



**DRESS FOR SUCCESS**

*Goed gekleed naar een baan*

**Jaarverslag Dress for Success  
Nederland**

**2015**

## Inhoudsopgave

1.	Voorwoord .....	1
2.	Waar Dress for Success voor staat .....	2
	2.1. Dress for Success Nederland .....	2
	2.2. Relatie met Dress for Success Worldwide .....	2
3.	Winkels.....	3
4.	Interne organisatie.....	4
	4.1. Ontwikkelingen.....	4
	4.2. Coördinatorenoverleg.....	4
	4.3. Algemene Ledenvergadering.....	4
5.	Resultaten .....	5
	5.1. Aantal kleedsessies en klanten.....	5
	5.2. Verdeling naar leeftijd en geslacht .....	5
	5.3. Verdeling naar werkloosheidsduur en geslacht.....	5
	5.4. Succes naar leeftijd en geslacht.....	6
	5.5. Het oordeel van de klant .....	6
6.	Financiën.....	7
7.	Partners en sponsors.....	8
8.	Communicatie en PR.....	9
9.	Bestuurssamenstelling .....	9
10.	Tot slot.....	10

## 1. Voorwoord

Het jaarverslag van Dress for Success Nederland 2015 is het eerste verslag van een volledig jaar van het huidige bestuur. Een jaar waarin gewerkt is aan de basis van onze vereniging. Na het vertrouwen van de leden, de Startfoundation en met een stevig actieplan voor 2015 zijn we vol enthousiasme verder gegaan met het verstevigen van het fundament van de vereniging. Het beleid is gebaseerd op het gemeenschappelijke uitgangspunt "samen verder groeien en professionaliseren" en is door het bestuur consciëntieus en met volharding ter hand genomen en uitgevoerd. Bijna alle voornemens zijn opgepakt en de resultaten daarvan zijn in dit jaarverslag zichtbaar.

Natuurlijk is het werk voor de klanten van Dress for Success in alle winkels doorgedaan. Met trots kunnen wij vermelden dat in 2015 bijna 2600 klanten zijn geholpen. 64 % van alle klanten heeft succesvol gesolliciteerd. Hiermee bewijst Dress for Success zijn toegevoegde waarde in de Nederlandse arbeidsmarkt.

De vereniging staat voor de stevige taak om de verdere professionalisering van de winkels te ondersteunen, fondsenwerving lokaal en nationaal door te ontwikkelen en te ondersteunen en onze naamsbekendheid te vergroten.

In dit jaarverslag vermelden wij vele ontwikkelingen van het jaar 2015. Een flink trainingen/workshop portfolio is vastgesteld en wordt goed gebruikt door de leden. Daarnaast is een nieuwe website gelanceerd en hebben wij verdere stappen gezet in het professionaliseren van onze eigen werkprocessen.

Wij wensen u veel leesplezier met ons jaarverslag.

Namens het bestuur,

Anne Blik, voorzitter

## 2. Waar Dress for Success voor staat

Dress for Success biedt mannen en vrouwen met een minimuminkomen representatieve kleding en praktische ondersteuning om goed voorbereid en verzorgd voor de dag te komen op hun sollicitatiegesprek of presentatie en zo de kans op werk te vergroten. Ook mensen die vanuit een (financiële) achterstandssituatie een eigen bedrijf starten of in aanmerking willen komen voor een stage- of opleidingsplek, kunnen terecht bij Dress for Success. Op deze manier levert Dress for Success een bijdrage aan het vergroten van de economische zelfstandigheid van mensen.

### 2.1. Dress for Success Nederland

Dress for Success Nederland volgt de door Dress for Success Worldwide geformuleerde missie:

*"Dress for Success stelt vrouwen en mannen in staat economische onafhankelijkheid te bereiken, door middel van een ondersteunend netwerk, professionele kleding en de ontwikkeling van vaardigheden om beter te kunnen functioneren in hun werk en persoonlijk leven"*

De achterliggende visie van Dress for Success NL is dat:

- Ieder mens gebaat is bij economische zelfstandigheid
- Sommige mensen een steuntje in de rug nodig hebben
- Een verzorgd uiterlijk de kans op een baan verhoogt

De vereniging Dress for Success Nederland verenigt en verbindt de winkels en zorgt voor onderlinge samenhang. Het bestuur ondersteunt en faciliteert de werkzaamheden van de winkels en stimuleert en bevordert de professionalisering.

Er is consequent gewerkt aan de doelstellingen uit het Jaarplan 2015. Hierbij zijn goede resultaten geboekt op het gebied van professionalisering (opleiding en training), communicatie en PR, draagvlak van de vereniging bij de winkels en de verbetering van het registratiesysteem en de impactmeting.

Het bestuur kiest voor gematigde groei van het aantal winkels in de komende jaren.

### 2.2. Relatie met Dress for Success Worldwide

Joy Gordon (CEO) en Liz Carey (Chief Affiliate Growth & Sustainability Officer) van Dress for Success Worldwide brachten ons in maart een bezoek. Zij zijn ingenomen met de activiteiten van de vereniging en hebben ons voor drie jaar een "Grant" toegekend.

Dress for Success Worldwide beschouwt de Nederlandse vereniging als een voorbeeld in de Dress organisatie. Nederland is het enige land met zoveel vestigingen die hebben besloten om met elkaar samen te werken in een vereniging. Wat in Nederland wordt ontwikkeld kan een blauwdruk worden voor Dress for Success Worldwide, voor de landen met een flink aantal vestigingen van Dress for Success.

In november heeft de voorzitter, Anne Bliet, deelgenomen aan de internationale conferentie in Charlotte (North Carolina). De conferentie heeft veel informatie opgeleverd over fondsenwerving, impactmeting, gebruik sociale media en samenwerking met het bedrijfsleven. De informatie is gedeeld met de winkels.

### 3. Winkels

Eind december waren acht Dress for Success winkels lid van de vereniging. Wij hebben helaas in de tweede helft van het jaar afscheid moeten nemen van Dress for Success Tilburg. Deze vestiging is eerst gesloten in afwachting van een oplossing voor de ontstane bestuurlijke situatie. Toen deze oplossing uitbleef hebben we Tilburg, tot onze spijt, geroyeerd als lid van de vereniging.

Per 1 januari 2016 is Dress for Success Almere lid geworden van de vereniging.

Eind 2015 hebben we Dress for Success Maastricht i.o. mogen verwelkomen als aspirant-lid. Zij zijn in afwachting van de licentietoekenning voor de opening van hun Dress for Success winkel begin 2016.

In 2015 hebben wij 20 aanvragen ontvangen voor nieuwe initiatieven die mogelijk kunnen leiden tot een nieuwe vestiging in Nederland. Daarvan zijn er vijftien direct afgewezen op grond van hun locatie (te dicht bij een bestaande vestiging) en/of een verzorgingsgebied (minder dan 100.000 inwoners). Drie initiatieven hebben alsnog afgezien van het indienen van een motivatie. Bij de twee motivaties die zijn ingediend, heeft het bestuur de initiatiefnemers toestemming gegeven een projectplan op te stellen. Dit wordt verwacht in de loop van 2016.

## **4. Interne organisatie**

### **4.1. Ontwikkelingen**

Het bestuur heeft in 2015 de ingezette lijn van het driejarenplan doorgezet. Bijna alle voorgenomen activiteiten zijn in 2015 uitgevoerd. De onderlinge contacten zijn verstevigd. Werkgroepen zijn aan de slag gegaan op het gebied van financiën, trainingen en sociale media. De nieuwe website [www.dressforsuccess.nl](http://www.dressforsuccess.nl) is gelanceerd.

Er is een basistrainingsprogramma vastgesteld waar volop gebruik van wordt gemaakt. Dit programma is bestemd voor zowel medewerkers van de winkels, als bestuursleden en coördinatoren.

Het op orde brengen van het registratiesysteem is een omvangrijke operatie gebleken die meer tijd neemt. In nauwe samenwerking met de Start Foundation bekijken wij hoe dit verder kan worden ingericht om een goede impactanalyse te kunnen maken. Naar wij nu verwachten zal dat in 2016 tot een resultaat leiden.

De statuten zijn met ondersteuning van Notariskantoor Groenveld en van Houdt gewijzigd en vastgesteld in de Algemene Ledenvergadering.

### **4.2. Coördinatorenoverleg**

De coördinatoren van de Dress for Success-winkels kwamen in 2015 twee maal bijeen. In deze vergaderingen wordt gesproken over de ontwikkelingen in de winkels, de belangen/ wensen van stakeholders en wordt informatie uit het landelijk bestuur gedeeld. Deze overleggen zijn een platform voor het delen van kennis en ervaring en zijn van toegevoegde waarde.

Tijdens de coördinatorenoverleggen is tijd ingeruimd voor een gezamenlijke training.

### **4.3. Algemene Ledenvergadering**

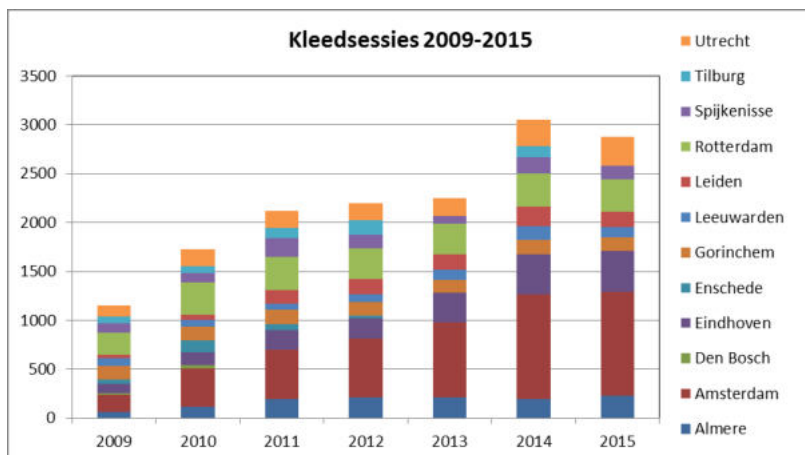
De Algemene Ledenvergadering is een goede mogelijkheid voor de besturen informatie uit te wisselen, kennis te delen en te spreken over de toekomstige ontwikkelingen van de organisatie. Naast alle verplichte onderwerpen zijn de belangrijkste besluiten, de wijziging van de statuten en het jaarplan 2016.

Naast deze twee ledenvergaderingen heeft een bijeenkomst Goed Bestuur van een Dress for Success winkel plaatsgevonden. Theo Schraven heeft deze bijeenkomst begeleid. Dit is goed bevallen en krijgt vervolg in 2016. Er is gebleken dat de behoefte om landelijk bijeen te komen met alle vrijwilligers in 2015 onvoldoende was om een bijeenkomst doorgang te laten vinden.

## 5. Resultaten

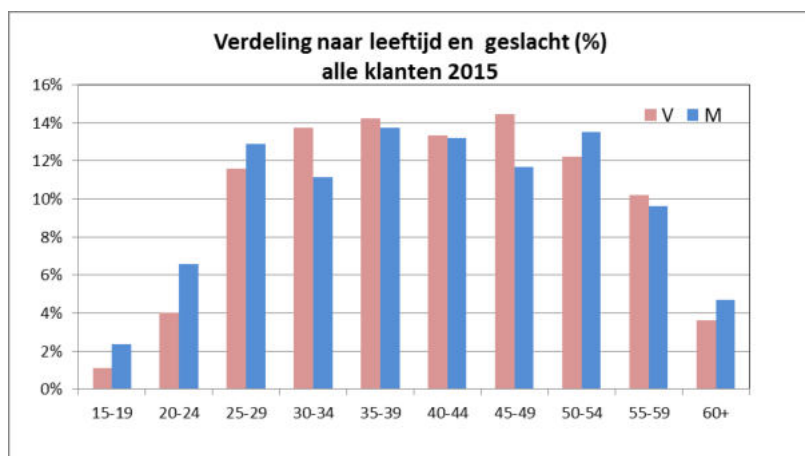
In voorbereiding is een uitgebreide rapportage 'Klanten en Resultaten 2015'. Deze zal gepubliceerd worden op onze internetsite [www.dressforsuccess.nl](http://www.dressforsuccess.nl). Aan deze rapportage zijn enkele grafieken en toelichtingen ontleend die een beeld geven van de in 2015 bereikte resultaten.

### 5.1. Aantal kleedsessies en klanten



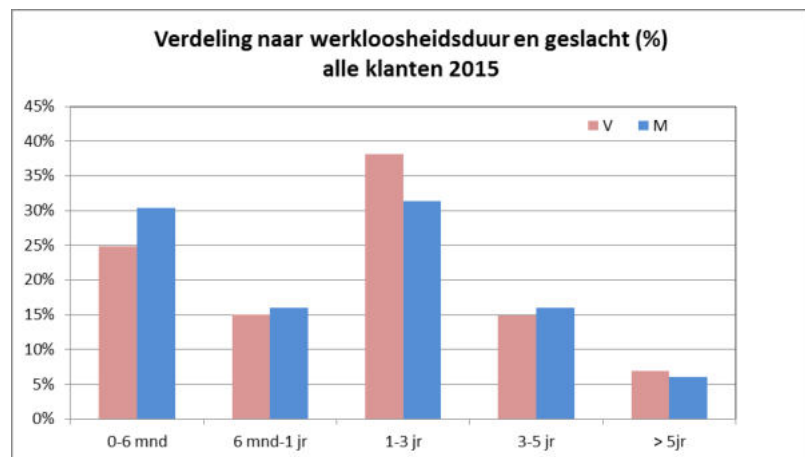
Het aantal kleedsessies is in de loop van de jaren gestegen naar circa 3.000. In 2015 kwam dit uit op 2.880, een kleine daling t.o.v. 2014, onder andere door het sluiten van de winkel in Tilburg. Deze kleedsessies hadden betrekking op 2.586 unieke klanten. Dat aantal is lager omdat klanten na een succesvolle sollicitatie terug mogen komen voor een tweede kleedsessie voor werkkleding.

### 5.2. Verdeling naar leeftijd en geslacht



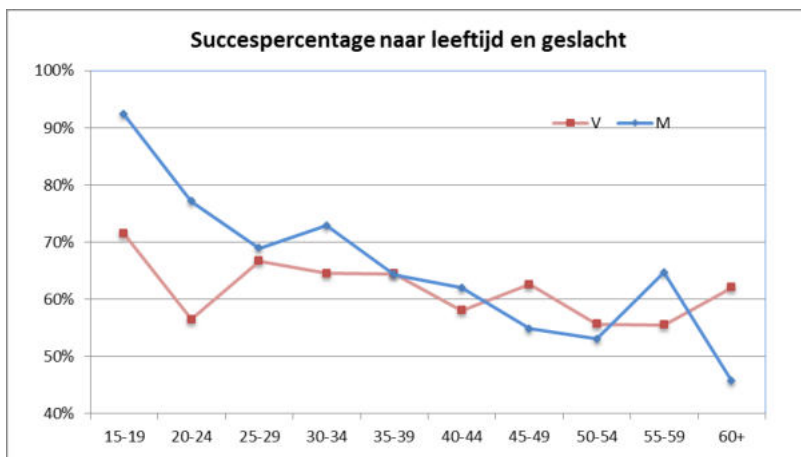
Van de klanten is 49 % vrouw en 51 % man. De gemiddelde leeftijd van de mannen is 40,7 jaar en die van de vrouwen 41,4 jaar. Rondom dit gemiddelde is er een brede spreiding. Ook de oudste leeftijdsgroepen, die in het algemeen minder succesvol zijn op de arbeidsmarkt, zijn goed vertegenwoordigd.

### 5.3. Verdeling naar werkloosheidsduur en geslacht



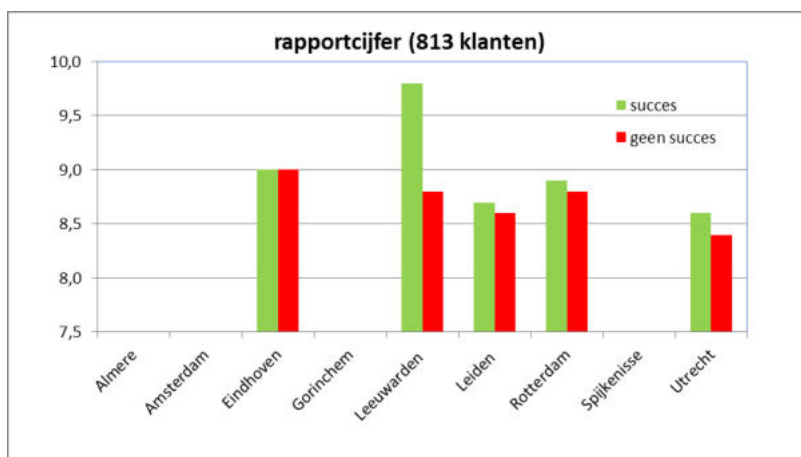
Het gaat hierbij om de periode dat de klant niet gewerkt heeft, ongeacht de soort uitkering of andere inkomstenbron. De man/vrouw verdeling laat geen opmerkelijke verschillen zien. Opvallend is dat veel klanten al lang tot heel lang zonder werk zitten; mensen die veelal moeilijk aan een baan kunnen komen.

### 5.4. Succes naar leeftijd en geslacht



Gemiddeld slaagt 64 % van de klanten bij de sollicitatie. Dat succespercentage daalt bij toenemende leeftijd bij mannen wat sterker dan bij vrouwen. Welbeschouwd gaat het vanaf 25 jaar om een beperkte daling: op één uitzondering na blijft het succespercentage boven 50 %. En zelfs bij die ene uitzondering – een kleine groep mannen boven de 60 - is het nog 46 %!

### 5.5. Het oordeel van de klant



Een aantal winkels vraagt de klanten rapportcijfers voor Dress for Success. Die zijn opvallend hoog: gemiddeld bijna 8,9. Slechts 33 klanten gaven een 7 of minder, waartegenover 200 keer een 10 of zelfs hoger (!) werd gegeven. De succesvolle klanten scoren niet veel hoger (gemiddeld ruim 8,9) dan de klanten zonder succes (ruim 8,7)



## 6. Financiën

### Resultatenrekening 2015

Lasten	Begroting 2015	Realisatie 2015	Realisatie t.o.v. begroting	
			absoluut	procent
Bureaumanager honorarium	€ 13.500	€ 15.188	€ 1.688	113%
Bureaumanager kantoor- en reiskosten	€ 2.500	€ 554	€ -1.946	22%
Trainingen (incl. reis- en verblijfkosten)	€ 12.000	€ 12.151	€ 151	101%
PR en Communicatie	€ 2.000	€ -	€ -2.000	0%
Vergaderkosten ALV, bestuur en werkgroepen	€ 1.500	€ 1.755	€ 255	117%
Bestuurskosten	€ 1.500	€ 2.906	€ 1.406	194%
Vrijwilligers(reis)kosten	€ 4.000	€ 2.038	€ -1.962	51%
Beheer en onderhoud website en automatisering	€ 2.500	€ 123	€ -2.377	5%
Bouw nieuwe website (t.l.v. reservering 2014)	€ 8.924	€ 10.441	€ 1.518	117%
Bank - en kantoorkosten	€ 500	€ 125	€ -375	25%
Licentie en bezoek Dfs WW	€ 1.100	€ 1.864	€ 764	169%
<b>Totaal lasten</b>	<b>€ 50.024</b>	<b>€ 47.147</b>	<b>€ -2.877</b>	<b>94%</b>
<b>Baten</b>	<b>Begroting 2015</b>	<b>Realisatie 2015</b>	<b>Realisatie t.o.v. begroting</b>	
			<b>absoluut</b>	<b>procent</b>
Sponsoring Start Foundation	€ 35.000	€ 35.000	€ -	100%
Reservering 2014 t.b.v. bouw nieuwe website	€ 8.924	€ 8.924	€ -	100%
Overige sponsors en donaties	€ 5.000	€ 476	€ -4.524	10%
Contributie winkels	€ 1.100	€ 800	€ -300	73%
Grant Dress for Success Worldwide	€ -	€ 13.530	€ 13.530	nvt
Rente 2015	€ -	€ 24	€ 24	nvt
<b>Totaal baten</b>	<b>€ 50.024</b>	<b>€ 58.754</b>	<b>€ 8.730</b>	<b>117%</b>
<b>Resultaat</b>	<b>€ -</b>	<b>€ 11.607</b>	<b>€ 11.607</b>	<b>nvt</b>

De resultatenrekening sluit met een resultaat van € 11.607 terwijl van een sluitende begroting werd uitgegaan. Naast diverse verschillen bij overige begrotingsposten is de belangrijkste oorzaak daarvan dat de medio 2015 toegezegde Grant van \$ 15.000 van Dress for Success Worldwide, door administratieve oorzaken pas in januari 2016 werd ontvangen. Dientengevolge zijn ten laste van de Grant in 2015 geen uitgaven gedaan. Op advies van de accountant is, gezien de hardheid van de toezegging, de Grant verantwoord in de jaarrekening 2015.

De Algemene Ledenvergadering van november 2015 stemde in met het voorstel van het bestuur om van de Grant een bestemmingsreserve te vormen, het Ontwikkelingsfonds Dress for Success Nederland genaamd. Bij de resultaatbestemming 2015 is dit doorgevoerd, zie het rapport van de accountant.

Afgezien van deze Grant vertoont de resultatenrekening een tekort van € 1.923, dat ten laste komt van het Stichtingsvermogen van € 8.460.

Voort het overige wordt verwezen naar het rapport van de accountant.

## 7. Partners en sponsors

Voor Dress for Success zijn sponsors en donateurs van groot belang. Het is heel plezierig te zien dat wij soms worden uitgekozen als goed doel en zetten ons ervoor in deze relaties te bestendigen en voor meer jaren aan te gaan. Diverse partners en sponsors doneren op lokaal niveau. Hieronder vindt u de organisaties die landelijk Dress for Success een goed hart toe dragen. De donaties en giften in kleding en goederen worden verdeeld onder de winkels.

### **Start Foundation**

De Start Foundation heeft voor 2015 zijn ondersteuning verlengd op basis van de behaalde resultaten in 2014. De samenwerking ten aanzien van het zoeken naar een goed registratiesysteem met daarbij een goede impactmeting is voortgezet.

### **Accenture**

De samenwerking met Accenture in relatie tot het registratiesysteem is in de loop van het jaar beëindigd. Het is jammer dat de inzet van Accenture niet het resultaat voor de Dress for Success winkels heeft gegeven dat ervan verwacht was bij de start van het project.

### **Claudia Sträter en Espresso**

De contacten zijn in 2015 verstevigd en hebben geresulteerd in een mooie kledingdonatie. De mooie dameskleding hebben alle winkels kunnen afhalen in de vestiging Amsterdam.

### **Cisco**

De contacten met Cisco zijn gestopt na een ingrijpende reorganisatie van Cisco. Het project intranet voor de winkels is daardoor niet uitgevoerd.

### **Flantua**

Flantua Accountants en Adviseurs uit Utrecht ondersteunt Dress for Success Nederland met sponsoring in natura. Het kantoor heeft wederom voor 2015 bij onze jaarrekening een samenstellingsverklaring opgesteld.

### **Groenveld en van Houdt**

Notariskantoor Groenveld en van Houdt te Barendrecht heeft ons begeleid bij de wijziging van de statuten en deze voor ons gepasseerd.

### **Pure for You**

Deze groothandel in sjaals en andere accessoires met zijn voorjaarsactie sjaals gedoneerd aan Dress for Success. De sjaals die wij ontvingen zijn verdeeld bij het coördinatorenoverleg. Een welkome aanvulling op de kleding in de winkels.

### **Winterjassen**

Het is het eerste jaar dat wij een gift van Winterjassen.com hebben mogen ontvangen.

### **YouBeDo**

Deze internet boekwinkel met ook een fysieke vestiging heeft Dress for Success opgenomen in zijn goede doelen. Wij hebben in 2015 een bijdrage mogen ontvangen van klanten die Dress for Success hebben uitgekozen als goed doel.

### **Zumpolle Advocaten**

Mr. Drs. M.R.A. Rutte van advocatenkantoor Zumpolle te Utrecht is beschikbaar voor juridisch advies voor alle Dress for Success vestigingen en -Nederland.

### **Particuliere giften**

Ook mocht Dress for Success verschillende giften van particulieren ontvangen. Elke bijdrage draagt bij aan het realiseren van de missie van Dress for Success.

Wij danken al onze partners en sponsors voor hun bijdragen en de prettige samenwerking in het afgelopen jaar.

## 8. Communicatie en PR

Met betrekking tot communicatie zijn in 2015 belangrijke resultaten geboekt. De website is gelanceerd, er zijn accounts op twitter en facebook geopend, en er is een algemeen communicatieplan vastgesteld.

De website en het gebruik van de sociale media vormen een belangrijk gezicht naar buiten en dragen bij aan het vergroten van de zichtbaarheid en naamsbekendheid van Dress for Success. Inmiddels is al gebleken dat diverse potentiële samenwerkingspartners ons op deze manier weten te vinden.

In het communicatieplan worden, naast het formuleren van onze kernboodschap, diverse communicatiemiddelen benoemd, en is een jaarkalender opgenomen.

## 9. Bestuurssamenstelling

Bestuurssamenstelling per 1 januari 2015:

- Anne Bliet (voorzitter)
- Marjan van Kasteren (secretaris)
- Edo Jongejan (penningmeester)
- Bart Beek (lid)
- Jellie Tiemersma (lid)

Bestuurssamenstelling per 31 december 2015:

- Anne Bliet (voorzitter)
- Josje Bootsma (secretaris)
- Edo Jongejan (penningmeester)
- Bart beek (lid)

Jellie Tiemersma heeft in maart afscheid genomen van het bestuur en Marjan van Kasteren begin december.

Josje Bootsma is per 29 oktober benoemd tot bestuurslid, en per 3 december tot secretaris.

## 10. Tot slot

Het bestuur kijkt met tevredenheid terug op het afgelopen jaar, waarin goede vooruitgang en mooie resultaten zijn geboekt. De overzichten van de klantgegevens in hoofdstuk 5 geven positieve resultaten weer, zowel t.a.v. het succespercentage in het vinden van een baan ( 64% van alle klanten), als de waardering van de klant: rapportcijfer 8,9!

Het komend jaar zullen we verder investeren in het ontwikkelen van een adequaat en uniform registratiesysteem. Tevens zullen we, samen met de winkels, een inhoudelijke analyse maken van de gegevens uit het rapport 'Klanten en resultaten 2015', en bespreken welke conclusies deze hebben voor onze koers de komende jaren.

Voor 2016 en 2017 zal de rol, maar ook de mogelijkheden, van de inzet van social media extra aandacht krijgen. Vanuit Dress for Success NL zullen wij, ten behoeve van het vergroten van de naamsbekendheid, alle (gratis) middelen gaan inzetten binnen Google en social media. Wij zullen hierbij ondersteuning en hulpmiddelen aanbieden aan de winkels.