



PPS in perspectief: resultaat of risico

De overheid wil steeds vaker samenwerken met bedrijven: Publiek-Private Samenwerking (PPS). Werkt PPS ook als we mensen aan het sporten en bewegen willen krijgen? En hoe pakken we dat aan?

Over hoe gemeenten en bedrijven samenwerken in lokale sportstimulering



Samenwerking kan lonen

Sport en bedrijven werken sinds mensenheugenis samen. Op vele manieren zijn zij van betekenis voor elkaar. Het bedrijfsleven profiteert dankbaar van de gezondheid, de ontspanning, de inspiratie en de exposure die sport brengt. De sport op zijn beurt heeft baat bij de financiële middelen en kennis en kunde van het bedrijfsleven. Precies hierom richtte VNO-NCW ruim tien jaar geleden, samen met enkele andere betrokken partners, de stichting Sport & Zaken op, die beide werelden succesvol met elkaar in contact brengt en Publiek-Private samenwerkingen realiseert.

Verwacht mag worden dat bedrijfsleven en sport in de toekomst nog meer voor elkaar kunnen gaan betekenen. Met het ouder worden van werknemers, de verhoging van de pensioengerechtigde leeftijd en het verder uitbannen van bewegen uit ons dagelijks leven, wordt vitaliteit van werknemers steeds belangrijker en actieve sportbeoefening op ieder niveau draagt daaraan bij. Een economie waarin alles draait om contacten en mensen die men kent, heeft bovendien baat bij nieuwe en vitale netwerken. In een versplinterende samenleving, waarin vaak segregatie bestaat, is sport heel krachtig om te verbreederen en verzusteren.

De sport ziet zich geconfronteerd met processen van professionalisering en verzakelijking en heeft behoefte aan een bedrijfsmatige benadering. In die zin zijn sport en bedrijf onlosmakelijk met elkaar verbonden en hebben zij elkaar nodig in de strijd om sportief danwel financieel eremetaal. Laten we ophouden elkaar te zien als aanvulling op het gat in de begroting en als lastige bordenverkopers, maar zie elkaar als mogelijke partners om samen goede dingen tot stand te brengen.

In dit nieuwe magazine van het programma Sport en Bewegen in de Buurt een aantal voorbeelden van Publiek-Private Samenwerking. Opvallend is het veelvuldig voorkomen van de termen: uiteindelijk, toch heel anders, in beweging krijgen, draagvlak, verbinden, lastig, lange adem. Het is niet makkelijk, het is anders. Maar uiteindelijk wel de moeite waard.

Bedrijven, sport en gemeente: kijk over de schutting heen, ga onbevooroordeeld een gesprek aan over heden en toekomst en kijk oprecht geïnteresseerd of je samen verder kunt komen dan je alleen zou komen.

**Hans de Boer,
Voorzitter VNO-NCW**

Samen bereik je meer dan alleen

Maatschappelijke doelen

Hoe zorgen we ervoor dat maatschappelijke doelen als goed onderwijs, betere wegen of gezonde leefstijl worden bereikt? Neem een maatschappelijk doel als gezondheid; we zien graag dat overgewicht afneemt en dat de Nederlander meer gaat bewegen. Dit wordt niet bereikt als alleen de overheid het verkondigt. Ook de scholen, de zorginstellingen, bedrijven en bijvoorbeeld projectontwikkelaars zullen hun bijdrage moeten leveren. En bij voorkeur in afstemming met elkaar. Door les te geven over gezondheid, door het goede voorbeeld te geven, door te adviseren om meer te gaan bewegen, door huizen en wijken zo inrichten dat mensen makkelijk de trap nemen, buiten een balletje gaan trappen of met hun rollator een wandeling gaan maken.

Publiek-Private Samenwerking (PPS) wordt door het kabinet gezien als een kansrijke formule om het maatschappelijke doel: 'de gezonde keuze de makkelijke maken' te realiseren. Door het stimuleren van samenwerking tussen gemeenten, de sportsector (publiek) en bedrijfsleven (privaat) kan dit maatschappelijke doel worden gerealiseerd.

Definitie en afbakening PPS

De term PPS -Publiek-Private Samenwerking- komt oorspronkelijk uit de hoek waarin bij de aanbesteding van grote infrastructurele projecten de overheid aanvullende (maatschappelijke) afspraken maakte met de uitvoerder. De laatste jaren wordt ook op andere terreinen, zoals de sport, gesproken over PPS. Meerdere definities van PPS zijn in omloop. Zonder er een tekort te willen doen (en de definities tonen overeenkomsten) baseren we ons in dit magazine op de volgende definitie.

Een PPS is een tijdelijk samenwerkingsverband tussen twee of meer organisaties uit publieke én private sectoren, die middelen, risico's en opbrengsten delen om individuele organisatiedoelen, gezamenlijke samenwerkingsdoelen en maatschappelijke doelen te behalen.

[bron: Vos en Tjemkes, 2013]

Met publieke partner wordt bedoeld: alle overheidsorganisaties. Private partners zijn -logisch- geen overheid. Strikt genomen onderscheiden Vos en Tjemkes nog een derde groep potentiële partners: maatschappelijke organisaties, die de sociale of ideële belangen van specifieke doelgroepen behartigen. In de praktijk vervullen maatschappelijke organisaties vaak een rol die in het verlengde ligt van publieke taken.

Toegegeven, elk contract tussen een overheid (publiek) en een bedrijf (privaat) impliceert een samenwerking. De 'samenwerking' in een PPS-constructie gaat echter verder. Beide partijen maken ruimte om de vooropgestelde resultaten creatiever te behalen. Samen wordt meer bereikt dan door de individuele partners alleen. Dit laatste is een belangrijke eigenschap van PPS.

Commerciële bedrijven hebben zich altijd al weten te verbinden met, veelal landelijke en toonaangevende, sportevenementen. Ook op lokaal niveau zijn er veel voorbeelden van shirt- en bordssponsoring of andere vormen van reclame en marketing. Sponsoring, een donatie van geld aan de plaatselijke voetbalclub, is echter nog geen PPS. Ook bij een fusie of overname, een inkoopovereenkomst of cofinanciering is geen sprake van gelijkwaardige partners. PPS gaat een stap verder. Hierin zijn lokale samenwerkingsverbanden tussen private en publieke partijen meer gebaseerd op maatschappelijke en langdurige betrokkenheid.

4 VRAGEN OM EEN PPS VAST TE STELLEN

We spreken van PPS als de volgende vragen positief kunnen worden beantwoord.

- 1** Gaat het om samenwerking tussen publieke en private partij(en)?
- 2** Zijn de partners gelijkwaardig?
- 3** Is, naast het doel dat beide organisaties willen behalen, er een breder maatschappelijk doel dat de één niet kan bereiken zonder samenwerking met de andere partij?
- 4** Is sprake van investeringen vanuit beide (of meer) partijen? Denk aan investeringen in mensen, middelen, media, 'munten' en 'massa'.

Omdat ook de lokale overheid zich steeds meer terugtrekt, kiezen lokale partijen vaker voor Publiek-Private Samenwerking (PPS) als middel om doelen te behalen waarvoor de overheid geen mogelijkheden (meer) heeft. Inmiddels hebben we meer dan 50 jaar ervaring met Publiek-Private Samenwerking. Kunnen we stellen dat PPS ook echt de beoogde resultaten oplevert, of zijn we elkaar vooral aan het bezighouden en is verdere bezinning aan de orde?

De baten en lasten van Publiek-Private Samenwerking

Aan het eind van de 20e eeuw werden door Jacobs ('Systems of survival', 1992) en Bovens ('De integriteit van de bedrijfsmatige overheid', 1996) kritische noten gekraakt over de vermeende tegenstellingen tussen overheid en het bedrijfsleven bij het bereiken van publieke doelen. Het bedrijfsleven ambieert immers van oorsprong eigen leiderschap, snel resultaat, winst, eigenbelang en geheimhouding. Dat druist in tegen openbare, democratische en duurzame waarden van de overheid. De Canadese Naomi Klein waarschuwde in haar boek 'No logo' (2000) zelfs voor een verregaande en rampzalige verstengeling van bedrijfsbelangen in openbaar bestuur en de openbare ruimte.

Ommekeer in denken

Na de financiële crisis van 2008 heeft een ommekeer in denken plaatsgevonden. Vos en Tjemkes oordelen in 'Samen werken, samen winnen' (2013) veel positiever over PPS: publieke partijen gebruiken deze vorm om publieke taken effectiever en efficiënter in te zetten en uit te voeren. Door samenwerking krijgen ze toegang tot financiële middelen, netwerkcontacten en kennis die kan bijdragen aan maatschappelijke doelen. Daarbij kunnen betrokkenen ook beter experimenteren met creatieve en innovatieve oplossingen.

PPS in sport en beweging; noodzakelijk enthousiasme

Samenwerking tussen bedrijfsleven en de sportsector dateert eveneens van de vorige eeuw. Dit betrof in eerste instantie vooral de sponsoring van de topsport. Inmiddels is het bedrijfsleven onlosmakelijk aan sportclubs, competities, sportmedia, accommodaties, kleding en mediaprogrammering verbonden via sterke, internationale merken. Ook lokaal is voor de breedtesport vooral sponsoring de gekijkte samenwerkingsvorm. Steeds meer beleidsmakers en bestuurders zien sport en beweging als middel om maatschappelijke en/of organisatorische doelen te realiseren. In de route naar de 'participatiesamenleving' legt de overheid meer verantwoordelijkheid voor langdurige (thuis)zorg, ondersteuning en dagopvang neer bij de burger. Vooral de bestrijding van de gevolgen van de welvaart (stijgende ouderdom), welvaartsziekten (obesitas, diabetes maar ook recreatieve ongevallen) en welvaartsgewoonten (commercialisering van de zorg) worden daarmee weer een verantwoordelijkheid van de bevolking. In die zin is het enthousiasme van de overheid voor PPS op maatschappelijke terreinen voor gezondheidsbevordering obligaat; de overheid wil en kan er zelf geen zorg meer voor dragen. De vraag is alleen: helpt het ook op de lange duur om staatszorg in te ruilen voor particulier initiatief?

Morele zorgen

Inmiddels zijn opnieuw kritische geluiden te horen over PPS. Klijn en Van Twist concludeerden in 'PPS in Nederland: retoriek of bloeiende praktijk?' (2007) dat PPS-projecten doorgaans niet het gewenste resultaat hebben opgeleverd. Projecten verliepen volgens de auteurs moeizaam door onvoldoende bestuurlijk commitment, tekort aan middelen of een gebrek aan interesse bij private partijen. Na verloop van tijd werd de haalbaarheid regelmatig betwijfeld. Nog altijd hebben overheden en bedrijven niet gelijklopende doelen. Terwijl de overheid sport en bewegen vooral wil verbinden aan begrippen als gezondheid en vitaliteit, verbinden producenten van alcoholische dranken zich zonder belemmering aan (inter)nationale sportcompetities of dansmanifestaties. Ook het exploiteren van gezondheidszorginstellingen door een bekende fast-foodketen hoort bij dit fenomeen. We zijn er inmiddels aan gewend, ook al omdat de initiatieven zich protocolair wel weten te voegen naar de mores van de sector. Lokaal investeren bedrijfsleven en gemeenten vooral in het realiseren van incidentele beweegprojecten, waarvan de duurzaamheid en de gezondheidseffectiviteit te betwijfelen is. Dergelijke investeringen leggen wel een behoorlijk beslag op de overheids capaciteit. Weegt een stevige financiële investering in een wijkspeeltoestel qua potentiële gezondheidswinst wel voldoende op tegen structurele gemeentelijke gezondheidsprojecten voor de jeugd op de lange termijn?

Weg met PPS?

In dit magazine vindt u veel voorbeelden van PPS initiatieven. Het beeld dat ontstaat uit de verhalen van de betrokkenen in dit magazine is, dat zij een lange adem moeten hebben, opmerkzaam moeten zijn voor het betrekken van een veelheid aan partners en bestand moeten zijn tegen bureaucratie, innovatievrees en bestuurlijke koudwatervrees.

De mensen die in deze artikelen aan het woord komen zijn zonder uitzondering pioniers die de grenzen verkennen van wat een Publiek-Private Samenwerking vermag. Zij realiseren doelen die anders niet tot stand zouden zijn gekomen, ongeacht de vragen die zij soms zelf hebben over de duurzaamheid en effectiviteit ervan op de lange termijn. Maar zonder deze voorbeelden zouden we de doelgroepen die we willen bereiken met beweegaanbod en gezondheidsactiviteiten veel minder of zelf helemaal niet bereiken. Deze pioniers verdienen de kans om te leren hoe die duurzame doelen in de toekomst beter geborgd kunnen worden. Daarom alleen al verdienen zij het respect en de ruimte om verder te pionieren. Er is immers nauwelijks een alternatief: de kiezers hebben gekozen voor een overheid die zich minder met hen bemoeit. Daarmee wordt PPS een noodzakelijke keuze, wat de deskundigen daarover ook mogen vinden. ◀

Steeds meer beleidsmakers, bestuurders en bedrijven zien sport en beweging als middel om doelen te realiseren.

Spraakverwarring...



Ronald Jas, eigenaar van Twiga Communicatie, servicebureau voor maatschappelijke projecten en programma's.

Met dank aan Tim Bödicker, USBO student bij Sport & Zaken, uit wiens scriptie 'Samenwerking op hoog niveau?' informatie voor dit artikel is gebruikt.

Op loopafstand, betaalbaar e

Sinds 2 mei van dit jaar heeft de wijk Kronenburg in Arnhem zijn eerste Pop-Up Buurtfitness. Dit is geen reguliere fitnessgelegenheid maar een tijdelijke voorziening, gericht op wijkbewoners die doorgaans niet sporten of bewegen. Een initiatief van de lokale Recreatieve SportVereniging Vredenburg (RSVV), het sportbedrijf van de Arnhemse gemeente en de fitnessonderneming FormUpgrade. Een samenwerking van uiteenlopende lokale partners met een tijdelijke vestigingsplaats maar een structurele bedoeling.

Lucas Hullegie, projectadviseur van de Pop-Up Buurtfitness, oogt als een tevreden mens. Het is uiteindelijk dan toch gelukt. De eerste etage van het leegstaande kantoorpand dat tussen de Krajicek Playground en het Kronenburg winkelcentrum ligt, is de afgelopen maanden getransformeerd tot een heuse sportschool. Waar eerst vergaderingen plaatsvonden en druk werd getelefoneerd, wordt nu zumba-les gegeven door sportleiders van de omnisportvereniging RSVV en worden circuittrainingen gegeven door medewerkers van FormUpgrade. Toch is er ook een fitnesscentrum op redelijke afstand van hier. Vanwaar dit initiatief?

Wat wil de (nog) niet sporter van Kronenburg?

Ongeveer een jaar geleden werd het idee geboren. Het Sportbedrijf Arnhem wilde sportaanbieders helpen om met behulp van een Sportimpuls-subsidie nieuw aanbod te ontwikkelen voor de bewoners van wijken in de stad Arnhem waar –in verhouding– weinig wordt gesport en bewogen. De wijk Kronenburg is bijzonder omdat de 2417 bewoners allemaal zijn gevestigd rondom een groot winkelcentrum, waarvan vastgoedbedrijf Wereld-

have NV eigenaar is. Door het ruimtebeslag van het winkelcentrum en de dichte bebouwing (79% van de wijk bestaat uit steen) zijn er geen sportvoorzieningen of ander sportaanbod in de wijk. In de omliggende wijken is enkel een fitnesscentrum gevestigd. Al eerder was een Krajicek Playground gekomen, maar dat bleek niet alle wensen van bewoners te kunnen vervullen. In het nieuwe project, met tijdelijke financiering uit de Sportimpuls, werden eerst de wensen van bewoners in de wijk geïnventariseerd. Feiten zijn dat de sportparticipatie (41% in 2008) en gemiddelde inkomen erg laag zijn, bewoners komen weinig de wijk uit en de werkloosheid is hoog. Er bleek evenwel een vraag te bestaan naar een breed en flexibel sport- en beweegaanbod met goede begeleiding. Geen competities en verplichtingen maar gewoon lekker sporten en bewegen voor volwassenen en senioren in eigen wijk.

Zoeken naar locatie

De moeilijkheid was in eerste instantie het vinden van een centraal gelegen locatie die goed per voet of fiets bereikbaar was. Hullegie kwam via een actieve wijkbewoner in contact met Wereldhave, de eigenaar van

Tijdelijke inrichting

De voorwaarde van tijdelijkheid inspireerde de initiatiefnemers tot de term 'Pop-Up Buurtfitness'. Inrichting, materialen en instrumenten kunnen in een tijdbestek van drie uur uit het pand worden verwijderd. Dit betekent: lichte materialen, een in tegels te leggen en ook weer op te pakken dansvloer, losse bankjes in de kleedruimten. Benodigde materialen werden verkregen van partners en particulieren of werden speciaal gemaakt. Een verenigingslid maakte een aantal frisse kleedbankjes. Twee behangtafels werden gepromoveerd tot overlegtafel.

De formele weg vergt geduld

Minder vlot verliep de formele route. Lucas Hullegie: "We hadden het vergunningenparcours wel iets onderschat. Er bleken nogal wat vergunningen nodig voor een tijdelijke wijziging van de bestemming van het gebouw, wijziging omgevingsvergunning en melding op activiteitenbesluit, samen goed voor drie maanden. De gemeentelijke afdeling Economische Zaken en Omgevingsdienst was gelukkig erg behulpzaam. Deze was als verantwoordelijke voor het transitieteam Leegstaande Kantoren betrokken, en heeft het proces soepel helpen verlopen. Daarnaast was nodig dat het bestuur van de omnisportvereniging RSVV achter het idee ging staan en het wilde uitvoeren. Het was voor hen ook even wennen aan een heel andere aanpak, maar de potentie van een bereik van mensen die anders niet de weg naar de sportvereniging vinden, heeft hen overtuigd.

Na de opening

De Pop-Up Buurtfitness was begin juli zo'n twee maanden open. Inmiddels zijn in de eerste weken circa 30 deelnemers afgekomen op het aanbod. Dit na een aantal wervingsactiviteiten in de buurt zoals het huis aan huis verspreiden van wervende flyers. Doelstelling is uiteindelijk 200 bewoners regelmatig te ontvangen, zo'n 10% van de populatie. Samen met Stichting Sport & Zaken onderzoekt Hullegie de mogelijkheden om winkeliers en personeelsleden in en rond het winkelcentrum Kronenburg te betrekken. De Pop-Up fitness

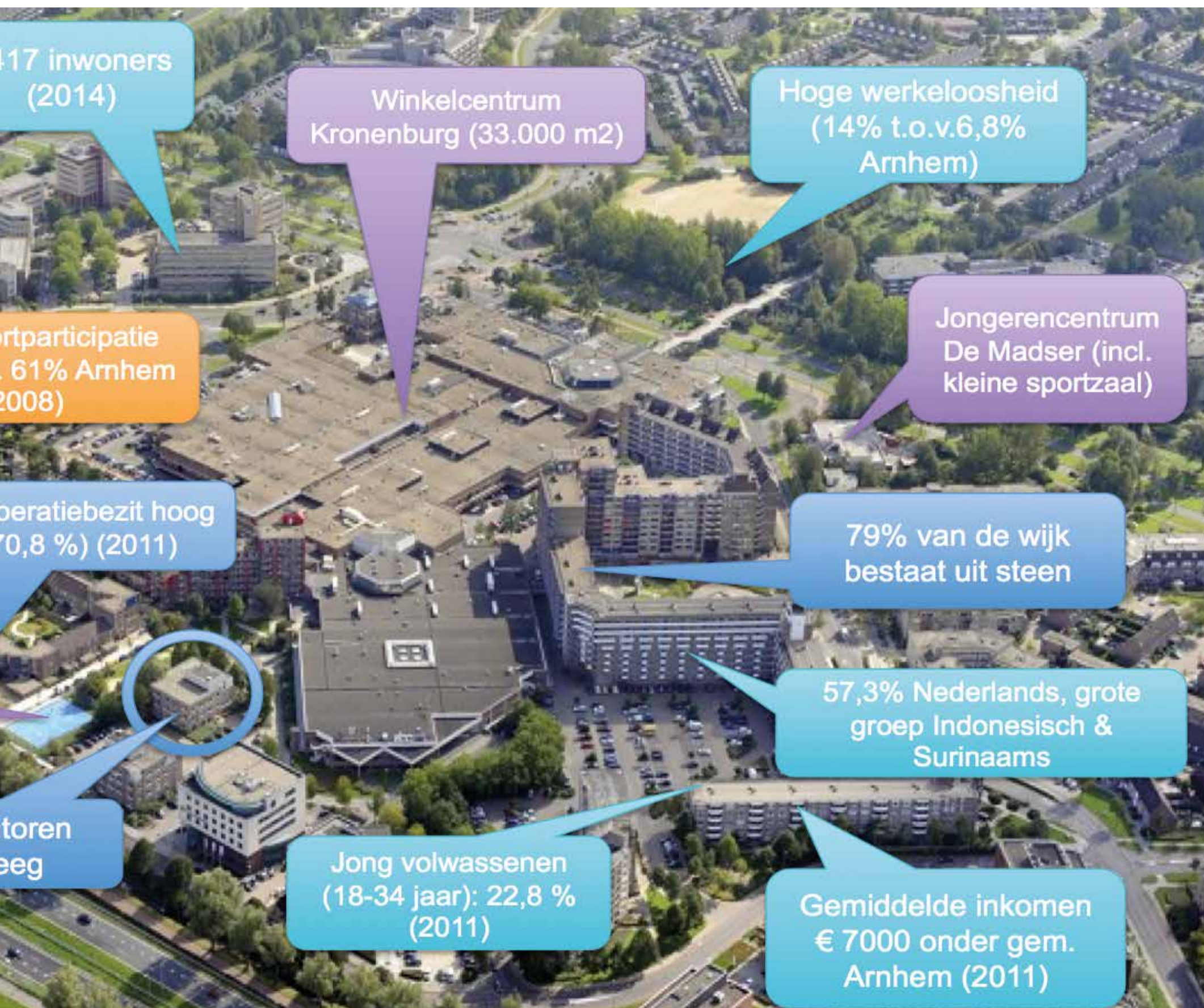


ligt immers direct naast het winkelcentrum en is goed bereikbaar voor kantoorpersoneel dat elders in de wijk woont. De lage deelnameprijs (mogelijk omdat de sportschool gerund wordt door een vereniging) maakt het aantrekkelijk voor mensen om in te stappen, na een gratis proefperiode.

Straks weer weg?

Gaat het Pop-Up fitnesscentrum straks weer gewoon dicht, als Wereldhave een koper of nieuwe huurder heeft gevonden? Hullegie: "We hopen in deze tijdelijke locatie wijkbewoners te motiveren weer in beweging te komen en een groep sporters te bereiken waarmee de RSVV het aanbod kan voortzetten. Als we eenmaal enige bekendheid en zo'n 200 regelmatige bezoekers hebben, verwachten we snel een structurele locatie te vinden, mocht het pand worden verkocht of verhuurd. De wijk heeft immers veel leegstaande locaties. Ook daar zal de inrichting laagdrempeligheid, tijdelijkheid en flexibiliteit uitstralen. Het hoort een beetje bij het hele idee. Maar het is wel degelijk de bedoeling om het initiatief uiteindelijk structureel voort te zetten."

n misschien wel blijvend



Wat kan Lucas nog als tip meegeven voor andere initiatiefnemers die aan de slag willen? "Maak een goede analyse van de wijk en behoeften van wijkbewoners en betrek alle stakeholders (ook wijkbewonersinitiatieven en bedrijven!) er vroeg bij. Ben een beetje brutaal, ga dus echt persoonlijk langs de partners die je nodig hebt en heb geduld. Het duurt echt even voor mensen aan een nieuw initiatief gewend zijn, het begrijpen en er ook enthousiast voor raken. En tot slot: je moet er wel zelf echt in geloven, anders werkt het niet". ◀

Zie ook: www.popupbuurtfitness.nl, www.rsv.nl



Concept Pop-Up Buurtfitness

Pop-Up, wisselende locaties en slechts binnen drie uur te verhuizen.

Pop-Up:

- Tijdelijke sportlocatie
- binnen drie uur te verhuizen

Buurtfitness:

- Betaalbaar: RSVW lidmaatschap
- Behoeftegericht & recreatief
- Professionele begeleiding
- Samen met bewoners
- Dicht bij huis



Hoe bouw je een sportdorp?

Sportdorp is een interventie van het Huis voor de Sport Groningen en Sportkracht 12. Een Sportdorp is een samenwerkingsverband van sportverenigingen en andere partijen in een wijk of dorpskern met als doel zoveel mogelijk inwoners vanuit hun eigen behoefte meer en vaker te laten sporten. In Velp bouwen No Sijben en Dorien Everaars aan het Sportdorp Velp. Een kijkje in de bouwkeuken.



Samenwerkingsverband tussen sportaanbidders, wijk- ouderen-, jongerenwerk de gemeente en de woningbouwvereniging

No Sijben en Dorien Everaars werken sinds een jaar aan het opbouwen van een lokaal netwerk dat gezamenlijk Sportdorp Velp zal gaan optrekken. De bedoeling is het creëren van aanbod op het gebied van sport en bewegen in Velp-Zuid, een wijk met aanzienlijke sociale achterstandsproblematiek. De sport- en beweegparticipatie van de bevolking blijft achter ten opzichte van de wat beter gesitueerde wijken eromheen. Naar voorbeeld van 'grote broer' Arnhem namen Dorien en No een jaar geleden het initiatief tot een subsidieaanvraag in het kader van de Sportimpuls, om in Velp ook met de interventie te starten.

Theorie en praktijk

Aan de basis van het sportdorp ligt het opzetten van een samenwerkingsverband met vertegenwoordigers van de gemeente, verenigingen, aanbieders van ouderenwerk, jongerenwerk, wijkverenigingen, woningbouwverenigingen en onderwijsinstellingen. Het doel is vooral om de structurele samenwerkingsmogelijkheden te verkennen. Het gaat om een laagdrempelig aanbod dat dichtbij de doelgroep op voor hen gunstige voorwaarden kan worden aangeboden. Denk bijvoorbeeld aan sportactiviteiten voor basisschoolleerlingen rondom de schooltijden in of bij de school, maar ook aan loopactiviteiten voor ouderen in hun eigen wijk, die op geschikte tijden en onder professionele begeleiding plaatsvinden.

Creative behoeftepeiling

De eerste stap in de interventie is een behoeftenonderzoek onder wijkbewoners. In de praktijk is dit nog niet zo eenvoudig want het schriftelijk enquêteren van bewoners van een sociale achterstandswijk levert

doorgaans een te lage respons op. Om basisschoolleerlingen, 55+ ers, kwetsbare ouderen en mensen met een beperking in de buurt te bereiken, moesten creatieve onderzoeksmethoden worden gezocht. Dorien Everaars: "Zo hebben we scholen gevraagd mee te werken aan een onderzoek onder ouders. Dat vond plaats op de dag van de tienminutengesprekken, een jaarlijks gesprek tussen docenten en ouders. Door aanwezig te zijn in de wachtruimten konden gesprekken worden gevoerd met meer dan 80 kinderen en hun ouders."

Tussen wens en droom

De behoeftepeiling gaf een geheel ander beeld van de gewenste beweegactiviteiten dan de projectleiders

met dalende ledenaantallen en verminderde subsidie? Die hebben niet zoveel tijd en zin om te vergaderen, want de competitie of de training moeten draaien. Anderzijds werken we samen met welzijnsinstellingen en gemeentelijke partners. Die zijn veel meer gewend aan structureel overleg, hebben daar ook meer tijd voor en zijn er vaak meer bedreven in. We hebben ze aanvankelijk allemaal bij elkaar gehaald, maar al snel zagen we in dat elk van deze groepen zijn eigen tempo en gewoonten heeft. Nu hebben we dat in eerste instantie gescheiden en later, als de belangen beter zijn gedefinieerd, komt het weer samen".

Waarom meedoen?

Voor verenigingen biedt Sportdorp Velp niet de garantie dat hun ledenaantal gaat groeien. Wel biedt het andere mogelijkheden. Dorien Everaars: "Door elkaar te leren kennen in het netwerk, wordt het inzicht in elkaars mogelijkheden groter. De tennisvereniging ziet nu leden verdwijnen naar de naastgelegen hockeyvereniging. Door diezelfde hockeymeiden op andere momenten tennistraining aan te bieden, kunnen ze worden behouden. Als we de trainingstijden onderling afspreken, is dat goed mogelijk". No Sijben: "Een ander voordeel voor de verenigingen is het kunnen opvangen van kaderproblemen. Alle clubs hebben last van hetzelfde: te weinig vrijwilligers, veel druk op slechts enkele bestuurders, administratie die zich bij uitval opstapelt. Je kunt elkaar helpen bij uitval, of samen optrekken bij subsidieaanvragen of wervingsacties in de buurt". Dorien Everaars: "Ook een voordeel is dat in ons netwerk veel instellingen en partijen in de buurt elkaar leren kennen. Zo zijn er afspraken gemaakt tussen het Rijnstate Ziekenhuis en een gezondheidscentrum in de buurt. Vaak kunnen verenigingen instappen in de sport en beweegdoelen van deze instellingen. Het biedt tevens kansen om te weten hoe ze met de gemeente om moeten gaan, hoe dat werkt in de communicatie en de politieke cultuur".

Toekomst

Dorien Everaars: "In september zullen de eerste activiteiten in de wijk van start gaan. Als het aantrekt, willen we het netwerk ook vergroten met bedrijven hier in de buurt. Daar zijn al contacten mee, maar eerst wilden we met de huidige partners beginnen. We denken niet meteen aan geld, maar ook weer aan samenwerking. Met inzet, accommodatie en gebruik van elkaars netwerken komen we een heel eind." ◀

"Wij hadden verwacht dat de ouders wat meer collectieve teamsporten zouden vragen, In plaats daarvan wilden veel ouders en kinderen liever individuele vechtsporten."

vooraf dachten. Dorien Everaars: "Wij hadden verwacht dat de ouders wat meer collectieve teamsporten zouden vragen, zoals voetballen of hockey. In plaats daarvan wilden bijvoorbeeld veel ouders en kinderen liever individuele vechtsporten, zoals karate of kickboksen. Daar hebben we wel even een switch moeten maken". No Sijben: "We zetten nu op die sporten in om naderhand, als de deelname wat structureler is, ook weer een uitstroom naar teamsporten te kunnen opwekken. Het heeft tijd nodig om eerst te verleiden tot überhaupt bewegen, en daarna andere doelen te kunnen stellen".

Reikwijdte van partners

In het project wordt gewerkt met uiteenlopende groepen. No Sijben: "Enerzijds zijn er de verenigingen. Dat zijn allemaal vrijwilligers met eigenlijk maar één zorg: hoe kunnen we volgend jaar verder met de vereniging,



Meer dan een goede buur

Als je al jaren goede burens bent, gaat samenwerken makkelijker. Bij scheepsbouwer IHC Merwede en de voetbalvereniging de Zwerver, beide gelegen onder de rook van Kinderdijk, is deze relatie wel tot in de puntjes uitgewerkt. Het laat zien hoe historische banden een zorgvuldige versterking van elkaars belangen kunnen bewerkstelligen, ook in sport en bewegen.

Zonder de voorganger van IHC Merwede, JNK Smit, was er geen VV de Zwerver geweest. JNK Smit stelde in de jaren '30 van de vorige eeuw eigen grond beschikbaar voor de voetbalclub voor het symbolische bedrag van één gulden per jaar (ongeveer een halve euro). Hier stond tegenover dat voor wedstrijden en toernooien geen entreegeld gevraagd zou worden. De vereniging is bijna 80 jaar later uitgegroeid tot een voetbalvereniging met 530 leden op een inwonertal van 900 personen. Ze bezit een aantal voetbalvelden en een eigen clubhuis dat ook wordt gebruikt voor bedrijfs-sportactiviteiten. De accommodatie ligt, nog steeds, op zo'n 100 meter van IHC Merwede.

Sportieve verhoudingen

Enkele jaren geleden spraken de gezondheidsmanager van IHC Merwede en de toenmalige voorzitter van VV de Zwerver met elkaar over het verstevigen van de relatie. Er bestond een goede persoonlijke 'klik' tussen beiden, waardoor ze sindsdien naar elkaar toe zijn gegroeid.

Meer dan voetbal alleen

In de toekomst zal de samenwerking nog sterker worden door het organiseren van een prestatie-loop waarbij de kantine als opvangpunt zal fungeren. Zo nu en dan organiseert de gezondheidsmanager van IHC een demonstratie voor hardlopers.

Zakelijk ook gezond

De activiteiten die worden ondernomen zijn opgenomen in een heus contract. Bij het opstellen daarvan wordt specifiek gekeken naar de behoefte van de deelnemers. Ook de kosten worden vastgelegd. IHC Merwede vergoedt de activiteiten grotendeels uit het sportbudget of via een kleine bijdrage van de medewerkers. In het sponsorcontract is vastgelegd dat IHC Merwede de accommodatie mag gebruiken, maar ook het aantal sponsorpassen dat aan het bedrijf ter beschik-

king wordt gesteld om kosteloos wedstrijden bij te wonen van het eerste elftal. Het contract bevat daarnaast ontbindende voorwaarden.

Ook buiten het contract om worden goede afspraken gemaakt over het vervolg. Na een activiteit, bijvoorbeeld het voetbaltoernooi, wordt gezamenlijk teruggekeken naar de plus- en minpunten van beide kanten en hoe dat in de volgende edities verbeterd dan wel voorkomen kan worden.

VV de Zwerver krijgt voor deze inzet een redelijke financiële vergoeding en zet daarvoor als tegenprestatie ook leden en accommodatie in. Tenslotte is een dergelijke samenwerking ook bevorderlijk voor het voortbestaan van de vereniging. Het ledenaantal groeit immers ook door de aanwas vanuit IHC Merwede zelf en de uitstraling daarvan binnen de gemeenschap. ◀

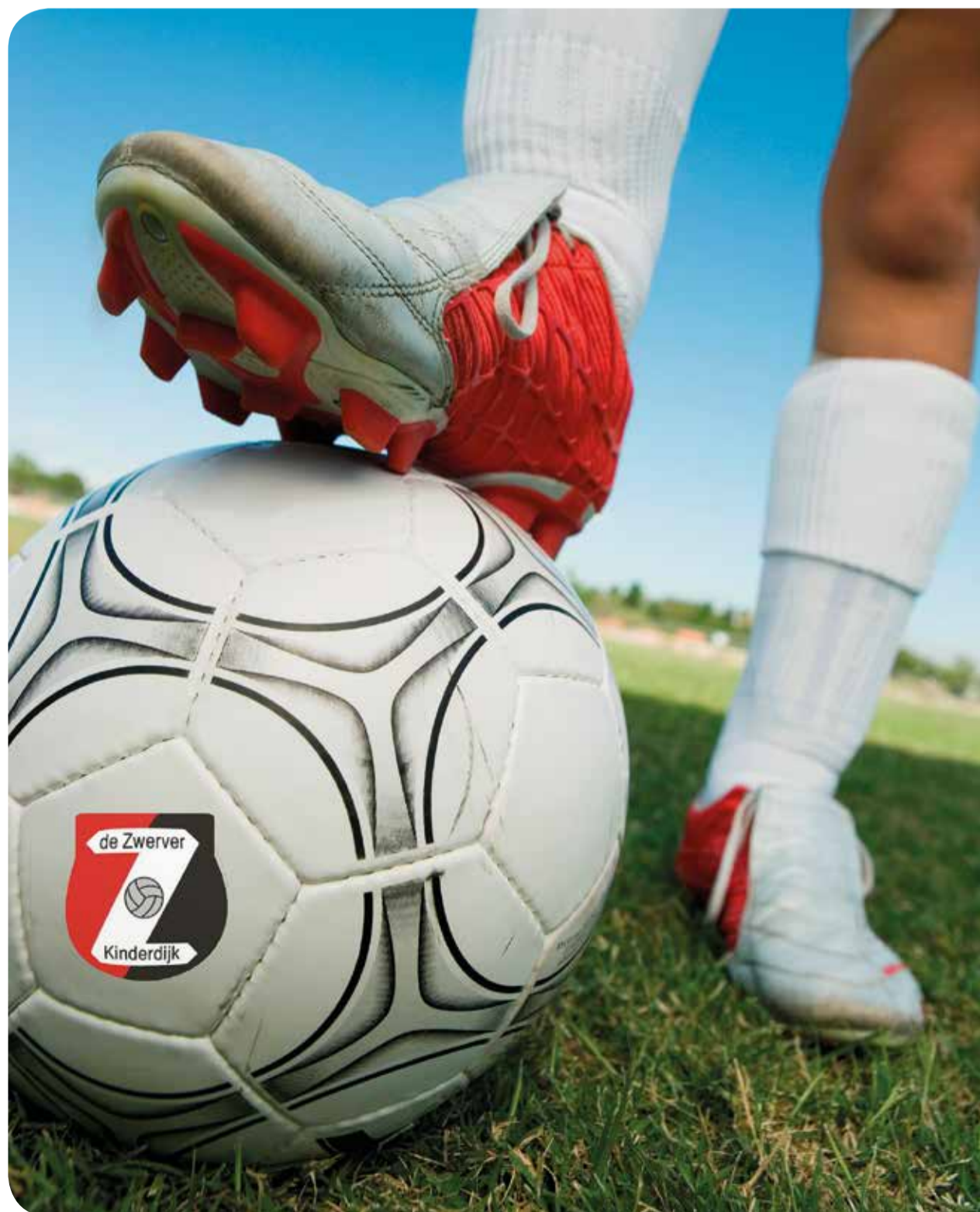
“Omdat IHC ook lokaal maatschappelijk actief wil zijn, werkt het samen met nabij gelegen sportverenigingen.”

Maar ook de bedrijfsfilosofie van IHC Merwede die goede relaties met de directe omgeving in welomschreven beleid heeft opgenomen, droeg daaraan bij. Bovendien is bij IHC Merwede sport en beweging een belangrijk onderdeel van het gezondheidsmanagement. Het bedrijf biedt het personeel de mogelijkheid om te fitnessen, mountainbiken, wielrennen, zwemmen, basketballen, volleyballen en voetballen. Omdat IHC ook lokaal maatschappelijk actief wil zijn, werkt het samen met nabij gelegen sportverenigingen.

Reguliere sportactiviteiten en evenementen

VV de Zwerver vult de samenwerking in door accommodatie beschikbaar te stellen op de tijdstippen dat medewerkers van IHC Merwede daar kunnen sporten. De roosters van de ploegendiensten zijn afgestemd op de beschikbaarheid van velden van de sportvereniging. Daarnaast wordt een jaarlijks voetbaltoernooi georganiseerd waaraan bijna 200 IHC'ers meedoen. Hiervoor worden ook specifieke trainingen georganiseerd.

De sportvereniging neemt een deel van de organisatie voor haar rekening: zij regelen scheidsrechters, zetten de velden uit, zorgen voor een hapje en een drankje, de prijsuitreiking. Een werkgroep vanuit IHC Merwede ondersteunt hen bijvoorbeeld ook bij de communicatie en werving van deelnemers door middel van een mailing. Ook draaien werknemerszelf bardiensten op de toernooidag. Zo wordt de samenwerking op alle niveaus letterlijk zichtbaar.



Artikel gebaseerd op beschrijving van de casus in het handboek 'Bedrijfsport voor verenigingen' van Sport & Zaken en NOC*NSF.

Focus op gezondheid, niet op zorg

Als het interview met Carl Verheijen, algemeen directeur van Gezondheidscentra de Nije Veste en Corlaer in Nijkerk bijna is afgerond, is het woord 'verbinden' zeker zes keer gevallen. En dat is ook wat Carl Verheijen doet: hij verbindt verschillende partijen met gemeenschappelijke belangen aan elkaar. Naast zijn reguliere directietaken in beide gezondheidscentra werkt hij aan een logische verbinding tussen zorg en gezondheid. En zoekt hij daarvoor samenwerkingspartners die vooral willen investeren in gezondheid en hoe je die bevordert en onderhoudt.



Gezonde bedrijven



Nijkerks grootste voedingsproducent Bieze Food Group was in februari 2014 het eerste bedrijf in de gemeente dat een gezondheidscheck bood aan al haar ruim 200 werknemers. Daarmee loopt het bedrijf vooraan in een samenwerkingsverband van Nijkerkse bedrijven die enige maanden daarvoor met elkaar hadden afgesproken meer aandacht te gaan besteden aan de gezondheid van hun medewerkers. Verheijen hierover: "Doel is dat bedrijven hun medewerkers in staat stellen een reëel beeld te krijgen van hun gezondheid. De check is niet alleen gericht op fysieke gezondheid, maar ook op welzijn, mentale gezondheid en de beleving van het werk. De gezondheidscheck werd oorspronkelijk door het in preventie gespecialiseerde Niped Instituut ontwikkeld. Inmiddels zijn initiatieven genomen om deze check uit te bouwen naar een nationale gezondheidscheck.

Daarin doen landelijke organisaties mee zoals de Hartstichting, het Diabetes fonds, de Landelijke Huisartsen Vereniging (LHV) en het Nederlands Huisartsengenootschap (NHG)". De check is een eerste stap in een integrale benadering. Op basis van de check kunnen personeelsleden kiezen uit beweegprogramma's, die zowel op gezondheid zijn gericht, maar ook op welzijnsaspecten, veerkracht en vitaliteit. Voor alle drie zogenaamde 'Wmo leefdomeinen' (privé, sociaal en werk/sociale voorzieningen) wordt een koppeling gemaakt naar de sociale kaart van Nijkerk. Hiermee wordt bedoeld dat lokale organisaties die diensten bieden op het gebied van gezondheid, zorg en welbevinden, de personeelsleden een passend aanbod kunnen doen. "Met een mooi woord: health matching", aldus Verheijen.

"De check is niet alleen gericht op fysieke gezondheid, maar ook op welzijn, mentale gezondheid en de beleving van het werk. ."



Stichting Nijkerk Sportief en Gezond

Lokale sportcoaches spelen een grote rol in het werk van de in november 2013 opgerichte stichting Nijkerk Sportief en Gezond. Hierin nemen naast Nije Veste ook lokale bedrijven als zuivelproducent Arla Foods en Bieze Food Group deel. De Stichting verenigt de status van Nijkerk als JOGG-gemeente met een integrale aanpak om Nijkerkers te stimuleren tot een gezonde leefstijl. De focus ligt op kinderen, jongeren en 65-plussers. Verheijen: "De inzet van sportcoaches in de wijk is erg belangrijk. We streven er naar om uiteindelijk minimaal 8,8 fte in te zetten aan sportcoaches. Zij gaan inwoners van Nijkerk helpen om een gezonde leefstijl na te leven."

"De focus ligt op kinderen, jongeren en 65-plussers."





Carl Verheijen, algemeen directeur van Gezondheidscentra de Nije Veste en Corlaer in Nijkerk

Het is niet één project waar Carl Verheijen zich mee bezighoudt, maar een masterplan. Als directeur heeft hij de verantwoordelijkheid over twee lokale gezondheidscentra die vanuit hun formele taakstelling vooral zorg moeten bieden. Maar door de maatschappelijke ontwikkelingen van de laatste jaren neemt hij steeds vaker het initiatief om samenwerking te zoeken met partijen zich meer willen richten op het bevorderen en in stand houden van gezondheid om daarmee de aanspraak op de zorg te vermijden. In dit artikel een paar voorbeelden van zijn initiatieven.

Gezondheidscentrum



De Nije Veste

Wat verbindt al deze partijen?

Het plaatje dat in Nijkerk ontstaat, is een dynamische samenwerking binnen lokale netwerken van gezondheidspartners, bedrijven en overheid. Daarin zijn gemeente en gezondheidscentra intrinsiek al vertegenwoordigd, maar blijken ook lokale bedrijven het op morele of maatschappelijke gronden belangrijk te vinden om een bijdrage te leveren in mensen(kennis) of middelen. Dit netwerk ontstaat dus vooral door de behoeften van alle partners om een actieve rol te spelen en door ook andere partijen weer aan te laten sluiten. Maar het is zeker niet vanzelf ontstaan.

Carl Verheijen: "Mijn betrokkenheid begon echt in de uurtjes naast mijn werk omdat er gewoon geen formele basis voor was. Ik denk dat dat nodig is want de investering in gezondheid keert meestal niet terug bij de investeerder zelf. Uiteindelijk vind je de resultaten terug in verminderd ziekteverzuim, in minder belasting van de huisarts, een verminderde druk op maatschappelijke begeleiding en in andere moeilijk tot de investering herleidbare ontwikkelingen. Dat begint met een vrij open instelling dat niet altijd meteen aan eigen belang gekoppelde doelstellingen kunnen worden behaald. Dat geldt voor mij, maar zeker ook voor de andere deelnemers aan dit lokale netwerk. Verder helpt het als mensen in zo'n netwerk ook zelf beschikken over aansluitende netwerken. Je moet de weg een beetje leren kennen, zoals bijvoorbeeld de wereld van fondsen. Dat duurt echt even en kan tegelijk zo nodig zijn."

Beweegplein voor ouderen

Het jongste succes dateert van 11 juni 2014: oud huisarts en initiatiefnemer van Nije Veste Hiltjo Graafland opende het naar hem genoemde beweegplein tijdens een feestelijk evenement. Het beweegplein, gelegen naast de Nije Veste, komt tegemoet aan een lang gekoesterde wens van Nijkerkse fysiotherapeuten en huisartsen om mogelijkheden voor bewegen voor volwassenen aan te bieden in de buitenlucht. Anderhalf jaar geleden nam Verheijen samen met hen het initiatief om de mogelijkheden te onderzoeken. Een informatieve speurtocht langs de gemeente, aanbieders van sportfaciliteiten, de woning-

stichting en buurtbewoners. Daarbij was steeds de vraag: wat hebben betrokkenen nodig en hoe zou dat gerealiseerd kunnen worden? Het resulteerde in een plan dat met financiering van partners als de gemeente Nijkerk, Fonds NutsOhra, provincie Gelderland, de Gelderse Sportfederatie en 's Heeren Loo werd ontwikkeld en uitgevoerd. Het beweegplein is een openbare voorziening die op acht momenten per week gebruikt wordt door buurtsportcoaches en fysiosportcoaches. De tussenliggende tijd is het plein vrij te gebruiken voor alle omwonenden en passanten.



"Het beweegplein is een openbare voorziening die op acht momenten per week gebruikt wordt door sportcoaches."



Duurzaam dollen in Diezer



Zwolle is 'Gezonde stad' en daar is ze trots op! Binnen de gemeente wordt onder andere de JOGG-aanpak uitgevoerd om jongeren met verhoogde kans op obesitas in beweging te krijgen. Onderdeel van die aanpak is ook om samen te werken met lokale bedrijven en instellingen. Sinds kort heeft de wijk Diezerpoort er een beweegmogelijkheid bij in de vorm van een sportveld met een elektronische en interactieve voetbalmuur, een Sutu Court. Maar dat heeft even voeten in de aarde gehad.

Ina Kievit is JOGG-programmamanager van Zwolle. Zij probeert in die functie samen met bedrijven en instellingen lokale beweegstimuleringsprojecten voor jongeren te realiseren. Zij kijkt terug op de totstandkoming van de Sutu Wall. Een intensief proces waarin diverse bedrijven en de gemeente samen gingen werken.

Een netwerk is nog geen garantie

Ina over het startproces: "Er lagen via Economische zaken in Zwolle al contacten met bedrijven die interesse hadden getoond om maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Met een aantal van deze bedrijven is contact opgenomen om eens te praten over samenwerking binnen het programma Zwolle Gezonde Stad. Enkele publieke partners van Zwolle Gezonde Stad hadden zich voorbereid met allerlei goede voorbeelden uit de praktijk en hoopten de deelnemers te kunnen enthousiasmeren voor één van de initiatieven. Dat liep alleen anders. De deelnemende bedrijven zaten er elk verschillend in, hadden een heel andere manier van

denken. Ze liepen bijvoorbeeld niet allemaal warm voor het investeren in leefstijlprojecten die de publieke partners hadden aangegeven. Aanvankelijk was het nog een hele klus om met elk van de partners tot een passende bijdrage voor het gemeenschappelijke doel te komen".

Uit eigen koker

"Een idee vanuit een van de partners bleek beter te werken. Een gesprek dat DeltaWonen (partner van Zwolle Gezonde Stad) voerde met een vertegenwoordiger van Yalp, een leverancier van sport- en speeltoestellen die uitdagen tot bewegen, leidde tot een concreet plan. DeltaWonen heeft veel woningen in de aandachtswijk Diezerpoort en zag mogelijkheden om met een Sutu Court iets te doen aan bewonersparticipatie en leefbaarheid. Zij hebben het idee ingebracht en vanaf dat moment begon het idee te rijpen want ook Rabobank IJssel-Delta, Hogeschool Windesheim en schoonmaakbedrijf Novon zagen mogelijkheden. Veel van de werknemers van Novon zijn in die wijk gehuisvest en zijn vaak ook de ouders van de jongeren om wie het gaat. Zo sloten zich steeds meer ondernemingen aan. Na een demonstratie bij een Sutu schaarden de partners zich definitief achter het plan.

Over afdelingsmuren heen kijken

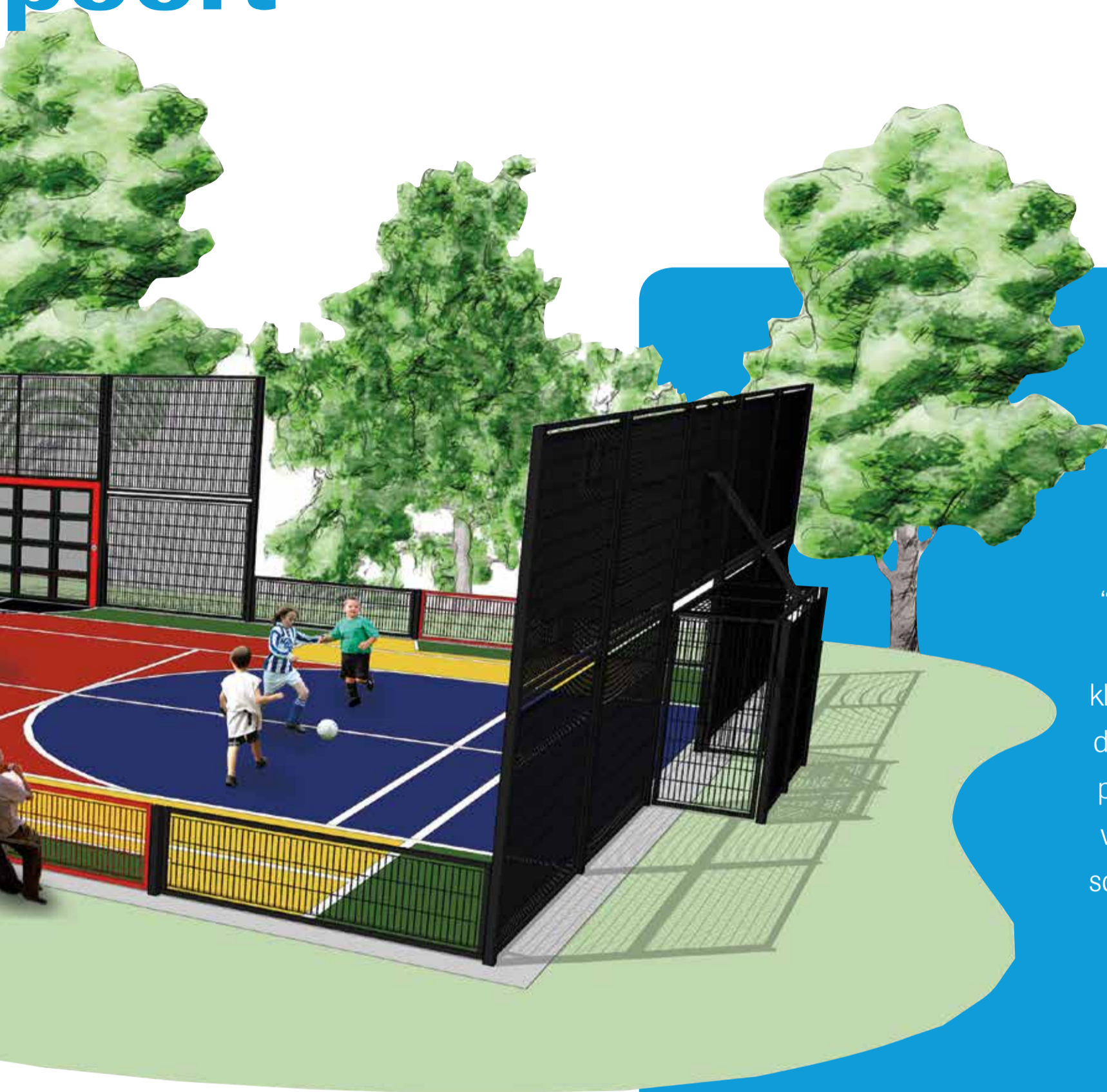
Terwijl er draagvlak was bij de private partners moest nu de gemeente in actie komen. Al omarmt de ge-

meente de doelstelling van de Gezonde Stad volledig, de concrete uitwerking daarvan vraagt veel actie en samenwerking van verschillende gemeentefuncties: er moeten allereerst vergunningen komen en bestemmingsplannen worden gecheckt. Bewoners en omliggende bedrijven moeten de kans krijgen om inspraak te plegen. Er moeten ook normen voor onderhoud en reparatie worden geformuleerd en geborgd binnen het gemeentebestuur. Ina Kievit: "We hebben hierin echt wat tijd moeten investeren, terwijl de participerende bedrijven er al helemaal klaar voor waren. Je merkt dat daar dan energie weglekt. Maar de gemeente moet nu eenmaal over de horizon van de dag heen kijken, want zo'n voorziening moet verantwoord kunnen worden neergezet en het gebruik ervan moet ook niet zomaar worden overgelaten aan het toeval. Daar is de investering net even iets te groot voor."

Wijkverbetering

Het aanbrenge van een sportvoorziening zoals de Sutu Court is één ding, maar zo iets moet ook in een context staan die uitnodigt om er wat mee te doen. De locatie moet voldoen aan de eisen voor geluidsoverlast zodat direct omwonenden daar niet elke dag hinder van hebben. De Sutu Wall heeft immers vier geluidsboxen die feedback geven op de speldoelen. Die wil je niet de hele dag in je achtertuin horen. Een juiste locatie werd gevonden op een braakliggend terrein. Dat betekende ook: het aanleggen van betegeling en

poort



“Aanvankelijk was het nog een hele klus om met elk van de partners tot een passende bijdrage voor het gemeenschappelijke doel te komen.”

aanplant van groen. Zo lift het aantrekkelijker maken van de wijk ook mee op een publiek-privaat sportproject.

Wordt ie ook gebruikt?

Natuurlijk is een van de vragen die bij de kritische buurtbewoner opkomt: wordt het Sutu Court ook voldoende gebruikt en is dat naar ieders tevredenheid? Ina Kievit daarover: “Binnen het netwerk hebben partijen hun best gedaan dat gebruik te bevorderen door eigen initiatieven op het Sutu Court te laten plaatsvinden. Zo organiseerde SportService Zwolle voor de wijk Diezerpoort de PEC Zwolle Streetleague op het Sutu Court. Dat is een straatvoetbalcompetitie voor jongeren tussen de 12 en 16 jaar waarin wijken en buurten van de Gemeente Zwolle tegen elkaar voetballen. SportService Zwolle en Travers Welzijn maken daar waar mogelijk ook gebruik van het Court met gerichte activiteiten voor de naschoolse opvang of de sportbuurtclub. Zo trekken al die initiatieven het gebruik ook aan.

De Hogeschool Windesheim deed een onderzoek naar het gebruik en waardering van het Sutu Court onder de bewoners van de wijk. Deze ervaren sinds de plaatsing afgelopen oktober 2013 minder overlast door jongeren en een positievere sfeer. Geluidsoverlast is niet geconstateerd, ook niet bij de ondernemers in de nabijheid. En ook bij de jongeren viel de Sutu in de smaak. De Sutu werd dubbel zoveel gebruikt in vergelijking met wat werd verwacht: de jongeren bleken de Sutu gemiddeld twee uur per dag te gebruiken en in de weekenden bijna het dubbele. ◀

Sutu Wall

De Sutu Wall bestaat uit 16 impactgevoelige LED panelen die elk individueel de impact van een daarop geschoten of gegooid bal kunnen meten. Felgekleurde LED-vlakken geven de spelers feedback over de vorderingen van het spel. Ze kunnen oplichten als ze geraakt moeten worden of hun kleur geeft aan welke speler aan de beurt is. De vier luidsprekers geven de spelers feedback en uitleg over het spel. Ook kunnen programma's worden ingesteld en onderlinge competities worden gehouden. Het Sutu Court is een geheel van spelelementen waarvan de Sutu Wall deel uitmaakt.





”U kunt het dak op!”

Zaterdag 31 augustus 2013 was een bijzondere dag voor de Utrechtse voetbalvereniging Faja Lobi KDS. Op die dag werden de nieuwe kunstgrasvelden op het dak van de nieuwe parkeergarage van woonwarenhuis IKEA feestelijk geopend en aansluitend werd de allereerste wedstrijd op negen meter hoogte tegen het RTL Sterrenteam gespeeld. De parkeergarage is onderdeel van de uitbreiding van IKEA Utrecht, dat hiermee het voetbal en de eigen innovatieve denkracht letterlijk naar een hoger niveau tilde. Nadeeltje: rond de velden staan iets te lage netten. Daarom is bij de club de volgende regel ingesteld: wie de bal van het dak schiet, moet hem zelf halen.

Voetbalvereniging Faja Lobi KDS, een amateurvoetbalclub uit Utrecht, werd medio 2009 benaderd door IKEA Utrecht met uitbreidingsplannen voor een grotere winkel en een nieuwe parkeergarage. Echter, de ligging van het sportcomplex van Faja Lobi KDS pal naast IKEA Utrecht maakte deze uitbreiding

onmogelijk. Ook het bestemmingsplan van de gemeente Utrecht voorzag op deze locatie in een sportcomplex. In overleg werd IKEA ruimte gegeven om na te denken over alternatieven. IKEA benaderde diverse architecten en ingenieurs die een constructie voorstelden waarbij het sportcomplex bovenop de nieuwe parkeergarage, op 9 meter hoogte, zou komen. Dit plan werd met Faja Lobi KDS en de gemeente besproken en na raadpleging van de leden werd besloten hiermee akkoord te gaan. De uitvoering van het plan zou een jaar bouwtijd vergen. Echter, nadat de bouwplannen waren gepubliceerd, werden diverse bezwaren kenbaar gemaakt door buurtbewoners. Deze bezwaarprocedures vertraagden het project met twee jaar. De bezwaren van de bewoners werden uiteindelijk op alle punten afgewezen. Op 31 augustus 2013 werd het complex uiteindelijk opgeleverd.

Complexe samenwerking

In het project hebben IKEA Utrecht, voetbalvereniging Faja Lobi KDS, de gemeente Utrecht en de scoutingvereniging Baracuda Zeeverkeners nauw samengewerkt. Elk vanuit verschillende visies, met verschillende sociale en economische belangen en opvattingen over de samenwerkingsprocessen. Een Publiek-Private Samenwerking dus. We bespreken in dit artikel (zie kaders) een aantal van de invalshoeken die belangrijk waren voor de deelnemende partijen.

‘Het summum aan stakeholders’

De bouw van het nieuwe sportcomplex bovenop een negen meter hoge nieuwe parkeergarage was op vele fronten een uitzonderlijk project. Een woordvoerder van IKEA Utrecht: “Het is het meest spannende project wat ik ooit meegemaakt heb en ik heb er al wat gedaan. Maar dit is echt wel het summum in de hoeveelheid stakeholders die erbij betrokken zijn en in de moeilijkheidsgraad van de faseringen. Het project is uiteindelijk wel een ‘win-win’ voor alle vier de partijen. De gemeente heeft zijn ontsluitingsweg, de voetbalvereniging heeft zijn voetbalvelden op het dak die veel beter zijn dan wat ze hadden en ook nog een accommodatie die echt ‘state of the art’ is, IKEA kan uitbreiden en de scouting heeft een nieuwe locatie aan het water. Uiteindelijk heeft iedereen er dus wat aan.” ◀

IKEA, de gemeente en de Woonboulevard

IKEA Utrecht is de onbetwiste kartrekker van het project en voorzag ongetwijfeld veel economisch voordeel in de uitbreiding. Toch heeft IKEA Utrecht door de ontstane vertraging minder omzet gegenereerd, omdat twee jaar langer in de bestaande winkel van achttienduizend vierkante meter moest worden gewerkt. In de samenwerking moet IKEA ook meermalen met de gemeente om tafel, die zelf plannen had voor een modernisering van de grote maar inmiddels verouderde woonboulevard waar IKEA deel van uitmaakt. Ook hier klopte door de vertraging de planning niet meer. Rijkswaterstaat liet op verschillende momenten van zich horen met vragen de nieuwe aanleg van de ontsluitingsweg. Ook de afstemming met de ondernemers van de Woonboulevard is een complex proces, waarbij de aanwezigheid van een gezichts-bepalende onderneming moet worden afgewogen tegen andere commerciële belangen en de belangen van omwonenden.

Voor de masteropleiding Sportbeleid & Sportmanagement heeft Tim Bödicker twee jaar als stagiair-medewerker bij stichting Sport & Zaken gewerkt voor het onderdeel ‘Advies’. In deze tijd schreef hij een masterscriptie over het in dit artikel beschreven samenwerkingsproces, onder de titel ‘Samenwerking op hoog niveau?’ De redactie is Tim zeer erkentelijk voor het ter beschikking stellen van de inhoud daarvan.



Win-win voor alle vier de partijen

Individuele doelen en gedeelde maatschappelijke doelen

Alle vier de hoofdpartijen hadden verschillende doelen die een rol hebben gespeeld bij de ontwikkeling van de nieuwe parkeergarage met op het dak het nieuwe sportcomplex. De gemeente vindt het belangrijk dat er sportaanbod is in de wijk, en –van een geheel andere orde– dat er voldoende werkgelegenheid is. Daarvoor is een woonwarenhuis als IKEA belangrijk. Individuele doelen van IKEA zijn naast klanten aantrekken, ook een ‘betere winkelbeleving’, een breed assortiment bieden, een betere presentatie van producten en een groter klantenrestaurant. De individuele doelen van de voetbalvereniging zijn bijvoorbeeld een mooi complex met meer kleedkamers en het opzetten van een nieuwe jeugdafdeling. De scouting tenslotte wil graag groeien en heeft daarvoor onder meer een nieuw aangelegde haven nodig.

Ook zijn er gedeelde maatschappelijke belangen. Meerdere partners vinden het belangrijk dat in de buurt gevoetbald kan worden en dat het terrein gebruikt kan worden door de buurt, ook buiten de uren van voetbalvereniging Faja Lobi om. Bijvoorbeeld door de scholen of met sportmanifestaties. Ook worden door de partners maatschappelijke aspecten genoemd, zoals verbetering van wonen, verbetering van samenleving, economische groei en meer banen creëren.

De individuele en maatschappelijke doelen van de partners in dit project liepen uiteen. Deze doelen zijn bijna allemaal gerealiseerd gedurende de gezamenlijke situatie. Echter, tijdens het project was geen sprake van een overeengekomen doelstelling, zoals het Kenniscentrum PPS (1998) beschrijft in haar definities van PPS.

Verkassen is verliezen?

De instemming met de bouw van een nieuwe parkeergelegenheid op het voormalige sportpark vergde veel incasseringsvermogen van de voetbalvereniging Faja Lobi KDS. In augustus 2010 keerde de club tijdelijk terug naar haar voormalige locatie op Sportpark Lunetten. De verhuizing werd door IKEA Utrecht gefinancierd, evenals de verbouwing van het oude clubhuis in Lunetten. Door de verhuizing moest Faja Lobi KDS haar jeugdafdeling tijdelijk onderbrengen bij drie andere voetbalverenigingen in Utrecht. Door de daarna ontstane vertraging in de bouw leverde dit een onverwacht negatieve ontwikkeling op. Een woordvoerder van Faja Lobi KDS: “We hadden zeven jeugdteams, maar toen we terugkwamen hadden we eigenlijk niet het kader om weer met de jeugd te beginnen, want als je drie jaar weg gaat dan ben je ook je kader kwijt.” Faja Lobi KDS startte dus op het dak zonder jeugd, maar is wel van plan om dat op de inmiddels in gebruik genomen locatie weer op te gaan bouwen.



“De individuele en maatschappelijke doelen van de partners in dit project liepen uiteen. Deze doelen zijn bijna allemaal gerealiseerd gedurende de gezamenlijke situatie.”

Zeeverkeners in de luwte?

Ook de scoutingvereniging was aanvankelijk niet blij met de uitbreidingsplannen, want dat was twintig jaar geleden vanwege de komst van de IKEA Utrecht naar de woonboulevard al eerder gebeurd. Daarnaast bleek dat het scoutingterrein in de weg lag van een nieuwe ontsluitingsweg die door de uitbreiding noodzakelijk was geworden. De Zeeverkeners moesten daarom verhuizen naar een andere locatie, waarvoor de gemeente suggesties zou doen. Ondanks de onzekerheid over het vinden van een geschikte locatie zag de scoutingvereniging ook direct kansen. Immers, de locatie naast IKEA was niet ideaal als gebied en hoewel de scoutingvereniging door de verplaatsing een nieuwe haven heeft gekregen, is op de nieuwe locatie minder grondoppervlak voor scoutingactiviteiten aan land beschikbaar. In maart 2014 is scoutingvereniging Baracuda Zeeverkeners officieel verhuisd naar Hoograven.





Vijf m'en

Wat kan het bedrijfsleven bieden aan publieke organisaties? Jaap de Graaf vat dit samen onder de 'vijf m'en': mensen, middelen, media, massa en -niet te vermijden- munten. Mensen staan voorop, zij voeren de gesprekken met elkaar, tasten elkaars belangen af, vullen elkaars expertises aan en gaan op zoek naar een gemeenschappelijk maatschappelijk doel.

PPS en JOGG

In veel van de huidige 62 JOGG-gemeenten is sprake van een Publiek-Private Samenwerking. Meer dan 120 bedrijven werken inmiddels succesvol samen met gemeenten, GGD's, sportbedrijven en maatschappelijke instellingen. Regelmatig gaat het om gemeenschappelijke sport- en beweegprojecten. Dat is niet vreemd, want de activiteiten zijn aanstekelijk, aansprekend, zichtbaar, makkelijk te koppelen aan voeding en andere leefstijlonderwerpen.

Bijvoorbeeld:

- **Mensen:** "In Rotterdam hebben marketeers van Nutricia en Unilever marketeers meegedacht over de JOGG-aanpak en het thema Drinkwater. In Utrecht hebben tien jonge AH-medewerkers mee gebrainstormd over een sociale marketingaanpak voor jongeren."
- **Munten:** "In Zwolle wordt de financiële bijdrage van o.a. Rabobank, DeltaWonen en Abott gebruikt voor het verbeteren van de fysieke omgeving: bijvoorbeeld voor het opzetten van een buurtboomgaard, een kinderwagenroute of een Sutu Wall (interactieve voetbalmuur)."
- **Massa:** "In IJsselstein neemt de Lions Club deel aan de stuurgroep van JOGG en probeert andere bedrijven er ook bij te betrekken. Zo wordt het netwerk verbreed."

Maak het concreet

Durf, op zoek naar het gemeenschappelijke belang dat de verschillende partijen willen nastreven, verder te gaan dan roepen dat je streeft naar 'een gezondere wereld' of 'gezonde leefstijl'. Probeer het 'dichtbij' en naar de menselijke maat te formuleren. Bijvoorbeeld. Niet 'gezonde leefstijl' maar: 'gezondere kinderen van onze werknemers', 'verlagen van het percentage ziekteverzuim in onze organisatie van x naar y'.

Wees transparant

Blijf met elkaar verkennen wat de onderliggende organisatiedoelen zijn. Ieder heeft, naast het gemeenschappelijke belang, ook een eigen belang. Benoem deze ook. Geloofwaardigheid en integriteit zijn belangrijke pijlers onder de samenwerking. Herkenbare verschillen tussen organisaties zijn goed te accepteren. ◀

Jaap de Graaf, werkzaam bij het Convenant Gezond Gewicht, adviseert JOGG-gemeenten om visie en strategie te bepalen voor samenwerkingen tussen publieke en private partijen. Maatschappelijk doel is dat meer kinderen gezond worden en voorkomen dat zij overgewicht krijgen.

Maak duidelijk wat de 'triple-win' is

Monitoren en meten

Door samenwerken trachten de partners zowel eigen individuele organisatie-doelen, gezamenlijke doelen als maatschappelijke doelen te realiseren. Bedenk van te voren hoe je gaat monitoren en meten of deze doelen ook worden gehaald.

Respecteer, benut en overbrug de verschillen

In PPS werken partijen samen met een partner met een andere functie in de maatschappij, andere belangen, doelen en culturen. Het boeken van succes vraagt om respect voor elkaar

hebben, de kracht van ander te zien en te benutten en eventuele verschillen te overbruggen. Sta open en zie kansen. ◀

Pepijn Vos, mede-auteur van het boek 'Samen Werken, Samen Winnen, aanpak voor het organiseren van Publiek-Private samenwerking'. Pepijn en Brian Tjemkes beschrijven in hun boek zeven stappen of fasen, om tot een succesvolle samenwerking te komen tussen meerdere organisaties die met hun project samen willen bijdragen aan een gemeenschappelijk maatschappelijk doel.



Je moet wel willen

Bestuurskundige Michiel Bodt zou het liefst zien dat de scheiding tussen publieke en private ondernemingen minder scherp wordt. Dat we toegroeien naar organisaties die naar elkaar toe bewegen. Zodat publieke organisaties niet meer alleen afhankelijk zijn van publieke middelen. En dat private organisaties, naast het verkopen van hun producten en diensten, ook nadenken over de sociale waarde van hun bedrijf, hun producten en hun mensen.

Je moet wel willen

Als mensen bij beide typen organisaties alleen al bereid zijn om te willen gaan met complexiteit, dan kan je een heel eind komen.

Probeer het gewoon

Samenwerking tussen publieke en commerciële ondernemingen stukt

nog wel eens bij het vastleggen van de maatschappelijke doelen. Bodt roept op om het 'gewoon te proberen'. Baat het niet, het schaadt ook niet.

Verantwoordelijkheid zo laag mogelijk

Beleg zo laag mogelijk de verantwoordelijkheden en eigenaarschap van projecten die met verschillende partijen maatschappelijke doelen willen bereiken. Daar zijn zij met elkaar in gesprek.

Neem de tijd

Neem de tijd om elkaar beter te leren kennen en begrijpen. Dit is een investering in een betere samenwerking op de langere termijn. Het eerste gesprek is belangrijk. Betrek daarin alle partijen en houdt goed oog op zowel de zakelijke als de persoonlijke, menselijke aspecten. ◀



Michiel Bodt, mede-oprichter en oud directeur van Stichting Move. Deze stichting organiseert projecten waarin studenten en kinderen uit aandachtswijken elkaar en elkaars leefwereld leren kennen en de kans krijgen hun talenten verder te ontwikkelen. Samen krijgen zij het eigenaarschap en de verantwoordelijkheid over het bedenken en uitvoeren van een kortlopend project, bijvoorbeeld sport en bewegen.

Een voorbeeld van PPS: Health Energizers

"Eerst werd er vooral veel over de mogelijkheden van PPS gepraat. Inmiddels hebben we ook echt stappen gezet". Het Noorderpoort werkt samen met de bekende Groningse basketbalclub GasTerraFlames, GasTerra, Wolff bioscopen, De Haan advocaten & partners en een aantal andere partijen onder de naam Health Energizers. Health Energizers geeft clinics door de hele provincie, waarbij niet alleen wordt gebasketbald, maar ook het onderwerp gezonde leefstijl aan bod komt.

De spelers van GasTerraFlames hebben samen met de stagiaires van het Noorderpoort al aan meer dan 2000 leerlingen van het basisonderwijs en het voortgezet onderwijs in Groningen een clinic gegeven. "Een kans voor de partijen met wie zij samenwerken om invulling te geven aan maatschappelijk betrokken ondernemen en voor de GasTerraFlames om jonge mensen enthousiast te maken voor basketbal. En het levert ons stageplaatsen op en studenten die actief met het onderwerp gezonde leefstijl bezig zijn", vertelt de voorzitter van het College van bestuur van het Noorderpoort.

"Uiteindelijk moet de samenwerking met het bedrijfsleven vanzelfsprekend worden. We hebben al veel contact met bedrijven, omdat we stagiaires leveren. Ook kunnen wij sportaanbod voor hun werknemers ontwikkelen. Het bedrijfsleven op haar beurt ziet meer en meer het belang in van een gezonde werknemer en heeft de faciliteiten. De ingrediënten zijn er, ze moeten alleen nog op de goede manier samenkomen en elkaar versterken. Een kwestie van tijd". ◀

Rob Schuur, voorzitter van het College van bestuur van het Noorderpoort, bestuurslid van de MBO Raad en lid van de Onderwijsraad aan het woord in: "Publiek-private samenwerking: volop kansen voor een Gezonde school", door Jacqueline Vink. Bron: Factsheet PPS van de Onderwijsagenda Sport, Bewegen en een Gezonde leefstijl in en rondom de school, uitgevoerd door de PO-raad, VO-raad en MBO-raad.

Wat leren we van de ervaringen van anderen met PPS?

Hoe zorgen we er met z'n allen voor dat meer

mensen in wijken en buurten gaan sporten en

bewegen? Daarvoor zijn mooie en verrassende

samenwerkingen nodig. Zowel publieke en private

partijen kunnen hun unieke bijdrage leveren. Maar dit

gaat niet over een nacht ijs. Enkele overwegingen.



Gewoon beginnen

Twee geloven op een kussen, daar ligt de duivel tussen

In de praktijk blijkt dat samenwerken tussen publieke en private partijen nog niet zo makkelijk is. Het voorbeeld van de Sutu Wall in Zwolle laat dit duidelijk zien. Dit komt door cultuurverschillen die de samenwerking complex maken. Niet alleen de identiteit en het imago, maar ook de werkcultuur van organisaties verschillen van elkaar. En dat kan botsen. Om voordelen, nadelen en risico's het hoofd te bieden, moeten verschillende werelden overbrugd worden. Het is de kunst om elkaars belangen te respecteren, je flexibel op te kunnen stellen, creatief te zijn en los te durven laten. Alleen daarmee kunnen de publieke en de private sector elkaar versterken en gezamenlijk een bijdrage leveren aan dat maatschappelijke doel: de gezonde keuze de makkelijkste keuze maken.

PPS is een middel, geen doel

In de inleiding werd een definitie van PPS gegeven. Het moet gaan om een gelijkwaardige samenwerking tussen een publieke en een private partij waarin beide investeren. En de samenwerking richt zich naast organisa-

tiedoelen op een breder maatschappelijk doel. Voldoen alle praktijkvoorbeelden voor 100% aan deze checklist, vast niet. Is dat een probleem? Zeker niet. PPS blijft een middel en is geen doel op zich.

De brug tussen de tekentafel en de praktijk.

Wat kan de theorie mooi zijn. Iemand heeft een prachtig verheven maatschappelijk doel voor ogen maar kan dat niet alleen realiseren. Hij denkt na over mogelijke partners om dit doel mee te realiseren en zo wordt de basis gelegd voor een PPS. Op de tekentafel een logische gang van zaken, maar geen weergave van de praktijk. In de wereld van alledag is het vaak het momentum dat telt en een samenwerking richting geeft. Zo vormen in het voorbeeld van IKEA de uitbreidingsplannen de aanleiding, is het in de samenwerking van IHC Merwede en VV de Zwerver de voorganger de heer Smit de initiator vanuit zijn liefde voor sport en is Carl Verheijen met regelmaat als een soort 'katalysator' degene die de netwerken bouwt. Het overstijgende maatschappelijke doel dat uit deze samenwerkingen voortkomt ontstaat vanuit het enthousiasme en de wil tot samenwerken tussen mensen, en niet op de tekentafel. ◀

KORTE CHECKLIST PPS

- 1** Gaat het om samenwerking tussen een (of meer) publieke en private partij(en)??
- 2** Zijn de partners gelijkwaardig?
- 3** Is, naast het doel dat beide organisaties willen behalen, er een breder maatschappelijk doel dat de één niet kan bereiken zonder samenwerking met de andere partij?
- 4** Is er sprake van investeringen door beide partijen? (in mensen, middelen, media, 'massa' en munten)?
- 5** Is er een praktijksituatie die als 'momentum' kan worden gezien om een PPS te overwegen?

Kort en goed

Laten we gewoon beginnen. Met enthousiaste mensen die werken bij bedrijven of gemeenten, die goede ideeën hebben waardoor meer mensen gaan sporten en bewegen. Daar gaan we voor.

Roel Roelfzema, directeur Sport & Zaken

PPS, het venijn zit in de start

Publiek-Private Samenwerking is niet nieuw. In 1602 participeerde de Stad Amsterdam al voor 50% in de VOC. Ook in de sport komt het heel lang voor en de laatste jaren zie je de samenwerking vooral op bouwprojecten als ijsbanen, voetbal stadions, kortom sportcomplexen. Daarnaast is PPS bekend bij innovatie en technologie in de topsport. Het is redelijk nieuw als je kijkt naar participatie, ofwel breedtesport ofwel meer mensen laten sporten en bewegen. Alhoewel, in 1913 stelde de gemeente Amsterdam al een weiland beschikbaar aan de Voetbal Vereniging van Gemeente Ambtenaren. Maar samenwerken ten behoeve van meer sport en bewegen voor Nederlanders is best lastig. De samenwerking tussen (breedte)sport en bedrijven zit hem historisch en genetisch vooral op sponsoring, dit wil zeggen geld en/

of exposure. En deze drempel is hoog. Sport denkt bij bedrijven aan zakken geld, en bedrijven denken aan borden langs de velden. En bij het programma Sport en Bewegen in de Buurt gaat het daar helemaal niet om en dat is nieuw. We moeten dus over die drempel heen en samen onbevooroordeeld het gesprek aan gaan. Er is namelijk geld (wauw), er is tijd (twee jaar), er is energie (enthousiaste samenwerkingspartners). Kortom, alleen maar mogelijkheden en wie houdt daar niet van?

Wij ervaren en zien dat het programma Sport en Bewegen in de Buurt onbekend is bij bedrijven en dat al die terminologie over interventies, menukaart, subsidie, participatie verhogen mijlver staat van de spreektaal van ondernemers. Ik roep daarom op: "Breng het dus simpel en begrijpelijk, kom uit je

cocon, nodig ondernemers(verenigingen) uit en zeg dat je geld hebt om dingen te doen en hen nodig hebt om het nog beter te doen, en duurzamer, en samen en" Het venijn zit echt in de start. Als die goed is, wordt de finish gehaald! ◀

Roel Roelfzema, directeur Sport & Zaken, de matchmaker tussen sport en bedrijfsleven. Sport & Zaken brengt samenwerkingen tot stand tussen sportorganisaties en bedrijven met hart voor sport.



Column



“Bedrijven, sport en gemeente: kijk over de schutting heen, ga onbevooroordeeld een gesprek aan over heden en toekomst en kijk oprecht geïnteresseerd of je samen verder kunt komen dan je alleen zou komen.”

Hans de Boer, Voorzitter VNO-NCW

Websites

NISB themadossier borging

www.nisb.nl/weten/kennisgebieden/erkenningstraject-interventies/nieuws.html?item=7870&view=1173444



RIVM/ loket Gezond Leven

www.loketgezondleven.nl/gemeente-en-wijk/gezonde-gemeente/gezondheidsbeleid-uitvoeren/samenwerken/publiek-private-samenwerking/



JOGG

www.jogg.nl/faq



Stichting Sport & Zaken

www.sportenzaken.nl



Alles is Gezondheid

www.allesisgezondheid.nl



Publicaties

- **Vos, P., & Tjemkes, B. (2013).** Samen werken, samen winnen : aanpak voor het organiseren van publiek-private samenwerking Den Haag: Academic Service.
- **Bodt, M. (2012).** Publiek-private samenwerking : wanneer is één plus één nu echt drie : onderzoek naar de complexiteit van publiek-private samenwerking en de organisatorische aspecten (77 p. bijl. fig. ill. tab. Met lit. opg.). Utrecht/Ede: Universiteit van Utrecht/Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB).
- **Klijn, E.H., & Twist, M.J.W. van. (2007).** PPS in Nederland : retoriek of bloeiende praktijk? (15 p. tab. Met lit. opg.). Rotterdam: Erasmus University Rotterdam.
- **Groot, M. de., Blom, S., & Gugten, M. van der. (2012).** Meer halen uit sportevenementen : evaluatie VWS beleidskader pilots sportevenementen (46 p. bijl. fig. tab. Met lit. opg.). Amsterdam: DSP-groep BV.
- **Ridder, M., Buuron, I., & Knols, C. (2004).** Manual publiek private samenwerking: een strategie voor de ontwikkeling en implementatie (46 p. bijl. Met lit. opg. ISBN: 9067882925). Amsterdam: Consument en Veiligheid.
- **Bödicker, T.W. (2014).** Samenwerking op hoog niveau? Utrecht: Universiteit Utrecht.
- **Vink, J.** Factsheet PPS van de Onderwijsagenda Sport, Bewegen en een Gezonde leefstijl in en rondom de school, uitgevoerd door de PO-raad, VO-raad en MBO-raad.

Colofon

Dit magazine is een product van het programma Sport en Bewegen in de Buurt (SBB). Het programma Sport en Bewegen in de Buurt streeft naar meer lokaal sport- en beweegaanbod, op basis van vragen van de bewoners uit de buurt. Maatwerk staat centraal. Door middel van het inzetten van extra buurtsportcoaches vanuit gemeenten, een Sportimpuls voor sport- en beweegaanbieders en ondersteuning op beleid en uitvoering daarvan. Deze ondersteuning wordt uitgevoerd door Vereniging Sport en Gemeenten (VSG), NOC*NSF, ZonMw en het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen (NISB).

Bestuurlijke partners van SBB zijn het ministerie van WVS, VNG, NOC*NSF, VNO-NCW en MKB-NL.

Redactie: Eindredactie: Vormgeving:

Ronald Jas, Twiga Communicatie
Juil van Rijn
Hans-Peter Helder,
Toro Vormgeving
JP Offset

Druk:

Beeld:

Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen en beschikbaar gesteld door de geïnterviewde personen. ING Image.

Aan dit nummer werkten mee:

Geeske van Asperen, Juul van Rijn (NISB)

Met dank aan:

Michiel Bodt, Jaap de Graaf, Roel Roelfzema, Pepijn Vos en de geïnterviewde personen en organisaties.

Copyright:

Projectbureau Sport en Bewegen in de Buurt, VSG, Den Haag. Artikelen uit deze uitgave mogen, met bronvermelding, worden gebruikt of overgenomen. Het magazine is tevens te downloaden op www.sportindebuurt.nl

Oplage

Eerste druk 4.000 exemplaren
Den Haag, september 2014