ik ben tevreden over de werving. De waarde van de buurtsportcoach is heel groot. Die betaalt zich zeker terug. De netwerkfunctie die hij heeft is enorm belangrijk.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

Bij twee Sportimpulsprojecten uit ronde 2012 was een buurtsportcoach betrokken, maar deze is inmiddels wegbezuinigd. Bij twee andere Sportimpulsprojecten uit ronde 2012 gebeurde het tegenovergestelde: ten tijde van het project waren geen buurtsportcoaches betrokken, maar inmiddels is dat wel het geval. Mogelijke reden hiervoor is dat de activiteiten van het project binnen het takenpakket van de buurtsportcoaches kunnen worden geborgd. In één geval is zelfs naar aanleiding van het Sportimpulsproject een buurtsportcoach aangesteld.

### Evaluatie en monitoring

De projectleiders evalueren en monitoren hun projecten. Dit gebeurt op meerdere manieren zoals het bijhouden van deelnemersaantallen of gegevens van deelnemers, via de verantwoordingen aan ZonMw of door middel van tussentijdse evaluaties met betrokken organisaties. In enkele gevallen wordt gebruik gemaakt van de evaluaties van een interventie, zoals een 0-, 1- en 2-meting onder deelnemers of het uitzetten van vragenlijsten onder deelnemers en ouders van kinderen. Bij een KSG-project uit ronde 2013 en een JILIB-project uit ronde 2014 worden stagiaires ingezet om het project te evalueren. De projectleiders gebruiken de uitkomsten van de evaluaties als input om het project te verbeteren.

Ook de intensiteit van evalueren en monitoren verschilt per projectleider, van drie keer per jaar, ieder half jaar na iedere rapportage, maandelijks of zelfs continue evaluatie met partners en deelnemers. Dit gebeurt onder andere in opdracht van ZonMw.

*“Ja, continue om.. We hebben hele korte lijntjes en we overleggen een keer in de zes weken. Maximaal één keer in de twee maanden met onze werkgroep en dan steeds weer stand van zaken, wat lukt er wel, wat lukt er niet, wat kunnen we anders doen? Hoe pakken we dit aan? Er zitten vanaf september twee stagiaires op, ook op dit onderdeel.”* (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Drenthe)

*“Ieder detail van het project wordt wel geëvalueerd. Als er een keer negatieve feedback komt van ‘hé dit werkt niet’ dan ga ik kijken hoe we dat voor de volgende activiteiten anders zouden kunnen doen.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)

Voor sommige projectleiders is het wenselijk als er wellicht meer controle vanuit ZonMw zou zijn omdat sommige projectleiders een steuntje in de rug nodig hebben om de zaken goed in te vullen. Het registreren voelt voor hen soms te vrijblijvend.

### Afronding

Aan de projectleiders van projecten uit ronde 2012 is gevraagd hoe zij de afronding van het Sportimpulsproject hebben ervaren. Dit betreft dan de verantwoording van de resultaten en de activiteiten.

De meeste projectleiders zijn tevreden over de afronding van de Sportimpuls en hebben het als ‘gemakkelijk’, ‘vlekkeloos’ en ‘prima ervaren’. Drie projectleiders merken op dat zij de afronding van het project als een ‘beetje lastig’, ‘een klus’ of zelfs ‘vervelend’ hebben ervaren. Het feit dat de aanvraag heel uitgebreid (veel vragen leken op elkaar) en op een bepaalde manier in het schriftelijke format moest worden gezet, maakte dat de afronding lastig was en veel werk vergde.

Het is hen uiteindelijk wel gelukt om het project succesvol af te ronden, deels omdat ze er op tijd aan zijn begonnen en deels omdat ze met het verantwoord van gesubsidieerde projecten al enige ervaring hadden. Eén van de projectleiders is uiteindelijk ontevreden met het resultaat van de afronding. De projectleider zegt het volgende over de afronding:

*“Het inleveren van de rapportage was een klus. Het was lastig om het goed in het format te krijgen en het was veel werk om alle vragen te beantwoorden.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Noord-Holland)

De projectleiders hebben na het afronden van de Sportimpuls de mogelijkheid om een nieuwe aanvraag in te dienen. Aan hen is gevraagd of zij in de toekomst nog een nieuwe aanvraag willen doen. Dit wil nog niet zeggen of zij daadwerkelijk een nieuwe aanvraag indienen, maar het biedt al wel een beeld van de wijze waarop de projectleiders de Sportimpulsperiode hebben ervaren. De projectleiders staan positief tegenover het doen van een nieuwe Sportimpulsaanvraag. In enkele gevallen is al gesproken over het indienen van een nieuwe aanvraag en bij drie afgeronde projecten is al een nieuwe aanvraag ingediend. Eén projectleider maakt hierbij duidelijk dat hij niet opnieuw projectleider zou willen zijn omdat het verhoudingsgewijs veel energie en tijd kost ten opzichte van de behaalde resultaten.

Volgens de meeste projectleiders is de verhouding tussen de financiering, de geïnvesteerde tijd en de uiteindelijke resultaten in balans gebleken. Bij twee projecten kloppen de verhoudingen tussen de investeringen en resultaten niet of deels.

*“We hadden het anders moeten doen, kleiner en gericht moeten beginnen. We moeten er energie in blijven stoppen, maar dat moeten we veel slimmer doen. En je moet niet naar financieel oogpunt naar kijken.”* (Sportimpulsprojectleider, eerste ronde, provincie Zuid-Holland)

### 3.4 Succesfactoren- en faalfactoren

Tegen de zomer van 2015 zijn ervaringen opgetekend van projectleiders en samenwerkingspartners van reguliere Sportimpulsprojecten uit ronde 2012, 2013 en 2014, KSG-projecten uit ronde 2013 en 2014 en JILIB-projecten, die gestart zijn in het najaar van 2014. Het is interessant om na te gaan welke succesfactoren en faalfactoren door de projectleiders zijn ervaren.

#### Succesfactoren

Verskillende succesfactoren komen bij alle drie de regelingen (regulier, KSG en JILIB) terug en worden ook in de rapportage van de verdiepingsstudie 2014 genoemd. Deze succesfactoren worden hier alleen kort opgesomd en zijn:

- Financiële impuls (= Sportimpuls);
- Inzet vrijwilligers;
- Bekendheid in de wijk (bekend gezicht/persoonlijk contact met de doelgroep);
- Kwalitatief goed aanbod dat aansluit bij de wensen van de doelgroep en goede begeleiding (methodisch, didactisch, pedagogisch).

Een aantal andere succesfactoren komen ook bij de reguliere Sportimpuls, KSG en JILIB voor, bij de ene regeling echter meer dan bij de andere. Voor concrete tips voor potentiële nieuwe projectaanvragers wordt verwezen naar bijlage 9.



## **JILIB**

Bij de JILIB-projecten wordt voornamelijk de enthousiaste begeleiding bij de activiteiten en passie voor sport van de begeleiders als succesfactor genoemd. Mogelijk is dit bij JILIB nadrukkelijker een belangrijke succesfactor omdat het hier om het in beweging krijgen van kinderen gaat. Zij hebben vaak nog geen duidelijke voorkeur voor een specifieke sport en willen veel verschillende sporten proberen. Een vakleerkracht van een school meldt dat de kennismakingsactiviteiten van dit sportimpulsproject voor deze kinderen een extra stimulerende werking heeft.

*“Ze (trainers van een gymnastiekvereniging, red.) hebben gewoon een passie voor een sport. En dat weten ze dan toch altijd net op een iets andere manier te brengen. Zij kunnen de kinderen net iets meer triggeren. Zij zien dat veel beter en kunnen er veel beter op aanhaken.”* (JILIB-samenwerkingspartners, ronde 2014, provincie Gelderland)

## **KSG**

Bij de KSG-projecten is de samenwerking tussen de verschillende organisaties (nadrukkelijk ook zorgpartners) een veel genoemde succesfactor. Daarbij worden bijvoorbeeld het hebben van ‘korte lijntjes’ en het opzetten van een duidelijke structuur/rolverdeling genoemd. Als binnen die structuur duidelijke afspraken zijn gemaakt over bijvoorbeeld het afbakenen van taken en het doorverwijzingsproces, dan draagt dat bij aan het in beweging krijgen van de doelgroep om te werken aan gezond gewicht. Om dat te realiseren moet ook iedereen hetzelfde belang dienen. Mogelijk is dit bij KSG nadrukkelijk een belangrijke succesfactor omdat in KSG-programma’s ook meer de nadruk ligt op een ketenaanpak. In deze aanpak wordt sport ingezet als middel om het doel gewichtsvermindering te bereiken.

*“De samenwerking zorg-sport, sport-zorg binnen de werkgroep. Zeker met een uitroepeten!”*. (KSG-samenwerkingspartner, ronde 2013, provincie Drenthe)

## **Regulier**

Bij de reguliere Sportimpulsprojecten wordt de behoeftepeiling bij de doelgroep en de kennis en de tijd die de projectleider/professional in het project kan steken regelmatig als succesfactor genoemd. De Sportimpulsaanvragen worden ingezet om nieuwe doelgroepen in beweging te krijgen. Het is hiervoor belangrijk dat het aanbod bij de wensen van deze doelgroep aansluit. Daarnaast zijn het vaak doelgroepen die moeilijker bereikbaar zijn. Om deze doelgroepen te bereiken is kennis van de doelgroep en tijdsinvestering nodig. Ook de onderlinge communicatie tussen partijen en de communicatie naar buiten toe wordt als succesfactor genoemd en past in dit beeld van het bereiken van een moeilijk bereikbare doelgroep.

*“Het vraaggericht aanbieden van activiteiten, dat er dus echt wordt gekeken welke behoefte is er bij de doelgroep. Het is gewoon een feit dat er heel veel mensen uit de wijk nog nooit gesport hebben. Als je hen meteen een uur laat sporten, dat houden ze eigenlijk niet vol. Je moet echt aansluiting vinden bij de doelgroep.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

Bovenstaande punten zijn in de ogen van projectleiders voorwaarden om projecten te laten slagen. Naar ons idee zouden een aantal van deze zaken nader kunnen worden geconcretiseerd, want wanneer is bijvoorbeeld het activiteitenaanbod naar tevredenheid? Wanneer is daadwerkelijk sprake van kwalitatief goed aanbod? Waaraan moeten goede begeleiders voldoen? Wanneer is de rolverdeling duidelijk genoeg en wanneer beschikt iemand over voldoende kennis van de doelgroep?

## Faalfactoren

Naast de verschillende factoren die bijdragen aan het behalen van succes zijn er ook factoren die dat succes belemmeren, de zogenoemde faalfactoren.

Faalfactoren die ook worden genoemd in de rapportage van 2014 zijn:

- Vertrek van projectmedewerkers tussentijds;
- Afhankelijkheid van intermediairs;
- Het niet kunnen bereiken van de doelgroep/ gebrek aan kennis over de doelgroep.

Daarnaast komen nog andere faalfactoren naar voren die in 2014 niet nadrukkelijk zijn genoemd:

- Afhankelijkheid van de inzet van vrijwilligers. Het is soms moeilijk om op vrijwilligers te bouwen. Er wordt aangegeven dat het belangrijk is om altijd te zorgen voor achtervang;
- Verplicht gebruik van bestaande interventies. Dankzij het moeten benutten van interventies op de Menukaart kan het voorkomen dat het aanbod toch niet voldoende aansluit bij de vraag van de doelgroep in specifieke wijken.
- Deelnemersafhankelijkheid. Aanbod verzorgen voor kleine groepen maakt het project kwetsbaar. Wanneer een project moet worden geborgd en dit ook (financieel) levensvatbaar moet zijn, is het werken met kleine groepen lastig omdat dan bij uitval van één of enkele deelnemers de borging moeilijk is vorm te geven.

Een aantal andere faalfactoren (de één meer dan de ander) komt ook bij de reguliere Sportimpuls, KSG en JILIB voor.

### Regulier

Bij de reguliere Sportimpulsaanvragen komt als faalfactor het thema borging naar voren. Er wordt aangegeven dat hier van te voren niet goed genoeg over is nagedacht, of dat te lang is gewacht om hier over na te denken/dit vorm te geven.

*“Eigenlijk is het einddoel, die borging, iets waarmee je zou moeten beginnen. Want als je daar een structurele methode voor hebt, dan is misschien wat je bereikt aan kinderen die lid worden van een vereniging veel groter. Eerst wil je ze mee laten doen en het plezier van sporten en bewegen laten ervaren en vervolgens denk je: oh ja, nu is het natuurlijk goed als ze lid worden van een vereniging. Terwijl het resultaat nog beter wordt als je dat concept al uitgewerkt klaar hebt liggen.”*

(Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

### KSG

Bij de KSG-projecten komt een aantal andere faalfactoren nadrukkelijker naar voren. Zo is men bijvoorbeeld sterk(er) van de betrokkenheid van partners afhankelijk. Als blijkt dat hun betrokkenheid niet zo groot is en andere prioriteiten voorrang krijgen, dan kan dit in het proces en op het resultaat een belemmerende werking hebben.

Ook de beperkte beschikbaarheid van uren voor coördinatie, bijvoorbeeld voor deelname aan projectleidersbijeenkomsten, wordt als faalfactor ervaren. Meerdere projectleiders geven aan dat de 25 procent coördinatiekosten die in de begroting mogen worden opgenomen, niet voldoende zijn om alle uren van coördinatie te bekostigen.

Tot slot wordt de ouderbetrokkenheid bij een deel van de KSG-projecten als faalfactor beschouwd. Dit kan bijvoorbeeld gaan over de lage deelname van ouders aan workshops, maar ook het niet halen en brengen van kinderen naar activiteiten.

*“Ja, en die verbeterpunten blijven die ouders, die ouders, die ouders, die ouders. Ik heb nog steeds niet het ... De school piekert zich ook suf.”* (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Noord-Holland)

#### **JILIB**

Bij de JILIB-projecten komen meer specifieke faalfactoren naar voren. Dit zijn de drempel van deelnemersbijdragen bij activiteiten, het beperkte contact met inwoners van de wijk (inclusief ouders), en de hoeveelheid aan ander aanbod dat al in de wijk aanwezig is. De drempel van deelnemersbijdrage betekent niet altijd dat er onvoldoende geld is, een projectleider denkt dat het ook een cultureel aspect kan zijn.

*“Kinderen mogen twee keer komen en dan moeten ze betalen, dat mag niet van de ouders. Het is in dit geval een meisje van buitenlandse afkomst. Als ik zie hoe het meisje komt, met een telefoon en hoe ze gekleed is, dan heb ik niet het idee dat het aan het geld ligt, maar dat het gewoon niet mag.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

### **3.5 Borging projecten**

Bij de Sportimpulsprojecten die in 2012 zijn gehonoreerd, is de financiële ondersteuning halverwege 2014 afgerond. Het schooljaar 2014-2015 is hierdoor het eerste complete jaar dat deze projecten zonder additionele gelden vanuit de Sportimpuls (al dan niet) zijn uitgevoerd. De tien projectleiders vanuit de eerste ronde is gevraagd hoe de borging van de projecten is verlopen. Deze paragraaf geeft voornamelijk de antwoorden van deze projectleiders weer. Daar waar vanuit ronde 2013 en ronde 2014 andere beelden worden geschetst over de borging, zullen die ook worden weergegeven.

#### **Borging deelname**

Van de projecten uit 2012 zijn de meeste projecten qua opzet en uitvoering op vergelijkbare wijze in 2014-2015 voortgezet. Bij een deel van de projecten zijn de deelnemers van de projecten lid geworden van sportverenigingen of aangesloten bij andere beweeggroepen. Daarnaast zijn er ook projecten waarbij korte cursussen (bijvoorbeeld een fietsles) worden aangeboden. Hierbij is het niet zozeer het doel om steeds dezelfde deelnemers te houden, maar om herhaling van het aanbod te realiseren.

*“De sport- en beweegactiviteiten zijn na afloop voortgezet. Er zijn al twee blokken gegeven, in het na- en het voorjaar.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Noord-Holland)

Ook geven verschillende projectleiders aan dat activiteiten worden voortgezet of overgenomen door lokale buurtsportcoaches of combinatiefunctionarissen.

*“Op dit moment worden de leerlingen van deze scholen nog steeds bereikt, omdat de activiteiten (eurofittest, spellenmap, begeleiding activiteiten) door de groep buurtsportcoaches zijn ‘overgenomen’ en breed zijn weggezet onder alle basisscholen (25) en scholen voor het voortgezet onderwijs (3).”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Utrecht)

## Borging financiering

Ook de borging van de financiering lijkt bij de meeste Sportimpulsprojecten uit ronde 2012 goed te zijn geregeld.

Indien deelnemers lid zijn geworden van een sportvereniging, maken ze onderdeel uit van de verenigingen en betalen ze reguliere contributie. Hier is sprake van financiële borging op deelnemers-niveau. Dit betekent echter niet dat de opzet van het oorspronkelijke Sportimpulsproject, waarschijnlijk met gratis clinics/kennismakingsaanbod, ook op lange termijn geborgd is. Het is namelijk onduidelijk wat er gebeurt met deelnemers die geen lid zijn geworden. Onder het kopje 'borging samenwerking' is hier meer over te lezen.

*“Gewoon uit onze eigen middelen. Die meiden zijn lid van onze club dus contributie komt binnen, dat is een deel van de geldstroom. Verder uit algemene middelen, materialen, enzovoort schaffen we gewoon aan.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Zuid-Holland)

*“De borging van activiteiten is voor ons geen probleem hoor. De deelnemers worden lid van de vereniging, tegen gereduceerd tarief maar het is wel kostendekkend. Dat is wel afgedekt.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Overijssel)

Er zijn ook projecten waarbij het specifieke (eerste kennismakings-)aanbod financieel is geborgd. Soms gaat het om het complete aanbod, soms om een afgeslankte vorm. Een voorbeeld daarvan wordt hieronder weergegeven. Dit aanbod wordt voortgezet en gefinancierd door de betreffende gemeente. Onderstaand citaat illustreert dit:

*“Dankzij subsidie van de gemeente konden er wederom tussen september en december 2014 en tussen maart en juni 2015 de activiteiten worden georganiseerd. Anders dan tijdens de Sportimpulsperiode vindt er nu geen evenement meer plaats, want daar waren geen financiële middelen meer voor beschikbaar.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Noord-Holland)

Borging van financiële middelen blijkt voor sommige Sportimpulsprojecten lastig. Een projectleider geeft aan bij de start van de interventie naïef te zijn geweest. Doordat via de Sportimpuls een flinke subsidie beschikbaar was, hebben ze alle activiteiten gratis aangeboden. De projectleider geeft aan dat dit een fout was en dat dit nu de borging in de weg staat. Wanneer ze volgens hem aan de deelnemers een kleine bijdrage hadden gevraagd, was dit voor hen een gewoonte geworden. Dat hebben ze nu niet gedaan en voor zijn gevoel hebben ze de deelnemers daarmee afhankelijk van de gratis vorm van deelname gemaakt.

*“Nu is het gratis en dat staat gelijk met vrijblijvend. Dat hadden we niet moeten doen en dat merken we pas toen de vrouwen eigenlijk heel boos en teleurgesteld reageren dat ze moesten gaan betalen om het door te kunnen zetten. Daarmee hebben wij ze gewoon afhankelijk gemaakt. Ik heb me onvoldoende gerealiseerd dat dat een afhankelijkheidsimpuls is.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Zuid-Holland)

Een andere methode waarop financiële borging is gevonden, is door middel van de inzet van combinatiefunctionarissen, buurtsportcoaches of andere reeds bestaande (deels) gesubsidieerde inzet.

*“De financiering is voortgezet middels een combinatiefunctionarissenpost. Er is voor drie jaar (tot 2018) een combinatiefunctionaris aangesteld, 0,4 fte.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Utrecht)

De borging van de financiering van aanvragen uit 2013 (regulier en KSG) lijkt over het algemeen ook goed te verlopen. Een verschil bij KSG ten opzichte van reguliere projecten is dat bij sommige KSG-activiteiten en/of deelname structurele vergoeding vanuit zorgverzekeraars kan worden ingezet. Ook het geld van minimabeleid van de gemeente wordt door een project als financiële borging benut.

### **Borging samenwerking**

Naast het behouden van de deelnemers en het borgen van de financiering rondom lidmaatschap en/of activiteitsaanbod, is het ook de vraag in hoeverre de samenwerkingen rondom de Sportimpulsprojecten worden voortgezet.

Op verschillende plekken wordt de samenwerking op dezelfde wijze voortgezet als tijdens de Sportimpulsperiode. De enige kleine aanpassing is dan bijvoorbeeld dat binnen sportverenigingen taken van projectleiders over meerdere vrijwilligers worden verdeeld.

*“In het bestuur hebben we iemand, we noemen het sportinnovatie en buurtfunctie, die post is gecreëerd toen we met deze activiteiten begonnen. Die vervulde ik, maar nu vallen daaronder verschillende mensen die verschillende takken doen.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Zuid-Holland)

Ook bij andere sportorganisaties buiten de sportverenigingen lijkt de samenwerking bij de meeste projecten goed geborgd. De buurtsportcoaches en combinatiefunctionarissen vervullen bij een deel van de projecten al een rol. Zij zorgen voor continuering van het aanbod.

*“De verantwoordelijkheid voor de regie ligt bij de combinatiefunctionaris. De projectpartners blijven allemaal dezelfde, er komen geen nieuwe partners bij.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Utrecht)

Ook de projectleiders uit ronde 2013 zijn over het algemeen positief over het behoud van de huidige samenwerking. Bij de KSG-projecten wordt in het kader van borging specifiek de structurele samenwerking met zorg genoemd. Verschillend ten opzichte van borging van aanbod vanuit reguliere Sportimpulsprojecten zijn de lijntjes met JOGG en het gezondheidsbeleid van de gemeente.

Dat de borging betreffende de samenwerking nog niet overal goed is geregeld en soms tot zorgen leidt bij de projectleiders en samenwerkingspartners wordt aan de hand van de volgende citaten geïllustreerd:

*“Misschien zou de schooldirectie geconfronteerd moeten worden met de afspraken over borging in de projectaanvraag. Daarin hebben zij aangegeven zorg te zullen dragen voor borging. Misschien wordt het dan wat gemakkelijker.”* (Sportimpulssamenwerkingspartner, ronde 2013, provincie Limburg)

*“Laatst hadden we van de interventie-eigenaar een meeting, daar kwamen ook allemaal andere mensen die deze interventie zijn gestart. Toen hebben we met elkaar allemaal ideeën uitgewisseld. Dan blijkt dat het heel erg moeilijk is om de samenwerking te borgen. Na die middag dacht ik: oké, dit gaat een hele klus worden.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

## 3.6 Overall beeld

In deze paragraaf zal worden beschreven welke effecten met de Sportimpuls zijn bereikt en welke opvattingen over de geboden ondersteuning bestaan.

### Effecten

Projectleiders van ronde 2012 en 2013 zien verschillende effecten. Het meest genoemde effect heeft betrekking op het aantal mensen dat structureel is gaan deelnemen aan sport en beweegactiviteiten. Hierbij worden de verschillende doelgroepen zoals kinderen, senioren, allochtonen en mensen met een beperking regelmatig genoemd. Sommige sportimpulsprojecten hebben als effect gehad dat compleet nieuwe teams bij sportverenigingen zijn gestart. Ook bij buurthuizen zijn verschillende nieuwe groepen structureel in beweging.

*“Grote toename van mensen die structureel aan het bewegen zijn die voorheen eigenlijk niet bewogen. Met name het structurele aspect is belangrijk. En dat het onderdeel is geworden van het buurthuis, dat mensen binnen komen met vragen over sport. Het klinkt door in de wijk van: als je wilt sporten moet je naar het buurthuis gaan.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2013, provincie Zuid-Holland)

Een enkele projectleider is minder te spreken over de effecten of had gehoopt, vooral omdat ze veel subsidie hadden ontvangen, dat er meer effecten zouden zijn opgetreden.

*“Ja ehmm. Als ik heel eerlijk ben dan zeg ik: In verhouding, ik doe mezelf te kort nu, wij waren één van de grootste subsidieontvangers, en daar waren we heel erg blij mee, maar.... Ik vind de verhouding qua resultaat niet goed. Het resultaat wat is behaald. Maar ook wat werd nagestreefd. En in verhouding het bedrag wat er voor beschikbaar is gekomen.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Overijssel)

Een KSG-projectleider van een ronde 2014 is van mening dat het belangrijk is om de effecten ook niet groter te maken dan ze zijn en realistisch te kijken naar wat een sportactiviteit kan bijdragen.

*“Sporters zijn vooral goed om zichzelf op de borst te kloppen. En wij zijn niet de sector waarin we zeggen dat lukt niet. Wij zijn de sector die roept wij kunnen alles en sociale problemen, prima dan moet je een voetbaltoernooitje doen. Overgewicht daar kunnen we ook tegen, dat we overal een pleister voor hebben en lukt het niet dan schreeuwen we heel hard dat we hele goede dingen gedaan hebben.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

Naast effecten op structurele sportdeelname worden ook andere effecten gezien. Deze effecten liggen vooral op het gebied van nieuwe samenwerking tussen verschillende sectoren, waardoor sport en beweging bij verschillende doelgroepen onder de aandacht is gebracht.

Sportverenigingen vormen een groot deel van de aanvragende organisaties van de reguliere Sportimpuls, KSG en JILIB. Aan deze sportverenigingen en aan ander direct betrokken organisaties is gevraagd in hoeverre de Sportimpuls aan de professionalisering van de eigen organisatie heeft bijgedragen.

De meeste projectleiders zeggen dat de Sportimpuls in meer of mindere mate heeft bijgedragen aan de professionalisering van de eigen organisatie. Bijvoorbeeld doordat organisatiestructuren zijn aangepast, afspraken op papier gezet zijn en er meer en andersoortige aanbod wordt gegeven.

*“Ik denk dat het deelnemen aan dit soort initiatieven ervoor zorgt dat je als organisatie sterker wordt. (...) Het draagt bij aan de manier waarop je activiteiten opzet, je structuur in de vereniging aanbrengt. Je moet toch op een net wat andere manier opereren dan zonder al die dingen.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

*“Gekeken naar de corebusiness van de sport heeft de Sportimpuls niets bijgedragen aan professionalisering van de vereniging. De spelers worden er niet beter van, de vrijwilligers niet, de kantine niet, de mensen gaan er niet meer van drinken. Maar het heeft wel toegevoegde waarde gehad in de maatschappelijke positie die je in wilt nemen. En het netwerk.”* (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Noord-Brabant)

*“Belangrijkste is dat wij als vereniging veranderd zijn. Effect is dat er binnen onze vereniging bewustzijn is ontstaan dat wij een plek in de maatschappij hebben. Dat er binnen de vereniging het verenigen toch echt een werkwoord is. We hebben onze plek in de wijk, zijn bekend in de wijk. We staan bekend als een sociale welzijnspartner, dat is bijzonder als sportvereniging om dat voor elkaar te kunnen krijgen.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2012, provincie Zuid-Holland)

## Ondersteuning

Aan de projectleiders is gevraagd of ze voldoende ondersteuning hebben gehad bij het project, waarom wel of waarom niet en door wie die ondersteuning is geboden.

Meerdere projectleiders stippen aan dat ze het niet duidelijk vinden welke taken bij ZonMw, NOC\*NSF en/of NISB liggen. Een klein deel van de projectleiders is daarnaast negatief over de ondersteuning die ze krijgen of hebben gekregen. Dit kan gaan over ondersteuning van de projectleider door lokale partners, maar ook ondersteuning van sportbonden, interventie-eigenaren en de landelijke ondersteuningsstructuur.

*“De verenigingen die hier zitten zijn redelijk klein (...) Ze hebben maar een paar vrijwilligers en dan merk je dat je redelijk weinig ondersteuning hebt. Bij het vorige project werkte ik in een grote gemeente en daar had je met sportverenigingen te maken die behoorlijk professioneel waren ingesteld en daar kwamen input vanuit de vereniging en ook veel meer ondersteuning. (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zeeland)*

Een andere projectleider stelt vast dat de lokale ondersteuning goed was, maar dat landelijk vanuit de bond en vanuit OOSI de ervaren ondersteuning tegen viel en dat de aanvrager zelf veel initiatief moest nemen om ondersteuning vanuit de bond te krijgen. Ook had deze projectleider een andere invulling verwacht van de regionale bijeenkomst waar hij aan deelnam.

*“Wij zijn in januari naar zo’n bijeenkomst geweest en daar had ik toch iets anders van verwacht. Meer antwoord op de vraag hoe je formats invult en hoe het financieel allemaal was geregeld. Maar dat kon toen niet op die dag (...) daar had ik gewoon meer van verwacht van die middag. (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)*

De meeste projectleiders geven aan wel voldoende ondersteuning te hebben gehad van verschillende partijen, of het sowieso niet nodig te hebben gehad. Over de landelijke bijeenkomsten zijn de meningen verdeeld. Zoals hierboven geschetst zijn sommige projectleiders ontevreden. Anderen zijn juist heel tevreden en geven aan dat deze bijeenkomsten zeer leerzaam zijn geweest.

*“In de eerste ronde KSG-aanvragen hebben ze alle aanvragen, dat waren er twintig, bij elkaar gehaald. Die moesten allemaal beginnen. Dat was echt een super interessante bijeenkomst waar we ook contacten hebben opgedaan die gewoon later weer gebruikt zijn. En bij de laatste netwerkbijeenkomsten, ging het specifiek over KSG-aanvragen. Daar is over gespard, dat is echt hartstikke interessant. We gingen daar iedere keer heen, we werden ook gevraagd om gewoon iets te vertellen. Ook als voorbeeld, maar daar kun je heel veel van opsteken.” (KSG-projectleider, ronde 2013, provincie Drenthe)*



## 4. Conclusie(s) en discussie

Tot slot van deze rapportage worden enkele samenvattende conclusies getrokken waarmee antwoord wordt gegeven op de volgende vragen die in het onderzoek centraal staan:

1. Wat zijn de bevindingen van projectleiders omtrent de aanvraagprocedure?
2. Hoe verloopt de uitvoering van de projecten in de ogen van projectleiders en samenwerkingspartners?
3. Wat zijn de ervaren succes- en faalfactoren?
4. Hoe krijgt de borging van deze projecten vorm na beëindiging van de subsidie?

### 4.1 Aanvraagprocedure gaat goed, heldere communicatie blijft nodig

Het onderzoek laat zien dat de aanvraagprocedure over het algemeen goed verloopt en dat hier in de loop van de jaren meer tevredenheid over is gekomen. Zo is er minder onduidelijkheid over de eisen waaraan de subsidieaanvraag inhoudelijk moet voldoen en financiële vragen van de projectleiders, over bijvoorbeeld BTW, komen in de ronde 2014 nauwelijks meer voor. Wel zijn er verschillende praktische zaken waarmee nog meer rekening kan worden gehouden. Bijvoorbeeld dat meer schrijfruimte op het aanvraagformulier beschikbaar wordt gesteld.

Een andere suggestie is dat een Word-document vanuit het online systeem op tijd beschikbaar moet zijn. Projectleiders geven daarnaast aan dat met name in de laatste fase van de aanvraag het noodzakelijk is dat voldoende mensen van de landelijke ondersteuningsorganisaties (OOSI, ZonMw, NOC\*NSF en NISB) beschikbaar zijn om vragen te beantwoorden. Over bijvoorbeeld de handleiding voor de subsidieaanvraag en de zelfscan moet eenduidig worden gecommuniceerd zodat kan worden getest of de aanvraag aan de eisen voldoet.

Tot slot is duidelijk geworden dat een aantal interventies op de menukaarten nog helderder moet worden beschreven zodat aanvragers beter zicht krijgen op het aanbod en de activiteiten die zij 'inkopen'. Daarnaast wordt, net als in 2014, de suggestie gedaan om meer ruimte te maken voor eigen inbreng in de bestaande interventies.

### 4.2 Verloop van projecten naar wens

Het overgrote deel van de onderzochte projecten verloopt goed. De projecten verlopen volgens planning en waar dit niet het geval is, wordt dit tijdig ingezien en er op geanticipeerd. Verder wordt geconcludeerd dat de samenwerking tussen partijen op lokaal niveau dankzij de Sportimpuls een stevige stimulans krijgt en dat deze samenwerking meestal naar wens verloopt. Bij JILIB-projecten lijkt de samenwerking met welzijnsorganisaties echter nog niet goed van de grond te zijn gekomen. Het gaat hierbij om een relatief nieuwe samenwerking. De JILIB-projecten zijn een half jaar geleden gestart en de verwachting is dat de intersectorale samenwerking nog zal toenemen. Dit zal de meting in 2016 moeten uitwijzen.

Uit het onderzoek blijkt dat ondanks de doorgaans goede samenwerking het van belang is dat vanuit de interventie-eigenaren voldoende betrokkenheid wordt getoond en de projectleiders en samenwerkingspartners zich bewust zijn van de wederzijdse afhankelijkheid en gedeelde belangen.

Het creëren van meer samenwerking tussen partijen (bijvoorbeeld bij een ketenaanpak), zorgt enerzijds voor een breder en beter bereik van de doelgroep. Anderzijds blijkt geregeld dat het samenwerkingsproces door de belangenverstremming en verschillen in prioriteitbepaling tussen de partners wordt vertraagd.

De inzet van buurtsportcoaches en combinatiefunctionarissen bij Sportimpulsprojecten lijkt steeds beter te gaan. Deze functionarissen krijgen op lokaal niveau meer bekendheid en sluiten met hun eigen aanbod vaker op Sportimpulsprojecten aan. Soms vergroot dit (veeltijds gratis) aanbod de concurrentie met sportverenigingen en om dit tegen te gaan is afstemming in het voortraject van belang.

Over het bereiken van de gestelde doelen binnen Sportimpulsprojecten bestaat doorgaans tevredenheid, maar het blijft belangrijk om de doelgerichtheid van de projecten in acht te nemen. Tussentijdse vormen van evaluatie en monitoring dragen bij aan deze doelgerichtheid, vandaar ook dat ZonMw hier meer op stuurt.

Tot slot: een belangrijk knelpunt bij het verloop van projecten is nog steeds het bereik en de werving van moeilijke doelgroepen. Een suggestie zou zijn om een factsheet te maken met verschillende *best practices* ten aanzien van de werving per doelgroep.

### 4.3 Succes- en faalfactoren

Het onderzoek leert ons veel over succes- en faalfactoren. Welke factoren dragen bij aan het succes van een project en welke factoren werken juist belemmerend? Hieronder volgt een samenvatting.

#### Succesfactoren

Een belangrijke factor voor het succes van projecten zijn enthousiaste en deskundige begeleiders. Dat betekent dat activiteiten leuk moeten zijn en met veel passie en energie moeten worden gebracht, maar ook methodisch, didactisch en pedagogisch verantwoord moeten zijn zodat deelnemers van verschillende (vaardigheids)niveaus kunnen deelnemen.

Een andere belangrijke voorwaarde voor succes is een sterke samenwerking tussen organisaties op lokaal niveau. Met name bij samenwerking tussen verschillende sectoren (bijvoorbeeld in de keten zorg-sport), maar ook bij samenwerking tussen profit en non-profit is het belangrijk om duidelijke afspraken te maken over belangen, prioriteiten en doelen. Als daarover overeenstemming is bereikt, vergroot dit de kans op een succesvol project. De buurtsportcoach speelt hierin in toenemende mate een belangrijke rol. Met het gegeven dat een buurtsportcoach een specifieke opleiding genoten heeft, is de kans aanwezig dat zijn of haar betrokkenheid voor een kwaliteitsimpuls zorgt ten aanzien van de activiteiten.

De doelgroep staat in alle Sportimpulsprojecten centraal. Het is dan ook niet verwonderlijk dat kennis over de doelgroep bijdraagt aan het succes van een project. Een behoeftepeiling onder de doelgroep is een belangrijke methode om die kennis te vergaren. Bij projecten waarbij hier nadrukkelijk meer aandacht aan is besteed, lijken meer effecten te zijn opgetreden.

#### Faalfactoren

Een factor die belemmerend kan werken ten aanzien van succes van een project, met name bij de afronding, is een gebrek aan visie op borging.

Projectleiders houden hier over het algemeen aan het begin van het traject te weinig rekening mee, terwijl dat juist de fase zou moeten zijn om hier goed over na te denken.

Te weinig ouderbetrokkenheid is een tweede belangrijke factor die het succes van een project in de weg kan staan, met name als het project zich op inactieve jongeren in lage inkomensbuurten richt. Deze doelgroep groeit op in een bewegingsarme leefomgeving en wordt van huis uit niet gestimuleerd om actief met bewegen en gezondheid bezig te zijn. Het betrekken van ouders is dan lastig, maar wel noodzakelijk om succesvol te zijn.

Een laatste faalfactor is dat het aanbod te weinig of niet aansluit bij de wensen, behoeften, of de culturele achtergrond van de doelgroepen. Met name dit laatste zorgt er vaak voor dat de doelgroep niet wordt bereikt en deelname aan activiteiten door deze groep uitblijft.

#### **4.4 Borging verloopt steeds beter, maar blijft punt van aandacht**

De borging van projecten gaat in vergelijking met eerdere metingen beter, maar vraagt nog veel aandacht. De doelgroep/deelnemer wordt beter bij de ontwikkeling van activiteiten betrokken en activiteiten worden vaker binnen regulier aanbod ondergebracht. Ook de aandacht voor financiële borging is groter dan voorheen. Het helpt als deelnemers tijdens de projecten gewend raken aan een betalingsverplichting ten behoeve van sportaanbod. Op kleine schaal wordt hier reeds mee geëxperimenteerd. De borging vindt vooral plaats via reguliere middelen of subsidies van gemeenten, vanuit de inzet van combinatiefunctionarissen/buurtsportcoaches, of bijvoorbeeld via zorgmiddelen (KSG).

Geconstateerd wordt dat buurtsportcoaches en/of combinatiefunctionarissen steeds vaker worden ingezet voor de coördinatie, uitvoering en borging van Sportimpulsprojecten.

#### **4.5 Discussie**

Dat de buurtsportcoach vaker in beeld komt bij de voorbereiding, uitvoering en borging van Sportimpulsprojecten is een goede ontwikkeling, omdat mag worden verwacht dat beide landelijke sport- en beweegstimuleringsregelingen (Sportimpuls en Buurtsportcoaches) een kwalitatief verhogend effect op elkaar hebben. Buurtsportcoaches beschikken over vakinhoudelijke kennis en vormen een spil tussen de (sociale) partijen in de wijken. Dat is cruciaal voor de bestendiging van inhoudelijk goed lokaal sport- en beweegaanbod en het daarmee bereiken van inactieve kinderen, jongeren en volwassenen.

Het bereiken van kinderen (en jongeren) uit lage SES-wijken blijft daarentegen een uitdaging, te meer daar de ouders over het algemeen weinig of zelfs geen affiniteit met sport en bewegen hebben en de stimulering van thuis uit achterwege blijft. Het werven via scholen blijft daarom bij deze groepen essentieel. Bij veel sportimpulsprojecten wordt van 'de ingang van' de scholen al dankbaar gebruik gemaakt. Met de inzet van een buurtsportcoach is de verwachting dat de samenwerking met het onderwijs zal worden gecontinueerd.

Eén van de opmerkelijke zaken in het onderzoek die is gerelateerd aan de betrokkenheid van buurtsportcoaches heeft betrekking op het gratis aanbieden van spel- en sportactiviteiten.

Een groot deel van de kosten, die zij ten behoeve van de activiteiten maken, worden namelijk met behulp van subsidies van gemeenten waarbinnen zij actief zijn gefinancierd. Bij een enkel project wordt om een symbolisch bedrag gevraagd en ook wordt geëxperimenteerd met het stapsgewijs verhogen van het tarief. Echter, ten behoeve van een zo'n groot mogelijk bereik van deelnemers worden de kosten voor de uitvoering van de activiteiten niet of nauwelijks aan de deelnemers doorberekend. In de optiek van sportverenigingen werkt dit concurrentie in de hand, omdat zij lang niet altijd voor de lokale subsidies in aanmerking komen en moeten terugvallen op contributiebijdragen van leden. Zolang de (ouders van de) deelnemers gratis kunnen deelnemen aan sportaanbod (vanwege andere (lokale) subsidiekanalen) zullen ze mogelijk geen belangstelling hebben voor doorstroming naar reguliere sportverenigingen. Zij blijven derhalve gebruik maken van het buiten clubverband georganiseerde sportaanbod. Is dit een probleem? Enerzijds niet, zij zijn immers in beweging gebracht. Het gaat er uiteindelijk om of inactieve mensen op structurele basis bewegen en/of sporten. De plaats of setting waarin dit gebeurt is minder essentieel. Anderzijds kan dit als een probleem worden gezien omdat er sprake is van concurrentie met sportverenigingen, stichtingen of commerciële sportaanbieders en dat zal niet de bedoeling zijn. Daarnaast blijft de subsidieafhankelijkheid bij (gratis aangeboden) sportactiviteiten van kracht en dat is niet wenselijk. Voor gezinnen die moeite hebben met betalingsverplichtingen is het wellicht zinvol om te wijzen op de mogelijkheden van bepaalde fondsen, waaronder het Jeugdsportfonds. Wat vinden de deelnemers van de Sportimpulsprojecten zelf van een (eventuele) eigen financiële bijdrage? In een vervolgonderzoek zou hen kunnen worden gevraagd of ze meer en/of structureler zijn gaan bewegen, binnen welke setting (in verenigingsverband of anderszins) en of men voornemens is om het beweeggedrag voort te zetten? En zo ja, tegen welke voorwaarden?

Het is gebleken dat vanuit de sportaanbieders behoefte bestaat aan uitwisseling van kennis en ervaringen, bijvoorbeeld ten aanzien van de financiële borging, maar ook ten aanzien van de bevordering van ouderparticipatie. Het delen van *best practises* in het begin van de projectperiode is wenselijk, de lerende netwerkbijeenkomsten bieden daarvoor voldoende mogelijkheden.

In dit verdiepingsonderzoek naar de inzet en uitvoering van de Sportimpuls(projecten) is alleen met projectleiders en een aantal samenwerkingspartners gesproken. Het plaatje is daardoor niet volledig. Het zou interessant zijn om ook de ervaringen van eindgebruikers (lees: deelnemers aan de sport- en beweegactiviteiten) tegen het licht te houden. Hoe tevreden zijn zij over de geboden activiteiten en begeleiding? Wat zijn in hun ogen verbeterpunten? Zijn ze daadwerkelijk meer gaan bewegen en wat vinden ze daar van? Ook de ervaringen van de ondersteuningsorganisaties ZonMw, NOC\*NSF, NISB, gemeenten, sportservicepunten en sportbonden zijn niet in dit onderzoek meegenomen. Voor een overallbeeld zou dit wenselijk zijn.

## Literatuur

- Cevaal, A. & Sluis, A. van der (2013). *Sportimpuls: de eerste ronde*. Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpulsprojecten uit de eerste ronde. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk - voor sport, onderwijs en gezondheid.
- Cevaal, A. & Boers, E. (2014). *Sportimpuls 2014. Verdiepingsonderzoek naar de lokale uitvoering en opbrengsten van de Sportimpuls-projecten uit de eerste en tweede ronde*. Utrecht/Ede: Mulier Instituut/Kennispraktijk.

### Websites

- [www.effectiefactief.nl/menukaart](http://www.effectiefactief.nl/menukaart)
- [www.sportindebuurt.nl](http://www.sportindebuurt.nl)
- [www.sportindebuurt.nl/hulp-nodig/sportimpuls](http://www.sportindebuurt.nl/hulp-nodig/sportimpuls)
- [www.zonmw.nl](http://www.zonmw.nl)



## Bijlagen

### Bijlage 1 Relevantiecriteria Sportimpuls 2014

#### 1. Huidige situatie<sup>18</sup>

- U kunt de lokale situatie in kaart brengen door lokale kengetallen te gebruiken uit bijvoorbeeld de Buurtscan of het Kennis- en Informatiesysteem Sport (KISS).
- U geeft een opsomming van wat voor sport- en beweegaanbod al in uw buurt/ wijk of gemeente beschikbaar is.
- U geeft aan welke en hoeveel mensen uit uw doelgroep in uw buurt (ondanks dit bestaande aanbod) nog onvoldoende sporten en bewegen.
- U geeft aan op welke manieren u de vraag en de behoefte van de doelgroep heeft opgehaald. U beschrijft daar beknopt de belangrijkste bevindingen van. De uitkomsten gebruikt u bij de beschrijving van de specifieke doelgroep.

#### 2. De lokale samenwerking

- De Sportimpuls wil eraan bijdragen dat lokale sport- en beweegaanbieders samen met partners een passend sport- en beweegaanbod aanbieden aan doelgroepen die niet (meer) bewegen of dreigen uit te vallen. Uw samenwerking bestaat uit lokale sport- of beweegaanbieders waaronder één of meerdere partijen die van toegevoegde waarde zijn op de kennis over de doelgroep, het aanbod of de lokale situatie. Hierbij kunt u denken aan onderwijs, bedrijfsleven, gemeentelijke sportstichtingen, welzijn- en/of zorginstellingen.
- In een door alle partijen ondertekende intentieverklaring (verplichte bijlage bij de subsidieaanvraag) bevestigt u deze lokale samenwerking. In de subsidieaanvraag beschrijft u helder wie bij de samenwerking betrokken zijn, waarom juist voor deze partners is gekozen en wat ieders taken en verantwoordelijkheden zijn. U geeft een opsomming in uw subsidieaanvraag van de kernpartners in de projectgroep.

#### 3. De structurele deelname door de doelgroep

- De Sportimpuls streeft naar structurele deelname aan sporten en bewegen, bij voorkeur door lidmaatschap bij sportverenigingen. U geeft in uw subsidieaanvraag aan hoe u stimuleert dat de doelgroep gaat bewegen en na afloop van de subsidie blijft bewegen.
- U beschrijft de expertise van uw organisatie en uw partners om de doelgroep blijvend te laten deelnemen aan het sport- en beweegaanbod.

<sup>18</sup>[http://www.zonmw.nl/fileadmin/documenten/Sportimpuls/Sportimpuls\\_2014/Relevantie\\_en\\_Kwaliteitscriteria\\_Sportimpuls\\_2014\\_01.pdf](http://www.zonmw.nl/fileadmin/documenten/Sportimpuls/Sportimpuls_2014/Relevantie_en_Kwaliteitscriteria_Sportimpuls_2014_01.pdf)





## Bijlage 2 Kwaliteitscriteria Sportimpuls 2014

### 1. De beschrijving van de doelgroep en de vraag van de doelgroep<sup>19</sup>

- U beschrijft zo specifiek mogelijk uw doelgroep die niet sport en beweegt (of dreigt uit te vallen).
- U geeft inzicht om welke specifieke leeftijdsgroep, geslacht en waar mogelijk om welke sociaal economische klassen het gaat.
- U beschrijft zo volledig mogelijk de vraaggerichtheid van uw aanbod. U toont daarbij aan hoe uw aanbod aansluit bij hun wensen en behoeften van uw doelgroep en waarom uw sport- en beweegaanbod deze doelgroep aanspreekt. U geeft tevens aan welke oplossing u heeft voor eventuele belemmeringen.

### 2. De doelstelling en het meten van de resultaten

- U heeft een concreet en haalbaar doel. Uw doel is Specifiek, Meetbaar, Acceptabel (wordt ondersteund door belangrijke partijen), Realistisch (haalbaar en uitvoerbaar) en Tijdgebonden (wanneer is het doel bereikt). Kortom: uw doel is 'SMART' omschreven.
- U besteedt aandacht aan de wijze waarop u uw resultaten gaat meten. U verbindt u aan de registratievoorwaarden van ZonMw waarbij u actueel inzicht biedt in cijfers over bereik, deelname aan activiteit en structurele sport- en beweegdeelname bij afronding.

### 3. Het aanbod

- U streeft naar een samenhangend geheel van activiteiten dat in de breedte inspeelt op de behoeften van de doelgroep en de lokale mogelijkheden. De opgehaalde wensen en behoeften van de doelgroep zijn leidend.
- Het sport- en beweegaanbod is nieuw voor uw lokale situatie of nieuw voor de door u geselecteerde doelgroep. Het is (gebaseerd op) een beproefd concept dat opgenomen is op de Menukaart Sportimpuls.
- U kunt in de subsidieaanvraag aangeven voor welke activiteit(en) u subsidie aanvraagt. Het is denkbaar dat een combinatie van meerdere activiteiten nodig is om een hogere en duurzame deelname te bereiken, waarbij de fysieke beweegcomponent centraal moet staan.

### 4. Het actieplan

- U legt uw plan voor aan de betreffende interventie-eigenaar/ eigenaren. U toont aan dat u heeft overlegd door de eigenaar/ eigenaren de intentieverklaring te laten ondertekenen. Op de Menukaart staat aangegeven wat u van de interventie-eigenaar mag verwachten.
- In uw actieplan beschrijft u hoe u het aanbod aanpast aan uw lokale situatie.
- U geeft expliciet aan of, en zo ja welke, samenwerking met/training van de interventie-eigenaar nodig is en of dit ook na de beëindiging van de subsidie doorgaat.
- U beschrijft expliciet de fasering van het actieplan en de taak en rolverdeling met de partners.
- U geeft in uw plan aan hoe u deze specifieke doelgroep in de beoogde buurt gaat werven en hen stimuleert om van uw aanbod gebruik te maken en blijvend deel te nemen.

<sup>19</sup>[http://www.zonmw.nl/fileadmin/documenten/Sportimpuls/Sportimpuls\\_2014/Relevantie\\_-\\_en\\_Kwaliteitscriteria\\_Sportimpuls\\_2014\\_01.pdf](http://www.zonmw.nl/fileadmin/documenten/Sportimpuls/Sportimpuls_2014/Relevantie_-_en_Kwaliteitscriteria_Sportimpuls_2014_01.pdf)

## 5. De organisatie, uitvoering en planning

- In het actieplan licht u toe hoe u uw aanbod gaat organiseren in tijd, plaats, planning en inzet van expertise.
- U besteedt aandacht aan de taakverdeling op uitvoeringsniveau van de samenwerkingspartijen.
- U besteedt aandacht aan de inzet van de buurtsportcoach bij de uitvoering of coördinatie van uw project. U geeft duidelijk aan of een buurtsportcoach aanwezig is in de beoogde buurt en waaruit de samenwerking bestaat. Een vergoeding voor de buurtsportcoach mag niet in de begroting worden opgenomen.
- U stemt af met de gemeente: het sport- en beweegaanbod dat door u geïnitieerd wordt sluit bij voorkeur aan op het lokale sport- en beweegbeleid. Het ligt daarom voor de hand dat uw gemeente betrokken is (geweest) bij de totstandkoming van uw Sportimpuls subsidieaanvraag. Op de intentieverklaring kunt u aangeven dat u onder andere met de gemeente heeft gesproken over de inzet van een buurtsportcoach bij uw Sportimpuls subsidieaanvraag en het gebruik van de voor uw subsidieaanvraag benodigde accommodatie(s). De gemeente kan op die verklaring een advies aan ZonMw geven over de haalbaarheid van een samenwerking binnen uw project. Als uw gemeente uw subsidieaanvraag op bovenstaande punten niet ondersteunt dan geeft u dit zowel in de aanvraag (onder samenwerking) als onderaan op de intentieverklaring aan en licht u dit toe.

## 6. De verhouding kosten - baten

- De opstartkosten dienen in verhouding te staan tot het beoogde bereik van de doelgroep van de betreffende activiteit. In de beoordeling wordt rekening gehouden met de balans tussen uw inspanning, het gevraagde budget, de te verwachten deelname aan uw activiteit en te verwachten structurele deelname door de doelgroep of doorstroming naar regulier aanbod.
- U geeft inzicht in de begroting (begrotingsposten op de verplichte bijlage Begroting Sportimpuls) en onderbouwt het benodigde budget voor de Sportimpuls. Alleen kosten die gemoeid zijn met het opstarten van nieuw aanbod komen in aanmerking voor subsidie. De Sportimpuls financiering is geen alternatief voor reguliere financiering ofwel aflopende projectfinanciering.
- In de begroting maakt u inzichtelijk hoe de verhouding van directe kosten versus indirecte kosten (maximaal 25%) is. Daarnaast geeft u aan welke kosten met gebruik van bestaande (of aangepaste) accommodaties gepaard gaan. Een toelichting op de begroting is gegeven in de handleiding bij de oproep.

## 7. De continuïteit van het aanbod

De Sportimpuls streeft naar structureel aanbod. Dit betekent dat u in uw subsidieaanvraag goed omschrijft hoe u het aanbod na de Sportimpuls zelfstandig zult voortzetten. Het gaat daarbij om:

- Continuïteit van de samenwerking. De samenwerking met de benodigde partners na afloop is vastgelegd.
- Continuïteit van kennis en expertise. U geeft aan hoe u de benodigde expertise in de komende jaren beschikbaar zult houden.
- Financiële borging. U geeft aan hoe uw activiteiten na 2 jaar kostendekkend kunnen worden voortgezet. U geeft inzage in de financiële dekking na afloop van de subsidie. In het geval u bij de uitvoering van uw Sportimpuls aanvraag (mogelijk) gebruik zult maken van andere gelden dan dient u dit aan te geven. Er kan geen sprake zijn van dubbele financiering van de activiteit via lokale en landelijke overheidsmiddelen.

## Bijlage 3 Projectjaar 1- Gespreksleidraad uitvoerders/aanvragers SI-regulier

### Aanvraagprocedure

1. Wat was voor u de aanleiding om een Sportimpulsaanvraag te doen?
2. Hoe heeft u de aanvraagprocedure bij ZonMw ervaren?
3. In hoeverre heeft u ondersteuning gehad bij het opstellen van de aanvraag? Welke organisatie was hierbij betrokken en hoe heeft u dat ervaren? (OOSI, interventie eigenaar, prov. sportservice, lokale sportservice, subsidiebureau ingehuurd etc).
4. Hoe heeft u het contact met de gemeente over de aanvraag ervaren? (wat hield het contact in, hoe kreeg dit vorm, aansluitend bij beleid?)
5. Op welke wijze zijn de potentiële deelnemers in kaart gebracht (aantallen/kenmerken/behoefte/anders)? Was er lokaal een buurtactieplan opgesteld?

### Menukaart

6. Hoe heeft u het (verplichte) gebruik van de Menukaart Sportimpuls ervaren? Motiveer uw antwoord. Denk ook aan gebruiksvriendelijkheid, keuzemogelijkheden, voldoende informatie.
7. Hoe verloopt het contact met de interventie-eigenaar van de door u gekozen interventie (s)? (wat hield dit contact in?)
8. Op welke wijze heeft u een lokale vertaalslag kunnen maken van de bestaande interventie (s)? Welke rol hebben de samenwerkingspartners en in het bijzonder de interventie-eigenaar hierbij vervuld?
9. Indien binnen uw organisatie gebruik wordt gemaakt van meerdere interventies, hoe bevalt dan de combinatie daarvan?

### Huidige stand van zaken/Verloop

10. Kunt u in het **kort** aangeven wat de huidige stand van zaken m.b.t. het project is? Waar staat u nu?

### Werving & behoud deelnemers

11. Op welke wijze worden de deelnemers geworven?
12. In hoeverre bent u tevreden met deze wervingsmethode? Motiveer uw antwoord.
13. Op welke wijze zullen de deelnemers worden behouden? Wat zal daarvoor nodig zijn?

### Samenwerking

14. Hoe verloopt de samenwerking met:
  - projectpartners? (wie zijn dat, wat doen ze?)
  - gemeente? (wat doen ze?)
15. Is een buurtsportcoach/combinatiefunctionaris betrokken? Zo niet, waarom niet? Zo ja, wat doet hij/zij precies (aanvraag/uitvoering)?

### Evaluatie

16. Wordt of zal het project tussentijds geëvalueerd gaan worden? Zo ja, wat gebeurt er met de resultaten?

### **Borging (inschatting)**

17. Worden de sport- en beweegactiviteiten voortgezet na afloop van de projectperiode?

*Zo ja,*

- a. Sinds wanneer is deze wijze van borging vastgelegd?
- b. In welke vorm/hoe verankerd?
- c. Hoe zal de samenwerking met projectpartners een vervolg krijgen?
- d. In hoeverre zal de doelgroep hierbij betrokken zijn?
- e. Hoe blijft de opgebouwde kennis en expertise beschikbaar? Vindt er (na) scholing plaats?
- f. Op welke wijze wordt lokaal draagvlak gerealiseerd?
- g. Wie zal verantwoordelijk zijn voor de regie?
- h. Hoe zal het sport- en beweegaanbod worden gefinancierd?
- i. Hoe wordt de opgebouwde kennis overgedragen aan de interventie-eigenaar t.b.v. de (kwaliteits)verbetering van de gebruikte interventie? Zijn hier afspraken over gemaakt? Zo nee, waarom niet?
- j. Op welke wijze zal de voortgang hiervan gemonitord worden?

*Zo nee, waarom niet?*

### **Overallbeeld**

18. In hoeverre verwacht u dat de deelname aan de Sportimpulsregeling zal bijgedragen aan de verdere professionalisering van uw organisatie?
19. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
20. Heeft u voldoende ondersteuning bij dit project? Van wie? Waarom wel/niet?
21. Wat zijn eventuele concrete tips voor de volgende ronde van de Sportimpuls
  - a. Ten behoeve van beleidsmakers (ZonMw, NISB, NOC\*NSF)?
  - b. Ten behoeve van de interventie-eigenaar?
  - c. Ten behoeve van sportaanbieders die een projectaanvraag willen doen?
  - d. Anderen...?

## Bijlage 4 Projectjaar 1- Gespreksleidraad partners SI-regulier

### Aanvraagprocedure:

1. Wie heeft contact met u gezocht en waarom doet u mee aan dit initiatief?
2. Bent u betrokken geweest bij de aanvraagprocedure? Zo ja: op welke manier/hoe intensief, en hoe heeft u deze ervaren?

### Werving & behoud deelnemers

3. Op welke wijze worden de deelnemers geworven?
4. In hoeverre bent u tevreden met deze wervingsmethode? Motiveer uw antwoord.
5. Op welke wijze zullen de deelnemers worden behouden? Wat zal daarvoor nodig zijn?

### Huidige stand van zaken/verloop

6. Kunt u in het **kort** aangeven wat de huidige stand van zaken m.b.t. het project is? Waar staat u nu?
7. Bent u tevreden met wat er tot nu toe bereikt is? (Denk aan proces en resultaat)

### Samenwerking

8. Hoe verloopt de samenwerking met:
  - projectpartners? (wie zijn dat, wat doen ze?)
  - gemeente? (wat doen ze?)

### Borging (inschatting)

9. Worden de sport- en beweegactiviteiten voortgezet na afloop van de projectperiode?

#### Zo *ja*,

- a. Sinds wanneer is deze wijze van borging vastgelegd?
- b. In welke vorm/hoe verankerd?
- c. Hoe zal de samenwerking met projectpartners een vervolg krijgen?
- d. In hoeverre zal de doelgroep hierbij betrokken zijn?
- e. Hoe blijft de opgebouwde kennis en expertise beschikbaar? Vindt er (na) scholing plaats?
- f. Op welke wijze wordt lokaal draagvlak gerealiseerd?
- g. Wie zal verantwoordelijk zijn voor de regie?
- h. Hoe zal het sport- en beweegaanbod worden gefinancierd?
- i. Hoe wordt de opgebouwde kennis overgedragen aan de interventie-eigenaar t.b.v. de (kwaliteits)verbetering van de gebruikte interventie? Zijn hier afspraken over gemaakt? Zo nee, waarom niet?
- j. Op welke wijze zal de voortgang hiervan gemonitord worden?

#### Zo *nee*, waarom niet?

### Overallbeeld

10. In hoeverre verwacht u dat de deelname aan de Sportimpulsregeling zal bijgedragen aan de verdere professionalisering van uw organisatie?
11. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
12. Heeft u voldoende ondersteuning bij dit project? Van wie? Waarom wel/niet?
13. Wat zijn eventuele concrete tips voor de volgende ronde van de Sportimpuls
  - a. Ten behoeve van beleidsmakers (ZonMw, NISB, NOC\*NSF)?
  - b. Ten behoeve van de interventie-eigenaar?
  - c. Ten behoeve van sportaanbieders die een projectaanvraag willen doen?
  - d. Anderen...?



## **Bijlage 5 Projectjaar 1- Gespreksleidraad uitvoerders/aanvragers KSG**

### **Aanvraagprocedure**

1. Wat was voor u de aanleiding om een Sportimpulsaanvraag KSG te doen?
2. Heeft u expliciet gekozen voor KSG tov de regulier SI of heeft u bij beiden een aanvraag gedaan en waarom wel of niet (expliciet)?
3. Hoe heeft u de aanvraagprocedure bij ZonMw ervaren?
4. In hoeverre heeft u ondersteuning gehad bij het opstellen van de aanvraag? Welke organisatie was hierbij betrokken en hoe heeft u dat ervaren? (OOSI, interventie eigenaar, prov. sportservice, lokale sportservice, subsidiebureau ingehuurd etc).
5. Hoe heeft u het contact met de gemeente over de aanvraag ervaren? (wat hield het contact in, hoe kreeg dit vorm, aansluitend bij beleid?)
6. Op welke wijze zijn de potentiële deelnemers (aantallen/kenmerken/behoefte/anders) in kaart gebracht? Was er lokaal een buurtactieplan opgesteld?

### **Menukaart**

7. Hoe heeft u het (verplichte) gebruik van de Menukaart Sportimpuls KSG ervaren? Denk aan gebruiksvriendelijkheid, keuzemogelijkheden, voldoende informatie.
8. Heeft u gebruik gemaakt van de experimentele ruimte in de aanvraag (m.b.t. de kernelementen: verbinding sport- zorg, ouderparticipatie en opvoedondersteuning en sport- en beweegaanbod), op welke wijze en hoe is dat befallen? Heeft u meerdere interventies met elkaar gecombineerd, welke en hoe is dat befallen?
9. Hoe verloopt het contact met de interventie-eigenaar van de door u gekozen interventie? (wat hield dit contact in?)
10. Op welke wijze heeft u een lokale vertaalslag kunnen maken van de bestaande interventie(s)? Welke rol hebben de samenwerkingspartners en in het bijzonder de interventie-eigenaar hierbij vervuld?
11. Indien binnen uw organisatie gebruik wordt gemaakt van meerdere interventies, hoe bevalt dan de combinatie daarvan?

### **Huidige stand van zaken/Verloop**

12. Kunt u in het **kort** aangeven wat de huidige stand van zaken m.b.t. het project is? Waar staat u nu?

### **Werving & behoud deelnemers**

13. Op welke wijze worden de deelnemers geworven?
14. In hoeverre bent u tevreden met deze wervingsmethode?
15. Op welke wijze zullen de deelnemers worden behouden? Wat zal daarvoor nodig zijn?

### **Samenwerking**

16. Hoe verloopt de samenwerking met: (wie zijn dat, wat doen ze?)
  - projectpartners?
  - zorg-/sportpartners?
  - ouders?
  - gemeente?
17. Is er een buurtsportcoach/combinatiefunctionaris betrokken? Zo nee, waarom niet? Zo ja, wat doet hij/zij precies (aanvraag/uitvoering)?

### **Evaluatie**

18. Wordt (of zal) het project tussentijds geëvalueerd (gaan worden)? Zo ja, wat gebeurt er met de resultaten?

### **Borging (inschatting)**

19. Worden de sport- en beweegactiviteiten voortgezet na afloop van de projectperiode?

Zo **ja**,

- a. Sinds wanneer is deze wijze van borging vastgelegd?
- b. In welke vorm/hoe verankerd?
- c. Hoe zal de samenwerking met projectpartners een vervolg krijgen?
- d. In hoeverre zal de doelgroep hierbij betrokken zijn?
- e. Hoe blijft de opgebouwde kennis en expertise beschikbaar? Vindt er (na) scholing plaats?
- f. Op welke wijze wordt lokaal draagvlak gerealiseerd?
- g. Wie zal verantwoordelijk zijn voor de regie?
- h. Hoe zal het sport- en beweegaanbod worden gefinancierd?
- i. Hoe wordt de opgebouwde kennis overgedragen aan de interventie-eigenaar t.b.v. de (kwaliteits)verbetering van de gebruikte interventie? Zijn hier afspraken over gemaakt? Zo nee, waarom niet?
- j. Op welke wijze zal de voortgang hiervan gemonitord worden?

Zo **nee**, waarom niet?

### **Overallbeeld**

20. In hoeverre verwacht u dat de deelname aan de Sportimpulsregeling zal bijgedragen aan de verdere professionalisering van uw organisatie?
21. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
22. Heeft u voldoende ondersteuning bij dit project? Waarom wel/niet?
23. Wat zijn eventuele concrete tips voor de volgende ronde van de Sportimpuls KSG
  - a. Ten behoeve van beleidsmakers (ZonMw, NISB, NOC\*NSF)?
  - b. Ten behoeve van de interventie-eigenaar?
  - c. Ten behoeve van sportaanbieders die een projectaanvraag willen doen?
  - d. Anderen...?



## Bijlage 6 Projectjaar 1- Gespreksleidraad partners KSG

### Aanvraagprocedure:

1. Wie heeft contact met u gezocht en waarom doet u mee aan dit initiatief?
2. Bent u betrokken geweest bij de aanvraagprocedure? Zo ja: op welke manier/hoe intensief, en hoe heeft u deze ervaren?

### Werving & behoud deelnemers

3. Op welke wijze worden de deelnemers geworven?
4. In hoeverre bent u tevreden met deze wervingsmethode? Motiveer uw antwoord.
5. Op welke wijze zullen de deelnemers worden behouden? Wat zal daarvoor nodig zijn?

### Huidige stand van zaken/verloop

6. Kunt u in het **kort** aangeven wat de huidige stand van zaken m.b.t. het project is? Waar staat u nu?
7. Bent u tevreden met wat er tot nu toe bereikt is? (Denk aan proces en resultaat)

### Samenwerking

8. Hoe verloopt de samenwerking met: (wie zijn dat, wat doen ze?)
  - projectpartners?
  - zorg- /sportpartners?
  - ouders?
  - gemeente?

### Borging (inschatting)

9. Worden de sport- en beweegactiviteiten voortgezet na afloop van de projectperiode?

#### Zo ja,

- a. Sinds wanneer is deze wijze van borging vastgelegd?
- b. In welke vorm/hoe verankerd?
- c. Hoe zal de samenwerking met projectpartners een vervolg krijgen?
- d. In hoeverre zal de doelgroep hierbij betrokken zijn?
- e. Hoe blijft de opgebouwde kennis en expertise beschikbaar? Vindt er (na) scholing plaats?
- f. Op welke wijze wordt lokaal draagvlak gerealiseerd?
- g. Wie zal verantwoordelijk zijn voor de regie?
- h. Hoe zal het sport- en beweegaanbod worden gefinancierd?
- i. Hoe wordt de opgebouwde kennis overgedragen aan de interventie-eigenaar t.b.v. de (kwaliteits)verbetering van de gebruikte interventie? Zijn hier afspraken over gemaakt? Zo nee, waarom niet?
- j. Op welke wijze zal de voortgang hiervan gemonitord worden?

#### Zo nee, waarom niet?

### Overallbeeld

10. In hoeverre verwacht u dat de deelname aan de Sportimpulsregeling zal bijgedragen aan de verdere professionalisering van uw organisatie?
11. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
12. Heeft u voldoende ondersteuning bij dit project? Waarom wel/niet?
13. Wat zijn eventuele concrete tips voor de volgende ronde van de Sportimpuls KSG
  - a. Ten behoeve van beleidsmakers (ZonMw, NISB, NOC\*NSF)?
  - b. Ten behoeve van de interventie-eigenaar?
  - c. Ten behoeve van sportaanbieders die een projectaanvraag willen doen?
  - d. Anderen...?



## **Bijlage 7 Projectjaar 1- Gespreksleidraad uitvoerders/aanvragers JILIB**

### **Aanvraagprocedure**

1. Wat was voor u de aanleiding om een Sportimpulsaanvraag te doen?
2. Heeft u expliciet gekozen voor JILIB tov de regulier en waarom wel/niet?
3. Hoe heeft u de aanvraagprocedure bij ZonMw ervaren?
4. In hoeverre heeft u ondersteuning gehad bij het opstellen van de aanvraag? Welke organisatie was hierbij betrokken en hoe heeft u dat ervaren? (OOSI, interventie eigenaar, prov. sportservice, lokale sportservice, subsidiebureau ingehuurd etc).
5. Op welke wijze heeft u de aanvraag laten aansluiten op het gemeentelijk armoedebeleid? Hoe heeft u dat ervaren?
6. Hoe heeft u het contact met de gemeente over de aanvraag ervaren? (wat hield het contact in, hoe kreeg dit vorm?)
7. Op welke wijze zijn de potentiële deelnemers (0-21 jarigen (en ouders) in lage inkomensbuurten) in kaart gebracht? Was er lokaal een buurtactieplan opgesteld?

### **Menukaart**

8. Hoe heeft u het (verplichte) gebruik van de Menukaart Sportimpuls ervaren? Motiveer uw antwoord. Denk ook aan gebruiksvriendelijkheid, keuzemogelijkheden, voldoende informatie.
9. Hoe verloopt het contact met de interventie-eigenaar van de door u gekozen interventie? (wat hield het contact in?)
10. Op welke wijze heeft u een lokale vertaalslag kunnen maken van de bestaande interventie? Welke rol hebben de samenwerkingspartners en in het bijzonder de interventie-eigenaar hierbij vervuld?
11. Indien binnen uw organisatie gebruik wordt gemaakt van meerdere interventies, hoe bevalt dan de combinatie daarvan?

### **Huidige stand van zaken/verloop**

12. Kunt u in het kort aangeven wat de huidige stand van zaken m.b.t. het project is? Waar staat u nu?

### **Werving & behoud deelnemers**

13. Op welke wijze worden de deelnemers geworven?
14. In hoeverre bent u tevreden met deze wervingsmethode?
15. Op welke wijze zullen de deelnemers worden behouden? Wat zal daarvoor nodig zijn?

### **Samenwerking (wie zijn dat, wat doen ze?)**

16. Hoe verloopt de samenwerking met projectpartners? Specifiek vragen naar samenwerking met andere belangrijke partners omdat het over JILIB gaat, zoals buurthuis, soos en welzijnsorganisaties.
17. Zijn de afspraken vastgelegd en zijn ze voldoende helder (afgebakend)? Wat is de meerwaarde van deze samenwerking bijvoorbeeld in termen van aanvullende expertise, andere netwerken, etc?
18. Is er een buurtsportcoach/combinatiefunctionaris betrokken? Zo ja, wat doet hij/zij precies (aanvraag/uitvoering)? Zo nee, waarom niet?

### **Evaluatie**

19. Wordt (of zal) het project tussentijds geëvalueerd (gaan worden)? Zo ja, wat gebeurt er met de resultaten?

### **Borging (inschatting)**

20. Worden de sport- en beweegactiviteiten voortgezet na afloop van de projectperiode?

*Zo ja,*

- a. Sinds wanneer is deze wijze van borging vastgelegd?
- b. In welke vorm/hoe verankerd?
- c. Hoe zal de samenwerking met projectpartners een vervolg krijgen?
- d. In hoeverre zal de doelgroep hierbij betrokken zijn?
- e. Hoe blijft de opgebouwde kennis en expertise beschikbaar? Vindt er (na) scholing plaats?
- f. Op welke wijze wordt lokaal draagvlak gerealiseerd?
- g. Wie zal verantwoordelijk zijn voor de regie?
- h. Hoe zal het sport- en beweegaanbod worden gefinancierd?
- i. Hoe wordt de opgebouwde kennis overgedragen aan de interventie-eigenaar t.b.v. de (kwaliteits)verbetering van de gebruikte interventie? Zijn hier afspraken over gemaakt? Zo nee, waarom niet?
- j. Op welke wijze zal de voortgang hiervan gemonitord worden?

*Zo nee, waarom niet?*

### **Overallbeeld**

21. In hoeverre verwacht u dat de deelname aan de Sportimpulsregeling zal bijgedragen aan de verdere professionalisering van uw organisatie?
22. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
23. Heeft u voldoende ondersteuning bij dit project? Van wie? Waarom wel/niet?
24. Wat zijn eventuele concrete tips voor de volgende ronde van de Sportimpuls JILIB
  - a. Ten behoeve van beleidsmakers (ZonMw, NISB, NOC\*NSF)?
  - b. Ten behoeve van de interventie-eigenaar?
  - c. Ten behoeve van sportaanbieders die een projectaanvraag willen doen?
  - d. Anderen...?

## Bijlage 8 Projectjaar 1- Gespreksleidraad partners JILIB

### Aanvraagprocedure

1. Wie heeft contact met u gezocht en waarom doet u mee aan dit initiatief?
2. Bent u betrokken geweest bij de aanvraagprocedure? Zo ja: op welke manier/hoe intensief, en: hoe heeft u deze ervaren?

### Werving & behoud deelnemers

3. Op welke wijze worden de deelnemers geworven?
4. In hoeverre bent u tevreden met deze wervingsmethode? Motiveer uw antwoord.
5. Op welke wijze zullen de deelnemers worden behouden? Wat zal daarvoor nodig zijn?

### Verloop project

6. Kunt u **kort** iets vertellen over het verloop van het project? Loopt u tegen bepaalde belemmeringen aan? (NB niet sturen op aantallen)
7. Bent u tevreden met wat er tot nu toe bereikt is? (Denk aan proces en resultaat)

### Samenwerking (wie zijn dat, wat doen ze?)

8. Hoe verloopt de samenwerking met projectpartners? Specifiek vragen naar samenwerking met andere belangrijke partners omdat het over JILIB gaat, zoals buurthuis, soos en welzijnsorganisaties.
9. Zijn de afspraken vastgelegd en zijn ze voldoende helder (afgebakend)? Wat is de meerwaarde van deze samenwerking bijvoorbeeld in termen van aanvullende expertise, andere netwerken, etc?

### Borging (inschatting)

10. Worden de sport- en beweegactiviteiten voortgezet na afloop van de projectperiode?

#### Zo *ja*,

- a. Sinds wanneer is deze wijze van borging vastgelegd?
- b. In welke vorm/hoe verankerd?
- c. Hoe zal de samenwerking met projectpartners een vervolg krijgen?
- d. In hoeverre zal de doelgroep hierbij betrokken zijn?
- e. Hoe blijft de opgebouwde kennis en expertise beschikbaar? Vindt er (na) scholing plaats?
- f. Op welke wijze wordt lokaal draagvlak gerealiseerd?
- g. Wie zal verantwoordelijk zijn voor de regie?
- h. Hoe zal het sport- en beweegaanbod worden gefinancierd?
- i. Hoe wordt de opgebouwde kennis overgedragen aan de interventie-eigenaar t.b.v. de (kwaliteits)verbetering van de gebruikte interventie? Zijn hier afspraken over gemaakt? Zo nee, waarom niet?
- j. Op welke wijze zal de voortgang hiervan gemonitord worden?

#### Zo *nee*, waarom niet?

### Overallbeeld

11. In hoeverre verwacht u dat de deelname aan de Sportimpulsregeling zal bijgedragen aan de verdere professionalisering van uw organisatie?
12. Noem twee succesfactoren en twee verbeterpunten van dit project.
13. Heeft u voldoende ondersteuning bij dit project? Van wie? Waarom wel/niet?
14. Wat zijn eventuele concrete tips voor de volgende ronde van de Sportimpuls JILIB
  1. Ten behoeve van beleidsmakers (ZonMw, NISB, NOC\*NSF)?
  2. Ten behoeve van de interventie-eigenaar?
  3. Ten behoeve van sportaanbieders die een projectaanvraag willen doen?
  4. Anderen...?



## Bijlage 9 Tips voor nieuwe projectaanvragers

De verschillende projectleiders hebben veel tips voor nieuwe aanvragers. Per soort aanvraag (regulier, KSG en JILIB) worden er meerdere weergegeven, wat niet weg neemt dat de tips ook relevant kunnen zijn voor andersoortige aanvragen.

### Reguliere Sportimpuls

*“Je moet gewoon heel dichtbij blijven waar je in gelooft. Dus het moet echt vanuit je hart komen. Ga niet aanvragen omdat je denkt er geld mee te kunnen verdienen, want je draait toch altijd meer uren dan dat je verdient met het project. Je moet het echt doen omdat jij het belangrijk vindt dat het gebeurt in de maatschappij, dat dat probleem wordt opgelost. Of dat je vanuit het gevoel dat je mensen blij wilt maken dat je zo iets doet.”* (Sportimpulsprojectleider, ronde 2014, provincie Zuid-Holland)

*“Niet gratis aanbieden en een projectmatige aanpak met een stuurgroep en werkgroep.”* (Sportimpulsprojectleider, eerste ronde, provincie Zuid-Holland)

*“Goed onderzoek doen met welke doelgroep je gaat werken (voorbereiding). Registreer alles voor de afronding, zodat alles bij elkaar is.”* (Sportimpulsprojectleider, eerste ronde, provincie Utrecht)

### KSG

*“Zorg dat je je werkgroep vanaf het allereerste begin, je werkgroep moet je eigenlijk geformeerd hebben voordat je je aanvraag doet. Het moet eigenlijk een bestaande structuur zijn waar je al langer aan gewerkt hebt. En als je dat nog moet realiseren nadat je je aanvraag toegewezen hebt gekregen dan ben je te laat, want daar ben je zomaar een half jaar mee bezig, zeker bij deze aanvraag is het anders geen doen.”* (KSG-projectleider, tweede ronde, provincie Drenthe)

*“Zorg voor een of twee vaste contactpersonen die enthousiast zijn en het ook kunnen overdragen aan collega's.”* (KSG-projectleider, tweede ronde, provincie Noord-Brabant)

*“Wees reëel. Als je een sportvereniging bent en je bent niet ineens een belangenorganisatie voor mensen met obesitas.”* (KSG-projectleider, ronde 2014, provincie Limburg)

*“Onderschat het niet. Bezint eer ge begint. Dat is niet negatief hoor, maar goed om je van te voren realiseren.’ De aanvraag moet gedaan worden met iemand die weet wat het inhoudt.”* (KSG-projectleider, tweede ronde, provincie Noord-Brabant)

### JILIB

*“De belangrijkste tip is dat als je een idee hebt, werk het dan goed uit en neem het serieus. Ga er ook van uit dat het echt een investering is qua tijd. Je moet het leuk vinden om te doen, dat is denk ik het belangrijkste, als je het leuk vindt om te doen dan kun je denk ik veel succes hebben met je project. Je moet het niet onderschatten en denken: ‘dat doe ik wel even’.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Noord-Brabant)

*“Goede contacten en aansluiting bij mensen die actief zijn in de wijk. Op de een of andere manier moet je aansluiting zien te krijgen met de mensen die zeg maar invloed hebben in de wijk.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Gelderland)

*“Je moet niet alleen aan je eigen sport denken. Je moet je hart openhouden voor alles. Niet dat je gek opkijkt dat ze hier een en andere sportactiviteit organiseren. Er zijn ook genoeg mensen die niets met onze sport hebben. Tegenwoordig moet je meer maatschappelijk zijn. Er zijn nu meer problemen dan vroeger.”* (JILIB-projectleider, ronde 2014, provincie Utrecht)



