



De speeltuin door de ogen van
Stichting Bruggenmakers

8 jaar onderzoek (2017 - 2024)

Onderzoek naar de Speeltuin door de Stichting Bruggenmakers

- Afgelopen 8 jaar onderzoek naar doel, gebruik, bedrijfsvoering, vrijwilligersbeleid, wet en regelgeving, locatiebezoeken, bezoekersbevestigingen, observaties, gesprekken met leerkrachten, ouders, kinderen, zorgbedrijven, **wijkcoördinatoren**, organisaties, literatuuronderzoek, etc. etc.

Geschiedenis van de (volks)speeltuin

- Ontstaan eind 1880, begin 1900 gestage groei van volksspeeltuinen in Nederland.

Doel van de speeltuin destijds

- Kinderen uit arme gezinnen bewegingsspel aan te bieden.

Werknemers

- Opgericht en ondersteunt door vrijwilligers

Wetenschappelijke consensus over bijdrage Speeltuin

- Speeltuin is belangrijk voor kind, ouders, buurt, etc.
(Essentieel voor goede ontwikkeling van het kind)
- Mulier instituut
- NJI
- MKBA
- NUSO
- Jantje beton
- En nog vele andere tientallen onderzoeken

Maar, de praktijk is echter dat speeltuine

...

- Het aantal blijft dalen
- Financieel niet levensvatbaar zijn
- Speeltuinen niet leuk zijn voor kinderen van 4 jaar en ouder
- Het aantal vrijwilligers blijft afnemen
- De leeftijd van vrijwilligers sterk vergrijsd (hierdoor binnenkort versnelde sluiting van nog meer speeltuinen)
- Speeltuinen niet altijd open zijn (in het weekend)
- Slechts enkele aansluiten op behoefte, niet inclusief zijn, etc.

Oorzaak: hetzelfde blijven doen en een andere uitkomst verwachten is...

- Maatschappij is veranderd, ouders en kinderen zijn veranderd.
- Speeltuin werkt nog steeds aanbod gestuurd i.p.v. vraag gestuurd. (bijvoorbeeld open op dagen dat kinderen de hele dag op school zijn en dicht in het weekend).
- Speeltuin is saai, productvernieuwing is vrijwel onbekend. (stel je een speelgoedwinkel voor met altijd de zelfde producten of de Efteling die niet innoveert). En nee, duurdere spullen uit de catalogus bestellen is geen innovatie.
- Een kind van 10 jaar heeft nu gemiddeld 238 stukken speelgoed thuis.
- Ouders werken beiden, kinderen hebben voetbal, scouting, muziek, netflix, een mobiel, etc.

Conclusie:

- Productvernieuwing nodig
- Wedstrijd en spelelement en beloningsstructuur gebruiken
- Doelgroep verbreding & verticale aanpak
- Inzet professionals en professionele vrijwilligers (kwaliteit)
- Verbinding met onderwijs (stage, leerwerkbedrijf)
- Verbinding met COA, statushouders
- Bedrijfsmatige visie ontbreekt, productiemodel, gebruik van de oppervlakte multilayer inzetten (zwembad, sporthal, trimbaan, pretpark)
- En vooral, nieuwe visie op doel van speeltuin:
- **Speeltuin** bied vele kansen voor ontmoeting en verbinding.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers:

- Productvernieuwing nodig: inzetten highscore, timer, wie is het snelste, wie kan het langste aan de stok hangen, pasjessysteem, (OV vervoer als voorbeeld)
- Beloningsstructuur gebruiken (zie elk spelletje op je mobiel)

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: Onderwijs (sport en bewegen)

- Doelgroep verbreding & verticale aanpak
- Speeltuin zien als gymzaal buiten en als klaslokaal buiten.
- **Kerdoelen bewegingsonderwijs PO (bron SLO)**
Voor bewegingsonderwijs gelden de kerndoelen 57 en 58:

57 - De leerlingen leren op een verantwoorde manier deel- nemen aan de omringende bewegingscultuur en leren de hoofdbeginselen van de belangrijkste bewegings- en spelvormen ervaren en **uitvoeren**.

58 - De leerlingen leren samen met anderen op een respect- volle manier aan bewegingsactiviteiten deelnemen, af- spraken maken over het reguleren daarvan, de eigen bewegingsmogelijkheden inschatten en daarmee bij activiteiten rekening houden.

- Dit houdt in dat scholen 1,5 klokuren per week bewegingsonderwijs dienen te verzorgen voor alle leerlingen in het primair onderwijs. Voor speciale scholen in het basisonderwijs geldt minimaal 2 x 45 minuten per week.

Dit is in lijn met artikel 126 WPO waarin een gemeente moet voldoen aan het **aanbieden** van accommodatie voor 2 uren bewegingsonderwijs per **week**.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: Outdoor fitness

- Doelgroep verbreding & verticale aanpak
- Speeltuin zien als gymzaal voor volwassenen.
- Hierdoor gebruik van speeltuin door jongeren en volwassenen door de buurt. Langere openingstijden, groter gevoel van ons in de wijk.
- Eigenbelang van jongeren in de wijk voor behoud en gebruik van speeltuin.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: dagbesteding, paradigma shift

- Doelgroep verbreding & verticale aanpak
- Speeltuin zien als dagbesteding.
- I.p.v. een speeltuin een beetje toegankelijk te maken voor een rolstoel, zou je het ook kunnen omdraaien. De speeltuin is specifiek voor hen met een afstand tot. Dus de zwakste schakel is de norm i.p.v. de sterkste.
- Hierdoor financiering van de speeltuin door WMO, PGB, zorginstelling. Het is maar hoe je het bekijkt.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: vrijwilligersbeleid

- Tegenwoordig is de maatschappij een 2-verdienersmodel. Daarnaast 55+ hebben het erg druk. Veelvoud van verenigingen en activiteiten. Etc. etc. met als resultaat vrijwilligers tekort.
- Het huidig model van leunen op vrijwilligers en op oudgedienden in de wijk zorgt voor een bepaalde sfeer in de speeltuin die niet aansluit op de wijk en die geen **continuïteit** garandeert.
- Beter zou het zijn om op kwaliteit te sturen en professionele vrijwilligers in te zetten.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: Verbinding met anderstaligen

- Verbinding met COA, statushouders
- Hierdoor structurele inzet van anderstaligen als vrijwilliger.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: Bedrijfsvoering

- Bedrijfsmatige visie ontbreekt, productiemodel, gebruik van de oppervlakte multilayer inzetten (zwembad, sporthal, trimbaan, pretpark).
- Wat bedoelen we hiermee? Het verdienmodel van Macdonalds is niet de verkoop van hamburgers en friet. Nee, Macdonalds verdient meer geld aan de vastgoed, het verhuur van de grond aan de franchisenemer dan aan de frietjes.
- Voor een speeltuin geldt dat de maatschappelijke waarde, de baten heel groot zijn, echter dat men op de bezoekersaantallen wordt afgerekend. Dus voor de markt verkoopt een speeltuin geen maatschappelijke benefiet, maar toegangskaartjes.

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: Diversiteit van bezoekers

- Zoals een zwembad niet kan overleven zonder schoolzwemmen en ouderen (specifieke doelgroep) die baantjes zwemmen. (buiten de recreatiezwemmers), kan een speeltuin niet zonder de schoolkinderen en de sporters.
- Een school. voorschool, BSO, komt nu naar de speeltuin omdat het leuk is. Maar leuk is geen kerndoel, het spelen op de speeltoestellen is geen voldoen aan een gymles of een kerndoel 57/58. Hierdoor valt het bezoek van een klas niet als les. Hierdoor geen bekostiging vanuit het onderwijs, maar alleen vanuit de ouderbijdrage, (geen kosten voor vervoer, etc. etc.).

Voorbeelden van nieuwe aanpak door Stichting Bruggenmakers: Nieuwe visie op een speeltuin

- Een speeltuin biedt de kans op ontmoeting en verbinding.
- Ja, voor 0 tot 4 jaar is het speeltoestel de primaire driver.
- Maar in onze ogen moet het doel van een speeltuin niet als hoofddoel hebben het spelen met speeltoestellen wat het 100 jaar geleden was. (de 238 speeltjes die men thuis heeft).
- Maar een speeltuin biedt ongekende mogelijkheden om op een centrale plek in de wijk, te sporten (gymles), onderwijs te volgen (montessori levensgroot, STEM onderwijs), te ravotten (bewegingsleer), te ontdekken, te spelen (de traditionele speeltuin), en voor jongeren en volwassenen te sporten en biedt hierdoor vele kansen voor ontmoeting en verbinding in de wijk.

Ons plan:

- Dialoog met stakeholders, verdere bespreking van strategie speeltuin nieuwe stijl. Opzet van roadmap.
- Verdere uitwerking en start van speeltuin met nieuw bedrijfsmodel
- (liefst op 3 locaties (in 3 gemeenten) zodat er gestart kan worden en kan worden **geëvalueerd**).
- Verdere uitrol op landelijk niveau.