mulier instituut



Rapport

Opbrengsten van twee jaar pilot Fitness Loont

Een kwalitatief onderzoek naar het realiseren van fitnessaanbod voor mensen met een smalle beurs

Mirjam Stuij | Güliz Erdoğan | Renée Hoogendijk | Laura van der Meijde

Mulier Instituut | 2024

Opbrengsten van twee jaar pilot Fitness Loont

Een kwalitatief onderzoek naar het realiseren van fitnessaanbod voor mensen met een smalle beurs

---

In opdracht van NL Actief

Mulier Instituut
Mirjam Stuij
Güliz Erdoğan
Renée Hoogendijk
Laura van der Meijde

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met het Mulier Instituut.

© Mulier Instituut
Utrecht, 8 november 2024
www.mulierinstituut.nl
info@mulierinstituut.nl

Disclaimer
U mag delen uit deze publicatie overnemen op voorwaarde van bronvermelding: auteur(s), de titel van de publicatie en het jaar van uitgave.
Er gelden gebruiksvoorwaarden voor de foto's in deze publicatie. Neem foto's daarom niet over zonder toestemming van het Mulier Instituut.

Over ons

Het Mulier Instituut doet sportonderzoek voor beleid en samenleving. Voor overheden, maatschappelijke organisaties, onderwijsinstellingen, sportorganisaties en bedrijven onderzoeken we allerlei thema's op het gebied van sport en sportief bewegen: van de sportdeelname van (groepen) Nederlanders tot de motorische vaardigheden van kinderen, en van diversiteit en inclusie in de sport tot de economische impact van sportevenementen.

Het Mulier Instituut is een onafhankelijke stichting zonder winstoogmerk.

Ons doel is bijdragen aan goed onderbouwd beleid, gericht op de bevordering van sport, sportief bewegen en versterking van de sportsector. Dit doen we op verschillende manieren:

We verzamelen data en monitoren de Nederlandse sportsector en beleidsprogramma's.

We ontwikkelen kennis en onderzoeksmethoden via verkennende en verdiepende studies.

We duiden onderzoeksuitkomsten en vertalen deze naar de beleidspraktijk.

We onderbouwen beleidsbeslissingen met expertise en advies.

We bieden gevraagd en ongevraagd duiding en reflectie in de rol van 'kritische vriend' van de sportsector.

We zetten ons in voor de bevordering van de sportwetenschap.

Afkortingen

Afkortingen

SPUK	Specifieke Uitkering
GALA	Gezond en Actief Leven Akkoord

Inhoudsopgave

Opbrengsten van twee jaar pilot Fitness Loont

Samenvatting		**5**
1	**Inleiding**	**8**
1.1	Achtergrond	8
1.2	Doelstelling	9
1.3	Vraagstelling	9
1.4	Onderzoeksmethode	9
2	**Opbrengsten van Fitness Loont bij fitnesscentra**	**11**
2.1	Het huidige aanbod van Fitness Loont	11
2.2	Betrekken, behouden en begeleiden van sporters	12
2.3	Ervaren opbrengsten en kosten	16
2.4	Opbouwen en betekenis van het lokale netwerk	20
2.5	Borging van het aanbod	23
3	**Ervaringen met en betekenissen van Fitness Loont volgens lokale partners**	**28**
3.1	Verwachtingen van Fitness Loont	28
3.2	De betrokkenheid van netwerkpartners bij Fitness Loont	30
3.3	De meerwaarde van het lokaal netwerk	32
3.4	Borging van het aanbod en het netwerk	34
4	**Conclusies & aanbevelingen**	**36**
4.1	Conclusies	36
4.2	Aanbevelingen	40
Bronnen		**43**
Bijlage 1 - Onderzoeksmethode		**44**

Samenvatting

Opbrengsten van twee jaar pilot Fitness Loont

Inleiding

Fitness Loont is sportaanbod voor mensen met een inkomen rond het sociaal minimum. Zij kunnen tegen een verlaagd tarief sporten bij een van de deelnemende fitnesscentra. In april 2022 is een pilot gestart die met financiering van de landelijke overheid twee jaar heeft geduurd. Naast fitnessaanbod moesten deelnemende centra een duurzaam lokaal netwerk opbouwen, onder andere om het programma na afloop van de pilot financieel te borgen. Het Mulier Instituut voerde een kwalitatieve studie naar de opbrengsten van de pilot uit onder deelnemende centra en betrokken netwerkpartners.

Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is inzicht te bieden in de ervaren inzet en opbrengsten van Fitness Loont voor deelnemende fitnesscentra en lokale samenwerkingspartners.

Conclusies

Na interviews met veertien deelnemende fitnessaanbieders en acht lokale samenwerkingspartners komen we tot de volgende conclusies:

Positieve opbrengsten: fitnessaanbieders zijn zeer positief over opbrengsten die zij bij sporters zien, zoals een betere gezondheid en conditie en meer sociale interactie en zelfvertrouwen. Ook ervaart een deel een betere positie in de gemeente door de bijdrage die zij met het aanbod kunnen leveren aan de gezondheid van inwoners. Aanbieders hebben door de pilot veel kennis en expertise opgedaan om mensen met een smalle beurs te begeleiden.

Uitdagingen voor aanbieders: het betrekken en behouden van sporters via Fitness Loont vraagt veelal meer begeleiding dan bij andere sporters. Tijdens de pilot waren de administratieve lasten hoog, vooral door de verplichte vragenlijsten. Ook de onzekerheid over de tijdelijke subsidie maakte het voor veel centra op momenten lastig het aanbod voort te zetten. Het zelf vinden van structurele financiering bleek moeilijk. Deze uitdagingen laten zien dat niet elk fitnesscentrum Fitness Loont kan aanbieden.

Zorgen om voortzetting: vrijwel alle fitnesscentra hebben moeite om structurele financiering te organiseren om Fitness Loont na de pilotsubsidie voort te kunnen zetten. Hoewel een deel nog wel sporters bleef begeleiden, zien zij de manieren waarop ze de kosten daarvan opvangen allemaal als een tijdelijke oplossing. Aanvullende financiële middelen zijn voor alle centra echt een vereiste om het

programma aan te kunnen (blijven) bieden. Aanbieders hebben meer hulp nodig om Fitness Loont een blijvend onderdeel van het lokale fitnessaanbod te kunnen maken.

Belang van het lokale netwerk: een goed lokaal netwerk – met bijvoorbeeld zorg- en hulpverleners, buurtsportcoaches, en het sociaal domein van de gemeente – is vooral zeer belangrijk voor het werven van nieuwe sporters en het doorverwijzen van sporters met andere hulpvragen. Netwerkpartners onderstrepen het belang van een gezamenlijk doel, goede afstemming over en evaluatie van de samenwerking en voldoende terugkoppeling over de voortgang van sporters. In samenwerking met de gemeente zou ook de lokale financieringsstructuur meer aandacht kunnen/moeten krijgen.


mulier
instituut

Hoofdstuk 1

Inleiding

Via Fitness Loont kunnen mensen met een smalle beurs tegen een verlaagd tarief sporten bij een fitnesscentrum. Het Mulier Instituut deed kwalitatief onderzoek naar de opbrengsten en lessen na twee jaar Fitness Loont. In dit rapport beschrijven we de onderzoeksresultaten. Dit eerste hoofdstuk gaat over de achtergrond, het doel en de methode van het onderzoek.

1.1 Achtergrond

Fitness Loont

Fitness Loont is sportaanbod voor mensen met een inkomen rond het sociaal minimum, die vaak ook andere maatschappelijke kwetsbaarheden kennen. Zij kunnen tegen een verlaagd tarief sporten bij een van de deelnemende fitnesscentra. Indien nodig krijgen zij ook ondersteuning bij andere leefstijlonderwerpen, zoals eetgewoonten.

Dit sportaanbod past bij de ambitie van het Nationaal Sportakkoord, het landelijke sportbeleid, om de financiële toegankelijkheid van sport te vergroten (Ministerie van VWS et al., 2018, 2022). Eind oktober 2023 boden 22 fitnesscentra verspreid over het land Fitness Loont aan. Zij hadden in totaal 759 deelnemers.[1]

Fitness Loont is een initiatief van NL Actief, de branchevereniging van de erkende en ondernemende sport- en beweegbedrijven. In april 2022 is een pilot gestart, die ongeveer twee jaar geduurd heeft. Deze pilot is gefinancierd door de landelijke overheid. Behalve fitnessaanbod voor mensen met een smalle beurs realiseren, moesten centra een 'duurzaam lokaal netwerk' opbouwen. Het doel hiervan was onder andere om het programma in het centrum (financieel) te borgen na afloop van de pilot.

Tussenevaluatie

Het Mulier Instituut heeft halverwege het eerste pilotjaar een tussenevaluatie uitgevoerd (Van der Meijde et al., 2023). Daaruit bleek dat het aanbod voor deelnemers veel kan betekenen en fitnesscentra dit graag willen (blijven) aanbieden.

Tegelijkertijd liet de evaluatie zien dat de opstart en het begeleiden en betrokken houden van sporters veel tijd en inspanning van fitnesscentra vroeg. Ook het opzetten van een lokaal netwerk en het (financieel) borgen van het project verliep niet overal even gemakkelijk. Daarbij hadden niet alle centra voldoende tijd gehad om een lokaal netwerk op te bouwen en de borging van het project vorm te geven.

[1] Bron: NL Actief, interne cijfers.

Eindevaluatie
Dat maakt het relevant om tegen het eind van de pilot nogmaals te evalueren hoe het project er bij de deelnemende fitnesscentra voor staat. Maar ook om te bestuderen wat voorwaarden voor en de relevantie van een 'goed' lokaal netwerk zijn. Daarmee kunnen we lessen formuleren voor de toekomst van Fitness Loont als het gaat om eventuele randvoorwaarden, bestendiging en uitbreiding.[2]

1.2 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is inzicht te bieden in de ervaren inzet en opbrengsten van Fitness Loont voor deelnemende fitnesscentra en lokale samenwerkingspartners. Daarmee formuleren we aanbevelingen voor de toekomst van Fitness Loont en het onderhouden van lokale netwerken.

1.3 Vraagstelling

De volgende twee onderzoeksvragen staan centraal:

1) Welke opbrengsten ervaren deelnemende fitnesscentra bij het aanbieden van Fitness Loont?

2) Wat zijn ervaringen en betekenissen van Fitness Loont voor lokale samenwerkingspartners?

1.4 Onderzoeksmethode

Het onderzoek bestond uit twee deelstudies: een voor elke onderzoeksvraag. Een uitgebreide beschrijving van de methode staat in bijlage 1.

Deelstudie 1: ervaren opbrengsten van Fitness Loont voor fitnesscentra
Voor deze deelstudie interviewden we dertien vertegenwoordigers van in totaal twaalf centra. Zij waren vooral begeleiders en eigenaren. Met vertegenwoordigers van twee andere centra hebben we een kort telefoongesprek gevoerd. Die informatie namen we ook in het onderzoek mee.

We vroegen aanbieders welke meerwaarde ze zien in het (blijven) aanbieden van Fitness Loont, welke opbrengsten zij ervaren, in hoeverre het programma geborgd is en wat wensen en verbeterpunten voor de toekomst zijn.

De interviews vonden plaats in januari en februari 2024 en duurden meestal 30 tot 60 minuten. Met toestemming van de geïnterviewden hebben we het geluid van alle

[2] Oorspronkelijk zouden we ook de gerapporteerde opbrengsten van sporters zelf na een jaar deelname analyseren, maar de kwantitatieve gegevens die gedurende de pilot via vragenlijsten zijn verzameld, lieten een vergelijking tussen het moment van intake (0-meting) en na een jaar deelname (1-meting) niet toe.

gesprekken opgenomen. Deze opnamen hebben we woordelijk uitgewerkt tot een transcript. De transcripten analyseerden we thematisch.

Deelstudie 2: ervaringen van netwerkpartners met Fitness Loont
Voor deze deelstudie interviewden we acht netwerkpartners die betrokken waren bij Fitness Loont, verspreid over vier centra in vier verschillende gemeenten. Zij waren lokale ambtenaren, buurtsportcoaches en welzijns- of leefstijlcoaches.

We vroegen netwerkpartners naar hun ervaringen in de samenwerking rond Fitness Loont, wat volgens hen werkt in het opbouwen en onderhouden van een lokaal netwerk en wat de meerwaarde van dit netwerk is voor het programma, de sporters, fitnesscentra en de netwerkpartners zelf.

De interviews vonden plaats in mei tot en met juli 2024 en duurden 20 tot 60 minuten. Van de gesprekken hebben we met toestemming van de respondenten een geluidsopname gemaakt, die we woordelijk uitwerkten en thematisch analyseerden.

Leeswijzer
In hoofdstuk 2 en 3 presenteren we de resultaten van dit onderzoek.

- Hoofdstuk 2 gaat over de ervaren opbrengsten voor fitnesscentra.
- Hoofdstuk 3 gaat over de ervaringen met en betekenissen van het lokale netwerk volgens samenwerkingspartners.

In het slothoofdstuk, hoofdstuk 4, staan de conclusies en aanbevelingen.

Hoofdstuk 2

Opbrengsten van Fitness Loont bij fitnesscentra

In dit hoofdstuk presenteren we de ervaren opbrengsten van de fitnesscentra die Fitness Loont aanbieden. We gaan achtereenvolgens in op hoe het aanbod eruitziet (paragraaf 2.1), ervaringen met het betrekken, behouden en begeleiden van sporters (paragraaf 2.2), de ervaren opbrengsten en kosten voor de centra (paragraaf 2.3), het opbouwen en betekenissen van het lokale netwerk (paragraaf 2.4) en borging van het aanbod (paragraaf 2.5).

Zeven van de veertien fitnesscentra die aan het onderzoek deelnamen zijn een preventiecentrum.[3] De overige centra zijn geen preventiecentrum, maar geïnterviewden benoemen dat zij hier qua werkwijze wel dicht tegenaan zitten. Twee van hen omschrijven hun onderneming als een 'sociaal-maatschappelijke sportschool' en 'familieclub'. Zij geven hiermee aan dat ze persoonlijke aandacht hebben voor hun klanten en een veilige plek willen bieden voor iedereen om te sporten.

2.1 Het huidige aanbod van Fitness Loont

Op het moment van het interview ontvangen de meeste fitnesscentra geen subsidie meer vanuit het programma Fitness Loont. Drie centra zijn een uitzondering: de financiering loopt bij hen iets langer door, omdat zij later zijn gestart met de pilot.

Twaalf van de veertien fitnesscentra bieden wel nog een plek aan sporters die via het programma Fitness Loont zijn binnengekomen. Twee fitnesscentra zijn volledig met het aanbod gestopt: zij ontvangen geen subsidie vanuit de pilot en bieden ook geen plek meer aan sporters die via Fitness Loont zijn binnengekomen.

Vooral sport in het reguliere fitnessaanbod

Hoe de fitnesscentra een plek bieden aan sporters met een smalle beurs, en om hoeveel sporters het gaat, verschilt per centrum. De meeste centra organiseren geen apart aanbod, zoals een specifieke groepsles voor enkel Fitness Loont-deelnemers. Zij laten de sporters gewoon meedoen met het 'reguliere' aanbod waar ieder lid gebruik van kan maken. Ook de contact- en begeleidingsmomenten zijn hier onderdeel van.

Wel past één preventiecentrum het bestaande aanbod soms aan op de behoeften van deelnemers. Een voorbeeld is een extra uur fitness voor vrouwen met een migratieachtergrond, waar mannen niet bij aanwezig zijn. Volgens de geïnterviewde is het niet moeilijk om dit te organiseren:

[3] Een preventiecentrum werkt volgens een afgesproken protocol waarin metingen en persoonlijke programma's zijn vastgesteld om de sporter optimaal te begeleiden. Deze begeleiding wordt uitgevoerd door speciaal opgeleide instructeurs.

'Er is nu één uur extra in de ochtend, want daar kunnen [die] dames dan Mylon-training doen. Dan mag er niemand naar binnen kunnen kijken. Dat is hier heel makkelijk op te vangen, omdat het hier ook zo ingericht is. Kijk als jij een normaal standaard fitnesscentrum bent, zal je allerlei dingen moeten gaan aanpassen. Maar wij hebben al heel veel.'

R18, aanbieder van Fitness Loont

In een ander preventiecentrum waar deelnemers ook behoefte hadden aan een vrouwen-uur, was het niet haalbaar dit te realiseren. Bij dit centrum werken namelijk ook veel mannen, zowel op de werkvloer als op kantoor, en het is er niet mogelijk een ruimte te creëren waar een uur lang geen mannen zijn.

Uiteenlopende financieringswijzen, maar vrijwel allemaal als tijdelijke oplossing

De negen centra die geen subsidie meer krijgen vanuit de pilot, maar nog wel sporters hebben die via Fitness Loont zijn binnengekomen, vangen de kosten hiervoor op verschillende wijzen op. Eén centrum heeft met een subsidie vanuit het GALA voor 2024 vervolg kunnen geven aan het programma.[4] Zij hebben 'een soort belofte' gekregen dat zij ook in 2025 financiering krijgen als 2024 'succesvol' verloopt.

De overige centra ontvangen inkomsten via het lidmaatschap van deelnemers zelf. Dit varieert van een 'normaal' abonnementstarief tot een 'verlaagd' tarief of zelfs gratis als een deelnemer dit niet kan betalen. Sommige centra kunnen deze kosten voor een deel van de sporters opvangen via een ondersteuningsregeling die in de gemeente aanwezig is, zoals het Volwassenenfonds Sport & Cultuur of een lokale meedoenregeling.[5] Drie centra putten volledig uit eigen middelen om de extra kosten op te vangen. Van één centrum is het onduidelijk hoe de financiering er momenteel uitziet.

De meeste centra die zich openstellen voor sporters met een smalle beurs, beschouwen de manier waarop zij de kosten momenteel opvangen als een tijdelijke oplossing. De geïnterviewden weten namelijk niet of zij nog Fitness Loont-subsidie kunnen ontvangen in de toekomst. Ook centra die deze subsidie nu nog wel ontvangen, weten niet hoe lang dit nog duurt. In paragraaf 2.5 gaan we verder in op de borging van het aanbod.

2.2 Betrekken, behouden en begeleiden van sporters

In deze paragraaf beschrijven we welke ervaringen de geïnterviewden hebben met het betrekken, behouden en begeleiden van deelnemers.

[4] GALA staat voor het Gezond en Actief Leven Akkoord. De centrale doelstelling is een gezonde generatie in 2040 door sport, voeding en bewegen. Gemeenten, GGD'en, zorgverzekeraars en het ministerie van VWS werken hier samen aan (Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport, 2023).
[5] Gemeenten hebben verschillende regelingen om (contributie)kosten voor sportdeelname voor mensen met een inkomen rond het sociaal minimum te vergoeden. Het Volwassenenfonds Sport & Cultuur, een lokale meedoenregeling of een stadspas zijn hier voorbeelden van.

Betrekken van deelnemers gaat via verschillende wegen
Zoals we ook in de eerste tussenevaluatie rapporteerden, raakten sporters aan het begin van de pilot via verschillende wegen bekend met en betrokken bij Fitness Loont. Welke kanalen daarin meer opleverden dan anderen, verschilde per centrum. Zo bleek voor de één de gemeente een grote rol te spelen, bijvoorbeeld doordat die inwoners met inkomens rond het sociaal minimum persoonlijk aanschreef. Bij een ander kwamen er vooral deelnemers binnen via andere organisaties, zoals fysiotherapeuten en schuldhulpverlening.

De geïnterviewden vertellen dat zij gedurende de looptijd van het programma vooral de kanalen inzetten die eerder veel deelnemers hebben opgeleverd. Dit zijn vooral de gemeente en zorg- en hulpverleners. Een verandering is dat nieuwe deelnemers daarnaast veel meer via mond-tot-mondreclame binnenkomen. Voor een deel van de centra geldt dat zij in het tweede pilotjaar zijn doorgegaan met deelnemers die zij aan het begin van Fitness Loont wisten te betrekken:

> ***'Ik denk dat er nog maar twee of drie bij waren gekomen. En toch via, via. Deelnemers die dan weer deelnemers in hun vriendenkring kenden die eigenlijk in een beetje hetzelfde schuitje zaten.'***
>
> R09, aanbieder van Fitness Loont

Andere centra hebben in het tweede jaar bewust minder mensen bij Fitness Loont betrokken, omdat tijdens het eerste jaar bleek dat het niet lukte om iedereen goed te begeleiden en betrokken te houden. Bijvoorbeeld omdat mensen vooraf niet goed wisten wat het aanbod inhield – inclusief de verplichte tussentijdse controles – of doordat het gratis was en mensen daardoor te weinig gebonden waren.

Sommige aanbieders die vanwege de onzekere financiën nog niet weten of zij een vervolg kunnen geven aan Fitness Loont, vinden het lastig dat zij bij nieuwe aanmeldingen niet weten of mensen nog kunnen beginnen bij Fitness Loont.

Uiteenlopende ervaringen met het betrokken houden van sporters
Veel geïnterviewden vertellen dat zij het soms lastig vinden om deelnemers betrokken te houden. Zij hebben het gevoel dat zij de mensen erg ***'achter de broek aan moeten zitten'*** om te blijven sporten. Wanneer deelnemers niet komen, zoeken de fitnesscentra contact door te mailen, bellen of soms whatsappen. Dit kost ze tijd en energie.

Sommige centra zijn hier gedurende het programma dan ook mee gestopt, omdat zij daar ***'geen trek'*** in hadden en vanwege tijdgebrek, want ***'dan is het voor de fitnessinstructeurs heel lastig om dat er ook nog extra bij te doen'.*** Aangezien er ook andere leden in de sportscholen rondlopen die de nodige aandacht vragen.

Meerdere aanbieders denken dat een gebrek aan intrinsieke motivatie het voor deelnemers lastig maakt om betrokken te blijven. Sommigen verklaren dit door de

lage kosten van het lidmaatschap. Die kunnen met zich meebrengen dat deelnemers zich te weinig verbonden voelen met het sporten en te weinig nadenken over hun doelen:

> ***'Ik denk vooral dat die mensen dachten van: "O, dat is mooi, bijna gratis sporten dus dat ga ik gewoon doen". Zonder dat ze misschien een plan hadden van: "oké, ik wil echt heel erg gezond worden en ik wil nou er iets aan doen".'***
>
> R12, aanbieder van Fitness Loont

Een geïnterviewde van een ander centrum vertelt dat zij samen met de schuldhulpverlening van de gemeente, die hen helpt om deelnemers te vinden, nadenken hoe zij aan de voorkant strenger kunnen selecteren op de motivatie: ***'Zodat de mensen die je aandraagt in ieder geval de mensen zijn die echt welwillend zijn om iets te doen met het sportabonnement'***. Dit doen zij door alleen mensen door te sturen waarvan ze denken dat ze echt willen sporten.

Aanbieders hebben verschillende ervaringen gehad met het betrokken houden van deelnemers en eventuele veranderingen hierin. Voor de één is dit makkelijker geworden. Zij zijn in het tweede jaar doorgegaan met een groot deel van de deelnemers waar zij in het begin van de pilot mee startten. En dit was de meest gemotiveerde groep:

> ***'Nou het werd wel iets makkelijker omdat heel veel hadden al een jaar gehad en die hebben we gewoon een jaar doorgetrokken. Dus dat waren echt mensen die wel wilden, niet dat ze heel vaak kwamen maar we hebben dus daarvandaan heel veel mensen weer laten sporten.'***
>
> R12, aanbieder van Fitness Loont

Voor een ander is het betrokken houden van deelnemers juist lastiger geworden. In het begin waren de deelnemers nog gemotiveerd, ***'het vuurtje brandde nog'***, maar na een tijdje zag de aanbieder de motivatie afnemen. Volgens de geïnterviewde geldt dat overigens voor de meeste sporters en is dit niet specifiek kenmerkend voor deelnemers aan Fitness Loont.

Enkele aanbieders geven aan dat het opbouwen van een vertrouwensband helpt om deelnemers betrokken te houden. Het is bijvoorbeeld belangrijk dat deelnemers weten wie je bent: ***'Je ziet dat ze net wat hulpvragender zijn dan andere sporters'***, zo legt één respondent uit: ***'Het is belangrijk dat ze vertrouwen in jou krijgen. […] En als je een keer een gesprek met hen hebt gehad, dat ze dan niet de volgende afspraak ineens bij een ander moeten meten.'***

Hierop aansluitend vertellen aanbieders dat het tijd kost om zo'n vertrouwensband op te bouwen. De verplichte vragenlijsten die mensen tijdens de pilot moesten invullen, konden dit proces belemmeren, omdat deelnemers hier soms nog niet klaar voor zijn.

'Sommige wijkbewoners zijn gewoon nog niet zo ver dat ze aan al die verplichtingen met al die vragenlijsten [kunnen voldoen]. (...) En deze pilot was eigenlijk [gericht] op die vragenlijsten invullen en mensen laten sporten. Ja, daar komt in onze optiek veel meer bij kijken. Dus in verhouding stop je best veel tijd en energie in mensen. En dan wil je aan die vragenlijsten voldoen, dan zijn ze zover en dan faalt het systeem!'

R08, aanbieder van Fitness Loont

Volgens deze geïnterviewde is het een investering om deelnemers de vragenlijsten te laten invullen. Daar werkte het stroef lopende online systeem van FitView waar de vragenlijsten in moesten worden ingevoerd niet bij mee.

Ook in een ander centrum zag men dat deelnemers de metingen en vragenlijsten uit FitView als een drempel ervaarden om mee te blijven doen. De ervaring is dat sommigen zich niet comfortabel voelden bij het beantwoorden van privacygevoelige vragen:

'Dus het stukje privacy kwam eigenlijk in het geding bij een aantal van de deelnemers die op gegeven moment zeiden van: "ik vind het eigenlijk helemaal niet prettig dat al die vragen worden gesteld". Maar ja, weet je, het is wel onderdeel van waarom je dan hier gratis mag sporten! Dus dat was aan de voorkant gewoon niet goed gecommuniceerd. Dus daar liepen we wel tegenaan. Dat dat wel echt een grote drempel was voor mensen.'

R05, aanbieder van Fitness Loont

Volgens de geïnterviewde waren deelnemers zich er onvoldoende van bewust dat de meetmomenten en vragenlijsten via FitView een voorwaarde waren voor deelname.

Begeleiden en benaderen

Bij alle centra kunnen deelnemers aan Fitness Loont gebruik maken van het reguliere aanbod (zie paragraaf 2.1). Voor een deel van de centra geldt dat zij ook in het begeleiden en benaderen geen onderscheid maken tussen Fitness Loont-deelnemers en hun reguliere klanten. Eén geïnterviewde vertelt dat het juist makkelijker werd toen ze de deelnemers als 'normale klanten' gingen zien, bij wie het ook niet altijd lukt om sport blijvend een plek te geven:

'Nou ja ik weet eigenlijk niet of dat ook het doel was van Fitness Loont om ervoor te zorgen dat echt alles en iedereen aan het sporten kwam. Ja, het blijft een doorsnee groep. Dat is niet helemaal waar, doorsnee, maar oké, een redelijk doorsnee groep waarin gewoon mensen het wel voor mekaar krijgen om iets in hun leven in te bouwen qua sport en ook andere mensen niet. Dat is ook oké.'

R14, aanbieder van Fitness Loont

Hoewel ze wel extra aandacht geven aan mensen die dat nodig hebben, past het niet in hun bedrijfsvoering om dat voor iedereen te doen. Tegelijkertijd lijkt de 'drop-out' niet hoger te zijn dan onder andere klanten.

Maar een ander deel ervaart dat het begeleiden van Fitness Loont-deelnemers meer vraagt dan zij gewend zijn. Zij benaderen de deelnemers op een andere manier.

Deze verschillen in benadering zijn terug te zien in de manieren waarop aanbieders omgaan met deelnemers die ongemotiveerd lijken en in hoe ver zij gaan om hen betrokken te houden. Waar men in het ene centrum een gebrek aan motivatie beschouwt als iets dat elke sporter kan overkomen, vertelt een andere aanbieder dat Fitness Loont-deelnemers meer drempels kunnen ervaren om te gaan sporten. Bijvoorbeeld omdat zij vaker te maken hebben met meerdere problemen, zoals geldzorgen of een moeilijke thuissituatie.

Ook ervaren enkele geïnterviewden taal als drempel in de begeleiding: '***Want dat merkte je wel heel erg dat er best wel veel buitenlandse mensen zeg maar van het project gebruik maakten.'*** Deze taalbarrière maakte het voor aanbieders lastig communiceren. Deelnemers spraken soms nauwelijks Nederlands, waardoor vooral de 'uitgebreide en hele lange' vragenlijsten invullen in FitView niet gemakkelijk bleek. Soms werd iemand uit de zaal die een beetje dezelfde taal sprak, gevraagd te vertalen.

2.3 Ervaren opbrengsten en kosten

In deze paragraaf beschrijven we wat het programma Fitness Loont heeft opgeleverd en gekost voor zowel de deelnemers als de aanbieders.

Positief over waargenomen opbrengsten voor sporters

Op de vraag welke opbrengsten de geïnterviewden zien bij sporters zelf, antwoorden zij allemaal zeer positief. Ze zien diverse gezondheidsvoordelen bij sporters die deelnemen aan Fitness Loont, zowel op sociaal vlak als op het gebied van conditie en gewichtsverlies.

Op de eerste plaats zien geïnterviewden grote veranderingen in hoe deelnemers zich gedurende het programma sociaal ontwikkelen: zij durven meer contact te zoeken met anderen en lijken zich hierdoor minder eenzaam te voelen. Eén van de geïnterviewden legt uit wat zij zag veranderen:

> ***'Alleen al aan de houding. Hoe iemand binnen is gekomen en hoe die nu de deur uit gaat. Sociaal. Collega's zeggen dat ook van "o nou die maakt nu een praatje of ze durft iets meer te vragen als ze zelf iets niet weten". Ja en ze komen gewoon soms alleen om een kopje thee te drinken. […] Je ziet natuurlijk ook dat hun lichaam anders wordt. Maar ik vind eerst dat mentale stukje dat vind ik heel mooi om te zien.'***
>
> R08, aanbieder van Fitness Loont

Meerdere begeleiders merken op dat deelnemers niet alleen naar het fitnesscentrum komen om te sporten, maar soms ook gewoon om een praatje te maken.

Sommige aanbieders observeren dat deelnemers door het sporten, maar ook door enkel aanwezig te zijn in het centrum en anderen te ontmoeten, meer zelfvertrouwen krijgen en lekkerder in hun vel gaan zitten. Eén geïnterviewde legt uit dat dit komt doordat deelnemers het gevoel hebben van ***'ik word weer gezien, ik ben iemand.'*** Volgens twee geïnterviewden geeft dit deelnemers energie om ook buiten het fitnessen om vaker de deur uit te gaan.

Naast sociale opbrengsten zien aanbieders ook fysieke veranderingen bij de deelnemers. De meesten noemen waarneembaar gewichtsverlies, een betere conditie en meer spiermassa.

> ***'Je ziet in ieder geval dat ze een stuk fitter worden hè. Dat ze zich gewoon een stuk fitter voelen in ieder geval. Conditie wordt beter en kracht wordt beter. Je ziet in de resultaten dat als ze willen afvallen dat ze langzaamaan een beetje afvallen. En dat als ze juist sterker willen worden dat ze een beetje spiermassa opbouwen.'***
>
> R11, aanbieder van Fitness Loont

Een andere geïnterviewde hoort van deelnemers dat zij bijvoorbeeld ***'makkelijker boodschappen doen of een beetje meer in het huishouden'***. Door het sporten kunnen ze zich in het dagelijks leven makkelijker bewegen.

Ervaren opbrengsten voor de fitnesscentra in maatschappelijke bijdrage

De belangrijkste opbrengst van het aanbieden van Fitness Loont voor fitnesscentra zelf zien zij vooral in de maatschappelijke bijdrage die zij hiermee kunnen leveren aan het verbeteren van sociale en fysieke gezondheid van inwoners in de gemeente. Dit ligt in het verlengde van de opbrengsten die centra op individueel niveau bij de sporters zien.

Daarnaast vertelt een deel van de geïnterviewden dat het aanbieden van de pilot heeft geresulteerd in een betere positionering van het centrum. Hiermee bedoelen zij dat andere gezondheids- en welzijnsorganisaties het centrum beter weten te vinden, volgens enkelen, omdat de pilot eraan bijdraagt dat zij serieuzer worden genomen in hun rol om het welzijn van mensen te verbeteren.

Bovendien geeft het aanbieders extra voldoening om met deze groep mensen te werken als zij zien dat deelnemers er plezier uithalen:

'Nou wat wel leuk is misschien toch wel het enthousiasme wat je terugkrijgt naar de instructeurs. Daar doe je het ook voor uiteraard hè. En die ene mevrouw die dan zegt van "goh ik ga nou met zoveel plezier hierheen en anders zat ik maar op de bank". En die hebben we toch van die bank af gekregen, dus dat zijn die complimentjes. Dat is wel leuk, dus daar doen we het ook wel een beetje voor.'

R06, aanbieder van Fitness Loont

Niet alleen mensen kunnen helpen en begeleiden die niet gemakkelijk in de sportschool komen geeft aanbieders voldoening, maar ook kunnen leren van mensen die een smalle beurs hebben, levert waardevolle kennis op: ***'dat er meer schuil gaat achter de mens dan alleen maar komen sporten.'*** En dus dat iedereen een andere benaderwijze nodig heeft. Hoewel er ook aanbieders zijn die zeggen dat ze deze groep niet anders willen benaderen dan de reguliere leden.

Benodigde investeringen veel en vooraf niet goed ingeschat

De geïnterviewden geven aan dat het aanbieden van Fitness Loont veel van de centra vraagt. Dit komt door verschillende onderdelen van het project. Vooral het betrokken houden van deelnemers, het werken met FitView en het bijhouden van administratie kosten veel tijd en energie. Dit maakt dat het voor veel centra op momenten lastig is geweest om Fitness Loont door te zetten. En voor sommigen zelfs de reden om te stoppen.

'Wij zijn eigenlijk voornamelijk gestopt, omdat we merkten ja we hebben toch met een specifieke doelgroep te maken natuurlijk. En we zijn met 20 begonnen, maar na het eerste jaar zaten we al op 10 of 12. En dat is eigenlijk nog minder geworden. (...) En we hebben wel gezegd van kijk we vinden het wel, ja we moeten dan toch een streep trekken. En hoe vervelend het ook is voor degene die wel willen komen, gaan we er toch mee stoppen.'

R09, aanbieder van Fitness Loont

Voor veel centra geldt dat zij van te voren niet goed hebben ingeschat wat het aanbieden van Fitness Loont van hen zou vragen. Sommigen geven aan dat zij daar voorafgaand aan de pilot niet goed over zijn geïnformeerd:

'Dus je bent best veel tijd kwijt om een vertrouwensrelatie op te bouwen met deze mensen. Dus veel gesprekken, dat zijn allemaal die zaken die horen er natuurlijk bij. (...) Eigenlijk werd het een beetje voorgespiegeld van nou het is heel gemakkelijk, mensen die het abonnement niet kunnen betalen die kun je dan [onder Fitness Loont] zetten. En nou quick win, zo werd het eigenlijk een beetje neergezet.'

R08, aanbieder van Fitness Loont

De meeste geïnterviewden komen tot de conclusie dat het aanbieden van Fitness Loont meer heeft gevraagd dan het hen heeft opgeleverd. Deels erkennen ze dat dit door de opstartfase komt, en dat een pilot ook uitproberen is, en dat het begeleiden van deelnemers, vooral als zij ongemotiveerd bleken, veel tijd kost en energie vraagt

van aanbieders. Maar ook de vele (verplichte) administratie en onduidelijkheid over de subsidie vonden de deelnemende centra lastig.

- **Veel administratief werk en online systeem niet gebruiksvriendelijk**

De meeste geïnterviewden ervaren dat er bij het aanbieden van Fitness Loont veel administratief werk komt kijken. Het kost tijd om vragenlijsten af te nemen en alle data goed in FitView te verwerken. Dit vraagt om voldoende inzetbaar personeel. Maar ook om aanpassingsvermogen:

> ***'Het heeft ook wel wat aanpassingsvermogen gevraagd. Om bijvoorbeeld het programma FitView te noemen, ja dat was gewoon echt niet gebruiksvriendelijk. En de eerste keer moest je met andere vragenlijsten werken dan de andere keren, halverwege het project werd in een keer de parameters veranderd dus moest je in een keer iets anders noteren in het programma. Dus ja dat heeft ook wel frustratie opgeleverd of gekost.'***
>
> R15, aanbieder van Fitness Loont

De gebruiksvriendelijkheid van het programma was volgens deze aanbieder anders dan van te voren verwacht: ***'Er werd gezegd van nee, het is heel makkelijk en het kost helemaal geen tijd.'*** Ook de meeste andere geïnterviewden vinden het systeem onhandig. Voor één van hen was dit een reden om de vragenlijsten samen met deelnemers op papier in te vullen, waarna trainers alles zelf invoerden in het systeem.

Sommige geïnterviewden ervaarden hoge druk om om alle administratie rond te krijgen. Vanuit NL Actief hoorden zij signalen dat dit een voorwaarde was voor het ontvangen van subsidie. ***'Iedereen die actief is én in FitView staat, daarvoor krijg je subsidie. En niet als je [sporters] hebt die geen vragenlijsten invullen'***, zo vertelt één van hen.

Eén aanbieder heeft vooral in het begin van de pilot het gevoel gehad dat het veel tijd vroeg om het programma aan te bieden. Dat zat vooral ook in het administratieve gedeelte, vertelt de respondent. Nu, twee jaar later, zijn er weinig zaken meer waar zij in het centrum tegenaan lopen.

- **Onduidelijkheid over de subsidie gedurende de pilot vervelend**

Sommige aanbieders liepen er gedurende Fitness Loont tegenaan dat het onduidelijk was hoe en wanneer ***'het geld binnen zou komen'*** en of de subsidie zou worden verlengd of niet. Ook noemen verschillende aanbieders dat ze moeilijk contact konden krijgen met de organisatie van NL Actief:

'…dan heb je een vraag over facturen en andere dingen. Nou dan merkten wij wel dat het stroef verliep via NL Actief, want dan moest dat weer via de regisseur want die was het aanspreekpunt. En de regisseur had zoiets van "ja weet je die facturen, daar heb ik niet zoveel kaas van gegeten en dat zegt mij niet zoveel". Maar dan merkten wij toch wel dat het niet in dank afgenomen werd dat we dan zelf even contact gingen zoeken met diegene waar de regisseur dan weer contact mee zou hebben. Terwijl ik dan persoonlijk denk, ja korte lijntjes is fijn.'

R16, aanbieder van Fitness Loont

Uiteindelijk was het verloop van het programma, en vooral de financiering daarvan, voor veel centra onduidelijk. 'Korte lijntjes' en snellere antwoorden op vragen hadden deze centra geholpen.

2.4 Opbouwen en betekenis van het lokale netwerk

In deze paragraaf beschrijven we hoe het lokale netwerk van de deelnemende centra eruitziet, hoe ze dit hebben opgebouwd en wat het netwerk voor de centra betekent.

Uiteenlopende lokale organisaties betrokken

De fitnesscentra werken samen met uiteenlopende organisaties om Fitness Loont aan te bieden. Vaak genoemd zijn psychologen, (kinder)fysiotherapeuten, huisartsen, praktijkondersteuners, andere zorginstanties en vrijwilligersorganisaties. Maar ook de kerk, leefstijl- en buurtsportcoaches, buurthuizen, voedselbanken, winkels uit de buurt en andere sportbedrijven noemen zij als onderdeel van het samenwerkingsverband.

Eén aanbieder heeft goed contact met iemand die veel bij het taalhuis van de gemeente is en in een gebouw werkt met veel mensen die een bijstandsuitkering krijgen: ***'Zij is een beetje de spin in het web, dus zij heeft daar intern maar ook door [de gemeente] heen allemaal contacten.'*** Die persoon hielp het centrum met het werven van deelnemers.

De meest genoemde organisatie waar aanbieders mee samenwerken, is de gemeente. Vooral met het sociale domein, waaronder Zorg op Maat en de schuldhulpsanering. Deze medewerkers zijn meer persoonlijk betrokken bij mensen met geldzorgen, waardoor zij hen gemakkelijk kunnen doorverwijzen naar Fitness Loont. Desondanks geven diverse geïnterviewden aan dat het contact met de gemeente soms stroef verloopt. Dit komt doordat er veel wisselingen zijn in wie vanuit de gemeente betrokken is bij Fitness Loont:

'Dan moet ik eerlijk zeggen bij de gemeente veranderen de posities constant en dan heb ik weer een andere naam en een hele andere positie, dus dat is heel lastig. Maar de gemeente die wil het wel. Dus ze zijn er wel mee bezig.'

R12, aanbieder van Fitness Loont

Sommige aanbieders missen nog organisaties in hun netwerk. Zij zouden graag contact hebben met bijvoorbeeld het huisartsencentrum, Vluchtelingenwerk om te helpen bij de ervaren taalbarrière tijdens de intake, of een goede diëtiste die sporters kan helpen met het aanpassen van hun dieet of juist mensen kan doorsturen naar Fitness Loont. Sommige geïnterviewden ervaren dat zorgverleners hen nog niet 'heel serieus' nemen als samenwerkingspartner.

Opbouwen van het lokale netwerk

Voor de meeste centra geldt dat het netwerk al bestond vóór Fitness Loont. De een kent de contactpersonen persoonlijk en krijgt cliënten doorgestuurd:

> ***'En als je nu zelf persoonlijk iemand kent en met toestemming zei ik van joh mag ik eens contact opnemen met die en die organisatie om te vragen of er iemand is die daar in jou [de cliënt] zou kunnen ondersteunen. Dan leg je zelf de verbinding en dan is die drempel gewoon lager.'***

R16, aanbieder van Fitness Loont

De ander had zelf al veel contact met specifieke partners, omdat zij al langer aandacht hebben voor mensen met een smalle beurs. Of centra hadden eerder een ander samenwerkingstraject en hebben opnieuw contact gezocht met de organisaties die toen betrokken waren:

> ***'Je leert mensen kennen in die organisaties die, ja als je eenmaal met hen hebt samengewerkt dan denk ik dat een volgende samenwerking, in welke vorm dan ook, gewoon soepeler gaat. Als je elkaar kent en met elkaar hebt samengewerkt, ja, ik denk dat dat iets is wat niet meer weggaat uiteindelijk.'***

R11, aanbieder van Fitness Loont

Enkele aanbieders merkten dat deelnemers aan Fitness Loont ook op andere vlakken begeleiding nodig hebben. Zij zijn daarom bijvoorbeeld een samenwerking gestart met een psycholoog, omdat sommige deelnemers met mentale problemen leken te zitten. Of aanbieders hebben het netwerk uitgebreid doordat andere partijen hen wisten te vinden, ***'omdat meer mensen onze intentie [voor dit aanbod] op een gegeven moment wisten en kenden en daardoor ook nog wat actiever rond gingen kijken in [onze gemeente] om mensen aan te melden.'*** Zo heeft het aanbod hen geholpen het netwerk uit te breiden.

Betekenissen van het lokale netwerk

Wat het lokale netwerk betekent voor het centrum en het programma verschilt per centrum. Een deel van de aanbieders verwacht dat het netwerk op lange termijn wel iets zou kunnen opleveren, voor een ander deel is het hebben van een netwerk ***'heel normaal'***.

En voor sommige centra leverde het netwerk niets tot weinig op omdat het contact ***'super kort'*** was, waardoor ze elkaar niet beter hebben leren kennen, geen relaties hebben opgebouwd of zijn verbeterd. Voor deze centra hebben de contacten, buiten

het programma om, verder geen betekenis gehad. Met het aflopen van het programma zijn deze contacten verloren gegaan, omdat er geen aanleiding voor was.

- **Betekenissen voor het fitnesscentrum**

De betekenis van het lokale netwerk voor fitnesscentra ligt vooral in het samen mogelijk maken van sportaanbod op maat, aldus de aanbieders. Volgens één geïnterviewde ***'doe je meer kennis op samen dan individueel'***. De kennis en kunde van verschillende organisaties maken het mogelijk om zowel cliënten door te sturen als het netwerk van de onderneming uit te breiden.

Volgens een centrum betekent het hebben van een lokaal netwerk dan ook ***'sociaal-maatschappelijk ondernemen'***: je komt in contact met andere ondernemers rondom een maatschappelijk belangrijk geacht onderwerp. Dat kan voor alle betrokken partijen iets opleveren, vooral als zij inwoners naar elkaar doorverwijzen als dat nodig is.

- **Betekenissen voor Fitness Loont vooral voor doorverwijzen sporters**

Het lokale netwerk heeft volgens geïnterviewde centra een grote betekenis voor het programma (gehad). Een groot deel van de aanbieders geeft aan dat partners waarmee zij samenwerken vooral belangrijk waren voor de werving van deelnemers, doordat zij daar al mee in contact stonden. Zij konden mensen over de drempel helpen om te gaan sporten.

Verschillende geïnterviewden geven dan ook aan de drempel om naar de sportschool te gaan voor (potentiële) deelnemers heel hoog lijkt. Iemand anders het voortouw laten nemen om deze stap te maken is dan van belang:

> ***'Want als een hulpverlener thuis komt bij iemand en die kent ons en de organisatie en de persoon, dan kunnen ze samen bijvoorbeeld een keer een afspraak maken. Dus die kan echt de verbindende factor zijn.'***
>
> R16, aanbieder van Fitness Loont

Partners waren niet alleen belangrijk voor het betrekken van deelnemers, maar de meeste centra geven ook aan dat het weer doorverwijzen van deelnemers met andere hulpvragen dan sport makkelijker is gegaan door de contacten binnen het lokale netwerk. Ze konden deelnemers bijvoorbeeld makkelijker doorverwijzen naar fysiotherapeuten, omdat de meeste centra daar een verbintenis mee hadden.

Ondanks dat het lokale netwerk belangrijk blijkt voor het programma Fitness Loont, geeft een aanbieder aan dat je minder aan de netwerkpartners hebt als je de standaard abonnementskosten zou vragen aan de deelnemers. Dat kunnen deze deelnemers niet betalen. Het verbindende en helpende netwerk zou de drempel om te komen sporten bij een standaardtarief dus niet verlagen.

2.5 Borging van het aanbod

Voor alle centra die aan dit onderzoek meedoen geldt dat Fitness Loont-deelnemers meesporten met het reguliere aanbod. Borging betekent daarom niet zo zeer het in stand houden van een bepaald sportaanbod. Volgens geïnterviewden is borging veel meer een kwestie van het wel of niet kunnen blijven ontvangen van sporters met een smalle beurs tegen een gereduceerd tarief.

Structurele subsidie nodig voor borging, maar lastig te organiseren

Om ervoor te zorgen dat sporters met een smalle beurs in het centrum kunnen blijven sporten, vertellen aanbieders aanvullende financiële middelen nodig te hebben. Voor alle centra is dit echt een vereiste, en voor sommige is dit het enige wat er nodig is om Fitness Loont te kunnen blijven aanbieden.

Wat opvalt is dat slechts één aanbieder aanvullende lokale middelen heeft weten te organiseren om zo in 2024 en mogelijk ook 2025 Fitness Loont voort te kunnen zetten. Dit centrum is lokaal bij een GALA-aanvraag betrokken geraakt doordat een lokale beleidsmedewerker sportorganisaties in de gemeente zocht om mee te doen en zij als fitnescentrum door Fitness Loont al in beeld waren.

De andere aanbieders is het niet gelukt om gedurende de looptijd van de pilot lokaal aanvullende structurele financiering te organiseren. Over wie daar verantwoordelijk voor is, hebben aanbieders verschillende ideeën. Een deel ziet dit als een taak van NL Actief. Anderen vinden het (ook) hun eigen verantwoordelijkheid om mogelijkheden te verkennen.

De meeste aanbieders die NL Actief aanwijzen als partij om financiële middelen te organiseren, ervaren onduidelijkheid over de stand van zaken hiervan. Zij gaan hier op verschillende manieren mee om. Voor sommigen werkt dit zeer belemmerend. Zij zijn 'vastgelopen' in het voortzetten van het programma, omdat zij wachten op zekerheid over de benodigde subsidie. Anderen hebben bij een gebrek aan duidelijkheid zelf actie ondernomen:

> ***'Aan de andere kant het is ook nog niet duidelijk hoe de follow-up op dit programma er gaat uit zien. En daar heb ik dan een beetje tijd ingekocht voor die mensen, door het zelf te verlengen.'***
>
> R18, aanbieder van Fitness Loont

Deze centra zetten het programma nog even voort met eigen middelen, maar geven wel aan dat ze dit niet lang vol kunnen houden.

Mogelijkheden voor lokale financiering vaak onduidelijk

De centra die het vinden van aanvullende financiering (ook) als een eigen verantwoordelijkheid zien, proberen dat bijvoorbeeld in gesprekken met de gemeente te organiseren. Maar of dat gaat lukken is nog niet bekend of 'niet kansrijk'. Deze centra houden zich vast aan de mogelijkheden die de gemeente zou kunnen bieden om het traject een vervolg te geven, omdat centra het idee krijgen

dat gemeenten wel iets willen doen, maar nog geen duidelijkheid hebben kunnen geven over wat.

Enkele aanbieders kijken naar de mogelijkheden vanuit de sporters, bijvoorbeeld door de ***'eigen bijdrage iets hoger te maken'*** of gebruik te maken van het Volwassenenfonds Sport & Cultuur dat in de gemeente aanwezig is:

> ***'Er zijn tegenwoordig ook verschillende potjes natuurlijk hè. Je hebt ook nog het Volwassenenfonds. Dus we zijn wel aan het kijken naar de mogelijkheden om daar iets moois van te kunnen maken en wie weet dat we in het komende jaar of volgend jaar nog wat meer mogelijk is. Dus ja, we proberen daar wel een weg in te gaan vinden.'***
>
> R11, aanbieder van Fitness Loont

Daarnaast geven aanbieders aan de samenwerkingsverbanden te versterken met lokale organisaties die ***'zich hard maken'*** voor Fitness Loont en er mogelijk ook budget voor hebben. Vaak wijzen aanbieders dan naar de gemeente, van wie ze graag meer ondersteuning en bestendiging hadden gewild in de voortgang van het project. Ook noemen enkele aanbieders GALA en SPUK[6] als mogelijkheden voor financiering:

> ***'We hebben afgelopen keer ook wel heel erg over GALA en SPUK gesproken zeg maar. En ook gekeken van joh wat zijn daarin de verplichtingen naar de gemeente, hoe zit het programma in elkaar en waar zijn mogelijkheden om elkaar te vinden. Wellicht zijn die er een beetje, dat gaan ze nu wel uitzoeken, maar dan zal het voor een kleine groep zijn dan die nu bij ons sport. Dus als er bijvoorbeeld ook een groepje preventie gaat doen, nou dat zit dan ook weer in GALA en SPUK.'***
>
> R16, aanbieder van Fitness Loont

Op deze manier zou het aanbod voor deelnemers dan beter kunnen worden bekostigd en biedt het centra de mogelijkheid de begeleiding tegen het gereduceerde tarief te blijven bieden. Maar al met al lijkt het voor fitnesscentra lastig hier lokaal een weg in te vinden.

Wat nog meer nodig is om Fitness Loont te behouden

Naast subsidie noemen geïnterviewden ook enkele andere dingen die nodig zijn of waren geweest om het programma een onderdeel te laten worden van het vaste aanbod. Vaak noemen zij betere ondersteuning van bepaalde partijen. In het bijzonder de gemeente of NL Actief. Een aanbieder vertelt graag meer kenbaar gemaakt te willen worden als centrum met hulp van deze partijen:

[6] SPUK staat voor specifieke uitkering. Sinds 2023 zijn de middelen uit het Hoofdlijnen Sportakkoord II, de Brede Regeling Combinatiefuncties (BRC) en het Gezond en Actief Leven Akkoord (GALA) ondergebracht in de Brede SPUK-regeling. Elke gemeente moet een integraal plan van aanpak opstellen als voorwaarde voor financiering uit deze regeling (Kenniscentrum Sport & Bewegen, z.d.).

'Dat als je wat minder geld te besteden hebt dat het niet per se zo is dat je alleen maar naar Basic Fit kan of dat je dan niet kan sporten. Of dat bedrijven misschien weten van hé [dit fitnesscentrum] doet dit, misschien kunnen wij ook iets doen.'

R11, aanbieder van Fitness Loont

Weer anderen benoemen de communicatie, waarbij onderling meer en beter contact had kunnen zijn, zowel in de gemeente als binnen de pilot van Fitness Loont. Bijvoorbeeld door overleggen of bijeenkomsten te organiseren met alle partijen om kennis en informatie uit te wisselen. Daar zouden aanbieders dan meer duidelijkheid kunnen hebben gekregen over waar zij aan toe waren, waar ze op moesten aansturen en wat er van hen verwacht werd, en konden zij tussentijds evalueren.

Ook geeft een geïnterviewde aan dat het had geholpen als de voorwaarden voor deelname minder streng waren geweest. Als sporters niet iedere keer op de weegschaal hadden gehoeven of elke vragenlijst moesten invullen, was het makkelijker en voor de aanbieder minder tijdrovend om de sporters bij het aanbod te behouden.

Waardoor voortzetten op sommige locaties niet lukte

De vaakst genoemde reden voor centra om te stoppen met Fitness Loont is het aflopen van de financiering. Hierdoor was het voor deze aanbieders niet meer haalbaar om het programma voort te zetten. Sommigen hebben het programma daarom gestopt of tijdelijk op pauze gezet, terwijl ze wel de intentie hadden om door te gaan. Vooral omdat veel deelnemers blij waren met het aanbod:

'Je merkt ook dat het voor de mensen zelf heel veel betekent en ja het is wel schrijnend als ze dan weer op straat gezet zouden worden.'

R16, aanbieder van Fitness Loont

Sommige aanbieders vertellen het nog 'beroerder' te vinden dat de deelnemers na het 'proeven' van sporten weer aan de zijlijn staan. Verschillende geïnterviewden vinden het dan ook kenmerkend dat dit soort projecten altijd van korte duur zijn, terwijl een langdurig project veel meer potentie biedt voor de deelnemers.

Ook de onduidelijkheid over de financiering vanuit de pilot was lastig voor deze centra. Zo moesten zij lang op de subsidie wachten, waardoor het financieel onzeker voor hen was. Hierdoor maakten centra vaak zelf kosten, waardoor zij zich op een gegeven moment afvroegen of ze nog wilden investeren in deze doelgroep:

'Uiteindelijk kan je niet allemaal tijd en energie en geld in mensen steken waar je financieel niks voor terug krijgt, want wij moeten ook gewoon personeel en ja, alle materialen enzovoorts betalen. '

R16, aanbieder van Fitness Loont

Financiering bij de gemeente organiseren was voor deze aanbieders niet haalbaar. Volgens sommigen leek de gemeente ***'geen belang bij [het vervolgtraject] te hebben'*** of ***'wilde die daar niks mee'***. Deze geïnterviewden denken dat dit komt doordat zij particuliere sportscholen zijn en zij ervaren dat subsidie of 'enige betrokkenheid' van de gemeente ***'alleen maar voor verenigingen [is] weggelegd'***.

Daarnaast geven aanbieders aan veel onduidelijkheden te hebben ervaren rondom de borging:

> ***'We werden echt van het kastje naar de muur gestuurd. Niemand kon duidelijk antwoord geven op bepaalde vragen.'***

R08, aanbieder van Fitness Loont

Verschillende aanbieders geven aan dat partijen uit hun netwerk wellicht iets voor het aanbod kunnen betekenen, maar het is onduidelijk hoe en wanneer. Bovendien was het bij alle partijen bekend dat gemeenten moesten bezuinigen. Dus hoop in het financieel bijstaan was er nauwelijks bij centra.

Er was ook onduidelijkheid bij de sporters of ze verder met dit programma mochten en zo ja, hoe dat er (financieel) uit kwam te zien. Aanbieders vonden de onduidelijkheid hierover lastig, vooral rondom de subsidie, en moesten soms tegen deelnemers zeggen dat het ophield, omdat de mogelijkheden voor een vervolg onduidelijk bleven.

Meerwaarde van Fitness Loont na stopzetten aanbod

Hoewel sommige van de gestopte aanbieders duidelijk aangeven weinig tot niets te hebben overgehouden aan het programma, benadrukken enkele anderen wel waardevolle dingen te hebben meegenomen. Zij hebben vooral de persoonlijke en extra begeleiding van leden behouden, door gebruik te blijven maken van vragenlijsten, een-op-een gesprekken te blijven voeren, leefstijlcoaching aan te bieden of tussentijdse metingen doen. Dit heeft er voor gezorgd dat centra zo min mogelijk onderscheid willen maken tussen zowel de Fitness Loont-deelnemers als de leden met een regulier abonnement:

> ***'Dus ongeacht of je er zelf voor betaalt of dat je het via het Volwassenenfonds krijgt of via Fitness Loont proberen we zo veel mogelijk op dezelfde manier de mensen te benaderen hier.'***

R08, aanbieder van Fitness Loont

Positieve elementen die zijn gebleven zijn de manier van omgang met sporters, maar ook de doelstelling van het project. Dit nemen ze mee in andere projecten. Het programma biedt de mogelijkheid om mensen ***'drempelvrij [...] te laten sporten'***. Volgens veel geïnterviewden lijken steeds meer mensen geen geld te hebben om een abonnement te kunnen betalen.

Sommige aanbieders juichen het programma toe, omdat het ***'gewoon fijn en waardevol [is] om deze groep mensen ook kwaliteit van leven te geven'***. Zij geven aan dat dankzij dit soort initiatieven ***'de levenskwaliteit vele malen beter wordt'***, omdat ze zien dat mogelijkheden creëren tot sport en bewegen iets kan veranderen in het leven van de deelnemers. Ook de banden die zij daarin blijven behouden met het netwerk - ***'dat uiteindelijk ook weer een nieuwe stroom van mensen kan opleveren'*** – beschouwen meerdere geïnterviewden als waardevol.

Adviezen voor centra die beginnen met Fitness Loont

We vroegen de aanbieders ook adviezen voor beginnende centra. Zij adviseren om het programma in eerste instantie aan te bieden aan een kleine groep deelnemers, zodat zij beter en persoonlijker begeleid kunnen worden. Dan kun je als aanbieder ook zien wat zij (extra) nodig hebben. Deze groep kan later eventueel worden uitgebreid. Hierbij is belangrijk om na te denken over de capaciteit als het gaat om personeel en de expertise om sporters met een smalle beurs goed te kunnen helpen.

Ook raden sommigen aan na te denken over wanneer je sporters 'loslaat':

> ***'En ik zou dan toch zeggen van ja laat de mensen die het niet willen, laat die wel gewoon los. En steek dan wel je energie in de mensen die het wel willen, want die verdienen het eigenlijk twee keer zoveel als degenen die weer afhaken.'***
>
> R09, aanbieder van Fitness Loont

Dan zou niet meer komen opdagen minder een belemmering vormen: ***'Als je eenmaal merkt [dat mensen graag willen sporten] dan kun je energie erin steken.'*** Het helpt ook om deelnemers ***'gewoon te laten weten dat je ook echt wat van ze verwacht'.*** Het advies is vooral om verwachtingen, zoals een plan en monitoring, maar ook wat je gaat doen, met wie en wanneer, van te voren goed vast te leggen. En deelnemers dan daarover in te lichten, zodat zij ook weten waar ze zich aan committeren.

Hoewel sommige aanbieders zelf geen toekomst meer in Fitness Loont zien, adviseren de meesten wel om de volgende keer een langduriger traject te organiseren om de deelnemers (en aanbieders) te kunnen laten doorgroeien. Ook geven zij aan het liefst een draaiboek gehad te hebben met een stappenplan en een kortere vragenlijst om het werk goed uit te kunnen voeren. Het had bovendien geholpen om van andere fitnesscentra te horen hoe zij het programma financieel borgen.

Tot slot raden aanbieders aan het programma alleen in te zetten als je echt mensen op weg wil helpen. De deelnemers zijn uiteindelijk ***'mensen die het echt het hardste nodig hebben en die er het meeste voordeel mee kunnen halen'***. Het is voor aanbieders wel belangrijk dat ze daar zelf plezier en waardering uithalen. Dat helpt om erin te blijven investeren.

Hoofdstuk 3

Ervaringen met en betekenissen van Fitness Loont volgens lokale partners

In dit hoofdstuk gaan we in op de ervaringen van lokale netwerkpartners met hun betrokkenheid bij Fitness Loont. We gaan in op waarom zij betrokken waren (paragraaf 3.1), hoe die betrokkenheid eruitzag (paragraaf 3.2), de ervaren meerwaarde van het lokale netwerk (paragraaf 3.3) en borging van het aanbod en het netwerk (paragraaf 3.4).

We hebben acht netwerkpartners gesproken die betrokken waren bij Fitness Loont in hun gemeente, verspreid over vier fitnesscentra in vier verschillende gemeenten. Zij waren onder andere lokale ambtenaren, buurtsportcoaches en welzijns- of leefstijlcoaches.

3.1 Verwachtingen van Fitness Loont

In deze paragraaf beschrijven we welke verwachtingen partners van Fitness Loont hadden.

Toegevoegde waarde van sport belangrijkste reden voor betrokkenheid

De hoofdreden voor de meeste netwerkpartners om betrokken te (willen) zijn bij het programma Fitness Loont, is dat zij de toegevoegde waarde van sport zien in het leven van de 'kwetsbare' doelgroep. Zij zien de potentie van het positieve effect van sport op de gezondheid en het leven van de deelnemers. Zij noemen bijvoorbeeld dat sport ***'kan bijdragen aan het meedoen in de maatschappij'*** en ***'kan helpen aan meer geluk in het leven'***.

Verschillende netwerkpartners vertellen dat sport slechts ***'één van de domeinen is waarbij iets speelt bij mensen uit de doelgroep'*** en dat er ***'vaak meer aan de hand is dan alleen het financiële stukje'***. Een partner denkt dat de deelnemers anders nooit zouden zijn gaan sporten in het betreffende fitnesscentrum:

> ***'Ik weet wel dat [dit fitnesscentrum] goed [is] in [het] begeleiden van (…) gewone sporters die verbetering willen en noem maar op. En ook vanuit blessures en dat soort dingen. Een lage SES is een ander verhaal. En met die doelgroep hebben zij nooit te maken. En hoezo niet? Ja, die mensen kunnen dat gewoon niet betalen. Want het is een van de duurste fitnessscholen (…) die [de gemeente] kent. (…) Maar wel een van de beste.'***
>
> R27/ Werkzaam in de zorg

Door de betere begeleiding verwachtten netwerkpartners dat sporten via Fitness Loont laagdrempeliger en 'effectiever' zou zijn dan bij een ander fitnesscentrum.

Meerdere netwerkpartners verwachtten dan ook een hogere ***'slagingsfactor'*** voor deelnemers bij dit fitnesscentrum dan bij een ander fitnesscentrum in de gemeente. Genoemde redenen hiervoor zijn onder andere dat dit fitnesscentrum ***'meer begeleiding'*** geeft en ***'beter opgeleid personeel'*** heeft. Een netwerkpartner noemt dat het fitnesscentrum ***'meer dan alleen komen sporten is'*** voor de deelnemers, omdat er ***'ook goede groepslessen zijn en er koffie wordt gedronken'***. Zij noemen de sociale aspecten in het fitnesscentrum als belangrijke factoren.

Netwerkpartners denken dan ook dat niet elk fitnesscentrum een project als Fitness Loont kan aanbieden. Het begeleiden van deelnemers moet volgens meerdere partners verder gaan dan sporten en bewegen, bijvoorbeeld met ***'een stukje leefstijl-coaching'*** of ***'begeleiding met hoe ze moeten eten'.*** Dat kunnen niet alle fitnesscentra bieden. Maar één partner geeft aan: ***' deskundigheid, (…) daar hangt een prijskaartje aan'***. Dat is een drempel voor mensen met geldzorgen.

Bij sportverenigingen lijkt maatwerk minder snel mogelijk, denken partners. De fitnessbranche gaat immers als professional een opdracht aan, waarbij de ureninzet wordt doorberekend:

> ***'Zij krijgen gewoon betaald, zij zijn aan het werk. Dus zij kunnen daar hun tijd aan besteden. En bij een vereniging is alles op vrijwillige basis. En dan zit je dus veel meer op die intrinsieke motivatie van mensen (…). En deze deelnemers kosten al extra tijd en energie. Dus dat is een extra drempel, denk ik dan.'***

R26/ Werkzaam bij de gemeente

Deze netwerkpartner ziet de fitnessbranche als geschikte(re) uitvoerder van passend sportaanbod voor mensen met geldzorgen, mede omdat zij niet afhankelijk zijn van de inzet van vrijwilligers.

Wel is het volgens partners ***'heel belangrijk dat de sportschool die ervoor kiest om hieraan mee te doen ook vooraf goed op de hoogte is van wat dit inhoudt en op welke manier.'*** Zo zag een partner dat de fitnessaanbieder zich dat gaandeweg de pilot realiseerde:

> ***'[Het] doel van Fitness Loont is om mensen te [laten] bewegen en daarmee gezonder te krijgen. Alleen mensen met een lage beurs, met weinig geld, hebben vaak allerlei andere problemen. Waardoor ze dat gezonder gedrag eigenlijk helemaal niet (…) in praktijk kunnen brengen. En dat is wat [de contactpersoon van het fitnesscentrum] ook wel merkte, dat die eigenlijk zei: (…) de mensen hebben meer begeleiding nodig (…). Daar zijn te weinig geld en middelen voor, maar ook onvoldoende competenties bij het fitnesscentrum zelf. Om dat handen en voeten te geven.'***

R28/ Werkzaam in de zorg

Dit laat zien dat het bij Fitness Loont om meer gaat dan sport aanbieden.

Reflectie achteraf op de verwachtingen

Het verschilt per netwerkpartner en verwachting of de verwachtingen van partners van Fitness Loont (volledig) zijn uitgekomen of niet. Zij hebben ook niet allemaal zicht op de behaalde resultaten (zie paragraaf 3.2).

Eén geïnterviewde merkt op dat bepaalde verwachtingen zijn uitgekomen en ziet bijvoorbeeld een deelnemer die ***'veerkrachtiger'*** is geworden. Andere netwerkpartners vertelden ook dat enkele verwachtingen niet zijn uitgekomen. Eén partner had gedacht dat er ***'meer deelnemers mee hadden kunnen doen'*** en ze ***'minder goed in de gaten gehad [hadden] dat er niet voor iedereen plek was'***. Een andere netwerkpartner, uit een andere gemeente, constateerde juist het tegenovergestelde:

> ***'[Er] zijn nog plekken over in het programma. Ja, dat is eigenlijk heel raar, want er moeten genoeg mensen zijn die hiervoor in aanmerking komen.'***

R28/ Werkzaam in de zorg

Ook zijn er partners die aangeven dat centra meer zouden kunnen doen dan alleen sportaanbod voor mensen met een smalle beurs organiseren:

> ***'Want [zij] krijgen een subsidie en dat is fijn voor ze zeg maar. Maar ze kunnen ook wat terugdoen voor de gemeente. En dat is de wederkerigheid die wij hebben door te zeggen van misschien zijn er wel een aantal klanten van jullie die bij de receptie mee kunnen draaien om werkervaring op te doen.'***

R30/ Werkzaam bij de gemeente

Op deze manier zouden fitnesscentra sociale betrokkenheid voorbij het sportaanbod kunnen laten zien en levert de bijdrage van de gemeentelijke partner aan het netwerk de gemeente zelf ook meer op.

3.2 De betrokkenheid van netwerkpartners bij Fitness Loont

In deze paragraaf beschrijven we hoe de netwerkpartners betrokken waren bij Fitness Loont en wat dat van ze vroeg.

Hoe de betrokkenheid van netwerkpartners eruitzag of -ziet

Het opbouwen en onderhouden van de relatie tussen het fitnesscentrum en de netwerkpartner(s) is een onderwerp waar volgens de partners veel aandacht voor nodig is. De meeste partners geven aan dat een vereiste is dat je aan het begin weet wat je aan elkaar hebt en dat het netwerk iedereen iets oplevert:

'En dat zit hem dan met name in waar kun je elkaar voor gebruiken hè? Want iedereen heeft een doel. En door dat doel uit te spreken en het van de ander te weten. Maar ook van wat kan ik leveren en wat kan jij leveren? Of waar heb ik de ander voor nodig?'

R26/ Werkzaam bij de gemeente

Volgens deze partner hoor je te weten wie je in het netwerk wilt hebben om het doel te bereiken. Vooral als het gaat om het begeleiden van mensen met een lage sociaaleconomische status, ***'dan is het wel belangrijk om een netwerk te hebben in voornamelijk hulpverleners.'*** Omdat specifieke partijen, zoals hulpverleners, deze mensen beter kunnen bereiken en/of de juiste kennis hebben om hen te begeleiden.

Meerdere netwerkpartners geven aan dat het doel van hun betrokkenheid in het begin duidelijk was, namelijk het ***'werven van deelnemers'*** voor het programma. Netwerkpartners geven aan ***'een ambassadeur'*** of een ***'tussenschakel'*** voor het programma te zijn geweest, waar het programma zelf door het fitnesscentrum werd ***'uitgevoerd'***. Wel was het voor één partner zoeken naar de rolverdeling:

'Ik denk dat we in het begin wel een beetje zoekende zijn geweest naar (...) wat is ieders rol? (...) Dus dat heeft wel een beetje zijn weg moeten vinden, met wat doen we met mensen die dan weinig komen [in het fitnesscentrum]? (...) Dat is wel een beetje zoeken geweest. Terugkijkend is het allemaal goed gegaan.

R30/ Werkzaam bij de gemeente

Enkele partners benoemen dat ze een centrale rol in het web rondom het fitnesscentrum hebben (gehad): zij meldden het grootste deel van de deelnemers aan. Een partner geeft aan ***'een vrij groot en breed netwerk'*** te hebben, waardoor het minder moeite kostte om deelnemers te werven. Wel noemt een partner dit ook kwetsbaar, omdat het fitnesscentrum ***'nog steeds via mij [deelnemers zoekt], (...) dat doen ze nog niet zelf [en] daar hebben ze me [dus] voor nodig'***. In dit geval heeft de partner volgens zichzelf een te grote rol: ***'als ik het niet stuur, dan gebeurt het haast niet'***. Het fitnesscentrum is daardoor van de partner afhankelijk.

Andere netwerkpartners hadden wel moeite met het vinden van geschikte deelnemers. Dit hing samen met het werk van de netwerkpartner: terwijl de een in het dagelijks werk al veel contact had met potentiële deelnemers, was dit voor een ander minder het geval. Dan was werving lastiger.

Deel van de partners had meer terugkoppeling vanuit fitnesscentrum gewild

We zien verschillen in hoe de netwerkpartner(s) de afstemming met het fitnesscentrum ervaren hebben. De netwerkpartner was in bijna alle gevallen afhankelijk van het fitnesscentrum om ***'op de hoogte gehouden'*** te worden van de status en voortgang van het programma en de deelnemers.

Sommige netwerkpartners spraken de deelnemers die zij doorverwezen hebben naar Fitness Loont in de loop van het programma zelf ook. Op die manier bleven zij

op de hoogte, zonder afhankelijk te zijn van het fitnesscentrum. Maar volgens andere partners kon de onderlinge afstemming beter. Zij misten terugkoppeling, het delen van ervaringen en bespreken van dilemma's, bijvoorbeeld bij de werving of tijdens de begeleiding. Volgens één partner komt dat doordat ***'de fitnessschool niet gewend is om samen te werken'***. Als deze partner er zelf niet naar vroeg, kwam er bijvoorbeeld geen feedback of evaluatie terug van het fitnesscentrum.

Benodigde tijdsinvesteringen van de partners

Het wisselt hoeveel tijd partners kwijt waren aan hun betrokkenheid bij Fitness Loont. Dat hing af van hoeveel moeite de werving van deelnemers hen kostte, maar ook hoeveel contact ze met het fitnesscentrum over het sportaanbod hadden.

Sommige netwerkpartners hadden regelmatig contact met het fitnesscentrum. Zo vertelt een partner dat zij ***'iedere week goed contact'*** had en er ***'al best wel een goede basis qua contact lag'*** voorafgaand aan Fitness Loont. Eén netwerkpartner noemt ook de fysieke afstand tot elkaar, die bij hen heel klein was, waardoor ***'je makkelijk bij elkaar binnenloopt'***.

Meerdere partners geven aan dat contact houden ***'weinig'***, ***'niet veel tijd'***, of ***'niet heel veel extra inspanning'*** heeft gevraagd. Een netwerkpartner geeft aan dat Fitness Loont ***'meer oplevert dan het vraagt'*** van hen. Volgens één partner is een voorwaarde voor goede afstemming om ***'één vast contactpersoon of maximaal twee vaste contactpersonen [te hebben] bij de sportschool.'*** Een vaste contactpersoon draagt namelijk bij aan gemakkelijk contact: weten bij wie je moet zijn en wat je aan elkaar hebt.

Bij enkele netwerkpartners ***'is dat contact (...) minimaal geweest'*** met het fitnesscentrum. Eén van hen legt uit dat ***'als je het (...) echt goed wil doen, dan vraagt het wel meer dan dat wij nu (...) hebben gedaan'***. Een ander geeft aan weinig tijd aan het contact kwijt te zijn geweest, maar dit ook jammer te vinden en eigenlijk ***'meer had willen doen'***. Zij constateren tijdens het interview dat ze mogelijk meer hadden kunnen bereiken tijdens de pilot. Dit laat zien dat de pilot voor betrokkenen ook een leerproces is geweest.

3.3 De meerwaarde van het lokaal netwerk

In deze paragraaf beschrijven we hoe de netwerkpartners de meerwaarde van het lokale netwerk hebben ervaren voor henzelf en voor de deelnemers van Fitness Loont.

Meerwaarde lokaal netwerk voor netwerkpartner(s)

Enkele netwerkpartners zien de meerwaarde van een sterk lokaal netwerk. Zij beschrijven een goede samenwerking bijvoorbeeld als een ***'voorwaarde'*** om mensen met een smalle beurs te kunnen ***'begeleiden naar een leven met sport'***. Zij zien elkaar goed leren kennen en de onderlinge uitwisseling als opstap naar het verbeteren van het aanbod in de toekomst:

'Je moet een goede samenwerking hebben [tussen] de gemeente [en het] fitnesscentrum. En dat was [bij ons] goed. En ik denk dat als [het fitnesscentrum] dit alleen zou doen, dat het ze niet zou lukken. En als wij het alleen zouden doen, ook niet. Dus het valt en staat wel echt met de samenwerking.'

R30/ Werkzaam bij de gemeente

Deze netwerkpartner ziet de lokale samenwerking als essentieel om het aanbod te kunnen realiseren.

De meeste netwerkpartners geven aan dat hun betrokkenheid bij Fitness Loont een manier was om hun netwerk (verder) op of uit te bouwen of te verrijken. Het regelmatig als goed ervaren contact met het fitnesscentrum is voor hen van toegevoegde waarde. Dit willen zij in de toekomst behouden, ook los van Fitness Loont.

De netwerkpartners die het verrijkte netwerk als meer waardevol hebben ervaren, spelen vaker een grotere rol in het 'web' rondom het fitnesscentrum. Bijvoorbeeld doordat ze veel deelnemers naar het sportaanbod hebben doorverwezen.

In één geval heeft Fitness Loont geleid tot het opzetten van een vergelijkbaar sport- en beweegprogramma in de gemeente, waar de deelnemers ook terecht konden. Voor het vormgeven hiervan zijn de ervaringen en lessen uit Fitness Loont gebruikt.

Meerwaarde lokaal netwerk voor deelnemers van Fitness Loont

Sommige netwerkpartners zien meerwaarde van het lokale netwerk voor de deelnemers, omdat ***'structureel sporten [voor hen] een hele grote drempel is.'*** De bijdrage van het lokale netwerk was dat lokale partners mensen konden zoeken ***'die echt voor [Fitness Loont] in aanmerking komen.'*** Dat het programma goed kan werken, komt volgens een partner onder andere door de persoonlijke begeleiding:

'Dat zijn natuurlijk wel gewoon de lessen, het aanbod en de persoonlijke begeleiding van een trainer. Dat is de succesfactor denk ik. En daar heb ik nooit naar omgekeken. Dat was gewoon goed. En er stond een professional die weet wat hij aan het doen is, welke staat mensen ook hebben of waar ze ook fysiek vandaan komen. Die weten gewoon wat ze aan het doen zijn.'

R26/ Werkzaam bij de gemeente

Deze persoonlijke begeleiding past volgens de netwerkpartner bij de fitnesscentra die deelnamen aan Fitness Loont, waar het bij een reguliere sportschool minder snel zou lukken.

In sommige gevallen zien netwerkpartners dat zij een schakel kunnen zijn tussen het fitnesscentrum en de deelnemer. Bijvoorbeeld omdat ***'sommige [deelnemers] fitnessen (...) omdat ze fitter willen worden, maar hun hart (...) meer ligt bij een andere sport- en spelactiviteit'.*** De netwerkpartner kan in dat geval bij ***'die warme overdracht'*** naar een andere sport betrokken zijn vanwege de positie in het netwerk.

Maar ook omdat partners, fitnessaanbieders en deelnemers onderling makkelijk kunnen uitwisselen: ***'Waar heeft iemand behoefte aan? (...) Dat daar gewoon snel is afgestemd. Dat je ook gauw terecht kan bij iemand.'*** Deelnemers hebben daar profijt van, omdat ze zo ook met andere hulpvragen geholpen kunnen worden.

Samenwerking tussen netwerkpartners en het fitnesscentrum heeft in enkele gevallen ook geleid tot het kunnen bieden van maatwerk voor deelnemers ***'die er anders niet voor in aanmerking komen'*** of ***'andere doelgroepen die nu buiten de boot vallen'***. Een voorbeeld is dat er in een gemeente voor is gekozen om ook statushouders aan te melden voor Fitness Loont, wat voor hen ***'een mooie manier is om andere mensen te leren kennen, maar ook om even uit je hoofd te komen en even echt fysiek bezig te zijn'***.

3.4 Borging van het aanbod en het netwerk

In deze paragraaf beschrijven we wat er volgens partners nodig is om het netwerk en aanbod in stand te houden.

Vrijwel alle partners geven allereerst aan dat zij ***'elkaar [moeten] blijven opzoeken'*** en ***'integrale afstemming'*** nodig is om een netwerk in stand te houden. Daar zouden ze nog meer in kunnen doen:

> ***'Ik zou het heel waardevol vinden als we kennisbijeenkomsten hebben waarbij we elkaar leren kennen.'***
>
> R26/ Werkzaam bij de gemeente

Maar samen aan tafel zitten en faciliteren kost volgens de partners veel tijd: ***'als die tijd niet een stukje bekostigd wordt, ja dan wordt er niet voor [het aanbieden van Fitness Loont] gekozen.'*** Partners duiden hier op ***'herijking van het beleid'*** wil het lokaal netwerk worden behouden:

> ***'Wij hebben in het participatiebeleid niet opgenomen dat sporten een middel is. Wij vinden sporten wel een middel. Dus dat betekent als ik vind dat jij wat nodig hebt, dan kan ik 100 dingen inzetten maar sporten staat daar niet bij. En dat zou ik wel heel graag willen dat wij vanuit het participatiebudget dat wel zouden kunnen betalen.'***
>
> R30/ Werkzaam bij de gemeente

Het gaat deze partners dan vooral om het financieel en tijdmatig kunnen bekostigen van Fitness Loont als noodzakelijk voor de voortzetting ervan. Partners vertellen dan ook dat de onzekerheid over het vervolg van Fitness Loont hen in de weg zat. Zij hadden het fijn gevonden om te weten of er vervolgstappen gezet konden worden met de deelnemers.

Die onzekerheid komt door ***'de financieringsstructuur'***, geven de netwerkpartners aan. Deze structuur had volgens hen extra aandacht moeten krijgen. Zij vinden het

'jammer dat de bekostiging ophield' na de pilot, omdat ze Fitness Loont ***'echt als positief hebben ervaren'.*** Het gaat deze partners dan vooral over het structureel bekostigen van het aanbod voor deelnemers:

> ***'[Want] als dat sport- en beweegaanbod [na een tijdje door mensen zelf] betaald moet worden dan vragen we eigenlijk van mensen om het geld wat zij nu zeg maar aan hun wifi bijvoorbeeld besteden of aan buskaartjes om dan de keuze te maken, betaal jij daar eventjes het sporten voor. Dat gaan mensen niet doen in die doelgroep.'***
>
> R34/ Werkzaam bij de gemeente

De netwerkpartners vinden het jammer dat het programma Fitness Loont is gestopt, omdat zij zien dat ***'de doelgroep stopt met sporten en bewegen door een gebrek aan financiële middelen.'*** Zij noemen ***'zeker [te] weten dat deelnemers niet zelf lid kunnen worden van die sportschool, want dat kost te veel geld.'*** Zij zien externe bekostiging, dus niet door deelnemers zelf, als voorwaarde voor het voortbestaan van het sportaanbod.

Wel geven netwerkpartners aan dat er binnen de gemeente ***'tal van initiatieven zijn (...) waar partijen voor in aanmerking kunnen komen.'*** Dat betekent volgens hen dat de gemeente vanaf het begin betrokken moet zijn bij het ontwikkelen van sportaanbod voor mensen met een smalle beurs, zodat samen in een vroeg stadium kan worden gekeken naar de financiële mogelijkheden rondom sport en bewegen. Bijvoorbeeld als er in de gemeente een ondersteuningsregeling zoals het Volwassenenfonds Sport & Cultuur aanwezig is. Of via het GALA. Dan zou een pilot een vervolg kunnen krijgen.

Hoofdstuk 4

Conclusies & aanbevelingen

In dit hoofdstuk bespreken we de belangrijkste conclusies van de twee deelonderzoeken naar ervaren opbrengsten van twee jaar pilot Fitness Loont. We vatten deze conclusies samen in vier lessen. Ook formuleren we aanbevelingen voor de toekomst van het aanbod.

We interviewden begeleiders en/of eigenaren van veertien centra die gedurende twee jaar deelnamen aan de pilot van Fitness Loont. Zij kregen tijdens de pilot subsidie om mensen met een inkomen rond het sociaal minimum tegen gereduceerd tarief te kunnen laten fitnessen.

Op het moment van het interview ontvingen elf centra geen subsidie uit de pilot meer. Bij drie centra liep de financiering nog even door, omdat zij later zijn gestart. Twaalf van de veertien centra boden op het moment van het interview nog plek aan sporters die via Fitness Loont zijn binnengekomen. Om hoeveel sporters het gaat, varieerde per centrum.

Ook interviewden we acht netwerkpartners die lokaal betrokken waren bij Fitness Loont op vier verschillende fitnesscentra. Dit waren gemeenteambtenaren, buurtsportcoaches en welzijns- of leefstijlcoaches.

4.1 Conclusies

Aanbieders positief over ervaren opbrengsten voor sporters en rol fitnesscentrum in de gemeente, maar vraagt wat extra van aanbieder

De belangrijkste opbrengst van Fitness Loont zien aanbieders vooral in de maatschappelijke bijdrage die ze hiermee leveren aan het verbeteren van de gezondheid van inwoners in de gemeente. Zij zijn dan ook allemaal zeer positief over de opbrengsten die zij bij sporters waarnemen, zowel op sociaal vlak als op het gebied van conditie en gewichtsverlies. Bovendien geeft het aanbieders extra voldoening als zij zien dat deelnemers er plezier uithalen en resultaten ervaren.

Daarnaast vertelt een deel van de aanbieders dat zij door Fitness Loont een betere positionering in de gemeente hebben. Andere gezondheids- en welzijnsorganisaties weten hen bijvoorbeeld beter te vinden, omdat ze door de pilot serieuzer worden genomen in hun rol het welzijn van mensen te verbeteren.

Wel constateren de meeste aanbieders dat het betrekken, begeleiden en behouden van sporters via Fitness Loont meer tijd en expertise van ze vraagt dan bij hun andere sporters. Enkele aanbieders zijn gestopt met Fitness Loont, omdat zij de (tijds)investeringen niet vonden opwegen tegen de opbrengsten en deze financieel niet konden/wilden blijven dragen. Sommige aanbieders hadden wel de intentie door te gaan en vinden het vooral voor de sporters jammer dat dit niet gelukt is.

Voor netwerkpartners was de belangrijkste reden om bij Fitness Loont betrokken te zijn de toegevoegde waarde van sport aan de gezondheid en het welzijn van mensen met een laag inkomen. Zij geven aan dat niet elk fitnesscentrum dit kan aanbieden, omdat het meer vraagt in de begeleiding, kennis en expertise.

Lokale netwerkpartners belangrijk voor het werven en doorverwijzen van sporters, maar goede afstemming en terugkoppeling nodig

De fitnesscentra werken lokaal samen met uiteenlopende partners om Fitness Loont te realiseren. Bijvoorbeeld zorg- en hulpverleners, buurtsportcoaches en het sociaal domein van de gemeente, zoals schuldhulpverleners. Dit lokale netwerk heeft volgens geïnterviewde aanbieders vooral betekenis gehad voor het werven van sporters, maar ook om hen door te verwijzen voor andere hulpvragen. De geïnterviewde netwerkpartners erkennen deze rol. Een rol van netwerkpartners in het zoeken naar of organiseren van (structurele) financiering is maar heel beperkt genoemd.

Voor de meeste centra geldt dat het netwerk (deels) al bestond vóór Fitness Loont. Een enkeling staat door het stopzetten van het aanbod niet meer in contact met de betrokken partijen. Wel geven zowel aanbieders als netwerkpartners aan dat personele wisselingen lastig zijn voor het onderhouden van de netwerkrelatie.

Sommige netwerkpartners constateren achteraf dat ze meer hadden willen en kunnen doen om meer resultaat te bereiken. Onderlinge evaluatie van de lokale samenwerking rondom Fitness Loont had kunnen helpen om dit eerder vorm te geven.

Netwerkpartners zien vooral meerwaarde in de lokale samenwerking vanwege uitbreiding van het aanbod voor mensen met een smalle beurs in de gemeente. Zij noemen als voorwaarden voor een goed netwerk dat je een gezamenlijk doel hebt, dat je weet wat je aan elkaar hebt en dat het bij voorkeur alle betrokkenen wat oplevert. De partners die de sporters zelf niet meer terugzagen, hadden vanuit de fitnesscentra meer terugkoppeling willen hebben over de voortgang.

Pilot als leerproces voor ontwikkelen aanbod en uitbreiden kennis en expertise, maar meerwerk voor monitoring en onduidelijkheden over vervolg bleven lastig

Net als in de tussenevaluatie (Van der Meijde et al., 2023) gaven veel aanbieders aan dat het betrokken houden van sporters via Fitness Loont veelal meer begeleiding vraagt dan bij hun reguliere sporters. Aanbieders hebben door de pilot veel kennis en expertise opgedaan om mensen met een laag inkomen te begeleiden. Wel hadden zij aan het eind van de pilot wisselende ervaringen: voor de een was dit makkelijker geworden, voor de ander juist moeilijker, doordat de motivatie van de sporters was afgenomen.

Voor de fitnesscentra bleven de omvangrijke hoeveelheid administratie gedurende de gehele pilot lastig, vooral door verplichte vragenlijsten. Tijdens de pilot heeft NL Actief gezocht naar een goede manier om de resultaten te monitoren. De twee

gehanteerde vragenlijsten bleken in praktijk erg ingewikkeld om in te vullen, zeker als er sprake was van een taalbarrière, en het online invulsysteem was volgens veel aanbieders niet gebruiksvriendelijk (zie ook Van der Meijde et al., 2023).

Uiteindelijk bleken de metingen aan het begin en na een jaar deelname door veranderingen in de vraagstellingen per deelnemer niet goed vergelijkbaar. Daardoor konden we geen kwantitatieve analyses uitvoeren. Maar ook als dat wel had gekund, rijst de vraag of deze vragenlijsten betrouwbare resultaten hadden opgeleverd. Bijvoorbeeld doordat deelnemers deze vaak samen met hun begeleider invulden. Maar ook doordat het woordgebruik en de antwoordopties lastig waren voor veel van de deelnemers.

In de vorige rapportage lieten we al zien dat begeleiders bepaalde woorden zelf omschreven om ze uit te leggen. Zo omschreef een begeleider 'dankbaar' als 'Ben je er blij mee?' of 'Vind je het fijn?' (Van der Meijde et al., 2023, pp.19-20). Ook het vertalen naar een andere taal, of het betrekken van mede-sporters hierbij, komt de betrouwbaarheid niet ten goede.

Een ander lastig punt voor fitnesscentra tijdens de pilot waren de onduidelijkheden rondom de subsidie, wanneer die zou worden overgemaakt en hoe lang die zou worden voortgezet. Daardoor is het voor veel centra op momenten lastig geweest om Fitness Loont door te zetten en voor sommigen waren die (frustraties over de) onduidelijkheden de reden om te stoppen.

Structurele borging van Fitness Loont nog vrijwel nergens gelukt, verantwoordelijkheden en mogelijkheden onduidelijk

Omdat sporters vooral meedoen aan het reguliere aanbod in de fitnesscentra, betekent borging van Fitness Loont vooral het kunnen blijven ontvangen van sporters tegen een gereduceerd tarief. Wat opvalt is dat het slechts een van de aanbieders is gelukt om gedurende de pilot lokaal (structurele) financiering te organiseren om Fitness Loont in 2024, en mogelijk ook 2025, voort te kunnen zetten.

De andere centra vangen de kosten op verschillende manieren op, bijvoorbeeld door iets meer lidmaatschapsgelden te vragen, via ondersteuningsregelingen waar (een deel van de) deelnemers in de gemeente aanspraak op kunnen maken of door dit volledig uit eigen middelen te financieren. Netwerkpartners constateren dat het voor mensen met een smalle beurs niet mogelijk is het (volledige) lidmaatschap zelf te betalen.

Vrijwel alle aanbieders zien deze manier van financieren als een tijdelijke oplossing. Aanvullende financiële middelen zijn voor alle centra echt een vereiste om het programma aan te kunnen (blijven) bieden. Voor sommige centra is dit het enige wat nodig is, omdat zij in de pilot genoeg ervaring hebben opgedaan om mensen met een inkomen rond het sociaal minimum te begeleiden.

Over wie er verantwoordelijk is voor (het vinden van) deze financiering van het aanbod hebben aanbieders verschillende ideeën. Een deel ziet dit als taak van branchevereniging NL Actief. Anderen vinden het (ook) hun eigen verantwoordelijkheid om lokale mogelijkheden in de gemeente te verkennen. Netwerkpartners constateren ook dat de financieringsstructuur, en vooral de tijdelijkheid ervan, meer aandacht had moeten krijgen, bijvoorbeeld door of in de samenwerking met de gemeente.

Hoewel aan het begin van de pilot het doel was dat fitnesscentra het aanbod zelf financieel zouden borgen, bleek dat dus niet voor alle centra duidelijk. Tegelijkertijd lijken fitnessaanbieders maar beperkt zicht te hebben op de mogelijkheden in de gemeente en/of aan te lopen tegen onduidelijkheden hierover.

Daar komt bij dat mogelijkheden in veel gemeenten gedurende de looptijd van de pilot zijn veranderd met de komst van het GALA begin 2023 (Ministerie van VWS, 2023). Een analyse van de rol van sport en bewegen in gemeentelijke GALA-plannen laat zien dat gemeenten sportaanbieders een belangrijke rol toedichten om (gezondheids)doelen te behalen (Van Gorp et al., 2024). Daarmee is het ook een lokale verantwoordelijkheid van gemeenten zelf om te zorgen voor passend sportaanbod voor mensen met weinig geld.

In deze ontwikkelingen lijken dus nog mogelijkheden te liggen voor lokale financiering van Fitness Loont, hoewel het tot dusver maar één aanbieder van Fitness Loont is gelukt hierbij aan te haken.

Ook is in veel gemeenten de aandacht voor ondersteuningsregelingen voor volwassenen met een laag inkomen om te sporten in de afgelopen jaren toegenomen; in het voorjaar van 2023 had twee derde van de gemeenten een regeling voor volwassenen (Stuij & Van der Meijde, 2023). Wel varieert het erg wat en hoeveel gemeenten vergoeden, voor wie en op welke manier.

Al met al lijken fitnesscentra meer informatie over lokale financiering nodig te hebben en hulp om deze te organiseren. Maar ook gemeenten of lokale samenwerkingspartners zouden hier meer aandacht voor kunnen hebben.

Concluderend

De meeste fitnessaanbieders die we interviewden zijn positief over de ervaren opbrengsten van Fitness Loont, vooral als het gaat om de ervaren resultaten bij sporters. Maar het past niet bij elk centrum, vanwege de benodigde extra's als het gaat om begeleiding en daarmee tijd en expertise.

Uit de pilot blijkt duidelijk dat passend fitnessaanbod voor mensen met een smalle beurs organiseren vaak vraagt om meer dan alleen aandacht voor financieel toegankelijk sportaanbod. Deelnemers hebben vaak meer begeleiding bij het sporten nodig, en begeleiding of doorverwijzing bij andere hulpvragen buiten het sporten om. Een goed lokaal netwerk draagt dan ook bij aan het verstevigen van het aanbod.

Met de tijdelijke subsidie vanuit de landelijke overheid hebben fitnesscentra hun kennis en expertise over het begeleiden van mensen met geldzorgen kunnen uitbreiden. Maar het blijkt voor aanbieders en hun lokale samenwerkingspartners heel lastig dit aanbod zelf voort te zetten vanwege het gebrek aan structurele financiering en (zicht op) de mogelijkheden dit te organiseren.

Het borgen van tijdelijke projecten, zowel financieel als in menskracht, is een veelgenoemd knelpunt bij de organisatie van sportaanbod voor mensen in kwetsbaar geachte posities (zie ook Van Steenbergen, 2023; Stuij & Pulles, 2023). Dit project laat wederom zien dat dit een lastig knelpunt is en roept de vraag op wie hiervoor verantwoordelijk kan en moet zijn.

4.2 Aanbevelingen

Gebaseerd op de bevindingen komen we tot aanbevelingen voor NL Actief en voor fitnesscentra en lokale samenwerkingspartners. Voor alle betrokkenen geldt de volgende aanbeveling:

- **Besef dat het creëren van fitnessaanbod voor mensen met een smalle beurs veelal meer vraagt dan het financieel toegankelijk maken van het aanbod.** Hoewel dat niet geldt voor alle sporters en fitnessaanbieders hier op verschillende manieren mee omgaan, zijn deze sporters vaak gebaat bij extra begeleiding, sociaal contact of ondersteuning op andere terreinen. Een stevig lokaal netwerk en een fitnessaanbieder met maatschappelijke ambities dragen bij aan de resultaten.

Aanbevelingen voor NL Actief:

- **Zorg in een pilot voor passende manieren van monitoring.** Bedenk vooraf welke methoden passend zijn, hoe die aan te passen op de mensen die aan het onderzoek deelnemen en wat het doel is van de monitoring. Test deze methoden vooraf of betrek toekomstige onderzoeksdeelnemers zelf bij het ontwerpen van het onderzoek. Zorg voor een (online) systeem dat gebruiksvriendelijk is, zodat het onderzoek zo min mogelijk belasting voor de deelnemers oplevert.
- **Help fitnessaanbieders meer bij het organiseren van structurele financiering.** Dit kan bijvoorbeeld door op structurele wijze informatie te geven over landelijke en lokale ontwikkelingen, ze onderling te laten uitwisselen hoe ze dat (kunnen) doen of een externe expert te laten helpen. Maak ze wegwijs in het complexe veld van mogelijkheden voor financiering. Maak ook duidelijk welke verantwoordelijkheden fitnessaanbieders zelf hebben in dit proces en welke investeringen zij zelf kunnen doen.
- **Behoud de kennis en expertise die gedurende de pilot is opgebouwd.** Bij voorkeur door aanbieders die dat willen, te helpen het aanbod voort te laten zetten, maar ook door onderlinge kennisuitwisseling te faciliteren. Bijvoorbeeld zodat beginnende aanbieders van meer ervaren aanbieders kunnen leren. Ontwikkel als brancheorganisatie een eenvoudige folder of handleiding over Fitness Loont met daarin informatie over het doel, de

verwachtingen, ervaren opbrengsten en aandachtspunten, geïllustreerd met enkele voorbeelden.

Aanbevelingen voor fitnessaanbieders en lokale samenwerkingspartners:

- **Zorg in de lokale samenwerking rondom sportaanbod voor goede onderlinge afstemming, kennisuitwisseling en terugkoppeling.** Zorg dat duidelijk is wie wat doet in de samenwerking en hoe je elkaar op de hoogte houdt. Zorg ook voor meer kennisuitwisseling en evalueer de samenwerking regelmatig om deze bij te stellen waar nodig. Bespreek daarin wederzijdse verwachtingen, de onderlinge afstemming, ervaren opbrengsten en nieuwe mogelijkheden (zoals uitbreiding van rollen).
- **Wees als fitnesscentrum actief in het zoeken naar mogelijkheden om Fitness Loont structureel te financieren.** Begin vroeg met het maken van een plan. Vraag lokaal of bij NL Actief om hulp. Probeer in de gemeente aan te haken bij ontwikkelingen rond sport, bewegen en gezondheid, bijvoorbeeld bij lokale GALA-plannen. Denk ook aan financiering via ondersteuningsregelingen als die er in de gemeente zijn.
- **Betrek de gemeente bij het netwerk van Fitness Loont om (ook) de lokale financieringsmogelijkheden goed in beeld te krijgen.** Zorg dat de gemeente naast een mogelijke rol bij de werving van deelnemers ook betrokken is bij het mogelijk maken van fitnessdeelname voor mensen met een smalle beurs. Bijvoorbeeld via lokale ondersteuningsregelingen ('minimaregelingen') of via GALA.


mulier
instituut

Bronnen

Kenniscentrum Sport & Bewegen (z.d.). *Hoe maak ik gebruik van de brede SPUK-regeling?*

Ministerie van VWS, VSG, VNG & NOC*NSF (2018). *Nationaal Sportakkoord. Sport verenigt Nederland*.

Ministerie van VWS, VNG, VSG, NOC*NSF & POS (2022). *Hoofdlijnen Sportakkoord II. Sport versterkt*.

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (2023). *GALA: Gezond en Actief Leven Akkoord*.

Stuij, M., & Van der Meijde, L. (2023). *Minimaregelingen voor sportdeelname: een verkennend onderzoek naar ervaringen van gemeenten.* Mulier Instituut.

Stuij, M., & Pulles, I. (2023). *Bewoners in aandachtswijken sporten minder. Kennis- en innovatiescan WP1.* Mulier Instituut.

Van der Meijde, L., Sparreboom, C., & Stuij, M. (2023). *Tussenevaluatie Fitness Loont: fitness voor mensen met een smalle beurs. Inzicht in de ervaringen van deelnemende fitnesscentra.* Mulier Instituut.

Van Gorp, M., Geurink, N., Erdoğan, G. N., & Lintzen, K. (2024). *Sport en bewegen voor behalen GALA-doelen: in gemeentelijke plannen van aanpak 2024-2026.* Mulier Instituut.

Van Steenbergen, E. (2023, 20 oktober). Er is een 'stille pandemie' gaande in Nederland: het gebrek aan beweging. Het aantal slachtoffers? 5.800 mensen. *NRC*.

Bijlage 1 – Onderzoeksmethode

In deze bijlage staat een uitgebreide beschrijving van de aanpak in de twee deelstudies.

Deelstudie 1: ervaringen van fitnesscentra

Voor deze studie benaderden we de negentien fitnesscentra die eerder deelnamen aan de tussenevaluatie naar Fitness Loont (Van der Meijde et al., 2023). Dit zijn centra die vanaf de beginperiode van Fitness Loont bij het aanbod betrokken zijn.

We interviewden dertien personen namens twaalf centra. Dit waren vooral begeleiders en eigenaren. Met vertegenwoordigers van twee andere centra voerden we een kort telefoongesprek. Zij hadden geen tijd voor een uitgebreider interview. We kregen wel toestemming om hun informatie mee te nemen in het onderzoek. Van de overige vijf centra konden we er twee niet bereiken en wilden er drie niet deelnemen aan het onderzoek.

Doel van het interview was om te evalueren welke meerwaarde fitnessaanbieders zien in het (blijven) aanbieden van Fitness Loont, in hoeverre het programma geborgd is en wat wensen en verbeterpunten voor de toekomst zijn. Daarbij gingen we vooral in op de opbrengsten van Fitness Loont voor de centra.

De interviews vonden online via Microsoft Teams plaats in januari en februari 2024. Ze duurden meestal 30 tot 60 minuten. Voorafgaand aan het interview gaven alle respondenten schriftelijk toestemming voor deelname aan het onderzoek.

Gespreksleidraad

We hanteerden twee verschillende gespreksleidraden: een voor centra die Fitness Loont op het moment van het interview nog aanboden of hier een vervolg aan hebben gegeven, en een voor centra die met het aanbod zijn gestopt.

Aanbieders die Fitness Loont nog hadden, vroegen we naar:

- het betrekken en begeleiden van deelnemers en de waargenomen opbrengsten bij deelnemers;
- hoe het aanbod eruitziet, wat het de aanbieder oplevert en wat het van ze vraagt;
- hoe het lokale netwerk eruitziet, hoe dat tot stand is gekomen en welke betekenissen dat heeft;
- in hoeverre het programma is geborgd, hoe ze dat financieren en hoe ze de toekomst ervan zien.

Aanbieders die waren gestopt met Fitness Loont, vroegen we ook naar de eerste drie onderwerpen. En daarnaast naar de reden van stoppen, hoe dat voorkomen had kunnen worden en of ze nog wat uit het programma behouden hebben.

Thematische inhoudsanalyse
Met toestemming van de geïnterviewden hebben we het geluid van alle gesprekken opgenomen. De audio-opnames hebben we woordelijk uitgewerkt tot een transcript.

De inhoud van deze transcripten hebben we thematisch geanalyseerd op de onderwerpen 'huidig aanbod en intentie', 'betrekken, behouden en begeleiden van sporters', 'ervaren opbrengsten en kosten van Fitness Loont', 'het lokale netwerk' en 'borging van het aanbod'. We analyseerden de ervaringen van aanbieders rondom deze thema's en in hoeverre deze onderling vergelijkbaar waren.

Deelstudie 2: ervaringen met en betekenissen van lokale netwerken volgens partners

Voor deze deelstudie wierven we lokale samenwerkingspartners via centra die deelnamen aan deelstudie 1. We waren vooral benieuwd naar wat goed werkt in de lokale samenwerking. Daarom selecteerden we vijf fitnesscentra die op basis van het interview een goede samenwerking leken te hebben. Aan hen vroegen we of we deze partners mochten benaderen voor een interview. Eén centrum wilde dit liever niet.

We interviewden acht netwerkpartners van in totaal vier fitnesscentra in verschillende gemeenten. Dit waren onder andere lokale ambtenaren, buurtsportcoaches en welzijns- of leefstijlcoaches.

Het doel van deze interviews is inzicht te krijgen in de ervaringen van netwerkpartners rondom Fitness Loont, begrijpen wat werkt in het opbouwen en onderhouden van een lokaal netwerk en wat de meerwaarde van dit netwerk is voor het programma, de sporters, fitnesscentra en de netwerkpartners.

De interviews vonden via Microsoft Teams of telefonisch plaats in mei, juni en juli 2024. Ze duurden 20 tot 60 minuten. Voorafgaand aan het interview gaven alle respondenten schriftelijk toestemming voor deelname aan het onderzoek.

Gespreksleidraad
We hanteerden één gespreksleidraad, ongeacht of Fitness Loont nog liep of niet.

We vroegen hoe de partners hun rol hebben ervaren en wat hun betrokkenheid heeft opgeleverd. Ook vroegen we naar de meerwaarde van een lokaal netwerk en wat hun betrokkenheid heeft betekend voor de sporters en het fitnesscentrum. Hierbij zijn we ingegaan op de afstemming en rolverdeling tussen de netwerkpartner en het fitnesscentrum en hebben we uitgevraagd wat er (minder) goed werkt in de lokale samenwerking. We hebben ook gesproken over hoe de

partners hun rol in de toekomst zien binnen het netwerk en of er geleerde lessen zijn.

Thematische inhoudsanalyse

Met toestemming van de geïnterviewden hebben we het geluid van alle interviews opgenomen. De audio-opnames hebben we woordelijk uitgewerkt tot een transcript. De inhoud van deze transcripten hebben we thematisch geanalyseerd op de onderwerpen 'betrokkenheid', 'ervaringen', 'meerwaarde van het lokale netwerk', 'verloop van de afstemming', 'wat er (minder) goed werkt' en 'toekomstbeeld. We analyseerden in hoeverre aanbieders op deze thema's overeenkomstige of uiteenlopende ervaringen hebben.

Mirjam Stuij
m.stuij@mulierinstituut.nl

Güliz Erdoğan
g.erdogan@mulierinstituut.nl

Renée Hoogendijk
r.hoogendijk@mulierinstituut.nl

Laura van der Meijde

Mulier Instituut | 2024