



KENNISCENTRUM  
SOCIALE INNOVATIE  
HOGESCHOOL UTRECHT

# **Van buurtsportclub naar sportvereniging**

**Een begeleid studentenonderzoek naar de bijdrage van  
buurtsportclubs aan de activering en toeleiding van  
kinderen naar sportverenigingen in Utrecht**

Auteurs:

Bas van Nierop

Marco van Soest

Froukje Smits

*Dit onderzoek is uitgevoerd vanuit de onderzoekslijn 'Maatschappelijk impact van sport en bewegen' van het lectoraat Participatie en Stedelijke Ontwikkeling*

Met medewerking van:

Studenten minor Sport en Samenleving 2017-2018, Hogeschool Utrecht

© Hogeschool Utrecht, 2018

## **Van buurtsportclub naar sportvereniging**

### **Colofon**

Het Kenniscentrum Sociale Innovatie van de Hogeschool Utrecht is een bundeling van een aantal lectoraten op gebied van zorg en welzijn, sociaal beleid, maatschappelijke participatie, ondersteuning en dienstverlening, arbeid, recht en veiligheid. Het doel van het Kenniscentrum is om kennis te ontwikkelen, te bundelen en over te dragen ten behoeve van onderwijs en praktijk.

### **Auteurs**

Bas van Nierop  
Marco van Soest  
Froukje Smits

### **Studentonderzoekers**

Studenten minor Sport en Samenleving 2017-2018, Hogeschool Utrecht

### **Jaar van uitgave**

2018

Kenniscentrum Sociale Innovatie, Hogeschool Utrecht  
Postbus 85397- 3508 AJ Utrecht  
Padualaan 101 – 3584 CS Utrecht  
Telefoon secretariaat: 088-4819222  
[www.socialeinnovatie.hu.nl](http://www.socialeinnovatie.hu.nl)  
[www.hu.nl](http://www.hu.nl)

# Van buurtsportclub naar sportvereniging

## Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding en werkwijze</b>	<b>3</b>
1.1	Aanleiding .....	3
1.2	Vraagstelling .....	4
1.3	Doelstelling .....	5
1.4	Werkwijze en methodologische verantwoording .....	5
1.5	Leeswijzer .....	6
<b>2</b>	<b>Resultaten</b>	<b>7</b>
2.1	Deelvraag 1: Cijfers over instroom en doorstroom .....	7
2.2	Deelvraag 2: Kenmerken van deelnemende kinderen .....	7
2.3	Deelvraag 3: Succesfactoren en verbeterpunten .....	9
2.4	Deelvraag 4: Betekenis voor kinderen en ouders .....	13
2.5	Deelvraag 5: Lokaal specifieke omstandigheden .....	15
<b>3</b>	<b>Conclusie en aanbevelingen</b>	<b>16</b>
3.1	Conclusie .....	16
3.2	Aanbevelingen .....	18
	<b>Bronnenlijst</b>	<b>21</b>

# 1 Inleiding en werkwijze

In Nederland wordt veel waarde gehecht aan sport en bewegen voor kinderen en jongeren omdat het goed is voor gezondheid, persoonlijke ontwikkeling en welzijn. Sport en bewegen biedt jeugdigen bijvoorbeeld de gelegenheid om sociale contacten aan te gaan met leeftijdsgenoten die uit kunnen monden in vriendschappen, draagt bij aan het verhogen van zelfvertrouwen en ontplooiing van talenten, leert jeugdigen omgaan met winst en verlies en brengt discipline bij (Bailey, Hillman, Arent & Petitpas, 2013). Kortom, sport en bewegen is een zinvolle vrijetijdsbesteding die een leerzame en waardevolle context kan bieden voor opgroeiende jeugd. Niet voor niets noemt Schipper-van Veldhoven (2016) de sportvereniging, na familie en school, het derde opvoedingsmilieu. Zowel landelijke als lokale overheden investeren vanwege de positieve effecten van sport en bewegen in het toegankelijk maken van het aanbod op sportverenigingen voor alle jeugdigen.

De georganiseerde sport in Nederland draait in belangrijke mate om georganiseerde jeugdsport, die plaatsvindt binnen sportverenigingen. De sportdeelname onder jongeren tussen de 6 en 17 jaar is relatief hoog. Ook in de stad Utrecht zijn veel jeugdigen lid van een sportvereniging. Van de 5 t/m 9 jarigen Utrechtenaren is gemiddeld 46% lid van een vereniging en in de leeftijdscategorie 10 t/m 14 jaar is dat 63%. Echter, wanneer men dit bekijkt per wijk, dan zijn er grote verschillen te constateren. In de wijk Overvecht is 30% van de 5 t/m 9-jarigen lid van een sportvereniging, terwijl twee keer zoveel leeftijdsgenoten (61%) in de wijk Oost lid zijn van een sportvereniging. Ook onder de 10 t/m 14 jarigen is het verschil tussen deze twee wijken aanzienlijk; in de wijk Oost is 83% van deze leeftijdsgroep lid van een sportvereniging en in de wijk Overvecht is dit met 42% de helft minder (zie tabel 1).

**Tabel 1: Utrechtse jeugdigen met een lidmaatschap bij een of meer sportbonden stadsbreed en per geselecteerde wijk.**

<i>Wijk</i>	<i>Leeftijdscategorie</i>	<i>% inwoners met een lidmaatschap bij één of meer sportbonden</i>
Noordwest	5 t/m 9 jaar	37%
	10 t/m 14 jaar	46%
Overvecht	5 t/m 9 jaar	30%
	10 t/m 14 jaar	42%
Zuidwest	5 t/m 9 jaar	31%
	10 t/m 14 jaar	46%
Oost	5 t/m 9 jaar	61%
	10 t/m 14 jaar	83%
Gemiddelde gemeente Utrecht	5 t/m 9 jaar	46%
	10 t/m 14 jaar	63%

Bron: NOC\*NSF, 2016. Eigen bewerking juli 2017

### 1.1 Aanleiding

Vanwege de achterblijvende aantallen lidmaatschappen bij sportverenigingen van Utrechtse jeugdigen in de wijken Zuid, Noordwest, Overvecht en Zuidwest, is de gemeente Utrecht enkele jaren geleden gestart met het opzetten van zogenaamde buurtsportclubs. Buurtsportclubs hebben het doel om meer jeugdigen uit deze wijken naar de sportverenigingen toe te leiden. Buurtsportclubs zijn een tussenstap naar het traditionele sportaanbod op de verenigingen. Kinderen kunnen er tegen

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

gereduceerd tarief aan verschillende sporten in hun buurt deelnemen, waardoor ze op laagdrempelige wijze kennis maken met verschillende sporten en hierdoor de mogelijkheid wordt geboden door te stromen naar een sportvereniging. Op deze wijze kunnen de kinderen dicht bij huis en tegen een klein bedrag sporten uitproberen en kunnen sportverenigingen meer bekendheid genereren in wijken met veel potentiële (jeugd)leden.

De gemeente zou graag meer inzicht willen hebben in het bereik en effect van de buurtsportclubs. De opzet en het resultaat van de buurtsportclubs als 'tussenstation' naar de reguliere verenigingen lijken nog niet optimaal. Een zestal redenen die hier mogelijk een rol spelen:

1. Er zijn signalen dat de buurtsportclubs ook kinderen aantrekken die al sporten in verenigingsverband, terwijl de kinderen die nog niet sporten in verenigingsverband onvoldoende bereikt worden.
2. Een ander geluid is dat de kinderen die niet lid zijn bij een vereniging maar wel de stap maken om te gaan sporten bij een buurtsportclub, niet doorstromen naar het reguliere aanbod.
3. Verschillende professionals die werkzaam zijn als combinatiefunctionaris of buurtsportcoach geven tevens aan dat de vrijblijvendheid van het op komen dagen bij een buurtsportclub een probleem is. Het zou te 'los-vast' zijn waardoor het deelnemersaantal per training erg wisselt, wat niet ideaal is voor een training. En evenmin is het wenselijk, omdat dit bij een reguliere vereniging ook niet de bedoeling is. Door die vrijblijvendheid is de opzet van de buurtsportclub wellicht een minder goede voorbereiding op het instromen naar een traditionele sportvereniging, dan gehoopt.
4. Een andere constatering is dat er relatief veel kinderen met gedragsproblemen of gezinsproblematiek instromen, waardoor het een extra bewerkelijke groep kinderen is die deelnemen. Het zijn juist deze kinderen die een extra zetje nodig hebben, maar met de huidige opzet waarbij de buurtsportclub als tussenstap fungeert, lukt het bij deze kinderen nog onvoldoende om door te stromen naar regulier aanbod.
5. Ook ouderbetrokkenheid is een aandachtspunt. De prikkel om de kinderen naar een reguliere vereniging door te laten stromen lijkt vanuit het perspectief van de ouders onvoldoende lonend. Sporten bij een buurtsportclub is goedkoper dan bij een reguliere vereniging en levert geen verplichtingen op, zoals het uitvoeren van vrijwilligerswerk wat in regulier sportverband gebruikelijk is.
6. Daarnaast is het een zorg dat wanneer een combinatiefunctionaris verdwijnt van een locatie vanwege het rouleren van de combinatiefunctionarissen tussen de verschillende sportclubs in Utrecht, dit tot gevolg kan hebben dat het aanbod van een sport specifieke tak verdwijnt.

Bovenstaande punten laten zien dat onderzoek nodig is om te achterhalen wat het bereik en effect van de buurtsportclubs is en welke factoren de instroom en doorstroom kunnen bevorderen.

### 1.2 Vraagstelling

Om meer inzicht te krijgen in het bereik en effect van de buurtsportclub is de volgende hoofdvraag geformuleerd: Hoe dragen buurtsportclubs in Utrecht bij aan het activeren en toe leiden van kinderen, die nog geen lid zijn, naar een sportvereniging?

De hoofdvraag zal beantwoord worden op basis van de volgende deelvragen:

1. Hoeveel kinderen stromen in bij buurtsportclubs en stromen door vanuit de buurtsportclubs naar sportverenigingen?
2. Wat zijn de kenmerken van de kinderen die instromen bij de buurtsportclubs, gelet op gender, sociaal-emotionele ontwikkeling, en het wel/niet lid zijn van een sportvereniging?

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

3. Wat zijn volgens professionals en sportaanbieders de succesfactoren en verbeterpunten voor instroom van kinderen bij een buurtsportclub en doorstroom naar een reguliere vereniging?
4. Welke betekenissen verlenen kinderen die deelnemen aan de activiteiten en hun ouders<sup>1</sup> aan de buurtsportclub?
5. In hoeverre zijn er lokaal specifieke omstandigheden in de wijken die de behaalde resultaten van de instroom in de buurtsportclubs en/of de doorstroom naar reguliere sportverenigingen bevorderen dan wel belemmeren?

### 1.3 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is om op bescheiden schaal, kennis en inzicht te ontwikkelen over het bereik en effect van de buurtsportclubs in Utrecht. Hierbij gaat het om:

1. Inzicht verkrijgen in het aantal kinderen dat instroomt in de buurtsportclubs en doorstroomt van de buurtsportclubs naar regulier aanbod.
2. Een beeld schetsen van de kinderen die instromen in de buurtsportclubs (achtergrond-kenmerken, wel/niet lid van een reguliere sportvereniging?).
3. Nagaan of de drempelverlagende aanpak van de buurtsportclubs werkt (van schoolsport en naschoolse sport, via buurtsportclubs naar een sportvereniging). En in beeld brengen wat daarvan de succesfactoren en verbeterpunten zijn.
4. Beschrijven of het aanbod en de opzet van de buurtsportclubs aansluit bij de wensen van de kinderen.
5. Beschrijven of de professionals en sportaanbieders tevreden zijn over het bereik en het effect van de buurtsportclubs.
6. In beeld brengen of de ervaringen en effecten stadsbreed hetzelfde zijn of dat men vanwege bepaalde condities per wijk moet differentiëren.

### 1.4 Werkwijze en methodologische verantwoording

Ondersteund door drie onderzoekers van het lectoraat Participatie en Stedelijke Ontwikkeling zijn door 25 studenten die de cursus SportVentions volgen van de minor Sport & Samenleving aan de Hogeschool Utrecht gegevens verzameld. Er is gekozen voor een mixed methods opzet waarbij er kwantitatieve data is verzameld bij Harten voor Sport. Daarnaast is kwalitatieve data verzameld middels interviews en observaties. Er zijn 71 interviews gehouden met betrokkenen en 37 observaties uitgevoerd tijdens buurtsportclubactiviteiten. In tabel 2 staat het aantal respondenten per groep.

**Tabel 2: Aantal respondenten**

<b>Respondenten</b>	<b>Aantal</b>
Beweegmakelaars	4
Sportaanbieders/combinatiefunctionarissen	21
Schoolvertegenwoordigers	5 (waarvan 3 telefonisch)
Ouders	17
Kinderen	24
<b>Totaal</b>	<b>71</b>

De onderzoekers van het lectoraat Participatie en Stedelijke Ontwikkeling waren verantwoordelijk voor het vaststellen van de topiclijsten en observatieschema's die zijn gebruikt door de student-

<sup>1</sup> Met ouders worden ook verzorgers van kinderen bedoeld.

## **Van buurtsportclub naar sportvereniging**

onderzoekers. Daarnaast is een van de onderzoekers bij vijf interviews aanwezig geweest. Om de anonimiteit van de respondenten te bewaken worden geen wijknamen gekoppeld aan de resultaten en conclusies.

### **1.4.1 Kwantitatief**

Om het bereik van de buurtsportclubs in kaart te brengen, heeft Harten voor Sport een Excel bestand aangeleverd waarin het aantal deelnemers van de buurtsportclubs is bijgehouden. Echter zijn in dit Excel-bestand de naschoolse lessen en buurtsportclubactiviteiten samengevoegd. Het is daardoor niet mogelijk om het exacte aantal deelnemers aan de buurtsportclubs te weergeven. Daarnaast hebben studentonderzoekers bij 37 buurtsportclubactiviteiten geobserveerd, waarbij zij het aantal deelnemers hebben geteld. Deze telling is uitgewerkt in sekse en leeftijd. Tevens is bijgehouden hoeveel ouders van deelnemende kinderen aanwezig waren.

### **1.4.2 Kwalitatief**

Om focus en verdieping in het onderzoek aan te brengen zijn interviews afgenomen met beweegmakelaars, combinatiefunctionarissen, (brede)schoolcoördinatoren en sportaanbieders. Daarnaast zijn korte gesprekken gevoerd met deelnemende kinderen en hun ouders. Tevens zijn 37 observaties tijdens buurtsportclubactiviteiten uitgevoerd. Een aantal van de studentonderzoekers waren middels stages bij Harten voor Sport al bekend met sommige kinderen en trainers van de buurtsportclub. Op dinsdag 9 januari 2018 hebben de studentonderzoekers hun bevindingen gepresenteerd aan verschillende betrokkenen, waaronder medewerkers van de Gemeente Utrecht, Harten voor Sport, Vereniging Sport Utrecht en diverse (brede)scholen. De reacties uit het publiek op de presentaties van de studentonderzoekers zijn gedocumenteerd en gebruikt als aanvullende data. De getranscribeerde interviews zijn eerst open, vervolgens axiaal en tot slot selectief gecodeerd (Boeije, 2014). Op basis van deze codering is gekeken naar zowel overeenkomsten als verschillen tussen de geïnterviewden. Hierbij wordt gestreefd naar een zo congruent mogelijk beeld van het bereik en effect van de buurtsportclubs.

## **1.5 Leeswijzer**

In hoofdstuk twee worden de uitkomsten van het praktijkonderzoek beschreven door per paragraaf antwoord te geven op een deelvraag. In hoofdstuk drie wordt middels de conclusie de hoofdvraag beantwoord en worden aanbevelingen beschreven.

## 2 Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten besproken op basis van aangeleverde data van Harten voor Sport en de door Hogeschool Utrecht uitgevoerde observaties en interviews.

### 2.1 Deelvraag 1: Hoeveel kinderen stromen in bij buurtsportclubs en stromen door vanuit de buurtsportclubs naar sportverenigingen?

Uit de door Harten voor Sport aangeleverde cijfers blijkt dat 2580 kinderen in 2017 hebben deelgenomen aan naschoolse lessen en buurtsportclubactiviteiten. Zoals eerder in paragraaf 1.4 beschreven, is er door Harten voor Sport geen onderscheid gemaakt tussen unieke deelnemers aan buurtsportclubactiviteiten en unieke deelnemers aan naschoolse activiteiten. Deze cijfers geven een beeld van het aantal deelnemers.

**Tabel 3: Aantal deelnemers aan naschoolse en buurtsportclubactiviteiten per wijk**

	<i>Overvecht</i>	<i>Noordwest</i>	<i>Zuidwest</i>	<i>Zuid</i>	<i>Totaal</i>
<b>Aantal deelnemers</b>	376	532	1373	299	<b>2580</b>

Bron: Bereik resultaten team Onderwijs & Sport 2016-2017, Harten voor Sport

De doorstroom van buurtsportclubs naar sportverenigingen wordt niet organisatiebreed geregistreerd. Er zijn wel enkele beweegmakelaars en combinatiefunctionarissen die dit registreren, maar deze cijfers worden niet centraal verzameld. Dit maakt het lastig om uitspraken te doen over de doorstroom van buurtsportclubs naar reguliere sportverenigingen.

### 2.2 Deelvraag 2: Wat zijn de kenmerken van de kinderen die instromen bij de buurtsportclubs, gelet op gender, sociaal-emotionele ontwikkeling en het wel of niet lid zijn van een sportvereniging?

#### 2.2.1 Gender, leeftijd en ouders

Door middel van observaties bij 37 buurtsportclubactiviteiten, verdeeld over de vier wijken, zijn de volgende data verzameld.

**Tabel 4: Aantal deelnemers buurtsportclubactiviteiten op basis van observaties**

<i>Leeftijd</i>	<i>Aantal meisjes</i>	<i>Aantal jongens</i>	<i>Totaal</i>
2-5 jaar	15	16	31 (11%)
6-11 jaar	126	116	242 (86%)
12-16 jaar	5	2	7 (3%)
Totaal aantal kinderen	146 (52%)	134 (48%)	280
Ouder van een deelnemend kind			70

Bron: Observaties studentonderzoekers

In totaal hebben aan de 37 geobserveerde buurtsportclubactiviteiten 280 kinderen deelgenomen. Bij 3 van de 37 activiteiten was er geen opkomst. Het merendeel van deze kinderen bevindt zich in de leeftijd 6-11 jaar. Daarnaast waren in totaal 70 ouders van deelnemende kinderen aanwezig, de meerderheid van deze ouders waren aanwezig bij activiteiten voor kinderen tussen de 6 en 11 jaar.



## Van buurtsportclub naar sportvereniging

### 2.2.2 Sociaal-emotionele ontwikkeling

In de aanleiding staat beschreven dat er het vermoeden bestaat dat opvallend veel kinderen met gedragsproblemen of gezinsproblematiek aan de buurtsportclubs deelnemen. Aan de professionals is gevraagd welke opvallende achtergrondkenmerken de kinderen die deelnemen aan buurtsportclub-activiteiten hebben. Ook is gevraagd of bepaalde gedragskenmerken vaak voorkomen. Uit de antwoorden van de professionals ontstaat een beeld over de achtergrond en de sociaal-emotionele ontwikkeling van de deelnemende kinderen.

Een combinatiefunctionaris vertelt over de gezinssituatie van deelnemende kinderen: *“Het is van alles wat. Het is net iets wat er specifiek boven uit schiet”*. Deze combinatiefunctionaris geeft echter wel aan dat veel kinderen uit een achterstandswijk komen en het thuis niet breed hebben. Deze conclusie trekt de combinatiefunctionaris uit de observatie dat veel kinderen gebruik maken van de U-pas. Een bredeschoolcoördinator vertelt hierover: *“Dat kunnen kinderen zijn die eigenlijk armoede thuis hebben, die het financieel niet kunnen betalen”*. Een combinatiefunctionaris sluit hier deels op aan: *“Ook –uit-wat betere gezinnen. De meeste die hier zijn zullen het niet echt heel breed hebben”*. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de buurtsportclubs bewust worden ingezet in de Utrechtse wijken met een lagere sociaaleconomische status, waar de sportparticipatie relatief laag is.

Over de kinderen die deelnemen aan de buurtsportclub vertelt een bredeschoolcoördinator: *“Het kunnen ook kinderen zijn die slecht in hun vel zitten omdat ze overgewicht hebben of omdat ze motorisch gewoon niet zo vaardig zijn”*. Een combinatiefunctionaris sluit hierbij aan met de opmerking dat: *“Je wel ziet dat kinderen motorisch wat minder zijn”*. Op de vraag of bepaalde gedragskenmerken vaker voorkomen antwoordt een combinatiefunctionaris: *“Je hebt best kinderen die een kort lontje hebben”*. Aanvullend zegt deze combinatiefunctionaris: *“Je hebt ook kinderen die heel druk zijn. ADHD waarschijnlijk. Dus daar moet je ook een beetje extra rekening mee houden”*. Tot slot stelt deze combinatiefunctionaris: *“Wat hier heel erg opvalt is dat iedereen voor elkaar open staat en dat ze elkaar helpen ... Ze kunnen ook onderling heel goed met elkaar opschieten. Terwijl ze niet eens allemaal van dezelfde school zijn”*. Verschillende sportaanbieders benoemen dat er weleens kinderen tussen zitten die zich soms lastig gedragen tijdens de les, zoals niet luisteren, maar het beeld dat uit de interviews naar boven komt is dat dit niet bovenmatig veel voorkomt bij de buurtsportclubs.

### 2.2.3 Lidmaatschap bij sportvereniging

De registratie van deelnemers aan buurtsportclubactiviteiten vindt niet structureel plaats. In verschillende wijken wordt op verschillende manieren geregistreerd. Daarnaast zijn er meerder buurtsportclubactiviteiten waar geen registratie plaatsvindt. Het is hierdoor niet inzichtelijk hoeveel kinderen deelnemen en hoeveel van deze kinderen lid zijn van een sportvereniging. Op de vraag of kinderen die deelnemen aan de buurtsportclub, ook al lid kunnen zijn van een sportvereniging zegt een beweegmakelaar: *“Het zou kunnen, maar dat weet ik niet”*. Aanvullend zegt deze beweegmakelaar over kinderen die al lid zijn van een sportvereniging: *“Kinderen die al lid zijn, zijn natuurlijk welkom, maar dit is primair niet onze taak”*. Een sportaanbieder geeft aan dat zij kinderen kent die via de buurtsportclub zijn doorgestroomd naar de sportvereniging, maar later hebben besloten om te stoppen bij de vereniging en weer lid te worden van de buurtsportclub. Bijvoorbeeld omdat de sportvereniging de sport aanbiedt op zaterdag en de kinderen liever doordeweeks sporten. Sinds de invoering van het digitale inschrijfsysteem bij een van de buurtsportclubs, zijn er vanuit deze buurtsportclub wel cijfers bekend. Van de 82 ingeschreven kinderen, zijn er 59 nog geen lid van een sportvereniging.

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

### 2.3 Deelvraag 3: Wat zijn volgens professionals en sportaanbieders de succesfactoren en verbeterpunten voor instroom van kinderen bij een buurtsportclub en doorstroom naar een reguliere vereniging?

Om antwoord te geven op deelvraag 3, worden de resultaten onderverdeeld in acht categorieën. Deze categorieën zijn de opzet, de inschrijving, de communicatie, het sportaanbod, de samenwerking tussen scholen, beweegmakelaars en sportverenigingen (de driehoek), rol van vakdocenten, rol van combinatiefunctionarissen en de rol van ouders. Door verschillende professionals wordt de wijk-specifieke aanpak als uitgangspunt genoemd. De verschillende karakteristieken van iedere wijk vragen zagezegd om een andere aanpak. Een beweegmakelaar verwoordt dit als volgt: *“Dingen moeten organisch ontstaan, dat heeft tijd nodig. Go with the flow. Niet alles vooraf helemaal uitgedokterd. ... Kijken wat er gebeurt, een beetje meebewegen en aansluiten bij de energie die er is in de wijk”*. Doordat er zowel verschillen als overeenkomsten zijn tussen de buurtsportclubs zijn er zowel wijk-specifieke als generieke succesfactoren en verbeterpunten. Deze wijk-specifieke en generieke punten komen per categorie ter sprake. Daarnaast worden in deelvraag 5 de lokaal specifieke omstandigheden in de wijk beschreven.

#### 2.3.1 Opzet

De opzet van de buurtsportclubs verschilt per buurtsportclub. In een van de wijken is er, naar eigen zeggen, met succes gekozen voor de volgende opzet: In een schooljaar van 40 weken, is er in totaal 20 weken aanbod vanuit de buurtsportclub. Dit is dusdanig ingedeeld dat er altijd gestart wordt met clinics onder schooltijd, gevolgd door zes weken naschools aanbod met aansluitend tien weken buurtsportclub. Een beweegmakelaar merkt op: *“We merken vanuit de buurtsportclub nu ook, doordat wij structuur aanbrengen ... ouders het veel beter vinden”*. Dit zorgt ervoor dat het aantal aanmeldingen volgens deze beweegmakelaar veel hoger is en dat sportaanbieders een beter overzicht hebben over het aantal inschrijvingen en hierdoor hun activiteit beter kunnen aanpassen op de groepsgrootte. De bredeschoolcoördinator van dezelfde wijk beaamt het succes van deze nieuwe opzet: *“Ik vind die opzet beter omdat een kind dan leert in die tien weken wat een sport inhoud”*. Ook spreekt deze coördinator het vermoeden uit dat kinderen en ouders nu bewuster kiezen. Een andere buurtsportclub kiest voor de opzet van een sportinstuif. Dit betekent volgens de beweegmakelaar: *“In deze wijk is het echt zo dat het langskomen is, een soort sportinstuif”*. In tegenstelling tot de eerder besproken buurtsportclub waar een inschrijfsysteem wordt gehanteerd, werkt deze buurtsportclub volgens de beweegmakelaar als volgt: *“Bij mij kunnen ze met een strippenkaart voor één sport gaan, maar ze kunnen ook met hetzelfde strippenkaartje of losse betalingen hoppen van het een naar het ander. Als ze bijvoorbeeld maandag, dinsdag en vrijdag naar de buurtsportclub willen in één week dan kan dat”*. Deze beweegmakelaar is tevreden over de huidige opzet: *“Qua opzet ben ik op dit moment wel tevreden. Ik ben me wel bewust van het feit dat we misschien een keertje af moeten van instuif als vooraf opgeven sterker lijkt te zijn, maar dat heeft alles te maken met bijsturen van je programma”*. Hiermee laat deze beweegmakelaar zien open te staan voor verandering als een andere werkwijze succesvoller blijkt te zijn.

#### 2.3.2 Inschrijving

Als succesfactor wordt het werken met digitale inschrijvingen genoemd. Momenteel werkt één buurtsportclub met een digitaal inschrijfsysteem en een andere buurtsportclub is dit aan het introduceren. De twee andere buurtsportclubs werken met analoge inschrijvingen. Bij de buurtsportclub waar wordt gewerkt met digitale inschrijvingen, is er volgens de beweegmakelaar meer sprake van een integrale samenwerking tussen de scholen, sportverenigingen en buurtsportclub. Ouders hebben wisselende ervaringen met dit systeem, dit komt aan bod bij deelvraag vier. Een van de buurtsportclubs werkt met een strippenkaart. Hierbij wordt benoemd dat de aanpak met een strippenkaart het voordeel heeft dat

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

het een laagdrempelig aanbod biedt, echter is het nadeel dat het ook als vrijblijvend wordt ervaren. Kinderen kunnen namelijk elke keer zelf kiezen naar welke sport ze gaan. In de andere buurtsportclub waar de inschrijving analoog wordt georganiseerd gebeurt dit middels briefjes. Op deze briefjes geven kinderen hun voorkeur aan, deze briefjes gaan vervolgens naar de schoolcoördinator en daar wordt verzameld hoeveel kinderen geïnteresseerd zijn in het sportaanbod. Dit zorgt volgens de beweegmakelaar voor veel administratief werk. Daarom geeft deze beweegmakelaar aan: *“Nu gaan we kijken met een aantal scholen om dat elektronisch te doen”*. Kortom, de buurtsportclubs zijn in beweging als het gaat om het inschrijfsysteem, hierbij wordt gebruik gemaakt van elkaars ervaringen.

### 2.3.3 Communicatie

Er wordt op verschillende manieren gecommuniceerd door de buurtsportclubs. Zo wordt er gebruik gemaakt van digitale communicatie zoals e-mail, sociale media en websites. Daarnaast worden flyers en posters gebruikt en tot slot is er sprake van face-to-face communicatie. Laatstgenoemde communicatie vindt bijvoorbeeld plaats op het schoolplein waar schoolcoördinatoren ouders en kinderen aanspreken over de buurtsportclub. Tussen de vier buurtsportclubs wordt verschillend gedacht over de geschikte vorm van communicatie. Daarnaast wordt ook binnen de buurtsportclub zelf verschillend gedacht over deze communicatie. Zo is men binnen een van de buurtsportclubs wisselend tevreden over het gebruik van flyers en posters. Een schoolcoördinator vindt dat het gebruik van flyers en folders niet effectief is: *“Het komt verkreukeld direct op de grond”*, daarnaast geeft deze schoolcoördinator aan dat de laaggeletterdheid van de doelgroep ervoor zorgt dat de flyer de ouders niet goed informeert. Een sportaanbieder die actief is in dezelfde wijk zegt over flyers: *“Ik denk dat dat prima loopt. Ik denk ook, als je ziet dat je met één keer flyers 17 kinderen hebt, dat dat op zich goed is”*. Een sportaanbieder uit een andere wijk merkt op dat de informatie in de flyer niet altijd klopt: *“Andere sportaanbieders vonden bijvoorbeeld de flyers niet goed. Daar staat een verwijzing naar de site. Op de site staat vandaag is de laatste keer, terwijl er nog drie weken te gaan zijn.”* Kortom, het gebruik van flyers is geen garantie op succes, maar wordt door verschillende betrokkenen gezien als geschikt middel om onderdeel uit te maken van de communicatie.

De mailing die één buurtsportclub aan alle kinderen in de wijk heeft gestuurd wordt genoemd als succes. Deze mail, aan bijna 7000 kinderen die in het verleden hebben meegedaan aan een naschools aanbod, bevatte informatie over de buurtsportclub, de werkwijze, de kosten en de inschrijving. In een andere wijk, waar deels gebruik wordt gemaakt van digitale inschrijvingen, wordt opgemerkt dat digitale communicatie wellicht niet aansluit, een sportaanbieder zegt hierover: *“Ik denk dat dat soms voor deze wijken net een stapje te ver is”*. Hier doelt de sportaanbieder op de website waarnaar verwezen wordt via de flyer. Ouders moeten namelijk via een link op de flyer naar een website en dan op deze website doorklikken naar de inschrijfpagina.

Een andere succesfactor wordt door veel professionals de face-to-face communicatie genoemd. Zo wordt het voorbeeld gegeven door een schoolcoördinator waarin een combinatiefunctionaris bekendheid geniet in de wijk waarin hij actief is: *“Dan merk je gewoon, hij is bekend in de wijk, nou dan heb je zo 30 kinderen”*. Een sportaanbieder uit een andere wijk zegt hierover: *“Zo laagdrempelig mogelijk houden en ik denk hoe meer je een vast gezicht wordt, hoe meer je ze met de hand kan meenemen”*. Dezelfde professional noemt ook dat het nuttig kan zijn om bepaalde kinderen of jongeren aan te spreken: *“Mond tot mond reclame ... vooral tegen bekende meiden, want die nemen dan de rest mee”*. Ook wordt de rol van ouders door verschillende professionals en sportaanbieders genoemd. Bijvoorbeeld door een sportaanbieder die zegt: *“En ook gewoon de moeders aanspreken”*. Zo wordt het voorbeeld gegeven van een combinatiefunctionaris die goed contact heeft met een groep moeders en op deze manier de kinderen van deze moeders ook weet te enthousiasmeren voor de buurtsport-

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

club. Daarnaast zorgt het er volgens de schoolcoördinator voor dat de buurtsportclub meer bekendheid krijgt: *“Door het er met anderen over te hebben in de gemeenschap, in de moskee, in de speeltuin, op school”*. In bovenstaande voorbeelden lijkt het mondeling aanspreken van ouders en kinderen als een succesvolle manier om kinderen te werven voor de buurtsportclub, omdat het enthousiasmeren van één ouder of kind kan zorgen voor een sneeuwbal-effect.

### 2.3.4 Sportaanbod

Het sportaanbod verschilt per buurtsportclub. Dit heeft onder andere te maken met de aanwezigheid van geïnteresseerde sportverenigingen en met de beschikbaarheid van combinatiefunctionarissen. Zo geeft een beweegmakelaar aan dat de keuze voor een bepaalde sport in de basis wordt gemaakt omdat: *“Dit sporten zijn waarvoor ik combinatiefunctionarissen heb in de wijk”*. Daarnaast dient de sport laagdrempelig en toegankelijk te zijn waarbij ook de betaalbaarheid wordt meegenomen. Ook wordt opgemerkt dat sommige populaire sporten niet worden aangeboden bij de buurtsportclub omdat: *“De vereniging heeft aangegeven daar geen belangstelling voor te hebben”*. De populariteit van een sport bepaalt daarnaast voor een belangrijk deel het aanbod: *“Vechtsport is iets dat in mijn wijk aanslaat ... volleybal kreeg helemaal niemand, tennis ook niet, omdat dat in mijn wijk niet leeft”*. Naast een sport specifiek aanbod, worden er ook sekse specifieke activiteiten aangeboden, zoals bijvoorbeeld meidenvoetbal. Het aanbod wordt nu nog met name vanuit de beweegmakelaar bepaald, of zoals een beweegmakelaar het verwoordt: *“De keuze die er nu staat, is dus een beetje keuze van mij uit, een beetje top-down. Maar als verenigingen zich melden, dan mag dat”*. Een beweegmakelaar van een andere wijk zegt: *“Omdat we op dit moment geen draagvlak hebben en omdat de mensen helemaal niet kennis hadden gemaakt met de buurtsportclub, hebben we gekozen dat het naschoolse aanbod een sportspecifieke les was en dat de buurtsportclub wordt gevormd door een sportmix”*. Bij deze buurtsportclub is dus gekozen voor een andere opzet.

### 2.3.5 Rol vakdocent

De rol van de vakdocent wordt door verschillende professionals genoemd als sleutelrol. Hierbij worden succesfactoren, maar met name verbeterpunten genoemd. Een verbeterpunt dat ter sprake komt is dat er een nauwere samenwerking komt tussen de vakdocenten en combinatiefunctionarissen. Een beweegmakelaar verwoordt dit als volgt: *“Wat mijn ideaalbeeld is, is dat in mijn wijksteam, naast de combinatiefunctionarissen, ook vakdocenten komen”*. De argumenten hiervoor zijn dat: *“Combinatiefunctionarissen kennen de ouders niet ... die vakdocenten kennen die ouders wel”*. Dit laatste kan gezien worden als succesfactor. De vakdocenten kennen niet alleen de ouders, maar ook de kinderen vaak beter dan de combinatiefunctionarissen. Een schoolcoördinator zegt hierover: *“Als ik kijk naar de kinderen die het nodig hebben, dan weet de vakdocent beter en gemakkelijker een veilige setting te creëren waar het kind zich thuis voelt ... dan kan de overdracht plaatsvinden binnen 10 weken buurtsportclub naar een sportvereniging”*. Het bekend zijn met de kinderen lijkt een belangrijk voordeel te zijn van de vakdocent.

Een beweegmakelaar vraagt zich af: *“Hoe belangrijk maakt de vakdocent het? ... Als vakdocenten het belangrijk maken, dan krijgt het meer waarde”*. In een andere wijk wordt een vergelijkbaar signaal gegeven door een schoolcoördinator die aangeeft: *“Ik denk wel als mensen een soort vakkracht voor de buurtsportclub zijn, dat zij ook echt de opdracht moeten krijgen; je moet gewoon zorgen dat er dit half jaar tien leden zijn, ze moeten gewoon een target hebben denk ik”*. Het belang dat vakdocenten zelf geven aan de buurtsportclub lijkt hierin een verbeterpunt.

Daarnaast voorzien vakdocenten de beweegmakelaars van informatie over het functioneren van de combinatiefunctionaris. Daarover zegt een beweegmakelaar: *“Hoe goed ik ook faciliteer, krijg ik weer een telefoontje van een vakdocent: ‘dan komt hij (combinatiefunctionaris) langs en dan heeft hij geen*

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

*flyers bij zich*". Het is in dit onderzoek niet duidelijk geworden hoe frequent dergelijke onvrede voorkomt.

### 2.3.6 Rol combinatiefunctionaris

De combinatiefunctionarissen hebben zowel bij de instroom als de doorstroom een belangrijke rol. Door verschillende beweegmakelaars en professionals wordt opgemerkt dat er veel verschil zit tussen de combinatiefunctionarissen. Zo zijn er in de verschillende buurtsportclubs combinatiefunctionarissen die als specialisten worden gezien en daardoor ook als succesvolle voorbeelden. Een beweegmakelaar merkt op dat de passie die een combinatiefunctionaris voor een bepaalde sport heeft, invloed heeft op de werving. Daarnaast wordt opgemerkt dat er sprake is van niveauverschil, of zoals een beweegmakelaar zegt: *"Het niveauverschil is heel groot"*. Zo wordt genoemd dat sommige combinatiefunctionarissen zich niet verantwoordelijk lijken te voelen voor de hoeveelheid kinderen die deelnemen aan een activiteit, want: *"Hij krijgt niet meer salaris, doordat hij meer kinderen naar die buurtsportclub krijgt"*, aldus een beweegmakelaar. Als verbeterpunt wordt aangegeven: *"Dat combinatiefunctionarissen zich iets verantwoordelijker voelen"*. Een schoolcoördinator ziet ook een verschil in niveau bij de combinatiefunctionarissen: *"Mijn ervaring is met combinatiefunctionarissen, dat niet iedereen even kritisch is op zijn eigen functioneren"*. Deze schoolcoördinator vertelt hierover: *"Ik heb ook gymdocenten gehad die zeggen: 'ik wil die combinatiefunctionaris niet meer in mijn les hebben'"*. Een andere schoolcoördinator noemt de professionaliteit en betrouwbaarheid van de combinatiefunctionarissen als succesfactoren: *"Het zijn allemaal hele trouwe sportdocenten, ze zijn allemaal heel gedreven, vooral met deze doelgroep. Ze zijn altijd op tijd"*. Dezelfde schoolcoördinator geeft aan dat het positief is dat de combinatiefunctionarissen dit al jaren doen: *"Die jongens en meiden die het nu doen, doen dit al jaren. Die weten ook gewoon hoe ze zijn. Goede docenten"*. Met docenten doelt deze schoolcoördinator op de combinatiefunctionarissen. Als enige verbeterpunt wordt het registreren van het aantal deelnemers genoemd, dit mag frequenter en sneller. Bij een andere buurtsportclub worden de combinatiefunctionarissen anders aangestuurd. Deze beweegmakelaar vertelt: *"Ik faciliteer, maar de combinatiefunctionaris is zelf verantwoordelijk om de groepen vol te krijgen. Zijn ze niet vol, dan trek ik de stekker eruit ... en dan moeten we op een andere manier gaan kijken hoe ze die 20 uur kan maken"*. Hiermee worden de combinatiefunctionarissen zelf verantwoordelijk gemaakt. Een combinatiefunctionaris vertelt over de doorstroom: *"Ik ben best wel veel betrokken bij de vereniging ... meestal komen de deelnemers vanuit mijn kant omdat ik ze dan al een keer les heb gegeven"*. Deze combinatiefunctionaris geeft ook aan hierover contact te hebben met ouders en een ondersteunende rol te hebben bij het inschrijven van deze kinderen bij een reguliere sportvereniging. Een andere combinatiefunctionaris geeft aan: *"Mijn doel is zeker de doorstroom naar de vereniging"*. Niet alle combinatiefunctionarissen die zijn geïnterviewd geven aan dat doorstroom een expliciet doel is. Daarnaast komt naar voren dat combinatiefunctionarissen die zowel het naschoolse aanbod als het aanbod bij de sportvereniging verzorgen, een succesfactor zijn bij de doorstroom. Zij zijn zowel bekend met de kinderen als met de ouders en zijn op de hoogte van de doorstroommogelijkheden bij de vereniging.

### 2.3.7 Rol ouders

Over de rol die ouders spelen bij de instroom en doorstroom wordt wisselend gedacht. Zo is het in een van de buurtsportclubs geen onderwerp van gesprek, daar lijkt de inbreng van ouders niet van belang. Een andere buurtsportclub ziet de rol van ouders als essentieel. Zo stelt een beweegmakelaar zichzelf de vraag hoe het komt dat: *"We met zijn allen die ouders wel bereiken, maar er niks op terug krijgen"*. Daarentegen geeft een ouder van dezelfde buurtsportclub aan dat ze het opvallend vindt dat ze alleen de eerste keer mag komen kijken. Daarnaast wordt door een beweegmakelaar het lage inkomen van ouders genoemd als mogelijke reden dat kinderen niet deelnemen aan de buurtsportclub. Een schoolcoördinator geeft echter aan dat geld geen rol speelt, maar dat de sleutel zit in het ondersteunen van

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

ouders bij het inschrijven van hun kind bij een sportvereniging. Deze schoolcoördinator geeft hierbij het voorbeeld van twee kinderen die vier jaar aan dezelfde buurtsportclubactiviteit deelnemen, waarbij ouders voldoende financiële middelen hebben om lid te worden van de sportvereniging, maar niet weten hoe het inschrijven werkt.

### 2.3.8 Samenwerking driehoek onderwijs, sportverenigingen en beweegmakelaars

De samenwerking tussen scholen, sportverenigingen en beweegmakelaars wordt met wisselende tevredenheid ervaren. Afhankelijk van de sportvereniging zijn volgens een beweegmakelaar: *“Combinatiefunctionarissen heel erg ingebed in de club en dus weet de club heel goed wat de combinatiefunctionaris aan het doen is en weet de club heel erg goed wat de buurtsportclub inhoudt en wat het nut ervan is”*. Dezelfde beweegmakelaar merkt op dat: *“In sommige gevallen dat minder het geval is, dan is de combinatiefunctionaris een beetje een eilandje, die zijn of haar werk doet ... of dat de vereniging te weinig uren heeft om die combinatiefunctionaris echt goed te ondersteunen”*. Daarnaast draagt een beweegmakelaar als verbeterpunt aan: *“Dat het eigenaarschap echt bij de club ligt”*. Dit zou er dan uiteindelijk in moeten resulteren dat de vereniging de buurtsportclub zelfstandig met vrijwilligers aanbiedt. Een schoolcoördinator ziet zichzelf als de schakel in de driehoek. Ze geeft aan daarbij veel contact te hebben met ouders, vakdocenten en de beweegmakelaar. Een succesfactor vanuit een beweegmakelaar is dat: *“De combinatiefunctionarissen voordat ze bij de school zijn gekomen, al in gesprek zijn met de vakdocent om te kijken van, wat leeft er in deze groepen die ik les ga geven? ... dat gesprek vooraf is heel erg wenselijk en daar sturen zowel de school als ik op aan”*. Een sportaanbieder uit dezelfde wijk beaamt dat dit een succes is: *“Ik vind het contact met de scholen en dat we op scholen komen heel erg leuk en ik vind het ook leuk dat we als team met elkaar kunnen terugkoppelen hoe we bepaalde dingen ervaren”*. Een andere sportaanbieder uit deze wijk is minder tevreden over de communicatie: *“Communicatie klopt nooit. Ik heb dat vorige keer ook gemerkt, want toen kwam er een vader van ‘dit staat op de site, maar dat komt niet overeen met wat er wordt gegeven in de zalen’, dat klopt dan ook weer niet”*. Daartegenover zegt een andere sportaanbieder uit deze wijk: *“We bespreken alles met elkaar, als er knelpunten zijn, bijvoorbeeld met de flyer, dan kunnen we daar terecht. De samenwerking is gewoon prima”*. In een andere wijk is gekozen voor een overleg waarbij alle partners uit de wijk bij elkaar komen. De beweegmakelaar zegt hierover: *“Op die manier zijn de lijntjes dus heel kort en kunnen wij heel goed samenwerken”*. In een andere wijk wordt opgemerkt dat de samenwerking tussen de beweegmakelaar en de scholen moeizaam is. Zo worden verschillende voorbeelden genoemd van scholen die ondanks herhaaldelijk verzoek geen bericht over de buurtsportclub in de nieuwsbrief plaatsen. Hierbij merkt de beweegmakelaar op dat: *“Bij elke school werkt het weer anders”*, dit vraagt om maatwerk van de beweegmakelaar.

Zoals uit de resultaten blijkt, verschillen de vier buurtsportclubs op een aantal onderdelen sterk van elkaar. Deze verschillen zijn per categorie besproken en laten zien dat er zowel wijkspecifieke als generieke succesfactoren zijn.

### 2.4 Deelvraag 4: Welke betekenis verlenen kinderen die deelnemen en hun ouders aan de activiteiten van de buurtsportclubs?

Uit de gesprekken met ouders en kinderen komt het volgende beeld naar voren. Alle kinderen ervaren de buurtsportclub als leuk en gezellig. Twee kinderen zeiden na afloop van de activiteit: *“Alles is leuk”* en *“Ik vind ook alles leuk en de juf is ook heel lief”*. Veel kinderen geven aan dat zij van hun ouders kennis moeten maken met verschillende sporten via de buurtsportclub, om zo een keuze te kunnen maken voor een lidmaatschap bij een sportvereniging. Of zoals een van de kinderen zegt: *“Ik moet eerst uitproberen zegt mijn moeder, want het kost een hoop centjes”*. Uit de interviews komen twee factoren naar voren die positief invloed hebben op hun beleving van de buurtsportclub, namelijk het

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

aanbod en vriendjes en vriendinnetjes. Kinderen vinden bepaalde sporten leuker dan anderen en laten dit meewegen in hun keuze. Zo zegt een van de kinderen: *“Soms moeten we minder leuke spellen doen. Ik vind voetbal of taekwondo leuker”*. Een ander kind vertelt: *“Ik mag van mijn ouders lid worden van een vereniging. Ik weet alleen nog niet goed wat. Ik vind hockey, basketbal en voetbal leuk. Maar ik denk dat het uiteindelijk basketbal wordt. Want dan kan ik nog beter worden”*. Daarnaast worden vriendjes en vriendinnetjes genoemd als belangrijke stimulans om deel te nemen aan de buurtsportclub. Zo antwoordt een kind op de vraag waarom hij deelneemt aan de buurtsportclub: *“Omdat mijn vriendjes dat ook doen”*. Een manier waarop kinderen op de hoogte zijn van de buurtsportclub wordt door een ander kind aangegeven: *“Van papa en de juf”*. Een ander kind zegt: *“Via mijn vrienden”*. Op de vraag hoe ze zich hebben aangemeld, noemen de kinderen dat ze zijn geholpen door hun ouders of de juf of meester, een kind zegt hierover: *“Ik had een papiertje meegekregen van school, deze heb ik ingevuld en ingeleverd”*. Een ander kind zegt: *“Hebben papa en mama gedaan op de computer”*. Op de vraag wat zij leren van de buurtsportclub worden verschillende antwoorden gegeven. Zo geeft een kind aan: *“Vriendjes maken”* en een ander kind: *“Samen spelen”*. Ook wordt genoemd dat ze leren samenwerken: *“Ik probeer met mijn teamgenoten samen te werken om bijvoorbeeld een spel te winnen”*. Daarnaast wordt door verschillende kinderen genoemd dat zij waarderen dat ze kennis kunnen maken met verschillende sporten, ook sporten die nieuw zijn voor hun.

Verschillende ouders geven aan dat hun kinderen veel plezier beleven aan de buurtsportclubactiviteiten. Een moeder zegt hierover: *“Ze zijn iedere keer enthousiast als ze weer mogen trainen. Ze komen iedere keer weer enthousiast van het veld aflopen. Ook zie ik ze tijdens de trainingen veel lachen”*. In verschillende bewoordingen geven ouders aan dat het verkennen van verschillende sporten door middel van de buurtsportclub als positief wordt ervaren, zo zegt een moeder: *“Ik merk dat hij nog niet goed weet wat hij wilt. Daarom is dit een goede oplossing. Hij kan het zo een beetje uitproberen”*. Daarentegen geeft een andere moeder aan dat haar kind niet lid wordt van een sportvereniging omdat: *“Ze vindt het niet leuk om één sport te doen. Ze kan hier uit heel veel sporten kiezen. Zo kan ze elke keer weer wat anders doen”*. Deze moeder geeft aan niet van plan te zijn haar dochter in te schrijven bij een vereniging. Een belangrijke succesfactor is de bereikbaarheid. In verschillende bewoordingen geven ouders aan: *“Het is een goede afstand, lekker dichtbij”*, *“We kunnen hier makkelijk lopend naar toe, dat is wel fijn”* en *“het is heel dichtbij”*. Ouders uit een van de wijken zijn minder te spreken over de vrijblijvendheid van de sportinstuif, een moeder geeft aan: *“Het is een tikkeltje vrijblijvend. Je merkt ook dat sommige kinderen de eerste keer en zijn dan weer weg. Of dan komen weer andere kinderen. De gymzaal is niet altijd beschikbaar en dan gaat daarin iets mis”*. Een ander kritiekpunt is de communicatie vanuit de buurtsportclub en de scholen. Een vader zegt hierover: *“Als een les niet doorgaat, dan hoor ik dat niet van de school, terwijl ik dus wel via school aangemeld heb. Het is dat ik toevallig het 06 nummer heb van de combinatiefunctionaris, zo hoor ik dat. Of de gymzaal is vol, ik noem maar wat ... hoor ik dat niet via de school”*. Een moeder zegt: *“Dat is wel even zoeken naar informatie op het internet, wanneer begint het nou en bij wie moeten we eigenlijk zijn, maar nu hebben we het nummer van de trainer en dan zet ik hem weer op de lijst”*. Een andere moeder vult aan met: *“Het aanmelden zelf ging wel, maar er waren veel onduidelijkheden. Er was bijvoorbeeld niet bekend wanneer de lessen precies zouden plaatsvinden. De dagen en tijden waren onbekend. Dat maakt aanmelden niet erg makkelijk”*. Ouders ervaren verschillende onduidelijkheden, maar weten uiteindelijk wel de weg te vinden naar de buurtsportclub. Mogelijk zijn er ook ouders die door dezelfde onduidelijkheden afhaken en hun kind niet aanmelden.

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

### 2.5 Deelvraag 5: In hoeverre zijn er lokaal specifieke omstandigheden in de wijken die de behaalde resultaten van de instroom in de buurtsportclubs en/of de doorstroom naar reguliere sportverenigingen bevorderen dan wel belemmeren?

Zoals eerder in paragraaf 2.3 beschreven, verschillen de buurtsportclubs op bepaalde onderdelen sterk van elkaar. Naast de in paragraaf 2.3 aangedragen oorzaken hiervan, zijn er een aantal lokaal specifieke omstandigheden die de instroom en doorstroom beïnvloeden. Hieronder wordt onderscheid gemaakt tussen de voorgeschiedenis en de ligging van de buurtsportclubs. Een van de buurtsportclubs heeft in de afgelopen jaren meerdere keren van beweegmakelaar gewisseld. Hierdoor is het aanbod een beetje weggefallen. De beweegmakelaar zegt hierover: *“We hebben heel erg moeite om nu dat aanbod in (noemt wijk) weer goed op te starten”*. Deze buurtsportclub heeft te maken gehad met veel wisselingen van de wacht.

De ligging van de locatie waar de buurtsportclubactiviteit wordt aangeboden speelt een belangrijke rol. Een beweegmakelaar geeft aan: *“Je hebt bijvoorbeeld drie scholen die bij elkaar zitten en naast deze school zit een sporthal waar de activiteiten worden gehouden. Dit is dus bekend terrein voor vele kinderen. We laten de activiteiten aansluiten aan de schooltijden omdat ze veel met een continu-rooster werken. De kinderen kunnen dus op vertrouwt terrein naar de activiteit komen”*. De beweegmakelaar van een andere buurtsportclub onderschrijft ook het belang van de locatie: *“De combinatie-functionarissen hebben daar hun aanbod gegeven, maar die kwamen al wel heel snel met dat het echt heel ver uit de wijk ligt.”* Verder in het gesprek zegt deze beweegmakelaar: *“We moeten weer terug in die wijk”*. Tevens speelt in deze wijk de verkeersveiligheid een rol volgens de beweegmakelaar: *“Wat we bijvoorbeeld horen is dat ze in -deze wijk- moeite hebben om die grote wegen over te steken”*. Hetzelfde beeld komt terug in een andere buurtsportclub. Hier is uiteindelijk besloten om de locatie te verplaatsen waardoor kinderen niet de drukste straat van de wijk hoeven over te steken. De uitkomst van deze verplaatsing is tijdens het schrijven van deze rapportage nog niet bekend.

Tot slot vormen de wachtlijsten bij sommige sportverenigingen een belemmering om door te stromen naar een reguliere sportvereniging. Een sportaanbieder vertelt: *“Ik heb heel veel andere kinderen die drie jaar ... die elke keer uitgeloot waren. Er zijn ook wel meer kinderen die lid willen worden maar daar is gewoon geen ruimte en geen plek.”* Dit resulteert erin dat kinderen meerdere jaren naar de buurtsportclub gaan en geen lid kunnen worden van een andere sportvereniging.



### 3 Conclusie en aanbevelingen

In paragraaf 3.1 is de conclusie van dit rapport opgenomen en in paragraaf 3.2 de aanbevelingen.

#### 3.1 Conclusie

De conclusie wordt geformuleerd aan de hand van de opgestelde deelvragen. Deze deelvragen zijn gebaseerd op de in de aanleiding besproken zestal redenen die mogelijk een rol spelen bij het bereik en effect van de buurtsportclubs. Hierbij wordt deelvraag 3 opgesplitst in de instroom en de doorstroom.

##### 3.1.1 Deelvraag 1: Hoeveel kinderen stromen in bij buurtsportclubs en stromen door vanuit de buurtsportclubs naar sportverenigingen?

De door Harten voor Sport aangeleverde cijfers geven een duidelijk beeld van het aantal deelnemers aan naschoolse- en buurtsportclubactiviteiten per wijk. Omdat er in de aangeleverde cijfers geen onderscheid wordt gemaakt tussen deze twee activiteiten is het niet mogelijk om exact te weten hoeveel kinderen jaarlijks instromen bij de buurtsportclubs. Doordat de doorstroom van buurtsportclubs naar sportverenigingen niet centraal wordt geregistreerd is het niet mogelijk om hier heldere conclusies aan te verbinden.

##### 3.1.2 Deelvraag 2: Wat zijn de kenmerken van de kinderen die instromen bij de buurtsportclubs, gelet op gender, sociaal-emotionele ontwikkeling en het wel of niet lid zijn van een sportvereniging?

Uit de observaties komt naar voren dat de verhouding tussen jongens (48%) en meisjes (52%) nagenoeg gelijk is. De overgrote meerderheid van deelnemende kinderen wordt gevormd door de leeftijdscategorie 6 tot 11-jarigen, namelijk 242 (86%) van de 280 kinderen. Op basis van de observaties en interviews ontstaat het beeld dat kinderen die deelnemen aan de buurtsportclubs niet opmerkelijk meer gedragsproblemen of gezinsproblematiek hebben dan kinderen die sporten in reguliere sportverenigingen. Het beeld van deze kinderen is dat zij een gemiddelde doorsnede vormen van een willekeurige groep kinderen. Dit in tegenstelling tot een in de aanleiding genoemde mogelijke reden, dat er relatief veel kinderen met gedragsproblemen of gezinsproblematiek instromen. Het is bij drie van de vier buurtsportclubs onduidelijk hoeveel van de deelnemende kinderen lid zijn van een sportvereniging. Bij een van de buurtsportclubs is op basis van de digitale inschrijving wel informatie bekend over het sportlidmaatschap van deelnemende kinderen. Hieruit blijkt dat 59 van de 82 kinderen nog geen lid zijn van een sportvereniging. Door het ontbreken van een registratiesysteem bij de drie andere buurtsportclubs is niet vast te stellen hoeveel van de deelnemende kinderen wel of niet lid zijn van een sportvereniging.

##### 3.1.3 Deelvraag 3: Wat zijn volgens professionals en sportaanbieders de succesfactoren en verbeterpunten voor instroom van kinderen bij een buurtsportclub en doorstroom naar een reguliere vereniging?

Deze deelvraag wordt opgesplitst in twee delen, te weten de succesfactoren van de instroom en de succesfactoren van de doorstroom. De verbeterpunten worden als aanbevelingen besproken in paragraaf 3.2.

#### Instroom

De instroom bij de verschillende buurtsportclubs is divers. Dit komt door een verschil in werving, werkwijze en samenwerking. Op basis van de onderzoeksresultaten komen niettemin de volgende succesfactoren naar voren. Een herkenbare, gestructureerde werkwijze verhoogt de instroom van kinderen. Hierbij lijkt bijvoorbeeld de manier van inschrijving (analoog of digitaal) niet doorslaggevend, maar de gestructureerde wijze waarop dit gebeurt wel. Daarnaast bieden digitale inschrijvingen minder

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

administratieve rompslomp. Door het faciliteren van heldere kaders door een beweegmakelaar, weten alle betrokken partijen wat hun rol en verantwoordelijkheid is. Ook is de samenwerking tussen de driehoek sportvereniging, onderwijs en buurtsportclub, waarbij sprake is van korte lijntjes, bekende gezichten en continuïteit van groot belang. Hierbij kan een betrokken vakdocent die goed geïnformeerd is over de buurtsportclub de kinderen stimuleren en informeren en waar nodig praktisch ondersteunen bij bijvoorbeeld het aanmelden. Tevens is het van belang dat een betrokken combinatiefunctionaris verantwoordelijkheid neemt voor zijn eigen handelen en het functioneren van de buurtsportclubactiviteit. Ook is een wervingsmethode die aansluit bij de doelgroep die men beoogt te bereiken belangrijk, waarbij ten slotte eenduidige en correcte informatieverstrekking een succesfactor is.

### Doorstroom

Uit de onderzoeksresultaten ontstaat het beeld dat beweegmakelaars, combinatiefunctionarissen en vakdocenten vanuit hun betrokkenheid de kinderen aanmoedigen om lid te worden van een sportvereniging. Niet alle professionals lijken de doorstroom naar reguliere sportverenigingen te zien als hoofddoel. Wanneer dit wel het geval is, is dit een duidelijke succesfactor. Een combinatiefunctionaris die zowel het naschoolse aanbod als het aanbod bij de sportvereniging organiseert, heeft een voordeel omdat deze combinatiefunctionaris zowel bekend is met de kinderen en ouders als met de doorstroommogelijkheden bij de reguliere sportvereniging. Hiernaast heeft slechts één van de geïnterviewde sportverenigingen een systeem waarmee ze registreren of kinderen doorstromen vanuit een buurtsportclub. Bij andere sportverenigingen wordt hier niet naar gevraagd of komt uit dit onderzoek niet naar voren hoe sportverenigingen dit registreren. Door de eerdergenoemde niet voor handen zijnde registratie is het lastig om over de doorstroom andere succesfactoren te formuleren.

#### 3.1.4 Deelvraag 4: Welke betekenis verlenen kinderen die deelnemen en hun ouders aan de activiteiten van de buurtsportclubs?

Deelnemende kinderen ervaren de buurtsportclub als leuk en gezellig. Hierbij geven kinderen aan dat zij het leuk vinden om met vriendjes en vriendinnetjes te sporten. Ook leren ze door de buurtsportclubs om samen te werken en vriendjes te maken. Tot slot vinden kinderen het fijn dat zij op deze manier in aanraking komen met verschillende sporten. Ouders zien dat hun kinderen plezier hebben tijdens de buurtsportclubs. Een aantal ouders zien de buurtsportclub als manier voor hun kind om een bewuste sportkeuze te maken en zo door te stromen naar een sportvereniging. Andere ouders zien het juist als een geschikt alternatief voor het lidmaatschap bij sportvereniging, omdat de tijden van de buurtsportclubs beter uitkomen, er wachtlijsten zijn bij sportverenigingen, het aanbod van de buurtsportclub laagdrempelig is, de kosten lager zijn en omdat er van ouders minder verwacht wordt bij een buurtsportclub in vergelijking tot een sportvereniging. Bij dit laatste kan gedacht worden aan verplicht vrijwilligerswerk wat veel sportverenigingen van ouders eisen. Dit is een bevestiging van een van de in de aanleiding besproken knelpunten.

#### 3.1.5 Deelvraag 5: In hoeverre zijn er lokaal specifieke omstandigheden in de wijken die de behaalde resultaten van de instroom in de buurtsportclubs en/of de doorstroom naar reguliere sportverenigingen bevorderen dan wel belemmeren?

Lokaal specifiek gezien zijn er twee succesfactoren die de instroom en doorstroom bevorderen. Een succesfactor voor de instroom is de locatie en daarmee de bereikbaarheid van de buurtsportclub. Een korte afstand tot de school en een veilige route hiernaartoe spelen een belangrijke rol. Een andere succesfactor is het aanwezigheid van sportverenigingen in de wijk. Een succesfactor voor doorstroom is het ontbreken van wachtlijsten bij lokale sportverenigingen. Zo kunnen kinderen die enthousiast zijn geworden door de buurtsportclub direct doorstromen.

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

### 3.2 Aanbevelingen

Op basis van de conclusie worden aanbevelingen geformuleerd. Deze worden besproken aan de hand van zeven relevante thema's.

#### 3.2.1 Doelstelling

Zorg dat de geformuleerde doelstelling van de buurtsportclubs bekend is én breed gedragen wordt door alle betrokken professionals en vrijwilligers.

#### 3.2.2 Eigenaarschap

Besteed aandacht aan de afstemming over de rolverdeling, verantwoordelijkheid en eigenaarschap van de buurtsportclub tussen sportverenigingen, beweegmakelaars en combinatiefunctionarissen. Dit draagt tevens bij aan de samenwerking binnen de driehoek.

#### 3.2.3 Inschrijving

Kies een inschrijfmethode (analoog of digitaal) die aansluit bij de werkwijze van de buurtsportclub. Zorg ervoor dat deze inschrijving gestructureerd en consequent wordt toegepast. Het lijkt dat digitale inschrijvingen minder administratieve rompslomp geeft en daardoor makkelijker toepasbaar is, echter bestaat de zorg dat dit in sommige wijken niet aansluit bij de doelgroep.

#### 3.2.4 Registratie

Registreer bij het inschrijven bij een buurtsportclub of een kind wel of niet lid is van een sportvereniging. Zo kunnen professionals de kinderen die nog geen lid zijn gericht aanmoedigen en ondersteunen om lid te worden van een sportvereniging. Door sportverenigingen te stimuleren om bij aanmeldingen van nieuwe jeugdleden te registreren of zij doorstromen vanuit een buurtsportclub kan meetbaar worden gemaakt wat de impact is van de buurtsportclub. Hiervoor is het contact en de samenwerking tussen de buurtsportclub en sportvereniging essentieel. De combinatiefunctionaris kan hierin een sleutelrol spelen.

#### 3.2.5 Werving

Zorg ervoor dat de wijze van werving aansluit bij de doelgroep. Een factor waar rekening mee gehouden kan worden is de mogelijke laaggeletterdheid van ouders. Dit kan door taalniveau B1 te gebruiken als uitgangspunt voor teksten. Taalniveau B1 staat voor eenvoudig Nederlands. Hierbij kan gedacht worden aan:

- Duidelijke titel en tussenkoppen
- Actieve schrijfstijl met voorbeelden
- Eenvoudige woorden die iedereen kent
- Korte en duidelijke zinnen

Tevens kan meer worden ingezet op outreachend werken om professionals te stimuleren de doelgroep face-to-face te benaderen. Hiernaast is de bekendheid van de combinatiefunctionaris met en voor de doelgroep van belang. Continuïteit van de combinatiefunctionaris is aan te bevelen. Tot slot is het eenduidig en correct verstrekken van de juiste informatie over de buurtsportclub belangrijk. Bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat de website up-to-date is, de informatie op de flyer klopt en dat alle professionals dezelfde informatie verspreiden. Hierbij moet rekening gehouden worden met dat per 25 mei 2018 de Algemene verordening gegevensbescherming van toepassing is. Dit is van invloed op de correspondentie met ouders en kinderen.

#### 3.2.6 Samenwerking binnen de driehoek onderwijs, sportverenigingen en beweegmakelaars

Faciliteer de vakdocenten, zodat zij hun belangrijke rol kunnen uitvoeren. Daarnaast is een nauwere samenwerking tussen vakdocenten en combinatiefunctionarissen van belang, waarbij zij bijvoorbeeld al voorafgaand aan het bezoek van een combinatiefunctionaris aan de les van een vakdocent contact

## Van buurtsportclub naar sportvereniging

met elkaar hebben. Door dit contact kan er een betere afstemming plaatsvinden, waardoor de combinatiefunctionaris op de hoogte is van de doelgroep. Tevens kan de vakdocent bij leerlingen de buurtsportclub eerder onder de aandacht brengen. Ook is een nauwe samenwerking tussen beweegmakelaars en schoolcoördinatoren aan te bevelen. Dit zorgt ervoor dat zij van elkaar op de hoogte zijn en er op organisatieniveau afstemming kan plaatsvinden. Ook het contact tussen de sportverenigingen, beweegmakelaars en combinatiefunctionaris is hierbij van belang. Dit kan gerealiseerd worden door een aantal overlegmomenten per jaar te organiseren, waar de buurtsportclub op de agenda staat.

### 3.2.7 Rol combinatiefunctionarissen

Door de verantwoordelijkheid van het wel of niet slagen van een buurtsportclubactiviteit meer bij de combinatiefunctionaris te leggen, wordt een hogere instroom verwacht. Wanneer dit niet het geval is kan de beweegmakelaar met de combinatiefunctionaris in overleg gaan. Daarnaast wordt aanbevolen om combinatiefunctionarissen te stimuleren actief de doelgroep te benaderen, waarbij zij hun manier van werken aan laten sluiten op de specifieke doelgroep.

## Bronnenlijst

Bailey, R., Hilman, C., Arent, S., & Petipas, A. J. (2013). Physical activity: An underestimated investment in Human Capital? *Journal of Physical Activity and Health*, 10, 289-308.

Boeije, H. (2014). *Analyseren in kwalitatief onderzoek* (2<sup>e</sup> druk). Amsterdam: Boom Uitgevers.

NOC\*NSF (2016). *KISS rapportage gemeente Utrecht. Peiljaar 2015*. Arnhem: NOC\*NSF.

Schipper-Van Veldhoven, N. (2016). *Sport en lichamelijke opvoeding in pedagogisch perspectief, een gouden kans*. Zwolle: Windesheim.