

- Aantal gerealiseerde projecten: 37
- Aantal deelnemende vitale senioren: 2.855 / gemiddeld 77 per project
- Aantal deelnemende kwetsbare ouderen: 14.495 / gemiddeld 392 per project
- Aantal projecten werving vitale senioren conform of boven verwachting: 23 van 37
- Aantal projecten werving kwetsbare ouderen conform of boven verwachting: 23 van 37
- Gemiddelde doorlooptijd werving vitale senioren: 21 weken, bij 8 projecten was dit (veel) langer dan verwacht
- Gemiddelde doorlooptijd werving kwetsbare ouderen: 30 weken, bij 14 projecten was dit (veel) langer dan verwacht
- Belangrijkste ontmoetingsvorm: bij ongeveer de helft van de projecten de 1-op-1 ontmoetingen
- Percentage projecten met zeer hoge betrokkenheid vitale senioren: 41%
- Percentage projecten met zeer hoge betrokkenheid kwetsbare ouderen: 30%
- Percentage projecten met een sterke klik tussen vitale senioren en kwetsbare ouderen: 95%
- Aantal ouderen dat betrokken was bij projecten met veel warmte: 7.644 (= 44%)
- Percentage vitale senioren dat contact blijft houden: 60%
- Percentage kwetsbare ouderen dat contact blijft houden: 33%

## KERN

Vitale senioren zetten zich als vrijwilliger in voor de kwaliteit van leven van kwetsbare ouderen. Daarbij wordt zoveel mogelijk recht gedaan aan de wensen en ambities van die vitale senioren én aan hun eigen kwetsbaarheden. Kwetsbare ouderen worden zoveel mogelijk benaderd in hun kracht. Bijvoorbeeld door aan te sluiten bij het vroegere beroep of een hobby. Uiteindelijk draait het bij Vitaliteit ontmoet kwetsbaarheid om ontmoetingen van mens tot mens.



‘Van groot belang is de insteek van de vraag aan vitale senioren. Mensen niet laten wegduiken met wat ze niet kunnen, maar vragen naar wat ze wel kunnen; ook al is het maar twee keer per jaar. Alle beetjes helpen. Als mensen horen dat er geen zware verplichtingen zijn, geven ze zich gemakkelijker op. En daarna worden ze enthousiast en vaak heel actief.’

## ONZE CONCLUSIES

### VITALE SENIOREN

- **Er zijn zoveel mensen die wat willen doen!** Het werven van vitale senioren is niet bij elk project gemakkelijk geweest maar over het algemeen is het goed gelukt. De persoonlijke aanpak is heel belangrijk. Mensen willen serieus genomen worden.
- **Na de werving begint het pas.** Als een organisatie echt profijt wil hebben van vrijwilligers moet deze op vrijwilligers gericht zijn en blijven. Het gaat over ontwikkelingsmogelijkheden, er niet alleen voor staan, regie, waardering en flexibiliteit. Wie dat niet doet is zijn vrijwilligers zo weer kwijt. Dat is ons wel duidelijk geworden.

## KWETSBARE OUDEREN

- **Geen koud kunstje.** Het werven van kwetsbare ouderen wordt gemakkelijk onderschat. Dat wisten we al en dat is in dit programma nog eens bevestigd. Het valt niet mee om kwetsbare ouderen te vinden, hun vraag helder te krijgen en hen bereid te vinden mee te doen met jouw initiatief. Nieuwe initiatieven doen er verstandig aan ruim de tijd te nemen.
- **Het onderwerp maakt uit.** Projecten met een onderwerp dat leuk is (hobby/cultuur) of waarbij het om een duidelijke praktische behoefte gaat (zoals vervoer) komen relatief gemakkelijk aan deelnemers. Bij projecten met een zingevingsthema is dat lastiger. Soms kan het wijs zijn om het inhoudelijke dan te combineren met iets heel praktisch.
- **Werf geen kwetsbare ouderen.** Niemand wordt graag geselecteerd omdat hij of zij kwetsbaar is. Enkele projecten begonnen hiermee maar zijn er snel mee gestopt. Wie met een positieve boodschap ouderen werft komt de kwetsbaarheid vanzelf op het spoor.

## DE ONTMOETING

- **Mag het ietsje warmer?** We waren steeds op zoek naar warmte in de projecten, als voedingsbodem voor mooie ontmoetingen. De projecten met een sterke klik tussen beide groepen én een grote betrokkenheid van vitale senioren en kwetsbare ouderen afzonderlijk noemen we warm. En onze conclusie is dat je die betrokkenheid kunt beïnvloeden. Bij beide groepen vonden we vier factoren die de betrokkenheid versterken:

De betrokkenheid van vitale senioren groeit...	De betrokkenheid van kwetsbare ouderen groeit...
doordat zij merken dat wat zij doen meerwaarde heeft voor de kwetsbare ouderen; dat het echt een verschil maakt.	doordat zij worden aangesproken op wat zij wel kunnen: bijvoorbeeld hun levenservaring delen of praktische hulp bieden.
doordat de ontmoeting beide kanten plezier geeft en er mooie en bijzondere dingen gebeuren in deze ontmoetingen.	door de klik tussen mensen en de ontmoeting die daaruit voortvloeit. En het omgaan met mensen die midden in het leven staan.
doordat het project qua onderwerp aansluit bij hun eigen hobby of belangstelling en zij er zelf ook wat van leren.	doordat zij betrokken zijn bij het onderwerp: zo is een gesprek over dood en afscheid met anderen die ook een dierbare hebben verloren bijna vanzelf heel intens en betrokken.
doordat zij veel vrijheid krijgen en nauw betrokken zijn bij de opzet en organisatie van het project en/of de activiteiten: eigenaarschap.	doordat zij een rol krijgen in de keuze van het onderwerp of de inrichting van de activiteiten (voor kwetsbare ouderen die dit willen).



‘Er zijn vriendschappen ontstaan. Die zijn niet altijd meer traceerbaar, omdat men onderling afspraken maakt. Ook prachtig!’

- **De kleine groep is goud waard.** Onze verwachting was dat 1-op-1 ontmoetingen het beste zouden werken, omdat de ontmoeting dan de meeste ruimte krijgt. Fout! De resultaten laten zien dat de kleine groep (drie tot acht personen) het beste scoort. De frequentie van de ontmoetingen is hoger en deze projecten scoren het beste qua warmte. Hoe dit komt? Misschien is de verklaring dat een kleine groep voldoende samenhang biedt om goed contact op te bouwen maar dat het contact daarbij niet afhankelijk is van de klik tussen twee mensen. Deze vorm is daarmee minder spannend en belastend.
- **Duurzaamheid houdt van evenwicht.** Als de werving van de ene groep heel goed loopt en van de andere juist niet dan zijn er minder contacten blijvend. De al wel aanwezige groep raakt wellicht minder gemotiveerd.



‘Elk mens heeft vragen of iemand nu vitaal of kwetsbaar is. De mevrouw van 83 die zwaar vereenzaamd is ziet zichzelf niet als kwetsbaar. We zouden haar geen plezier doen door de term kwetsbaar aan haar te koppelen.’

tips

## KWETSBARE OUDEREN

- **Ga niet uit van je aanbod, maar vraag wat je voor een kwetsbare oudere kunt betekenen en probeer dan de match te maken met je activiteiten.**
- **Veel projecten realiseren zich het niet: professionals zijn hun belangrijkste doelgroep in de werving van kwetsbare ouderen. Al die professionals in zorg en welzijn die toeleider zijn voor kwetsbare ouderen in hun netwerk. Het is de uitdaging om die professionals te verleiden en te faciliteren zodat zij hun werk goed doen. Kortom, werk aan naamsbekendheid, spreek met het management, lever handige materialen aan en koppel de resultaten aan hen terug.**
- **Ook de kinderen van kwetsbare ouderen kunnen toeleiders zijn. Met name bij ict-projecten en bij projecten met dementerende ouderen werkt dit.**
- **Neem praktische drempels weg voor kwetsbare ouderen, bijvoorbeeld door een breng- en haalservice te koppelen aan de activiteiten.**
- **Neem ook mentale drempels weg, bijvoorbeeld door expliciet te benoemen dat het mogelijk is om de activiteit een keer vrijblijvend te proberen; je zit er niet meteen aan vast!**

tips

## VITALE SENIOREN

- **Spreek vitale senioren die je wilt werven op de juiste manier aan, op hun eigen talent, cultuur, mogelijkheden en beperkingen.**
- **Overweeg of het startpunt om vitale senioren te benaderen bij de kwetsbare oudere zou kunnen liggen. Vraag de kwetsbare oudere met wie hij of zij graag een activiteit zou doen.**
- **Overweeg bij buurtprojecten een bijeenkomst waarin een actieve vrijwilliger vertelt over wat hem of haar drijft en hoe de activiteiten eruit zien: maak het persoonlijk en beeldend.**
- **Het houden van een intakegesprek na de aanmelding blijkt een wervende werking te hebben: ‘het is kennelijk een serieuze taak, er worden ook mensen afgewezen’.**
- **Zorg voor een duidelijk aanspreekpunt voor de vrijwilligers. Het is plezierig voor hen om te weten dat zij altijd op iemand kunnen terugvallen.**
- **Markeer belangrijke momenten voor vrijwilligers, bijvoorbeeld bloemen en een persoonlijk woord bij de afsluiting van een vrijwilligerstraining.**
- **Maak flexibiliteit mogelijk voor de vrijwilliger, zodat de inzet niet te zwaar gaat drukken, bijvoorbeeld door in tweetallen te werken.**

## OVERIGE TIPS VOOR BELEIDSMAKERS EN PROJECTLEIDERS

Wat is er randvoorwaardelijk nodig om dergelijke projecten succesvol te laten verlopen? Ook daarover hebben we veel geleerd.

- Aantal bestede uren in de projecten: ruim 75.000, gemiddeld 2.000 per project
- Verdeling uren vrijwilligers – betaalde krachten: 2/3 vrijwilligers, 1/3 betaalde krachten
- Percentage projecten dat (veel) meer vrijwilligersuren had dan verwacht: 24%
- Percentage projecten dat (veel) meer betaalde uren had dan verwacht: 51%
- Toegekend bedrag aan 37 projecten: € 1.246.027
- Gemiddeld bedrag per deelnemende kwetsbare oudere: € 84
- Aantal projecten dat op de één of andere manier doorgaat: 36 (slechts één niet)

Wat zijn voor ons de meest succesvolle projecten? Om dat te bepalen hebben we gekeken naar een hoge score op werving (van beide doelgroepen), naar projecten met veel warmte, naar blijvendheid van de contacten en naar de borging van de projectactiviteiten na onze financiering.

## ONZE CONCLUSIES EN TIPS

- **Vrijwilligers maken het project - een professionele kracht is meestal onmisbaar.** Succesvolle projecten leunen qua projectgroep sterker op vrijwilligers. Gemiddeld is 45% van de projectgroep vrijwilliger, bij deze projecten is dat 57%. Zitting hebben in de projectgroep betekent voor vrijwilligers dat zij regie hebben in het project. Dat is van groot belang. Bij de meeste projecten blijkt een betaalde kracht daarnaast onmisbaar te zijn voor het opstarten van het project, het creëren van samenhang of het openen van deuren bij andere organisaties of de gemeente. Het is niet realistisch om te verwachten dat deze projecten volledig door vrijwilligers getrokken kunnen worden.
- **Samenwerken met mensen in plaats van organisaties.** De samenwerking met partners gaat meestal goed maar loopt soms stroef. Bijvoorbeeld omdat het project als concurrentie wordt gezien. Dit speelt bij partners die betaalde zorg leveren maar bijvoorbeeld ook bij buurtverenigingen. De tip is om in deze gevallen samenwerking te zoeken met een persoon binnen de organisatie die wél open staat voor verandering en jouw passie deelt; die is er eigenlijk altijd.
- **Wees geen eendagsvlieg.** Projecten met de hoogste totaalscore kunnen zich vaker in (veel) belangstelling van de gemeente verheugen dan projecten met de laagste totaalscore. Deze belangstelling hangt direct samen met de mate waarin de contacten blijvend zijn. Als project moet je meer dan een eendagsvlieg zijn om de belangstelling van de gemeente te wekken. De gemeente hoopt dat het project past in haar welzijnsopdracht, het is de kunst dat te laten zien.
- **De beste projecten hoeven niet de duurste te zijn.** Twee van de vier meest succesvolle projecten vallen in de laagste prijscategorie. Als het projectidee goed is en een organisatie open staat voor vrijwilligers kunnen de kosten beperkt worden gehouden.

## OVER HET PROGRAMMA EN DE FONDSEN

### Vitaliteit ontmoet kwetsbaarheid

Het programma Vitaliteit ontmoet kwetsbaarheid ondersteunde, in de periode 2012 tot 2014, 37 projecten waarin vitale senioren zich inzetten voor de kwaliteit van leven van kwetsbare ouderen. De projecten waren verspreid over het hele land en onderverdeeld in zes levensdomeinen: alledaagse hulp/wonen • gezondheid • hobby/cultuur • techniek/ict • vervoer • zingeving.

### Vitaliteit ontmoet kwetsbaarheid is zó divers, een greep uit de projecten:

- **Met elkaar het verlies van een overleden dierbare verwerken.**
- **Het opzetten van buurtondernemingen gericht op zorg en welzijn.**
- **Een virtuele assistente die kwetsbare ouderen op een vrolijke manier door de dag heen helpt.**
- **Op museumbezoek in je eigen woonzorginstelling met een deskundige (vrijwillige) gids.**
- **Begeleiding van kwetsbare ouderen tijdens hun verblijf in het ziekenhuis en bij de terugkeer naar huis.**
- **Een vertrouwde en laagdrempelige vervoersservice voor en door ouderen.**
- **Oud-spelers organiseren prachtige bijeenkomsten voor oude, trouwe fans van hun voetbalclub.**

De fondsen werden geïnspireerd tot dit initiatief vanuit twee politieke en maatschappelijke ontwikkelingen. Enerzijds de versoering van de formele zorg en ondersteuning als gevolg van stelselwijzigingen. Anderzijds het gegeven dat er de laatste jaren veel nieuwe, deels particuliere, initiatieven te zien zijn waaruit gemeenschapszin en zorg voor elkaar spreken.

Het programma heeft als uitgangspunt dat niet het resultaat zaligmakend is, maar eerder 'het leren en ontdekken in de praktijk'. Een keur uit de resultaten en aanbevelingen die dit opleverde is vastgelegd in deze brochure. De informatie komt voort uit een tussentijdse vragenlijst en een eindevaluatie die beide door de projectleiders zijn ingevuld. Zie voor meer informatie [www.vitok.nl](http://www.vitok.nl)

### De initiatiefnemers

Fonds Sluyterman van Loo (1916) is van oudsher gevestigd op de buitenplaats Akerendam in Beverwijk. Het fonds ondersteunt jaarlijks enkele honderden initiatieven die bijdragen aan de kwaliteit van leven van ouderen. Bij veel van deze initiatieven spelen vrijwilligers een belangrijke rol. Het fonds is actief in Nederland en in het Caribisch deel van het Koninkrijk.

Stichting RCOAK (Roomsche Catholiek Oude Armen Kantoor) is een charitatief vermogensfonds, gevestigd in hofje 'Liefde is het Fundament' aan de Keizersgracht in Amsterdam. De stichting kent een rijke geschiedenis van meer dan 400 jaar en behoort hiermee tot de oudste charitatieve vermogensfondsen in Nederland. Vandaag de dag geeft de stichting de oude caritas op een moderne wijze gestalte en ondersteunt zij uit de opbrengst van haar vermogen initiatieven en projecten die de kwaliteit van het leven van ouderen in Nederland en - binnen Amsterdam - ook andere kwetsbare groepen bevorderen.

FONDS  
SLUYTERMAN VAN LOO  
OUDERENPROJECTEN

T 0251 260650 - E [info@fondssluytermanvanloo.nl](mailto:info@fondssluytermanvanloo.nl) - [www.fondssluytermanvanloo.nl](http://www.fondssluytermanvanloo.nl)

RCOAK  
Roomsche Catholiek Oude Armen Kantoor

T 020 6232288 - E [postbus@rcoak.nl](mailto:postbus@rcoak.nl) - [www.rcoak.nl](http://www.rcoak.nl)



# Vitaliteit ontmoet kwetsbaarheid



**Vitale senioren zetten zich in voor kwetsbare ouderen met ontmoetingen die er voor beiden toe doen. Geef ook úw aanpak warmte en duurzaamheid.**



'Hoe dichterbij de praktijk van buurten hoe beter de samenwerking soms verloopt. Het gaat erom dat je als samenwerkende organisaties jezelf als mens voorop zet, de verbinding aangaat met de buurtbewoners die iets willen en je dienend opstelt naar deze lokale beweging. En daar werkelijk onderdeel van wilt uitmaken. Dan is er veel mogelijk.'