

JAARVERSLAG 2020



DRESS FOR SUCCESS[®]
NEDERLAND



Voorwoord

Dress for Success is 2020 voortvarend begonnen, voortbordurend op de successen van voorgaande jaren. Wij bevorderen de economische onafhankelijkheid en zelfstandigheid van mensen die van een minimuminkomen of een uitkering moeten leven. Dit doen wij door hen gratis professioneel te kleden voor een sollicitatiegesprek en hen te ondersteunen met adviezen over presentatie, persoonlijke verzorging en het vinden en behouden van werk.

Natuurlijk werden ook wij in 2020 onaangenaam verrast door de maatregelen rondom de coronapandemie en moesten de winkels het afgelopen jaar vanaf maart het grootste deel van de tijd de deuren gesloten houden voor onze klanten.



Het klantenpotentieel voor onze organisatie zal de komende tijd alleen maar weer toenemen, veel mensen zijn in zwaar weer terecht gekomen en een deel daarvan zal de steun en hulp van Dress for Success goed kunnen gebruiken.

We hebben onze tijd en energie gelukkig ook kunnen richten op andere zaken, en zo hebben wij onder andere met veel plezier gewerkt aan onze nieuwe website. Een goede website gaat een belangrijke bijdrage gaan leveren aan de vindbaarheid en zichtbaarheid van Dress for Success, hetgeen voor de komende jaren een belangrijk thema zal zijn in onze plannen.



De nieuwe website

Het ambitieniveau van Dress for Success is hoog en voor de komende jaren willen wij wederom graag een belangrijke bijdrage leveren om mensen succesvol naar de arbeidsmarkt te begeleiden. Wij hopen dat ook nu weer samen met donateurs, vrijwilligers, overheden, sponsors en andere betrokken partijen op te kunnen pakken.

Wij zijn klaar voor een werkzaam 2021.

Bestuurssamenstelling eind december 2020

Anne Blik, voorzitter

Edo Jongejan, penningmeester

Josje Bootsma, secretaris

Maaïke Gerritsen, bestuurslid Marketing & Communicatie

Corine van Poppel, bestuurslid Fondsenwerving

Vrijwilligers

Ruim 200 vrijwilligers, in ondersteunende rollen en als bestuurders, zijn betrokken bij Dress for Success. Zij zijn het hart van de organisatie. Ondanks corona waren gemiddeld in 2020 meer dan 7 vrijwilligers werkzaam op een officiële werkervaringsplaats of in een re-integratietraject. Hun ervaring in de winkels vergroot hun kansen om door te stromen naar betaald werk. We mogen er trots op zijn dat dit 7 vrijwilligers is gelukt.



Team Utrecht

Verwijzers

Een groot deel van onze klanten (90%) komt via de verwijzers in een van onze winkels om gekleed en geadviseerd te worden in voorbereiding voor een sollicitatiegesprek. Wij werken graag en succesvol samen met de verschillende instanties, zoals gemeenten, uitkeringsinstanties, re-integratiebureaus, uitzendbureaus, enz.

De ervaring leert dat de doelgroep sollicitanten een hogere kans heeft op een betaalde baan wanneer zij via de winkels van Dress for Success op sollicitatiegesprek gaan. Zo voegt Dress for Success waarde toe voor de verwijzers om hun klanten succesvol te begeleiden van uitkering naar werk. In 2020 was ruim 70% van de klanten van onze winkels succesvol bij hun sollicitatiegesprek en vond een betaalde baan.

Onze klanten zijn naast degenen die op zoek zijn naar een betaalde baan bij een werkgever ook ZZP-er's, stagiaires en vrijwilligers.

Wij zien ook dat wij een belangrijke rol spelen voor klanten die wellicht wat minder kansrijk zijn op de arbeidsmarkt, namelijk 50+ers, laagopgeleiden en langdurig werkzoekenden. In de komende tijd gaan wij nog meer energie steken in onze contacten met de verschillende verwijzende instanties teneinde onze bekendheid en toegevoegde waarde te promoten.



Kleedsessies en klanten

De afgelopen jaren zagen wij een toenemend aantal kleedsessies in onze winkels. Onze klanten solliciteren vaak succesvol en dat leidt tot steeds meer bezoek aan de winkels. Helaas heeft de coronacrisis geleid tot een opvallend laag aantal kleedsessies. Waar wij in 2019 nog 2.595 kleedsessies organiseerden, waren dat er in 2020 nog maar 1.226.

De meerwaarde voor onze klanten zit met name in een persoonlijk advies op maat, waarbij de klant in de winkel wordt ontvangen, een intakegesprek heeft en vervolgens door onze vrijwillige professionals wordt gekleed. Een advies over 'jezelf presenteren' tijdens het gesprek behoort standaard bij de kleedsessie. Dat het concept van Dress for Success goed bevalt bij onze klanten blijkt uit het rapportcijfer, onze klanten geven onze dienstverlening een dikke 9 als rapportcijfer.

Opvallend verschil met 2019 is dat we relatief minder klanten hebben geholpen met een bijstandsuitkering en meer met een werkloosheidsuitkering, of zonder uitkering.

Succes

Het succespercentage van de klanten stijgt in 2020 naar 71%, flink hoger dan de 66% in 2019. Dit jaar is 83 % (2019: 91%) van de klanten op zoek naar betaald werk, in een betaalde baan of als ZZP-er. Vrijwilligerswerk is het doel van 7% (was 6%) van de klanten en op zoek naar een stageplek is 6% (was 3%)
De succespercentages zijn ook hoog bij klanten die minder kansrijk zijn op de arbeidsmarkt: 50+-ers (71%), laagopgeleiden (64%) en langer dan 2 jaar werkzoekend (63%).



Donateurs en sponsors

Het verbinden van donateurs en sponsors aan Dress for Success is erg belangrijk. Naast het doneren van kleding en financiële steun is het delen kennis en kunde van grote toegevoegde waarde.

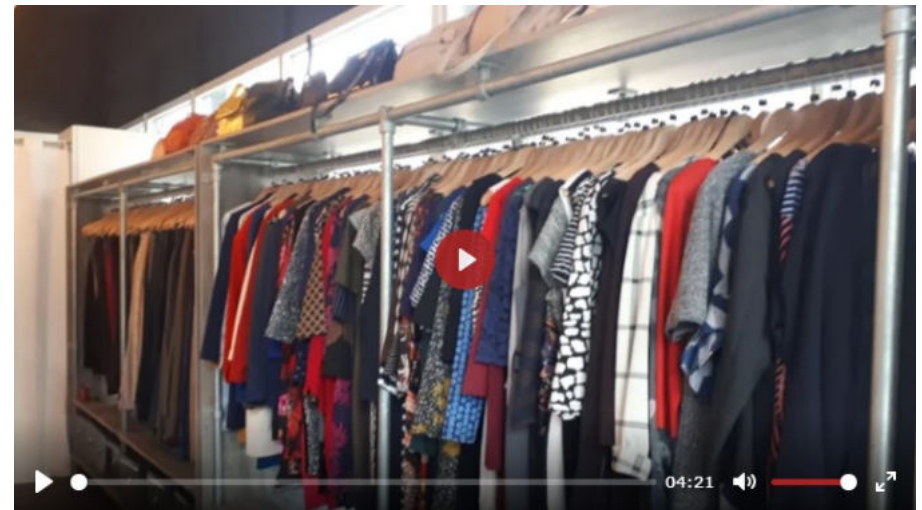
Afgelopen jaar vierde Babbage Company, een bedrijf dat marketing-, communicatie- en online professionals verbindt middels executive search, werving & selectie, detachering of interim management, zijn 20-jarig bestaan.

Ter ere van dit jubileum wilden zij een stichting steunen, die zich richt op mens, maatschappij en zich inzet voor de toegang tot de arbeidsmarkt of loopbaanontwikkeling. Babbage riep iedereen in zijn netwerk op om een goed doel of een maatschappelijk betrokken organisatie te nomineren voor deze prijs. Uiteindelijk heeft een jury gekozen voor Dress for Success.

Een van de communicatieadviseurs van Babbage, Lior Sela, gaat Dress for Success een jaar lang een dag in de week ondersteunen voor projecten en taken die bijdragen aan de ontwikkeling en structurele uitbouw van Dress for Success. In eerste instantie ligt de focus op het verbeteren van de financiële positie door fondsenwerving, daarna gaat Babbage ons ondersteunen op gebied van communicatie en aanverwante projecten.

Wij hopen komend jaar meer organisaties aan Dress for Success te kunnen verbinden

[Bekijk hier deze video van een kleedsessie in Rotterdam](#)



Meer presentie, meer impact

Om zoveel mogelijk mensen te bereiken steekt Dress for Success naast persoonlijk advies ook veel tijd en energie in andere manieren om kennis en kunde over te dragen.

Ook in 2020 hebben de winkels zich weten te presenteren op beurzen en bijeenkomsten, daar waar dat natuurlijk mogelijk was. Er zijn daarnaast 96 workshops georganiseerd, met een kleine 1000 deelnemers. Dat is jammer genoeg aanzienlijk minder dan voorgaande jaren, maar wij verwachten langs deze weg vanaf 2021 weer veel geïnteresseerden te bereiken en te enthousiasmeren.



De nieuwewinkel in Leiden

Over Dress for Success

Dress for Success verschaft representatieve kwaliteitskleding, geschikt voor sollicitaties op verschillende functies, aan mannen en vrouwen in alle maten. Een team van enthousiaste vrijwilligers vanuit verschillende winkels verdeeld over Nederland, helpt werkzoekenden aan passende kleding, geeft tips over styling, verzorging en hoe zich persoonlijk te presenteren.



Financiën

Dress for Success heeft een maatschappelijke doelstelling, wij willen een positieve bijdrage leveren in het traject van mensen naar economische zelfstandigheid. Hiervoor is een stabiele financiële situatie gewenst.

Het wegvallen van een meerjarige sponsor maakte het noodzakelijk zonder betaalde bureaumanager te gaan werken. De werkzaamheden worden nu door bestuursleden en vrijwilligers uitgevoerd. Als gevolg hiervan zijn de kosten flink gedaald. Een tekort van € 3.300 was begroot, te dekken uit de reserve. Door zuinig aan te doen en dankzij corona (minder reis- en vergaderkosten!) is het gelukt het tekort op de exploitatie te beperken tot ca € 500. Ook werden door corona minder projecten uitgevoerd, waardoor er daarvoor nog een bedrag beschikbaar is in 2021.

Komend jaar gaat het bestuur van Dress For Success Nederland meer focus leggen op fondsenwerving om zo een gezonde stabiele financiële situatie te creëren.

Na vaststelling door de Algemene Ledenvergadering verschijnt het financiële verslag in juni 2021.

Dress for Success Nederland Jaarrapportage 2020

Aantal 1e kleedsessies: 972
Aantal 2e kleedsessies: 254
Totaal aantal kleedsessies: 1226

Aantal unieke klanten: 1086

Succespercentage sollicitaties: 71%

Gemiddelde leeftijd (jr): 42,4

Gemiddeld werkzoekend (mnd): 21,0

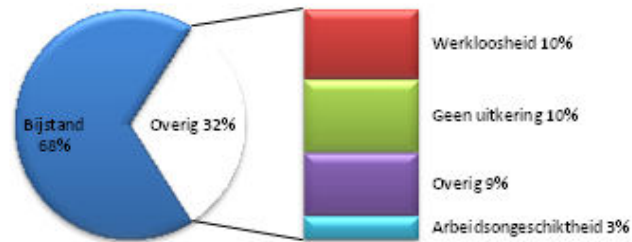
Gemiddeld rapportcijfer (1-10): 9,1

Gekomen op eigen initiatief: 10%

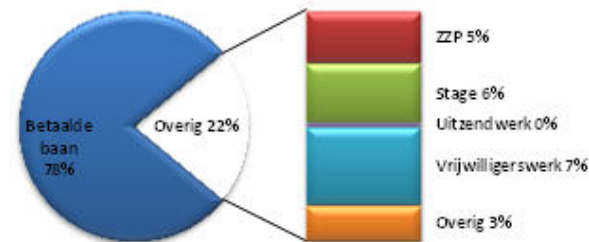
Gekomen op verwijzing: 90%

Verwijzende organisaties: 87

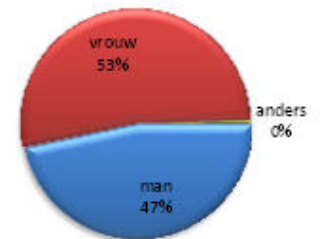
Gemeenten/stadsdelen/landen: 135



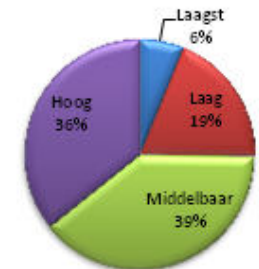
Soort uitkering



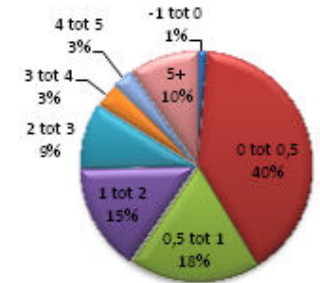
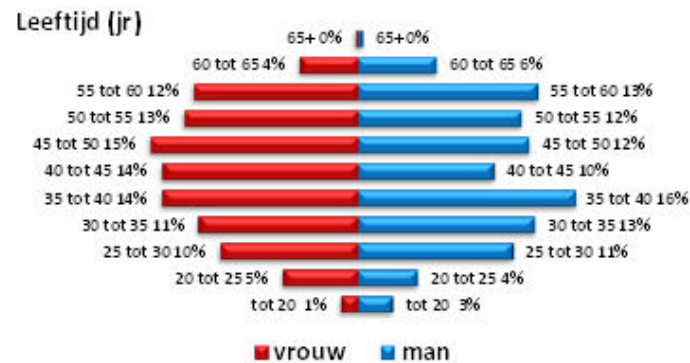
Doel klant



man/vrouw/anders



Opleidingsniveau



Duur werkzoekend (jr)