

TNO Kwaliteit van Leven

Preventie en Zorg
Wassenaarseweg 56
Postbus 2215
2301 CE Leiden

www.tno.nl

T 071 518 18 18
F 071 518 19 10
info-zorg@tno.nl

TNO-rapport

KvL/B&G 2007.088

Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen

Datum	juni 2007
Auteur(s)	Marieke W. Verheijden Vincent H. Hildebrandt Met bijdragen van Mieke Zijl en Nadiëh Leijssenaar, SportDrenthe
Opdrachtgever	SportDrenthe
Projectnummer	031.10085/01.01
Aantal pagina's	26 (incl. bijlagen)
Aantal bijlagen	1

Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit rapport mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van TNO.

Indien dit rapport in opdracht werd uitgebracht, wordt voor de rechten en verplichtingen van opdrachtgever en opdrachtnemer verwezen naar de Algemene Voorwaarden voor onderzoeksopdrachten aan TNO, dan wel de betreffende terzake tussen de partijen gesloten overeenkomst.

Het ter inzage geven van het TNO-rapport aan direct belanghebbenden is toegestaan.

© 2007 TNO

Samenvatting

Onder de titel Sport Werkt! is in de Gemeente Hoogeveen in 2006 een project uitgevoerd dat als doel had om MKB-bedrijven collectief aan de slag te laten gaan met bewegingsstimulering voor werknemers. Doel van het project was om te komen tot een blauwdruk voor bewegingsstimulering in het MKB. Dit rapport beschrijft de ervaringen tijdens het project.

Met een persoonlijke benadering van het management van de MKB-bedrijven en van contactpersonen die de praktische uitvoering van het project konden verzorgen zijn 12 bedrijven (vooral in de zakelijke dienstverlening) bereid gevonden om deel te nemen aan Sport Werkt!. Speciaal voor werknemers van deze bedrijven werden sport- en beweegactiviteiten ontwikkeld, die tegen gereduceerd tarief werden aangeboden. Deelname aan deze activiteiten was lager dan de beoogde 25% van de werknemers. Vooral in grotere bedrijven was de deelname beperkt, terwijl in sommige kleine bedrijven juist een hoge respons bereikt werd.

Het project heeft een groot aantal succes- en faalfactoren opgeleverd die bij bewegingsstimulering in het MKB aandacht behoeven. Deze zullen in een aparte brochure onder de aandacht van bedrijven in deze sector gebracht worden.

Summary

Sport Werkt! (Sport Works!) was a workplace physical activity promotion project for SME (Small to Medium Enterprises) in Hoogeveen. The project was conducted in 2006.

This report presents the findings of Sport Werkt!

A personal approach to the management of the SMEs, as well as to each enterprise's contact person led to the recruitment of 12 enterprises (predominantly financial and business services enterprises). A large range of sports and exercise activities were made available to the employees of these enterprises at little or no cost.

Participation in the activities was below the anticipated 25% of employees. The participation rate was particularly low in some of the larger enterprises, while some small enterprises showed high participation rates.

Several reinforcing and enabling factors for a workplace physical activity promotion in SMEs were identified. These factors will be brought to the attention of relevant enterprises by means of a separate brochure.

Inhoudsopgave

	Samenvatting	2
	Summary	3
1	Inleiding	5
2	Beknopte beschrijving en fasering van het project	7
3	Uitvoerige omschrijving en fasering van het project	9
3.1	Fase 1(1a): Creëren van draagvlak, werven van leading companies en verzorgen communicatiekanalen	9
3.2	Fase 2(1b): Ontwikkeling aanbod sport- en beweegactiviteiten	9
3.3	Fase 3(2a): Behoefteteiling en vaststelling definitief aanbod	10
3.4	Fase 4(2b): Eerste en tweede periode van het aanbod	10
3.5	Fase 5(2c): Monitoring en evaluatie	11
4	Effectevaluatie	12
4.1	Eerste periode	12
4.2	Tweede periode.....	14
5	Procevaluatie	17
5.1	Werknemers.....	17
5.2	Tevredenheid over het aanbod	17
5.3	Aanbieders van sport- en beweegactiviteiten.....	18
5.4	Contactpersonen.....	19
6	Conclusies en aanbevelingen	22
	Dankwoord	25
	Bijlage(n)	
	A Media-aandacht voor Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen	

1 Inleiding

Stimuleren van bewegen is een manier om personeel gezond, fit en optimaal productief te houden, ook bij toenemende leeftijd. Bovendien is het een manier om de werksfeer, werktevredenheid en onderlinge interactie te verbeteren, verloop van personeel te beperken en uitval te voorkomen dan wel te verminderen. De mogelijkheden om bewegen te stimuleren zijn echter niet groot in MKB-bedrijven. De financiële armslag is in het algemeen beperkt en veelal ontbreekt het kader om bewegingsstimulering binnen het bedrijf op te zetten en te begeleiden. Door lokaal of regionaal samen te werken zijn kleine MKB-bedrijven wellicht beter in staat om bewegingsstimulering neer te zetten.

In 2004 en 2005 is in de gemeente Noordenveld in Drenthe het project Sport Werkt! uitgevoerd. Dit project had als doel om MKB-ondernemers te motiveren en te activeren om als collectief hun werknemers meer te laten bewegen. De evaluatie van dit project liet zien dat het collectief benaderen van MKB-ondernemers een positieve bijdrage kan leveren aan bewegingsstimulering op het werk. Samen hebben de kleine bedrijven meer financiële armslag en ontstaat een kader om bewegingsstimulering op het werk op te zetten en te stimuleren. Naast de succesfactoren werden in de evaluatie ook enkele verbeterpunten geïdentificeerd. Op basis van deze evaluatie is in 2006 in de gemeente Hoogeveen een vervolgproject uitgevoerd, waarin een aantal succesvol gebleken elementen uit het project in Noordenveld gecombineerd werden met nieuwe elementen op basis van de evaluatie. De elementen die beoogd werden in Hoogeveen ingezet te worden, waren:

- ondernemers blijven de ingang
- de werving richten op een beperkt aantal leading companies
- in ieder deelnemend bedrijf werving van contactpersonen die binnen het bedrijf het aanspreekpunt vormen
- oprichting van een beweegpromotieteam
- ontwikkelen van een internetsite
- coördineren van het aanbod van sport- en beweegactiviteiten in een werkgroep met aanbieders
- inzetten van een behoeftepeiling om het aanbod van sport- en beweegactiviteiten af te stemmen op de wensen van de werknemers
- verzorgen van sport- en beweegactiviteiten dicht bij de deelnemende bedrijven
- benadrukken van belang en plezier van samen bewegen

Het project Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen had als onderzoeksdoel om te testen of de hierboven omschreven aanpak succesvol was. Algemeen doel was mensen via het werk te stimuleren meer te gaan bewegen.

In dit rapport zal bij beide aspecten stil worden gestaan. In overleg met de Gemeente Hoogeveen werd voorafgaand aan het project een aantal proces- en effectdoelen geformuleerd:

- het identificeren en actief benaderen van 25 middelgrote tot grote MKB-bedrijven in de zakelijke dienstverlening.
- Het verkrijgen van 'een contactpersoon' bij 10 van de 25 bedrijven
- Concrete invulling van het project bij 6 tot 8 bedrijven
- 25% van de werknemers van de deelnemende bedrijven (met in totaal ongeveer 1600 werknemers) gaan deelnemen aan één of meerdere onderdelen van het sport- en beweegaanbod.

Het uiteindelijke doel was om ervoor te zorgen dat deelname aan het project voor de helft van de deelnemende werknemers extra beweging op zou leveren ten opzichte van de situatie vóór het project.

De resultaten van het project in Hoogeveen dienen in combinatie met de resultaten van het project in de gemeente Noordenveld en diverse andere initiatieven waar TNO bij betrokken als input een brochure over bewegingsstimulering in het MKB. Deze brochure vormt de belangrijkste output van Sport Werkt! in de gemeente Hoogeveen. Dit rapport geeft (als achtergrondinformatie bij de brochure) in meer detail inzage in de proces- en effectevaluatie van het project in de gemeente Hoogeveen.

2 Beknopte beschrijving en fasering van het project

Het projectplan in de gemeente Hoogeveen omschreef de volgende fasen:

Fase 1 (1a):

- creëren van draagvlak
- identificeren en benaderen van leading companies
- werven van contactpersonen
- maken website Sport Werkt!
- installatie werkgroep contactpersonen
- oprichten beweegpromotieteam

Fase 2 (1b):

- formuleren van mogelijk aanbod van sport- en beweegactiviteiten van bestaande aanbieders
- ontwikkelen van mogelijk speciaal aanbod dicht bij de deelnemende bedrijven, met als uitgangspunten:
 - vaste activiteiten op een vaste dag op een vaste tijd (tijdens de lunch, direct na werktijd)
 - periodieke speciale activiteiten

In de opzet van het aanbod werd onderscheid gemaakt tussen 2 periodes. In de eerste periode werd vooral getracht om deelnemers op een laagdrempelige manier te laten ervaren dat sporten en bewegen leuk zijn. In de tweede fase werd gepoogd om het belang van sporten en bewegen duidelijk te maken. Daarnaast werd ook aandacht besteed aan andere leefstijlfactoren dan bewegen.

Fase 3 (2a):

- in kaart brengen van de wensen en behoeften van de werknemers
- inperking van het aanbod tot die activiteiten waarvoor voldoende belangstelling is
- indien nodig: aanvulling met andere activiteiten
- communicatie van het aanbod via website, via krantenartikel, en via brochure

Fase 4(2b):

- uittesten aanpak met als uitgangspunt dat de aandacht voor het project en de bijbehorende activiteiten niet mag verslappen, o.a. door:
 - kick-off onder leiding van een bekende Nederlander
 - periodieke evenementen onder aanvoering van een bekende Nederlander
 - afsluiting met een wisselbeker voor het bedrijf met het grootste percentage deelnemers

Fase 5(2c):

- monitoring en evaluatie:
 - meten participatiegraad
 - indien nodig: aanpassen aanbod van sport- en beweegactiviteiten
 - indien nodig: aanvullende communicatie voor sport- en beweegactiviteiten

Fase 6(2d):

- eindevaluatie en maken brochure
 - proces- en effectevaluatie; het succes zal afgemeten worden aan de participatiecijfers

- bij gebleken succes van de aanpak: maken van een brochure waarin de aanpak beschreven wordt. Deze brochure kan parkmanagers, ondernemers en aanbieders van beweegactiviteiten ondersteunen bij het opzetten van vergelijkbare initiatieven.

In de volgende hoofdstukken zal op iedere fase afzonderlijk worden ingegaan. Daarna zal worden afgesloten met een discussie.

3 Uitvoerige omschrijving en fasering van het project

3.1 **Fase 1(1a): Creëren van draagvlak, werven van leading companies en verzorgen communicatiekanalen**

In het eerste kwartaal van 2006 is aandacht besteed aan de persoonlijke benadering van bedrijven in de Gemeente Hoogeveen. Een medewerker van SportDrenthe en een ambtenaar van de Gemeente Hoogeveen hebben in deze fase bezoeken gebracht aan de directies en/of P&O functionarissen van een selectie van bedrijven in de zakelijke dienstverlening. De selectie was vooral gebaseerd op een inschatting van de mate van interesse in en betrokkenheid bij het onderwerp. De meerderheid van de bedrijven had eerder actieve betrokkenheid getoond bij sport- en beweegactiviteiten. Er waren ook enkele bedrijven die op basis van persoonlijke contacten met de medewerkers van de Gemeente Hoogeveen en/of SportDrenthe uitgenodigd werden.

In de gesprekken toonden 12 bedrijven actieve interesse in het project door het aanstellen van een contactpersoon. Met iedere contactpersoon heeft op individuele basis een gesprek plaatsgevonden met een medewerker van SportDrenthe en een medewerker van TNO. In dit gesprek werd vooral ingegaan op de rol van de contactpersoon in het project. Ook werd geïnventariseerd op welke manier waarop bepaalde processen in het bedrijf het beste uitgezet konden worden. Deze gesprekken zijn door beide kanten als positief ervaren. De 12 bedrijven die op deze manier bij het betrokken zijn geraakt, werden de “leading companies” genoemd. Beoogd werd dat deze bedrijven hun deelname aan Sport Werkt! actief zouden uitdragen en zo (in combinatie met de regionale publiciteit) ook andere bedrijven, de “following companies” voor het project zouden enthousiasmeren.

In deze fase is bovendien begonnen met de realisatie van een brochure en een website waarmee het aanbod van sport- en beweegactiviteiten naar de werknemers gecommuniceerd kon worden. Ook is een format ontwikkeld voor een poster waarop steeds wisselende berichten gehangen konden worden. Deze berichten werden periodiek door SportDrenthe aan de contactpersonen aangeleverd.

Het is in deze fase niet gelukt om het beoogde beweegpromotieteam (bestaande uit studenten) te realiseren. De taken die dit promotieteam zou uitvoeren zijn overgenomen door een medewerker van SportDrenthe. In een later stadium is voor enkele losse activiteiten alsnog gebruik gemaakt van ondersteuning door studenten.

3.2 **Fase 2(1b): Ontwikkeling aanbod sport- en beweegactiviteiten**

Allereerst werd bij de bestaande aanbieders geïnventariseerd of zij bereid waren om een kennismakingscursus en/of een serie proefflessen tegen gereduceerd tarief aan te bieden aan werknemers in de Gemeente Hoogeveen. Eenmalige schriftelijke benadering van diverse aanbieders leverde een divers aanbod op. Wanneer bepaalde sport- en beweegvormen waarvoor animo verwacht werd nog ontbraken na deze schriftelijke benadering zijn de bijbehorende aanbieders nogmaals benaderd. Het aanbod was zo veel mogelijk tijdens de lunchpauze en aansluitend aan werktijden te volgen.

Ook werd ingezet op het ontwikkelen van aanbod dicht bij de bedrijven zelf (bijvoorbeeld lunchwandelen en lunchfietsen of deelname aan Trappers). In de tweede fase van het aanbod is de mogelijkheid geboden om een themaweek te organiseren binnen het bedrijf. Binnen deze themaweek zijn vele activiteiten in het bedrijf

georganiseerd, zoals: gezonde voeding, stappentellercompetitie, lunchwandeling, informatiemateriaal.

Oorspronkelijk was de bedoeling om werknemers via financiële prikkels te stimuleren om samen te bewegen (bijvoorbeeld een actie: Twee voor de prijs van één). Omdat het de sport- en beweegactiviteiten grotendeels gratis waren, hadden dergelijke prikkels echter weinig zin. Samen bewegen werd ook gefaciliteerd middels de website; werknemers werden aangemoedigd om via de site op zoek te gaan naar een beweegmaatje. Van deze optie werd niet of nauwelijks gebruik gemaakt.

De communicatie over het aanbod tijdens de eerste periode vond plaats via een brochure en de website. In de tweede periode is de gedrukte brochure op verzoek van veel bedrijven en vanwege het beperkte communicatiebudget digitaal geleverd. In de tweede periode werd het aanbod ook gecommuniceerd via de website. Daarnaast is er in de vorm van een tweewekelijkse column in de Hooogeveense Courant aandacht besteed aan het project in Hoogeveen.

Het is in deze fase niet gelukt om een werkgroep van aanbieders te realiseren. De aanbieders van sport- en beweegactiviteiten (met name de verenigingen) zijn in hoge mate afhankelijk van de inzet van vrijwilligers die vrijwel alleen 's avonds beschikbaar zijn. Gedurende het project is dus op individuele basis contact gehouden met de aanbieders. Ook heeft een evaluatie onder de aanbieders plaatsgevonden.

3.3 Fase 3(2a): Behoefteteiling en vaststelling definitief aanbod

TNO heeft in deze fase de quick-scan (vragenlijst) bij de bedrijven uitgevoerd. Hoewel verwacht werd dat veel bedrijven zouden kiezen voor een digitale versie van de quick-scan, had slechts één bedrijf de voorkeur voor een digitale versie. Uiteindelijk is dan ook gekozen voor het beschikbaar stellen van papieren vragenlijsten. De uitkomsten van de behoefteteiling zijn gebruikt om het aanbod van sport- en beweegactiviteiten waar nodig aan te passen aan de wensen van de werknemers. Daarnaast kreeg ieder bedrijf inzage in de resultaten van het eigen bedrijf. Ieder bedrijf kreeg inzage in de geanonimiseerde gegevens van de andere bedrijven.

3.4 Fase 4(2b): Eerste en tweede periode van het aanbod

Het aanbod van de sport- en beweegactiviteiten werd verspreid over twee periodes (vóór en ná de zomervakantie van 2006) aangeboden. Voorafgaand aan de eerste periode werd een lunchbijeenkomst met de contactpersonen georganiseerd. De contactpersonen kregen zo de gelegenheid om het project beter te leren kennen en om een netwerk te vormen waarin zij later ervaringen over het project konden uitwisselen. Ook voor de bedrijven werd een startbijeenkomst (kick-off) georganiseerd. Alle deelnemende bedrijven werden uitgenodigd om (bij voorkeur in bedrijfskleding) naar het gemeentehuis te komen. Daar konden de deelnemende bedrijven zich publiek verbinden aan het project en er vond een sportieve activiteit plaats.

Ook bij aanvang van de tweede periode is een lunchbijeenkomst met de contactpersonen georganiseerd. In deze bijeenkomst werd onder andere stilgestaan bij de invulling van het vervolg op Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen. Gedurende de gehele periode waarin de sport- en beweegactiviteiten aangeboden werden, was persoonlijk overleg tussen de contactpersonen en medewerkers van SportDrenthe en TNO mogelijk.

Het aanbod werd in beide periodes herhaaldelijk onder de aandacht gebracht met behulp van de lokale geschreven pers; ook werd in een radio-uitzending aandacht besteed aan Sport Werkt!

3.5 Fase 5(2c): Monitoring en evaluatie

Gegevens over het aantal deelnemers aan de verschillende activiteiten werden verzameld door SportDrenthe in samenwerking met de aanbieders van de verschillende activiteiten. Ook zijn procesevaluaties uitgevoerd met de aanbieders van de sport- en beweegactiviteiten, met de contactpersonen en met de deelnemende werknemers.

4 Effectevaluatie

In de twee periodes waarin de sport- en beweegactiviteiten plaatsvonden, zijn gegevens verzameld over deelname aan de activiteiten.

4.1 Eerste periode

4.1.1 *Deelname aan Sport Werkt!: bedrijven*

Er werden 10 leading companies geworven (Cateringbedrijf Jan van 't Hooge, Henk ten Hoor, Icare, MD, /pet, Rabobank, Rovecom, SNS Bank, Univé, TVM verzekeringen, zie ook Tabel 3, bijvoorbeeld voor het aantal werknemers). Ook de initiatiefnemers SportDrenthe en de Gemeente Hoogeveen namen als leading company deel aan het project. De leading companies werden geselecteerd door de betrokken medewerkers van de Gemeente Hoogeveen en SportDrenthe, omdat verwacht werd dat deze bedrijven geïnteresseerd zouden zijn in deelname. Bovendien werd verwacht dat werknemers bij bedrijven in de (financiële) dienstverlening hoofdzakelijk zitten werk zouden doen. Dit maakt bewegingsstimulering extra relevant. Icare voldeed niet aan de criteria voor MKB-bedrijven (te veel werknemers) maar werd toch toegestaan vanwege het enthousiasme van het management en om voldoende werknemers in het project te betrekken om voldoende aanmeldingen voor de diverse activiteiten te krijgen.

Na één gesprek tussen vertegenwoordigers van het bedrijf en betrokkenen van SportDrenthe en de Gemeente Hoogeveen werd door de deelnemende bedrijven een contactpersoon aangewezen. Deze contactpersoon zou de dagelijkse gang van zaken van het project beheren. Ook met alle contactpersonen werd een persoonlijk gesprek gevoerd door een medewerker van SportDrenthe en een medewerker van TNO.

In de eerste periode namen werknemers van 9 leading companies deel aan het aanbod. Ook meldden werknemers van 4 andere bedrijven zich aan voor het aanbod. Bij aanvang van het project was de verwachting dat voortdurende communicatie over het project en over de deelnemende leading companies een aanzuigende werking zou hebben op andere bedrijven in de Gemeente Hoogeveen, de zogenaamde following companies. Op die manier werd verwacht dat het aantal deelnemende bedrijven gestaag zou groeien tijdens de looptijd van het project, zonder dat hiervoor actief inspanningen op het gebied van werving verricht hoefden te worden. In de praktijk bleek dit echter niet zo te werken. Ondanks beperkte inspanning (het verspreiden van informatie over het project en van gratis brochures met een overzicht van het aanbod van de sport- en beweegactiviteiten) werd geen enkel bedrijf gevonden dat als collectief aan Sport Werkt! mee wilde doen. Aanmeldingen van werknemers die niet bij de leading companies werkzaam waren vonden dus plaats op individuele basis.

4.1.2 *Deelname Sport Werkt!: werknemers*

In totaal namen 121 werknemers van de 12 leading companies deel aan de sport- en beweegactiviteiten en 7 werknemers van 4 andere bedrijven.

Deze 128 werknemers namen deel aan in totaal 139 activiteiten die het aanbod vormden (één werknemer kon aan meerdere activiteiten deelnemen). Dertig van de 128 werknemers waren afkomstig van de initiatiefnemers van het project; de Gemeente Hoogeveen en SportDrenthe.

Er was vooral veel belangstelling voor de introductielessen golf, paardrijden, (cardio)fitness en tennis (Tabel 1). Diverse activiteiten die voor de eerste periode gepland stonden, werden afgelast vanwege zeer beperkte interesse. Het ging hierbij

bijvoorbeeld om deelname aan: een gevarieerd sport- en spelprogramma, volleybal, trimhockey, gezamenlijk lunchwandelen en lunchfietsen, trappers en diverse activiteiten die door het zwembad aangeboden werden.

Tabel 1. Deelname activiteiten 1^e periode

Activiteit	Aantal deelnemers per activiteit	Naam bedrijf
Actief bewegen cursus	1	Icare
Aquajogging	2	Icare
Aquarobics	2	Gemeente Hoogeveen, Icare,
ATB	7	Gemeente Hoogeveen, Icare, TVM
Badminton	3	Icare
(Cardio) Fitness	15	Icare, Rabobank
Golf	36	Gemeente Hoogeveen, Rovecom, SportDrenthe
Hardlopen	12	Gemeente Hoogeveen, HB Bouw en Aannemersbedrijf Henk ten Hoor, Rabobank, Rovecom, TVM
Karate en fitfighting	7	Henk ten Hoor, Icare, Rovecom
Lunchzwemmen	3	Gemeente Hoogeveen, SportDrenthe
Nordic Walking	9	Gemeente Hoogeveen, Icare, SportDrenthe
Paardrijden	20	Gemeente Hoogeveen, Icare, MD Online, Rabobank
Spinning	9	Icare, SportDrenthe
Tennis	14	Fortis Bank, Icare, Rabobank, Rovecom, SportDrenthe, TVM, Univé
Totaal	139*	

* Werknemers konden aan meerdere activiteiten deelnemen, 128 werknemers deden samen aan 139 activiteiten mee.

In de eerste periode van Sport Werkt! was het percentage werknemers dat deelnam aan één of meerdere activiteiten ongeveer 7% ($121/1760 * 100 = 6,8\%$). Dit was beduidend lager dan de beoogde 25% voor de gehele projectduur. Ook wanneer de deelname van werknemers van de Gemeente Hoogeveen en Icare (bedrijven met meer dan 200 werknemers) buiten beschouwing wordt gelaten, blijft de respons aanzienlijk lager dan 25%. Het is bovendien niet reëel om deze bedrijven buiten beschouwing te laten bij het bestuderen van de deelnamecijfers, omdat de massa van deze bedrijven vooraf als noodzakelijk werd gezien om voldoende aanbod te kunnen realiseren. Vanwege de beperkte deelname die in deze grote bedrijven gerealiseerd is, is het echter de vraag of het in eventuele vervolgprojecten zinnig is om opnieuw grote bedrijven bij het initiatief te betrekken.

Voor de Gemeente Hoogeveen was het percentage werknemers dat deelnam aan activiteiten in Sport Werkt! echter alleszins acceptabel. Daarom is na afloop van de

eerste periode geen nieuw streefpercentage voor de tweede periode afgesproken. In overleg tussen de Gemeente Hogeveen en SportDrenthe is bovendien besloten om in de tweede periode niet in te zetten op het werven van nieuwe bedrijven. In plaats daarvan is besloten om de deelnemende bedrijven uit de eerste periode maatwerk te blijven bieden. Het doel hiervan was om voldoende draagvlak voor het project te creëren bij deze bedrijven en op die manier een vervolg van het project in 2007 te faciliteren. Een belangrijk knelpunt bleek namelijk dat het onderwerp gezondheidsbevordering in veel bedrijven (nog) geen prioriteit is. Bij project-medewerkers bij SportDrenthe bestond de indruk dat bij de bedrijven waar op dit gebied al veel was gebeurd, werknemers zich vaker aanmeldden voor deelname dan de andere bedrijven.

4.2 Tweede periode

4.2.1 *Deelname aan Sport Werkt!:* bedrijven

In de tweede periode zag één van de leading companies (!pet) af van verdere deelname. In die periode namen werknemers van 8 van de overgebleven leading companies (Gemeente Hogeveen, Henk ten Hoor, Icare, Rabobank, Rovecom, SNS Bank, SportDrenthe, TVM Verzekeringen) deel aan het aanbod. Daarnaast meldden ook werknemers van andere bedrijven van de leading companies zich aan voor het aanbod. Het ging hierbij grotendeels om andere bedrijven dan die van de eerste periode.

Vijf leading companies waaronder de twee mede-initiatiefnemers van het project maakten gebruik van de mogelijkheid om een themaweek op locatie te laten verzorgen door SportDrenthe.

In de tweede periode namen de werknemers van Jan van 't Hooge, MD en Univé niet deel aan het aanbod.

4.2.2 *Deelname aan Sport Werkt!:* werknemers

In de tweede periode namen 87 werknemers van 7 van de overgebleven leading companies (Gemeente Hogeveen, Icare, Rabobank, Rovecom, SNS Bank, SportDrenthe, TVM Verzekeringen) deel aan het aanbod. Daarnaast meldden 20 werknemers van andere bedrijven zich aan voor het aanbod.

Er was vooral belangstelling voor de mini-wampex (een nachtelijke avontuurlijke wandeling met een competitie-element) en de stappentellercompetitie. Aan de stappentellercompetitie kon alleen deelgenomen worden door werknemers van de bedrijven waarin een themaweek georganiseerd was. Er waren ook in de tweede periode activiteiten die afgelast werden vanwege zeer beperkte belangstelling, zoals zaalvoetbal, indoor tennis en hockey.

Tabel 2. Deelname activiteiten 2e periode

Activiteiten	Aantal deelnemers per activiteit	Werknemers van bedrijf
Actief bewegen cursus	1	Icare
ATB	6	Gemeente Hoogeveen, Icare, SportDrenthe, Triple A logistics
Cycling	6	Gemeente Hoogeveen, Icare, Rabobank
Kookcursus	7	Gemeente Hoogeveen, Rabobank, SBO de Kameleon, Van Gansewinkel
Fitness	4	Icare, Gemeente Hoogeveen, Rabobank
Golf	2	Icare, SportDrenthe
Hardlopen	5	Gemeente Hoogeveen, Rabobank, Trekpleister
Karate en fitfighting	6	Gemeente Hoogeveen, Icare, Rovecom
Mini-wampex	32	Gemeente Hoogeveen, Icare, OBS de Goudvink, SNS bank, SportDrenthe
Nordic Walking	10	Gemeente Hoogeveen, Icare, PI de Grittenborgh, TVM
Paardrijden	12	Gemeente Hoogeveen, Icare, Rovecom, TVM
Perfect pilates	12	Gemeente Hoogeveen, Icare, SBO de Kameleon, SportDrenthe, TVM
Stappentellercompetitie	70	Gemeente Hoogeveen, Icare, Rabobank, SportDrenthe
Stappentellertraject	5	Gemeente Hoogeveen, Icare, Rovecom
Tennis	8	Gemeente Hoogeveen, Icare, OBS de Goudvink
Totaal	186*	

* Werknemers konden aan meerdere activiteiten deelnemen, 107 werknemers deden samen aan 186 activiteiten mee.

Een gedetailleerd overzicht van de deelname aan de diverse activiteiten wordt gegeven in Tabel 3. Vooral in de kleinere bedrijven was het percentage werknemers dat de behoeftepeiling invulde groot.

Tabel 3. Deelname aan de sport- en beweegactiviteiten in de 1^e en 2^e periode.

Naam bedrijf	Aantal wn*	% wn dat behoeftepeiling ingevuld heeft	Periode 1	Periode 2	Deelname aan de actieweek?
			% deelnemende wn	% deelnemende wn	
SNS Bank	20	65%	0%	25%	
SportDrenthe	25	72%	52%	40%	Ja
Univé	30	57%	10%	0%	
Henk ten Hoor	45	60%	13%	2%	
Jan van 't Hooge	50	30%	0%	0%	
MD	50	12%	4%	0%	
Rovecom	50	58%	16%	6%	
/pet	120	39%	0%	Deelname gestopt	
Rabobank	120	39%	20%	3%	Ja
TVM	200	37%	4%	1%	Ja
Verzekeringen					
Gemeente Hoogeveen	350	12%	5%	7%	Ja
Icare	700	7%	6%	5%	Ja
totaal	1760	22%	7%	5%	

* wn= werknemers

Dertien werknemers die in de eerste periode meededen aan Sport Werkt!, deden ook in de tweede periode mee. In beide periodes samen heeft dus elf procent (195 werknemers) van de 1760 werknemers van de leading companies in het kader van Sport Werkt! aan één of meer activiteiten deelgenomen.

5 Procesevaluatie

5.1 Werknemers

Na afloop van het aanbod in de tweede fase vond een evaluatie onder de deelnemende werknemers plaats. De 287 werknemers die deelgenomen hadden aan de activiteiten werden telefonisch en/of per email benaderd om te achterhalen in hoeverre zij voorafgaand aan het project actief waren en of (en in welke mate) Sport Werkt invloed had gehad op hun beweeggedrag. 216 (76%) werknemers hebben aan de evaluatie meegewerkt.

De beschrijving van de evaluatie onder de werknemers wordt ter illustratie ondersteund met enkele quotes.

5.1.1 *Deelname aan Sport Werkt!*

37% van de deelnemende werknemers zei dat ze als gevolg van hun deelname aan Sport Werkt! meer waren gaan sporten/bewegen. Deze toename was vooral het gevolg van een toename in het aantal keer per week dat werknemers bezig was met sporten of bewegen. Slechts een klein deel van de deelnemende werknemers rapporteerde dat zij door het project intensiever waren gaan sporten of bewegen. Van de deelnemers die aangaven dat zij als gevolg van het project niet extra waren gaan sporten of bewegen, gaf het merendeel aan dat zij onveranderd lid waren gebleven van hun eigen sportvereniging. Een kwart van de deelnemende werknemers gaf aan dat zij liever op individuele basis dan bij een vereniging wilden sporten of bewegen. 14% van de deelnemende werknemers is na afloop van de introductieperiode lid geworden bij de sportvereniging die de introductie cursus aanbod. 26% van de deelnemende werknemers werd na afloop van de introductieperiode lid van een andere vereniging dan de vereniging die de introductie cursus aanbod.

23% gaf aan dat het belang van sporten en bewegen hen door het project duidelijker was geworden, 15% gaf aan als gevolg van het project van plan te zijn om vaker te gaan sporten en bewegen en 11% gaf aan dat zij in het project Sport Werkt! ervaren hadden dat sporten en bewegen leuk zijn. Ongeveer één derde van de deelnemende werknemers gaf aan dat zij door het project Sport Werkt! niet anders waren gaan denken over sporten en bewegen.

Quote: “Ik ben niet meer gaan sporten door het project maar heb wel kennis gemaakt met andere sporten waar ik normaal niet eens aan zou denken of beginnen.”

Quote: “Ik vond het een zeer goed project, zeker voor herhaling vatbaar. Ik heb via Run2Day mee gedaan met hardlopen en nu doe ik het zelf.”

Quote: “Door het project ben ik gaan inzien hoe belangrijk sporten eigenlijk is samen met goede voeding.”

5.2 Tevredenheid over het aanbod

61% van de deelnemende werknemers vond dat er in het kader van Sport Werkt! voldoende kennismakingslessen werden aangeboden. De overige 39% gaf aan dat er wat hen betreft onvoldoende kennismakingslessen werden aangeboden. De meerderheid

van de werknemers (84%) vond dat er voldoende tijd was waarin werknemers zich aan konden melden voor sport- en beweegactiviteiten. Veel werknemers gaven positieve reacties op de kennismakingslessen, maar er waren ook enkele kritische opmerkingen over de organisatie van de activiteiten.

94% van de ondervraagde werknemers vond dat zij voldoende informatie over het project Sport Werkt! ontvangen hadden. Bijna 40% van de deelnemende werknemers had over het project en de bijbehorende activiteiten gehoord via emails die door de contactpersonen verspreid werden. Ook de brochure (14%), persoonlijk contact met de contactpersoon (14%) en de website (12%) werden gebruikt als bron van informatie. 9% van de deelnemers haalde (een deel van) de informatie van posters die op het bedrijf werden opgehangen. Slechts 2% van de werknemers had via krantenartikelen informatie over Sport Werkt! gezocht of gekregen.

Quote: “Ik vond het jammer dat ik te laat de inschrijving voor de sportschool ontving en daardoor een aantal lessen hebt gemist.”

Quote: “Bij het golfen waren de mensen van de vereniging zelf niet goed op de hoogte en wisten niet wat de bedoeling was toen we daar kwamen. Dit vond ik erg vervelend.”

Quote: “Ik heb erg veel plezier gehad aan de proeflessen.”

Quote: “Ik vond het jammer dat er maar zo weinig kennismakingslessen aangeboden werden.”

5.2.1 *Deelname in de toekomst*

91% van de ondervraagde werknemers had interesse om ook in de toekomst aan een vergelijkbaar project deel te nemen, vijf procent van de deelnemende werknemers had geen financiële bijdrage over voor deelname in de toekomst. 38% van de werknemers was bereid een bijdrage van 3 tot 5 € per keer te betalen. De overige werknemers gaven aan dat de hoogte van een eventuele eigen bijdrage af zou moeten hangen van de activiteit.

Quote: “Waarom moet sporten anders zo duur zijn, ik kan het niet betalen om vanuit mezelf te doen en dat vind ik erg jammer, vooral wanneer je er van hebt kunnen proeven en nu het besef hebt hoe belangrijk sporten en bewegen is.”

Quote: “Jammer dat het project van korte duur was.”

5.3 **Aanbieders van sport- en beweegactiviteiten**

Vlak voor aanvang van de tweede periode is telefonisch (of met een vragenlijst per email) een evaluatie gehouden onder een groot deel van de aanbieders van de sport- en beweegactiviteiten. Enkele aanbieders waren ook na herhaalde inspanningen niet te bereiken. De evaluatie was gericht op zowel het proces als het effect. Belangrijke effectmaten voor de aanbieders waren: het aantal deelnemers en het aantal deelnemers dat vervolg heeft gegeven aan de introductielessen, bijvoorbeeld door lid te worden van een sportvereniging.

Alle aanbieders hadden informatie over Sport Werkt! ontvangen via de contactpersoon bij SportDrenthe. De meeste aanbieders hadden daarnaast informatie verkregen via de site van het project: www.sportwerkt.nl. Enkele aanbieders gaven aan dat zij ook op andere manieren over Sport Werkt! gehoord hadden, bijvoorbeeld via eigen leden/klanten of via werknemers van de deelnemende bedrijven.

Om doorstroom van de introductielessen naar een regulier lidmaatschap te bevorderen werden door enkele aanbieders gerichte acties (bijvoorbeeld: extra adverteren, open dagen, kortingsacties) ingezet. Na afloop van het aanbod in de eerste periode van Sport Werkt! rapporteerden enkele aanbieders dat werknemers die aan de introductielessen deelgenomen hadden, interesse toonden in een vervolg. Vijf werknemers die deel hadden genomen aan de tennislessen waren bijvoorbeeld overgegaan tot een proeflidmaatschap. Ook bij het paardrijden en karate was er interesse in vervolglussen. De werknemers die de introductiecursus voor Nordic Walking gevolgd hadden, hadden zelf de benodigde materialen aangeschaft om in het vervolg zonder begeleiding te kunnen bewegen. Enkele aanbieders vertelden dat werknemers weliswaar enthousiast waren geworden over de door hen aangeboden activiteit, maar dat ze bij een andere aanbieder (bijvoorbeeld in de woonplaats van de werknemer) lid waren geworden.

Alle aanbieders van sport- en beweegactiviteiten waren bereid om mee te werken aan een eventueel vervolg van Sport Werkt!. Zij deden bovendien suggesties voor verbeteringen. Veel van de suggesties hadden te maken met het vergroten van het bereik van geïnteresseerden, zoals: meer publiciteit bij bedrijven, persoonlijk aanspreken van individuele werknemers en (paginagrote) artikelen in de krant. Ook stelden de aanbieders intensievere communicatie over het aanbod voor, bijvoorbeeld door beter gebruik van de brochures en door inschrijfformulieren en informatie op de locatie van de aanbieder te leggen. Tenslotte gaven de aanbieders aan dat het een goed idee is om de werknemers vlak voor het eind van de introductielessen een concreet aanbod (tegen een laag tarief) voor vervolgactiviteiten te doen.

5.4 Contactpersonen

Periodiek werden voor de contactpersonen 2 lunchbijeenkomsten georganiseerd. Deze bijeenkomsten kenden een sterk wisselende opkomst (4-15 deelnemers). In de bijeenkomsten werd onder meer aandacht besteed aan de invulling van het aanbod, aan de deelnamecijfers, aan evaluatie van de voortgang en aan een inventarisatie van de wensen en behoeften voor een eventueel vervolg van het project in 2007.

Daarnaast is na afloop van het eerste deel van het aanbod met behulp van een schriftelijke vragenlijst een evaluatieonderzoek uitgevoerd onder de contactpersonen van de leading companies. Na herhaalde herinneringen stuurden de contactpersonen van 8 bedrijven de vragenlijst terug.

5.4.1 *Bekendheid Sport Werkt!*

Zeven van de acht contactpersonen gaven aan dat zij de indruk hadden dat de meeste collega's over het project Sport Werkt! gehoord hadden. Vijf contactpersonen dachten dat hun collega's door Sport Werkt! meer zijn gaan nadenken over voldoende bewegen.

5.4.2 *Draagvlak en voorbeeldfunctie*

Hoewel het management zich in alle bedrijven positief had uitgesproken over deelname aan het project, dachten slechts drie contactpersonen dat het bedrijf overtuigd was van het belang van Sport Werkt!. Twee contactpersonen gaven aan dat zij dachten dat hun

bedrijf meer zou moeten doen om een gezonde leefstijl van werknemers te stimuleren. Eén contactpersoon gaf juist aan het hier volstrekt mee oneens te zijn. Zes van de acht contactpersonen gaven aan dat zij in het eerste deel van het project aan 1 of meer activiteiten van Sport Werkt! hadden meegedaan. Slechts 1 van de contactpersonen gaf aan dat de taken als contactpersoon meer dan 2 uur per week in beslag genomen hadden.

5.4.3 *Invulling aanbod*

Zeven van de acht contactpersonen vonden het nuttig dat er een behoeftepeiling werd uitgevoerd op basis waarvan de sport- en beweegactiviteiten ingevuld zijn. Drie van de contactpersonen vonden dat de sport- en beweegactiviteiten goed bij de wensen van de werknemers aansloten. Eén contactpersoon vond dat het aanbod volstrekt niet goed aansloot en vier contactpersonen hadden geen uitgesproken mening.

Enkele contactpersonen gaven aan dat groepsactiviteiten als wampex en golf gewild waren onder de werknemers omdat ze dat samen kunnen doen. Er waren echter ook contactpersonen die de voorkeur gaven aan individuele activiteiten. De contactpersonen gaven ook aan dat zij het idee hadden dat vervolgaanbod bij verschillende aanbieders uitbleef.

5.4.4 *Communicatie naar contactpersonen en overige werknemers*

Geen van de contactpersonen maakte gebruik van het speciaal voor hen ontwikkelde gedeelte op de site www.sportwerkt.nl. Vijf van de acht contactpersonen waren positief over de emails die periodiek naar de contactpersonen gestuurd werden. Ook ontvingen de contactpersonen periodiek emails met informatie over het project die zij naar hun collega's konden doorsturen. Over deze emails waren twee contactpersonen positief. Geen van de contactpersonen had de indruk dat de site www.sportwerkt.nl regelmatig door hun collega's bezocht werd. Drie contactpersonen waren er zelfs van overtuigd dat hun collega's niet op de site gekeken hadden. Drie contactpersonen gaven aan meer ondersteuning te willen bij de communicatie naar hun collega's. Drie anderen hadden hieraan beslist geen behoefte en de overige twee contactpersonen hadden hierover geen uitgesproken mening.

Slechts in twee bedrijven hadden de contactpersonen de indruk dat hun collega's gebruik hadden gemaakt van de kalender met het overzicht van de sport- en beweegactiviteiten.

5.4.5 *Succes?*

Zes van de acht contactpersonen dachten dat het zou lukken om hun collega's meer te laten bewegen door deelname aan Sport Werkt!. Bovendien vonden drie contactpersonen Sport Werkt! hiervoor een goede methode. Vijf contactpersonen vonden bovendien dat het eerste deel van Sport Werkt! in hun bedrijf een succes was geweest. Twee contactpersonen hadden geen uitgesproken mening en één contactpersoon vond dat het project geen succes was geweest.

De contactpersonen waardeerden vooral dat werknemers tegen een sterk gereduceerd tarief konden kennismaken met veel verschillende sport- en beweegactiviteiten. Ook de ondersteuning bij de communicatie over het project werd gewaardeerd. Enkele contactpersonen gaven aan dat de centrale coördinatie en het aanleveren van kant-en-klaar communicatiemateriaal hen tijd bespaard had.

Mogelijke verbeterpunten die genoemd werden zijn: het sneller en beter inzichtelijk maken wat het project oplevert (aantal werknemers dat aan de verschillende activiteiten deelneemt) en het uitbreiden van het aanbod (bijvoorbeeld cursussen stress- en RSI-preventie).

5.4.6 *Voortgang in 2007*

Het pilotproject werd beëindigd in december 2006. Voor afloop van het project is daarom met de contactpersonen gesproken over de wijze waarop het project een vervolg zou kunnen krijgen. De belangrijkste wijziging zou zijn dat een deel van de kosten van het project voor rekening van de werkgevers zou moeten komen. Hoewel de meeste contactpersonen het belang van Sport Werkt! onderschreven, was de respons op een schriftelijk voorstel over continuering van het project (afkomstig van SportDrenthe) zeer beperkt. Met uitzondering van de Gemeente Hogeveen regeerde geen enkel bedrijf positief op het voorstel voor continuering. Belangrijke argumenten hiervoor waren het beperkte aantal deelnemende werknemers in relatie tot de investeringen in tijd en geld.

6 Conclusies en aanbevelingen

Het doel van Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen was om MKB-ondernemers te motiveren en te activeren om als collectief hun werknemers meer te laten bewegen. Het secundaire doel was dan ook dat werknemers in de Gemeente Hoogeveen meer zouden gaan bewegen.

Het is gelukt om het beoogde aantal bedrijven (6-8) als leading company actief betrokken te krijgen bij het project. Deze leading companies hadden echter onvoldoende aanzuigende werking op eventuele following companies en ook de beperkte inspanningen die erop gericht waren om following companies bij het project te betrekken hebben niet tot het gewenste resultaat geleid.

Het is niet gelukt om het oorspronkelijk vastgestelde doel van deelname van 25% van de 1600 werknemers te realiseren. De procesevaluaties met de verschillende betrokkenen leverden verschillende aandachtspunten voor bijvoorbeeld de invulling van het aanbod, de werving van bedrijven en de communicatie tussen alle betrokkenen.

Op basis van de proces- en effectevaluaties die hebben plaatsgevonden, zijn voor Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen enkele succes- en faalfactoren geïdentificeerd. Deze factoren zullen hieronder slechts kort besproken worden. Zij dienen vooral als input voor de eerder genoemde brochure over bewegingsstimulering in het MKB.

Persoonlijke benadering

De persoonlijke benadering van het management en daarna de contactpersonen is een succesvolle strategie om bedrijven te werven. Deze aanpak is echter arbeidsintensief. Vooral wanneer een groot aantal kleinere bedrijven benaderd moet worden, komt de tijdrovende persoonlijke benadering onder druk te staan. Ook bij het realiseren van het aanbod (sport- en beweegactiviteiten) is tijdrovend persoonlijk contact met de aanbieders belangrijk voor het welslagen. Om een breed aanbod van sport- en beweegactiviteiten te realiseren is het noodzakelijk om met een groot aantal partijen contacten te onderhouden. De tijdrovende benadering van zowel de bedrijven als de aanbieders van sport- en beweegactiviteiten dragen in behoorlijke mate bij aan de kosten die met bewegingsstimulering gemoeid gaan. Twee belangrijke succesfactoren voor het slagen van bewegingsstimulering in MKB bedrijven dragen op die manier bij aan een lager mogelijk rendement.

Ook in de communicatie naar de werknemers lijkt een persoonlijke benadering van groot belang. Dit houdt niet alleen in dat alle werknemers van de sport- en beweegactiviteiten op de hoogte moeten zijn, maar ook dat zij het gevoel moeten hebben dat het aanbod er “speciaal voor hen” is en dat hun baas het belangrijk vindt dat ze meedoen.

Communicatie

Communicatie van het aanbod vond nu vooral digitaal plaats; via de website van Sport Werkt! en via digitale nieuwsbrieven die de contactpersonen naar werknemers verstuurd. Daarnaast vond communicatie over het aanbod in een aantal bedrijven plaats via een kalender en via posters. De website www.sportwerkt.nl was weinig interactief en bevatte niet veel meer dan de minimale informatie over de inhoud van het aanbod en de registratieprocedure. SportDrenthe heeft geopperd dat de website voor eventuele vervolgprojecten meer mogelijkheden moet bieden en attractiever moet zijn om te bezoeken. Wellicht zou dit voor een deel van de bedrijven en werknemers een oplossing zijn. Een groot deel van de contactpersonen gaf echter aan dat het versturen

van emails kansrijker is dan het bezoeken van een website. Met het versturen van emails kunnen de contactpersonen namelijk zeker stellen dat werknemers informatie over het aanbod ontvangen. Het is daarentegen zeer de vraag welk deel van de werknemers zelf actief naar informatie op een website zou zoeken.

Toekomst

De meeste deelnemende bedrijven waren overwegend positief over deelname aan Sport Werkt!, vooral omdat het hen relatief weinig kostte. De projectsubsidie voor Sport Werkt! was immers voldoende om een groot deel van de kosten voor het ontwikkelen, organiseren en communiceren van de sport- en beweegactiviteiten te dekken.

Om continuïteit te realiseren, is het echter van belang dat deze werkzaamheden ook zonder projectsubsidie gerealiseerd worden. Dit kan alleen wanneer werkgevers bereid zijn om deze kosten op zich te nemen. Een inventarisatie onder de deelnemende bedrijven liet echter zien dat het merendeel van de werkgevers van mening was dat het project onvoldoende opleverde om een investering in een vervolgtraject te rechtvaardigen. De geschatte kosten per werknemer wogen in hun ogen niet op tegen de te verwachten baten. SportDrenthe en TNO zijn van mening dat het weliswaar mogelijk is om de kosten voor het project terug te dringen, maar dat dit nadelige consequenties heeft voor de te verwachten baten (m.a.w. een minder arbeidsintensieve of minder uitgebreide opzet is goedkoper, maar zal ook tot beperktere resultaten leiden).

Toch heeft SportDrenthe in opdracht van de Gemeente Hoogeveen, Icare en Rovecom een beperkte doorstart van het sport- en beweegaanbod gerealiseerd. Het is opvallend dat deze bedrijven bereid zijn om te investeren in sport- en beweegactiviteiten die waarschijnlijk niet tot financieel rendement leiden. Denkelijk spelen andere overwegingen (bijvoorbeeld bewegen als secundaire arbeidsvoorwaarde, het verhogen van gezondheidsbewustzijn) dus ook een rol bij de afweging om bewegingsstimulering vorm te geven.

Overzicht

Het project Sport Werkt! heeft een groot aantal succes- en faalfactoren opgeleverd die bij bewegingsstimulering in het MKB aandacht behoeven. Voorbeelden hiervan zijn:

- Een aanpak waarin persoonlijke benadering van het management gevolgd wordt door persoonlijke benadering van contactpersonen is succesvol in bedrijven die geselecteerd waren vanwege verwachte interesse in deelname.
- Deze arbeidsintensieve aanpak is niet renderend voor zeer kleine bedrijven, waarin het aantal werknemers dat bereikt kan worden beperkt is.
- Er is grote variatie tussen bedrijven in de respons.
- De respons was met name in enkele kleine bedrijven hoog; wellicht is de invloed van een contactpersoon hier groter omdat deze persoon bij alle werknemers bekend is.
- Het lukt goed om aanbieders bij het project te betrekken.
- Het is onduidelijk in welke mate Sport Werkt! inactieve of juist actieve werknemers bereikt heeft.
- Bedrijven zijn slechts in zeer beperkte mate bereid om aan initiatieven als Sport Werkt! deel te nemen wanneer daar kosten aan verbonden zijn. Dit beperkt uitrol van een collectieve benadering voor MKB-bedrijven, tenzij structurele financiering van een andere partij gerealiseerd wordt.
- Het is aan te bevelen om te onderzoeken in hoeverre de kosten voor deelname gemarginaliseerd kunnen worden (met behoud van kwaliteit).

De brochure bewegingsstimulering in het MKB zal beknopt ingaan op achtergronden, de mogelijkheden en de succes- en faalfactoren voor bewegingsstimulering in het MKB. Mede op basis van deze brochure kunnen werkgevers in het MKB aan de slag met bewegingstimulering.

Dankwoord

De auteurs danken het ministerie van VWS en de Gemeente Hoogeveen voor de financiële ondersteuning van dit project.

A Media-aandacht voor Sport Werkt! in de Gemeente Hoogeveen

A.1 Hoogeveense Courant

- Uniek sportproject Sport Werkt! van start in Hoogeveen, 8 mei 2006
- Sport Werkt! gaat van start, 10 mei 2006
- Succesvolle start Sport Werkt!, 22 mei 2006
- Sport Werkt! Actief bewegen voor iedereen, 17 juli 2006
- Sport Werkt! gaat weer van start, 28 augustus 2006
- Sport Werkt! ook na de vakantie, 6 september 2006
- Sport Werkt! voor werknemers en werkgevers, 22 september 2006
- Sport hoog in het vaandel bij pet, 5 oktober 2006
- Activiteiten Sport Werkt! van start, 9 oktober 2006
- ThemawEEK Fit & Gezond, 9 oktober 2006
- ThemawEEK fit & gezond, 23 oktober 2006
- Trimhockey, HHC kan niet zonder, 30 oktober 2006
- Steeds meer werknemers aan het sporten, 13 november 2006
- Bedrijven enthousiast over Sport Werkt!, 20 november 2006

A.2 Dagblad van het Noorden

- Bedrijven azen op gezond personeel, 25 april 2006
- Baas plukt vruchten van sporten buiten werktijd, 9 mei 2006
- Fittest op de werkplek, 23 mei 2006
- Werknemer gemeente weer aan het sporten, 20 oktober 2006
- Doorgaan met sportproject, 23 oktober 2006