

Jaarverslag 2016 Dress for Success Nederland

Voorwoord

Dit is een samenvatting van het jaarverslag 2016 van Dress for Success Nederland, waarin wij u informeren over een aantal belangrijke resultaten en ontwikkelingen. Het afgelopen jaar stond in het teken van doorgaan op de ingeslagen weg, verder groeien en professionaliseren.

In deze samenvatting laten we drie klanten aan het woord. Zij kunnen als geen ander treffend verwoorden wat Dress for Success voor hen betekent. U treft ook een aantal interviews die een beeld geven van wat wij doen, hoe we dat doen en wat het oplevert. Hiermee laten we onze maatschappelijke waarde zien.

Eigen succes meten in 2017

In oktober heeft de Algemene Ledenvergadering besloten dat de winkels per 1 januari van dit jaar een uniform registratiesysteem gaan gebruiken. Het is een goed voorbeeld van verdere professionalisering. We meten ons eigen succes.

Het registratiesysteem levert veel bruikbare informatie op. Zo kunnen we zien hoe onze winkels het nog beter kunnen doen. Misschien andere diensten gaan aanbieden? Andere doelgroepen gaan bedienen? Ook voor onze bedrijfsvoering kan de informatie heel nuttig zijn.

In 2017 gaan we in gesprek met alle winkels om hun resultaten uit de registratie te bespreken. Het levert ook bouwstenen op voor ons eigen beleidsplan voor de komende drie jaar, dat we aan het opstellen zijn.

Deelname internationale conferentie

In november hebben vier vertegenwoordigers van de winkels Amsterdam, Leiden en Utrecht met onze secretaris Josje Bootsma deelgenomen aan de Internationale Conferentie van Dress for Success Worldwide in Chicago: Leading Globally, Inspiring Locally. De conferentie heeft veel informatie opgeleverd over fondsenwerving, impactmeting, het gebruik van social media en samenwerking met het bedrijfsleven. De informatie is gedeeld met de winkels in de vorm van een speciale nieuwsbrief.

Nieuwe winkel

Dress for Success Maastricht heeft de deuren van zijn nieuwe winkel eind september geopend. Eind december waren tien Dress for Success winkels lid van de vereniging.

Sponsors

Claudia Sträter heeft een prachtige actie in haar winkels afgerond. Dress for Success heeft de opbrengst van deze actie verdeeld onder de Benelux vestigingen: negen winkels in Nederland en een vestiging in Luxemburg. Wij hebben hiervoor 50 klanten een uitgebreide kleedsessie kunnen aanbieden.

Oger heeft sollicitatiekleding aan Dress for Success Nederland ter beschikking gesteld en deze donatie is verdeeld over alle Nederlandse winkels.



DRESS FOR SUCCESS

Resultaten 2016

	Aantal kleedsessies	Verdeling mannen/vrouwen	Geslaagde sollicitaties	Rapportcijfer door klant
Almere	n/b	n/b	n/b	n/b
Amsterdam	1106	M 53 %, V 47 %	58 %	n/b
Eindhoven	398	M 54 %, V 46 %	62 %	9,1
Gorinchem	148	M 52 %, V 48 %	50 %	9,5
Leeuwarden	138	M 35 %, V 65 %	52 %	8,5
Leiden	187	M 50 %, V 50 %	59 %	8,6
Maastricht	18	M 44 %, V 56 %	44 %	8,5
Rotterdam	337	M 55 %, V 45 %	61 %	8,6
Spijkenisse	88	M 35 %, V 65 %	20 %	n/b
Utrecht	239	M 53 %, V 47 %	73 %	9,5
Totaal	2659	M 52 %, V 48 %	58 %	9,0

Foto: Kiki Fotografie Oegstgeest



"Het is voor mij een zegen"

Lydia Mijns uit Amsterdam zat ruim een jaar thuis zonder werk. "Ik kon niets voor mezelf, voor mijn kinderen en kleinkinderen kopen. Alles wat ik had, was om zelf van te leven. Thuis blijven zitten was geen optie voor mij", zegt ze beslist.

Ze ging solliciteren en kreeg een uitnodiging voor een gesprek bij een zorginstelling. Het ging om een functie als telefoniste. "Van de DWI kreeg ik een brief waarin het telefoonnummer van Dress for Success stond. Ik heb direct een afspraak gemaakt en ben heel prettig geholpen. Ik weet niet of het door de kleding kwam of door het gesprek, maar ik had direct een klik. Ik werk nu sinds oktober vorig jaar bij een verpleeghuis, bij de receptie, maar ook in de zorg. Ik volg daarnaast cursussen."

"Dat ik weer een baan heb is voor mij is het een zegen, het is wonderbaarlijk. Ik kan nu weer iets voor mijn kinderen en vier kleinkinderen doen."

"Het gaf me warm gevoel"

Emad Eldin Mohieldin zat sinds 2014 zonder werk toen hij eind vorig jaar een uitnodiging kreeg voor een sollicitatiegesprek, voor de functie van boekhouder. Tijdens een bijeenkomst van het UWV had hij over Dress for Success gehoord en een kanskaart gekregen. Als hij een sollicitatiegesprek had, was hij welkom in de winkel voor een goede outfit en advies. "Goede werkkleding had ik zeker nodig. De kleren die ik droeg waren niet geschikt voor een kantoorbaan", zegt hij.

Hij voelde zich een beetje beschaamd, maar dat gevoel verdween snel. "De medewerkers zaten klaar voor me, ik ben op een heel vriendelijke manier geholpen. Het gaf me een warm gevoel. Toen ik thuis de deur uitliep, voelde ik me de juiste persoon voor de functie."

Emad is zo enthousiast over Dress for Success dat hij graag op allerlei manieren wil helpen en zijn ervaring wil doorvertellen. "Ik raad het iedereen aan."

"We geven persoonlijke aandacht en warmte"

Yvonne Donders werkt een jaar of zes als vrijwilliger bij Dress for Success Leiden. Met veel plezier. "Ik zie mensen hier vaak dolgelukkig de winkel uitgaan. We maken altijd een afspraak met een klant, we hebben een uur de tijd voor iemand en helpen nooit twee klanten tegelijkertijd. Ze krijgen bij ons een kopje koffie en persoonlijke aandacht. We spreken klanten met u aan."

"Ons werk is heel belangrijk. Klanten moeten een drempel over voordat ze bij ons binnenstappen. Ze zijn verbaasd dat we een echte winkel zijn met een mooie etalage en goede kleding. We zijn geen veredelde kringloopwinkel. We behandelen klanten met respect, dat schijnt bij officiële instanties nog wel eens te ontbreken."

Het werk geeft Yvonne veel voldoening. "Het gaat mij om het aankleden van een klant en het sociale contact, om deze combinatie. Ik hoor soms echt hartverscheurende verhalen van klanten. Ik leer nog elke dag. We beoordelen mensen vaak op de buitenkant, maar ik heb geleerd dat er meer achter kan zitten, een eigen verhaal."

Vooral bij mannelijke klanten kan het effect van een kleedsessie verbluffend zijn. "Ik herinner me een klant die voor de spiegel stond in een mooi maatpak. 'Als ik mezelf zo zie in de spiegel zou ik mezelf zo direct aannemen', zei hij. Het klopt dat goede kleding zelfvertrouwen geeft. Dat zeg ik ook altijd: als een werkgever ziet dat je aandacht hebt geschonken aan hoe je eruit ziet, gaat hij ervan uit dat je ook aandacht hebt voor je werk."



Senna Bouteba (Start Foundation):

"Zet klanten in als ambassadeur"

"Start Foundation droomt van een arbeidsmarkt waaraan iedereen die wil en kan werken mee kan doen. We weten dat er soms belemmeringen zijn om aan het werk te gaan. We financieren initiatieven en organisaties die deze belemmeringen wegnemen. De Dress for Success winkels helpen klanten indirect aan een baan. Dat doen ze op succesvolle wijze. Het slagingspercentage is gemiddeld 64% en dat is hoog.

Dress for Success voorziet in een bepaalde behoefte, die andere organisaties of bedrijven niet dekken. De winkels richten zich op een niche, het gaat om passende kleding voor de functie en aandacht voor representativiteit. Klanten een gesprek, kleding en peptalk.

Er is sprake van een keten van organisaties en bedrijven die zich richten op het toeleiden van mensen naar de arbeidsmarkt en werk. Dress for Success zou meer een rol kunnen spelen in deze keten, met in de hoofdrol: de klant. Dat kan door verbinding te zoeken met de ketenpartners.

"Wij denken dat er kansen liggen voor Dress for Success om partnerships aan te gaan met bedrijven en niet alleen voor het doneren van kleding. De klanten van Dress for Success zijn goede ambassadeurs. Zorg dat zij bij hun werkgever het verhaal van Dress for Success vertellen. Of vraag na een succesvol verlopen sollicitatie of zij willen doneren. Het is ook verstandig dat Dress for Success gaat nadenken over verdere positionering. Kunnen de winkels nieuwe klanten bedienen? Ook de contacten met stakeholders vergen continue aandacht. Zo maak je jezelf onmisbaar. Dress for Success NL kan de winkels bij al deze zaken faciliteren."



"De gemeente ziet ons als samenwerkingspartner"

"We zitten met onze winkel op een goede locatie en we hebben een mooi groot pand, waar we gemakkelijk een kledingvoorraad kunnen aanleggen. Het blijft daardoor rustig in de winkel. Zo kunnen we onze klanten nog beter bedienen. We hebben een geweldig en breed samengesteld team vrijwilligers, dat de afgelopen jaren veel vakinhoudelijke training heeft gevolgd over kleding, kleuradvies en hospitality. Dit team is mijn goud!" Aan het woord is een trotse Bertine Oudesluijs, manager van Dress for Success Eindhoven.

Vanaf de start van de winkel, begin 2009, kreeg Dress subsidie van de gemeente. "We hebben een goede uitgangspositie. Ons bestaansrecht is toegenomen door het groeiend aantal klanten en de resultaten. Voor de gemeente zijn we een waardevolle ondersteuning. We worden gezien als een samenwerkingspartner en de werkcoaches prijzen onze workshops aan."

Maar stilzitten is er niet bij. "We zijn een maatschappelijke onderneming, geen winkel in tweedehands kleding. We moeten ondernemend zijn, klanten komen niet vanzelf. Dat betekent netwerken en praten over constructieve samenwerking. Laat zien wat je te bieden hebt, blijf zichtbaar. Het is ook belangrijk om goed te registreren en resultaten te meten. Dan gaan er deuren voor je open. We zijn nu aan het oogsten, zo stonden we laatst in de glossy van Eindhoven en is SBS televisieopnamen komen maken."

"Het is fijn dat onze medewerkers klanten een warm bad en positieve aandacht kunnen geven, zodat ze hier als de beste versie van zichzelf en met zelfvertrouwen de deur uitgaan", besluit Bertine.



Foto door KleurID ©



Herma Dijkgraaf, voorzitter bestuur DFS Leeuwarden

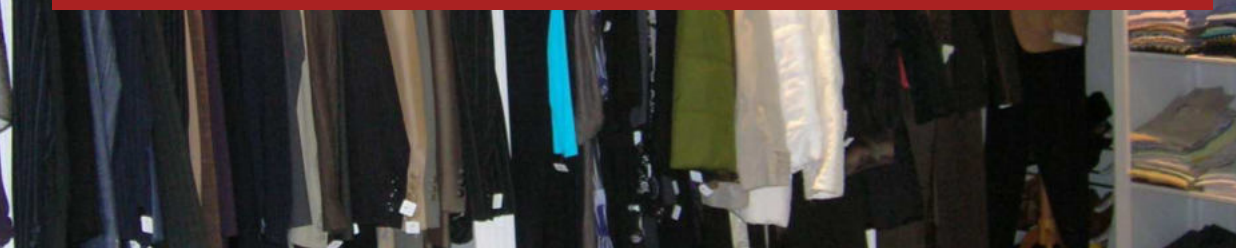
"Goed relatie opbouwen blijft aandacht vergen"

"Dit jaar bestaan we tien jaar en dat gaan we zeker feestelijk vieren. We hebben in deze jaren meer dan duizend klanten kunnen helpen met passende kleding, zodat ze een goede indruk achterlaten tijdens hun sollicitatiegesprek en meer kans maken op de baan. Wij geven dat extra zetje, dat is onze toegevoegde waarde."

"We hebben een groot verzorgingsgebied. Het is fijn dat de gemeente Leeuwarden ons jaarlijks een vast subsidiebedrag geeft. We maken prestatie-afspraken met deze gemeente en als we erin slagen meer klanten te bedienen, krijgen we een bonus. Dankzij deze subsidie hebben we een stevige basis, ook als het ons niet lukt om andere inkomsten te verwerven. Dat proberen we natuurlijk ook. We streven ernaar om ook met andere gemeenten in ons verzorgingsgebied tot zo'n constructie te komen. De gemeente Leeuwarden is overtuigd van onze maatschappelijke waarde. We helpen klanten op weg naar vrijwilligerswerk of een baan en daardoor krijgen ze een steviger sociale positie of economische onafhankelijkheid. Dat is ook mijn persoonlijke drijfveer om bij Dress for Success bestuurlijk actief te zijn."

"We doen ons best om meer klanten te verwerven. Cruciaal voor ons zijn contacten met verwijzers. We leggen nu bijvoorbeeld contact met de wijkteams in de gemeente. Zij komen mensen tegen die ze naar ons kunnen verwijzen. Ook een goede relatie opbouwen met de gemeente en andere partijen waarmee we samenwerken, blijft een aandachtspunt. Een vertrouwensrelatie krijg je pas als je ergens lange tijd zit en je kunt ervaren wat je aan elkaar kunt hebben. En dat je je afspraken nakomt."

"Ons tienjarig bestaan grijpen we aan om nog meer naamsbekendheid te krijgen en ons beter op de kaart te zetten. We starten op 21 april. Met hulp van medewerkers van Aegon gaan we onder meer flyereren op de markt. Er volgt nog meer, het wordt een feestelijk jaar."



"Ik ben heel goed opgevangen"

Via haar jobcoach kwam Rosita de Heus in contact met Dress for Success. "Ik ben eerst op Facebook gaan kijken wat het precies is en hoe de werkwijze is."

Rosita kreeg een uitnodiging voor een sollicitatiegesprek en ging erheen. "Het ging om een representatieve functie en ik had daar na vijf jaar niet gewerkt te hebben, geen geschikte kleren meer voor in de kast hangen. Ik dacht: ik ga het avontuur aan. De winkel is in een omgeving die ik ken en dat is prettig, het voelde voor mij veilig. De eerste outfit was geweldig. Ik kreeg er ook een tas en sjaal bij. Ik had mezelf in lange tijd zo niet gezien."

Rosita kreeg de baan, een administratief secretariële functie. "De kleding heeft zeker geholpen, daar hoefde ik me niet meer druk om te maken en dat was fijn. Alles klopte nu, ik hoefde mezelf alleen nog maar te verkopen."

Bij haar tweede bezoek was Rosita ontroerd. "Ik ben heel opgevangen en kreeg nog wat tips. Ik vond het een fijne ervaring."