

Meer senioren bewegen en sporten in Rotterdam

Onderzoek naar effectieve methoden
om het bereik en de motivatie
van inactieve senioren te vergroten

Marjan de Gruijter
Niels Hermens
Trudi Nederland
Jessica van den Toorn

Meer senioren bewegen en sporten in Rotterdam

Onderzoek naar effectieve methoden om het bereik en de motivatie van inactieve senioren te vergroten

Marjan de Gruijter
Niels Hermens
Trudi Nederland
Jessica van den Toorn

Maart 2013

Inhoud

Samenvatting	5
1 Inleiding	7
1.1 Aanleiding onderzoek	8
1.2 Onderzoeksmethode	9
1.3 Leeswijzer	11
2 Theoretische achtergrond	13
2.1 Inactieve senioren	13
2.2 Het belang van bewegen en sporten voor senioren	14
2.3 Belemmeringen en aanknopingspunten voor bewegen	15
2.4 Het bereiken en motiveren van inactieve senioren	16
2.5 Richtlijnen voor een goed aanbod	17
2.6 De maatschappelijke rol van sportaanbieders	21
3 Bereik senioren	23
3.1 Lessen uit de praktijk voor het bereik van senioren	24
3.2 Bereik van non-movers vergt extra inzet	26
4 Kenmerken van het sport- en beweegaanbod	33
4.1 Lessen uit de praktijk voor het beweegaanbod voor senioren	34
5 Conclusies en aanbevelingen	39
5.1 Conclusies	39
5.2 Aanbevelingen voor het bereiken van senioren	41
5.3 Aanbevelingen voor de inrichting van het (beweeg)aanbod	44
Literatuur	47
Bijlage	
Experts	49

Samenvatting

Het Rotterdamse Uitvoeringsprogramma Sport 2011-2014 heeft als belangrijkste doelstelling: het verhogen van de sportparticipatie onder de inwoners van de gemeente Rotterdam. Er gaat speciale aandacht uit naar de deelname van senioren aan het sport- en beweegaanbod. Om het aantal senioren dat beweegt en sport te verhogen, onderneemt de gemeente Rotterdam meerdere concrete activiteiten. De gemeente is bijvoorbeeld met enkele pilots begonnen om de *non-movers* binnen de doelgroep aan het sporten en bewegen te krijgen. Dit gebeurt via gerichte promotie en beweegactiviteiten op maat. Er wordt gebruikgemaakt van (elders succesvol gebleken) methodieken om ouderen te bereiken met het beweegaanbod.

Het Verwey-Jonker Instituut voerde in opdracht van de gemeente Rotterdam, Dienst Sport en Recreatie, een onderzoek uit rondom de vraag wat effectieve methoden zijn om senioren te bereiken en ze te motiveren deel te nemen aan sport- of beweegactiviteiten. Het onderzoek vond plaats bij vijf Rotterdamse sport- en beweegactiviteiten voor senioren. De activiteiten zijn gericht op wandelen, zwemmen, tennissen en dansen en bieden daarnaast mogelijkheden voor sociaal contact. Bovendien bestudeerden we drie methoden die zijn gericht op het bereiken van senioren en het motiveren om te gaan sporten en bewegen.

Uit het onderzoek komt naar voren dat het belangrijk is om bij het aanbieden van sport- en beweegactiviteiten twee groepen van elkaar te onderscheiden. Enerzijds de groep senioren die het leuk vindt om te sporten en bewegen; mensen die dit vaak al hun hele leven doen en zich hier ook lichamelijk toe in staat voelen. Anderzijds de senioren die niet (of onvoldoende) sporten en bewegen, en waarvan een groot deel hier ook geen ervaring mee heeft. Senioren in deze laatste groep worden ook wel *non-movers* genoemd. Hierbij onderscheiden we ook nog de groep 'vitale' inactieve senioren en de 'kwetsbare' inactieve senioren.

De groep *non-movers* is een grote groep die enige nuancering en differentiëring vereist. De 'vitale' groep senioren beschikt over betrekkelijk veel

draagkracht, zoals een goede gezondheid en/of een sociaal netwerk, dat aanknopingspunten biedt om hen te motiveren tot deelname aan een bewegings- en sportaanbod. Bij de groep 'kwetsbare' senioren is de draaglast groter dan de draagkracht. Deze groep laat ook een meer algemene achterstand zien op het gebied van participatie. Zij ervaren problemen in hun gezondheidssituatie (lichamelijke en/of psychische beperkingen), materiële situatie (inkomen), en sociale situatie.

Het blijkt voor sport- en beweegaanbieders moeilijk beide groepen inactieve senioren te bereiken en te stimuleren tot deelname aan de sportieve activiteiten. Er zijn grofweg vijf oorzaken voor inactiviteit van senioren:

- Gebrekkige kennis over het functioneren van het menselijk lichaam, over de mogelijkheden van bewegen op leeftijd, de gezondheid en gezondheidsvaardigheden, et cetera), maar ook het ontbreken van kennis over het aanbod aan beweegmogelijkheden (in de buurt).
- Weinig ervaring met sporten of bewegen: geen beweeggeschiedenis.
- Onvoldoende steun of voorbeelden in de eigen sociale leefomgeving.
- Lage sociaaleconomische status, waaronder weinig financiële ruimte.
- Ontbreken van een geschikt, specifiek en aansprekend aanbod in de eigen buurt.

Methoden om inactieve senioren te bereiken (met een passend beweegaanbod en groepsgerichte informatie) zullen deze oorzaken moeten adresseren. In ons onderzoek vonden we hiervoor diverse aanknopingspunten. De aanbevelingen in dit onderzoek zijn gericht op mogelijkheden om senioren te bereiken én op de inrichting van een passend sport- en beweegaanbod.

1 *Inleiding*

In 2025 is naar schatting 26 procent van de inwoners van Rotterdam 55 jaar of ouder. In totaal zijn dit ruim 150.000 mensen. Een actieve leefstijl is belangrijk voor het welbevinden van deze groep (zie kader 1). Het is daarom van groot belang de zogenoemde *non movers*, mensen die niet deelnemen aan sport- en beweegactiviteiten, onder de senioren in beweging te krijgen. De sportparticipatie - minimaal 12 keer per jaar sporten - van Rotterdamse senioren is de laatste jaren aanzienlijk gestegen, van 26% in 2005 naar 40% in 2011.

Het is de ambitie van de gemeente Rotterdam om het aantal senioren dat volgens deze norm participeert in sport te verhogen naar minimaal 50% (Gemeente Rotterdam, Uitvoeringsprogramma Sport 2011-2016). Veel resultaten van wetenschappelijk onderzoek bieden sterk bewijs dat lichamelijk bewegen de levenssituatie van ouderen verbetert.¹

1 Zie het Journal of Aging and Physical Activity met de resultaten van de gepresenteerde onderzoeken op het 8th World Congress on Aging and Physical Activity, Volume 20, August 2012.

Kader 1: het belang van sporten en bewegen voor senioren

Sporten en bewegen verbeteren de kwaliteit van leven van senioren op fysiek, geestelijk, mentaal en sociaal gebied.² Sporten en bewegen verbetert de bloeddruk, vermindert de kans op aandoeningen als een te hoog cholesterol en diabetes II en zorgt voor meer mobiliteit. Daarnaast verbetert het de werking van het cognitieve vermogen en werkt het preventief tegen dementie. De mentale baten liggen op het gebied van het vergroten van het zelfvertrouwen, de zelfregie en de ervaren onafhankelijkheid en kwaliteit van leven. Op sociaal gebied kan deelname aan sport- en beweegactiviteiten eenzaamheid tegengaan door (nieuwe) contacten met andere mensen. Naast het persoonlijk belang voor senioren zelf, is er ook een maatschappelijk belang van sporten en bewegen door senioren. Het is een vorm van preventie in relatie tot het gebruik van gezondheidsvoorzieningen: sporten en bewegen kunnen ernstige gezondheidsklachten voorkomen, waardoor mensen minder intensief gebruik hoeven te maken van gezondheidsvoorzieningen.

1.1 Aanleiding onderzoek

Het Rotterdamse Uitvoeringsprogramma Sport (UP Sport) 2011-2016 heeft als belangrijkste doelstelling het verhogen van de sportparticipatie onder de inwoners van de gemeente Rotterdam. In 2014 moet 64 procent van de Rotterdammers van 6 jaar en ouder minimaal twaalf keer per jaar sporten; in 2016 70 procent. Om de doelstellingen van het Rotterdamse UP Sport te bereiken, zijn ambities opgesteld langs zes zogenoemde renbanen: sportwaarden en onderwijs, maatschappelijke thema's, breedtesport en sportontwikkeling, evenementen en accommodaties, topsport, media en citymarketing. In het UP Sport wordt dan ook samengewerkt met veel partijen uit de stad, waaronder de stichtingen Rotterdam Topsport en Rotterdam Sportsupport en de deelgemeenten.

Sport- en beweegaanbod voor senioren (55+) valt onder de renbaan breedtesport en sportontwikkeling. Om de deelname van senioren aan deze activiteiten te stimuleren onderneemt de gemeente Rotterdam verschillende concrete activiteiten. Er is een webpagina in de maak waarop het sportaanbod voor 55-plussers in een aantal deelgemeenten zal worden weergegeven. Verder zijn er pilots gestart om de (*vitale*) *non-movers* binnen de doelgroep via gerichte promotie en beweegactiviteiten op maat aan het sporten en

² Zie het Journal of Aging and Physical Activity met de abstracts van het 8th World Congress on Aging and Physical Activity, Volume 20, August 2012.

bewegen te krijgen. Ten slotte worden samen met Avant Sanare, Rotterdam Sportsupport en GGD Rotterdam-Rijnmond activiteiten ondernomen die de sportparticipatie onder senioren moeten verhogen, zoals de methodieken Bewegemaatjes, GLANS en Van Klacht naar Kracht.

Onderzoeksvraag

Tegen bovengenoemde achtergrond beschrijven we in deze rapportage de resultaten van onderzoek dat het Verwey-Jonker Instituut in opdracht van de gemeente Rotterdam heeft uitgevoerd. Het onderzoek beoogt bij te dragen aan het vergroten van het bereik en de motivatie van senioren tot deelname aan het sport- en beweegaanbod in Rotterdam. De volgende onderzoeksvraag wordt beantwoord.

Wat zijn effectieve methoden om inactieve senioren te bereiken en hen te motiveren deel te nemen aan sport- of beweegactiviteiten?

1.2 Onderzoeksmethode

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden is op basis van bestaande kennis een theoretisch model opgezet. Voor dit model is onder andere gebruik gemaakt van de evidence-based richtlijnen voor gezondheidsbevordering van senioren die onder meer door het Verwey-Jonker Instituut zijn opgesteld.³ Vervolgens zijn interviews afgenomen met aanbieders van de sport- en beweegactiviteiten voor senioren, die onderdeel zijn van het uitvoeringsprogramma Sport van de gemeente Rotterdam. Daarnaast is bij vijf van deze sport- en beweegactiviteiten een groepsinterview afgenomen met senioren die deelnemen. Via al deelnemende senioren hebben we getracht te achterhalen welke aanpak effectief is in het bereiken en motiveren van senioren voor sport- en beweegactiviteiten. De groepsinterviews met deze senioren boden daarnaast de mogelijkheid te inventariseren of actieve senioren willen meewerken aan het bereiken van de inactieve groep senioren, bijvoorbeeld door te fungeren als rolmodel in gerichte promotie. De uitkomsten van het onderzoek zijn vervolgens schriftelijk voorgelegd aan een expertpanel.⁴ De experts hebben ervaring met, of doen onderzoek naar het bereiken van eenzame senioren en met sport- en beweegactiviteiten voor senioren.

3 Zie de publicatie 'Gezond en wel ouder worden. Evidence-based richtlijnen voor Gezondheidsbevordering' van Nederland en Van Vliet (2009).

4 In bijlage 1 is een lijst opgenomen van de experts.

De projecten en methodieken

Het onderzoek vond plaats bij vijf Rotterdamse sport- en beweegactiviteiten voor senioren. Daarnaast bestudeerden we drie methoden in de stad die als doel hebben senioren te bereiken en te motiveren te gaan sporten en bewegen. Tabel 1 geeft een overzicht van deze activiteiten en methoden. In de hoofdstukken 3 en 4 worden de wervingsmethoden en het aanbod uitvoeriger beschreven.

Tabel 1 Overzicht in het onderzoek meegenomen sport- en beweegactiviteiten en methodieken om senioren te bereiken

Aanbieder	Beschrijving
<i>Activiteiten</i>	
Stichting Perspectief Chinezen Nederland (SPCN)	Eenvoudige dansactiviteiten Mulam en Qigong voor senioren met een Chinese achtergrond, die twee keer per week plaatsvinden in een wijkcentrum en in een verzorgingstehuis in de wijk Oude Westen. Ontmoeting en sociaal contact staan centraal.
Tennisvereniging Alexanderstad	Laagdrempelige tennislessen voor senioren met als uiteindelijke doel het lidmaatschap van de tennisvereniging. Vier gratis lessen ter kennismaking, eventueel gevolgd door nog eens tien lessen voor een kleine vergoeding.
Stichting Kunstzinnige Vorming Rotterdam (SKVR)	Dansactiviteiten, klassiek ballet, moderne dans en dansimprovisatie, in het centrum van Rotterdam onder deskundige begeleiding voor 50+.
Zwembad Alexanderbad	Wekelijkse zwemactiviteiten senioren met een lichamelijke beperking, een soort aquarobics voor hartpatiënten en lessen Senioren Actief voor de fittere senioren.
NCenB	Sportief Wandelen: begeleide wandelingen met een educatief karakter en specifieke oefeningen.
<i>Methoden</i>	
Avant Sanare	Een cursus van acht groepsbijeenkomsten, <i>GLANS</i> , waarin senioren voorlichting krijgen over een gezonde leefstijl. <i>GLANS</i> is succesvol gebleken bij andere doelgroepen, zoals mensen met depressieve klachten en mensen met Obesitas.
Avant Sanare	Vrijwilligers, <i>Beweegmaatjes</i> , die met een individuele benadering mensen stimuleren te sporten en bewegen. Een aantal <i>Beweegmaatjes</i> (10) worden ondersteund in hoe zij contact kunnen leggen met senioren.
GGD Rotterdam Rijnmond	Programma van <i>Klacht naar Kracht</i> , een samenwerkingsverband op wijkniveau tussen eerstelijnszorg en gezonde leefstijlactiviteiten. De aanpak kent drie fasen: leren bewegen bij een fysiotherapeut, deelnemen aan een specifiek beweegprogramma en sporten bij een reguliere sport- en beweegaanbieder in de wijk.

De gearceerde methoden zijn op dit moment - in tegenstelling tot de overige genoemde activiteiten en methode - geen onderdeel van het projectplan Ouderen, Sport en Bewegen, Fit for Life Rotterdam. De methoden zijn in het onderzoek meegenomen omdat in andere contexten reeds positieve ervaringen zijn opgedaan met betrekking tot het activeren van burgers rondom bewegen en gezondheid.

1.3 Leeswijzer

Deze rapportage is als volgt opgebouwd. In hoofdstuk 2 schetsen we een beeld van senioren in relatie tot sporten en bewegen. In vogelvlucht beschrijven we wat bekend is over het bereiken en bedienen van senioren met een (sport- en beweeg)aanbod. In de hoofdstukken 3 en 4 bespreken we de resultaten van het empirische gedeelte van ons onderzoek: hoe worden senioren bereikt en bediend met de onderzochte sport- en beweegactiviteiten en welke lessen zijn hier uit te trekken? In hoofdstuk 5 tot slot, doen we op basis van de onderzoeksresultaten aanbevelingen voor de toekomst.

2 *Theoretische achtergrond*

2.1 *Inactieve senioren*

In Rotterdam is het aantal 55-plussers dat de norm haalt van 12 keer sporten per jaar gestegen, maar het aantal inactieve senioren is nog steeds aanzienlijk. De ambitie om dit aantal te verminderen is terecht groot. In deze rapportage gaan we uit van drie groepen 55-plussers: de sportende senioren die de Rotterdamse sportnorm halen, de ‘movers’ en twee groepen ‘non-movers’: de niet-sportende vitale senioren en de niet-sportende kwetsbare senioren. Onder de vitale niet-sportende 55-plussers zijn er veel senioren die geen sportgeschiedenis hebben. Dat kan een belangrijke reden zijn voor hun gedrag als ‘non-movers’. Mensen hebben geen ervaring met het lidmaatschap van een sportvereniging en hebben daardoor geen beelden over sportbeoefening die zij op zichzelf kunnen betrekken.

De tweede groep non-movers omvat de kwetsbare senioren. Anno 2012 schat het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP) het aantal kwetsbare ouderen op bijna 700.000 personen (Campen, 2011). Het SCP stelt dat doorslaggevend voor de kwetsbaarheid van senioren is dat ze verschillende chronische aandoeningen hebben en met matige of ernstige bewegingsbeperkingen (Campen, 2011). Veel senioren hebben meer dan één ziekte (Zantinge e.a., 2011). Het gaat hierbij vooral om de 75 plussers. Een kwart van hen is inactief en kan zelfs sedentair⁵ genoemd worden (Hildebrandt e.a., 2010). Het gebrek aan beweging veroorzaakt ziekten of verergert hun aandoeningen⁶, maar het veroorzaakt ook eenzaamheid (Thibaud e.a., 2012).

Een definitie die een bredere invalshoek heeft dan alleen de gezondheids-situatie, gaat uit van de aanknopingspunten voor het lokale beleid

5 Onder sedentair gedrag worden activiteiten verstaan die een erg laag energieverbruik vergen, zoals tijd die per dag liggend of zittend wordt doorgebracht, bijvoorbeeld tijd die iemand besteedt aan het kijken naar een beeldscherm (TV, computer).

6 Geschat wordt dat inactiviteit wereldwijd de vierde doodsoorzaak is (Koopmans e.a. 2012).

(Dekker e.a., 2012). Deze definitie luidt: *kwetsbaarheid is de mate waarin mensen problemen ervaren in hun gezondheidssituatie (lichamelijke en/of psychische beperkingen), materiële situatie (inkomen), en sociale situatie* (denk bijvoorbeeld aan eenzaamheid, de aanwezigheid van een partner en/of familielid die ondersteuning kan bieden). Naast een uitbreiding met de financiële problemen waar senioren mee te maken kunnen hebben, speelt hier ook de eenzaamheidsproblematiek in relatie tot participatie een rol. Volgens de onderzoeker Machielse (2011) participeren sociaal geïsoleerde senioren niet in sociale netwerken en nemen ze minder deel aan maatschappelijke activiteiten.

2.2 *Het belang van bewegen en sporten voor senioren*

De positieve effecten van bewegen en sporten voor senioren zijn groot. Senioren die blijven bewegen, winnen gezonde levensjaren (Hopman-Rock, 2011). Lichamelijke activiteit draagt bij aan de zelfredzaamheid van senioren en kan de achteruitgang van de kwaliteit van leven vertragen. Elke extra lichaamsbeweging helpt, ongeacht de intensiteit, duur, frequentie en het type. Veel resultaten van wetenschappelijk onderzoek bieden sterk bewijs dat lichamelijk bewegen de levenssituatie van senioren verbetert⁷. Die verbeteringen liggen op vier verschillende gebieden:

1. *Fysiek gebied*

Bij de lichamelijke gezondheid zijn de aangetoonde effecten van bewegen en sporten indrukwekkend. Een paar voorbeelden: het verbeteren van de bloeddruk, het verminderen van aandoeningen als te hoog cholesterol en diabetes II, meer mobiliteit en het voorkomen van vallen.

2. *Geestelijk gebied*

De gevolgen van bewegen voor de geestelijke gezondheid zijn bijvoorbeeld een betere werking van het cognitieve vermogen en de preventie van dementie.

3. *Mentaal gebied*

De mentale gevolgen liggen op het gebied van het vergroten van het zelfvertrouwen, de zelfregie en de ervaren onafhankelijkheid en kwaliteit van leven.

⁷ Zie het Journal of Aging and Physical Activity met de resultaten van de gepresenteerde onderzoeken op het 8th World Congress on Aging and Physical Activity, Volume 20, August 2012.

4. *Sociaal gebied*

De sociale gevolgen zijn vooral het tegengaan van eenzaamheid door de contacten met andere mensen bij het bewegen of sporten.

Al deze onderzoeksresultaten leiden tot de conclusie dat het normaal moet zijn dat senioren bewegen en dat ze inactiviteit moeten vermijden. Het is van groot belang de ‘non movers’ in beweging te krijgen, alsmede de ‘movers’ onder de senioren in beweging te houden.

2.3 *Belemmeringen en aanknopingspunten voor bewegen*

Gezond leven en voldoende bewegen vragen om een gedragsverandering bij inactieve senioren. Op dit moment vertoont de huidige generatie senioren niet bepaald gezond gedrag. Sinds het eind van de jaren tachtig van de vorige eeuw is het percentage rokers onder senioren nauwelijks gedaald (Van den Berg Jeths e.a., 2004). Ook is het voedingsgedrag van senioren niet goed en beweegt de helft (50%) van de senioren te weinig. De komende generatie senioren gaat niet bepaald gezonder leven: In de leeftijdsgroep 55-64 jarigen is het aantal mensen met ernstig overgewicht, evenals het percentage overmatige drinkers, toegenomen. Bovendien besteedt deze leeftijdsgroep minder energie aan wandelen, fietsen, huishoudelijke activiteiten en sport (Visser e.a., 2005). De gebruikte cijfers zijn enigszins verouderd, en hopelijk ziet het er anno 2012 iets beter uit, maar eensgezinde inspanningen om senioren tot een gezondere leefstijl te motiveren, zijn hard nodig.

Alle inspanningen in de afgelopen jaren ten spijt, blijkt het niet eenvoudig om senioren te motiveren hun leefgewoonten te veranderen. De publicatie de Staat van de gezondheid 2012 geeft hiervoor twee oorzaken: soms ontbreekt bij mensen de kennis dat bepaalde leefgewoonten schadelijk kunnen zijn, en daarom is voorlichting belangrijk. Maar kennis is meestal niet voldoende voor een blijvende gedragsverandering. De sociale omgeving heeft veel invloed op het gedrag. Als senioren in een omgeving verkeren waar roken, ongezond eten en weinig bewegen de norm is, is door het ontbreken van sociale steun het doorbreken van dat patroon extra moeilijk.

Naast motivatie, kennis, en de sociale steun uit de omgeving is in literatuur nog op twee andere oorzaken van ongezond leven gewezen (Stevens, 1999). In de eerste plaats op de sociaaleconomische status. Als een senior weinig geld heeft, is niet zijn eerste prioriteit om geld uit te geven aan een activiteit waar je veel moeite voor moet doen. Dit geldt zeker voor senioren die geen bewegings- of sportgeschiedenis hebben. Een andere oorzaak is het ontbreken

van een geschikt laagdrempelig sportaanbod voor uiteenlopende groepen senioren.

Het opheffen van deze belemmeringen staan of vallen met het bereiken van de 'non-movers'. Zonder persoonlijk contact is het niet mogelijk om senioren te motiveren de obstakels en drempels te overwinnen om zich een actief beweegpatroon in het dagelijks leven eigen te maken. In de twee onderstaande stukken gaan we in op de aanknopingspunten om de belemmeringen te veranderen in kansen. We beginnen met het belangrijkste aanknopingspunt: het bereiken en motiveren van inactieve senioren. Daarna volgen de aanknopingspunten voor de andere vier genoemde belemmeringen: de voorwaarden voor een goed laagdrempelig aanbod met daarin kennis over een gezonde leefstijl, sociale steun uit de eigen omgeving, en geringe kosten om deel te nemen.

Bij het uitwerken van deze aanknopingspunten maken we gebruik van twee Europese onderzoeken die veel kennis hebben opgeleverd over hoe gemeenten en maatschappelijke organisaties goede interventies op het gebied van gezondheidsbevordering kunnen opzetten en uitvoeren. In het eerste onderzoek hebben zeventien onderzoeksbureaus uit elf landen evidence-based richtlijnen voor goede projecten van gezondheidsbevordering voor senioren ontwikkeld (Nederland en van Vliet 2009). Hiervan gebruiken we de richtlijnen die voor onze onderzoeksvraag relevant zijn. Het tweede onderzoek is uitgevoerd in acht landen en levert kennis over hoe allochtone senioren te bereiken en te motiveren zijn voor deelname aan gezondheidsbevordering (De Gruijter e.a. 2010).

2.4 Het bereiken en motiveren van inactieve senioren

Het uitgangspunt voor het stimuleren van de motivatie van senioren is te vinden in de positieve psychologie. In deze benadering staat niet de kennis over de risico's die samenhangen met overgewicht of niet bewegen centraal, maar juist de positieve kant van bewegen staat voorop om mensen te motiveren een bepaald gedrag te vertonen (Nederland en Dekker 2011). Onontbeerlijk voor het slagen van beweegprogramma's is aandacht voor de persoonsgebonden factoren die verbonden zijn aan gezondheidsverschillen, en voor de diversiteit van de groep inactieve senioren. Vanuit dit uitgangspunt zijn drie richtlijnen bruikbaar:

Richtlijn 1

Het gezondheidsbevorderende programma moet afgestemd zijn op de specifieke behoeften en middelen van de doelgroep.

Richtlijn 2

Betrek de doelgroep zo mogelijk actief en geef senioren een stem.

Richtlijn 3

De activiteiten moeten de diversiteit binnen de doelgroep erkennen, waarbij in het bijzonder rekening te houden is met culturele- en sekseverschillen en met een sociaaleconomisch achtergestelde positie.

Om deze richtlijnen te kunnen toepassen is direct contact met inactieve senioren door actieve wervingsstrategieën noodzakelijk. Het bereiken van deze groep kan door gebruik te maken van intermediairen die direct contact hebben met senioren, zoals professionals, vrijwilligers, leidende figuren binnen de allochtone gemeenschap, moskeeën, kerken of andere bestaande gemeenschapscentra. Persoonlijk contact is de beste manier om mensen te motiveren deel te nemen. Sociale evenementen kunnen nuttig zijn om 'het ijs te breken'. De hoogste deelnamebereidheid ontstaat bij werving in de huisartsenpraktijk (Koopmans e.a. 2012). Verder is belangrijk om de bestaande communicatiekanalen rond deze groep senioren goed te gebruiken, zoals mondelinge presentaties (bij informele bijeenkomsten in bijvoorbeeld buurthuizen), of gebruik maken van huis- aan huisbladen, de lokale radio/tv enz. Naast de persoonsgebonden factoren en de diversiteit van de groep inactieve senioren moet er ook oog zijn voor de relatie tussen de fysieke en sociale omgeving en gezond gedrag. We kijken daarom nu naar de randvoorwaarden voor een goed aanbod.

2.5 *Richtlijnen voor een goed aanbod*

Een goed aanbod aan bewegen en sporten voor senioren zal altijd in samenwerking met de uitvoerende organisaties gebeuren. Daarom is het startpunt van een goed aanbod het ontwikkelen van een gezamenlijke visie over de noodzaak van dit type projecten. Pas als de gemeente en de betreffende organisaties het eens zijn over de factoren achter een slechte gezondheid en het belang om deze problematiek integraal te benaderen, komen aanpakken daadwerkelijk tot stand.

De volgende vier richtlijnen zijn van belang.

Richtlijn 4

Gebruik bij het ontwerp van het gezondheidsbevorderende project bestaand bewijsmateriaal en technieken die hun werking hebben bewezen.

Richtlijn 5

Plan een goede fysieke en geografische toegankelijkheid van de locatie.

Richtlijn 6

Betrek alle belangrijke stakeholders bij de planning en uitvoering.

Richtlijn 7

Betrek vrijwilligers (buddy's) bij de planning, de uitvoering en het management van gezondheidsbevorderende programma's.

Wat betreft richtlijn 4 is een goed voorbeeld van het gebruik van evidence de aanpak van het project GROSSO. Het project GROSSO (Geïntegreerde en Revitaliserende Ondersteuningsaanpak voor Sociale en gezondheids Stimulering van Ouderen) is een integraal gezondheidsprogramma voor mensen van 70-85 jaar die te weinig bewegen, zich eenzaam voelen of een groot risico lopen om eenzaam te worden. Het gaat in de kern om een wijkgerichte aanpak, met als doelstelling het gecombineerd verbeteren van de leef- en gezondheidssituatie van ouderen met een lage sociaaleconomische status (SES). Bewegen wordt hierbij ingezet als middel om de sociale positie van senioren te verbeteren. Door oudere mensen met (eenzaamheids)klachten te laten bewegen wordt zowel aan de gezondheid als aan de sociale zelfredzaamheid van oudere mensen een positieve bijdrage geleverd. De methode heeft drie kenmerken. Ten eerste is het een geïntegreerde aanpak van sociale en gezondheidsproblemen. Ten tweede wordt er bij GROSSO gebruik gemaakt van bestaande evidence based bewegingsstimuleringsprogramma's voor senioren (GALM, GALM+, ACTOR, SMALL, GALLOM) waarin componenten voor het verbeteren van de sociale leefsituatie zijn ingebouwd. En ten derde kenmerkt GROSSO zich door een inbedding in de bestaande of te ontwikkelen infrastructuur van de wijk. De doelgroep is via een mailing uitgenodigd om deel te nemen aan een traject dat zich richt op het aanbieden van bewegingsprogramma's en (weerbaarheids)trainingen met voorlichting over leefgedrag en medicijngebruik om vitaler in het leven te staan. Daarna volgt een huisbezoek met zo mogelijk een intakegesprek. Bij aanvang van het programma krijgen de ouderen die zich aanmelden een fittest. Het project is ontwikkeld door de Rijksuniversiteit Groningen en het Nederlands instituut voor Sport en Bewegen. Het project loopt in Utrecht in verschillende wijken en duurt minimaal drie jaar.

Richtlijn 5 betreft aandacht voor de toegankelijkheid van gezondheidsbevorderende programma's. De locatie van een gezondheidsbevorderend project is van cruciaal belang voor succes in het aantrekken van deelnemers en ook om hen doeltreffend blijvend te betrekken. Toegankelijkheid is een belangrijk criterium om de ongelijkheid in kansen om deel te nemen aan gezondheidsbevordering te verminderen. Toegankelijkheid omvat de plaatsen of sociale omgevingen waar mensen hun dagelijkse activiteiten afhandelen. De locatie van een project kan helpen de eenzaamheid of het isolement van senioren te doorbreken. In het convenant USP AGE (Urban Strategic Planning for Active and Healthy Ageing) werken organisatie uit verschillende disciplines samen om - onder andere door het anders inrichten van openbare ruimte - de gevolgen van de vergrijzing op te vangen. Ook in Rotterdam zal worden samengewerkt met USP AGE. (http://www.tno.nl/content.cfm?context=overtno&content=persbericht&laag1=37&item_id=201211140050).

Aanbevelingen voor de toegankelijkheid zijn:

- Kies voor een locatie midden in de doelgemeenschap, zodat het een constante invloed kan hebben op het alledaagse leven van de mensen. Het is van belang dat de doelgroep de plek accepteert.
- Om de toegankelijkheid zeker te stellen moet het reizen voor inactieve senioren zoveel mogelijk beperkt blijven. Als reizen toch nodig is, organiseer dan een netwerk van chauffeurs, bijvoorbeeld via welzijnsorganisaties of informele netwerken.

Richtlijn 6 gaat over het betrekken van alle stakeholders die belang hebben bij het goed uitvoeren van een gezondheidsbevorderend programma. Dit kunnen deelnemers zijn, professionals werkzaam in de gezondheidszorg, vrijwilligers, geldschieters of andere partnerorganisaties. De effectiviteit van een project kun je maximaliseren door gebruik te maken van alle beschikbare energie, kennis, deskundigheid en meningen van de verschillende stakeholders. Deze betrokkenen stellen een reeks van verschillende hulpbronnen en inzichten ter beschikking waar het project van kan profiteren: nuttige contacten binnen de gemeenschap, financiële bronnen, kennis over nieuwe manieren om de doelgroep te bereiken, of de meningen en ervaringen van de deelnemers zelf. De volgende aanbevelingen komen voort uit deze richtlijn:

- Betrek belangrijke stakeholders (publieke en private organisaties, de doelgroep, vrijwilligers, maar ook beleidsambtenaren uit andere terreinen) bij de planning, ontwikkeling en uitvoering van het gezondheidsbevorderende project voor inactieve senioren.

- Kies voor een praktische benadering: maak het aantal stakeholders afhankelijk van de omvang van het gezondheidsbevorderende programma.
- Betrek de verschillende stakeholders door hen taken, verantwoordelijkheden en rollen te geven die duidelijk zijn afgebakend.

Richtlijn 7 geeft aanwijzingen voor het betrekken van buddy's of vrijwilligers bij het project. Een buddy of vrijwilliger wordt doorgaans beschouwd als iemand die zijn/haar tijd en steun aan een organisatie geeft zonder daar enige vorm van geldelijke beloning voor terug te verwachten. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om andere (zelfredzame) senioren, of mensen die geïnteresseerd zijn in gezondheidsbevordering. Deze mensen kunnen verschillende rollen vervullen, variërend van incidenteel hulp bieden tot het leiden van een programma. Ze zijn vaak van onschatbare waarde bij het bereiken van geïsoleerde of kwetsbare inactieve groepen senioren.

Suggesties voor het werken met buddy's/vrijwilligers:

- Benader buddy's/vrijwilligers met gevoel, kom tegemoet aan hun verwachtingen.
- Rekruteer, train en coach ze, zodat ze gemotiveerd en toegewijd blijven.
- Integreer buddy's/vrijwilligers volledig in het uitvoeringsteam en bevorder een partnerschap tussen professionals en vrijwilligers, dat gebaseerd is op wederzijdse acceptatie en waardering.
- Voorkom problemen door duidelijk te maken welke rollen en taken de buddy's/vrijwilligers en professionals hebben. Zorg dat mensen niet overbelast raken.
- Doe een beroep op de individuele competenties van vrijwilligers.
- Erken en waardeer het werk van buddy's/vrijwilligers en geef ze materiële en sociale steun, zoals een onkostenvergoeding en ondersteuning.

Een voorbeeld van een goede ondersteuning is te vinden bij het project Buddy zorg voor homoseksuelen. Dit Amsterdamse project draait op vrijwilligers. Drie betaalde krachten zorgen voor de coördinatie, maar een pool van meer dan 200 buddy's dragen het project. De buddy's / vrijwilligers zijn merendeels homoseksuele mannen en vrouwen uit de gezondheidszorg en het welzijnswerk, vaak hooggeschoold en zeer gemotiveerd. Elke vrijwilliger verbindt zich voor 8 uur per week aan het project, en begeleiden kwetsbare homoseksuele senioren bij het bewegen. Ongeveer 25 vrijwilligers bekleden sleutelfuncties als trainers, of als contact- en groepssupervisors. De trainingscursussen beslaan tenminste vier avonden per jaar. Het programma van deze cursussen is vooral toegespitst op het oefenen hoe de buddy's binnen hun eigen grenzen

blijven en duidelijk blijven over wat een iemand van hen mag verwachten. Elke maand hebben de buddy's bovendien een groepsbijeenkomst, bedoeld om elkaar wederzijds te ondersteunen. De uitwisseling van ervaringen resulteert in de bevordering van deskundigheid.

2.6 *De maatschappelijke rol van sportaanbieders*

Mede ingegeven door het landelijke overheidsbeleid op het gebied van preventie stimuleren gemeenten sportverenigingen en andere aanbieders van sport- en beweegactiviteiten, zoals zwembaden, buurthuizen en dansgroepen, om een sportaanbod voor de doelgroep senioren te organiseren. Ook landelijke en provinciale organisaties, zoals sportbonden, NOC*NSF en provinciale sportraden stimuleren sportaanbieders hiertoe. In de Rotterdamse aanpak is voor deze lijn gekozen. We vatten hier een aantal onderzoeksresultaten over deze aanpak samen.

Tot op heden vormen senioren veelal geen expliciete doelgroep van sportverenigingen. Een sportvereniging is primair gericht op het organiseren van de sport en het draaiende houden van de vereniging (Janssens, 2011). De organisatoren van sport- en beweegactiviteiten werken vanuit hun passie voor de sport en het plezier dat zij er aan beleven, zo beschrijven onderzoekers van de Universiteit Utrecht (Boessenkool, Waardenburg & Lucassen, 2011). Deze onderzoekers zetten een vraagteken bij het verplicht uitvoeren van 'maatschappelijke activiteiten', zoals het aanbieden van beweegactiviteiten voor inactieven, waaronder senioren. Het risico bestaat dat sportverenigingen bezwijken onder de intentie van beleidsmakers.

De andere kant van het verhaal is dat een deel van de vrijwilligers bij sport- en beweegaanbieders gemotiveerd zijn om extra maatschappelijke activiteiten te ondernemen. Hun voorwaarde is wel dat deze maatschappelijke activiteiten niet te ver afdrijven van de sportbeoefening zelf (Hermens, Jansma, De Meere & Verhoogt, 2012). Onderzoek naar het Rotterdamse Sportplusprogramma laat bijvoorbeeld zien dat er vrijwilligers zijn die de ambitie hebben om sport- en beweegactiviteiten aan te bieden voor groepen onder wie de sportparticipatie lager is dan gemiddeld, zoals mensen met een lichamelijke beperking, jongeren met psychiatrische problematiek, of senioren. Uit hetzelfde onderzoek blijkt ook dat de sportvrijwilligers hier wel ondersteuning bij nodig hebben. Bijvoorbeeld bij het ontwikkelen van competenties en vaardigheden voor het omgaan met een bepaalde doelgroep, of methodieken om de doelgroep te bereiken.

Kortom, er is alle reden om sportverenigingen te ondersteunen bij het ontwikkelen van een aanbod voor groepen die nu nog niet vanzelf meedoen, waaronder senioren.

Het plan Ouderen, Sport en Bewegen is (deels) gericht op de deelname van inactieve senioren aan sport- en beweegactiviteiten van reguliere (sport) organisaties in de stad. Daarom verkennen we hieronder de onderzoeksresultaten rond deze invalshoek.

3 *Bereik senioren*

De aanbieders van de sport- en beweegactiviteiten bereiken vooral senioren van autochtoon Nederlandse herkomst die al ervaring hebben met sporten en bewegen (vooral herintreders in de sport). Binnen deze groep weten zij mannen en vrouwen van uiteenlopende leeftijden (van 55 tot 90 jaar) en met verschillende opleidingsniveaus te bereiken. Ondanks de inspanningen van de sport- en beweegaanbieders bereiken zij weinig tot geen *non-movers*. Wel worden senioren bereikt die vroeger hebben gesport, en die door het specifieke aanbod zijn ‘verleid’ om weer te gaan bewegen. Bij elkaar bereiken bijvoorbeeld de aanbieders van dans-, wandel- en tennisactiviteiten en de Chinese vereniging ongeveer 150 senioren met de nieuwe activiteiten die zij in het kader van het programma Ouderen, Sport en Bewegen uitvoeren. Het zwembad heeft nog geen nieuwe activiteiten georganiseerd maar bereikt met haar bestaande lessen en banen zwemmen circa 200 senioren per week.

De aanbieders van de sport- en beweegactiviteiten zetten verschillende middelen in om hun activiteiten bekend te maken bij de doelgroep. Ze maken reclame op hun eigen website en op die van de gemeente, ze plaatsen advertenties in lokale dagbladen, verspreiden folders huis-aan-huis en leggen *flyers* neer bij eerstelijnszorgverleners, zoals huisartsen en fysiotherapeuten.

Alle geïnterviewde aanbieders van sport- en beweegactiviteiten voor senioren zijn het erover eens dat mond tot mond reclame de beste manier is om senioren te bereiken. De meeste aanbieders denken dat *flyers* verspreiden het minst effectief is. De aanbieder van tennisactiviteiten heeft ervaren dat *flyeren* bij wooncomplexen voor senioren wel nieuwe deelnemers heeft opgeleverd. De andere aanbieders hebben via folders geen, of nauwelijks nieuwe deelnemers gekregen. Tot slot denken enkele aanbieders dat informatie aanbieden op internet minder goed werkt. Senioren zijn volgens hen op computergebied toch minder ervaren, en zullen minder snel naar sport- en beweegactiviteiten zoeken op het internet.

3.1 *Lessen uit de praktijk voor het bereik van senioren*

Mond tot mond reclame

De aanbieders vinden dat mond tot mond reclame de meeste senioren naar beweegactiviteiten trekt. Zo weet de aanbieder van zwemactiviteiten: *‘Weinig mensen komen alleen, de meeste komen met een bekende of ze kennen hier al mensen.’* En ook de Chinese vereniging weet *‘dat het een stuk toegankelijker wordt als iemand vraagt of je meegaat’*. Maar hoe zorg je er voor dat deze reclame ook daadwerkelijk op gang komt?

Uit de groepsgesprekken met deelnemers werd duidelijk dat zij uit zichzelf al geneigd zijn burens, vrienden of collega’s mee te vragen. *‘Wij hebben onze burens meegevraagd en nu tennissen zij ook. De burens konden het al, maar ze zijn in het verleden gestopt omdat ze vonden dat de anderen steeds jonger werden.’* Enkele aanbieders geven dan ook aan dat ze vanwege het succes van mond tot mondreclame geen extra inspanningen behoeven plegen om nieuwe leden te werven. Anderen stimuleren leden expliciet om nieuwe leden mee te nemen. *‘We vragen tijdens wandelingen aan deelnemers: neem je vrienden mee!’* Een ander voorbeeld is de aanbieder van dansactiviteiten. Deelnemers geven voorstellingen in zorgcentra en hebben zo direct contact met potentiële nieuwe deelnemers. Het blijkt echter dat deze methode weinig nieuwe deelnemers oplevert. De bewoners van zorgcentra bewegen wel een beetje mee tijdens de voorstellingen.

De aanbieder van beweegactiviteiten voor senioren met een Chinese herkomst zet sleutelfiguren in bij de werving van nieuwe deelnemers. Deze Chinese sleutelfiguren bezoeken in de wijk eenzame en inactieve senioren en proberen hen te interesseren voor de beweegactiviteit. Dit werkt goed omdat de groep Chinezen in Rotterdam hecht is en de *non-movers* bekend zijn. Het is de vraag of deze strategie voor een doorsnee sportvereniging haalbaar is.

Flyeren

De aanbieders hebben ervaren dat het op grote schaal verspreiden van een folder over het eigen sport- en beweegaanbod voor senioren niet veel oplevert. Het aanbieden van ongeadresseerde schriftelijke informatie lijkt senioren niet aan te spreken.

Er zijn twee factoren die de kans op het succes van het verspreiden van flyers vergroot. Ten eerste werkt flyeren alleen als het in de buurt van het activiteitenaanbod plaatsvindt, zo stellen diverse aanbieders. Bijna alle deelnemers aan beweegactiviteiten die we hebben gesproken wonen in de

buurt. Ten tweede kan men het beste flyereren op plekken waar senioren elkaar zien en spreken. Zo heeft de tennisvereniging de meeste nieuwe leden binnengehaald via een flyer actie in specifieke senioren wooncomplexen. *‘Mensen gaan er dan met elkaar over praten. Heb jij die folder ook gehad?’* En bij de wandelvereniging kwam een groepjes deelnemers concreet met de wandelactiviteit in aanmerking doordat zij hierover hoorden in het buurtcentrum waar zij ook aan yoga doen. Het leek een leuke, gezellige en gezonde activiteit, dus daarom besloten zij mee te gaan doen. Kortom, een folder als bereikstrategie lijkt vooral te werken als deze wordt onderwerp wordt van gesprek van bijvoorbeeld senioren onderling, of bij bezoekers aan een buurtcentrum.

Laagdrempelige kennismaking

Naast de vorm van reclame blijkt het ook belangrijk waar reclame voor wordt gemaakt. Uit de groeps gesprekken blijkt dat senioren besloten tot deelname als het aanbod laagdrempelig was. Gratis introductielessen om te kijken of de activiteit iets voor je is, maar ook bijvoorbeeld de mogelijkheid om een tennisracket te lenen zodat je niet meteen alles hoeft aan te schaffen. Kosten spelen hierbij een belangrijke rol. Als je nog niet zeker weet of een activiteit bij je past ga je geen duur lidmaatschap aanschaffen. De tennisclub stipt het punt aan dat je potentiële nieuwe leden niet moet afschrikken met lange vragenlijsten vooraf. De eigen voorkeuren en mogelijkheden komen vanzelf aan de orde tijdens de eerste trainingen.

De aanbieder van dansactiviteiten heeft ervaren dat het ook belangrijk is dat senioren een beeld hebben bij het aanbod. Zij bieden dansimprovisatie en klassiek ballet aan en dit blijkt te onbekend bij de doelgroep. Senioren denken dat ze dit niet kunnen, waardoor zij niet met het aanbod kennismaken. De deelnemers uit de dansgroep bevestigen dit beeld: *‘De beeldvorming bij dans is vaak dat je het al vanaf je vierde moet kunnen.’*

Het is tot slot volgens verschillende deelnemers van de beweegactiviteiten het belangrijkste dat aanbieders in hun communicatie verwerken dat mensen nooit te oud zijn om te bewegen. *‘Het is belangrijk dat je weet dat je niet voor gek staat tussen mensen die jonger zijn.’* Ook een van de tennissers ziet dit probleem: *‘Mensen zijn bang om af te gaan, daarom moet het laagdrempelig zijn.’*

Motieven voor deelname

De aanbieders signaleren dat senioren verschillende motieven hebben om te bewegen en dat het belangrijk is om hier met informatie over het aanbod op in te spelen. De diversiteit aan motieven bleek uit de groepsgesprekken met senioren. De ene begint met sporten op aanraden van de dokter, de ander zoekt een gezellig bezigheid om samen met een vriendin te doen of om een nieuwe invulling te geven aan zijn leven na zijn pensioen. Maar de meesten doen vooral mee om ze lekker willen bewegen om fit te blijven. Eén van de deelnemers noemde dans als haar levenselixer: *‘Ik wordt er zo ontzetten vrolijk van. En dan ga ik hier weg en dan kan ik de hele week weer alles incasseren. Als je houdt van bewegen op muziek dan moet je hier echt heen.’*

Veel senioren weten ook al heel goed welke sport ze wel of niet zouden willen doen. Het is belangrijk om hier met de communicatie over je aanbod op in te spelen. Zo kiest de wandelvereniging er bewust voor om niet met andere aanbieders samen te adverteren. *‘Wandelen is een specifieke bezigheid (...) Als iemand wil tennissen gaat hij tennissen, als hij wil wandelen gaat hij wandelen.’* Veel keuzemogelijkheden maken het alleen maar moeilijk om tot actie te komen. De deelnemers aan de beweegactiviteiten bevestigen dit beeld. Veel deelnemers bleken in het verleden dezelfde sport al beoefend te hebben. *‘Als je altijd al hebt gezwommen, blijf je het ook wel doen’.*

3.2 Bereik van non-movers vergt extra inzet

Adverteren, flyeren, mond-tot-mond reclame en laagdrempelige kennismakingsactiviteiten trekken voor vooral senioren aan die al ervaring hebben met bewegen, en geen *non-movers*. Dit betekent niet dat ze allemaal al veel sporten, maar het zijn in ieder geval vaak senioren die actief in het leven staan, in het verleden ook altijd hebben bewogen. Vaak zijn het mensen die deelnemen aan betrekkelijk veel sociale activiteiten. Non-movers zijn senioren die ook minder participeren op andere terreinen. Volgens vrijwel alle geïnterviewden zijn deze veel moeilijker, of zelfs bijna niet te bereiken. Vooral niet als deze mensen in het verleden ook weinig hebben bewogen. De senioren die we hebben gesproken geven aan dat je pas weet hoe goed het voelt om te bewegen, als je het eenmaal doet. Het is lastig om met woorden iemand zover te krijgen om te gaan bewegen.

Samengevat vereist het bereiken van non-movers nog extra of andere activiteiten. In dit onderzoek hebben we drie methodieken bekeken die vanuit

de zorgsector proberen non-movers te stimuleren deel te nemen aan sport- en beweegactiviteiten: GLANS, Beweegmaatjes en Van Klacht naar Kracht.

GLANS is een cursus van acht groepsbijeenkomsten waarin aan ouderen voorlichting wordt gegeven over een gezonde leefstijl. Deelnemers worden door samenwerkingpartners van Avant Sanare, bijvoorbeeld een verzorgingshuis, in groepen aangemeld voor de cursus. GLANS is tot op heden nog niet ingezet bij senioren, maar wel succesvol gebleken bij andere doelgroepen, zoals mensen met depressieve klachten en mensen met Obesitas.

Beweegmaatjes zijn vrijwilligers die begeleid door zorginstelling Avant Sanare senioren met individuele benadering proberen te begeleiden naar sport- en beweegactiviteiten. Zij gaan naar plekken waar veel senioren komen of zijn, zoals in buurthuizen, wijkcentra of verzorgingstehuizen. Zo koppelen ze beweegactiviteiten aan activiteiten die senioren zelf al ondernemen. Beweegmaatjes heeft daarnaast een website waar senioren zich kunnen aanmelden om met een beweegmaatje in contact te komen. Avant Sanare, de aanbieder van Beweegmaatje, is zich er wel van bewust dat hierdoor een deel van de doelgroep niet wordt bereikt.

Van Klacht naar Kracht⁸ is een samenwerkingsverband waarin in de verschillende wijken de eerstelijnszorg wordt verbonden met gezonde leefstijlactiviteiten. De aanpak kent drie fasen. Allereerst leren mensen bewegen bij een fysiotherapeut zodat zij hier meer vertrouwen in krijgen. Vervolgens nemen zij deel aan specifiek beweegprogramma, zoals groepstherapieën bij fysiotherapeuten en de cursus Samen Sportief Afvallen van de preventieve GGZ. De laatste stap is sporten bij reguliere sport en beweegaanbieder in de wijk. Dit kan bijvoorbeeld een van de sport- en beweegactiviteiten zijn die we hiervoor bespraken. Onder de ruim 2400 mensen die hebben deelgenomen aan het programma bevonden zich ook senioren, bijvoorbeeld met diabetes type II.

Doorverwijzing door huisartsen of fysiotherapeuten

Een succesvol element binnen Van klacht naar kracht is dat huisartsen veel contact hebben met *non-movers* voor wie sport en bewegen om preventieve redenen belangrijk is. Ook de sport- en beweegaanbieders wijzen er op dat ze graag zouden samenwerken met huisartsen en fysiotherapeuten om meer deelnemers te bereiken. Dit zijn professionals die volgens hen veel contact heeft met de doelgroep, die zich melden met fysieke of mentale klachten. Deze samenwerking blijkt echter moeilijk van de grond te komen. *‘Met artsen*

8 Van klacht naar kracht eindigt in december 2012, maar het netwerk van organisatie gaat in 2013 door onder de noemer Beweegkracht.

zouden we meer contacten willen hebben. We hebben wel eens geprobeerd om ze met acties te benaderen, maar daar wordt negatief op gereageerd. Ze hebben het druk.’ Bij het zwembad bleek dat meerdere deelnemers door hun huisarts of fysiotherapeut waren geadviseerd om te gaan zwemmen vanwege o.a. reumaklachten. Zo stelt één van de deelnemers: ‘Het warme water hier is heerlijk voor reuma patiënten (...) En de dingen die ik in het water wel kan, lukken me echt niet meer op de kant’

Binnen het programma Van Klacht naar Kracht van de GGD verliepen de doorverwijzingen van huisartsen naar sportactiviteiten goed. De GGD zou graag zien dat huisartsen ook in het vervolprogramma ‘Beweegkracht’ weer een grote rol krijgen. Maar dat is nog geen gelopen race: *‘Door de verandering van naam en andere manier van werken hebben we ook de huisartsen die binnen Van Kracht naar Kracht hebben gewerkt opnieuw mee moeten krijgen. Die voorlopers moet je inzetten om andere huisartsen te bereiken.’* Samenwerking op het gebied van preventieve gezondheid met huisartsen blijft een heikel punt. *‘We spreken nog niet helemaal dezelfde taal.’*

Persoonlijke benadering

Verschillende geïnterviewden wijzen er op dat non-movers te bereiken zijn als je sterk inzet op een persoonlijke benadering en outreachend te werk gaat. *‘Het is voor heel Rotterdam een probleem om deze mensen te bereiken. Je moet eigenlijk bij ze langsgaan, bijvoorbeeld met een Beweegmaatje. Dat is de enige manier om dit voor elkaar te krijgen.’*

In Rotterdam worden vrijwilligers opgeleid tot beweegmaatje door Avant Sanare. Voor Beweegmaatjes die senioren gaan stimuleren tot bewegen hebben ze een extra cursus. Deze bestaat uit drie bijeenkomsten. In de eerste krijgen de vrijwilligers uitgelegd hoe ze in contact kunnen komen met senioren door bepaalde gesprekstechnieken en motivatietechnieken. Daarnaast krijgen ze in deze eerste bijeenkomst uitleg over de leefwereld van senioren. Hierdoor krijgen ze meer zicht op de argumenten die senioren aandragen om niet te hoeven bewegen, zoals: *‘ik kan het niet’, ‘ik heb te veel last van mijn gewrichten’, ‘ik ben te oud om echt te bewegen’*. De tweede bijeenkomst gaat over gezond en veilig bewegen door senioren. Wat kunnen senioren zonder dat zij te veel belast worden? Dit kan natuurlijk verschillen per oudere. In de laatste bijeenkomst maken de beweegmaatjes een eigen plan. Hoe gaan zij werken? Met welke organisaties nemen ze contact op? Er wordt altijd gekeken of kan worden aangesloten bij (bestaande) gezelligheidsactiviteiten van senioren. *‘Je moet in ieder geval altijd de beweegactiviteit combineren met een bakkie koffie omdat deze mensen graag met elkaar over hun*

kleinkinderen praten. Dat is erg belangrijk voor ze.’ Om de eenzame non-mover te bereiken gaan beweegmaatjes letterlijk langs de deuren. ‘Om met hen in contact te komen moeten Beweegmaatjes langsgaan bij oudere mensen in de buurt. Andere buurtbewoners kunnen hen helpen met deze mensen in contact te komen. Er is een Beweegmaatje die op deze manier nu met een groep van zeven senioren wandelt.’

Beweegmaatjes kunnen drie typen beweegactiviteiten doen met senioren. Ze kunnen met hen samen naar een beweegactiviteit gaan, bijvoorbeeld naar het zwembad. Daarnaast kunnen ze zelf een beweegactiviteit organiseren/ begeleiden (bijvoorbeeld wandelen) voor een individuele oudere of voor een groepje senioren die bij elkaar in de buurt wonen. Maar, alle drie de typen activiteiten moeten niet jaren duren. Na verloop van tijd moet de oudere zelf gaan bewegen of zelf reizen om naar een activiteit toe te gaan. Ieder Beweegmaatje krijgt in een half jaar tijd ongeveer 7 à 8 mensen in beweging. Op dit moment zijn er ongeveer 20 beweegmaatjes in Rotterdam die zich richten op senioren.

Het wordt duidelijk dat het bewegen van non-movers een grote tijdsinvestering van maatjes vraagt. Daarnaast is het de vraag of senioren blijven bewegen als het maatje op een gegeven moment weer vertrekt. *‘Zo lang het gefaciliteerd wordt, bewegen senioren wel. De vervolgstap naar blijvend beweeggedrag is echter moeilijk.’* Dit zal alleen gebeuren als het de beweegmaatjes lukt om een gedragsverandering teweeg te brengen bij de non-mover. *‘Ik denk dat je mensen niet structureel aan het bewegen krijgt als je niets doet aan hun intrinsieke motivatie en aan algehele gedragsverandering. Dit bereik je als senioren plezier hebben in de beweegactiviteiten.’*, aldus de geïnterviewde van Avant Sanare. Kortom, het is van groot belang dat organisatoren van beweegaanbod goed weten wat de senioren beweegt om deel te nemen en het aanbod hierop goed aan te sluiten.

Het persoonlijk netwerk van deelnemende senioren

Als de senioren die deelnemen aan de sport- en beweegactiviteiten wordt gevraagd om toch mee te denken over strategieën om inactieve senioren te bereiken, dan denken ze vooral aan voorlichting over het belang van sporten en bewegen in het algemeen, en specifiek over het aspect dat iedereen het kan, ongeacht zijn of haar leeftijd. De voorlichting kan eventueel gekoppeld worden aan outreachende activiteiten van verenigingen. Zo denken de deelnemers dat het zou helpen als niet-bewegende senioren naar de sociale activiteiten van een sportclub kunnen komen zonder mee te hoeven doen met

de beweegactiviteiten. Dan leren ze de groep kennen en worden zo wellicht vanzelf overgehaald om toch mee te doen.

In het advies van de deelnemers klinkt het belang door van de koppeling van non-movers aan movers. We hebben al eerder gezien dat dit een koppeling kan zijn met een beweegmaatje, maar uiteraard kunnen 'gewone' actieve senioren ook een belangrijke rol spelen in het bereiken van non-movers. Zo vragen de deelnemers van de verschillende beweegactiviteiten uit zichzelf al regelmatig andere senioren mee. In sommige gevallen blijven deze mensen ook daadwerkelijk bewegen. Veel vaker blijft het echter bij één of twee keer of lukt het helemaal niet om iemand mee te krijgen. Toch zien verschillende deelnemers wel effecten in het dagelijks leven van de non-movers. *'Al is het maar met hele kleine stapjes'*. Eén van de deelnemers vertelt over een oude buurvrouw: *'Dankzij mij komt ze nu wel weer eventjes buiten, gaat lopend boodschappen doen en kookt weer voor zichzelf. Het is niet heel veel, maar toch een verbetering.'*

Ook Beweegmaatjes is gebaseerd op het principe dat beweegactiviteiten zo veel mogelijk aansluiten op het dagelijks leven. Een deelnemer zal in eerste instantie de activiteit die samen met het beweegmaatje ondernomen wordt, niet eens als 'sport' of 'bewegen' herkennen. *'Als een oudere echt niet wil bewegen kun je 'bewust onbewust' ermee in aanraking laten komen'*, zo weten ze bij Avant Sanare. *'Als je als Beweegmaatje bijvoorbeeld met een oudere een gesprek hebt over het weer, kun je vragen of deze hier tijdens een korte wandeling buiten verder over wil vertellen. De kans is dan groot dat ze dit wel doen, maar dat ze niet doorhebben dat het een beweegactiviteit is. Na het wandeling leg je dan uit dat ze net een beweegactiviteit hebben gedaan.'* Een andere manier is om de senioren in een groep een leuke en laagdrempelige beweegactiviteit te laten doen. *'De stoelendans doen met senioren vinden ze echt geweldig. Ze halen herinneringen op uit het verleden en hebben niet door dat ze echt aan het bewegen zijn.'* De activiteit is dan het aanknopingspunt om te bespreken welke beweegactiviteiten men vroeger heeft gedaan. Daar kan dan in een vervolg op worden aangesloten.

Een specifieke groep non-movers: allochtone senioren

Alle aanbieders van beweegactiviteiten - behalve de Chinese Vereniging - zien dat vooral autochtoon Nederlandse senioren zich aanmelden. Allochtone senioren worden niet of nauwelijks bereikt. De aanbieders denken dat hier verschillende oorzaken aan ten grondslag liggen. Zo kunnen veel senioren van niet-Nederlandse afkomst niet zwemmen, waardoor de zwemactiviteiten

afvallen. Volgens de wandelvereniging zijn allochtone senioren niet zo gewend om met mensen van andere culturen te gaan wandelen. *‘Wandelen onderling is leuk, maar met andere mensen erbij -Hollanders- vinden ze een beetje vreemd (...) Ook zie je dat in sommige culturen vrouwen graag met vrouwen willen lopen en mannen juist liever met mannen.’* Aanbieders van activiteiten vermoeden ook dat allochtone senioren andere motieven hebben om te bewegen, bijvoorbeeld het verliezen van lichaamsgewicht. Hier zijn specifieke cursussen voor. De Chinese vereniging richt haar activiteiten juist (uitsluitend) op Chinese senioren. Zij denken dat alleen een specifieke vereniging deze groep kan bereiken met beweegactiviteiten. Veel Chinese senioren weten niet waar zij terecht kunnen voor (beweeg)activiteiten, onder meer doordat zij niet goed Nederlands spreken.

Dilemma

Samengevat blijkt uit de interviews met de vertegenwoordigers van de sport- en beweegaanbieders dat zij vooral senioren bereiken die al geïnteresseerd zijn in deelname. Ook met de wervingsmethoden die zij hebben gebruikt - fly-eren, mond tot mond reclame en adverteren - zijn geen *non-movers* bereikt. Er zijn dan ook geïnterviewden die zich afvragen of gemeenten wel zo sterk moeten investeren in het bereiken van deze groep. *‘Je kunt mensen niet naar een beweegactiviteit meeslepen. Daar moet je geen miljoenen in pompen.’* Een van de aanbieders stelt bovendien dat je niet moet vergeten dat mensen het recht hebben om niet te bewegen: *‘Sommige mensen willen niet bewegen, en dan moet je ze ook niet dwingen. Iemand die 80 jaar niet bewogen heeft, gaat dat niet ineens wel doen.’* Een woordvoerder van de ANBO is dezelfde mening toebedeeld: *‘Je bereikt eigenlijk alleen de mensen die affiniteit hebben met sport. De aandacht zou moeten komen te liggen op het vasthouden van deze mensen. Dat is het belangrijkste.’*

Als *non-movers* worden bereikt, dan is dat via specifieke methoden, zoals Bewegemaatjes, Van klacht naar kracht en Glans. Voor het bereiken van *non-movers* zijn kortom methodieken en deskundigheid nodig die aanbieders van beweegactiviteiten niet vanzelf ‘in huis’ hebben. Door de krachten te bundelen met professionele, of vrijwilligersorganisaties met expertise op het terrein van (het bereiken van) senioren en bewegen kunnen *non-movers* worden bereikt.

4 *Kenmerken van het sport- en beweegaanbod*

Alle aanbieders die we hebben geïnterviewd hebben een speciaal aanbod voor senioren. Een paar voorbeelden: de dansvereniging geeft danslessen in de wijk die specifiek gericht zijn op senioren. Het zwembad zorgt voor extra warm water op de dagen dat senioren komen zwemmen. Ze hebben ook speciale lessen: één voor senioren met een lichamelijke beperking, één voor hartpatiënten en een actieve les voor senioren. Daarnaast blijft het zwembad speciaal in de zomer open voor de seniorenlessen. De wandelvereniging biedt recreatieve (thematische) wandelingen en fittrainingen aan 55-plussers. De tennisclub heeft een kennismakingstraject voor 55-plussers van vier gratis lessen. Vervolgens kunnen senioren nog voor een kleine vergoeding bijtekenen voor 10 extra lessen, waarna ze beslissen om lid te worden of niet. Er wordt met speciale zachte ballen gespeeld om het spel makkelijker onder de knie te krijgen en met de beginners wordt op een kwart veld gespeeld. De Chinese vereniging, tot slot, biedt sociale activiteiten aan in combinatie met beweegactiviteiten voor 50 plussers van Chinese afkomst. Iedere activiteit duurt ongeveer 2 uur. Voordat ze gaan bewegen drinken ze thee, praten ze bij en bespreken ze het nieuws in Nederland en in China.

De kenmerken van het inrichten van het sport- en beweegaanbod zijn te rubriceren onder drie noemers:

1. Het aanpassen van de inhoud van het aanbod: een gekwalificeerde trainer, bewegen op eigen niveau, en focus op de activiteit.
2. Het combineren van sociale aspecten met sporten en bewegen: het belang van gezelligheid.
3. Het aanpassen van de voorwaarden om deel te nemen aan het aanbod: toegankelijkheid vergroten.

4.1 *Lessen uit de praktijk voor het beweegaanbod voor senioren*

In deze paragraaf bespreken we de activiteiten van de sport- en beweegaanbieders en kenmerken van het aanbod die aansluiten bij de wensen van senioren aan de hand van de bovengenoemde noemers. In de interviews is hierover gesproken met senioren die al deelnemen aan sport- en beweegactiviteiten.

Aanpassen van de inhoud: een gekwalificeerde trainer

Alle geïnterviewde aanbieders en deelnemers onderstrepen het belang van een goed gekwalificeerde trainer bij beweegactiviteiten voor senioren. Onder andere voor de veiligheid van de doelgroep. Zo zegt de dansvereniging: ‘Onze docenten hebben kennis van het lichaam en daardoor ook van het oudere lichaam. Is er geen professionele begeleiding bij deze groep dan kan dit gevaarlijk zijn voor de deelnemers.’ Tegelijkertijd is het belangrijk dat de trainers over sociale vaardigheden beschikken om de groep op een positieve manier tegemoet te treden. Niet te veel nadruk op wat mensen niet kunnen, maar juist op wat ze wel kunnen. ‘Je moet niet afleren wat senioren vroeger hebben geleerd, dat werkt frustrerend. Je moet juist verbeteren wat je kunt verbeteren.’ Of in andere woorden: ‘Je moet iedereen op zijn eigen niveau waarderen en niets laten doen wat ze niet willen.’

Het is volgens de tennisvereniging dan ook erg belangrijk dat de trainer op tijd is en tijd heeft voor een praatje voor of na de training. Zo weet hij/zij wat er speelt in de groep en wat de behoeften en mogelijkheden zijn. Op die manier kan de activiteit op maat worden gegeven. Dit beaamt de Chinese vereniging. ‘*Sommigen kunnen hun arm niet strekken. Als het dan de bedoeling is dat ze hun arm naar boven uitstrekken is het voor deze senioren al goed als ze hun hand ter hoogte van hun hoofd houden.*’

De deelnemers van de dansactiviteiten vertellen dat het hun aanspreekt dat de lerares de les langzaam opbouwt. Dat is nodig omdat ze een langere tijd nodig hebben om soepel te worden en de oefeningen te kunnen doen. En ook een aantal wandelaars geeft aan het fijn te vinden dat er deskundige begeleiding aanwezig is. ‘*Ik wandelde eerst nooit, en ik vroeg me af of ik het zou kunnen.*’ Kortom, veel senioren die gaan sporten of bewegen, hebben weinig vertrouwen in hun eigen capaciteiten. Niettemin kunnen zij door deskundige begeleiding die oog hebben voor eventuele lichamelijke ongemakken zoals stramme spieren tijdens het sporten wel succeservaringen beleven.

Aanpassen van de inhoud: bewegen op eigen niveau

De trainer speelt dus een belangrijke rol in het niveau van de lessen, maar ook het aanbod op zichzelf moet goed aansluiten bij de behoeften en mogelijkheden van de doelgroep. Zo hebben veel aanbieders verschillende lessen voor verschillende groepen senioren. Verschillende lessen voor beginners en gevorderden en lessen voor senioren met specifieke lichamelijke beperkingen. *'Ze moeten zich welkom voelen en het idee hebben dat ze op wat voor niveau ook mee kunnen doen.'*

Maar verschillende geïnterviewden pleiten ook voor lessen voor verschillende leeftijden. Bij senioren wordt veelal uitgegaan van 55+. Twee aanbieders hanteren deze ondergrens dan ook. Andere aanbieders zijn hier flexibeler in, omdat ze mensen niet willen tegenhouden om zich aan te melden. Zo hanteert het zwembad een ondergrens van 45 jaar, zodat ook jongere senioren met een lichamelijke beperking mee kunnen doen met de seniorenlessen. Een vertegenwoordiger van de ANBO pleit ook voor deze lagere ondergrens: *'Dan stoppen veel mensen met sporten en bewegen omdat het aanbod niet meer past bij hun fysieke fitheid, omdat ze anderen niet meer kunnen bijhouden en omdat ze minder behoefte hebben aan competitie.'*

Door dezelfde niveaus bij elkaar zetten te zetten wordt frustratie voorkomen en het plezier bevorderd. Zo vertelt één van de tennistrainers: *'Als je met mensen van hetzelfde niveau speelt, zorgt dit voor meer plezier in het spel.'* Bij de dansactiviteiten wordt gebruikt gemaakt van live muziek om zo het ritme te kunnen aanpassen aan de soepelheid en mogelijke vermoeidheid van de deelnemers. Om groepen goed te kunnen indelen, vragen sommige aanbieders vooraf aan deelnemers wat hun wensen, mogelijkheden en ervaringen zijn door middel van een startgesprek of een korte vragenlijst.

Verschillende aanbieders ervaren dat senioren het waarderen om met leeftijdsgenoten te sporten. Vooral vanwege het lagere tempo. Omdat senioren zich vaak minder snel bewegen hebben jongeren bijvoorbeeld niet altijd zin om met senioren te tennissen, omdat hun loopvermogen minder is. Ook bij het banen zwemmen wordt hier rekening mee gehouden. Er zijn speciale tijdstippen voor senioren om irritatie te voorkomen. Daar komt bij dat senioren veelal andere redenen hebben om te gaan sporten. Waar jongeren vooral aan hun conditie willen werken of willen afvallen, gaat het senioren vooral om bezig te zijn en contacten buitenshuis te hebben. Bovendien bevinden ze zich in een hele andere levensfase dan andere leeftijdsgroepen. *'Over het algemeen vinden senioren het fijner om met andere senioren te*

spelen. Het mag best wat minder zijn. De verhalen zijn ook anders. Problemen zijn anders. Lichamelijke ongemakken zijn anders.'

De Chinese vereniging denkt ook dat senioren zich veiliger voelen in een groep met andere senioren. In verschillende groeps gesprekken werd dit beeld bevestigd. *'Iedereen krijgt op een bepaalde leeftijd namelijk wel wat en je wordt minder soepel. Daarom wil je niet tussen een groep staan met allemaal jonge snelle meiden.'*

Aanpassen van de inhoud: focus op de activiteit

We hebben de aanbieders van beweegactiviteiten de vraag voorgelegd of zij deelnemers ook wijzen op een gezonde levensstijl buiten de activiteiten. De meeste van hen zagen dit niet als hun taak. Mensen komen voor een bepaalde activiteit en zitten niet te wachten op ander advies. *'Daar houden we ons niet mee bezig, daar zijn we niet in gespecialiseerd. We zijn bijvoorbeeld geen diëtisten. Mensen komen hier puur om het zwemmen en om het stukje sociale contact met andere mensen.'*

Enkele aanbieders vertellen hun deelnemers wel dat het belangrijk is om naast de lessen te bewegen en om gezond te eten, maar ze vragen zich af wat mensen hier uiteindelijk mee doen. *'Mensen doen dit alleen als ze hier zelf behoefte aan hebben, als ze zelf veel discipline hebben of als ze een bijzondere reden hebben om dit te doen, zoals lichamelijke klachten.'*

Enkele deelnemers aan de groeps gesprekken gaven ook aan dat ze het belangrijk vinden dat de locatie gericht is op de activiteit op zich en niet te multifunctioneel hoeft te zijn. Zo vinden de zwemmers hun zwembad zo fijn, omdat *'dit nog gewoon een simpel bad is. Hier geen gedoe met bubbelbaden, schreeuwende kinderen en ontzettend harde muziek'*.

Combineren met sociale aspecten: het belang van gezelligheid

We hebben al een aantal keren aangestipt dat senioren veelal andere behoeften en wensen hebben als het om beweegactiviteiten gaat. *'Senioren vinden het heel prettig om speciale aandacht te krijgen. Jongeren hebben nog andere dingen zoals werk en genoeg aandacht. Senioren komen toch even om een praatje.'* De aanbieders zien dat senioren vooral komen voor het sociale aspect, terwijl jongeren andere doelen nastreven zoals afvallen of conditie opbouwen. Senioren zijn vaak ook minder competitief: *'Het draait niet zozeer om winst of verlies'*.

Dit betekent niet dat deelnemende senioren de beweegactiviteiten als bijzaak zien. Ze komen wel degelijk in de eerste plaats om te bewegen. Ze hebben geen behoefte aan uren lang koffie drinken of borrelen. Want ze

hebben vaak nog een druk sociaal leven. Zo vertelt de wandelvereniging: *‘Mensen komen voor een uur wandelen. Ze vinden dat voldoende, want ze hebben ook nog andere bezigheden.’* Het is belangrijk om hierbij in gedachte te houden dat dit vooral geldt voor de actieve senioren. De non-movers hebben meer behoefte aan sociaal contact om de lessen heen.

Maar het belang om je welkom te voelen, leeft wel sterk. Gezelligheid tijdens de lessen is belangrijk en bijna alle deelnemers drinken na een les een kopje koffie samen. Zo geeft een van de zwemsters aan dat zij eerst bij een ander zwembad heeft gekeken, maar *‘daar werd direct gezegd dat er groepjes waren en dat je er niet makkelijk tussenkwam als nieuwkomer. Hier voel ik me veel meer welkom’*. De groep zwemmers is inderdaad een hechte club. *‘Er is hier saamhorigheid en medeleven. Toen mijn vrouw overleed hielden ze hier een minuut stilte voor haar. Dat is typerend.’*

Om te zorgen dat nieuwe leden zich welkom voelen heeft de tennisvereniging een speciale commissie Dagtennissers, waarvan altijd iemand aanwezig is op de dagen dat de deelnemers les hebben. Maar er zijn ook bestaande groepen senioren tennissers die op zoek zijn naar nieuwe mensen en een praatje maken met de deelnemers aan het introductietraject. Op deze manier wordt voorkomen dat nieuwe leden worden ‘buitengesloten’ of weinig aansluiting vinden bij huidige leden. Om dit beetje extra aandacht te geven organiseert het zwembad elke november de maand van de senioren. Er worden extra gratis activiteiten aangeboden, zoals bingo. De leden voelen zich hierdoor erg gewaardeerd volgens de aanbieder.

Voorwaarden om deel te nemen: toegankelijkheid

Het is belangrijk dat beweegactiviteiten voor senioren in hun woonomgeving plaatsvinden, zo stellen de aanbieders. Dit verlaagt de drempel voor hen om mee te doen. Ten eerste omdat het hen dan weinig reistijd kost. Veel deelnemers komen op dit moment lopend of met de fiets naar de beweegactiviteiten. Ten tweede zorgen beweegactiviteiten in de buurt ervoor dat vervoer geen geld kost. Kosten voor het openbaar vervoer is voor deze groep nog vaak een drempel.⁹ Sommige deelnemers komen met de wijkbus, die door de gemeente wordt gesubsidieerd. Maar senioren moeten hier vaak lang op wachten, het is onvoorspelbaar wanneer de bus vertrekt.

Hiernaast is het belangrijk dat senioren de keuze hebben om op verschillende dagen en tijden te bewegen, aldus sommigen van de aanbieders. *‘Er zijn ook senioren die werken of die een vaste oppasdag hebben voor de*

⁹ Het gaat dan om de 65 minners. 65 plussers kunnen in Rotterdam kosteloos gebruik maken van het openbaar vervoer.

kleinkinderen. Daarom is het erg belangrijk om te vragen naar voorkeuren voor dagen en tijden.’ Mensen moeten op verschillende dagen kunnen komen. ‘Het kan zijn dat je kleinkind ziek is en dan moet je oppassen. Je moet dan op een andere dag kunnen komen, anders werkt het niet.’ De tennisvereniging werkt sinds kort met een soort ‘tienrittenkaart’, waar de deelnemers erg over te spreken zijn. ‘Elke keer als je wil tennissen, lever je een bon in en kun je op de baan.’

5 *Conclusies en aanbevelingen*

5.1 *Conclusies*

Met de aanbieders van sport- en beweegactiviteiten voor senioren zijn groeps-interviews gehouden. Daaruit blijkt, net als uit de literatuurstudie, dat het bij het aanbieden van sport- en beweegactiviteiten belangrijk is twee groepen van elkaar te onderscheiden. Enerzijds de groep die het leuk vindt om te sporten en bewegen; mensen die dit vaak al hun hele leven doen en zich hier ook lichamelijk toe in staat voelen. Anderzijds de senioren die niet (of onvoldoende) sporten en bewegen, en waarvan een groot deel hier ook geen ervaring mee heeft. Senioren in deze laatste groep worden ook wel *non-movers* genoemd. Hierbij onderscheiden we ook nog de groep ‘vitale’ inactieve senioren en de ‘kwetsbare’ inactieve senioren.

De groep *non-movers* is een grote groep die enige nuancering en differentiering behoeft. De ‘vitale’ groep senioren beschikt over betrekkelijk veel draagkracht, zoals een goede gezondheid en/of een sociaal netwerk, dat aanknopingspunten biedt om hen te motiveren tot deelname aan een bewegings- en sportaanbod. Bij de groep ‘kwetsbare’ senioren is de draaglast groter dan de draagkracht. Deze groep laat ook een meer algemene achterstand zien op het gebied van participatie. Zij ervaren problemen in hun gezondheidssituatie (lichamelijke en/of psychische beperkingen), materiële situatie (inkomen), en sociale situatie.

Uit ons onderzoek blijkt dat het voor sport- en beweegaanbieders moeilijk is beide groepen inactieve senioren te bereiken en te stimuleren tot deelname aan de sportieve activiteiten. In de door de gemeente Rotterdam ondersteunde pilots bij aanbieders van sport- en beweegactiviteiten zijn positieve ervaringen opgedaan met het bereiken en bedienen van senioren. In eerste instantie is ingezet op het bieden van beweegactiviteiten aan senioren die betrekkelijk gemakkelijk te bereiken zijn, bijvoorbeeld senioren die vroeger hebben gesport en/of senioren die een gearticuleerde behoefte hebben aan

beweegactiviteiten die zijn afgestemd op senioren. De pilots zijn succesvol in het bereiken en bedienen van deze senioren. Op deze ervaringen kan worden voortgebouwd bij het stimuleren van *non-movers* in de richting van sport en bewegen in de toekomst. In dit afsluitende hoofdstuk geven we de gemeente, sport- en beweegaanbieders - mede op basis van deze ervaringen - aanbevelingen over hoe zij de *non-movers* onder de senioren kunnen bereiken. We beschrijven wat zij zelf zouden kunnen doen en hoe zij gebruik kunnen maken van bestaande (Rotterdamse) methodieken. Vervolgens presenteren we aanbevelingen over hoe sport- en beweegaanbieders de activiteiten aantrekkelijker kunnen maken, juist voor die senioren die weinig ervaring hebben met sporten en bewegen.

Bij het schrijven van dit hoofdstuk worden ook de reacties van het expert-panel in betrokken. Zij kregen via de e-mail een drietal vraagstukken voorgelegd, waarop zij hebben gereageerd.¹⁰

De vraag die aan dit onderzoek ten grondslag lag luidde:

Wat zijn effectieve methoden om inactieve senioren te bereiken en hen te motiveren deel te nemen aan sport- of beweegactiviteiten?

In de volgende paragraaf bespreken we in vogelvlucht welke aanknopingspunten we hebben gevonden voor het beantwoorden van deze vraag. We maken daarbij een onderscheid tussen methoden om senioren te bereiken en de inrichting van het aanbod.

In hoofdstuk twee zagen we dat er grofweg vijf oorzaken zijn voor inactiviteit van senioren:

- Gebrekkige kennis over het functioneren van het menselijk lichaam, over de mogelijkheden van bewegen op leeftijd, de gezondheid en gezondheidsvaardigheden, et cetera), maar ook het ontbreken van kennis over het aanbod aan beweegmogelijkheden (in de buurt).
- Weinig ervaring met sporten of bewegen: geen beweeggeschiedenis.
- Onvoldoende steun of voorbeelden in de eigen sociale leefomgeving.
- Lage sociaaleconomische status, waaronder weinig financiële ruimte.
- Ontbreken van een geschikt, specifiek en aansprekend aanbod in de eigen buurt.

Methoden om inactieve senioren te bereiken (met een passend beweegaanbod en groepsgerichte informatie) zullen deze oorzaken moeten adresseren. In ons onderzoek vonden we hiervoor diverse aanknopingspunten. In de volgende aanbevelingen maken we onderscheid tussen de mogelijkheden om senioren

¹⁰ De tekst die aan de experts is verstuurd is opgenomen in bijlage 1.

te bereiken en die over de inrichting van het aanbod. We verwerken hierbij steeds apart de input van de geraadpleegde experts.

5.2 *Aanbevelingen voor het bereiken van senioren*

In hoofdstuk twee zijn drie groepen 55-plussers onderscheiden in relatie tot sporten en bewegen: de sportende senior, de ‘vitale’ inactieve senior en de ‘kwetsbare’ inactieve senior. In de onderstaande aanbevelingen voor het bereik van senioren houden we deze driedeling aan.

Zorg dat participerende senioren blijven bewegen

Mond-tot-mondreclame blijkt een van de succesvolste manieren te zijn om senioren te bereiken en te stimuleren tot deelname aan de sport- en beweegactiviteiten. Het is daarom allereerst belangrijk dat sport- en beweegaanbieders de groep senioren die al beweegt, enthousiast houden. Dit kan door specifiek aanbod dat aansluit bij hun wensen en fysieke mogelijkheden. Zo ervaren de deelnemers plezier en succes. Het motief voor deelname van senioren die ervaring hebben met bewegen is vaak het genoegen dat zij beleven aan de activiteit. Dit vergroot de kans dat zij hun enthousiasme overbrengen op leeftijdgenoten die nog niet meedoen aan sport- en beweegactiviteiten.

Gebruik de sportende senior voor het bereiken van de ‘vitale’ inactieve senioren

Een methode die vaak wordt gebruikt om senioren die niet bewegen te stimuleren tot sport- en beweeggedrag, is aan deelnemers te vragen of ze mensen uit hun netwerk meenemen naar de activiteit. Uit ons onderzoek blijkt dat een deel van de senioren die deelnemen aan de sport- en beweegactiviteiten, dit al doet. We bevelen aan dit als sport- en beweegaanbieder actief te stimuleren. Dit kan bijvoorbeeld door deelnemers te belonen die een nieuwe deelnemer in contact brengen met de activiteiten. Om uitval te voorkomen is het vervolgens van belang dat de *nieuwe* deelnemers zich welkom voelen en het gevoel hebben dat zij het niveau van de activiteit aankunnen.

Experts benadrukken dat een beweegaanbod laagdrempelig en veilig moet zijn. Zo moet een activiteit zich binnen afspelen, op een plaats waar mensen niet erg in het zicht zijn. Activiteiten moeten uitstralen dat je die samen met anderen op hetzelfde niveau doet, dat het leuk is en dat je er sociale contacten opdoet. Je moet beluisteren waar behoefte aan bestaat. Ook is een

enthousiast rolmodel uit de eigen groep belangrijk. Die kan mensen motiveren.

Een ander aspect dat de experts noemen is het belang van de sociale dimensie: ontmoeting, gezelligheid, plezier, met elkaar iets ondernemen, meegevraagd worden door de buurvrouw, enzovoorts.

Aansluiten bij de motivaties van senioren om te gaan bewegen is de trigger. Het gaat dan vooral om de intrinsieke trigger, zoals dat een non-mover zich lekker en gezond wil voelen. Daarbij is aandacht voor de differentie in de groep 55-plussers essentieel: de groep bestaat uit senioren die nog betaald werk verrichten, tot valide pensionarissen en tot actieve senioren in een verzorgingstehuis. De intrinsieke triggers zijn onder andere afhankelijk van de mate van validiteit, de levensfase waarin men zit, de andere participatievormen enzovoorts.

Ervoor zorgen dat je je richt op de senioren die al eerder in hun leven iets hebben gedaan, is ook van belang. Zij hebben vaak een zetje nodig om dit weer te gaan doen. Een expert zegt hierover: 'Wij houden regelmatig 'vriendjes- en vriendinnetjesdagen'. De mensen die al sporten nemen dan iemand mee: buurman/vrouw - vriendin - familielid. Als men er eenmaal is, dan blijven ze wel komen.' Gratis proeflessen aanbieden helpt, met vermelding van de geringe kosten en een nadruk op plezier en sociale contacten.

Als algemene opmerking geldt dat mensen moeten leren tijd te maken om te bewegen - dan pas ervaren ze de voordelen.

Maak de sportende senioren Beweegmaatje voor de 'kwetsbare' inactieve senioren

Beweegmaatjes, mensen die op vrijwillige basis inactieve mensen stimuleren om te gaan bewegen en hen hierbij begeleiden, blijken onmisbaar. Zij zijn succesvol in het bereiken van mensen die niet deelnemen aan sport- en beweegactiviteiten. Om 'kwetsbare' inactieve senioren te ondersteunen de stap te zetten naar sport- en beweegactiviteiten, is het zinvol om al sportende senioren in te zetten als Beweegmaatje. Zij treden op als rolmodel. En ze kunnen - eenvoudiger dan jongere mensen - vastgeroeste beelden over bewegen en fysieke onmogelijkheden wegnemen: 'Als ik het kan, kan jij het ook'. Omdat zij zelf ook deelnemen aan de sport- en beweegactiviteiten, zijn zij daarnaast in staat de angst weg te nemen bij veel non-movers om voor gek te staan vanwege lichamelijke ongemakken. Er zijn al senioren die dit doen, maar deze senioren bestempelen als *Beweegmaatje* maakt het meer structureel.

Experts merken op dat mensen uit deze groep vaak geen vertrouwen hebben in het nut van bewegen; sommigen denken zelfs dat het schadelijk is. Zij moeten opnieuw leren om te bewegen. Vooral bij de start hebben ze extra begeleiding nodig om de stap te kunnen zetten naar zelfstandig bewegen. Iemand met dezelfde klachten die wel die stap naar bewegen heeft gezet, kan beter uitleggen wat de positieve effecten zoal zijn. Het gaat dan om een maatje die je meeneemt om te gaan bewegen.

Besteed (extra) aandacht aan het vergroten van kennis over bewegen

Het is belangrijk om de beeldvorming te veranderen; beeldvorming die gaat over het idee dat je niet kunt bewegen of sporten vanwege gezondheidsklachten, of vanwege de angst om te vallen. Valpreventie kan gebruikt worden als opstap naar bewegen. Ook zijn er ongefundeerde denkbeelden over het aanbod: fitness is duur, meer bewegen voor ouderen is op een stoel zitten met je armen in de lucht.

Kwetsbare inactieve senioren hebben hulp nodig bij het zoeken naar een geschikte activiteit, bijvoorbeeld met behulp van een beweegmakelaar. Mensen weten vaak niet dat er een laagdrempelig aanbod is en waar dat is te vinden.

Een ander punt is dat de aanbieders van beweegactiviteiten vanuit het perspectief van de non-movers moeten kijken, en niet louter vanuit een 'sportminnende' blik. Dit vereist kennis van zaken van lesgevers/trainers: ze moeten persoonlijke aandacht hebben voor deze groep (ze vertroetelen!) en aandacht hebben voor hun moeilijke momenten. Kortom, toegerust zijn voor senioren met een chronische aandoening of ziekte.

Een expert vraagt met nadruk aandacht voor de communicatieve bereikbaarheid van allochtone senioren in Rotterdam: 'Circa 45% van de senioren beheerst niet of slecht de Nederlandse taal, en ook is er nog sprake van dyslexie onder deze groep. Er is vooral respect nodig voor de eigen cultuur, waarin sporten weinig plaats heeft.'

Gebruik intermediairen en 'vind'plaatsen in de wijk

Bedenk waar inactieve senioren veel komen. Selecteer via welke ingangen er medewerking te krijgen is voor het motiveren tot en verwijzen naar bewegen en sportactiviteiten. Belangrijk is bijvoorbeeld de eerstelijns gezondheidszorg. Huisartsen, fysiotherapeuten, maatschappelijk werkers zijn goede intermediairen. Hun medewerking kan een wereld van verschil maken, zeker als zij contact kunnen leggen met een beweegmaatje die een senior begeleidt naar een beweegactiviteit. Een andere vorm van werken met intermediairen is via

organisaties in een wijk. Als senioren daar gebruik van maken, kan de organisatie gevraagd worden mee te werken aan het bekendmaken van het speciale aanbod voor inactieve senioren. Denk aan de ouderenorganisatie die activiteiten in de wijk organiseert, of de activiteiten voor senioren in het buurthuis, in de moskee, in kerken.

Tegelijkertijd is een open zoektocht naar betekenisvolle plekken waar veel senioren komen, een goede optie. Denk dan aan het winkelcentrum, het station of de bushalte, de soos in het verzorgingshuis, het park/plein, het eetcafé, de begraafplaats, of de markt. Praat op deze plekken met senioren en stel ze vragen over hun ideeën over en behoefte aan beweeg- of sportactiviteiten. Praat ook met sleutelfiguren uit de wijk die dicht bij deze groepen senioren staan.

Flyer gericht verspreiden

Adverteren in lokale kranten of op het internet en het verspreiden van flyers blijken weinig succesvol te zijn. Dit heeft voor de meeste sport- en beweegaanbieders geen nieuwe aanwas van senioren opgeleverd. Het lijkt er echter op dat sport- en beweegaanbieders met gericht flyeren bij een selecte groep, wel senioren kunnen motiveren tot deelname aan de sport- en beweegactiviteiten. Bijvoorbeeld door flyers te verspreiden in een verzorgingscentrum of seniorencomplex dicht in de buurt van de plek waar de activiteit plaatsvindt. Op deze manier kan een sportvereniging naast een seniorenflat hun sportaanbod voor senioren bijvoorbeeld bekend kunnen maken bij de doelgroep. Doordat het dichtbij is, is de drempel laag een keer deel te nemen aan een kennismakingsactiviteit. Bovendien bestaat de kans dat senioren die bij elkaar in de flat wonen, elkaar stimuleren mee te doen.

5.3 Aanbevelingen voor de inrichting van het (beweeg)aanbod

Inhoud: zorg voor deskundige begeleiding

We hebben gezien dat senioren die al deelnemen aan sport- en beweegactiviteiten dit vooral doen vanwege het plezier dat zij eraan beleven. Bij *non-movers* echter spelen andere motieven een rol, zoals gezondheidspreventie en mogelijk ook sociale contacten. Bij senioren die, al dan niet gestimuleerd door de eerstelijnszorgverlener, sporten vanwege gezondheidspreventie is deskundige begeleiding noodzakelijk. Om te blijven sporten en bewegen is het voor senioren die hier weinig tot geen ervaring mee hebben belangrijk het gevoel

te hebben het niveau aan te kunnen. Begeleiders met kennis over de lichamelijke mogelijkheden van senioren zijn daarbij essentieel. Mensen die bijvoorbeeld weten dat een lange en goed opgebouwde warming up belangrijk is en welke bewegingen mensen aan kunnen.

Experts benadrukken de aansturing: de gemeente is een belangrijke partner op het gebied van de regio, maar moet duidelijke aansluiting zoeken bij andere succesvolle initiatieven. Bij de samenwerkingspartners moet er bereidheid zijn tot samenwerken en samen financieren.

Ook is het belangrijk dat er tijd en energie wordt besteed aan het enthousiast houden van groepen. Wie voor de groep staat, is mede verantwoordelijk of mensen langer blijven bewegen.

Inhoud: zorg voor aangepast aanbod

Senioren met een beperkte lichamelijke conditie en die weinig of geen ervaring hebben met bewegen, kunnen niet aan iedere sport- en beweegactiviteit deelnemen. Zorg daarom voor een aangepast aanbod, bijvoorbeeld ander materiaal, of een zitmogelijkheid tijdens de activiteit.

Experts denken hierbij dat er veel gewonnen wordt als vroegtijdig goed wordt nagedacht over de lange termijn van een succesvol initiatief. Door met meerdere partners samen te werken en duidelijke afspraken te maken over de financiën op de korte en lange termijn, gaan goede projecten minder snel verloren.

Een expert pleit voor een specifiek aanbod met effectieve interventies, zoals GALM, SCALA of sociaal vitaal. Dan weet je zeker dat je inspanningen ook resultaat hebben.

Zorg voor een projectleider die trekt, duwt, enthousiasmeert, de luis in de pels is, de samenwerkingspartners actief houdt.

Zorg ervoor dat het aanbod laagdrempelig is

Non-movers verzinnen allerlei argumenten om niet te hoeven sporten en bewegen. Argumenten die vaak worden gehoord zijn bijvoorbeeld: 'Ik ben te oud, te ziek, te dik, te veel pijn aan mijn knieën om te bewegen, geen tijd, ik sta voor gek, te ver reizen'. Een deel van deze argumenten is te weerleggen met deskundige begeleiding en een aangepast aanbod. Een ander deel van de argumenten kan worden tegengegaan door het aanbod zo laagdrempelig mogelijk te houden. Dit betekent dat de locatie van de activiteiten in de eigen buurt is. En als vervoer nodig is, dat dit dan deels wordt verzorgd door de sport- en beweegaanbieder. Daarnaast moet de groep deelnemers ook open staan voor nieuwe deelnemers die in het begin wellicht een lager niveau

hebben. Sociale uitsluiting is voor nieuwelingen altijd een gevaar. Hier moet de begeleider van de activiteit extra aandacht aan besteden. Ten slotte is het voor het werven van non-movers van belang dat de activiteit niet alleen sporten en bewegen behelst, maar dat het ook een sociaal karakter heeft. Senioren vinden het prettig als er de mogelijkheid is tot wat drinken na afloop en het praten over dagelijkse thema's, zoals wat er zoal gebeurt in de buurt of over elkaars kleinkinderen.

Het is niet een eenzijdige verantwoordelijkheid van de sportsector en de sport- en beweegaanbieders om inactieve senioren te bereiken. En vanuit zorg- en welzijnsbeleid en het gezondheidsbeleid in de stad moet hier aandacht voor zijn. Juist vanuit andere partijen, zoals zorgcentra of seniorenorganisaties in de stad, kan de verbinding worden gelegd met sportaanbieders. Deze partijen hebben eenvoudiger toegang tot de niet-bewegende senioren en kunnen deze - in het kader van preventie - in groepen begeleiden naar sportaanbieders in de wijk. Bijvoorbeeld naar een zwembad in de buurt of een buurtcentrum. Maar dit kan zeker ook gebeuren vanuit sportverenigingen die naast het organiseren van de sport ook andere activiteiten willen organiseren en uitvoeren. De Sportplusverenigingen zijn hier een goed voorbeeld van. Sportaanbieders die sport- en beweegactiviteiten voor inactieve senioren willen organiseren, zouden daarnaast gezamenlijk met bijvoorbeeld een zorgorganisatie een aanvraag kunnen indienen voor een Sportimpuls. Het initiatief zou moeten liggen bij de zorgverlener en niet bij de sportaanbieder. Om op gemeentelijk niveau overzicht te houden is het wel belangrijk dat Sportimpuls aanvragen bij de gemeente bekend zijn.

Er is tegenwoordig veel aandacht voor het stimuleren van sport- en beweeggedrag bij kinderen, jongeren en mensen vanaf 55 jaar. Om het aandeel non-movers onder de senioren te verkleinen, is het echter misschien wel even belangrijk om aandacht te vestigen op veertigers. Die groep stopt vaak met sporten en bewegen omdat zij het gevoel hebben minder te kunnen dan voorheen, of minder behoefte hebben aan competitie. Een aangepast aanbod voor deze groep zou het aandeel *non-movers* op hogere leeftijd wel eens kunnen verlagen.

Literatuur

- Berg Jeths, A. van den, Timmermans, J., Hoeymans, N. & Woittiez, I. (2004). *Ouderen nu en in de toekomst: gezondheid, verpleging en verzorging 2000-2020. RIVM-rapport nr. 270502001*. Bilthoven/Den Haag: RIVM/SCP.
- Boessenkool, J., Waardenburg, M. & Lucassen, J. (2011). Toekomst van de sportvereniging: hoe nu verder? In: Boessenkool, J., Lucassen, J., Waardenburg, M. & Kemper, F. (red.). *Sportverenigingen: tussen tradities en ambities*. Nieuwegein: Arko Sports Media.
- Campen, C. (redactie) (2011). *Kwetsbare ouderen*. Den Haag: SCP.
- Dekker, F., Stavenuiter, M., Tierolf, B. (2012). *Kwetsbare ouderen in tel. De balans tussen lokale zorgvraag en lokale ondersteuning*. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.
- Gemeente Rotterdam (2011). *Uitvoeringsprogramma Sport 2011-2016*. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gemeente Rotterdam (2012). *Projectplan Ouderen, Sport en Bewegen. Fit for life Rotterdam*. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gruijter, M. de, Bulsink, D. & Vliet, K. van (2010), *Migrants' perspectives on participation in health promotion in The Netherlands*. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.
- Hermens, N., Jansma, A., Meere, F. de & Verhoogt, P. (2012). *Sportplusverenigingen gestart, Rotterdam vooruit? Hoe Rotterdamse sportverenigingen bijdragen aan het bereiken van stedelijke doelstellingen*. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.
- Hildebrandt, V.H., Chorus, A.M.J., & Stubbe, J.H. (2010). *Tendrapport beweging en gezondheid 2008-2009*. Leiden: TNO.
- Hopman-Rock, M. (2011). Ouderen die blijven bewegen winnen gezonde levensjaren. *Geron. Tijdschrift over ouder worden & samenleving* 12, 4, 4-7.

Janssens, J.W. (2011). *De prijs van vrijwilligerswerk. Professionalisering, innovatie en veranderingsresistentie in de sport*. Lectorale rede. Amsterdam: HVA publicaties.

Journal of Aging and Physical Activity (2012), Volume 20, August 2012.

Koopmans, B. e.a. (2012). *Overzichtstudie Preventie kan effectiever!* Utrecht: Nivel.

Machielse, A. (2011). Sociaalisolement bij ouderen: een typologie als richtlijn voor effectieve interventies. *Journal of Social Intervention: Theory and Practice - 2011 - Volume 20, Issue 4*, pp. 40-61.

Nederland, T., & Dekker, F. (2011). Verleiden tot gezondheid: *Een integraal beleidsperspectief op gezondheidsbevordering* (WMO Essay 6). Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.

Nederland, T., & Vliet, K. van. (2009). *Gezond en wel ouder worden: Evidence-based richtlijnen voor gezondheidsbevordering*. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.

Staat van de Gezondheidszorg 2012. Preventie in de curatieve en langdurige zorg: noodzaak voor kwetsbare groepen. Utrecht: Inspectie voor de Volksgezondheid en het Ministerie van VWS.

Stevens, M., Bult, P., Greef, M.H.G., Lemmink, K.A.P.M., Rispens, P. (1999). Groningen Active Living Model (GALM): Stimulating Physical Activity in Sedentary Older Adults. *Preventive Medicine* 29: pp. 267-276.

Thibaud M, Bloch F, Toumoux-Facon C, Breque C, Rigaud AS, Dugue B, Kemoun G. (2012) Impact of physical activity and sedentary behaviour on fall risks in senior citizens: a systematic review and meta-analysis of observational studies. *Eur Rev Aging Phys Act.* 2012; 9:5-15.

Visser, M., Pluijm, S.M.F., Van der Horst, M.H.L., Poppelaars, J.L. & Deeg, D.J.H. (2005). *Leefstijl van 55-64-jarige Nederlanders in 2002/'03 minder gezond dan in 1992/'93*. Nederlands Tijdschrift voor geneeskunde, 52: 2973-2978

World Health Organization. *Public Health Guidelines for Physical Activity in Older People*. World Health Organization, USA, UK en Canada.

Zantinge, E.M., Wilk, E.A. van der, Wieren, S. van, Schoemaker, C.G. (2011). *Gezond ouder worden in Nederland*. De Bilt: RIVM.

Bijlage Experts

Mevrouw Trudi van Bregt, Rotterdam Sportsupport
Mevrouw Simone Gerono, Huis voor de Sport, Limburg
De heer Riccardo Gillieron, NOC NSF
De heer Cor Heideman, ANBO
Mevrouw Monique Hus, Booming Experience
Mevrouw Anja Machielse, LESI / Universiteit voor Humanistiek
Mevrouw Marije Poot-Reynders, GGD Rotterdam
Mevrouw Juul van Rijn, NISB
Mevrouw Katja van Vliet, TNO / College van Zorgverzekeringen

Tekst raadpleging expertpanel

Utrecht, Verwey-Jonker Instituut
12 december 2012

Onderzoek ‘Meer senioren bewegen en sporten in Rotterdam’

In 2025 is naar schatting 26 procent van de inwoners van Rotterdam 55 jaar of ouder. In totaal zijn dit ruim 150.000 mensen. In het Rotterdamse Uitvoeringsprogramma Sport 2011-2014 is het stimuleren van deelname van senioren aan sport- en beweegaanbod een belangrijke doelstelling. Om de deelname van senioren aan deze activiteiten te stimuleren onderneemt de gemeente Rotterdam verschillende concrete activiteiten. Er is een webpagina opgesteld waar het sportaanbod voor 55-plussers op wordt weergegeven. Verder zijn er pilots gestart om zogenaamde *non-movers* via gerichte promotie en beweegactiviteiten op maat aan het sporten en bewegen te krijgen. Het Verwey-Jonker Instituut voert een onderzoek uit naar de vraag wat *effectieve methoden zijn om inactieve senioren te bereiken en hen te motiveren deel te nemen aan sport- of beweegactiviteiten*.

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden hebben we beknopt literatuuronderzoek gedaan, en interviews gehouden met aanbieders van de sport- en beweegactiviteiten voor senioren, die onderdeel zijn van het

uitvoeringsprogramma Sport van de gemeente Rotterdam. Bij vijf van deze sport- en beweegactiviteiten hebben we een groepsinterview georganiseerd met senioren die deelnemen. De laatste stap van het onderzoek bestaat uit het raadplegen van een expertpanel. U heeft als expert ervaring met, of doet onderzoek naar het bereiken van (kwetsbare) senioren en sport- en beweegactiviteiten voor senioren. De raadpleging heeft tot doel om scherper zicht te krijgen op de randvoorwaarden voor het inzetten van effectieve methoden om inactieve senioren te bereiken en hen te motiveren deel te nemen aan sport- en beweegactiviteiten. De informatie van de experts wordt gebruikt om aanbevelingen voor de gemeente te formuleren. U wordt als deelnemend expert op de hoogte gehouden van de afronding van het onderzoek.

Onderzoeksresultaten

In het hier volgende vragen wij u te reflecteren op twee thema's die uit ons onderzoek naar voren zijn gekomen. Daarnaast stellen wij prijs op eventuele andere opmerkingen of tips. Elk van de in totaal 3 vragen, staat op een aparte pagina. Er is geen limiet voor de grootte van uw antwoord in de invulkaders.

Mocht u nog vragen hebben over het onderzoek, of deze raadpleging, dan kunt u contact opnemen met....

Hartelijk dank voor uw medewerking.

Motieven om te (gaan) bewegen

Uit ons onderzoek komen, net als uit eerdere studies, grofweg twee typen senioren naar voren als het gaat om sporten/bewegen. De zogenaamde *movers* zijn senioren bij wie bewegen (in georganiseerd verband) altijd al onderdeel is geweest van hun leefstijl. Bewegen is voor hen *gezond zijn en gezond blijven*, en deelname aan beweegactiviteiten biedt daarnaast een prettig sociaal verband. Met het klimmen der jaren vindt wel een heroriëntatie plaats: presteren en competitie worden minder belangrijk ten gunste van *soepel en actief blijven*. Het sociale aspect van sporten/bewegen met anderen blijft onverminderd belangrijk, maar de behoefte neemt toe om te bewegen/sporten met andere senioren, met vergelijkbare lichamelijke capaciteiten. In ons onderzoek hebben we diverse beweegactiviteiten gevonden die inspelen op deze behoeften en aldus succesvol zijn in het bereiken en 'vasthouden' van senioren.

De zogenaamde *non movers* worden door de genoemde beweegactiviteiten niet, of nauwelijks bereikt. Non movers hebben over het algemeen geen

beweggeschiedenis en daarom ook geen beeld wat bewegen (in georganiseerd verband) hen zou kunnen opleveren. De groep non movers - die voor een deel samenvalt met de groep kwetsbare senioren - hebben in hun dagelijks leven weinig aanknopingspunten om te gaan bewegen. Daarnaast zijn er belemmeringen, bijvoorbeeld de (perceptie van de) eigen gezondheid, (financiële) drempels, etc.

De bereikstrategieën en het aanbod dat aanbieders van sport- en beweegactiviteiten in ons onderzoek inzetten lijken kortom goed aan te sluiten bij de motieven van movers om te bewegen/sporten, maar niet bij non movers.

Kunt u aangeven wat volgens u aanknopingspunten zijn om non movers te stimuleren om te bewegen/ en of deel te nemen aan georganiseerde beweegactiviteiten?

Wij vragen hier niet zozeer naar bereikstrategieën, als naar elementen/*triggers* in de leefstijl/leefsituatie van de non movers die hen zouden kunnen motiveren om de gaan, en te blijven bewegen. Wellicht kunt u in uw antwoord een onderscheid maken naar diverse groepen non-movers, bijvoorbeeld naar sociaaleconomische status, gezondheidsstatus, of etnische achtergrond.

Partners bij bereiken en bedienen van non movers met beweegactiviteiten

Uit ons onderzoek blijkt dat non movers onder bepaalde voorwaarden kunnen worden bereikt en bediend met beweegactiviteiten als de aanbieders *out-reachend* werken. Dat wil zeggen dat (informatie over) het mogelijke aanbod actief bij de senioren onder de aandacht wordt gebracht en dat wordt aangesloten bij (latente) behoeften en motieven. ‘Aanbod’ is dan geen statisch gegeven, maar iets dat vorm krijgt in nauwe interactie met de beoogde doelgroep. In het voorgaande vroegen we u al naar aspecten in de leefsituatie van non movers waarbij in dit verband kan worden aangesloten.

Er is met andere woorden (veel) meer nodig dan een effectieve communicatiestrategie over het aanwezige aanbod en er is geen enkele partij in de stad die deze klus alleen kan klaren. Het is noodzakelijk dat diverse partijen in de stad samenwerken bij het bereiken en bedienen van non movers met beweegactiviteiten en er zijn voorbeelden van samenwerkingsverbanden die hierin succesvol zijn. Wel valt op dat het over het algemeen gaat om (tijdelijke) samenwerkingsverbanden in projectvorm, die kwetsbaar blijken voor veranderingen in beleidsprioriteiten en de daarmee gepaard gaande geldstromen. Met andere woorden: als een project stopt, lukt het, ook bij gebleken behoefte en succes, meestal niet om het samenwerkingsverband en het activiteitenaanbod regulier voort te zetten.

Kunt u benoemen wat volgens u de belangrijkste partners zijn bij het structureel bereiken en bedienen van non movers met beweegactiviteiten?

Wie is (als eerste, of belangrijkste) aan zet, en wie voert de regie? Wat kan en mag van de diverse samenwerkingspartners worden verwacht en wat is hun rol of aandeel in het geheel. Wellicht kunt u in uw antwoord aansluiten op het recente beleidsparadigma, waarin wordt uitgegaan van de eigen kracht van burgers.

Tot slot, heeft u naar aanleiding van het onderzoek, of de expertraadpleging nog opmerkingen of tips?

Colofon

Opdrachtgever	Gemeente Rotterdam, Dienst Sport en Recreatie
Auteurs	Drs. M.J. de Gruijter Drs. N.J. Hermens Drs. T. Nederland Drs. J. van den Toorn
Omslag	Ontwerppartners, Breda
Uitgave	Verwey-Jonker Instituut Kromme Nieuwegracht 6 3512 HG Utrecht T (030) 230 07 99 E secr@verwey-jonker.nl I www.verwey-jonker.nl

De publicatie kan gedownload en/of besteld worden via onze website:
<http://www.verwey-jonker.nl>.

ISBN 978-90-5830-567-1

© Verwey-Jonker Instituut, Utrecht 2013.

Het auteursrecht van deze publicatie berust bij het Verwey-Jonker Instituut.

Gedeeltelijke overname van teksten is toegestaan, mits daarbij de bron wordt vermeld.

The copyright of this publication rests with the Verwey-Jonker Institute.

Partial reproduction of the text is allowed, on condition that the source is mentioned.



De gemeente Rotterdam werkt aan het verhogen van de deelname van senioren aan sport- en beweegactiviteiten. Het Verwey-Jonker Instituut voerde op verzoek van de gemeente onderzoek uit naar het bereiken en motiveren van senioren. Wat zijn effectieve methoden om ze aan te zetten tot sport- of beweegactiviteiten?

Uit het onderzoek komt naar voren hoe belangrijk het is om goed aan de sluiten bij de mogelijkheden en leefwereld van senioren. Het gaat onder meer om het rekening houden met fysieke mogelijkheden, maar ook om de sociale dimensie: plezier beleven aan het samen bewegen. Ouderen die vroeger hebben gesport, blijken met een op senioren afgestemd pakket aan activiteiten weer met veel genoegen het sporten op te pakken. Senioren zonder sportverleden, de zogenaamde non-movers, hebben meer prikkels nodig om te gaan bewegen - zeker als zij kampen met een verslechterende gezondheid of sociaal isolement. De aanbevelingen in deze rapportage zijn gericht op mogelijkheden om deze diverse groepen senioren te bereiken én op het inrichten van een passend sport- en beweegaanbod.

