|  |  |
| --- | --- |
| Afbeelding met tekst  Automatisch gegenereerde beschrijving  onderzoek naar een succesvolle samenwerking met de huisartsenzorg  Sportbedrijf Lelystad | calo, windesheim  Sportkunde, 4SB.  Ryan de Waal  Lelystad, 7/6/2021 |

# **Managementsamenvatting.**

Sportbedrijf Lelystad heeft als missie om de inwoners van Lelystad te stimuleren door middel van sport- en beweegaanbod om hen in beweging te laten komen en te blijven. Op dit moment heeft Sportbedrijf Lelystad geen samenwerking met de huisartsenpraktijken in Lelystad. Toch erkent het Sportbedrijf dat er ongelofelijk veel kansen liggen voor de gezondheid en vitaliteit van de Lelystedeling wanneer doorverwijzingen gemaakt kunnen worden vanuit de huisartsenpraktijk. Het huidige probleem is dat Sportbedrijf Lelystad en de huisartsenpraktijken geen samenwerkingsverband hebben. Op deze manier kunnen er geen gestructureerde doorverwijzingen gemaakt worden naar het sport- en beweegaanbod in Lelystad. Vanuit deze probleemstelling is de volgende hoofdvraag geformuleerd: ‘*’Op welke manier kan Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking tot stand brengen met de huisartsenpraktijken in de gemeente Lelystad om te komen tot doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod?’’.*

Om antwoordt te krijgen op de hoofdvraag is er desk- en fieldresearch gedaan. Het onderzoek bestond uit literatuuronderzoek, online enquete, diepte-interviews en een focusgroepgesprek. Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat Sportbedrijf Lelystad eerst aan een aantal randvoorwaarden moet voldoen voordat een samenwerking met de huisartsenzorg succesvol kan zijn. Deze randvoorwaarden zijn als volgt:

1. Het sport- en beweegaanbod moet inzichtelijk zijn.
2. Het sport- en beweegaanbod moet paraat staan voor een grote stroming 55-plussers en lage SES.
3. Het sport- en beweegaanbod moet laagdrempelig zijn.
4. Het sport- en beweegaanbod moet laag in kosten zijn.

Daarnaast kwam uit het onderzoek naar voren dat de huisartsenzorg niet altijd even goed op de hoogte was van het sport- en beweegaanbod. Men zou wel willen doorverwijzen maar weet niet waarnaartoe. Ook zou de huisartsenzorg graag werken met op vraag gestuurde projecten.

Vanuit deze resultaten zijn er drie aanbevelingen geformuleerd. De eerste aanbeveling is het ontwikkelen van de functie van een beweegmakelaar. De tweede aanbeveling is het ontwikkelen van de combinatiefunctie van beweegmakelaar en verenigingsondersteuner. De derde aanbeveling is aansluiten bij de welzijnswerkers van Welzijn Lelystad.

Van de drie aanbevelingen is de doormiddel van het FOETSJE-model en een SWOT-analyse gekozen voor het ontwikkelen van de functie van beweegmakelaar. De beweegmakelaar is namelijk al een bestaand product in verschillende steden en het heeft bewezen dat het werkt. Door de inzet van de beweegmakelaar is het zorggebruik met 20% afgenomen onder de doorverwezen patiënten. Daarnaast sport- en beweegt 63% van de doorverwezen patiënten nog steeds structureel na een jaar. De beweegmakelaar is de schakel tussen het zorgdomein en het sport- en beweegaanbod. De huisartsenzorg verwijst een patiënt die wel wat beweging kan gebruiken naar de beweegmakelaar. Doormiddel van een intake komen de beweegmakelaar en de patiënt tot een sport- en beweegactiviteit die past bij de persoon. Dit kan verschillen van een GLI tot een wandelvereniging in de wijk. Met deze aanbeveling heeft de zorg een centrale plek waarnaar het kan doorverwijzen en hoeft het zelf geen kennis en kunde te hebben van het sport- en beweegaanbod.

Voor de implementatie van de beweegmakelaar dient Sportbedrijf een aantal stappen te volgen. Deze stappen zijn in het kort:

1. Samenwerking met huisartsencoöperatie Medrie realiseren. Samen met Medrie de huisartspraktijken informeren over de nieuwe functie en de nieuwe manier van doorverwijzen.
2. Budget vrijmaken voor de nieuwe functie.
3. Ruimte creëren voor de beweegmakelaar.
4. Zorgen dat de randvoorwaarden uit het onderzoek voldaan zijn.

**Inhoudsopgave.**

[**Managementsamenvatting.** 1](#_Toc73958233)

[**1.** **Inleiding** 3](#_Toc73958234)

[**2. Onderzoek** 5](#_Toc73958239)

[**3. Aanbevelingen** 8](#_Toc73958241)

[3.1 ontwikkel de functie van een beweegmakelaar. 8](#_Toc73958242)

[3.2 De verenigingsondersteuner uitbreidden. 11](#_Toc73958243)

[3.3 beweegspreekuur 13](#_Toc73958244)

[**5.** **Conclusie** 15](#_Toc73958245)

[**6. Literatuurlijst.** 17](#_Toc73958250)

# **Inleiding**

## 1.1 aanleiding

Sportbedrijf Lelystad heeft een afdeling sport, bewegen en vitaliteit. Op deze afdeling werken de buurtsportcoaches, waaronder de buurtsportcoach gezondheid. Zijn voornaamste taak is de Lelystedeling gezond en vitaal te houden door het organiseren van projecten. De buurtsportcoach gezondheid kenmerkt drie motieven van bewegen; bewegen om gezond te blijven, bewegen om beter te worden en bewegen om te leven met een ziekte.

In september 2020 heeft de buurtsportcoach gezondheid de opdracht geformuleerd om te onderzoeken op welke wijze er een samenwerking tot stand gebracht kon worden met de huisartsenzorg. Op basis van dit onderzoek zou er een adviesrapport opgesteld worden om kort en bondig de adviezen uit het onderzoek te presenteren.

Dit onderzoek is gestart naar aanleiding van de verschillende gesprekken en overleggen die de buurtsportcoach gezondheid heeft gehouden met zorgprofessionals in Lelystad. Uit deze gesprekken kwam naar voren dat de huisartsenzorg het sport- en beweegaanbod in Lelystad niet goed wist te vinden. Hierdoor worden er niet of nauwelijks doorverwijzingen gemaakt naar het sport- en beweegaanbod. Om dit vraagstuk te bevestigen is er een vooronderzoek gedaan in de vorm van een online enquete. Deze enquete is verstuurd naar alle huisartsen en praktijkondersteuner in Lelystad.

In het kader van preventie is het van belang dat de gezondheidsprofessionals goed zicht hebben op de mogelijkheden die er zijn voor bewegen en dat dit ook een plaats krijgt in de behandeling en richtlijnen (RIVM, 2019). Om deze reden heeft Sportbedrijf Lelystad geconstateerd dat er binnen de gemeente Lelystad kansen liggen om de sportstimulering te verhogen. De buurtsportcoach gezondheid stelt dat zonder regelmatige doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod, de sport- en beweegaanbieders onvoldoende belang zouden hebben om nieuw aanbod in te richten voor mensen met een gezondheidsrisico. Deze doelgroep komt meestal niet uit zichzelf in beweging, ze hebben vaak een duwtje in de rug nodig van bijvoorbeeld een gezondheidsprofessional (kenniscentrum sport, 2016). Wanneer deze gezondheidsprofessionals betere en/of meer verwijzingen kunnen maken naar het sport en beweegaanbod zal de sportparticipatie toenemen en zo ook de gezondheid (RIVM, 2019).

Vanuit deze aanleiding is de hoofdvraag geformuleerd. De hoofdvraag van het onderzoek luidde als volgt: *‘**’op welke wijze kan Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking aangaan met de huisartsenzorg om te komen tot doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod?’’.*

Spotbedrijf Lelystad wil de samenwerking aangaan met de huisartsenzorg zodat er constante doorverwijzingen komen naar het sport- en beweegaanbod. In het onderzoek *Gezonder door bewegen* is er onderzocht welke belemmeringen er zijn en aan welke randvoorwaarden er voldaan moet worden om een samenwerking met de huisartsenzorg te realiseren. Deze randvoorwaarden en onderzochte belemmeringen leidden tot dit adviesrapport. Door in te zetten op doorverwijzingen vanuit de huisartsenpraktijk naar bestaand, en eventueel nieuw, sport- en beweegaanbod in Lelystad, kan de gezondheidsproblematiek in Lelystad aangepakt worden. Deze preventieve manier van doorverwijzen is volgens de buurtsportcoach gezondheid de eerste en meest logische stap voor het aanpakken van de gezondheidsproblematiek in Lelystad.

## Probleemstelling

Sportbedrijf Lelystad heeft als missie om de inwoners van Lelystad te stimuleren door middel van sport- en beweegaanbod om hen in beweging te laten komen en te blijven. Op dit moment heeft Sportbedrijf Lelystad geen samenwerking met de huisartsenpraktijken in Lelystad. Toch erkent het Sportbedrijf dat er ongelofelijk veel kansen liggen voor de gezondheid en vitaliteit van de Lelystedeling wanneer doorverwijzingen gemaakt kunnen worden vanuit de huisartsenpraktijk. Het huidige probleem is dat Sportbedrijf Lelystad en de huisartsenpraktijken geen samenwerkingsverband hebben. Op deze manier kunnen er geen gestructureerde doorverwijzingen gemaakt worden naar het sport- en beweegaanbod in Lelystad.

## Doelstelling

De doelstelling van dit adviesrapport is dat er een aanbevelingen voor Sportbedrijf Lelystad worden geschreven. Deze aanbevelingen dienen als antwoord op de hoofdvraag ‘*’Op welke manier kan Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking tot stand brengen met de huisartsenpraktijken in de gemeente Lelystad om te komen tot doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod?’’.* Naast deze aanbevelingen zal de beste aanbeveling worden uitgekozen en dieper worden toegelicht met een deel implementatie.

## Opbouw rapport

Dit adviesrapport geeft op basis van de het onderzoek G*ezonder door bewegen* een advies aan Sportbedrijf Lelystad over de manier hoe er een succesvolle samenwerking met de huisartsenzorg gemaakt kan worden. Dit rapport dient Sportbedrijf Lelystad te overtuigen om de adviezen die worden aangedragen in overweging te nemen of zelfs realiteit te maken.

Het eerste onderdeel van het adviesrapport bestaat uit hoofdstuk één, de inleiding. In de inleiding worden de aanleiding, probleemstelling en doelstelling van dit adviesrapport geformuleerd. In hoofdstuk twee wordt het onderzoek Gezonder door bewegen toegelicht. Vervolgens zullen de aanbevelingen in hoofdstuk drie gepresenteerd worden. Deze aanbevelingen uit hoofdstuk drie vloeien voort uit de resultaten en analyse uit het onderzoeksrapport. In hoofdstuk vier zal de beste aanbeveling gekozen worden en deels uitgewerkt aan de hand van implementatie. De aanbeveling in hoofdstuk vier is het definitieve advies wat er aan Sportbedrijf Lelystad wordt gegeven aan de hand van het onderzoek.

# **2. Onderzoek**

Het onderzoek naar een succesvolle samenwerking met de huisartsenzorg is uitgevoerd in de periode van september 2020 tot mei 2021. Het is van belang om te weten dat in de deze tijdsperiode het corona virus invloed had op het onderzoek. Het onderzoek is kwalitatief onderzoek.

Om de data te verzamelen in er gebruik gemaakt van verschillende methoden. In dit onderzoek is er gebruik gemaakt van een literatuurstudie, online enquete, diepte-interviews en een focusgroepgesprek. De literatuurstudie bestond deskresearch en een beleidsanalyse. In de beleidsanalyse werden beleidsstukken op lokaal niveau samengevat aan de hand van het 7S-Model.

De online enquete fungeert als vooronderzoek. De enquete is verstuurd naar alle huisartsen en praktijkondersteuners in Lelystad. Met de respondenten van de online enquete zijn diepte-interviews gehouden. Door de hoge druk op de zorg en de extra druk die het corona virus met zich meebracht hebben veel huisartsen en praktijkondersteuners laten weten geen tijd te hebben of geen tijd te willen vrijmaken voor een diepte-interview. Naast de diepte-interviews met de huisartsenzorg zijn er ook interviews afgenomen met ervaringsdeskundigen van andere sportbedrijven. Deze ervaringsdeskundigen hebben met het sportbedrijf waar ze werkzaam zijn al een samenwerkingsverband met de huisartsenzorg. In deze interviews wordt er dan ook vol op aandacht besteed aan dit samenwerkingsverband en het product wat hierbij hoort. Als laatst zijn er twee focusgroepgesprekken gehouden. Deze focusgroepgesprekken moeten gezien worden als brainstormsessies waarin nieuwe ideeën opdoen, het vergaren van kennis en het bouwen aan het (nieuwe) netwerk centraal stonden. In deze twee gesprekken zaten medewerkers van Sportbedrijf Lelystad en externe van het sportbedrijf. De externe partijen zitten zijn zelf betrokken in de sport of zorgwereld. Door hun expertise in hun eigen werkomgeving kon ik nieuwe kennis vergaren.

Uit het onderzoek is gebleken dat het ontzettend lastig is om contact te nemen en te houden met de huisartsenzorg. Enkelingen maken wel tijd vrij en willen snel betrokken zijn bij een samenwerking. Uit de interviews met de huisartsenzorg en de sportbedrijven is gebleken dat er het beste contact gezocht kan worden met de huisartsencoöperatie Medrie. De aanjager binnen Medrie dient gevonden te worden om vervolgens meerdere huisartsenpraktijken mee te laten werken in het samenwerkingsverband. Hierna dient er tijd en energie gestoken te worden in het nieuwe samenwerkingsverband. Beide partijen moeten weten wat elkaar bezighoudt. Om samenwerking succesvol te laten zijn dienen beide partijen inbreng te hebben. Sportbedrijf Lelystad dient op vraag gestuurde projecten te gaan draaien. Als blijkt dat vanuit de huisartsenzorg de vraag naar gratis aanbod voor mensen met extreem overgewicht gewenst is, dan kan Sportbedrijf Lelystad hierop inspelen door nieuw aanbod te ontwikkelen of bestaand aanbod aan te passen.

## 2.1 strategie

Uit het onderzoeksrapport is veelal gebruik gemaakt van het 5P model. Het 5P model dient als middel voor het kiezen van een juiste strategie. De strategie voor het opzetten van een succesvolle samenwerking tussen Sportbedrijf Lelystad en de huisartsenzorg is hieronder terug te lezen. Aan de hand van deze strategie zullen in het volgende hoofdstuk de aanbevelingen worden toegelicht.

**Personeel**

De huisartsen en praktijkondersteuners hebben weinig tot geen kennis van het sport- en beweegaanbod. Men weet het aanbod bij hen in de buurt te vinden doordat het aanbod naar hun toe komt of doordat men zelf op onderzoek is uitgegaan. In de huisartsenpraktijk zijn de praktijkondersteuners steeds meer bezig met leefstijl en preventie. Voorkomen is immers beter als genezen. Dit biedt kansen voor Sportbedrijf Lelystad. Toch is het verwijzen naar sport en beweegactiviteiten geen vast onderdeel in het protocol van de praktijkondersteuners. Huisartsen kampen daarentegen met te weinig tijd. Nadat de diagnose is vastgesteld staat er vaak alweer een nieuwe patiënt te wachten.

Zowel de huisartsen als de praktijkondersteuners hebben geen tot weinig kennis over sporten en bewegen. De praktijkondersteuners die sporten en bewegen belangrijk vinden hebben hier wel iets van kennis over maar zijn geen specialisten. Daarnaast is er ook nooit een terugkoppeling van het sport- en beweegaanbod naar de huisartspraktijken toe. Op deze manier weten de huisarts en praktijkondersteuner niet of de patiënt daadwerkelijk wel is gaan sporten. Deze terugkoppeling zoals bij de fysio wel wordt gedaan word erg op prijs gesteld. In de interviews is er naar voren gekomen dat het voor de huisartsenzorg fijn zou zijn als er een vast contact zou zijn voor alle sport- en beweegvragen. Zowel voor de huisartsenzorg als voor de patiënten. Een site, folders of telefoonnummer zouden hierin enorm helpen. De huisartsenzorg heeft aangegeven dat het fijn zou zijn als ze hun patiënt zouden kunnen doorverwijzen naar een vertrouwd persoon die al hun vragen over sporten en bewegen kan oplossen. Een specialist in bewegen zoals een diëtist dat is in voeding.

Uiteindelijk wil Sportbedrijf Lelystad ervoor zorgen dat sporten en bewegen een vaste plek krijgt in het protocol van een huisarts en/of praktijkondersteuner. Om het hierboven genoemde initiatief op te zetten of om andere zaken binnen de huisartsenpraktijk te regelen kan Sportbedrijf Lelystad het beste een aanjager vinden binnen huisartsen coöperatie Medrie. Op deze manier kan Sportbedrijf Lelystad aansluiten bij bestaande overleggen in de huisartsenzorg en hoeft het alleen contact te onderhouden met de regiomanager Flevoland.

**Plaats**

Lelystad is een stad met ernstige gezondheidsproblematiek. Maar liefst 21% van de jongeren heeft last van overgewicht, de 45+ doelgroep beweegt aanzienlijk minder dan in andere gemeentes en daarnaast is Lelystad aan het vergrijzen. Er valt dus ontzettend veel gezondheidswinst te behalen wanneer er extra wordt ingezet op sporten en bewegen. Uit de interviews met de huisartsenzorg en de experts van de sportbedrijven is er naar voren gekomen dat de doelgroep die naar de huisartsenpraktijk gaat voornamelijk bestaat uit lage SES en 50 plussers. Uit de interviews kwam er naar voren dat het sport- en beweegaanbod voor deze doelgroep in de buurt/wijk dient te zijn.

Er is gekeken naar twee lokale beleidsdocumenten waarin bewegen en preventie een rol spelen. Volgens het lokale preventieakkoord hebben sportaanbieders, zorg, preventiepartners, onderwijsinstellingen en lokale ondernemers afspraken gemaakt voor komende periode**.** Dit betekend dat er in Lelystad draagkracht is voor het opzetten van een nieuw samenwerkingsverband tussen de sport en zorg.

**Prijs**

De voornaamste doelgroep die langs de huisartsenpraktijk gaat heeft niet altijd een goede financiële situatie. In het sport- en beweegaanbod dient hier rekening mee gehouden te worden. Dit betekend dat er ingezet moet worden op laagdrempelig aanbod wat weinig tot niks kost. Fietsclubjes & wandelgroepen zijn hierin mooie initiatieven. Volgens de kadernota gaat Lelystad in de periode van 2019-2022 meer aandacht besteden aan de breedtesport. Het is dus een goed gegeven dat de gemeente dezelfde visie deelt.

Preventief handelen kost geld maar levert het ook op. Volgens het Mulier instituut levert elke euro die wordt geïnvesteerd in sport en bewegen op de lange termijn 2,46,-. Dit biedt voor Sportbedrijf Lelystad de mogelijkheid om eventuele subsidies aan te vragen bij de gemeente Lelystad voor de inzet op preventie doormiddel van sporten en bewegen.

**Product**

Om te achterhalen wat er nodig is voor een succesvolle samenwerking met de huisartsenzorg zijn er onder andere twee focusgroepgesprekken geweest. In deze focusgroepgesprekken is er naar voren gekomen dat er een (online) platform dient te komen. Op dit platform kunnen vraagstukken tussen de domeinen sport en zorg gedeeld worden. Daarnaast zou de zorg het fijn vinden als er gewerkt zou kunnen worden met op vraag gestuurde projecten. Wanneer de huisartsenzorg constateert dat de groep 50 plussers met artrose aan het groeien is en hier nog geen speciaal sport- en beweegaanbod voor is dan kan de vraag gesteld worden aan Sportbedrijf Lelystad om hier een project voor te draaien.

Daarnaast dient Sportbedrijf Lelystad in te zetten op de Gecombineerde Leefstijl Interventies (GLI). Dit zijn bewezen interventies die werken. Meedoen aan een GLI kan gratis vanuit de basisverzekering wanneer je voldoet aan bepaalde eisen. Doordat het traject de leefstijl aanpakt, sporten en bewegen een prominente rol speelt én het vergoed wordt vanuit de basisverzekering is het een ideale match voor een stad als Lelystad.

**Promotie**

Sporten en bewegen dient meer gepromoot te worden vanuit de huisartsenpraktijk. De praktijkondersteuners en huisartsen hebben aangegeven dat folders achterlaten in de huisartsenpraktijk werkt. Op deze manier denkt de huisartsenzorg er zelf ook aan om het te benoemen tijdens het consult wanneer er tijd voor is. Daarnaast kan het sport- en beweegaanbod kenbaar gemaakt worden op de schermen in de wachtruimte van de huisartsenpraktijk.

Het sport- en beweegaanbod in Lelystad is ook niet inzichtelijk. Er is nergens op een site of folder te vinden wat er allemaal aangeboden wordt. Om een succesvolle samenwerking tot stand te brengen is dit een must.

# **3. Aanbevelingen**

In dit hoofdstuk worden de aanbevelingen gepresenteerd. Sportbedrijf Lelystad heeft het probleem geconstateerd dat er geen samenwerkingsverband is met de huisartspraktijken in Lelystad. Op deze manier worden er geen gestructureerde doorverwijzingen gemaakt naar het sport- en beweegaanbod. De aanbevelingen in dit adviesrapport zijn probleemoplossingen waardoor de huisartsenzorg gestructureerd doorverwijst naar het sport- en beweegaanbod.

## 3.1 ontwikkel de functie van een beweegmakelaar.

De eerste aanbeveling voor Sportbedrijf Lelystad is het ontwikkelen van een nieuwe functie, de beweegmakelaar. De beweegmakelaar is de tussenpersoon tussen de huisartsenzorg en het sport- en beweegaanbod. De functie van beweegmakelaar is zowel een ontwikkelende als uitvoerende functie. De beweegmakelaar een uitvoerende functie omdat het in direct contact staat met de patiënt.

In een ideaal scenario verwijst de huisarts of praktijkondersteuner naar de beweegmakelaar. De huisarts of praktijkondersteuners heeft geconstateerd dat de patiënt wel eens baat zou kunnen hebben bij sporten en bewegen. De kennis en kunde hierover ontbreekt echter bij de huisartsenzorg. Ook ontbreekt het aan tijd in het consult om maatwerk te leveren op het gebied van sporten en bewegen. Doordat het ontbreekt aan kennis en kunde over sporten en bewegen is het voor hen veel fijner en makkelijker om een doorverwijzing te maken naar een persoon die daar wel kennis en kunde over heeft. De beweegmakelaar is de specialist in bewegen, zoals een diëtist specialist is in voeding.

De beweegmakelaar gaat vervolgens met de doorverwezen patiënt een intake houden. Uit deze intake komt naar voren welk sport- en beweegaanbod het beste past bij deze persoon. De uitkomsten zijn bij elke persoon anders. De ene persoon heeft meer baadt bij een GLI en de andere persoon heeft meer baadt bij laagdrempelig aanbod in de wijk. De patiënt neemt vervolgens contact op met het sport- en beweegaanbod wat voor hem/haar uit de intake naar voren is gekomen. Het desbetreffende sport- en beweegaanbod neemt het vanaf hier over.

Na een bepaalde tijdsperiode zoekt de beweegmakelaar weer contact met de patiënt. Er wordt weer een intake gehouden en er worden metingen gedaan. Op deze manier kan er gemeten worden wat voor effect de doorverwijzing van de beweegmakelaar heeft gehad. De beweegmakelaar heeft dus ook een coachende rol. Deze functie probeert door middel van tussentijdse coaching de patiënt gemotiveerd te houden om te blijven sporten en bewegen.

De hoofdvraag van het onderzoek is *‘’op welke wijze kan Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking aangaan met de huisartsenzorg om te komen tot doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod?’’.* In dit scenario gaat Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking met de huisartsenzorg aan door taken uit handen te nemen. De huisartsenzorg is in de eigen werktijd geen tijd kwijt aan het zoeken naar sport- en beweegactiviteiten die passen bij de patiënt. Door de huisartsenzorg deze tijd te ontnemen en de patiënt naar verwachting gezonder en vitaler te maken zal deze samenwerking als succesvol worden gezien.

**Budget.**

De beweegmakelaar is een nieuwe functie die op de afdeling Sport, Bewegen en Vitaliteit ontwikkeld kan worden. Dit betekend dat de beweegmakelaar op dezelfde manier gefinancierd kan worden, namelijk via de buurtsportcoach regeling.

De beweegmakelaar is een bestaand product wat bij verschillende sportbedrijven al ingezet wordt. Deze beweegmakelaren worden betaald door o.a. buurtsportcoachregeling, WMO-beleid, subsidies, zorgverzekeraar, huisartsencoöperatie en het ziekenhuis.

Preventiepartners uit het preventieakkoord hebben aangegeven aan te willen tonen dat preventie helpt. Aan hen kan bijvoorbeeld gevraagd worden om een deel van het salaris van de beweegmakelaar te betalen. Daarnaast kan de beweegmakelaar samen met beweegaanbieders en het sociale domein de beleidsvisie verwezenlijken.

Een intake met de beweegmakelaar moet de patiënt niks kosten. Door de laagdrempeligheid en de doorverwijzing vanuit de huisartsenzorg zullen mensen sneller open staan voor de beweegmakelaar. De kosten van het sport- en beweegaanbod zijn voor de patiënt zelf. De beweegmakelaar kan de patiënt wel wijzen op vergoedingen & geldstromen waar de patiënt misschien recht op heeft.

**Termijn + tijd.**

Het opzetten van de functie van de beweegmakelaar gaat veel tijd kosten. Om de beweegmakelaar succesvol te laten zijn dient huisartsencoöperatie Medrie betrokken te zijn in de samenwerking met de huisartsenzorg. Het opzetten van deze samenwerking gaat veel tijd kosten. De huisartsenzorg, Medrie en Sportbedrijf Lelystad dienen allemaal dezelfde visie te delen. Het organiseren van deze samenwerking gaat naar verwachting ongeveer twee maanden duren. In de eerste maand dient Medrie aan boort gehaald te worden. Vervolgens zal er een vergadering gehouden moeten worden met de huisartsen en praktijkondersteuners om hen in te lichten van de nieuwe manier van werken. Het doorverwijzen naar de beweegmakelaar zodat de patiënt gezonder en vitaler wordt moet het nieuwe normaal worden. Men zal in periodes gewezen moeten worden om deze doorverwijzingen te maken zodat het vers in het geheugen blijft.

Uit de interviews met de sportbedrijven is gebleken dat de beweegmakelaar een functie is waarin maatwerk enorm belangrijk is. De beweegmakelaar dient op persoonlijk niveau erachter te komen welk sport- en beweegaanbod het beste past bij de patiënt. Volgens M. Hendriks van Sportbedrijf Deventer ben je als beweegmakelaar ongeveer vijf uur bezig met de begeleiding van een patiënt op jaarbasis. Deze vijf uur bestaat o.a. uit het afnemen van een intake, mailen, bellen en evalueren.

**Benodigdheden.**

Om de beweegmakelaar succesvol te maken zijn er een aantal benodigdheden nodig. Deze benodigdheden zijn:

1. Een kantoor/ruimte waar de beweegmakelaar zijn gesprekken met de patiënten kan houden.
2. Een beveiligd systeem/netwerk waardoor de huisartsenzorg patiëntendossiers kan doorsturen naar de beweegmakelaar.
3. Sport- en beweegaanbod dat voldoet aan de randvoorwaarden die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen.
4. Een gezamenlijke visie over sporten en bewegen met de huisartsenzorg en Medrie.

**Voordelen beweegmakelaar.**

1. Sportbedrijf Deventer en Sportbedrijf Almelo hebben weten aan te tonen dat het zorggebruik door de inzet van de beweegmakelaar is afgenomen met 20%.
2. Sportbedrijf Deventer heeft weten aan te tonen dat na een jaar 63% nog steeds structureel sport en/of beweegt.
3. Sportbedrijf Lelystad heeft zelf inzicht in de doorverwijzingen die het maakt naar het sport- en beweegaanbod.
4. Huisartsenzorg is minder tijd kwijt aan een patiënt doordat het een doorverwijzing kan maken naar de beweegmakelaar.
5. De beweegmakelaar kan persoonsgericht op zoek naar het sport- en beweegaanbod wat past bij de persoon (en situatie).

**Nadelen beweegmakelaar.**

1. Vraagt veel voorbereiding om de beweegmakelaar succesvol te maken.
2. Medrie dient betrokken te zijn in de samenwerking (niet betrokken? Weinig kans op slagen)
3. De beweegmakelaar is maatwerk, je bent veel tijd kwijt per persoon.

## 3.2 De verenigingsondersteuner uitbreidden.

De tweede aanbeveling voor Sportbedrijf Lelystad is dat de verenigingsondersteuner zijn vakkenpakket uitbreidt doordat het een aanspreekpunt wordt voor alle vragen rondom sporten en bewegen. De verenigingsondersteuner houdt het vakkenpakket zoals het nu is alleen is het in de werkweek tussen bepaalde tijden bereikbaar voor vragen over het sport- en beweegaanbod.

Uit het onderzoek is gebleken dat op vraag gestuurde projecten draaien een goed begin is om een succesvolle samenwerking tot stand te brengen. In de functie van aanspreekpunt en als verenigingsondersteuner kan dit tot zijn recht komen. De huisartsenzorg kan bijvoorbeeld steeds meer patiënten zien die last hebben van osteoporose, maar die wel willen sporten en bewegen. De huisartsenzorg zou graag zien dat deze doelgroep ook kan gaan sporten en bewegen.

Deze mensen worden doorverwezen naar de verenigingsondersteuner. De verenigingsondersteuner kan dan constateren dat er voor deze doelgroep geen of nauwelijks aanbod is. Vervolgens kan de verenigingsondersteuner zijn vaste rol vervullen door nieuw en passend aanbod te ontwikkelen voor deze doelgroep. Op deze manier kan het aanspreekpunt dus zelf invulling geven aan het sport- en beweegaanbod door zijn/haar eigen functie als verenigingsondersteuner.

De hoofdvraag van het onderzoek is *‘’op welke wijze kan Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking aangaan met de huisartsenzorg om te komen tot doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod?’’.* In dit scenario gaat Sportbedrijf Lelystad een succesvolle samenwerking aan door de krachten van een soort beweegmakelaar en verenigingsondersteuner te bundelen. De voordelen van de beweegmakelaar zijn de lezen in 3.1. Naast de voordelen van de beweegmakelaar zorgt de verenigingsondersteuner ervoor dat op vraag gestuurde projecten snel realiteit gemaakt kunnen worden. De combinatie van deze twee functies maakt dat een samenwerking met de huisartsenzorg als succesvol kan worden gezien.

**Budget.**

Deze samengevoegde functie zal op twee verschillend manieren gebudgetteerd kunnen worden. De eerste manier is zoals die nu is, betaald worden op de manier waarop de verenigingsondersteuner normaal betaald wordt. De tweede manier is de betaling splitsen in twee verschillende soorten. De uren die worden gemaakt als verenigingsondersteuners worden betaald op dezelfde wijze als normaal. De uren die gemaakt worden als beweegmakelaar kunnen worden betaald aan de hand van de betaalmogelijkheden die in 3.1 vermeld staan onder het kopje ‘’budget’’.

**Termijn + tijd.**

De opzet van de combinatie functie van de verenigingsondersteuner is bijna identiek aan die is beschreven in 3.1. Het enige verschil is dat de verenigingsondersteuner tijd moet vrijmaken voor zijn rol als aanspreekpunt. In de overgangsperiode van volledig verenigingsondersteuner naar de combinatie functie moet er rekening gehouden worden met de tijd die men kwijt is om een stevige fundering te leggen in het samenwerkingsverband met de huisartsenzorg en Medrie.

**Benodigdheden.**

Om de combinatiefunctie succesvol te maken zijn er een aantal benodigdheden nodig. Deze benodigdheden zijn:

1. Tijd in de werkweek van de verenigingsondersteuner. De verenigingsondersteuner dient extra uren te krijgen voor zijn/haar rol als aanspreekpunt. Of de verenigingsondersteuner dient taken in te leveren om tijd vrij te maken voor zijn/haar rol als aanspreekpunt.
2. Een kantoor/ruimte waar de verenigingsondersteuner zijn gesprekken met de patiënten kan houden.
3. Sport- en beweegaanbod dat voldoet aan de randvoorwaarden die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen.
4. Een gezamenlijke visie over sporten en bewegen met de huisartsenzorg en Medrie.

**Voordelen combinatiefunctie.**

1. In de rol als verenigingsondersteuner zal er makkelijk nieuw aanbod gecreëerd worden in samenwerking met sport- en beweegaanbieders.
2. Sportbedrijf Lelystad hoeft maar één i.p.v. twee personen aan te nemen voor het vervullen van beide functies.
3. Sportbedrijf Lelystad heeft zelf inzicht in de doorverwijzingen die het maakt naar het sport- en beweegaanbod.
4. Huisartsenzorg is minder tijd kwijt aan een patiënt doordat het een doorverwijzing kan maken naar de verenigingsondersteuner.
5. De verenigingsondersteuner kent het aanbod en kan de patiënt makkelijk doorkoppelen aan de juiste persoon.

**Nadelen combinatiefunctie.**

1. De verenigingsondersteuner dient wellicht taken in te leveren.
2. Vraagt veel voorbereiding om de combinatiefunctie succesvol te maken.
3. Medrie dient betrokken te zijn in de samenwerking (niet betrokken? Weinig kans op slagen).
4. In de rol van aanspreekpunt kan je veel tijd kwijt zijn aan één persoon (maatwerk).
5. Binnen bepaalde tijden alleen bereikbaar in deze functie.

## 3.3 beweegspreekuur

De derde aanbeveling voor Sportbedrijf Lelystad is het ontwikkelen van het beweegspreekuur. Tijdens vaste momenten in de werkweek kan de huisartsenzorg, patiënten en andere sport fanaten vragen stellen aan een buurtsportcoach. Deze buurtsportcoach is op de hoogte van het sport en beweegaanbod en heeft coachende kwaliteiten. Het beweegspreekuur is een (online)platform waar vragen gesteld kunnen worden en vraagstukken achtergelaten kunnen worden.

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat het bij de huisartsenzorg ontbreekt aan kennis en kunde over sporten en bewegen. Voor de praktijkondersteuners is leefstijl en preventie de laatste tijd wel meer een rol gaan betekenen op het consult. Ze weten echter over alles maar een beetje en zijn niet gespecialiseerd in bepaalde onderwerpen zoals sport. Tijdens het beweegspreekuur kunnen de huisartsen en praktijkondersteuners ook vragen stellen aan de buurtsportcoach. Op deze manier blijft er interactief contact tussen het domein sport en zorg. Naast dat de huisartsenzorg zelf vragen kan stellen in het beweegspreekuur kunnen ze hun patiënten hier ook naar verwijzen. Mocht een patiënt vragen hebben en meer willen weten dan kan de buurtsportcoach maatwerk leveren om deze patiënt op weg te helpen.

**Budget**

Voor het beweegspreekuur zal er geen nieuw budget vrijgemaakt moeten worden doordat een buurtsportcoach uit het team Sport, Bewegen & Vitaliteit deze taak op zich kan nemen. Deze buurtsportcoach wordt dus betaald vanuit de buurtsportcoachregeling, de normale manier van uitbetalen.

Aan het beweegspreekuur deelnemen dient niks te kosten. Het beweegspreekuur dient als informatief middel om de mensen een zetje in de juiste richting te geven.

**Termijn + tijd**

Het opzetten van het beweegspreekuur kan best wat tijd kosten. Allereerst dient er een buurtsportcoach te zijn die zijn coachende eigenschappen ontwikkeld. Daarnaast dient er een ingang gevonden te worden bij Medrie zodat alle huisartspraktijken in Lelystad op de hoogte zijn van het beweegspreekuur. Maatwerk is enorm belangrijk om de mensen gemotiveerd te houden om te blijven sporten en bewegen. Omdat er gewerkt wordt met vaste tijden waarop je het beweegspreekuur kan benaderen kan het zo zijn dat niet iedereen zijn vragen beantwoord kan krijgen.

Een reëel termijn voor de opzet van het beweegspreekuur lijkt mij twee maanden. Daarin moet het sport- en beweegaanbod inzichtelijk gemaakt worden, dient de buurtsportcoach zijn coachende eigenschappen te hebben ontwikkeld en dient Medrie een samenwerkingsverband aan te willen gaan.

**Benodigdheden**

Om het beweegspreekuur succesvol te maken zijn er een aantal benodigdheden nodig. Deze benodigdheden zijn:

1. Een buurtsportcoach die deze taak op zich wilt nemen.
2. Vaste tijd in de planning van de buurtsportcoach.
3. Een site met informatie over het beweegspreekuur.
4. Een (online)omgeving voor het beweegspreekuur.
5. Overzicht van het sport- en beweegaanbod in Lelystad.
6. Sport- en beweegaanbod dat voldoet aan de randvoorwaarden die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen.

**Voordelen beweegspreekuur**.

1. Een (online) platform waar de huisartsenzorg hun vragen kunnen stellen.
2. Ontwikkeling op de afdeling Sport, Bewegen & Vitaliteit.
3. Je kan mensen een zetje in de juiste richting geven om te sporten en bewegen.
4. Er is een centraal punt waar vragen gesteld kunnen worden.

**Nadelen beweegspreekuur.**

1. passief mechanisme, mensen moeten vragen hebben anders loopt het niet.
2. huisartsenzorg heeft het druk, misschien hebben ze geen tijd/zin om zichzelf te ontwikkelen.
3. Medrie dient betrokken te zijn om het te laten slagen.
4. Als beweegspreekuur ben je binnen een bepaalde tijd alleen bereikbaar.

# **4. Conclusie**

Op basis van de onderzoeksresultaten, de 5P-strategie, de SWOT-analyse (bijlage 17) & en het FOETSJE-model (bijlage 16) is het uiteindelijke advies voor Sportbedrijf Lelystad om de functie van beweegmakelaar te ontwikkelen op de afdeling Sport, Bewegen & Vitaliteit. Het stukje implementatie van de beweegmakelaar wordt hieronder toegelicht aan de hand van het keuzemodel van Vilans. Dit model kenmerkt zich door het opzetten van een samenwerking met de zorg.

## Fase één.

Fase één richt zich op de verbinding. Het leren kennen van elkaar. In deze fase is er behoefte aan meer inzicht in elkaar belevingswereld, het vergoten van het inlevingsvermogen en het aanwakkeren van motivatie tot beter samenspel.

Deze fase draait om het leren kennen van Medrie. Uit het benchmark onderzoek en de interviews met de huisartsen en praktijkondersteuners blijkt dat een samenwerking met de huisartsen coöperatie ontzettend belangrijk is. Medrie dient inzicht te krijgen in de drijfveren, wensen en verwachtingen van het Sportbedrijf. Sportbedrijf Lelystad en Medrie moeten samen tot een gemeenschappelijk doel komen. Dit gemeenschappelijke doel dient te zijn dat er meer doorverwijzingen naar het sport- en beweegaanbod dient te komen vanuit de huisartsenzorg zodat de patiënten werken aan hun preventieve gezondheid. Zodra de neuzen dezelfde kant op staan en de meerwaarde van een goede samenwerking zal dit project kunnen slagen.

## Fase twee.

Fase twee richt zich op het ontdekken van verschillende handelingsopties en het bespreken van de gezamenlijke wensen en mogelijkheden. Deze fase kenmerkt zich door de behoefte aan informatie over de mogelijkheden en grenzen van eenieder binnen de samenwerking.

In deze fase dient Sportbedrijf Lelystad de beweegmakelaar te introduceren. Sportbedrijf Lelystad is van mening dat de beweegmakelaar de verbinding is tussen de sport en zorg. Medrie dient zich in deze fase verbonden te voelen aan de beweegmakelaar en dient onderdeel te willen zijn van de beweegmakelaar. Om Medrie hierin te overtuigen kunnen de interviews met de huisartsen en praktijkondersteuners gebruikt worden als draagkracht. Daarnaast kan Sportbedrijf Lelystad aantonen dat het een effectieve interventie is om de patiënten meer te laten sporten en bewegen.

## Fase drie.

Fase drie vraagt om oefenen en leren in de praktijk. In deze fase staat het oefenen en integreren van nieuw gedrag centraal. Nieuwe inzichten en afspraken worden in de praktijk gebracht.

In deze fase voelt Medrie zich verbonden aan de beweegmakelaar. Om het te laten slagen kan er een pilot gedraaid worden met de huisartspraktijken die hebben meegewerkt aan het onderzoek en open staan voor een samenwerking met Sportbedrijf Lelystad. De nieuwe samenwerking wordt in deze fase dus vormgegeven. In deze fase is het van uiterst belang dat successen worden gevierd en verbeteringen worden toegelaten in het samenwerkingsproces.

## Fase vier.

In fase vier is de samenwerking naar wens. Om dit zo te houden is het wel nodig om hier aandacht aan te blijven besteden. De dagelijkse praktijk is hectisch en de samenstelling van de doelgroep wijzigt nog weleens. Hoe zorg je ervoor dat je bij elkaar betrokken blijft?

In deze fase draait de beweegmakelaar op volle toeren. De pilot heeft weten aan te tonen dat het werkt. Na een evaluatie over de pilot is er bijgeschaafd tot de beweegmakelaar zoals die nu is. Om de samenwerking succesvol te houden dient de beweegmakelaar om de zoveel tijd aan et sluiten in de overleggen met de huisartsen en/of praktijkondersteuners. Hierin wordt geëvalueerd wat er beter kan en moet. Daarnaast worden de successen ook gedeeld. De huisartsenzorg heeft zelf ook inspraak op de beweegmakelaar. In deze fase is het belangrijk dat de betrokken partijen zich verbonden blijven voelen aan de beweegmakelaar. Iedereen moet het gevoel hebben dat ze onderdeel zijn van. Wanneer dat lukt, dan zal de beweegmakelaar een succesvolle verbinding zijn tussen Sportbedrijf Lelystad en de huisartsenzorg zodat er meer doorverwijzingen gemaakt worden naar het sport- en beweegaanbod.

# **5. Literatuurlijst.**

Welzijn op Recept. (2020, 27 maart). *Aan de slag als welzijnscoach*. Geraadpleegd van <https://welzijnoprecept.nl/aan-de-slag-als-welzijnscoach/>

Benders, L. (2021, 5 januari). *Schrijf een perfect adviesrapport*. Geraadpleegd van <https://www.scribbr.nl/stage/schrijf-een-perfect-adviesrapport/>

*Sport vraagt om meer dan een beweegadvies: beter luisteren naar de betekenis van sport voor mensen met hiv of diabetes*. (2018, 16 februari). Geraadpleegd van <https://www.mulierinstituut.nl/actueel/sport-vraagt-om-meer-dan-een-beweegadvies-beter-luisteren-naar-de-betekenis-van-sport-voor-mensen-met-hiv-diabetes/>

Linde, M. (2020, 28 januari). *SWOT-analyse*. Geraadpleegd van<https://www.strategischmarketingplan.com/swot-analyse/#:%7E:text=SWOT%20staat%20voor%20de%20Engelse,en%20bedreigingen%20in%20de%20markt>.

Gemeente Lelystad. (2019). *Lelystad in beweging*. Geraadpleegd van <https://www.lelystad.nl/Documenten/Gemeente/Actueel/Lelystad%20in%20beweging%20Kadernota%20sport%20en%20bewegen%202019-2022.pdf>

Gemeente Lelystad. (2020). *Sport en vitaliteitsakkoord*. Geraadpleegd van <https://www.vvvolta.nl/bestanden/sportakkoord-juni2020.pdf>

Kenniscentrum sport. (2016). *Wat werkt?* (1). Geraadpleegd van <https://www.kennisbanksportenbewegen.nl/?file=3647&m=1453806562&action=file.download>

RIVM. (z.d.). *Dossier Preventie | Wat is preventie? | Volksgezondheidenzorg.info*. Geraadpleegd van <https://www.volksgezondheidenzorg.info/onderwerp/dossier-preventie/wat-preventie>

RIVM. (2019). *Meer bewegen: doorverwijzing naar activiteiten door eertelijnverzorgers* (1). Geraadpleegd van <https://www.rivm.nl/bibliotheek/rapporten/2019-0034.pdf>