

Beleidsplan 2021

Stichting DEAL Foundation



Bestuur

Voorzitter

Penningmeester

Secretaris

Projectcoördinator

Assessor Intern

Assessor Extern

Assessor Acquisitie

Irene Geerling

Rhea Creutzburg

Maud van de Kar

Sofie Boom

Manon Koopman

Amanda Radstake / Maud van de Kar

Frédérique Verschueren

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	1
Inleiding	2
1. Missie en visie	3
1.1. Missie	3
1.2. Visie	3
2. Organisatie	3
2.1. Raad van Toezicht	3
2.2. Bestuur	4
2.2.1. Voorzitter	4
2.2.2. Penningmeester	4
2.2.3. Secretaris	4
2.2.4. Projectcoördinator	4
2.2.5. Assessor Intern	5
2.2.6. Assessor Extern	5
2.2.7. Assessor Acquisitie	5
2.3. Vrijwilligers	5
2.3.1. Projectleden	5
2.3.2. Stagiair	5
3. Projecten	6
3.1. Projectvoorwaarden	6
3.2. Levensloop projecten	7
5. Beleid 2021	8
5.1. Beleid projecten	8
5.1.1. Doelstellingen	8
5.1.2. Toelichting	8
5.2. Intern beleid	9
5.2.1. Doelstellingen	9
5.2.2. Toelichting	10
5.3. Extern beleid	11
5.3.1. Doelstellingen	11
5.3.2. Toelichting	11
5.4. Acquisitiebeleid	12
5.4.1. Doelstellingen	12
5.4.2. Toelichting	12

Inleiding

Hierbij presenteren wij het beleidsplan 2021 van stichting DEAL Foundation (hierna: DEAL). DEAL staat voor Development through Entrepreneurial Action Leiden en is een studentenorganisatie te Leiden. Deze kleine organisatie richt zich enkele jaren op het opzetten en begeleiden van table-banking projecten, met als eerste doel om de economische zelfredzaamheid te vergroten in ontwikkelingslanden door het stimuleren van ondernemerschap. Daarnaast heeft DEAL als tweede doel de mogelijkheid bieden aan betrokken studenten om hun kwaliteiten en vaardigheden (verder) te ontwikkelen. Het doel om economische zelfredzaamheid te genereren wordt nagestreefd door de projecten. De educatieve doelstelling komt tot zijn recht in de projectgroepen en het bestuur van DEAL. DEAL organiseert daarnaast aparte trainingen voor zowel de vrijwilligers als de bestuursleden om het leerproces te ondersteunen.

DEAL heeft de afgelopen jaren vele projecten heeft mogen opzetten, waarvan enkele projecten al succesvol zijn afgesloten. Toch brengt ieder jaar nieuwe uitdagingen met zich mee. Zo uitte zich dit afgelopen jaar met de opkomst van het COVID-19 virus. De gevolgen hiervan zijn niet enkel in Nederland merkbaar, maar helaas ook in de drie landen waar DEAL actieve projecten heeft lopen.

Aankomend jaar zullen we alles op alles zetten om DEAL en haar projecten zo min mogelijk te laten lijden onder de huidige pandemie. De huidige crisis brengt niet alleen praktische moeilijkheden met zich mee, maar laat ook economische gevolgen zien. Deze gevolgen hebben niet enkel betrekking op de financiële staat van DEAL, maar zal naar alle waarschijnlijk ook grote gevolgen hebben voor de vrouwen die aan onze projecten deelnemen. De economische onafhankelijkheid die getracht wordt te bereiken, zal dit jaar op de proef gesteld worden.

Naast de algemene doelen waar DEAL zich voor inzet heeft het bestuur voor aankomend jaar aanvullende doelen geformuleerd: (1) de continuïteit van de stichting waarborgen (2) een stabiele financiële status proberen te houden tijdens COVID-19 en (3) de communicatie tussen alle betrokken partijen zo optimaal mogelijk te laten verlopen

Deze pandemie brengt vele gevolgen met zich mee. Als DEAL moeten we rekening houden met de adviezen en maatregelen in Nederland, maar ook in Zambia, Cambodja en Tanzania. Zodoende kunnen samenkomsten en trainingen voor de projectgroepen moeizaam of zelfs niet plaatsvinden. DEAL probeert iedere mogelijkheid te vinden om al haar projecten optimaal te laten continueren, zonder dat dit afbreuk doet aan de projecten.

De financiële toestromen veranderen ook sterk dit jaar. Om toch geld in te zamelen, zullen er creatieve oplossingen moeten worden bedacht. Dit is niet enkel van groot belang voor dit huidige jaar, maar ook voor de aankomende jaren wanneer dit bestuur het stokje doorgeeft naar een volgend bestuur.

De sleutel tot een goede samenwerking is communicatie. Dit geldt binnen alle takken van DEAL. Richting de vrijwilligers, binnen het bestuur, maar ook de communicatie met de partnerorganisaties is het van groot belang. COVID-19 brengt nieuwe uitdagingen met zich mee, waardoor ieder gedwongen is om handen in elkaar te slaan en gebruik te maken van andermans kennis.

1. Missie en visie

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 bedrijven. DEAL zal hierin een faciliterende rol op zich nemen door middel van sociale ondersteuning en trainingen.

2. Organisatie

2.1. Raad van Toezicht

De Raad van Toezicht houdt toezicht op de stichting en controleert het bestuur. De Raad van Toezicht is er tevens om adviezen te verstrekken. Het staat het bestuur altijd vrij om de bestuursleden de Raad van Toezicht te benaderen. De Raad van Toezicht heeft als continuerend orgaan de nodige ervaringen uit het verleden en zal het bestuur bijsturen waar nodig. Tevens helpt de Raad van Toezicht met het vormen van nieuwe relaties met het bedrijfsleven voor bijvoorbeeld bedrijfssponsoring. De leden van de Raad van Toezicht hebben een groot zakelijk netwerk waar de stichting dankbaar gebruik van maakt. De Raad van Toezicht is huidig samengesteld uit Jaap Jonkers, Freek Muller, Jan Ernst de Groot en Henriëtte de Lange. Voor de periode van januari tot en met maart 2021 zal Tim de Jongh tijdelijk de functie Jaap Jonkers overnemen. Voor deze periode is Tim de Jongh het eerste aanspreekpunt voor het bestuur. Dit jaar zal de Raad van Toezicht zich wederom inzetten om het bestuur bij te staan bij uiteenlopende zaken.

2.2. Bestuur

Het bestuur van DEAL is onderverdeeld in zeven verschillende functies. Ieder van deze functies wordt vervuld door een student. Het bestuur is te bereiken op het algemene mailadres: bestuur@dealfoundation.nl.

2.2.1. Voorzitter

De voorzitter is verantwoordelijk voor de algemene gang van zaken. Zij bewaakt de statuten, houdt de lange termijn doelstellingen in het oog en stuurt indien nodig bij. De voorzitter onderhoudt tevens het contact met de Raad van Toezicht en leidt zowel de bestuursvergaderingen als de algemene vrijwilligers vergaderingen. Zij zal het netwerk van de stichting onderhouden en uitbreiden, waar dat mogelijk is. Op dit moment is de voorzitter Irene Geerling, te bereiken via voorzitter@dealfoundation.nl.

2.2.2. Penningmeester

De penningmeester draagt zorg voor een goede financiële administratie. Zij houdt bij wat er binnenkomt en wat er uitgaat op de rekening, stelt de begrotingen op en verzorgt het jaarverslag. Daarnaast stelt zij de financiële doelen op voor onze Assessor Acquisitie. Zij houdt ook toezicht op de penningmeesters in de projectgroepen, die ieder per projectgroep de financiën bijhouden en vastleggen. De huidige penningmeester is Rhea Creutzburg. Zij is te bereiken via penningmeester@dealfoundation.nl.

2.2.3. Secretaris

De secretaris notuleert tijdens de bestuursvergaderingen en tijdens de algemene vrijwilligers vergaderingen. Ze onderhoudt het contact met studentencentrum Plexus en houdt in samenwerking met de assessor intern de vrijwilligersbestanden bij. Verder onderhoudt ze de contacten met alumni, opdat zij betrokken worden en blijven bij eventuele evenementen. Ze is tevens verantwoordelijk voor de periodieke nieuwsbrief van DEAL. De huidige secretaris is Maud van de Kar. Zij is te bereiken via secretaris@dealfoundation.nl.

2.2.4. Projectcoördinator

De projectcoördinator is verantwoordelijk voor de projecten van de stichting. Zij onderhoudt het contact met de projectleiders en zet nieuwe projecten op in samenwerking met de lokale projectpartners. Zij evalueert samen met de commissies de projecten en projectvoorstellen en schuift iedere commissievergadering aan om de voortgang te bespreken en hen te begeleiden en bij te sturen waar dat nodig is. De huidige projectcoördinator is Sofie Boom. Zij is te bereiken via projectcoordinator@dealfoundation.nl.

2.2.5. Assessor Intern

De assessor intern is verantwoordelijk voor de coördinatie van de werving van vrijwilligers en het daaropvolgende inwerkproces. Ze organiseert trainingen en teambuilding-activiteiten voor het bestuur en draagt zorg voor een goede introductie van de vrijwilligers tot de stichting. Verder organiseert ze informele activiteiten ten behoeve van de sociale cohesie, zoals borrels en online evenementen. Tevens is zij de vertrouwenspersoon in het organisatie. De huidige assessor intern is Manon Koopman. Zij is te bereiken via intern@dealfoundation.nl.

2.2.6. Assessor Extern

De assessor extern is verantwoordelijk voor het werven van vrijwilligers in samenwerking met de assessor intern. De assessor extern onderhoudt de social media en draagt zorg voor een goed imago van de stichting naar buiten toe. Ook onderhoudt de assessor extern de website. Ze heeft als doel om de naamsbekendheid van de stichting te vergroten onder potentiële sponsors en studenten. De huidige assessor extern is Amanda Radstake. Per 1 maart 2021 zal Maud van de Kar deze functie overnemen. De assessor extern is te bereiken via extern@dealfoundation.nl.

2.2.7. Assessor Acquisitie

De assessor acquisitie draagt zorg voor het binnenhalen van de benodigde middelen ter financiering van de projecten binnen DEAL. Zij richt zich op het aanschrijven van zowel fondsen als bedrijven om financiering voor de projecten en de stichting in het algemeen te verkrijgen. Ook draagt zij zorg voor het vergaren van individuele donaties zoals sponsoracties en collectes. De huidige assessor acquisitie is Frédérique Verschueren. Zij is te bereiken via acquisitie@dealfoundation.nl.

2.3. Vrijwilligers

2.3.1. Projectleden

De drie projectgroepen die op het huidige moment actief zijn samengesteld uit diverse vrijwilligers, die net als het bestuur allen student zijn. Iedere projectgroep bestaat uit ongeveer 4 à 5 vrijwilligers waarbij tussen enkele functies onderscheid wordt gemaakt. Zo is er in iedere projectgroep een projectleider, een penningmeester en een notulist. In de projectgroep is er tevens een vrijwilliger die zich specifiek bezighoudt met het onderhouden van het contact met de stagiair. De projectleden zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor de dagelijks gang van zaken betreffende hun project.

2.3.2. Stagiair

Sinds 2019 heeft DEAL plaats voor een extra vrijwilliger met een speciale functie. Deze vrijwilliger gaat als stagiair naar Zambia om daar op locatie te werk te gaan. De stagiair zal in samenwerking met de lokale partnerorganisatie zich richten op de dagelijkse gang van zaken

rondom het project. Per jaar zullen maximaal twee stagiairs naar Zambia worden uitgezonden voor een periode van ongeveer acht weken.

3. Projecten

Voor DEAL vormen de projecten het hart van de stichting. Op dit moment hebben we alleen projecten in het buitenland, omdat we volgens het principe van table-banking werken; een principe dat in Nederland onmogelijk in de praktijk te brengen is. Table-banking is een vorm van microfinanciering, waarbij een groep mensen gezamenlijk spaart met behulp van eigen geld. Uit dit spaarbedrag kunnen leningen worden gehaald door de groepsleden. Deze leningen kunnen de betrokkenen vervolgens investeren in hun bedrijf. De spaarrekening zal groeien door het geleende geld met rente terug te betalen aan de spaargroep. 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 hulpverlening, 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 ter plaatse. Op dit moment is deze mogelijkheid niet vanzelfsprekend. Om dit op te vangen worden er regelmatig skype-gesprekken georganiseerd om zo toch persoonlijker contact te bewerkstelligen dan wanneer er slechts gebruik wordt gemaakt van de mail.

Zelfvoorzienende projecten

Bij DEAL werken we met ondernemende projecten. Dat betekent dat onze projecten een winstorgaan hebben, niet voor DEAL, maar voor de onderneming zelf. Door de winst te investeren kan de onderneming op den duur zelfvoorzienend worden. De lopende kosten worden gedekt met inkomsten die gegenereerd worden uit 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 en of de potentiële partner de mogelijkheden heeft om DEAL te ondersteunen in het realiseren van het project.

Opstellen projectplan

Het is belangrijk dat in deze fase duidelijke doelstellingen geformuleerd 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 en de lokale partner. 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, waarna het contract officieel kan worden getekend.

Vorbereiding

In deze fase wordt de uitvoering van het project voorbereid. Er wordt gekeken naar de benodigdheden 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 voortgangsverslagen en een 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 wordt de begeleiding stopgezet. De spaargroep, 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?

5. Beleid 2021

Hieronder volgt het beleid voor het jaar 2021. Voor het algemene beleid verwijs ik u graag terug naar hoofdstuk 2. Naast dit algemene beleid is er tevens voor enkele deelgebieden binnen de organisatie een beleid opgesteld. Dit geldt voor het projectbeleid, intern beleid, extern beleid en acquisitiebeleid. Ieder van deze bestaan uit de doelstellingen voor aankomend jaar met daarbij de toelichting en strategie.

5.1. Beleid projecten

5.1.1. Doelstellingen

Algemeen

- Communicatie en samenwerking binnen de projectgroepen optimaliseren.
- Projectleden blijven motiveren, proberen fysiek samen te komen. Waar onmogelijk; online zoveel mogelijk plezier eruit halen. Naast de DEAL gerelateerde taken te volbrengen ook in elkaar persoonlijk investeren.
- Alternatieve opties bedenken mocht Covid projecten voor een langere tijd verhinderen.

Zambia

- Taakverdeling binnen de groep verduidelijken, waar ook het bijhouden/onderhouden van de mail en documenten onder valt.
- Contact met partnerorganisatie verbeteren waar mogelijk.
- Nieuwe spaargroep opzetten.

Tanzania

- Positieve, energieke start van het jaar volhouden. Zowel binnen de projectgroep als binnen de spaargroep van de vrouwen.
- Mogelijkheden bekijken voor het idee van een eventueel groepsbedrijf dat de vrouwen willen oprichten.

Cambodja

- Opties bekijken voor geannuleerde projecten door Covid. Alternatieve opties bedenken mocht Covid dit voor een langere tijd verhinderen.
- Nieuwe spaargroep opzetten.

5.1.2 Toelichting

Ten eerste is het enorm van belang dat de projectleden goed blijven communiceren met elkaar waardoor de samenwerking optimaal is. Daarbij is het van belang dat de taakverdeling binnen de groepen duidelijk is zodat iedereen weet waar hij of zij aan toe is en het voor iedereen makkelijker en leuker samenwerken wordt.

Dit jaar hebben alle vergaderingen, tot nu toe, online plaats moeten vinden onder de welbekende Covid-omstandigheden. Momenteel zijn er geen andere opties en is dit voor iedereen het meest veilig. Omdat het belangrijk is niet in een sleur te raken, staat het blijven motiveren en enthousiasmeren van de projectleden voorop. Waar mogelijk kunnen wij proberen fysiek samen te komen op afstand, en waar onmogelijk kunnen wij tijdens de vergaderingen de tijd nemen om het wat persoonlijker te maken en meer tijd in elkaar te investeren. Dit kan zowel door gewoon gezellig te kletsen als bijvoorbeeld een online pubquiz organiseren o.i.d.

Binnen projectgroep Zambia is het de bedoeling om eerder genoemde samenwerking beter te laten verlopen door middel van verduidelijken van taakverdeling. Het is hierbij van belang dat mail en belangrijke documenten bijgehouden worden.

Daarnaast verloopt het contact met partnerorganisatie PLAEP soms wat langzaam of stroef. Noodzaak is dan ook om dit contact te verbeteren/versnellen door middel van het frequenter gebruiken van whatsapp i.p.v. slechts email. Daarnaast is er nog maar een actieve spaargroep en bestaat de wens een nieuwe spaargroep op te richten.

Binnen projectgroep Tanzania verloopt alles erg goed, de vrouwen en de projectgroep zijn dit jaar positief gestart en deze sfeer moeten wij erin houden. De vrouwen gaven aan misschien een groepsbedrijf op te willen starten wanneer er genoeg gespaard is. Dit is een mooi initiatief en daar willen wij de mogelijkheden voor bekijken.

Binnen projectgroep Cambodja zijn er een aantal trainingen geannuleerd door Covid maatregelen. Vooralsnog ziet het er niet naar uit dat deze snel hervat kunnen worden en daarom is het belangrijk om te kijken naar alternatieven zodat de groep wel actief blijft. Daarnaast bestaat ook hier de wens om dit jaar een nieuwe spaargroep op te zetten.

5.2. Intern beleid

5.2.1. Doelstellingen

- Betrokkenheid vrijwilligers verhogen. Vrijwilligers zowel informeel als formeel meer binden aan de stichting door workshops en trainingen, maar ook een aantal informele (online) activiteiten. Het doel is om minstens 1 vrijwilligerstraining ter ondersteuning van professionele vaardigheden en minstens 3 informele activiteiten te organiseren.
- Evaluatie en feedback. Evaluatiegesprekken houden met de vrijwilligers en bestuursleden met hierin een sterke focus op persoonlijke/professionele groei zowel binnen de stichting als daarbuiten.
- Ontwikkelen bestuur. Het organiseren van minstens twee bestuurstrainingen die het bestuur op zowel professioneel- als persoonlijk-vlak ondersteunen in taakuitvoering, samenwerking en leiderschap.

5.2.2. Toelichting

Vrijwilligers zijn essentieel voor het draaiende houden van DEAL foundation. Het verzekeren van betrokkenheid is dan ook essentieel. Betrokken vrijwilligers zullen zich immers nog meer inzetten voor DEAL! Vorig jaar is er al een begin gemaakt met het stimuleren van een open cultuur binnen de stichting, daar zal dit jaar verder aan gewerkt worden. Het stimuleren van een open communicatie tussen bestuur en de vrijwilligers is hierbij van groot belang.

Om betrokkenheid van de vrijwilligers te stimuleren zal er vooral ingezet worden op een hogere frequentie aan evenementen. Het doel hiervan is tweeledig; enerzijds is er het verlangen om informele activiteiten te organiseren ter binding, anderzijds is het van belang dat de vrijwilliger zichzelf kan blijven ontwikkelen middels trainingen. De assessor Intern speelt een prominente rol bij deze activiteiten zodat alle vrijwilligers bekend zijn met de assessor, wat bijdraagt aan de belangrijke functie als vertrouwenspersoon.

De informele activiteiten zullen een laagdrempelig karakter hebben, om deelname voor iedereen eenvoudig te houden. Uit voorgaande jaren blijkt, dat de opkomst van vrijwilligers bij evenementen sterk kan wisselen. Daarom is het nog noodzakelijker om in te zetten op betrokkenheid. Het doel is om (online) activiteiten te organiseren in het kader van; (online) pubquiz, borrel of een ander soort spel. Een lichte participatievorm zal bevorderlijk zijn voor de aandacht, maar het ook toegankelijk houden.

Tevens zal er een vrijwilligerstraining plaatsvinden om de vrijwilligers de kans te geven zichzelf verder te ontwikkelen. Deze training zal de vorm krijgen van een workshop of lezing, en (eventueel) als de omstandigheden hierom vragen, online plaatsvinden. Het is belangrijk dat we onze vrijwilligers helpen bij hun zelfontplooiing, aangezien DEAL foundation hier een zeer geschikte mogelijkheid voor biedt. Om onze vrijwilligers en onszelf als bestuur hierin te begeleiden, zal er een evaluatiegesprek met iedere vrijwilliger plaatsvinden. Deze evaluatiegesprekken zullen in samenwerking met de projectleider plaatsvinden, aangezien zij dichter bij het samenwerkingsproces van de projectgroepen staat. Het evaluatiegesprek is ook een kans om vragen te beantwoorden van de vrijwilliger en om feedback te ontvangen met betrekking tot het bestuur of de stichting.

Als laatste staat de ontwikkeling van het bestuur op de agenda. Om de professionaliteit en het functioneren van onze stichting te waarborgen zullen er daarom twee bestuurstrainingen georganiseerd worden dit jaar. De eerste training zal vooral focussen op onze onderlinge binding en inspelen op hoe wij zo effectief mogelijk kunnen samenwerken. Elk bestuurslid brengt iets unieks in het bestuur, het is voor ons belangrijk dat we dit optimaal kunnen benutten. Een goed op elkaar ingespeeld bestuur staat sterk en zendt een positief beeld naar de vrijwilligers. Tevens, zal er een training georganiseerd worden die onze professionele vaardigheden ondersteunt, zoals projectmanagement, business cases of leiderschap. Ten slotte, zullen we halverwege het jaar een bestuursevaluatie houden. Dit is een moment om feedback aan elkaar te geven en een open gesprek te hebben over verbeterpunten en prestaties. Professionele en persoonlijke groei staan daarbij centraal.

Ter samenvatting, dit jaar staat het woord 'verbinding' centraal. Gezien de context waarin onze stichting zich nu bevindt, is dit thema wellicht belangrijker dan ooit tevoren. We staan samen

als DEAL foundation en zullen ook dit jaar ons weer hard inzetten voor de stichting en voor elkaar!

5.3. Extern beleid

5.3.1. Doelstellingen

- Organiseren van promotieacties en (digitale) evenementen. Bij de promotieacties zal er extra ingezet worden op de promotie van de affiliate links. Dit zal samenhangen met het doel van de Assessor Acquisitie en de Penningmeester.
- Inzetten op de vergrote zichtbaarheid van de website.
- Samenwerkingen aangaan met studieverenigingen en vrijwilligersorganisaties en het onderhouden van onze bestaande contacten, hieronder valt ook het actief deelnemen aan evenementen van onze partnerorganisaties en sponsors.
- Het vergroten van de zichtbaarheid op social media.

5.3.2. Toelichting

Het vergroten van de naamsbekendheid van DEAL zal de meest belangrijke taak worden voor de assessor extern. Om dit te bereiken zal er ten eerste een (digitaal) evenement worden georganiseerd met partnerorganisaties, sponsors en eventueel potentiële nieuwe partnerorganisaties, met als doel de naamsbekendheid en het netwerk van onze stichting te vergroten. Er zal ook gewerkt worden aan een promotieactie met bekend Nederland waar wij hun steun voor DEAL uitdrukken.

Er zal dit jaar ook extra ingezet worden op het promoten van de affiliatie links, omdat dit een belangrijke inkomstenbron is voor DEAL Foundation. Het promoten van de stichting zal gedaan worden tijdens de collecteweek, op social media en door het benaderen van kranten en bladen van onder andere studieverenigingen en studentenverenigingen.

Daarnaast zal er extra aandacht worden besteed aan de website en de zichtbaarheid van de website. Er zullen op regelmatige basis berichten worden geplaatst op de website om op deze manier mensen meer inzicht te geven in waarvoor DEAL Foundation zich voor inzet. Eén van de manieren waarop dit gedaan gaat worden, zal zijn door het nieuwsoverzicht regelmatig te updaten.

Daarnaast zal er geprobeerd worden om de naamsbekendheid onder bewoners en studenten in Leiden en omstreken te vergroten. Aan de ene kant zal er gefocust worden op studenten, door de contacten met de universiteit, studentenverenigingen en de studieverenigingen in Leiden te versterken. Ook zal er extra gepromoot worden tijdens de collecteweek die twee keer per jaar zal plaatsvinden. Het is bovendien van belang dat de bestaande contacten onderhouden worden. Hierom zal het bestuur en met name de assessor extern zich inzetten om door middel van het bijwonen van evenementen dit contact te versterken en te

onderhouden. Door regelmatig te posten op sociale media zullen meer mensen in Leiden en omgeving bekend worden met DEAL Foundation.

Ten slotte zal de sociale media worden ingezet voor de promotie van DEAL Foundation. Er zal onder andere gefocust worden op het informeren over de lopende projecten van DEAL en de organisatie zelf. Bovendien zal er ook meer gepost worden over de evenementen waar wij als DEAL aan hebben deelgenomen. Ook de affiliate links zullen regelmatig op social media gedeeld worden zodat mensen herinnerd worden aan de mogelijkheid om deze te gebruiken. Dit zal onder andere gedaan worden door posts te maken passend bij een bepaald thema, denk hierbij aan een post in kerstthema rondom de feestdagen. Social media is dé plek om ons bereik te vergroten en daarom is het doel om regelmatig te posten en meer volgers te genereren.

5.4. Acquisitiebeleid

5.4.1. Doelstellingen

- Focus op zelfstandige fondsenwerving
- Uitbreiding van (vaste/exclusieve) bedrijfssponsoring
- Nauw samenwerken met studie- en studentenverenigingen voor Corona-proof activiteiten
- Ontwerpen en verkopen van merch
- Contact leggen met Nederlandse clubs zoals Rotary, Lions etc.
- Sportieve sponsoractie organiseren met bestuursleden en/of vrijwilligers
- Twee collectes organiseren
- Iedere projectgroep motiveren om minstens €500 binnen te halen
- Uitbreiden van vast donateurschap

5.4.2 Toelichting

De samenwerking met Maas en Kleiberg Subsidieadvies Rotterdam wordt begin 2021 beëindigd. Het bestuur heeft gekozen om de fondsenwerving weer zelfstandig aan te pakken aangezien het subsidiebureau niet het gewenste effect heeft gehad. Het vinden en aanschrijven van passende fondsen is een uitdaging en zal naar alle waarschijnlijkheid dan ook veel tijd in beslag nemen.

Verder willen we de bedrijfssponsoring uitbreiden. Het bezoeken van evenementen waar bedrijven op af komen, zoals ondernemersborrels en ander netwerkevenementen, is door de corona crisis niet mogelijk. Ook blijkt mailen en bellen naar een algemeen adres of nummer niet effectief. Daarom willen we komend jaar vrijwilligers meer persoonlijk contacteren en om hulp vragen. Familie of vrienden met connecties binnen de bedrijfswereld zijn dan ook van harte welkom! Elke donatie is mooi meegenomen, maar ons doel dit jaar is om een vaste, exclusieve bedrijfssponsor binnen te halen. Hiermee bedoelen we een bedrijf dat jaarlijks een vast bedrag overmaakt en/of een exclusieve sponsor wordt van één van onze projecten.

Vervolgens bestaat de mogelijkheid om met studieverenigingen zoals de SPIL (Studievereniging voor Politicologen in Leiden) een nauwe samenwerking aan te gaan. De SPIL is ontzettend enthousiast over DEAL Foundation en wil graag samen een online evenement organiseren. Het doel is om geld in te zamelen via borrel pakketjes die genuttigd kunnen worden tijdens een online evenement. Hiervoor zijn interessante sprekers nodig die bijvoorbeeld de link kunnen (uit)leggen tussen armoede verlichting en de politiek.

Daarnaast staan ook samenwerkingen met studentenverenigingen zoals Augustinus op de planning. Augustinus organiseert dit jaar een goede doelen week waarbij eerstejaars zich moeten inzetten voor het goede doel. Ook andere studentenverenigingen hebben goede doelen commissies die gecontacteerd zullen worden.

Bovendien merken we dat vele organisaties en bedrijven tegenwoordig merch verkopen. Wij willen dan ook kijken of er een mogelijkheid is tot het creëren en verkopen van leuke items zoals bijvoorbeeld mondkapjes of canvas tasjes. Op deze manier kopen mensen iets 'nuttigs' en steunen ze tegelijkertijd ons goede doel.

Ook willen we contact leggen met clubs zoals de Rotary, de Lions, de 41 club etc. Deze organisaties staan vaak open voor doelen zoals DEAL Foundation en zouden wellicht wat voor ons kunnen betekenen.

Graag zouden wij dit jaar ook een sportieve sponsoractie willen organiseren met enkele bestuursleden en/of vrijwilligers. Uit het verleden blijkt dat deze acties vaak een groot succes zijn. Indien deze 'challenge' succesvol verloopt, zouden we wellicht in een toekomst een jaarlijkse editie kunnen organiseren.

Natuurlijk willen wij de doelstellingen van afgelopen jaar verderzetten. Er zal dan ook dit jaar tweemaal gecollecteerd worden en elke projectgroep zal dan ook gemotiveerd worden om zelfstandig minstens €500 op te halen via andere acquisitie projecten.

Tot slot willen we graag het vast donateurschap uitbreiden. De mogelijkheid bestaat om DEAL maandelijks te steunen. We willen dit graag meer gaan promoten zodat we op deze manier de individuele donaties kunnen verhogen.

5.5 Beleid Secretaris

5.5.1 Doelstellingen

- Verbetering van communicatie binnen het bestuur, vooral in veranderende samenwerking vanwege de huidige pandemie.
- Verbeterde samenwerking met de universiteit en andere studentenorganisaties en verhoogde bereikbaarheid door in de toekomst kantoortijden aan te houden.

5.5.2 Toelichting

In de huidige pandemie is het helaas minder vaak mogelijk om met het bestuur fysiek samen te komen. Online communicatie kan soms problemen opleveren, maar er zijn ook mogelijkheden om er op een positieve manier gebruik van te maken. We zijn begonnen met het gebruiken van een online bestand om de TO DO'tjes van het bestuur overzichtelijk te maken. Hierin kan ieder bestuurslid zijn of haar eigen TO DO'tjes bekijken, maar ook zien hoe het gaat met die van anderen en eventueel hulp vragen aan bestuursgenoten die minder druk zijn, of hulp bieden aan bestuursgenoten die het erg druk hebben. Het doel voor komende periode is om dit systeem consequent te gaan en blijven gebruiken.

In het contact met de universiteit, specifiek de contactpersoon bij het Plexus, is duidelijk gemaakt dat er de mogelijkheid is om eventueel kantoortijden aan te houden en tijdens deze tijden in het International House van de universiteit te zitten met 2 bestuursleden tegelijk. Uiteraard zou dit pas mogelijk zijn nadat de universiteit weer open kan. We willen gebruik gaan maken van deze mogelijkheid door een pilot te starten met kantoortijden en te kijken of dit prettig werken is en of we dit eventueel op de lange termijn willen blijven doen. Door op locatie te zitten is er beter contact met de universiteit, de contactpersoon zit namelijk in het gebouw ernaast. Daarnaast zal er ook meer contact zijn met andere studentenorganisaties die ook in International House een plek hebben en daar werken. Wellicht dat hier waardevolle contacten gelegd kunnen worden en hieruit samenwerkingen kunnen groeien.