

Beleidsplan 2025-2026

Stichting DEAL Foundation



Bestuur

Voorzitter Toon Klarenbeek

Secretaris Anna van Doorn

Projectcoördinator Nils Gerlach

Penningmeester Sander Köhlinger

Assessor Intern Denise van Dop

Assessor Extern Chiara Heemskerk

Lid Acquisitie Coen van Dillen

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. Organisatie	4
2.1. Raad van Toezicht	4
2.2. Bestuur	4
2.3. Projectleden	6
3. Visie: 'vernieuwing door een sterk fundament'	6
4. Hoofddoelen beleid 2025-2026	7
5. Subdoelen beleid 2025-2026	8
5.1. Een sterk fundament	8
5.1.1. Secretaris	8
5.1.2. Projectcoördinator	9
5.1.3. Penningmeester	10
5.1.4. Assessor Intern	10
5.1.5. Assessor Extern	11
5.1.6. Acquisitie	11
5.2. Vernieuwing	12
5.2.1. Secretaris	12
5.2.2. Projectcoördinator	13
5.2.3. Penningmeester	13
5.2.4. Assessor Intern	14
5.2.5. Assessor Extern	14

1. Inleiding

Hierbij presenteren wij het beleidsplan 2025-2026 van stichting DEAL Foundation (hierna: DEAL). DEAL staat voor Development through Entrepreneurial Action Leiden en is een studentenorganisatie in Leiden. Deze kleine organisatie richt zich sinds 2007 op het opzetten en begeleiden van ontwikkelingsprojecten. DEAL heeft twee hoofddoelen:

1. Het vergroten van de economische zelfredzaamheid in ontwikkelingslanden door het stimuleren van ondernemerschap. Dit doel wordt nagestreefd door middel van de projecten.
2. Het bieden van mogelijkheden aan betrokken studenten om hun kwaliteiten en vaardigheden (verder) te ontwikkelen. Deze educatieve doelstelling komt tot zijn recht in de projectgroepen en het bestuur van DEAL.

Dit leren vindt plaats in de werkzaamheden zelf, waar studenten al doende leren, en 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.

Dit beleidsplan is als volgt gestructureerd:

1. Eerst beschrijven we de structuur van de organisatie van DEAL.
2. Daarna lichten we onze visie '**vernieuwing door een sterk fundament**' verder toe op basis van de bovengenoemde kerndoelen van DEAL Foundation.
3. Vervolgens bespreken we de hoofddoelen, die fungeren als overkoepeling van de meest nadrukkelijk aanwezige subdoelen.
4. Ten slotte benoemen we subdoelen per functie en schikken deze in de categorie "Fundament" of "Vernieuwing", afhankelijk van welk deel van de visie het subdoel dient.

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.

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, Toon Klarenbeek, te bereiken via voorzitter@dealfoundation.nl.

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 Sander Köhlinger, te bereiken via penningmeester@dealfoundation.nl.

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 Anna van Doorn, te bereiken via secretaris@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 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 Nils Gerlach, te bereiken via projectcoordinator@dealfoundation.nl.

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 Denise van Dop, te bereiken via intern@dealfoundation.nl.

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 Chiara Heemskerk, te bereiken via extern@dealfoundation.nl.

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 Coen van Dillen, te bereiken via acquisitie@dealfoundation.nl.

2.3. Projectleden

De drie 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 vijf 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. Visie - Vernieuwing door een sterk fundament

Zoals benoemd in de inleiding, zijn dit de doelen van DEAL:

- Economische zelfredzaamheid in ontwikkelingslanden vergroten door middel van ondernemerschap.
- Het bieden van mogelijkheden aan betrokken studenten bij DEAL om hun kwaliteiten en

vaardigheden te ontwikkelen.

Om deze doelen te bereiken, is de visie dit jaar om op basis van een sterk fundament te vernieuwen. De nadruk zal daarom meer liggen op het versterken van het fundament, zoals het stabiliseren van inkomsten en de samenwerking binnen de interne organisatie efficiënter te laten verlopen. Bij het bereiken hiervan toont DEAL ook lef en ambitie door bijvoorbeeld een nieuw project op te starten, de website te vernieuwen en functies binnen de organisatie te herstructureren.

4. Hoofddoelen beleid 2025-2026

Op basis van deze visie en de sterkst aanwezige subdoelen zijn drie hoofddoelen opgesteld:

1. Het uitbreiden van stabiele inkomsten.
2. Het herzien en aanpassen van rollen binnen bestuur en projectgroepen.
3. Het voortzetten en verbeteren van interne communicatie tussen bestuur en projectgroepen.

Toelichting

Dit jaar zal er een sterke focus liggen op het genereren van stabiele inkomsten voor DEAL Foundation. Dit is een essentieel fundament om ambitieuze vernieuwing in werking te kunnen stellen. Met name dankzij voorbereidend werk van het vorige bestuur zijn wij bezig om een stabiele en langdurige samenwerking met de Wereldwinkel aan te gaan. Dit jaar zal dan ook voornamelijk fungeren om de samenwerking uit te proberen en om deze voor aankomende jaren in onze jaarplanning te integreren. Ook wil DEAL door middel van het opbouwen van langdurige relaties terugkerende inkomstenbronnen genereren. Stabiele inkomsten vormen een essentieel fundament om economische zelfredzaamheid in ontwikkelingslanden te realiseren.

Verder wil DEAL graag vernieuwen door functionele rollen binnen het bestuur te herzien en aan te passen. Zo ziet DEAL een bredere rol voor de secretaris in het bestuur en ziet DEAL dat er duidelijkere rolverdelingen binnen de projectgroepen geïntroduceerd moeten

worden. Deze herziening van functies draagt bij aan het vernieuwen van de organisatie om zo betrokken studenten de mogelijkheden te bieden zich optimaal te ontwikkelen.

Ten slotte wil DEAL de interne communicatie tussen bestuur en projectgroepen voortzetten en verbeteren. Het voorgaande bestuur heeft al een basis gelegd door het introduceren van maandelijkse projectleden-vergaderingen (MPV's), waardoor interne communicatie binnen DEAL aanzienlijk verbeterd is. Dit wil DEAL graag voortzetten en verbeteren, door het contact laagdrempeliger te maken tussen bestuur en projectgroepen, zowel binnen groepen als functies. Hierbij gaat DEAL de MPV's ook inhoudelijk en nuttiger maken en zorgt DEAL ervoor dat er meer trainingen komen die helpen om effectiever samen te werken. Het leggen van een fundament om structurele en efficiënte samenwerking binnen de DEAL te realiseren, draagt zowel bij aan student ontwikkeling als de kwaliteit van ontwikkelingssamenwerking te bewerkstelligen.

5. Subdoelen beleid 2025-2026

5.1. Een sterk fundament

5.1.1. Secretaris

Alumni nauwer betrekken bij DEAL via LinkedIn

Het contact met alumni is erg belangrijk voor DEAL. Om alumni actiever bij DEAL te betrekken, wil DEAL sterker inzetten op LinkedIn. Aankondigingen over de mail worden vaak over het hoofd gezien, vandaar dat DEAL wil inzetten op een ander platform.

Momenteel is slechts een klein deel van de alumni aangesloten bij het bestaande LinkedIn-netwerk, waardoor de alumni niet altijd tijdig op de hoogte zijn van informatie omtrent evenementen. Daarom wil DEAL de huidige LinkedIn alumni groep uitbreiden. Via LinkedIn wil DEAL eerder en frequenter updates delen, zoals aankondigingen van evenementen en posts die ook op Instagram worden geplaatst, aangezien DEAL met LinkedIn een breder publiek bereikt. Zo kunnen alumni sneller op de hoogte zijn van de activiteiten binnen DEAL en blijft de drempel laag om betrokken te blijven. Dit zorgt voor een sterker fundament dankzij de continuïteit en kansen die het netwerk van alumni DEAL kan bieden.

5.1.2. Projectcoördinator

Deze sectie van bestaat uit: (1) een kort overzicht van de afgelopen en lopende projecten en (2) twee subdoelen.

Tanzania (2016–2019)

Afronding van een meerjarig traject gericht op basisvoorzieningen en lokale capaciteitsopbouw.

Cambodja (2018–2025)

Langdurig partnerschap met focus op onderwijs, inkomenszekerheid en lokale gemeenschapsontwikkeling.

Zambia (2022–2025)

Project gericht op het versterken van lokale ondernemingskansen en educatieve ondersteuning.

Bolivia (2023–2026)

Met partnerorganisatie Ayni ondersteunen wij een ondernemerscompetitie. De DEAL Foundation heeft daarbij mede invloed op de selectie van winnaars. De winnaars worden niet alleen financieel, maar ook inhoudelijk begeleid bij het opzetten en verder uitbouwen van hun onderneming.

Meer structuur in de ontvangst van onder andere de *monthly reports* van de partnerorganisaties

Het contact met de huidige partnerorganisaties verloopt uitstekend; er is vrijwel dagelijks contact via WhatsApp en zij zijn altijd goed bereikbaar. Er ontbreekt echter een duidelijke structuur rondom het verzenden van de *monthly reports*. De partnerorganisaties zijn zeker bereid deze te maken en aan te leveren, maar weten niet precies wat er wanneer van hen wordt verwacht. Het doel voor dit jaar is daarom om samen met de projectgroep voor elk project een passend *monthly report-format* te ontwikkelen, dit volledig door te spreken met de partnerorganisatie, en duidelijk te communiceren dat DEAL dit graag elke eerste van de maand ontvangt. Deze structuur zal tevens helpen bij andere documenten die zij in de toekomst moeten opsturen, zoals bestedingsverslagen en evaluatieformulieren.

Nauwer contact tussen de projectcoördinator en de projectgroepen

Uit eerdere evaluaties en gesprekken is gebleken dat projectgroepen nog niet volledig begrijpen wat hun taken zijn en dat zij een zekere afstand ervaren ten opzichte van het bestuur. Ze zien

zichzelf soms meer als 'hulpjes' van het bestuur dan als volwaardige projectleden. Dit jaar wil DEAL deze afstand verkleinen en de rol van projectleden verduidelijken.

De projectcoördinator kan hier een belangrijke bijdrage aan leveren door vaker aanwezig te zijn bij hun vergaderingen en hen actief te betrekken. Door aanwezig te zijn als onderdeel van de groep, en niet enkel als toezichthouder, wordt de onderlinge band versterkt en wordt nauwer contact eenvoudiger.

5.1.3. Penningmeester

Het aantal Vrienden van DEAL verder vergroten

Vorig jaar is het concept Vrienden van DEAL geïntroduceerd. De Vrienden van DEAL zijn betrokkenen die maandelijks een financiële bijdrage doen aan DEAL en daarmee direct bijdragen aan onze projecten. In het begin van het initiatief is het aantal vrienden gestaag gegroeid, maar het totale aantal donateurs is de afgelopen periode gestagneerd, daarom willen wij ons dit jaar blijven richten op het vergroten van onze groep vrienden. Een van de acties die we daarvoor gaan ondernemen is het laagdrempeliger maken om te doneren.

Gestructureerd contact onderhouden met de penningmeesters van de projectgroepen

Elke projectgroep heeft een eigen penningmeester. Deze is verantwoordelijk voor de financiële zaken van zijn projectgroep. Vorig jaar is het contact tussen de penningmeesters laagdrempeliger geworden en deze groei willen we graag doorzetten. Om de afstand tussen de penningmeesters verder te verkleinen willen we graag het contact gestructureerder maken door tweewekelijkse meetings om eventuele vragen en updates te bespreken. Deze meetings kunnen zowel fysiek als online plaatsvinden.

5.1.4. Assessor Intern

Contact tussen bestuur en projectleden laagdrempeliger maken

Een belangrijk doel voor het komende jaar is het versterken van het contact tussen het bestuur en de projectgroepen. Hoewel de sfeer binnen DEAL goed is en iedereen elkaar makkelijk weet te vinden, verloopt de samenwerking vaak nog wat los van elkaar, waardoor er kansen blijven liggen om maanden beter te benutten. Door het contact laagdrempeliger te maken (één keer in de twee weken brainstormsessies met bestuur), wil DEAL als geheel beter laten functioneren. Het idee is om vaker en op een meer natuurlijke manier samen te werken en te overleggen.

Trainingen over effectieve samenwerking beter plannen en toepassen

Een tweede doel is het verbeteren van de planning en inhoud van de trainingen die worden aangeboden rondom samenwerking en projectontwikkeling. Vorig jaar werd de eerste echte training of bijeenkomst over samenwerking pas in april georganiseerd, op een moment dat de meeste projecten al in een vergevorderd stadium waren. Daardoor konden teams de opgedane kennis niet optimaal meer toepassen. Dit jaar wil DEAL daarom eerder in het jaar starten met trainingen, zodat projectleden al vanaf het begin kunnen profiteren van praktische tips en handvatten.

5.1.5. Assessor Extern

Naamsbekendheid op sociale media

Om een stabiele basis te hebben, is het van belang om de naamsbekendheid te behouden, maar dit ook uit te breiden. Daarom gaat DEAL dit jaar zorgen dat LinkedIn één geheel wordt en gaat DEAL kijken naar de invulling van de alumni-pagina en deze eventueel op te nemen in de algemene LinkedIn-pagina. Steeds meer jongeren gebruiken LinkedIn, vandaar dat DEAL dit goed kan gebruiken voor formele mededelingen en vacatures. Desalniettemin is Instagram het grootste kanaal om jongeren te bereiken. Daarom wordt er elke dinsdag en donderdag iets op Instagram geplaatst voor continuïteit. Ook is het een doel om aan het eind van dit studiejaar 500 volgers erbij te hebben.

5.1.6. Acquisitie

Inzetten op meer stabiele inkomsten

In het jaar 2025 wil DEAL focussen op het neerzetten van een stabiel fundament voor de stichting. Op het gebied van acquisitie houdt dit in dat DEAL wil inzetten op het opbouwen van langdurige relaties die resulteren in een terugkerende inkomstenbron. Denk hierbij aan het vasthouden van de relatie met Wilde Ganzen, het vastleggen van nieuwe relaties met (relatief grote) fondsen en het implementeren van terugkerende evenementen in de jaarplanning, zoals deze met Stichting Wereldwinkel Leiden al van start is gegaan. Dit zorgt ervoor dat de continuïteit gewaarborgd wordt en er meer zekerheid is bij de inkomsten. Uiteraard draagt dat weer bij aan het hoofddoel van de DEAL Foundation, namelijk het verbeteren van de zelfredzaamheid van vrouwen in ontwikkelingslanden.

Verbetering relatieonderhoud met fondsen

Voor het waarborgen van dit hoofddoel en het in stand houden van serieuze relaties, is het belangrijk dat de nazorg voor fondsen en partners drastisch verbeterd wordt. Er moet een systeem komen waarbij duidelijk wordt wanneer bestedings- en periodieke verslagen gestuurd moeten worden en er moet worden vastgelegd hoe dit gehandhaafd wordt. DEAL zal ervoor zorgen dat de achterstanden die op dit gebied de afgelopen jaren zijn gebleken worden hersteld, waarmee hopelijk een vastere relatie met een aantal fondsen kan ontstaan.

Meer binding met acquisitie-leden van projectgroepen

Verder zal DEAL zorgen dat er voor de toekomst een standaard wordt neergezet met handvatten voor toekomstige besturen en projectgroepen. De focus van het bestuurslid acquisitie zal dankzij dit systeem meer komen te liggen op relatieonderhoud, het opbouwen van nieuwe relaties met grote fondsen en het neerzetten van evenementen met de partners. De kleinere, maar niet minder belangrijke acquisitie taken zullen meer vallen op de projectleden met acquisitie als voornaamste rol. Deze projectleden zullen kleinere fondsen aanschrijven en losse acties uitvoeren die bijdragen aan de inkomsten en naamsbekendheid. Hierdoor behoudt DEAL de inkomsten van eenmalige giften van kleine fondsen en zorgt DEAL er bovendien voor dat de projectleden zich meer betrokken voelen bij de stichting. Het project gaat meer leven bij de projectleden en de projectleden krijgen hierdoor beter de kans om zichzelf te ontwikkelen, wat immers een hoofddoel is van DEAL. Met deze doelen zorgt DEAL voor stabiliteit en verbondenheid binnen de stichting. Een sterk fundament is immers noodzakelijk om grote stappen vooruit te zetten.

5.2. Vernieuwen

5.2.1. Secretaris

Rol secretaris uitbreiden binnen DEAL

De rol van secretaris binnen DEAL zal worden uitgebreid zodat deze naast het uitvoeren van administratieve taken meer te maken zal krijgen met de ontwikkelingen binnen de projecten van DEAL. Omdat de secretaris al verantwoordelijk is voor het opstellen van de nieuwsbrief en het notuleren, heeft zij goed zicht op wat er binnen de stichting gebeurt.

Deze kennis kan worden ingezet om de assessor extern te ondersteunen bij het vernieuwen van de website en het schrijven van korte, informatieve teksten hiervoor. Door deze te verwerken in webpagina's of updates op LinkedIn ontstaat een consistent en volledig beeld van de activiteiten

van DEAL. Daarnaast kan de secretaris door middel van deze geschreven teksten een bijdrage leveren aan *storytelling* voor fondsenwerving. Hierdoor wordt de communicatie richting fondsen en partners inhoudelijk sterker. Verder zal de secretaris maandelijks een kort overzicht opstellen van de activiteiten van het bestuur. Dit overzicht wordt gedeeld met de projectleden zodat zij beter op de hoogte blijven van wat er binnen het bestuur speelt. Op deze manier wordt de transparantie binnen project- en bestuursleden vergroot en blijven de projectleden op de hoogte van het werk van de bestuursleden.

Opbouw nieuwsbrief vernieuwen

De secretaris zal de opbouw van de nieuwsbrief vernieuwen om deze aantrekkelijker en effectiever te maken. Dit wordt gerealiseerd door meer korte *teasers* op te nemen in de tekst die lezers nieuwsgierig maken naar projecten en updates. Daarnaast zullen in de nieuwsbrief relevante posts van de Instagram opgenomen worden, zodat de communicatiekanalen elkaar versterken. Ook zal de nieuwsbrief periodiek naar fondsen worden gestuurd om hen beter op de hoogte te houden van de voortgang en impact van DEAL. Tot slot zal de secretaris zich inzetten om afgestudeerde oud-bestuurs- en projectleden te benaderen met de uitnodiging om vrienden van DEAL te worden, waardoor de betrokkenheid van alumni verder kan groeien.

5.2.2. Projectcoördinator

Op zoek naar nieuwe partnerorganisaties

Wanneer het contact met de huidige partnerorganisaties structureel goed verloopt en de projectgroepen een duidelijke en actieve rol hebben, ontstaat er meer ruimte om het aantal projecten uit te breiden. Er zijn al enkele potentiële partnerorganisaties die benaderd kunnen worden, en met deze stabiele basis is er voor de projectcoördinator meer tijd om actief op zoek te gaan naar nieuwe en betrouwbare partnerorganisaties.

5.2.3. Penningmeester

Het voorbereiden en uitvoeren van de bankwissel naar een duurzamere bank

Om de legitimiteit maar ook de maatschappelijke verantwoordelijkheid van DEAL verder te versterken, willen we dit jaar de overstap maken naar een duurzamere bank. Ons geld toevertrouwen aan een bank die beter aansluit bij onze missie draagt bij aan een geloofwaardige uitstraling naar onze vrijwilligers, donateurs en partners. Dit proces zal langer duren dan dit jaar en bestaat vooral uit administratief en onderzoekend werk. Wij zijn van mening dat dit het meer dan waard is. Allereerst zal er onderzoek gedaan worden naar welke banken voldoen aan onze

eisen, waarna we de uitvoering kunnen plannen samen met de bank die het best bij onze missie aansluit.

De penningmeesters van de projectgroepen meer verantwoordelijkheid geven

Om de penningmeesters van de projectgroepen meer te betrekken bij de stichting en zijn werking zullen ze dit jaar meer verantwoordelijkheden krijgen, zoals het opstellen van hun eigen boekhouding, begroting en jaarrekening. Hierin zal de penningmeester van het bestuur een ondersteunende rol hebben en zal hij zorgen voor duidelijke formats, handleidingen en uitleg. Naast dat dit zorgt voor meer efficiëntie, ontstaat er ook een robuuster financieel proces.

5.2.4. Assessor Intern

De MPV's inhoudelijk sterker en nuttiger maken

Tot slot wil DEAL de maandelijkse projectvergaderingen (MPV's) inhoudelijk versterken en interactiever maken. Vorig jaar waren de MPV's soms wat statisch en lag de nadruk vooral op het bespreken van wat niet goed of juist wel goed ging. Projectgroepen zien elkaar te weinig, waardoor ze tijdens een MPV plannen bespreken die nog niet concreet genoeg zijn. DEAL wil de bijeenkomsten meer in het teken stellen van leren en samenwerken door elke MPV een duidelijk inhoudelijk thema te geven. Dit thema kan bijvoorbeeld gericht zijn op samenwerking, culturele kennis van het projectland, of het delen van successen. Op die manier worden de MPV's niet alleen momenten van terugkoppeling, maar ook waardevolle leer- en inspiratiemomenten die de onderlinge betrokkenheid versterken. Dit kan bijvoorbeeld door een acquisitieplan uit te werken en de rest te laten meedenken. Dit kan ook door een 'Dealer van de maand' aan te stellen met een prijs voor beste inzet.

5.2.5. Assessor Extern

Nieuwe relatie aangaan

Dit jaar wil DEAL een nieuwe relatie aangaan door middel van het eigen netwerk te gebruiken. De focus ligt bij een bedrijf dat zelf ook innovatief, duurzaam en bekend is onder jongeren, zodat het aansluit bij de eigen visie als stichting.

Website vernieuwen

De website is verouderd en zal dit jaar voor eens en altijd goed worden aangepakt door hulp te

zoeken van een professional en hier kan eventueel budget voor worden gebruikt. In januari gaat het bestuurslid extern samen met de voorzitter langs universiteiten om DEAL voor te stellen en onder de aandacht te brengen onder studenten.