



Samen een beter resultaat!

Beleidsplan 2022 - 2027

November 2021

Beste Lezer,

Dit meerjarenplan 'Samen een beter resultaat' is het vervolg op ons meerjarenplan "Schakel in de keten" (2018 – 2020). Dit beleidsplan is tot stand gekomen met medewerking van bestuursleden, managers en medewerkers van de vestigingen op basis van interviews en gesprekken ten behoeve van de analyse bedrijfsvoering.

Natuurlijk hebben wij de ontwikkelingen van de laatste jaren in het sociaal domein hierin betrokken en de impact van de pandemie die nu ruim anderhalf jaar bij ons is.

De focus ligt de komende jaren op verdere professionalisering van onze organisatie waarbij we de volgende doelstellingen vol vertrouwen tegemoet zien:

- Werken aan de positionering van het merk Dress for Success.
- Wij blijven streven naar een betere financiële situatie voor de vereniging en alle betrokken stichtingen.
- Tot slot, meer klanten in de winkels.

Met de uitwerking van deze punten zijn wij gestart. Wij kijken ernaar uit naar om met de Dress for Success vrijwilligers, managers, medewerkers en bestuursleden aan de slag te gaan!

Dress for Success Nederland

1. Missie en visie

Missie

"Vrouwen en mannen in staat te stellen economische onafhankelijkheid te bereiken, met een ondersteunend netwerk, professionele kleding en de ontwikkeling van vaardigheden om beter te functioneren in hun werk en persoonlijk leven."

Visie

"Een samenleving waar mensen met waardigheid en respect worden bejegend en waar mensen werken aan hun economische zelfstandigheid en onafhankelijkheid, en zo een bijdrage leveren aan de samenleving."

Dress for Success is een professionele non-profit organisatie met ANBI status. Wij voorzien werkzoekenden met een minimuminkomen van representatieve kleding en individueel advies om succesvol te kunnen solliciteren. Op deze manier helpen wij mensen om goed voor de dag te komen bij het vinden van werk. Uiteindelijk gaat het erom dat mensen weer mee kunnen doen in de maatschappij, uit de armoede komen en economisch zelfstandig worden.

Dress for Success Nederland maakt deel uit van het internationale netwerk van Dress for Success, een wereldwijde non-profit organisatie met vestigingen in 25 landen. Dress for Success is van origine een Amerikaans concept. Sinds de oprichting in 1997 heeft Dress for Success zich ontwikkeld tot een netwerk van bijna 150 winkels en zijn meer dan 1.200.000 mensen geholpen bij hun professionele, economische en persoonlijke ontwikkeling.

In 2001 startte Dress for Success in Nederland met een eerste vestiging in Rotterdam. Al snel bleek dat hiermee in een grote behoefte werd voorzien. Inmiddels is Dress for Success in Nederland uitgegroeid tot een succesvolle organisatie met 9 winkels en meer dan 300 vrijwilligers. In de Dress For Success winkels komen jaarlijks ongeveer 2500 mensen voor een kleedsessie. Meer dan 60% van hen vindt na de kleedsessie ook een baan, stage, vrijwilligersjob of start als ZZP-er.

Dress for Success kan rekenen op een brede maatschappelijke erkenning en een groeiende bekendheid. Steeds meer werkzoekenden weten de weg naar een Dress for Success-winkel te vinden. Dat kan via doorverwijzingen (bv vanuit gemeente of UWV) of via aanbevelingen van klanten die eerder door ons geholpen zijn. Dress for Success heeft zelfs diverse prijzen voor haar werkzaamheden ontvangen. Maar de mooiste beloning is en blijft het zelfvertrouwen waarmee onze klanten in gepaste kleding de deur uitlopen!

2. Analyse

Achtergrond

Dress for Success Nederland heeft behoefte aan input van de winkels en hun besturen om de lijnen voor de komende jaren uit te zetten. Om als landelijke bestuur goede plannen te kunnen maken was het belangrijk om de behoeften van de 9 winkels en hun besturen hierin te betrekken. Begin 2021 is door middel van interviews en jaarverslagen een analyse gemaakt van de bedrijfsvoeringen. De negen vestigingen zijn zelfstandige stichtingen met eigen besturen, vrijwilligers en gaan door hun eigen unieke situatie allen op een andere manier te werk.

Het doel van de analyse was initieel:

1. Te onderzoeken hoe de winkels de fondsenwerving hebben georganiseerd en wat de functie zou kunnen zijn van landelijke fondsenwerving.
2. Te kijken hoe kennis en kunde met elkaar gedeeld kan worden en van elkaar geleerd kan worden.

Tijdens de analyse werd echter zoveel waardevolle informatie verkregen dat de analyse niet alleen als basis voor fondsenwerving kan dienen, maar ook als richting en strategie voor de komende jaren. Dat heeft zich vertaald in dit beleidsplan.

Aanpak: Als eerste zijn de verschillende inkomsten, uitgaven en kosten in kaart gebracht waarna tips, ervaringen en behoeften zijn gedeeld. De geconcludeerde bevindingen, geleerde lessen en aandachtsgebieden zijn verwerkt in een document dat tijdens verschillende sessies (online presentaties, ALV, Dropbox) in Q2 2021 gepresenteerd is aan de 9 vestigingen.

Overeenkomsten bevindingen:

- Alle vestigingen willen meer klanten helpen, maar er is onduidelijkheid over de geschikte kanalen, wie de klanten kunnen en mogen zijn, uit welke stad, regio, landelijk? Zou dit ook landelijk opgepakt kunnen worden?
- Alle vestigingen kampen met grote, soms overtollige voorraden kleding maar toch dient er nieuwe kleding aangekocht te worden, zoals witte T-shirts, heren accessoires zoals riemen. Kortom, er is een mismatch tussen aanbod donaties en behoeften van de vestigingen.
- Alle vestigingen maken gebruik van een groot lokaal netwerk voor hun bedrijfsvoering en/of sponsoring.
- Alle vestigingen hebben behoeften aan uniformiteit e.o. landelijke aanpak op gebied van:
 - Toename aantal klanten.
 - Landelijke fondsenwerving als toevoeging eigen inkomstenstroom.
 - Marketing en communicatie.
 - Introductie nieuwe medewerkers, vrijwilligers en bestuurders.
 - Workshops en trainingen.
 - Delen van kennis en informatie.

Verschillen:

- De vestigingen hebben verschillende inkomstenbronnen (wel/geen lokale subsidies, wel/geen ter beschikking gestelde locaties). Deze grote verschillen leiden tot verschillende strategieën en bedrijfsvoeringen (bv wel/geen betaalde medewerkers, wel/niet actieve fondsenwerving, wel/geen samenwerking of contacten met lokale partijen).

Uit de analyse zijn drie speerpunten naar voren gekomen die een richting vormen voor het toekomstig beleid van Dress for Success Nederland:

- Positionering van het merk Dress for Success.
- Betere financiële situatie.
- Meer klanten bedienen.

3. Doelstellingen beleid Dress for Success 2022 - 2027

Naar aanleiding van de analyse beleidsvoering en de richting die het Dress for Success landelijk bestuur zou willen gaan, zijn de volgende speerpunten gedefinieerd als kerndoelstellingen voor het beleid 2022 – 2027:

1. Verbeterde positionering van het merk Dress for Success.
2. Ruimere financiële situatie om continuïteit te borgen en doelstellingen te kunnen behalen.
3. Groter aantal klanten bedienen om optimaal invulling te geven aan de doelstelling van Dress for Success.

Ad 1) Verbeterde positionering van het merk Dress for Success

Voorwaarden voor een sterk merk zijn dat je intern goed weet, wie je bent, wat je doet en voor wie je dat doet, waar je voor staat en gaat. Belangrijk is om ervoor te zorgen dat dat binnen de gehele organisatie gedragen wordt. Dit wordt extern vertaald naar een aantrekkelijke boodschap (belofte) naar de klanten. Het zijn de basiselementen waar je mensen mee raakt (klanten, vrijwilligers, donateurs en verwijzers).

Teneinde onze doelstellingen te bereiken is het van belang dat het merk Dress for Success gedragen en uitgedragen wordt. Dit is belangrijk voor het werven/helpen van zoveel mogelijk klanten, het informeren van verwijzers, het werven van sponsors/donateurs en het werven van vrijwilligers. Dit 'dragen en uitdragen' moet vorm krijgen langs verschillende wegen:

- Regelmatige uitingen op sociale media, appellerend aan een van de thema's onderstaand.
- Landelijke campagnes op social media, eveneens appellerend aan onderstaande thema's.
- Samenwerking met bedrijven, merken en stichtingen die hun naam aan ons willen verbinden (ambassadeurs, uitdragen van samenwerking tussen die partij en Dress for Success).
- Free publicity, appellerend aan een van de thema's.
- Website die aansluit bij onze boodschap.

Zorgen dat we sturen op een beperkt aantal boodschappen:

1. Dress for Success brengt **succes** (juiste kleding, vergroten kans op baan na sollicitatie).
2. Dress for Success is **sympathiek** (gratis kleding/ stijladvies. Een goed gesprek, aandacht en maatwerk).
3. Dress for Success is **kwaliteit/professioneel** (getraind personeel, uitstraling winkels, geborgde procedures).
4. Dress for Success heeft **toegevoegde waarde** (sollicitant is succesvoller na bezoek winkel, verwijzer heeft meer resultaat, minder mensen een uitkering).
5. Dress for Success is **duurzaam** (hergebruik kleding, niet verkochte collecties van winkels).

Dress for Success heeft alles in huis om een sterk merk te worden, maar is dat nog niet. Onze klanten worden goed geadviseerd over passende kleding, houding en uitstraling voor een sollicitatiegesprek dat resulteert in klanten met zelfvertrouwen. Wij helpen onze klanten in het streven naar economische onafhankelijkheid. Een sympathiek en nobel streven dat kan rekenen op positieve reacties en publiciteit op weg naar een sterk merk!

Ad 2) Ruimere financiële situatie om continuïteit te borgen en doelstellingen te kunnen behalen;

Momenteel hebben Dress for Success NL en de 9 vestigingen een beperkte financiële situatie oftewel er wordt geroeid met de riemen die we hebben. Een verbeterde stabiele situatie zou Dress for Success de mogelijkheid geven om:

- Doelstellingen, zoals verbeterde positionering van het merk Dress for Success en meer klanten, sneller te verwezenlijken.
- Verbeterde bedrijfsvoering te realiseren, waarbij de behoeften van de vestigingen (n.a.v. de analyse bedrijfsvoering) centraal staan.
- Het financieel kunnen ondersteunen van vestigingen die hun doelstellingen niet kunnen verwezenlijken, bijvoorbeeld door problemen met huisvesting, subsidies enzovoort.

Hoe meer mensen geholpen worden door Dress for Success op weg naar een baan, naar financiële onafhankelijkheid, hoe beter mensen zullen functioneren in onze maatschappij en zullen de besparingen (bijvoorbeeld bijstands- en werkloosheidsuitkeringen) en opbrengsten zowel financieel als sociaal hoog zijn!

Een verbeterde stabiele financiële situatie is te verwezenlijken doordat we als Dress for Success meer financiële middelen tot onze beschikking krijgen bijvoorbeeld door fondsenwerving.

Ad 3) Groter aantal klanten bedienen om optimaal invulling te geven aan de doelstelling van Dress for Success.

- Het concretiseren van maatschappelijk belang: meer klanten, meer kleedsessies, meer succesvolle sollicitaties, meer mensen met economische onafhankelijkheid.
- Sommige gemeenten stellen doelen (aantal kleedsessies) als voorwaarde voor subsidies.
- Het aanbod van kleding is veel groter dan de uitgifte. Veel meer mensen kunnen gekleed worden.
- De beschikbaarheid van de vrijwilligers in de vestigingen laat ruimte voor meer kleedsessies.

De ambities en capaciteit van Dress for Success maken het mogelijk om in de nabije toekomst een groter aantal klanten te kunnen bedienen in de 9 vestigingen.

Wie zijn de klanten van Dress for Success?

De klanten zijn mensen die leven van een werkloosheids- of bijstandsuitkering en een afspraak voor sollicitatiegesprek hebben bij een potentiële werkgever. Daarnaast kunnen ook studenten, ZZP'ers, vrijwilligers en stagiaires zich bij Dress for Success melden voor een kleedsessie.

We kunnen hier, binnen een kader van voorwaarden, doelgroepen aan toevoegen (bijvoorbeeld statushouders, Wajong, herintreders, mensen met beperking) en zorgen dat die doelgroepen beter geïnformeerd en bediend worden. Daarvoor zullen we de verwijzers binnen de gemeenten moeten benaderen en tevens onderzoeken of er andere manieren zijn om bestaande en nieuwe doelgroepen te benaderen en te bereiken.

Onze klanten waarderen onze dienstverlening met een hoog cijfer en het is van belang de hoge klanttevredenheid te behouden als communicatiemiddel naar bestaande en nieuwe klanten, verwijzers, belangengroepen en als sterk signaal te gebruiken voor fondsenwerving.

Samenvatting

Om meer klanten te kunnen bedienen heeft Dress for Success meer financiële middelen en naamsbekendheid (positionering, sterk merk Dress For Success) nodig. Meer financiële middelen kunnen gebruikt worden om een betere positionering van het merk Dress for Success te verwezenlijken zodat doelgroepen en belangenbehartigers, zowel personen als organisaties, het concept en de diensten van Dress for Success kennen en in kunnen zetten. Een verbeterde positionering van het merk Dress for Success werkt ondersteunend en bevorderend voor fondsenwerving (betere financiële situatie) en het binnenhalen van een groter aantal klanten.

Goedgekeurd Algemene Ledenvergadering Dress for Success Nederland 24 november 2021

Bijlage

Organisatie, werkzaamheden en financiën van Dress for Success Nederland

1. Doelstelling Stichting Dress for Success Nederland

Leden van de Vereniging Dress for Success Nederland zijn de lokale stichtingen die in Nederland een Dress for Success vestiging in stand houden en die daarvoor een licentie hebben verkregen van Dress for Success Worldwide in New York.

De vereniging is het bestuur van de Stichting Dress for Success Nederland die de (geldelijke) middelen beheert en de werkzaamheden uitvoert. Het bestuur van de Vereniging wordt benoemd door de Algemene Ledenvergadering en legt daaraan verantwoording af over het gevoerde beleid als bestuur van de Stichting.

De statutaire doelstelling van de Stichting is:

Het coördineren, faciliteren en initiëren van stichtingen en/of verenigingen die zich direct of indirect ten doel stellen om door middel van "Dress for Success"-winkels mensen die vanuit een uitkeringssituatie of minimuminkomen actief solliciteren naar een betaalde baan de mogelijkheid te bieden zich gratis professioneel te kleden voor het sollicitatiegesprek.

2. Werkzaamheden Stichting Dress for Success Nederland

De statuten bepalen dat de Stichting het doel tracht te bereiken door:

- het komen tot een vorm van samenwerking en aansluiting van diverse lokale Dress for Success winkels in het land met de stichting;
- het optreden als bestuurder van stichtingen en verenigingen;
- het onderhouden van de licentie, dan wel het verkrijgen van het merkrecht, voor het gebruik van het merk Dress for Success in Nederland door de stichting en, al dan niet door het uitgeven van sublicenties, lokale Dress for Success winkels dan wel een op te richten landelijke samenwerkingsvorm inzake Dress for Success;
- het verzorgen van de coördinatie tussen de verschillende Dress for Success stichtingen en -winkels in Nederland;
- het coördineren van de contacten tussen Dress for Success in Nederland en Dress for Success Worldwide, het vergroten van de bekendheid, goodwill en effectiviteit van het concept van Dress for Success en van de Dress for Success winkels en organisatie in Nederland;
- het stimuleren en ondersteunen van plaatselijke initiatieven tot het oprichten van nieuwe Dress for Success-stichtingen, in lijn met het business- en groeiplan van de stichting;
- het werven, dan wel het ondersteunen bij het werven, van fondsen op landelijk of overkoepelend niveau in hoofdzaak ten behoeve van de lokale en regionale Dress for Success winkels, en tevens voor de eigen werkzaamheid van de stichting;
- het zo mogelijk distribueren van verworven fondsen aan de lokale Dress for Success winkels;
- het bouwen van een merk en ontwikkelen en uitvoeren van een communicatiestrategie, inclusief een PR- en communicatieplan;
- het zorg dragen voor uitwisseling van kennis en ervaring en bevorderen van samenwerking en coherentie tussen de verschillende Dress for Success-organisaties;
- het bieden van ondersteuning bij het organiseren van bestaande en nieuwe lokale Dress for Success-winkels,
- al hetgeen rechtstreeks of indirect kan bijdragen aan het gestelde doel.

De statutaire doelstelling en werkzaamheden van de Vereniging zijn, zij het soms in iets andere bewoordingen, gelijk aan die van de Stichting.

In concreto zijn de werkzaamheden van de Stichting Dress for Success:

- Beheer, onderhoud en verdere ontwikkeling van het gemeenschappelijke registratiesysteem waarmee de vestigingen hun klanten en activiteiten administreren. Het systeem ondersteunt de bedrijfsvoering van de vestigingen, de verantwoording naar derden (o.a. Dress for Success Worldwide, subsidiënten) en de beleidsontwikkeling.
- Beheer, onderhoud en ontwikkeling van de gemeenschappelijke website waarop alle vestigingen hun eigen pagina's hebben.
- Beheer van het @dressforsucces.nl e-mail systeem.
- Beheer van het gemeenschappelijke digitale archief (Dropbox)
- Onderhouden van de relaties met Dress for Success Worldwide. Dress for Success Nederland is de schakel tussen de vestigingen in Nederland en de wereldwijde organisatie. In dit verband onder meer:
 - o Begeleiden van initiatiefnemers die een nieuwe vestiging willen opzetten.
 - o Toezien op de naleving van de licentievoorwaarden (o.a. rapportages, huisstijl).
 - o Deelname vanuit het bestuur en vanuit de vestigingen aan de jaarlijkse conferentie van Dress for Success Worldwide.
- Werven van sponsors en subsidies zowel ten behoeve van de Stichting zelf als ten behoeve van de vestigingen.
- Voeren van campagnes om de naamsbekendheid onder andere bij verwijzende instellingen te vergroten en klanten en kledingdonoren te werven.
- Beheren en ontwikkelen van trainingen en cursussen voor de vrijwillige medewerkers in de vestigingen en de besturen van de lokale stichtingen.
- Organiseren en faciliteren van vergaderingen (ALV) en bijeenkomsten van werkgroepen.
- Adviseren van de besturen van de vestigingen ten aanzien van bestuurlijke vraagstukken, good governance, fiscaliteit enz.
- Voeren van de financiële en overige administratie in verband met het voorgaande.

3. Verwerving van inkomsten door de Stichting Dress for Success Nederland

Statutair worden de middelen van de Stichting gevormd door:

- bijdragen in natura en geld en subsidies;
- donaties, giften, erfstellingen, legaten en schenkingen;
- opbrengsten van fondsenwervingsacties en loterijen;
- sponsorgelden;
- alle overige wettige baten.

Statutair zijn de middelen van de Vereniging, die worden beheerd door de Stichting, gelijkkluidend met één toevoeging: contributies van de leden.

In de praktijk, zie de financiële verslagen, zijn de belangrijkste inkomsten:

- Subsidies (goededoelenfondsen, Dress for Success Worldwide)
- Contributies van de leden van de Vereniging
- Donaties van particuliere personen
- Bijdragen van sponsors (bedrijven)

Het totaal aan inkomsten bedraagt jaarlijks de afgelopen jaren circa € 20.000 en € 50.000.

4. Beheer en besteding van het vermogen van Stichting Dress for Success Nederland

Het eigen vermogen van de Stichting wordt beheerd door de penningmeester en wordt in zijn geheel aangehouden op een bankrekening. Het balanstotaal belooft, zie de financiële verslagen, circa € 20.000 à € 40.000.

De belangrijkste bestedingen, zie de financiële verslagen, betreffen:

- Registratiesysteem
- Website
- Vergaderkosten
- Licentie en deelname conferentie Dress for Success Worldwide
- Bureau manager
- Reis- en onkosten bestuur
- Trainingen

Mocht de Stichting moeten worden ontbonden, dan dient statutair het liquidatiesaldo te worden besteed ten behoeve van een algemeen nut beogende instelling als bedoeld in de wet met een gelijksoortige doelstelling als de stichting of ten behoeve van een buitenlandse instelling die uitsluitend of nagenoeg uitsluitend het algemeen nut beoogt en die een soortgelijke doelstelling heeft.