

Verslag bijeenkomst Waardenetwerk “Gezond en actief leven”

Datum: 07-06-2023

Aanwezig: zie presentielijst

Notulist: Betsie Kragting

Notulen

Opening

De voorzitter opent om 09.00 uur deze bijeenkomst en heet een ieder van harte welkom. De voorzitter geeft aan dat tijdens deze bijeenkomst de planning voor de komende tijd besproken.

De voorzitter zegt dat vorige week met partners van elk waardenet geëvalueerd is “hoe gaat het tot dus ver”. Bij ieder waardenetwerk is er passie en de wil om de waardenetwerken door te ontwikkelen, alleen door de tijdsdruk geeft dit spanning. Daarom is besloten is om te kijken naar een financiering van één en drie jaar, vanwege

De tijdsdruk. Door meer tijd te hebben is het mogelijk om de klantreis goed op papier te zetten en de doelen goed te formuleren, zodat een ieder achter deze doelen kan staan. Het uitvoeringsprogramma sport is op 2 juni 2023 gedeeld binnen de Gemeente. Dit uitvoeringsprogramma met het bijbehorende toetsingskader wordt vandaag (07-06-2023) met de aanwezigen gedeeld.

De brede SPUK, de landelijke regeling waaruit dit waardenetwerk wordt gefinancierd, loopt tot en met 2026. Daarna is er in principe geen geld meer om dit waardenetwerk te financieren.

De verwachting is echter wel dat de regeling doorloopt, maar dat is nog niet officieel bekend. Ook zijn er een aantal leer- en ontwikkelpunten waar tegenaan gelopen wordt, die dan in de komende bijeenkomsten besproken kunnen worden om tot een uiteindelijk plan te komen voor de komende drie jaar.

Ook komt er nog een Gezondheidsvisie.

De voorzitter geeft aan dat dit betekent dat de stappen één tot en met vier met de waardenetwerken worden uitgewerkt. Stap 5, het voorbereiden van de scenario's richting het college, wordt ambtelijk opgepakt door de inhoudsdeskundigen van de waardenetwerken op basis van de opbrengsten van stap 1 tot en met 4.

Een van de punten die ook bij alle waardenetwerken is opgehaald, is het “schuurvlak” van de indexatie, die vastgesteld is door de Gemeente Breda op 2,9%, terwijl de markt een hvel hoger percentage aangeeft. Dit is een behoorlijk knelpunt en dat betekent dus dat er moeilijke keuzes gemaakt moeten worden door het college. Vanuit de aanwezigen wordt opgemerkt dat dus het college het speelveld gaat bepalen. Dit betekent dat mochten er naar aanleiding hiervan dan problemen ontstaan, omdat bepaalde taken door de partners niet uitgevoerd kunnen worden omdat er te weinig middelen zijn, dan is het aan het college om een keuze te maken en ligt de verantwoording bij het college.

Gevraagd wordt hoe de terugkoppeling plaatsvindt voordat het naar het college gaat, met betrekking tot de hoogte van het subsidieplafond. Aangezien dit nog niet bekend is, komt de voorzitter op deze vraag terug.

Ook wordt gevraagd wat een en ander betekent voor jaar één en wat betekent dit voor de nieuwkomers in dit waardenetwerk. Geantwoord wordt dat het college een “subsidievierkant” vaststelt en de invulling daarvan wordt door de partners van het waardenetwerk bepaald.

Opgemerkt wordt dat een van consequenties van deze werkwijze is, dat t.z.t alle waardenetwerken de vraag gaan stellen “waarom wordt het maatwerk wel gecompenseerd voor de inflatie en het voorliggend veld niet”, terwijl er een beweging naar het voorliggend veld wordt gemaakt; er zou juist geld bij moeten in plaats van bezuinigen.

Ook wordt opgemerkt dat ieder waardenetwerk probeert te bouwen aan een waardenetwerk en dat nog niet duidelijk is hoe zich dat zal ontwikkelen, maar dat naast inhoud het ook gaat om geld gaat wat daar aan vast zit; dit wringt en dat is heel moeilijk.

Vanuit de vergadering wordt opgemerkt dat het doel van deze bijeenkomst is, is het maken van scenario's. Deze scenario's gaan naar het college en daarna wordt er invulling gegeven aan de kaders die er dan komen en dan wordt er nog gekeken naar het geld, maar dat is na de zomer. Afsproken wordt dat er een soort stappenplan gemaakt wordt, zodat voor een ieder duidelijk is wat de juiste volgorde van de acties is.

De voorzitter geeft aan dat het uitvoeringsprogramma "sport en bewegen" door het college is goedgekeurd met een looptijd van 2023 – 2026, waarbij met name de pijler "sport- en bewegestimulering" belangrijk is voor dit waardenetwerk. In deze pijler is aandacht voor vier onderwerpen, t.w.:

- Vitale sport- en beweegaanbieders
- Vaardig in bewegen
- Inclusief bewegen en
- Sport dichtbij

De voorzitter zegt dat dit uitvoeringsprogramma ook naar alle aanwezigen gestuurd zal worden en stelt voor dat een ieder dit programma rustig doorleest.

De voorzitter deelt mede dat het college in principe besloten heeft om de voorgenomen bezuiniging op de combinatiefuncties te schrappen.

Notitie "ambities en doelen waardenetwerk Gezond en Actief Leven": de voorzitter zegt dat er tot en met donderdag 8 juni 2023 12.00 uur nog feedback gegeven kan worden op de concept-notitie die is opgesteld door Robin en Moniek. Feedback die na dit tijdstip ontvangen wordt, zal niet meer verwerkt worden in de notitie.

De voorzitter zegt dat het de bedoeling is om tijdens deze bijeenkomst te komen tot een klantreis per levensfase. Per levensfase zal dan bepaald worden op welke commitmentgroepen wordt ingezet en waarbij ook aangegeven wordt "welke belemmeringen ervaart deze doelgroep en hoe kunnen we daar invloed op uitoefenen? Desgevraagd wordt geantwoord dat er nog geen kwantitatieve data per levensfase beschikbaar zijn en derhalve wordt besloten de kwantitatieve doelen op een later tijdstip uit te werken.

Aangegeven wordt dat bij de voorgestelde levensfase de groep "jong volwassenen die niet werken en niet studeren" gemist wordt. Afsproken de levensfase "jong werkenden" aan te vullen met "jong niet werkende". Ook wordt de levensfase "volwassenen met jong gezin" aangepast in "volwassenen met en/of zonder gezin".

Hierna gaan de aanwezigen uiteen om in groepen de klantreizen te formuleren.

Terugkoppeling

Bij terugkomst van de aanwezigen worden de op de flip-overs gemaakte aantekeningen besproken. Tijdens de terugkoppeling worden de volgende aanvullende opmerkingen gemaakt:

Levensfase baby's / peuters

doelgroepen: jong gezin, ouders c.q. verzorgers

bij 2-4 jaar gaan ze meer bewegen

Drempels: tijd, geld en niet mee bekend, zit niet in de cultuur of van huis meegekregen, onbekendheid van het aanbod en van toegevoegde waarde.

wel twee klantreizen, kijkend naar commitment vooral de twijfelaar en de volger; kunnen we die interesseren dan is er al veel gewonnen. Twijfelaar heeft meer focus op wat betekent sport en bewegen en wat betekent dit voor mijn kind; wat is de toegevoegde waarde.

De volger zit meer op "waar vind ik aanbod", laagdrempelig, koppeling jeugdfonds.

Partners: Jong GGZ / GGD, kinderopvangorganisaties, VVE-partners, huisartsenpraktijken, sport- en beweegaanbieders en plaatsen waar de ouders elkaar ontmoeten

Basisschooljeugd

Doelgroepen: ook volgers en twijfelaars, maar ook focus op een deel van de probleemdenkers; daar valt veel winst te behalen

Doelgroepen verder omschrijven: mensen met beperkingen, mensen met culturele verschillen, mensen die in een bepaalde thuissituatie zitten

Focus op Verbeter Breda-wijken of scholen met een onderwijsachterstand als indicatoren om doelgroepen te omschrijven, ook speciaal onderwijs

Klantreis: Kind beweegt niet, dus kennismaken met verschillende sporten of beweegaanbod, vindt dat leuk → dan structureel sporten en bewegen (moet nog verder uitgewerkt worden)

Aanpak gaat via school, buurt, ouders moeten ook echt betrokken worden.

Drempels zijn tijd, geld, vervoer, onbekendheid met aanbod, grote afhankelijkheid van ouders

Kunnen gaan werken met rolmodellen

Hulpverleners beweegstimulering zijn betrokken

Vereniging en sportclubs zijn betrokken, Jeugdfonds

Idee is: laagdrempelig iedereen in aanraking te laten komen met aanbod en te kijken wat ze leuk vinden, soort introductie en dan laten doorstromen

Heel veel verschillende partijen nodig

Aandacht voor genoemde drempels, bijvoorbeeld ook motorische vaardigheden

Middelbare scholieren / jongeren

Begonnen met curve 5% van de mensen sport niet en zal het waarschijnlijk ook nooit doen, 5% sport wel maar daar hoeft je weinig aandacht aan te besteden.

Doelgroepen: probleemdenkers, twijfelaars en volgers = beïnvloedbaar

Doelgroep aangescherpt: is te vinden in mavo, vbo, mbo en jongeren met een beperking (voortgezet speciaal onderwijs)

Klantreis: extreme twijfelaar hoe breng je die van twijfelen naar volgen naar bereidwilligen

Belemmeringen er onder gezet en hoe kun je die slag maken: andere zaken, prioriteiten, laagdrempelig aanbod in de buurt, in de wijk; moet leuk zijn en dan moet je wel weten wat ze leuk vinden

Toegevoegd: de acties genoemd om de doorstroming te maken met als meest ideale eindsituatie dat de extreme twijfelaar → volger → bereidwillige terecht komt in het reguliere aanbod, waarbij het belangrijk is dat het reguliere aanbod ook geholpen wordt in het klaar zijn voor het ontvangen van deze groep, zodat die uiteindelijk ook blijft, waardoor die bereidwillige kan worden

Ambitie: de twijfelaar brengen naar minimaal volger en de volger brengen naar bereidwillige in het regulier aanbod

Studenten

Beetje hetzelfde verhaal als bij de middelbare scholieren/jongeren.

De commitmentgroepen zijn twijfelaar en volger.

Leeftijd tussen 16 en 22 jaar met focus op mbo-onderwijs

Stukje regulier, maar ook stukje preventief om uitval te voorkomen

Studenten die woonachtig zijn in Breda. (hbo en vo zitten vaak al op hoger commitment), dus focus op mbo-opleidingen.

Motivatie om te gaan sporten: ontmoeten, fysieke gezondheid, gezond voelen en gezond eruitzien, stukje afleiding

Drempels: andere prioriteiten, kan cultuur zijn, social media, gamen, zich zelf eenzaam voelen, geen sociaal netwerk, geen kennis met het aanbod en uitsluiting op het aanbod door conditie, uiterlijk of gedrag, geen tijd en geen geld.

Ambitie: gok: 65% van de studenten in Breda zitten op het mbo; wij willen daar van 7.000 van die studenten minimaal één stap verder krijgen in hun commitment en daar behouden, zodat ze geen terugval hebben, behoefte aanwakkeren, campagnes voeren op basis van onderzoek, gesprekken aangaan, individueel of met partner, bijeenkomsten organiseren, sportactiviteiten organiseren richting e-sports en interactieve apps, studentensportdienst promoten en studentenverenigingen met als doel dat daar teams uitkomen om te aan sporten, keuzefase via de sportintro mbo, digitaal/papier, festivals koppelen aan sport, omdat studenten veel naar festivals gaan, activiteiten organiseren en buddy's en vrienden daar toevoegen, verbinding krijgen met sport- en beweegaanbieder en sociale cohesie.

Jong werkenden / niet werkenden

Steeds hetzelfde verhaal. Commitmentgroep hier is ook twijfelaars en volgers; een deel van de probleemdenkers en deel van bereidwilligen; potentiële doelgroep zou 15.000 mensen zijn.

Focus op Verbeter Breda wijken, omdat hierover het algemeen mensen wonen die minder aan sport en bewegen doen. (komt ook uit onderzoek).

Stappen die we willen zetten

iemand van ik sport niet en voldoet niet aan de richtlijnen; op de een of andere manier behoefte aan wakkeren, zoals gezond leven = meer onderzoek voor nodig. Verwachting: aan de aanbodkant zal ook nog wat gedaan moeten worden, omdat in deze doelgroep veel weglopen doelgroep die al minder sport c.q. wegloopt in aanraking laten komen met sport- en beweegaanbod, kennismaken en oriënteren: hoe we dat doen moet nog uitgewerkt worden, zodat ze weer structureel gaan sporten en bewegen en daar laten we ze weer los

Volwassenen met of zonder jong gezin

Doelgroep van de probleemdenkers, omdat ze eigenlijk niet life-event gebonden zijn, je vindt ze in iedere leeftijdsgroep en het is een aparte groep. In deze groep zitten niet de grote aantallen, maar daar kun je wel het grote verschil maken. Dus is voor deze groep andere aanpak nodig en dat laten we zien met paarse wolkjes, wat wij denken wat de kandidaat, de bewoner, de klant zegt per stap nodig te hebben en waar je in een gesprek kunt kijken hoe je naar een volgende stap kunt komen.

Essentieel is dat er vanaf stap één contact is met een en dezelfde persoon vanaf moment van signalering totdat iemand daadwerkelijk deelneemt aan het sport- en beweegaanbod.

Je kunt het verschil maken voor de mensen die aan het uitvallen zijn of dreigen uit te vallen en dat zit dan misschien in de kwaliteit van leven, maar ook in de euro's.

Volwassenen in midlife

Wij waren bezig met mensen met een beperking, maar kwamen snel tot de conclusie dat die life changing events voor mensen met een beperking helemaal niet zo belangrijk zijn, omdat ze die vaak niet mee maken. Toen gehad over hoe gemotiveerd zijn mensen, toen over volgers en probleemdenkers; er moet heel veel energie gestoken worden in probleemdenkers, omdat je die niet in een paar gesprekken hebt gemotiveerd om te gaan bewegen; dat zijn langdurige, intensieve trajecten. Dit is uitgewerkt voor volgers en twijfelaars.

Andere doelgroep is mensen met een beperking of gezondheidsproblemen. Waar vind je die? Heel vaak allerlei vindplaatsen, sociale werkvoorzieningen, gezondheidszorg, onderwijs, wmo-voorzieningen, ggz, MEE, woonvoorzieningen, ook op straat. De kunst is om ze daar te vinden wat het zijn ook gewoon Bredanaars/inwoners.

Drempels: vervoer, geld, maar ook de onbekendheid met zowel regulier als speciaal aanbod, deel van mensen heeft specifiek aanbod nodig, mensen vinden soms geen aansluiting omdat ze anders zijn dan anderen.

Grootste motivatie is gezondheid en ontspanning, ook voor deze groep mensen.

Gepensioneerden

Ook wij zitten meer in de probleem-, twijfelaars- en volgersgroep als commitmentgroepen.

Over wat voor groep praten wij dan? Dan gaan gezondheidsredenen ook een rol spelen, maar we hebben het ook gehad over chronisch zieken, maar ook over de mensen met een beperking. Soms word je ook door je ouderdom beperkt in de mogelijkheden. Gekeken naar doelgroep 60 tot 80 die niet voldoet aan de beweegnorm. Probleemgroep heeft vaak geen netwerk, zitten wat meer in een isolement, zijn minder actief vaak, motorisch beperkt en soms ook wat angsten, schaamte en pijn.

De twijfelaars zijn beter te bereiken, willen wel graag, maar weten niet hoe; hebben vaak ook ambassadeurs buurvrouw, buurman nodig waar ze met mee kunnen gaan. Hier kun je nog opties aanbieden.

Hebben gekeken naar de klantreis, waar de twijfelaars en de volgers zijn uitgehaald, dan zien we dat het heel belangrijk is om te informeren over het belang van sport- en bewegen. Oriënteren dan op een sport- en beweegaanbod meer in de wijk, vinden het veel fijner in de wijk te bewegen volgens onderzoek, kortdurende kennismakingsaanbod in de wijk, waarbij plezier, sociaal een heel belangrijke rol speelt waaraan voldaan moet worden. Daarna komt ondersteuning, waar kun je allemaal bewegen, wij gaan helpen met het inschrijven, ze krijgen dan een start en wij hopen dan dat ze plezier hebben gehad in dat wat ze hebben gedaan zodat ze structureel gaan bewegen.

Bejaarden

De 80+ plus richt zich op alle vier de commitment-groepen, maar voornamelijk op de probleemdenkers. De 80+ groep bestaat uit ouderen met een lage zes, chronisch zieken, dementerende die nog thuis wonen, mensen lichamelijk beperkt en isolement. Dit zijn groepen die niet uit zichzelf gaan bewegen maar een bepaalde mate van stimulering nodig hebben tot die gedragsverandering om structureel te gaan sporten en bewegen. 84% voldoet niet aan de beweegnorm; dus best grote groep. Wij hopen dat door middel van bewegen uitstel van zorgconsumptie, van WMO-maatwerkvoorzieningen, dat dementie pas later om de hoek komt kijken en in de afremming van dementie, waardoor mensen langer zelfstandig thuis kunnen wonen. Ook willen we vallen voorkomen, dat is best grote oorzaak onder deze groep.

Factoren: mensen schamen zich naarmate ze ouder worden, ze raken eerder in een sociaal isolement, eigen netwerk wordt kleiner, verergeren van pijnklachten is reden om niet deel te nemen aan sport en bewegen, ze willen wel, maar ze weten het niet of ze voelen het niet, angsten om bijv. te vallen, dementie, denken vaak in onmogelijkheden, dus wat ze niet kunnen in plaats van wat ze nog wel kunnen. Ze weten ook niet welke beweegactiviteiten bijdragen aan de beweegnorm, etc.

Hoe kunnen we dat bereiken: door mensen achter de voordeur, zoals professionals, intermediairs, zoals thuiszorg, dementie, e.d. maar ook bewegen op recept zou een mooi uitgangspunt zijn, zodat mensen op recept van de huisarts de juiste zorg krijgen die ze nodig hebben en dat kan ook in samenwerking met een beweegmakelaar, die die mensen gaat toe leiden naar structureel sport- en beweegaanbod, wat goed aansluit.

Doel: gezondheidswinst, meer procent voldoet aan de beweegnorm, langere zelfredzaamheid, uitstel van zorg en maatwerk.

Hoe nu verder?

De voorzitter stelt voor om per levensfase werkgroepjes te maken, die de klantreis per levensfase uitwerken en daar een duidelijke klantreis van maken. Deze klantreis wordt dan met iedereen gedeeld, zodat een ieder nog feedback kan geven. De eerste aanzet van de klantreizen moet dan wel uiterlijk 15 juni 2023 aangeleverd worden bij de voorzitter, zodat zij ze kan gebruiken voor het schrijven van de scenario's ten behoeve van het college.

Gevraagd wordt of er een format aanwezig is dat gebruikt kan worden voor de klantreis, zodat de klantreis bij iedere levensfase langs dezelfde ijkpunten gelegd kan worden, waardoor er per levensfase een soort uniforme klantreis opgesteld worden. Geantwoord is dat deze er niet is en dus gemaakt zou moeten worden.

Aangegeven wordt deze ochtend al heel veel informatie is opgehaald en voorgesteld wordt om deze informatie te gebruiken als input voor de klantreis, omdat door de grote tijdsdruk – omdat de scenario's tijdig bij het college moeten zijn – en de volle agenda's van een ieder, is het bijna niet haalbaar om het anders te doen.

Uitgebreid wordt besproken “hoe gaan we verder en wat kunnen we doen in de beschikbare korte tijd”. Voorgesteld wordt om de deze ochtend opgetekende klantreis van de levensfase “basisschooljeugd” als voorbeeld te nemen en deze verder uit te werken. Deze uitwerking kan dan ook weer dienen als basis voor de overige klantreizen. Ook kan richting het college worden aangegeven, zo gaat de klantreis er uit zien, maar gezien de tijdsdruk was het niet mogelijk om dit voor alle levensfasen uit te werken. Mede ook omdat de wens is om er data aan toe te voegen, zodat inzichtelijk gemaakt wordt “wat levert de klantreis uiteindelijk op”. De aanwezigen stemmen met dit voorstel in, dat de uitgewerkte klantreis “basisschooljeugd” als format kan gaan dienen voor de andere klantreizen. Deze klantreis zal ook aangevuld worden met data, zodat de voorzitter dit kan gebruiken voor het schrijven van de scenario's. Afgesproken wordt dat Mary, Hanneke en Robin deze klantreis voor de basisschooljeugd verder uitwerken.

De uitwerking van de klantreizen voor de andere levensfasen, kan dan op basis van de basisschooljeugd plaatsvinden en omdat dit goed dient te gebeuren, wordt dit doorgeschoven tot na de vakantie.

Aandacht wordt gevraagd voor de mensen met lichamelijke beperkingen; zodat die groep niet “ondergesneeuwd” wordt.

Gevraagd wordt of er nog doelgroepen zijn, die gemist worden maar waarvoor wel een klantreis uitgewerkt moet worden. Geantwoord wordt dat ook midlife-gezinnen een doelgroep is die nader geduid moet worden.

Sluiting

Met een woord van dank aan de aanwezigen voor de hun inbreng sluit de voorzitter om circa 12.15 uur deze bijeenkomst.