

JAARVERSLAG 2018



DRESS FOR SUCCESS®

NEDERLAND

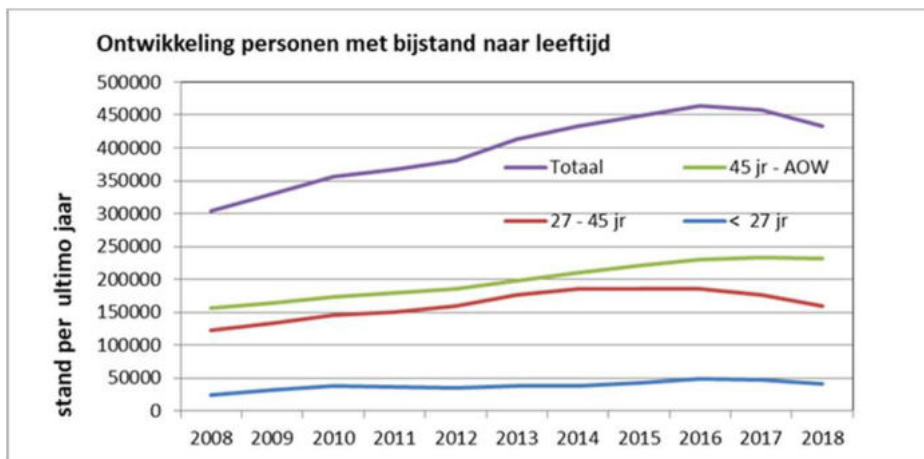


Voorwoord

Dress for Success heeft in Nederland in dit jaar 9% meer mensen geholpen met een kleedsessie dan vorig jaar. Misschien wel door het bezoek van koning Willem Alexander aan de winkel in Amsterdam begin januari, maar zeker is het succes toe te schrijven aan de vraag naar de diensten van Dress for Success, de verwijzing door veel instanties en de inzet van veel enthousiaste vrijwilligers. Hiermee zien we dat Dress for Success blijft voldoen aan de behoefte van mensen die op zoek zijn naar economische zelfstandigheid.

De missie van Dress for Success® blijft actueel:
Vrouwen en mannen in staat te stellen economische onafhankelijkheid te bereiken, met een ondersteunend netwerk, professionele kleding en de ontwikkeling van vaardigheden om beter te functioneren in hun werk en persoonlijk leven.

Ondanks de aantrekkende arbeidsmarkt is er voor Dress for Success nog een groot klantenpotentieel. Uit onderstaande bewerking van CBS-cijfers blijkt dat het aantal mensen met bijstand weliswaar iets afneemt, maar dat geldt niet voor mensen boven 45 jaar. En ook blijkt 10 jaar na de crisis nog steeds 40% meer mensen van de bijstand afhankelijk te zijn dan daarvoor. Er is nog genoeg te doen!



Ontwikkelingen / toekomstvisie

In het afgelopen jaar is door het bestuur, samen met de winkels intensief gesproken over de toekomst van Dress for Success, zowel inhoudelijk als financieel. De notitie 'De uitdaging, meer klanten, meer bereik' was daarbij het uitgangspunt. Subsidiegevers zijn steeds minder bereid om langjarig subsidies te verlenen. Fondsen geven evenmin zekerheid voor structurele financiering. De winkels hebben de ambitie om hun impact te vergroten en willen, om dat te bereiken, meer onderling afstemmen en meer ervaringen en best practices delen. Er zal worden gewerkt met nieuwe doelgroepen, met mensen die een grote afstand hebben tot de arbeidsmarkt. Geen eenvoudige, maar een uitdagende opgave. Het landelijk bestuur zal de winkels bij dit proces ondersteunen en faciliteren.

Financiën

Voor de landelijke organisatie was het financieel een moeilijk jaar doordat nog slechts een laatste tranche werd ontvangen van de meerjarige ondersteuning door de Start Foundation. Daarmee kwam helaas een einde aan een langdurige samenwerking. Door zuinig beleid en enkele kleinere donaties werd toch nog een positief saldo geboekt. Na vaststelling door de Algemene Ledenvergadering verschijnt het financiële verslag in juni 2019.

Bestuur / Bureau manager

In november hebben 2 bestuursleden, Corina de Feijter en Yvette van Aarle, hun bestuurslidmaatschap beëindigd. De overige bestuursleden besloten om voorlopig geen nieuwe bestuursleden te werven, maar als dagelijks bestuur de taken te vervullen. Na 3 jaar trouwe dienst heeft Kim Walravens haar werkzaamheden als Bureau manager beëindigd vanwege het aanvaarden van een baan die meer aansluit bij haar opleiding. Ook de werkzaamheden van de bureau manager worden voorlopig door het dagelijks bestuur vervuld.

De samenstelling van het bestuur eind december 2018 is:
Anne Bliëk, voorzitter
Edo Jongejan, penningmeester
Josje Bootsma, secretaris

Winkels

Het afgelopen jaar vierde de winkel in Utrecht zijn 10 jarig bestaan met o.a. een mooie (reizende) fototentoonstelling (foto's gemaakt door Harry Slegh). De winkel in Maastricht organiseerde een succesvol benefietdiner en de winkel in Gorinchem betrok een prachtige nieuwe locatie. Helaas moest de winkel in Spijkenisse aan het eind van het jaar sluiten. En, last but not least, werd de winkel in Amsterdam verrast met een bezoek van koning Willem Alexander.



Bezoek aan de winkel in Amsterdam door Koning Willem Alexander

Vrijwilligers

Ruim 200 vrijwilligers zijn betrokken bij Dress for Success, zij zijn het hart van de organisatie.

Gemiddeld over het jaar waren 13 vrijwilligers werkzaam op een officiële werkervaringsplaats of in een re-integratietraject. We mogen trots zijn op de 16 vrijwilligers die doorstroomden naar een betaalde baan.

Klanten en resultaten 2018

Over 2017 publiceerde Dress for Success een uitgebreide analyse van de klanten en de bereikte resultaten. Over 2018 volstaat een korter overzicht, waarin de nadruk ligt op de ontwikkelingen t.o.v. 2017. Het rapport Klanten en resultaten 2017 is op de website te vinden.

Kleedsessies

Het aantal kleedsessies groeit t.o.v. 2017 met 9% naar 2380. Groeiers zijn vooral de winkels in Leiden (61%), Utrecht (41%) en Leeuwarden (33%) en Gorinchem (23%). Bij andere winkels treden kleine dalingen op.



Tweede lustrum van de winkel in Utrecht met een reizende tentoonstelling

Klanten

Een aantal klanten komt meer dan 1 keer; het aantal klanten is daardoor kleiner dan het aantal kleedsessies. Het aantal klanten groeit met 6% naar 2097.

Het profiel van de klanten is af te lezen in het overzicht 'Klanten en resultaten in een oogopslag' op de volgende pagina. Op de variabelen geslacht, leeftijd, soort uitkering, opleidingsniveau en duur werkzoekend zijn de verschillen met 2017 gering.

Verwijzers

Van de klanten komt 90% op verwijzing naar de winkels en 10% op eigen initiatief. De winkels werken in 2018 samen met in totaal 172 verwijzende organisaties zoals gemeenten, uitkeringsinstanties, re-integratiebureaus, werkgeversorganisaties, projectbureaus, voedselbanken enz. Dat zijn onmisbare schakels in de keten van uitkering naar werk.

Succes

Het succespercentage van de klanten verschilt in 2018 met 64% nauwelijks van dat over 2017. En ook dit jaar is 90% van de klanten op zoek naar betaald werk, in een betaalde baan of als ZZP-er. Net als voorgaande jaren blijkt dat het succespercentage niet veel lager is bij klanten met minder kansen op de arbeidsmarkt. Ook van de 50+-ers, de laagopgeleiden en de langdurig werkzoekenden heeft 55% à 60% succes bij hun sollicitatie.

Waardering

Gemiddeld geven de klanten Dress for Success 9,0 als rapportcijfer. De waardering van klanten zonder succes bij hun sollicitatie is slechts 0,1 lager dan van de klanten met succes.

Gemeenten

Gemeenten zijn belangrijke partners van Dress for Success. Hun subsidies voorzien in een groot deel van de inkomsten van de winkels. Zonder deze subsidies kunnen de winkels niet bestaan. De klanten van Dress for Success zijn in 2018 afkomstig uit 153 gemeenten (van Aalsmeer tot Zwijndrecht), stadsdelen (van Amsterdam) en behalve in Nederland ook in België (17). Dat betekent dat er in ruim 40% van de gemeenten klanten van Dress for Success wonen en in 60% niet. Met name in het oosten van het land en in het zuidwesten is ruimte voor uitbreiding.

Meer presentie, meer impact

Dress for Success geeft niet alleen kleedsessies en advies. De winkels presenteren zich in 2018 op 109 beurzen en markten, met duizenden bezoekers.

De winkels hebben in 2018 maar liefst 220 workshops gehouden, met in totaal 2019 deelnemers. Dit betreft bijvoorbeeld groepen deelnemers in gemeentelijke re-integratietrajecten en ZZP-ers.



Klanten en resultaten in een oogopslag

Aantal 1e kleedessies: 1985
Aantal 2e kleedessies: 395
Totaal aantal kleedessies: 2380

Aantal unieke klanten: 2097

Succespercentage sollicitaties: 64%

Gemiddelde leeftijd (jr): 42,3

Gemiddeld werkzoekend (mnd): 22,9

Gemiddeld rapportcijfer (1-10): 9,0

Gekomen op eigen initiatief: 10%

Gekomen op verwijzing: 90%

Verwijzende organisaties: 172

Gemeenten/stadsdelen/landen: 153

