



## Beleidsplan 2018/2019

---

### Bestuur

Voorzitter	Lotte van Laarhoven
Secretaris	Ileen van der Poel
Penningmeester	Rozano Shawket
Projectcoördinator	Teun van Hout
Assessor intern	Esmee Wouda
Assessor extern	Marion van Westen

---

## Inhoudsopgave

Inleiding	3
1.Strategie	5
2.Verantwoordelijkheden	5
3.Projecten	7
4.Beleid projecten 2018/2019	10
5.Extern beleid	11
6.Intern beleid	12
7.Acquisitiebeleid	14

## Inleiding

Voor u ligt het beleidsplan van de DEAL Foundation, hierna DEAL genoemd. DEAL staat voor Development through Entrepreneurial Action Leiden en is een studentenorganisatie die zich inzet voor de verlichting van armoede en economische zelfredzaamheid middels het stimuleren van ondernemerschap. DEAL wil dit bereiken door middel van het opzetten van verschillende table banking projecten in binnen- en buitenland. Naast het verlichten van armoede het en stimuleren van ondernemerschap, houdt de stichting zich bezig met de ontwikkeling van kwaliteiten en vaardigheden van de betrokken studenten.



DEAL is een jonge organisatie. In de afgelopen jaren als zelfstandige organisatie heeft de stichting enorme stappen gezet. Het standaardiseren en bureaucratiseren biedt de stichting continuïteit en zekerheid waarop ze kan voortbouwen. Er is in het verleden veel aandacht besteed aan het standaardiseren van procedures, denk hierbij aan de werving van vrijwilligers. DEAL heeft er vier jaar geleden voor gekozen om zich vooral te richten op table banking. DEAL kan zich het best profileren op de markt van ontwikkelingswerk. De identiteit van de stichting naar buiten en voor de vrijwilligers is op deze manier duidelijker te formuleren. Aankomend jaar zullen wij ons werk in deze richting voortzetten, maar we zullen dit jaar ook opnieuw moeten ontdekken wie we zijn en hoe we de stichting optimaal kunnen laten functioneren.

Stichting DEAL heeft twee algemene doelen. Het eerste doel is om economische zelfredzaamheid te bevorderen. Het tweede doel is om studenten bij te brengen over het werk binnen een ontwikkelingsorganisatie. Het doel om economische zelfredzaamheid te genereren wordt nagestreefd door de projecten van DEAL. De educatieve doelstelling komt tot zijn recht in de activiteiten van DEAL. DEAL organiseert daarnaast aparte trainingen voor zowel de vrijwilligers als de bestuursleden om het leerproces te ondersteunen.

Om de twee overkoepelende doelen vorm te geven heeft het bestuur voor komend jaar drie nieuwe pijlers geformuleerd: (1) het stabiliseren van lokaal projectmanagement, (2) Groei van de projecten en financiële middelen (3) Betrokkenheid van vrijwilligers bij promotie en acquisitie activiteiten. Deze pijlers staan centraal binnen het beleidsplan voor 2018/2019.



Met de start van het nieuwe collegejaar willen we ons focussen om het stabiliseren van lokaal projectmanagement. Het afgelopen jaar is gebleken dat regelmatig contact en het toezien op de gemaakte afspraken soms lastig blijkt te zijn door de geografische en culturele afstand. Het aankomende jaar willen wij lokaal projectmanagement versterken door het inzetten van Nederlandse stagiaires en het versterken van contact met Nederlandse betrokkenen in onze projectgebieden. Hierdoor kunnen we ervoor zorgen dat we de kwaliteit van onze projecten kunnen verzekeren en dit vormt een stabiele basis om onze projecten te laten groeien. Voor het opzetten van nieuwe projectgroepen zijn voldoende financiële middelen en zekerheid nodig, daarom zullen we ons ook dit jaar focussen op financiële groei van de stichting. De afgelopen jaren is gebleken dat het lastig is om voldoende vrijwilligers te vinden voor onze acquisitie en ook promotiecommissie. Het aankomende jaar gaan we daarom onze vrijwilligers meer betrekken bij deze essentiële onderdelen, waarmee we de financiële stabiliteit, betrokkenheid van vrijwilligers en naamsbekendheid van DEAL kunnen verbeteren.

## 1. Strategie

### 1.1. Missie

DEAL zet zich internationaal in om betere toekomstperspectieven te creëren voor mensen met relatief weinig toegang tot kapitaal en kennis door het stimuleren van sociaal ondernemerschap en economische zelfredzaamheid.

### 1.2. Visie

Om onze missie te realiseren zetten wij projecten op waarbij wij, in samenwerking met lokale partners, mensen zoeken met een ondernemende geest die zichzelf een beter leven willen geven. Wij ondersteunen op lokaal niveau mensen met een duurzaam idee om hun eigen levensstandaard en die van hun omgeving structureel te verbeteren, door het aanleveren van de benodigde kennis en het benodigde kapitaal. Daarnaast ondersteunen wij de projectpartners bij het vergaren van kapitaal door acquisitie en het opzetten van een goede organisatiestructuur. Op de lange termijn leidt dit tot een zelfstandige organisatie die de omgeving op een positieve manier verrijkt. Het komende jaar ligt de focus van onze werkzaamheden wederom op het verspreiden van table banking. We zullen groepen zelf stimuleren om verantwoordelijkheid te nemen voor de financiering van hun bedrijfjes. DEAL zal hierin een faciliterende rol op zich nemen door middel van sociale ondersteuning en trainingen.

## 2. Verantwoordelijkheden

### Raad van Toezicht

De raad van toezicht houdt toezicht op de stichting, controleert het bestuur en stelt in overleg met het bestuur doelen voor de middellange en lange termijn. De raad van toezicht is er voor advies. Het bestuur krijgt soms te maken met lastige situaties en dan kan het de raad van toezicht aanschieten. De raad van toezicht kent de ervaringen uit het verleden en zal het bestuur behoeden voor misstappen. Daarnaast is het de eerste plek om te kijken voor nieuwe relaties met het bedrijfsleven. De leden van de raad van toezicht hebben een groot zakelijk netwerk waar de stichting dankbaar gebruik van maakt. De huidige leden van de raad van toezicht zijn Jaap Jonkers, Henry Keizer, Freek Muller en Henriette de Lange. Dit jaar zal de voorzitter van de raad van toezicht zich ook meer inzetten om meer sponsors te vinden en aan de stichting te binden.

**Voorzitter**

De voorzitter is verantwoordelijk voor de algemene gang van zaken. Zij houdt de doelstellingen op de lange termijn in de gaten en stuurt bij waar dat nodig is. De voorzitter onderhoudt het contact met de Raad van Toezicht en leidt de bestuursvergaderingen en algemene vergaderingen. Zij zal het netwerk van de stichting onderhouden en uitbreiden, waar dat mogelijk is. Op dit moment is de voorzitter Lotte van Laarhoven, te bereiken via [voorzitter@dealfoundation.nl](mailto:voorzitter@dealfoundation.nl).

**Secretaris**

De secretaris notuleert op de bestuursvergaderingen en tijdens de algemene vergaderingen. Ze onderhoudt het contact met studentencentrum Plexus en houdt de vrijwilligersbestanden bij (in samenwerking met de assessor intern). De secretaris ontfermt zich over de website en Instagram wat betreft onderhoud. Verder onderhoudt ze de contacten met alumni en organiseert ze evenementen om de alumni betrokken te houden bij de stichting. Ze is tevens verantwoordelijk voor de periodieke nieuwsbrief van DEAL. De huidige secretaris is Ileen van der poel. Ze is te bereiken via [secretaris@dealfoundation.nl](mailto:secretaris@dealfoundation.nl).

**Penningmeester**

De penningmeester draagt zorg voor een goede financiële administratie en is de hoofdverantwoordelijke voor het acquisitiebeleid van de stichting. Zij houdt toezicht op de acquisitiecommissie. De acquisitiecommissie richt zich op het aanschrijven van fondsen en bedrijven om financiering voor de projecten en de stichting in het algemeen te verkrijgen. Tevens is zij samen met de assessor intern verantwoordelijk voor een gedegen opleiding voor de leden van de commissie. De huidige penningmeester is Rozano Shawket. Zij is te bereiken via [penningmeester@dealfoundation.nl](mailto:penningmeester@dealfoundation.nl).

**Assessor intern**

De assessor intern is verantwoordelijk voor de coördinatie van de werving van vrijwilligers en het daaropvolgende inwerkproces. Ze organiseert trainingen en teambuildingactiviteiten voor het team en draagt zorg voor een goede introductie van de vrijwilligers in de stichting. Zij is de vertrouwenspersoon in het team. De huidige assessor intern is Esmee Wouda. Ze is te bereiken via [intern@dealfoundation.nl](mailto:intern@dealfoundation.nl). De Assessor Extern onderhoudt de social media.

### **Assessor extern**

De assessor extern is verantwoordelijk voor het werven van vrijwilligers in samenwerking met de assessor intern. De assessor extern is aanwezig bij de vergaderingen van de promotiecommissie en dient als eindverantwoordelijke. Ze ziet toe op de bezigheden van de promotiecommissie en stuurt aan indien nodig. De assessor extern onderhoudt de social media en draagt zorg voor een goed imago van de stichting naar buiten toe. Ze heeft als doel om de naamsbekendheid van de stichting te vergroten onder potentiële sponsors en studenten. De huidige assessor extern is Marion van Westen. Zij is te bereiken via [extern@dealfoundation.nl](mailto:extern@dealfoundation.nl).

### **Projectcoördinator**

De projectcoördinator is verantwoordelijk voor de projecten van de stichting. Hij onderhoudt het contact met de projectleiders en zet nieuwe projecten op in samenwerking met de lokale projectpartners. Hij evalueert samen met de commissies de projecten en projectvoorstellen en schuift regelmatig aan bij commissievergaderingen om de voortgang te bespreken en ze te begeleiden en bij te sturen waar dat nodig is. De huidige projectcoördinator is Teun van Hout en hij is te bereiken via [projectcoordinator@dealfoundation.nl](mailto:projectcoordinator@dealfoundation.nl).

## **3. Projecten**

Voor DEAL vormen de projecten het hart van de stichting. Op het moment hebben we alleen projecten in het buitenland, maar we sluiten nationale projecten niet uit. De projecten in het buitenland vallen onder het concept van table banking. Dit is het gezamenlijk sparen van geld door een groep mensen. Uit dit spaarbedrag kunnen leningen worden gehaald door de groepsleden. Deze leningen kunnen de betrokkenen investeren in hun bedrijf. Onze vrijwilligers doen ervaring op met projectmatig werken en brengen opgedane kennis en vaardigheden in de praktijk. De volgende punten zijn van belang voor onze projecten.

### **3.1. Projectvoorwaarden**

#### **Duurzame organisaties**

De projecten van DEAL zijn gericht op het opzetten van duurzame organisaties. Wij richten ons niet op eenmalige hulpacties, maar juist op structurele uitdagingen. Een duurzame organisatie kan groeien en biedt kansen voor een beter leven.

### **Verbeterde levensstandaard**

Onze projecten dragen bij aan een verbeterde levensstandaard voor de betrokkenen. Dit kan bijvoorbeeld door het genereren van een inkomen en het opdoen van economische vaardigheden die de zelfredzaamheid vergroten. Wij richten ons op projecten die niet alleen de levensstandaard van de projectpartner verbeteren, maar ook die van diens omgeving, door (in)directe effecten. Zo kan een onderneming bijdragen aan economische groei en werkgelegenheid. Het beschikbaar stellen van kennis leidt tot kennisdeling en innovatie.

### **Haalbare doelstellingen**

Om het project soepel te laten verlopen is het van belang om doelstellingen te formuleren die concreet, haalbaar en realistisch zijn. Om te zorgen dat de doelstellingen behaald worden is er goede controle nodig door middel van periodieke evaluaties en regelmatige aanwezigheid van vrijwilligers bij het project.

### **Zelfvoorzienende projecten**

Bij DEAL werken we met ondernemende projecten. Dat betekent dat onze projecten een winstogmerk hebben, niet voor DEAL maar voor de onderneming zelf. Door de winst te investeren kan de onderneming op den duur zelfvoorzienend worden. Mocht het voor het project van belang zijn, dan kan een startkapitaal vanuit DEAL worden gefinancierd. De lopende kosten worden gedekt met inkomsten die gegenereerd worden in het project.





### 3.2. Levensloop projecten

Om de levensloop van projecten te garanderen hebben we een aantal stappen opgesteld die we volgen bij het opzetten van een project.

#### **Identificeren projectpartner**

Een nieuw project begint bij een lokale partner met een ondernemende visie. Bij deze stap wordt gekeken of DEAL de benodigde ondersteuning kan bieden. Daarnaast is het belangrijk om na te gaan of het idee en de beoogde partner aan bovenstaande punten voldoet.

#### **Opstellen projectplan**

Het is belangrijk dat in deze fase duidelijke doelstellingen gesteld worden. Vooruitstrevend en ambitieus, maar ook haalbaar. In het projectplan wordt beschreven hoe de doelen bereikt gaan worden en hoe de vooruitgang op de doelstellingen inzichtelijk gemaakt wordt. In deze fase wordt de structuur voor de op te zetten organisatie uitgedacht. Daarna worden de verschillende fases uitgewerkt, voorzien van deadlines en criteria, zodat voor iedereen helder is wanneer een fase afgesloten kan worden en er een nieuwe fase begint. In dit plan wordt ook vastgelegd hoe en wanneer een project zelfstandig verder kan, zonder verdere begeleiding van DEAL. Het laatste deel van een goed projectplan bestaat uit een realistische begroting. Het projectplan wordt voorgelegd aan het bestuur van DEAL en afgestemd met alle betrokken partners.

#### **Vorbereiding**

In deze fase wordt de uitvoering van het project voorbereid. Er wordt gekeken naar de behoeftes van het project. Hierop volgend worden contacten gelegd met partijen die hulp kunnen bieden. Bijvoorbeeld binnen de academische wereld, het bedrijfsleven en de non-profitsector. Daarnaast wordt acquisitie gevoerd om de benodigde financiële middelen te verkrijgen. In overleg met de partners wordt het projectplan nog eens kritisch bekeken en waar nodig aangepast.

#### **Uitvoering**

Voor de stichting moet duidelijk zijn hoe het project verloopt en of de gestelde doelen worden nagestreefd. Dit wordt in de praktijk gerealiseerd door het overleggen van periodieke informatie in de vorm van een voortgangsverslag en boekhouding. De lokale partner neemt de uitvoering van het project op zich en DEAL is verantwoordelijk voor ondersteuning en controle.

## **Zelfstandigheid en evaluatie**

Zelfstandigheid is het einddoel van een project, het maximale aantal jaren van samenwerking staat in het projectplan benoemd. Tijdens deze fase gaan we de begeleiding stopzetten. De partner, eventueel met de hulp van het verdere netwerk van het project, gaat zelf verder. Hiermee samengaan wordt er een eindevaluatie gehouden: wat ging goed en wat kan beter? Wat kan DEAL van dit project leren om volgende projecten nog succesvoller te maken? En wat zijn lessen voor de partner?

## **4. Beleid projecten 2018/2019**

### **Doelstellingen en toelichting**

#### **4.1 Doelstellingen**

1. Lopende projecten onderhouden
2. Evalueren van het table-banking project in Cambodja
3. Uitbouwen van het aantal groepen in Zambia en Tanzania
4. Het verbeteren van lokaal projectmanagement door studentstagiaires en het zoeken naar lokale experts
5. Samenwerking bevorderen tussen projectgroepen

#### **4.2 Toelichting**

Voor het komende jaar wil de DEAL Foundation zich richten op spaarprojecten in Zambia, Tanzania en Cambodja. Het concept blijkt succesvol in het bereiken van zelfstandigheid en het reduceren van armoede evenals het verbeteren en stimuleren van ondernemerschapvaardigheden. Het concept van Table Banking past goed bij DEAL. In Zambia zijn er inmiddels al vier spaargroepen actief en in Tanzania één. Deze projecten zullen gedurende het jaar ondersteuning nodig hebben in de vorm van trainingen, kennis en financiën ten behoeve van de lesmaterialen. In samenwerking met de projectleden in Nederland, de lokale partners (VOAH en PLAEB) en lokale experts zal dit verwezenlijkt worden. Een van de einddoelen van de DEAL Foundation is zelfstandigheid.

In 2018 zijn we gestart met een nieuw project in Cambodja. Dit jaar zal dit project nauwkeurig worden geëvalueerd om het succes te kunnen garanderen. Mocht dit door onverwachte omstandigheden niet het geval zijn, zullen wij vroegtijdig besluiten het project aan te passen of stop te zetten. Bij succes zullen we gaan kijken naar het starten van nieuwe groepen in Cambodja.

Door de successen van DEAL Zambia wordt er dit jaar gekeken naar de uitbreiding van vier naar zes spaargroepen. Tevens zal er dit jaar gekeken worden naar de mogelijkheid voor een permanent (Nederlands) studentstagiair of een lokale Nederlandse partner (uit het bedrijfsleven, de academische wereld, of van een andere organisatie) die direct toezicht kan houden bij de lopende projecten. Daarnaast staat er weer een spaargroep klaar in Tanzania. DEAL Tanzania heeft zich succesvol bewezen en er staan meerdere groepen klaar om te starten.

Onze focus op Table Banking betekent niet dat we andere projecten uitsluiten, mits deze een ondernemend karakter hebben. DEAL staat open om enkele andere projecten te steunen tot een maximaal bedrag van tussen de €2000 en €3000 (kosten vergelijkbaar met normaal table banking project). Een ander doel is financiële uniformiteit. Wanneer de projectgroepen op dezelfde manier de financiën noteren en budgetten opstellen heeft de penningmeester meer overzicht en kan ze zich meer richten op acquisitie. Daarnaast zal de samenwerking tussen de groepen voortgezet worden, eventueel in de vorm van snuffelstages.



## 5.Extern beleid

Doelstellingen en toelichting extern beleid.

### 5.1 Doelstellingen

1. Het opzetten van een nieuwe aanpak met betrekking tot promotie activiteiten waarbij vrijwilligers / projectgroepen meer betrokken worden
2. Het organiseren en begeleiding van geldinzamelingsacties
3. Het organiseren van collegepraatjes en de EL CID om zo Leidse studenten in aanraking te laten komen met onze organisatie en table-banking

## 5.2 Toelichting

Het doel van de promotie aankomend jaar is het vergroten van de bekendheid van DEAL, om op deze manier nieuwe vrijwilligers te werven en nieuwe mogelijkheden te creëren om samenwerkingsverbanden aan te gaan met (lokale) organisaties.

Aankomend jaar zal er, als onderdeel van het versterken van betrokkenheid vanuit vrijwilligers, een nieuwe weg worden gekozen met betrekking tot promotie. De promotie van DEAL zal onderdeel worden van de activiteiten van de projectgroepen in de vorm van geldinzamelingsacties. Deze acties zal de Assessor Extern gezamenlijk met de Penningmeester begeleiden, om optimale resultaten op het gebied van Acquisitie en Promotie te behalen.

Gedurende deze acties staan de missie en de waarden van DEAL centraal, maar zullen de afzonderlijke projectgroepen ook nieuwe ideeën in kunnen brengen. Hierdoor kan DEAL een organisatie blijven waar studenten en andere geïnteresseerden zich mee kunnen identificeren.

Een voorbeeld is het organiseren van een lege-flessen ophaal service bij studentenhuizen in Leiden. Duurzaam omgaan met plastic is een thema waar onder andere de Universiteit zich actief mee bezighoudt. Door het organiseren van een actie rondom de plastic flessen zouden we DEAL kunnen promoten onder de Leidse studenten én geld kunnen ophalen voor onze projecten.

Informatie uitwisseling blijft een punt van aandacht. Als assessor extern zal ik de informatie activiteiten zoals collegepraatjes en de Elcid week opzetten en begeleiden met behulp van de andere bestuursleden. Hierbij is het belangrijk om het concept, table banking, alsmede de werkzaamheden van vrijwilligers, toe te lichten op een zo professioneel mogelijke manier.

## 6. Intern beleid

### Doelstellingen en toelichting

#### 6.1 Doelstellingen

1. Het opstellen van een uitgebreid inwerktraject voor nieuwe bestuursleden om de kennisoverdracht zo goed mogelijk te laten verlopen en we werken aan een goede sfeer binnen het bestuur.
2. Het organiseren van ten minste twee trainingen voor zowel vrijwilligers als bestuursleden, waardoor we bijdragen aan de professionaliteit en het functioneren van de stichting.
3. Het organiseren van verschillende, laagdrempelige activiteiten om het contact tussen het bestuur en de vrijwilligers te verbeteren



## 6.2 Toelichting

Voor de Deal Foundation zijn vrijwilligers erg belangrijk. Het is dan ook cruciaal om een goede band met deze vrijwilligers te hebben. Hieraan is vorig jaar al aandacht voor gekomen en zal dit jaar verder worden uitgebreid. Om de band tussen vrijwilligers en bestuur te kunnen versterken, is het belangrijk dat wij als bestuur enthousiast overkomen op de vrijwilligers. Daarom willen we ons dit jaar gaan focussen op een bestuur dat goed samenwerkt. Een onderdeel hiervan is dat wij een inwerktraject maken, waarin het 'nieuwe' bestuurslid in twee maanden alles over zijn functie en DEAL leert van het 'oude' bestuurslid. Daarnaast willen we teambuildingsactiviteiten organiseren voor het bestuur, zodat het bestuur elkaar beter leert kennen.

Deal staat onder andere voor zelfontplooiing van de vrijwilligers, daarom zijn trainingen ook erg belangrijk. Wij willen dit jaar ten minste twee trainingen organiseren die relevant en interessant zijn voor vrijwilligers. Hiermee willen wij ook bijdragen aan de professionaliteit en het functioneren van de stichting.

Aankomend jaar willen wij graag dat de bestuurders en de vrijwilligers van de verschillende projectgroepen elkaar kennen. Dit willen wij bereiken door het organiseren van activiteiten. Het is de bedoeling dat we dit laagdrempelig houden, aangezien we gemerkt hebben dat vrijwilligers over het algemeen niet voor het sociale gedeelte bij DEAL komen. Het zal daarom gaan om activiteiten als een borrel na een AVV, een keertje bowlen of een etentje met een projectgroep en het bestuur.

## 7. Acquisitie beleid

### Doelstellingen en werkzaamheden penningmeester

De Acquisitiecommissie zal nauw samenwerken met de Penningmeester om dit jaar een meer bedrijfsgerichte acquisitie te bewerkstelligen. Dit houdt in dat, in combinatie met de contacten van de Raad van Toezicht, met name Jaap Jonkers, er meer naar bedrijven wordt gekeken om geld in te zamelen voor de projecten van DEAL. Het doel hiervan is om financiële stabiliteit te genereren en groei van projecten mogelijk te maken.

#### 7.1 Doelstellingen

1. Opstarten van een bedrijfsgerichte acquisitie
2. Een nieuwe acquisitie commissie vormgeven indien genoeg leden
3. Vrijwilligers betrekken bij acquisitie activiteiten
4. Meer fondsen aanvragen
5. Actief gebruik maken van het netwerk van de Raad van Toezicht, waar mogelijk
6. 15.000 euro in gelden bij elkaar halen

#### 7.2 Toelichting

Aankomend collegejaar zal de nadruk liggen op een bedrijfsgerichte acquisitie. Hierbij zal er geld geworven worden door bedrijven te benaderen en de visie van DEAL te verkondigen bij bedrijven. Bedrijven kunnen de keuze maken of zij een project voor één, twee of drie jaar steunen. Daarnaast kan er ook een algemene donatie gegeven worden, die daardoor vrij besteedbaar is voor onder andere algemene zaken, zoals promotie of de EL CID week. Het doel is om op deze manier ten minste twee sponsordeals te tekenen.

Om dit plan te laten slagen is het van belang dat aankomend jaar de Penningmeester een actieve rol inneemt in de acquisitie en proactief opzoek gaat naar mogelijke sponsoren in het bedrijfsleven. Daarnaast is het nodig om de acquisitiecommissie opnieuw vorm te geven en ten minste nog één actief lid voor deze commissie te werven, zodat het bereik wordt vergroot en daarmee de kans op een nieuwe sponsor. Ook zal Jaap Jonkers, voorzitter van de Raad van Toezicht, een actievere rol gaan innemen in de acquisitie.

Fondsenwerving blijft een onderdeel in de acquisitie en daardoor moeten er ook aankomend jaar actief fondsen worden aangeschreven om op deze manier de lopende projecten draaiende te houden en mogelijk nieuwe projecten op te starten dit jaar en volgend jaar. De nadruk van het

acquisitiebeleid zal liggen op fondsenwerving. Hierbij zal er voor de individuele projecten worden geworven, maar ook voor de stichting zelf. Vrijwilligers krijgen hier een actievere rol in en zullen aan de slag gaan met het aanschrijven van fondsen voor het draaiende houden van het project. De vrijwilligers worden hierin begeleid door de Penningmeester.

Verder zal er meer worden gekeken naar samenwerking met grotere organisaties zoals Ekklesia. Indien er een Acquisitie commissie gevormd is, zullen zij zich bezighouden met het vinden van sponsors. We hebben sponsors nodig voor onze evenementen, projectgroepen en stichting als geheel, denk hierbij aan de introductieweek. Het is daarnaast belangrijk om ons gezicht te laten zien op bedrijfsevenementen en fysiek langs te gaan bij bedrijven om sponsoring te verkrijgen voor zowel projecten als evenementen. Ook zal de collecteweek een vast onderdeel blijven.

De penningmeester is verantwoordelijk voor de terugkoppeling naar de bedrijven en fondsen die ons gesponsord hebben, met ondersteuning van foto's, video's en verhalen. Er is vrijheid om eigen invullingen te geven aan het binnenhalen van geld op andere manieren, maar er wordt elke maand schriftelijk en mondeling gerapporteerd aan de penningmeester over het werk binnen de Acquisitie commissie. Het rapporteren moet uiterlijk drie dagen voor de laatste bestuursvergadering van de maand gebeuren. De verantwoordelijkheid van dit rapporteren ligt bij de voorzitter van de Acquisitie commissie. Daarnaast controleert de penningmeester één keer per maand de vorderingen van de Acquisitie commissie en geeft hierover feedback terug aan de voorzitter van de Acquisitie commissie en aan de commissieleden. Er worden elke maand vanuit deze evaluatie doelen gesteld. Doelen worden niet per definitie uitgedrukt in binnengehaalde gelden, maar ook in acties. Een van de acties zal zijn dat de projectgroepen ieder een activiteit zullen organiseren om een bedrag op te halen wat zij kunnen gebruiken voor hun project.

Totdat de acquisitie commissie daadwerkelijk gevormd is zullen de acquisitie taken voornamelijk worden opgepakt door de Penningmeester en de projectgroepen.