

Beleidsplan 2024-2025

Stichting DEAL Foundation



Bestuur

Voorzitter Hannah Klasens

Secretaris Ole Radelaar

Projectcoördinator Daven Inderson

Penningmeester Marijn Becking

Assessor Intern Sjoerd Voerman

Assessor Extern Jemima Huijer

Lid Acquisitie Cato Sloot

Inleiding

Hierbij presenteren wij het beleidsplan 2024-2025 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 sinds 2007 op het opzetten en begeleiden van ontwikkelingsprojecten, met als eerste doel om de economische zelfredzaamheid te vergroten in ontwikkelingslanden door het stimuleren van ondernemerschap. Daarnaast heeft DEAL als tweede doel het bieden van mogelijkheden 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. Dit vindt zowel plaats in de werkzaamheden zelf, waar studenten al doende leren, als in trainingen voor vrijwilligers en het bestuur door externen. DEAL organiseert daarnaast aparte trainingen voor zowel de vrijwilligers als de bestuursleden om het leerproces te ondersteunen.

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. Dit kapitaal betreft altijd een vorm van microfinanciering. Dit kan in de vorm van een directe bijdrage zijn, maar ook in de vorm van table-banking. 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 lokale, onafhankelijk opererende bedrijven die de omgeving op een positieve manier verrijken. Het komende jaar ligt de focus van onze werkzaamheden wederom op het voortzetten van onze ontwikkelingsprojecten. 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. Dit in samenwerking met plaatselijke organisaties.

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 geven. Het staat het bestuur altijd vrij om de bestuursleden van 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 tegenwoordig samengesteld uit Jaap Jonkers, Freek Muller, Henriëtte de Lange en Andy Wehkamp, waarbij Jaap Jonkers het eerste aanspreekpunt is voor het bestuur.

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, Hannah Klasens, 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 Marijn Becking, te bereiken via penningmeester@dealfoundation.nl.

2.2.3. Secretaris

De secretaris notuleert tijdens de bestuursvergaderingen en tijdens de algemene

vrijwilligers vergaderingen. Hij onderhoudt het contact met studentencentrum Plexus en houdt in samenwerking met de assessor intern de vrijwilligers bestanden bij. Verder onderhoudt hij de contacten met alumni, opdat zij betrokken worden en blijven bij eventuele evenementen. Hij is tevens verantwoordelijk voor de periodieke nieuwsbrief van DEAL. De huidige secretaris is Ole Radelaar, te bereiken via secretaris@dealfoundation.nl.

2.2.4. 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 projectgroepen 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. Kortom, de projectcoördinator is eindverantwoordelijk voor de voortgang en communicatie tussen de partnerorganisatie, bestuur en projectgroep. De huidige projectcoördinator is Daven Inderson, 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. Hij organiseert trainingen en teambuilding-activiteiten voor het bestuur en draagt zorg voor een goede introductie van de vrijwilligers tot de stichting. Verder organiseert de assessor intern informele activiteiten ten behoeve van de sociale cohesie, zoals borrels en evenementen. Tevens is hij de vertrouwenspersoon in de organisatie. De huidige assessor intern is Sjoerd Voerman, 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 sponsoren en studenten. De huidige assessor extern is Jemima Huijter, 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 Cato Sloot, te bereiken via acquisitie@dealfoundation.nl.

2.3. Vrijwilligers

2.3.1. Projectleden

De vier projectgroepen die op het moment actief zijn, zijn samengesteld uit diverse vrijwilligers, die net als het bestuur allemaal studenten zijn. Iedere projectgroep bestaat uit ongeveer 5 vrijwilligers waarbij tussen enkele functies onderscheid wordt gemaakt. Zo is er in iedere projectgroep een projectleider, een penningmeester, leden acquisitie en extern. De projectleden zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken betreffende hun project. Deze structuur kan veranderen afhankelijk van de inhoud van de projecten.

3. Projecten

De projecten vormen de kern van Stichting DEAL. Momenteel voeren we vier internationale projecten uit in Cambodja, Kenia, Bolivia en Zambia. In de landen Cambodja, Kenia en Zambia passen we het principe van *table banking* toe, een vorm van gemeenschapsbankieren waarbij microfinanciering centraal staat. Dit houdt in dat een groep mensen gezamenlijk spaart met hun eigen kapitaal. Leden van de groep kunnen vervolgens leningen opnemen uit het gespaarde bedrag om te investeren in hun eigen bedrijf. Door de leningen met rente terug te betalen, groeit het gezamenlijke spaarbedrag. Onze vrijwilligers doen waardevolle projectervaring op en passen hun kennis en vaardigheden in de praktijk toe. Voor onze projecten zijn de volgende aspecten essentieel:

Na een succesvolle pilot in 2023 van een nieuwe projectvorm waarbij we in samenwerking met partnerorganisatie AYNi een ondernemingswedstrijd hebben georganiseerd in Oruro, Bolivia, zullen we dit, net als afgelopen jaar, komend jaar met nieuwe (spaanssprekende) projectleden gaan herhalen.

Met ondersteuning door middel van trainingen en begeleiding gaan de projectdeelnemers aan de slag met het opzetten van een ondernemingsplan. Deze wordt vervolgens beoordeeld op basis van kwaliteit, duurzaamheid en impact, het beste plan zal worden gerealiseerd en conditioneel gefinancierd door DEAL, waarbij de stichting aanwezig blijft in het proces van het opstarten van de onderneming. Hierbij ziet DEAL transparantie in de boekhouding en de werkzaamheden d.m.v. maandelijkse procesverslagen en consensus over wat betreft aanvragen van kapitaal.

3.1. Projectvoorwaarden

Duurzame organisaties

De projecten van DEAL zijn gericht op het opzetten en versterken van duurzame organisaties. Tijdens een samenwerkingsverband richten wij ons niet op eenmalige hulpverlening, maar juist op gelijkwaardige en langetermijngeoriënteerde verbondenheid. Wij gaan samenwerkingen aan met duurzame organisaties, wat verstaan kan worden als een organisatie die kansen biedt en een beter sociaal en economisch leven bevordert.

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 van diens omgeving, door (in)directe effecten. Zo kan een onderneming bijdragen aan economische groei en werkgelegenheid. Ook kan de onderneming een dienst aanbieden die in de omgeving eerder ontbrak. Het beschikbaar stellen van kennis leidt tot kennisdeling en innovatie, wat ten goede komt van de mensen in de gemeenschap.

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 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 winst oogmerk hebben, niet voor DEAL, maar voor de onderneming zelf. Door de winst te herinvesteren 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.

Verkennde fase: Identificeren van een projectpartner

Een nieuw project begint bij een lokale partner met een ondernemende visie. In deze fase wordt beoordeeld of DEAL de benodigde ondersteuning kan bieden en of de potentiële partner in staat is om bij te dragen aan de realisatie en voortbestaan van het project. Hierbij wordt gekeken naar factoren zoals toegang tot internet, taalvaardigheid, capaciteit voor het volgen van trainingen, en de samenwerkingsgeschiedenis met andere organisaties.

Besluitvormingsfase: Keuze van samenwerking

Het is van essentieel belang dat de betreffende partner tijdens de voorbereidingsfase tijdig reageert. In het verleden is gebleken dat sommige projecten zijn gestart met partners die beperkt Engels spraken en/of weinig toegang tot internet hadden, wat leidde tot lange periodes zonder contact. Dit hindert de stichting in haar doel om financiële zelfredzaamheid te bevorderen. Het bestuur beslist of er een samenwerking wordt aangegaan, waarbij interculturele communicatie en wederzijds begrip een cruciale rol spelen.

Opstellen van het projectplan

In deze fase worden duidelijke, haalbare en ambitieuze doelstellingen geformuleerd. Het projectplan beschrijft hoe de doelen bereikt zullen worden en hoe de voortgang wordt gemeten. Er wordt een structuur uitgedacht voor de op te zetten organisatie, met een uitwerking van de verschillende fases, voorzien van deadlines en criteria, zodat voor iedereen helder is wanneer een fase afgerond is en de volgende kan beginnen. Ook wordt vastgelegd hoe en wanneer een project zelfstandig verder kan zonder verdere begeleiding van DEAL. Het projectplan bevat daarnaast een realistische begroting. Na goedkeuring van het bestuur en afstemming met de betrokken partners kan het contract officieel worden ondertekend.

Vorbereidingsfase: Projectuitvoering plannen

In deze fase wordt de uitvoering van het project voorbereid. Er wordt gekeken naar de benodigde middelen en er worden contacten gelegd met relevante partijen binnen de academische wereld, het bedrijfsleven en de non-profitsector. Daarnaast wordt er acquisitie gevoerd om de benodigde financiële middelen te verkrijgen. In overleg met de partners wordt het projectplan nogmaals kritisch bekeken en indien nodig aangepast.

Uitvoeringsfase: Realisatie van het project

Tijdens de uitvoeringsfase moet voor de stichting duidelijk zijn hoe het project verloopt en of de gestelde doelen worden nagestreefd. Dit wordt gerealiseerd door het overleggen van periodieke voortgangsverslagen en een gedetailleerde boekhouding. De lokale partner neemt de uitvoering van het project op zich, terwijl DEAL verantwoordelijk is voor ondersteuning en controle.

Zelfstandigheidsfase en evaluatie

Zelfstandigheid is het einddoel van elk project. Het maximale aantal jaren van samenwerking wordt vooraf in het projectplan vastgelegd. In deze fase stopt de begeleiding van DEAL en wordt de lokale partner geacht het project zelfstandig voort te zetten, eventueel met hulp van het bredere netwerk. De levenscyclus van het project wordt afgesloten met een eindevaluatie, waarbij wordt gekeken naar wat goed ging, wat beter kan, en welke lessen DEAL kan leren voor toekomstige projecten. Ook worden de leerpunten voor de partner geëvalueerd.

5. Beleid 2024-2025

In dit hoofdstuk staat het beleid voor het academisch jaar 2024-2025 beschreven. Naast de algemene doelen (zie inleiding) waar DEAL zich voor inzet heeft het bestuur voor aankomend jaar aanvullende doelen geformuleerd die hieronder zullen worden toegelicht.

- 1) Het uitbreiden van de mogelijkheden voor studenten om zich te ontwikkelen.
- 2) Het professionaliseren van de interne communicatie van de stichting.
- 3) Het intensiveren van fondsenwervingsactiviteiten met externe partijen om naamsbekendheid te vergroten.
- 4) Voortzetting van de uitbreiding van ons netwerk.

Toelichting

Studenten die zich inzetten voor DEAL delen een interesse en passie voor duurzame ontwikkelingssamenwerking. Dit is iets wat wij, in de huidige tijd van bezuinigingen op ontwikkelingssamenwerking, alleen maar willen aanmoedigen. De afgelopen jaren hebben we gezien dat er veel animo is van betrokken studenten om hun kwaliteiten en vaardigheden verder te ontwikkelen. Daarom gaan wij ons dit jaar sterk inzetten om de ontwikkelingsmogelijkheden voor de studenten van DEAL uit te breiden. Zo streven we ernaar DEAL's kennis te verbreden op het gebied van ontwikkelingssamenwerking, de werking van ngo's en non-profits, samenwerking en verantwoordelijkheid in het algemeen.

Daarnaast heeft het bestuur afgelopen jaar grote stappen gezet om de stichting intern te professionaliseren. Dit jaar zet het huidige bestuur deze lijn voort door de interne communicatie van de stichting te verbeteren. Het streven is om de communicatielijnen binnen het bestuur en de projectleden, maar ook tussen het bestuur en de projectleden, te optimaliseren. De hiërarchische verhoudingen zullen gelijk blijven, maar het contact tussen projectgroepen en bestuur wordt laagdrempeliger en informeler, zodat uitdagingen binnen de projectgroepen tijdig besproken worden. Ook het verbeteren van de communicatie tussen het bestuur en oud-bestuursleden valt onder deze doelstelling.

Vorig jaar heeft de eventcommissie voor het eerst een grootschalig event georganiseerd in de vorm van een veiling. Het was een groot succes en DEAL heeft veel naamsbekendheid kunnen opdoen. Dit jaar gaat het bestuur daarom andere mogelijkheden onderzoeken om deze vorm van actie voeren uit te breiden. Het streven is om meer externe partijen te benaderen met als doel gezamenlijke activiteiten op te zetten om meer geld op te halen en de naamsbekendheid te vergroten.

Ten slotte is het van belang om verdere groei van de stichting te realiseren door het netwerk van DEAL te blijven vergroten. Deze doelstelling blijft, net als vorig jaar, erg

relevant. Dit zal worden verwezenlijkt door lokale en minder lokale externe partijen te benaderen en hopelijk partnerschappen op te bouwen.

5.1. Beleid projecten

5.1.1. Doelstellingen

Algemeen

- Het contact tussen de DEAL Foundation en de partnerorganisaties verduidelijken en versterken.
- Het verbeteren van de sociale en economische positie van vrouwen en het vergroten van de bekendheid rond vrouwelijk leiderschap en table banking.
- Het bevorderen van duurzame ontwikkeling binnen de projecten en het vergroten van de impact op lokale gemeenschappen.

Cambodja

- Het contact tussen DEAL en READA verduidelijken.

Zambia

- Het project verlengen en duidelijke voorwaarden stellen om duurzame ontwikkeling te bevorderen.

Kenia

- Het opbouwen van het project duidelijk documenteren, zodat er voortaan een overzichtelijk plan is voor het voortbestaan van dit project en toekomstige projecten.

Bolivia

- Duidelijkere afspraken over het einde van het project en goede begeleiding geven vanwege de latere instroom van de projectgroep.

5.1.2 Toelichting

De hiervoor genoemde doelen worden hieronder nader toegelicht volgens de SMART-methode.

Het contact tussen de DEAL Foundation en de partnerorganisaties verduidelijken en versterken door middel van wekelijkse telefoon contact

De samenwerking en communicatie met de partnerorganisaties verbeteren door duidelijke afspraken te maken, verwachtingen op papier te zetten en regelmatig overleg

in te plannen. Dit draagt bij aan een hechtere relatie en effectievere uitvoering van projecten. Naarmate er meer gecommuniceerd wordt tussen de stichting en de partnerorganisaties, zal de voortgang van het project efficiënter verlopen met betrekking tot informatie-uitwisseling, het oplossen van uitdagingen en acquisitie.

Het verbeteren van de sociale en economische positie van vrouwen en het vergroten van de bekendheid rond vrouwelijk leiderschap en table banking.

Vrouwen economisch versterken via het table banking-programma, door hun toegang tot financiële middelen en kennis te verbeteren. Tegelijkertijd het bewustzijn vergroten over vrouwelijk leiderschap en de voordelen van table banking, door middel van campagnes, evenementen en gerichte communicatie-inspanningen.

Het bevorderen van duurzame ontwikkeling binnen de projecten en het vergroten van de impact op lokale gemeenschappen.

Duurzame praktijken implementeren, waaronder verbeterde communicatie en een grotere belangstelling voor de lokale cultuur. Dit zal bijdragen aan het waarborgen van langdurige positieve veranderingen en het vergroten van de totale waarde van de pot, waardoor meer middelen beschikbaar komen voor lokale initiatieven. Door begrip en inlevingsvermogen in de ervaringen en omgangsvormen van de lokale bevolking kunnen we effectievere en relevantere ondersteuning bieden.

Cambodja doelstelling: Het contact tussen DEAL en READA verduidelijken

Het Cambodja-project ondervindt communicatieproblemen, aangezien onze partner beperkte toegang tot internet heeft, er onvoldoende is geïnvesteerd in kennisoverdracht vanuit onze stichting, en de taalbarrière (de partners spreken niet goed Engels) leidt tot onzekerheid over de juistheid van de informatie die door de partnerorganisatie wordt opgestuurd. Het is essentieel dat het contact met de lokale partnerorganisatie wordt geïntensiveerd en meer focus te leggen op hun lokale taal Khmer. Door rekening te houden met de communicatiebarrière en oplossingen te zoeken kunnen we de effectiviteit van het project vergroten en de samenwerking versterken.

Zambia doelstelling: Het project verlengen en duidelijke voorwaarden stellen om duurzame ontwikkeling te bevorderen

Het Zambia-project zal worden verlengd met heldere voorwaarden en verantwoordelijkheden voor alle betrokken partijen. Dit zal niet alleen zorgen voor een gestructureerde voortzetting van het project, maar ook bijdragen aan de bevordering van duurzame ontwikkeling. Dit heeft als gevolg dat de totale waarde van de gespaarde pot wordt vergroot en meer acquisitie kan worden verricht.

Kenia doelstelling: Het opbouwen van het project duidelijk documenteren, zodat er voortaan een overzichtelijk plan is voor het voortbestaan van projecten en toekomstige projecten.

Het Kenia-project zal fungeren als een nieuw type project waarin samengewerkt wordt met een grote NGO, waardoor ons bereik vergroot. Dit zal gepaard gaan met een zekere mate van professionalisering en controle binnen onze stichting, waarbij de partnerorganisatie op gelijkwaardige wijze wordt behandeld. Communicatie staat voorop en het initiatief moet vanuit de partnerorganisatie komen; het moet dus geen oplegging zijn vanuit ons. Verder biedt dit project een solide basis voor toekomstige initiatieven, waarbij de eerder genoemde punten in acht genomen worden.

Bolivia doelstelling: duidelijkere afspraken over het einde van het project en goede begeleiding geven vanwege de latere instroom van de projectgroep.

Het einde van het project in Bolivia is vorig jaar stroef verlopen. Dit kwam vooral doordat de projectgroepleden na de ondernemerswedstrijd direct gestopt zijn en geen contact meer hebben opgenomen met AYNÍ of het bestuur, waardoor er geen updates over de winnaars van de ondernemerswedstrijd werden gegeven. Het is van belang dat de communicatie met de projectgroepleden duidelijk verloopt, zodat zij weten wat er van hen verwacht wordt en wij weten wat we aan hen hebben. Duidelijk moet dus bijvoorbeeld zijn dat het project niet stopt wanneer de ondernemerswedstrijd is geëindigd. Daarnaast is het belangrijk dat zij goede begeleiding krijgen, aangezien deze projectgroep later in het jaar instroomt en de projectgroep voornamelijk uit internationals bestaat.

5.2. Intern beleid

5.2.1. Doelstellingen

- Het sollicitatieproces voor nieuwe projectleden en bestuursleden stroomlijnen.
- Elke maand een projectledenvergadering (op locatie) organiseren.
- Twee trainingen en activiteiten organiseren voor de projectgroepen ter bevordering van het groepsgevoel.

5.2.2. Toelichting

Het sollicitatieproces voor nieuwe projectleden en bestuursleden stroomlijnen.

Enthousiaste vrijwilligers staan centraal bij het nastreven van de doelen van DEAL. Om zo veel mogelijk enthousiaste vrijwilligers bij DEAL te krijgen is een goed sollicitatieproces van belang. Er zijn al verschillende handvatten en procedures voor de sollicitatie. Een voorbeeld hiervan is een stappenplan voor het plannen van een sollicitatie. Het doel is om dergelijke stappenplannen dit jaar aan te vullen waar nodig.

Het eerste deel van de aanvullingen zal worden gebaseerd op moeilijkheden die dit jaar bij sollicitaties (mogelijk) ontstaan. Het andere deel zal zien op een nadere omschrijving van functies en hetgeen daarbij wordt verwacht van toekomstige kandidaten voor die functies. Verder is het van belang dat deze aanvullingen, en de daarop volgende nieuwe procedures, op papier worden gezet. Zo kan de opvolger volgend jaar meteen verder met een geactualiseerde procedure voor de sollicitaties.

Elke maand een projectledenvergadering (op locatie) organiseren.

De projectledenvergadering is het moment waarop de projectgroepen met het bestuur vergaderen over de voortgang van hun projecten. Elke projectgroep zal hiertoe een korte presentatie geven aan het bestuur en de andere projectgroepen. We streven naar een maandelijkse projectledenvergadering. Het doel hierbij is ten eerste het verkrijgen van updates over de voortgang van de projecten. Met de maandelijkse frequentie blijft het bestuur goed op de hoogte en kan het op tijd, mocht dit nodig zijn, aansturing geven aan de projectgroep. Het tweede doel van de maandelijkse projectledenvergaderingen is het actief en enthousiast houden van de vrijwilligers. Maandelijkse interactie met het bestuur en andere projectgroepen zal hieraan bijdragen. Daarom streeft het bestuur naar projectledenvergaderingen die op locatie worden gehouden. Tenslotte is het derde doel van een maandelijkse vergadering dat projectgroepen door het gezamenlijk behandelen van problemen ook van elkaar kunnen leren.

Het organiseren van twee trainingen en activiteiten voor de projectgroepen ter bevordering van het groepsgevoel.

Het enthousiasme onder vrijwilligers is van belang voor het goed functioneren van projectgroepen. Een fijne en bekende omgeving kan bijdragen aan dit enthousiasme. Daarom is het doel om dit jaar het groepsgevoel binnen DEAL te vergroten. Om dit te bereiken wil het bestuur dit academiejaar twee trainingen, in combinatie met een sociale activiteit na afloop van de trainingen, organiseren voor alle projectgroepen (en het bestuur) gezamenlijk. Het groepsgevoel is ook van belang voor de rol van de assessor intern als vertrouwenspersoon. De drempel om naar de vertrouwenspersoon te gaan, wordt hopelijk lager door het groepsgevoel te verhogen. Daarnaast dragen activiteiten en trainingen ook bij aan de ontwikkeling van studenten zelf, hetgeen ook centraal staat binnen DEAL.

5.3. Extern beleid

5.3.1. Doelstellingen

- De website professionaliseren
- Contact leggen met grotere invloedrijke spelers op het gebied van

- ontwikkelingssamenwerking
- Samenwerking realiseren met een Leidse vrijwilligersorganisatie.

5.3.2. Toelichting

De website professionaliseren

Onze website is hét visitekaartje van DEAL. Een professioneel ogende, gebruiksvriendelijke website is essentieel voor een sterke externe profilering. Dit jaar willen we daarom de website professionaliseren, zodat deze duidelijk en aantrekkelijk communiceert wie we zijn, wat we doen, en hoe geïnteresseerden ons kunnen ondersteunen of deelnemen. Ook gaan we dit jaar structureel letten op het updaten van de website met nieuwe foto's en succesverhalen. Met de verbeterde website hopen we meer professionaliteit uit te stralen, wat ten goede komt aan het werven van toekomstige vrijwilligers, het aangaan van nieuwe partnerschappen en het vangen van meer donaties.

Versterken van externe samenwerkingen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking

Een van de belangrijkste externe doelstellingen voor dit jaar is het opbouwen en versterken van samenwerkingen met relevante organisaties. Door banden met deze en vergelijkbare organisaties aan te halen, vergroten we onze impact en creëren we mogelijkheden voor kennisuitwisseling, gezamenlijke projecten, en bredere maatschappelijke betrokkenheid. Dit willen wij realiseren door actief te netwerken om samenwerkingsmogelijkheden te identificeren en gezamenlijke initiatieven te formuleren. Ook zal deelname aan evenementen en bijeenkomsten die de samenwerking kunnen versterken, zowel op lokaal als nationaal niveau, dit bevorderen.

Samenwerking realiseren met een Leidse vrijwilligersorganisatie

Om onze lokale impact te vergroten, willen we dit jaar een samenwerking opzetten met een Leidse vrijwilligersorganisatie. Een samenwerking op lokaal niveau kan ons bereik uitbreiden, biedt kansen voor gezamenlijke activiteiten en versterkt ons netwerk in de regio. Dit zal gerealiseerd worden door in gesprek gaan met potentiële partners om gezamenlijke doelstellingen en kansen voor samenwerking te verkennen. Het streven is om gezamenlijke initiatieven te ontwikkelen, zoals projecten, evenementen of campagnes, waarmee we onze maatschappelijke betrokkenheid in de regio vergroten.

5.4. Acquisitiebeleid

5.4.1. Doelstellingen

- Het organiseren van brainstormsessies om samenwerking en doelgerichtheid voor de acquisitie leden te bevorderen.
- Het aangaan van samenwerkingen met lokale partijen om gezamenlijke evenementen te organiseren.
- Het uitbreiden van bedrijfssponsoring door strategische netwerkbenadering.
- Het structureren en stroomlijnen van acquisitieprocessen.

5.4.2 Toelichting

Het organiseren van brainstormsessies om samenwerking en doelgerichtheid voor de acquisitie leden te bevorderen.

Het is belangrijk dat projectleden concrete acties bedenken om het streefdoel van €300 te behalen. Een nauwe samenwerking met de Assessor Acquisitie en de acquisitie leden is cruciaal om dat doel te bereiken. Om het enthousiasme levendig te houden en onduidelijkheid te vermijden worden er drie meetings per jaar gehouden met de acquisitie leden om zo samen te brainstormen en doelstellingen te maken. Door jaarlijks drie brainstormsessies te organiseren, zorgen we voor een continue stroom aan creatieve ideeën en engagement van alle teamleden. Dit versterkt de cohesie en de betrokkenheid binnen projectleden. Ook kan er dan besproken worden hoe we samen een actie kunnen opzetten, zo helpt iedereen elkaar en komen er grotere acties van de grond, wat hopelijk resulteert in grotere bedragen. Bovendien schrijft elke projectgroep weer een fonds aan; deze sessies verschaffen hen hierbij helderheid en vereenvoudigen het proces.

Het uitbreiden van bedrijfssponsoring door strategische netwerkbenadering.

Een ander doel dit jaar is om meer bedrijven te benaderen om een samenwerking aan te gaan. Naast fondsen aanschrijven is bedrijfssponsoring een belangrijke bron van inkomsten voor DEAL. Het doel is dan ook om de acquisitie van bedrijfssponsors te intensiveren door meer bedrijven te benaderen, met name door gebruik te maken van lokale en eigen netwerken. Door de recente onzekerheid omtrent de fiscale aftrekbaarheid van donaties aan ANBI-stichtingen zullen deze inspanningen harder nodig zijn dan voorgaande jaren.

Het structureren en stroomlijnen van acquisitie processen.

De Drive is nu vrij onoverzichtelijk en veel is lastig te vinden. Een goed georganiseerde Drive met duidelijke formats kan het werkproces stroomlijnen en toekomstige Assessor Acquisitie beter voorbereiden op zijn of haar rol, waardoor hij/zij sneller wordt ingewerkt en effectiever te werk kan gaan. Hierbij is te denken aan een helder document met alle aangevraagde fondsen/bedrijven op een rij, inclusief alle oude fondsen van voorgaande jaren die ons hebben gesteund. Een lijst met alle acquisitie acties van de projectgroepen is ook handig voor in de toekomst, hieruit kunnen projectleden inspiratie halen in de toekomst. Daarnaast zijn duidelijke formats met stappenplannen nodig voor het werven van fondsen en voor het benaderen van bedrijven voor sponsoring.

5.5 Beleid Secretaris

5.5.1 Doelstellingen

- Het contact met alumni verbeteren
- Meer ruimte tot overleg buiten de vergaderingen creëren
- Uitbreiden van de naamsbekendheid van DEAL

5.5.2 Toelichting

Contact met alumni verbeteren

Het is uiteraard erg belangrijk voor DEAL om goede banden te houden met de alumni. Daarbij is het contact met hen essentieel. Momenteel bestaat dit contact voornamelijk uit de halfjaarlijkse nieuwsbrief en de jaarlijkse zomerborrel. Voor meer participatie en een verbetering van het contact is een mogelijkheid om in de nieuwsbrief stukjes over alumni te schrijven of feedback/ideeën te vragen, zodat degene die willen een actieve rol kunnen aannemen. Daarnaast kan worden gedacht aan de mentorfunctie van oud-bestuursleden (Raad van Advies) om ons te helpen in onze functie en opdat zij betrokken kunnen blijven bij de stichting, mits dit haalbaar is in combinatie met de huidige activiteiten van het bestuur. Verder streven we ernaar het alumni-bestand overzichtelijk te maken en ervoor te zorgen dat alle contactinformatie kloppend is.

Meer ruimte tot overleg buiten vergaderingen

Het creëren van ruimte voor overleg buiten de vergaderingen op dinsdagavond biedt aanzienlijke voordelen voor de participatie en samenwerking binnen het bestuur. Op dit moment verloopt de communicatie voornamelijk via app-contact of e-mails over en weer. Een mogelijkheid om regelmatig met elkaar samen te werken zou veel efficiënter zijn, zodat feedback direct kan worden gevraagd en gegeven. Ook brainstormen en ideeën uitwisselen wordt hierdoor veel gemakkelijker, wat hopelijk leidt tot meer creativiteit en innovatie. Daarom streven we ernaar daar waar mogelijk vaker met elkaar in het International House bij het Plexus, of een andere informele plek, te werken om zo de samenwerking te optimaliseren en ook het eigen werk te bevorderen. Aangezien iedereen thuis ook redelijk wat tijd kwijt is aan DEAL, streven we ernaar om (het liefst) één keer per week ongeveer drie tot vier uur aan onze 'to-do's' van de week te werken.

Uitbreiden van de naamsbekendheid van DEAL

Met de halfjaarlijkse nieuwsbrief krijgt het DEAL-netwerk updates over de projecten en hopen we daarmee ook het enthousiasme te vergroten door het delen van succesverhalen. Een idee om het netwerk uit te breiden is het (subtiel) aansporen tot delen, bijvoorbeeld op sociale netwerken zoals LinkedIn. Ook kan uiteraard het netwerk van de nieuwe bestuurs- en projectleden worden gebruikt om zo het DEAL-netwerk uit te breiden. Verder streven we naar het blijven stimuleren van betrokkenheid van de 'Vrienden van DEAL', door middel van de extra updates waarin we ze informeren over de vooruitgang van de projecten of lopende acties, evenementen en andere activiteiten. Hierdoor hopen we de Vrienden van DEAL nog meer te enthousiasmeren en daardoor ook te zorgen dat zij het delen met hun netwerk. Ook streven we door verschillende acties en het verlagen van het minimale bedrag het aantal Vrienden van DEAL uit te breiden (zie doelstellingen Penningmeester).

5.6 Beleid Penningmeester

5.6.1 Doelstellingen

- De financiële transparantie binnen DEAL verbeteren door middel van duidelijke overzichten.
- Een overzichtelijk stappenplan opstellen voor het maken van de jaarlijkse begroting en jaarrekening.
- Gestructureerd contact onderhouden met de penningmeesters van de projectgroepen.
- Het vergroten van de maandelijkse inkomsten van Vrienden van DEAL.

5.6.2 Toelichting

De financiële transparantie binnen DEAL verbeteren door middel van duidelijke overzichten.

De penningmeester beheert verschillende financiële overzichten, waaronder een boekhouding, begroting en een jaarrekening, die bijdragen aan de transparantie. Daarnaast zijn er diverse overzichten van Vrienden van DEAL, succesvolle fondsen en bedrijfssponsoring, inclusief de specifieke projecten waarvoor deze fondsen en sponsoring zijn gereserveerd. Om de financiële gezondheid zo overzichtelijk mogelijk te houden, is het doel om nieuwe overzichten te creëren en bestaande overzichten te verbeteren. Tevens is het doel om deze documenten overzichtelijk in de Drive te plaatsen, zodat ze goed toegankelijk zijn voor toekomstige penningmeesters, die vervolgens de verbeteringen kunnen doorvoeren.

Een overzichtelijk stappenplan opstellen voor het maken van de jaarlijkse begroting en jaarrekening.

Voortbouwend op het vorige doel, richt dit doel zich specifiek op het vereenvoudigen van het opstellen van de begroting in oktober en de jaarrekening in februari. Bijna elke begroting en jaarrekening wordt opgesteld door een andere penningmeester, dit vanwege de gebruikelijke jaarlijkse wissel van bestuurders. Vorige penningmeesters hebben al een checklist ontwikkeld voor het opstellen van zowel de begroting als de jaarrekening. Voor de lastige taak van het samenstellen van deze overzichten is het echter prettig om toekomstige penningmeesters meer houvast te bieden. Hoewel elke penningmeester op verschillende manieren werkt, zal de uiteindelijke begroting globaal gezien vrij overeenkomstig zijn. Daarom is het doel om een eenvoudig stappenplan op te stellen voor beide overzichten.

Gestructureerd contact onderhouden met de penningmeesters van de projectgroepen.

Elke projectgroep bevat een penningmeester. Deze is verantwoordelijk voor het overzichtelijk bijhouden van de inkomsten en uitgaven binnen de eigen projectgroep. Deze penningmeesters onderhouden ook het contact met de partnerorganisatie, onder andere bij het opstellen van de begroting van het project en houden bij hoeveel geld de projectgroep heeft opgehaald. Het is belangrijk om het contact tussen de penningmeesters en het bestuur laagdrempelig te houden door regelmatig contact op te zoeken. Daarnaast zal er maandelijks een MPV zijn waarin zij hun financiële situatie zullen presenteren en vragen kunnen stellen bij onduidelijkheden.

Het vergroten van de maandelijkse inkomsten van Vrienden van DEAL.

Ons nieuwe initiatief genaamd Vrienden van DEAL werpt nu al zijn vruchten af. Vanaf heden hebben wij al 23 Vrienden van DEAL. Als doel dit jaar willen wij ons blijven richten op het vergroten van bekendheid en uitbreiding van Vrienden van DEAL. Wij willen ons hierbij ook richten op de uitbreiding onder studenten. Wij hebben om dit te bereiken onder andere het minimale bedrag van €8 naar €4 per maand. Ook hebben wij posters gemaakt voor het promoten van Vrienden van DEAL. Deze hebben wij op veel plekken in en rondom Leiden opgehangen in gebouwen en studentenhuizen. Allemaal met het uiteindelijke doel om onze Vrienden van DEAL uit te breiden. Wij hopen met dit doel ook het netwerk en naamsbekendheid van DEAL uit te breiden