



# Jaarplan 2023-2024

## INHOUD

1. Inleiding
2. Fondsenwerving
3. Vrijwilligersbeleid
4. Bewustwording
5. Begroting



## 1. Jaarplan 2023-2024 - Inleiding

Het beleid van de afgelopen twee jaar, gaan we doorzetten in de komende jaren.

Door de inzet van het bestuur en andere vrijwilligers kunnen we onze kosten laag houden en maximaal de geworven middelen ten goede doen komen aan het werk van Young Focus in de Filipijnen.

De afgelopen periode heeft ons laten zien dat dit de beste aanpak is, in combinatie met realistische doelen en doorzettingsvermogen om deze doelen te behalen.

Onmisbaar in deze zijn onze trouwe achterban van individuele sponsors en donateurs, warme contacten met organisaties en bedrijven die Young Focus soms al vele jaren steunen en een actieve benadering van nieuwe contacten.

Met ons fondsenwervingsbeleid zetten we in op continuïteit nu en op de lange termijn. De financiële basis voor de activiteiten in de Filipijnen moet zoveel mogelijk gewaarborgd zijn ook als onverwachte situaties, zoals in het recente verleden met de pandemie, zich voordoen.

Kansen om eenmalig grote projecten te ondersteunen, zullen we uiteraard zoveel mogelijk benutten.

Elk kind heeft recht op onderwijs, daar doen we het voor en we zijn dankbaar dat ook deze komende periode we daar een bijdrage aan mogen leveren.

Netty Visser

*Voorzitter Young Focus NL*



## 2. Fondsenwerving actieplan 2023-2024

### Strategie

De fondsenwervingsstrategie voor Young Focus Nederland is gebaseerd op consolidatie en beheerste groei. Om een maximale financiële bijdrage te kunnen leveren aan Young Focus in Manilla met de mogelijkheden die we in Nederland hebben, is het belangrijk om vast te houden wat er is en dit geleidelijk uit te bouwen. Het is mooi als zich kansen voordoen voor grote inkomsten vanuit fondsen en sponsoring, maar gestreefd wordt naar continuïteit in financiële afdracht.

Onder fondsenwerving verstaan wij het verkrijgen van financiële middelen uit drie bronnen: particuliere sponsors, fondsen en organisaties. Voor alle drie de pijlers van de fondsenwerving zoals hieronder uitgewerkt geldt dat we streven naar behoud door binding aan Young Focus en geleidelijke uitbreiding, zodat we de binding van de mensen en organisaties die bijdragen ook kunnen waarmaken. Zo zorgen we ervoor dat de naam Young Focus positief blijft doorklinken en dat de mensen die Young Focus een warm hart toedragen als ambassadeurs van Young Focus optreden.

Uitgangspunten:

*Particuliere sponsors en donateurs zijn onze eerste prioriteit*

We zetten in op binding met de huidige sponsors en donateurs en werving van nieuwe sponsors en donateurs.

Een belangrijke manier om nieuwe sponsors en donateurs te vinden is via presentaties bij kerken. Dit kan het beste gebeuren als Paul en Ann in Nederland zijn. Dit moet dus goed voorbereid worden.

*Het werven van fondsen doen we op basis van wat er op dat moment nodig is*

Bij het werven van fondsen richten we ons vaak op de financiering van de programma's van Young Focus. Daarnaast is er voor 2023 in het bijzonder aandacht voor fondsaanvragen voor de bouw van het studycenter in het relocationgebied. Dit betreft een ander soort fondsen dan gebruikelijk (investeren in stenen, i.p.v. diensten).

*We gaan ons (meer) richten op langjarige afspraken met organisaties*

We willen graag meer (nieuwe) organisaties binden aan de doelen van Young Focus, waarbij de voorkeur is dat we langjarige afspraken kunnen maken om de continuïteit te waarborgen. Aanvliegroute kan zijn het aanspreken op SDG's (Sustainable Development Goals). Naast directe steun vanuit organisaties, zijn allerlei organisaties bronnen voor nieuwe sponsors. Dit zou opgepakt kunnen worden door een nieuw bestuurslid. Uitvoering kan het beste als Paul en Ann in Nederland zijn.



*De strategie en timing van activiteiten hangt mede af van de beschikbaarheid van Paul en Ann*

In de planning van activiteiten wordt rekening gehouden met de momenten waarop Paul en Ann in Nederland zijn. Zij kunnen als geen ander het werk van YF overbrengen. Het verblijf van Paul en Ann in Nederland moet mede daarom goed voorbereid worden, in overleg met henzelf. Na hun verblijf (juli – oktober 2023, 2024 nader te bepalen) wordt geëvalueerd wat de aanpak is geweest, of de voorbereiding voldoende is geweest, wat de opbrengst is geweest en wat er voor een volgende keer beter kan.

## Activiteiten gericht op individuele sponsors

### **Wat willen we bereiken**

De basis wordt gevormd door giften van particulieren. We streven ernaar dat het aantal sponsors van leerlingen structureel groeit met 5% per jaar. Andere vormen van giften gaan van een eenmalige donatie tot structurele giften voor het werk van YF. We streven ernaar dat particulieren zich voor langere tijd verbinden aan YF.

### **Hoe we dat gaan doen**

De binding met de huidige sponsors en donateurs doen we door regelmatig en transparant te communiceren over de activiteiten van Young Focus. We zetten onze 'nieuwsflits' in om de vaste sponsors te blijven informeren. Daarnaast is persoonlijk contact belangrijk op momenten dat dit ook mogelijk is. Bijvoorbeeld door het organiseren van meet & greets met Paul en Ann wanneer zij in Nederland zijn.

Bij de (zeer) trouwe sponsors gaan we de mogelijkheid voor nalatenschappen bespreekbaar maken. Persoonlijk contact en betrokkenheid is daarbij vaak belangrijk. Ons beleid hierin willen we zorgvuldig ontwikkelen en uitvoeren in de komende periode.

Voor het werven van nieuwe sponsors en donateurs gaan we onder andere opnieuw kerken bezoeken, omdat deze een belangrijke bron kunnen zijn voor nieuwe sponsors en donateurs.

Als er veel mensen zijn die alleen aan de acties meedoen en nog geen sponsor zijn van een leerling? Dan gaan we een gerichte nieuwsbrief maken voor die groep, om hen te vragen of de YF structureel willen steunen door een leerling te sponsoren.



### **Wat gaan we doen**

- Meet & Greet als Paul en Ann in Nederland zijn. Bestaande sponsors en eenmalige donateurs worden uitgenodigd. Er worden drie M&G georganiseerd, in Midden-, Zuid- en Noord-Nederland.
- De zogenoemde grote gevers benaderen voor een persoonlijk contact met YF, vragen welk type informatie zij prettig vinden vanuit YFNL, op welke manier, etc. Doel is laten blijken dat we hun betrokkenheid waarderen.
- Wanneer een sponsor afhaakt, dan standaard benaderen, in kaart brengen en registreren wat de reden is voor de opzegging.
- Benaderen van eenmalige donateurs om hen te vragen of zij één of meer leerlingen willen sponsoren [als dat zinvol is, zie vraag eerder in het document]
- Herhaling zomeractie in mei (voor start nieuwe schooljaar) en Kerstactie in november/december. Achteraf evalueren: inspanningen, bereik, opbrengst.
- Sponsorinformatie 1x per jaar.
- Het bezoeken van kerken wanneer Paul en Ann in Nederland zijn.

## **Activiteiten gericht op organisaties**

### **Wat willen we bereiken**

Organisaties in de breedste zin van het woord aan ons verbinden, waarbij we streven naar een groei van 5 organisaties per jaar die op één of andere manier financiële steun geven aan YF. We hebben al diverse contacten met kerken en enkele scholen en bedrijven. Ieder type organisatie vraagt een andere benadering, maar zij hebben één ding gemeen: ze voelen zich verbonden aan de doelen van YF. De belangrijkste vorm is financiële steun. Daarnaast kan een organisatie YF ook steunen door bijvoorbeeld gratis advies, beschikbaar stellen van een netwerk, et cetera. Tot slot zijn organisaties een belangrijke bron voor nieuwe particuliere sponsors.

### **Hoe gaan we dat doen**

We onderhouden de contacten die we hebben met de organisaties die YF al steunen en waar mogelijk breiden we dat uit door contact op te nemen met organisaties die YF eerder hebben gesteund. We investeren tijd in het verbinden van bedrijven door bijvoorbeeld het benaderen van bedrijven die een binding hebben met de Filipijnen en met bedrijvenkringen. Via vrijwilligers en mensen die in Manilla zijn geweest bij YF vragen we of zij ons in contact kunnen brengen met organisaties.



## **Wat gaan we doen**

### *Vóór en rond verblijf van Paul en Ann in Nederland*

- Aanspreken / gebruik maken van de netwerken van bestaande contacten met organisaties die YF een warm hart toedragen, bijvoorbeeld via vrijwilligers en trouwe sponsors; presentatie door Paul en Ann aanbieden.
- Bij voorkeur bezoeken 6 kerken.
- Concreet: afspraak met Intracare om te bespreken hoe dat netwerk verder ingezet kan worden (als 'ambassadeur' van YF)
- Benaderen organisaties via Filipijnse (geloofs)gemeenschappen in Nederland; presentatie door en/of gesprek met Paul en Ann aanbieden.
- Derde 'aanvliegroute' zijn organisaties uit Almere en de Bommelerwaard. Organisaties benaderen met hetzelfde aanbod.

### *Acties gedurende het hele jaar*

- Contacten onderhouden met organisaties die YF in het verleden al gesteund hebben of interesse getoond hebben.
- Follow up organiseren wanneer organisaties een gift doen; zorgen dat er een bedankje naartoe gaat, goed registreren en contact warm houden.
- Na publicatie van het jaarverslag en jaarrekening worden deze actief verzonden aan de organisaties die ons het jaar daarvoor hebben gesteund.

### *Te onderzoeken of uit te werken*

- Veel relaties in de database (Afas Profit) zijn redelijk onbekend bij ons: hoe en waarom staan zij in onze database. Een actie is om hen te benaderen en interesse te peilen.
- Gericht 'standaard' communicatiepakket maken per type organisatie (kerken, scholen, bedrijven), zodat we die beschikbaar hebben als dat nodig is.
- Overzicht maken van bedrijven met een binding met de achtergrond of doelen van YF, onder andere koppelen aan de SDG's (te vinden op [sdgnederland.nl](http://sdgnederland.nl)).



## Activiteiten gericht op fondsen

### Wat willen we bereiken

Gericht aanschrijven van kansrijke fondsen. Streven is behoud van fondsbijdragen en waar mogelijk lichte groei.

### Hoe gaan we dat doen

We investeren tijd en moeite in het aanschrijven van kansrijke fondsen. We pakken dat op een gestructureerde manier op. We maken vooraf per aanvraag een analyse van de kans van slagen. We richten ons niet alleen op fondsen die alleen een project steunen, maar zoeken nadrukkelijk ook naar fondsen die ook in het algemeen gericht zijn op bijvoorbeeld onderwijs. Liever een paar kansrijke fondsen dan veel fondsen waarbij de kans van slagen niet groot is.

### Wat gaan we doen

- Opnieuw aanvragen van fondsen bij organisaties waar al eerder met succes een aanvraag is ingediend. Hierbij gaat het om fondsen waar een aanvraag tussen de € 5.000 en € 10.000 euro ligt.
- Onderzoek naar nieuwe fondsen. Dit vraagt veel onderzoek en de kans op slagen voor een nieuwe aanvraag is zeer beperkt. Het meest kansrijk zijn fondsen die jaarlijks minimaal 500K aan uitkeringen doen en waarbij het bereik van een aanvraag tussen de € 5.000 en € 10.000 euro ligt.
- Onderzoek naar aanvraag bij grote internationale fondsen. Hierbij is de slagingskans zeer beperkt en het vergt veel onderzoek waarbij de slagingskans zeer beperkt is. De mogelijke bedragen kunnen echter substantieel zijn.
- In 2023 specifiek gericht op aanvragen van fondsen voor de bouw en inrichting van het studycenter in het relocationgebied. Dit betreft een andere categorie fondsen die niet investering in de organisatie of diensten die YF aanbiedt, maar in fysieke maatregelen.
- Afspraken maken met fondsen die al bijdragen aan Young Focus voor persoonlijk gesprek of uitnodigen voor Meet & Greet.



## 4. Bewustwording

### Visie en doel

Young Focus wil haar deel bijdragen aan mensen bewustmaken van armoede en de problematiek die daarbij hoort zodat zij een verrijkend perspectief krijgen op hun eigen (rijke) leven. In het recente verleden is studentenuitwisseling hierbij van grote waarde gebleken: Nederlandse en Filipijnse leerlingen bezochten elkaar en ervoeren het leven in beide landen, en een vloguitwisseling tussen YF-studenten en jongeren uit Gouda. Is herhaling haalbaar? Tevens wil Young Focus projectvrijwilligers werven die Young Focus in Manilla voor een langere tijd (bijvoorbeeld 3 maanden) willen ondersteunen.

### Resultaat 2019

In 2019 ging er voor het eerst een georganiseerde gids-geleide reis naar Young Focus in Manilla. Er werd voorlichting gegeven in het basisonderwijs. Facebook werd regelmatig bijgehouden door middel van wekelijkse updates over de problematiek van armoede en de hulp die Young Focus in gegeven situaties biedt.

### Doelen 2023

- De Manillareis 2020 is door de Covid maatregelen niet doorgegaan. Voor begin 2023 staat een reis gepland met een aantal deelnemers (vooral medewerkers Intracare). Voor begin 2024 wordt opnieuw een reis gepland. Voor de zomer starten we met breed adverteren bij achterban, events en op Facebook.
- Verkennen mogelijkheden uitwisseling via ROC Utrecht en Groevenbeek in Ermelo, eventueel via maatschappelijke stage-achtige constructie.





## 5. Begroting