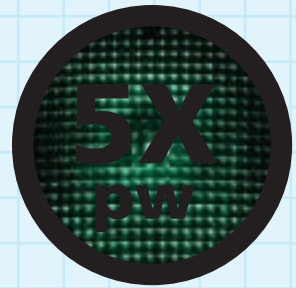
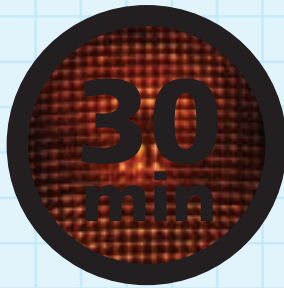
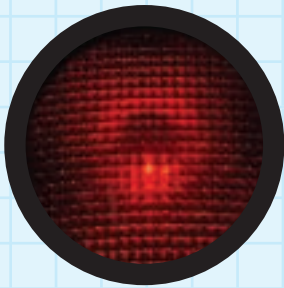


Meer bewegen kan uw
bedrijf winst opleveren!



Meer winst met bewegen





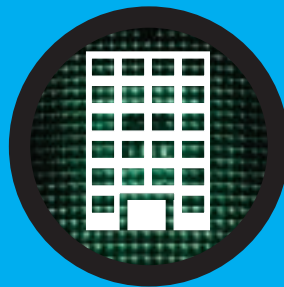
Bewegen is gezond en verhoogt de inzetbaarheid van uw werknemers. Werknemers die voldoende bewegen verzuimen minder. Meer dan de helft van de werkende Nederlanders beweegt niet voldoende volgens de huidige norm voor gezond bewegen. Die zegt dat iedere volwassene tenminste 5 dagen per week minstens 30 minuten matig intensief moet bewegen, zoals een stevige wandeling. Als werkgever kunt u er dus van uitgaan dat ongeveer de helft van uw personeel onvoldoende

beweegt. Voor u valt er winst te behalen door deze werknemers te stimuleren die 30 minuten per dag beweging wèl te gaan halen. Dat kan natuurlijk door het sporten buiten werktijd te stimuleren. Maar ook binnen uw bedrijf zijn er tal van mogelijkheden om meer te bewegen. Als werkgever kunt u die mogelijkheden benutten! Deze brochure gaat in op het stimuleren van bewegen in bedrijven. Welke mogelijkheden zijn er, wat zijn de voordelen, hoe pakt u dit aan, en wie moet het uitvoeren?

Welke mogelijkheden heeft u als werkgever om bewegen te stimuleren?

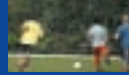


Er zijn tal van mogelijkheden, en vele zullen u weinig of geen investeringen kosten, terwijl ze wel veel kunnen opleveren. Belangrijk is een goede keuze te maken die aansluit op de behoefte en wensen van uw bedrijf en uw werknemers .



EEN GREEP UIT DE MOGELIJKHEDEN:

- Sporten in het bedrijf door het inrichten van een aparte fitnessruimte in uw bedrijf; als u sporten in werktijd toestaat, bestaan er aantrekkelijke fiscale mogelijkheden
- Een programma van individuele advisering over leefstijlfactoren (waaronder bewegen), waarbij uw werknemers een advies op maat krijgen, een persoonlijk actieplan maken en begeleid worden bij het daadwerkelijk uitvoeren daarvan
- Sporten buiten het bedrijf door een collectief abonnement/lidmaatschap af te sluiten bij een sportschool of sportvereniging in de buurt; voor de lokale sportvereniging kunt u veelal de gemeentelijke internetsite van uw vestigingsplaats raadplegen of www.sport.nl
- Fietsen naar het werk (zie www.fietsnaarjewerk.nl): de helft van de Nederlanders woont nog geen acht kilometer van het werk, maar slechts een kwart daarvan pakt de fiets. Er is een landelijke campagne waaraan u als bedrijf kunt meedoen. Voor een fietsvan-de-zaak bestaat een aantrekkelijke fiscale regeling



- Lunchwandelen: een heel eenvoudige, aantrekkelijke manier om meer bewegen onder werknemers te stimuleren, omdat het weinig kost en niet blessuregevoelig is. Zelfs op een 'grijs' bedrijventerrein zijn er mogelijkheden het lunchwandelen leuk te maken!
(www.lunchwandelen.nl)

- Sportief wandelen; wandelen onder persoonlijke begeleiding met een verantwoorde trainingsopbouw en de gezelligheid van een groep.
(www.sportiefwandelen.nl)

- Deelnemen aan sportcompetities en bedrijfsportdagen



MOGELIJKHEDEN:

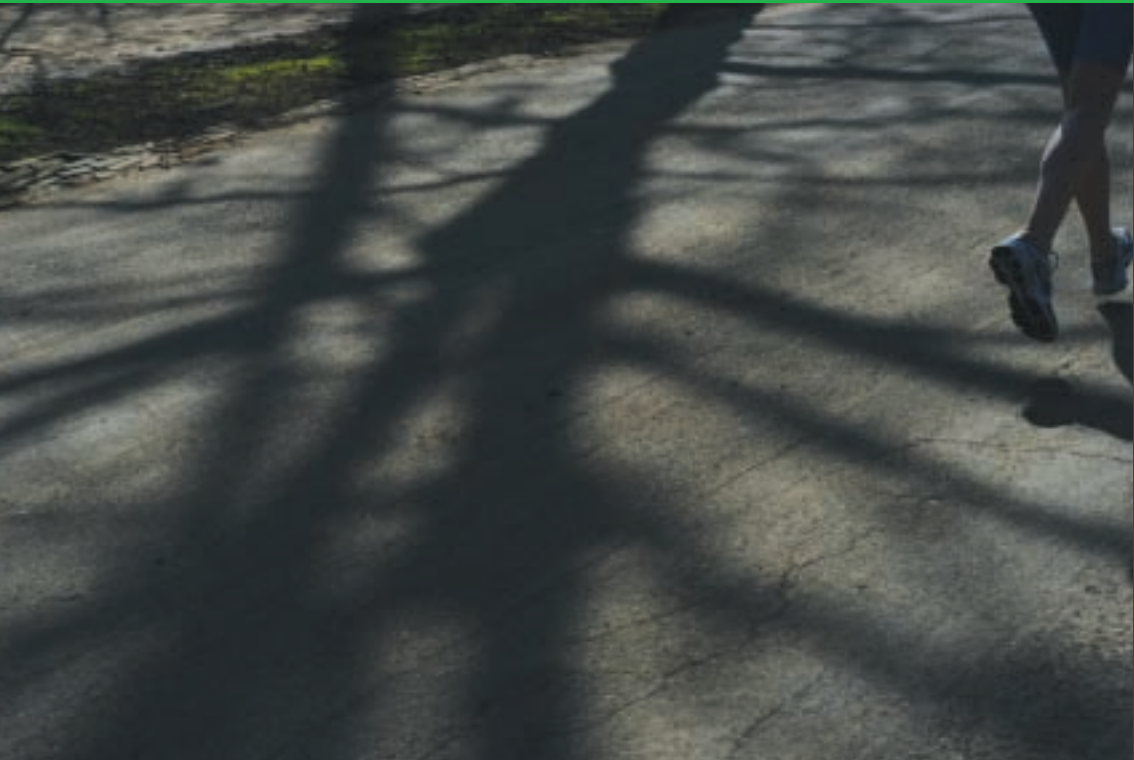


- Deelnemen aan sportevenementen met een vertegenwoordiging van uw bedrijf
- De TNO-Bewegwijzer: een CD-Rom waarmee uw werknemer zijn beweegpatroon kan analyseren en plannen kan maken hoe meer te gaan bewegen (zie <http://www.health.tno.nl/nieuws/bewegwijzer.html>)
- Deelname aan de Nationale GezondheidsTest: jaarlijks zijn er 1000 gratis testen beschikbaar voor bedrijven, financieel mogelijk gemaakt door de Nederlandse Hartstichting en het ministerie van VWS. (www.nationalegezondheidstest.nl)



Daarnaast zijn er allerlei kleine, maar doeltreffende acties mogelijk. Denkt u bijvoorbeeld aan de trap nemen in plaats van de lift, het plaatsen van tafeltennistafels en het organiseren van een tafeltenniscompetitie en het zodanig positioneren van printer, kopieerapparaat, postbakjes en koffiezetautomaten dat iedereen een stukje moet lopen. Ook met een douche-ruimte in uw bedrijf faciliteert u bewegen omdat uw werknemers zich dan na het sporten of fietsen of wandelen even kunnen opfrissen.

Wat zijn de voordelen
voor uw bedrijf en uw
werknemers?



Dat voldoende bewegen heel goed is voor de gezondheid is inmiddels breed bekend. Maar ook vanuit het bedrijfsperspectief is stimuleren van bewegen van werknemers heel aantrekkelijk. Wellicht is het zelfs het goedkoopste middel dat u kunt inzetten om een aantal heel relevante doelen te halen:

- daling ziekteverzuim
- minder (uitval door) rugklachten en RSI
- meer ontspannen en minder gestresst personeel
- meer tevreden personeel
- gezonder, fitter, productiever personeel
- minder verloop, grotere binding van uw werknemers
- positief imago van uw bedrijf, grotere aantrekkingskracht van uw bedrijf voor nieuw personeel (goede secundaire arbeidsvoorwaarden)



Is er in uw bedrijf sprake van veel beeldschermwerk, dan loont het de moeite zogenaamde pauzesoftware op het netwerk te installeren, die werknemers waarschuwt als zij te lang achtereen zitten en dan veelal ook oefeningen aanbieden om de bewegingsarmoede te compenseren.

In het Handboek Volwassenen - Gezond in Beweging staat een groot aantal bewegingstimuleringsprojecten voor werknemers uitgebreid beschreven, waaruit u ideeën kunt opdoen (te bestellen bij NOC*NSF: info@noc-nsf.nl).



Het NIGZ/GBW heeft een

systematische methodiek

ontwikkeld voor het

stimuleren van

bewegen in

uw bedrijf:

het



stappenplan.

Als u deze stap-

pen systematisch

volgt, kunt u er zeker van

zijn dat u optimaal resultaat boekt.

DE ZEVEN STAPPEN VAN BEWEGINGSSTIMULERING IN UW BEDRIJF:

STAP

1

Draagvlak creëren: aandacht stimuleren voor bewegen.

STAP

2

Organiseren: een structuur opzetten voor uw beweg beleid.

STAP

3

Behoeftetepeiling: nagaan hoeveel uw werknemers reeds bewegen en op welke manieren ze meer willen bewegen.

STAP

4

Een plan maken: haalbare doelen formuleren en de daarvoor benodigde acties.

STAP

5

Uitvoeren: informeren van alle betrokkenen en ervaringen registreren.

STAP

6

Evalueren: nagaan of de doelen zijn bereikt.

STAP

7

Inbedden: uw activiteiten aanpassen en verankeren. U kunt dit plan downloaden vanaf www.gbwnl.nl.

Belangrijk is uw 'bewegbeleid' te integreren in uw totale bedrijfsbeleid, uw HRM-beleid, uw Gezondheidsbeleid en uw Arbobeleid. Alleen dan zal het rendement van uw bewegingsactiviteiten optimaal zijn. Het VNO-NCW heeft een lezenswaardige brochure uitgegeven 'Renderend gezondheidsbeleid - meer gezondheid, minder verzuim onder uw werknemers' dat als kader kan dienen voor uw bewegactiviteiten (zie www.vno-ncw.nl).

Wie moet dit gaan
uitvoeren in uw bedrijf?





Hoe kunt u aanbieders van bewegings- programma's beoordelen?

Veel activiteiten vergen geen speciale kennis of vaardigheden en kunt u intern oppakken. Vaak zijn er genoeg mensen bij P&O, de OR of de Personeelsvereniging te vinden die hun schouders hieronder willen zetten. Belangrijk is een herkenbare 'aanjager' te hebben die zich gesteund weet door het management. Zorg er daarnaast voor dat – zoals hiervoor aangegeven – uw beweegbeleid binnen het totaal van uw ondernemingsbeleid een herkenbare plaats heeft.

Heeft u middelen beschikbaar om het professioneel aan te pakken, dan zijn er tal van commerciële aanbieders van bedrijfsbewegingsprogramma's op de markt die u kunnen ondersteunen. Ook kunt u uw Arbodienst vragen of zij u hierin van dienst kunnen zijn.

Er is een checklist beschikbaar voor de beoordeling van de kwaliteit van bewegingsstimuleringsprogramma's. Aan de hand van deze checklist loopt u alle aspecten door die van belang zijn voor een goed oordeel over een programma en de vraag hoe goed dat bij uw situatie aansluit. De checklist kunt u vinden in het reeds eerder genoemde Handboek Volwassenen - Gezond in Beweging. In dat handboek vindt u ook een beslisboom om na te gaan welke vorm van bedrijfsfitness bij uw bedrijf past.

Veel gestelde vragen

Sportende werknemers leveren toch juist een hoger verzuim op door al die sportblessures?

Een hardnekkig misverstand: uit wetenschappelijk onderzoek blijkt steeds weer dat het (geringe) verzuim door sportblessures ruimschoots gecompenseerd wordt door het lagere overall-verzuim van sporters. Natuurlijk is het herhaaldelijk uitvallen van een werknemer door een sportblessure bijzonder ongewenst, maar blessure-preventieve maatregelen zijn hier de oplossing (zie www.sport.nl/sportblessure-vrij/) en zeker niet het ontmoedigen van sporten.

Moet ik mij als werkgever gaan bemoeien met de leefstijl van mijn personeel, dat is toch een privé-zaak?

Lichamelijk inactieve, niet fitte werknemers zijn verminderd inzetbaar en verhogen uw verzuimrisico. Bewegingsstimulering is dus òòk in het belang van het bedrijf.

Zijn al die genoemde voordelen echt aangetoond?

Er is inmiddels voldoende wetenschappelijk onderzoek beschikbaar dat het belang van meer bewegen ook voor het bedrijf onomstotelijk aantoonst. Kijk op www.arbeid.tno.nl voor meer informatie.

Voor kleine bedrijven is een duur fitness-programma toch niet haalbaar?

Het is absoluut niet nodig hoge kosten te maken om een goed beweegbeleid in een kleine onderneming van de grond te krijgen. Fietsen naar het werk, lunchwandelen, de Nationale Gezondheidstest en de Beweegwijzer zijn voorbeelden van beweegactiviteiten die u (vrijwel) niets kosten en toch een hoog rendement kunnen opleveren.

Op mijn bedrijf wordt al zoveel bewegen, waarom zou ik me hiermee bezig houden?

Deze brochure is primair bedoeld voor bedrijven met veel zittend werk. Maar ook in bedrijven waar al veel bewegen wordt is een 'beweegbeleid' renderend: vaak is deze beweging namelijk eenzijdig, belastend of langdurig, met alle kans op uitval door rug- en RSI-klachten. Een samenhangende aanpak kan juist in deze gevallen zeer winstgevend zijn...

Worden we van wandelen echt gezond? Moet iedereen niet gaan fitnesssen?

Om gezondheidswinst te behalen, is stevig doorwandelen al voldoende. Wie daarenboven zijn hart-vaatstelsel in goede conditie wil houden, moet inderdaad intensiever gaan bewegen. Eigenlijk geldt (tot een zekere grens): meer bewegen is altijd beter. De grootste gezondheidswinst is echter te boeken bij diegenen die niet of nauwelijks bewegen.

Alles wat ik organiseer trekt toch vooral diegenen die al actief zijn, dat is toch weggegooid geld?

Bewegingsprogramma's blijken ook deelnemers te trekken die nog niet actief waren. Door het aanbieden van een gevarieerd en breed pakket aan bewegingsactiviteiten kunt u het voor zoveel mogelijk personeelsleden aantrekkelijk maken mee te doen.

Ik kan mijn mensen toch niet gaan dwingen meer te gaan bewegen?

Met dwang zult u niets bereiken, hoogstens een averechts effect. Maar 96% van de Nederlandse bevolking vindt bewegen belangrijk voor de gezondheid. Een meerderheid wil ook graag meer bewegen, maar komt daar in de dagelijkse hectiek niet toe. Door in uw bedrijf iets aan bewegen te gaan doen, speelt u dus in op een behoefte onder uw personeel. Zo vergroot u met uw beweegbeleid de aantrekkelijkheid van uw onderneming en kunt u leuke dingen voor uw mensen doen.

Heeft u vragen of opmerkingen
over het gestelde in deze brochure:

Raadpleeg www.arbeid.tno.nl
of mail/bel naar TNO Arbeid
(v.hildebrandt@arbeid.tno.nl,
tel. 023 5549573).

Wilt u advies en/of ondersteuning
bij het opzetten van een effectief
'beweegbeleid' in uw bedrijf, dan kunt
u contact opnemen met NIGZ/GBW
(info@gbw.nl) of TNO Arbeid
(info@arbeid.tno.nl).



COLOFON

Deze brochure is geschreven door
TNO Arbeid in samenwerking met
NIGZ/GBW en tot stand gekomen met
financiële ondersteuning van ZON-MW
en de Nederlandse Hartstichting.



ZonMw

