JAARVERSLAG 2020

DRESS FOR SUCCESS ROTTERDAM



Dress for Success Rotterdam Rijnhoutplein 4 3014 TZ Rotterdam
E rotterdam@dressforsuccess.org
KvK 244 90 333
IBAN NL 74 RABO 0126 1058 04

VOORWOORD

We begonnen 2020 vol energie en ambitie; met veel vertrouwen keken we uit naar wat het jaar ons zou brengen, nieuwe kansen en mogelijkheden.

In maart sloeg de coronacrisis toe en ook Dress for Success Rotterdam werd hard getroffen. Net als voor veel organisaties is het een hectisch en bijzonder lastig jaar geweest. Toch kunnen we ook terugkijken op het goede dat de crisis voort heeft gebracht en de nieuwe samenwerkingen en waardevolle relaties die zijn ontstaan.

Onze ambitie om in 2020 nieuwe concepten te introduceren en ons bereik te vergroten heeft een onverwachte, enorme vlucht genomen. We zochten onze weg in de nieuwe 1,5 meter samenleving, en vonden creatieve manieren om onze klanten -fysiek en online- te ondersteunen. We konden zo de waardevolle rol die Dress for Success heeft in de bestrijding van armoede blijven aanbieden. Tot tweemaal toe hebben we voor een langere periode onze vestiging moeten sluiten en hebben we ons gestort op hetgeen we onze klanten wél konden bieden en hoe we -ondanks - het verschil konden maken voor onze klanten; van het aanbieden van kledingpakketten op maat tot online workshops.

Niettemin heeft de coronacrisis een enorm effect op onze prestaties in 2020 gehad, ondanks alle inzet en creativiteit van onze medewerkers, vrijwilligers en bestuursleden.
Ik ben trots op het doorzettingsvermogen van ons team en ook dankbaar voor het vertrouwen van onze klanten, partners, relaties, partners, relaties en – niet in de laatste plaats – onze subsidieverstrekker.

Het jaar draaide om verandering; onze relatiemanager Dorinda van Marrewijk nam in de zomer afscheid van Dress zodat ze zich vol op haar bedrijf kon storten. Natuurlijk wensen we haal alle succes hierbij. Haar rol is in oktober voortvarend opgepakt door Maryse Bliek, die binnen no time was ingewerkt en inmiddels een hecht team vormt met onze winkelmanager Nettie Immink.

Ook het bestuur onderging een enorme verandering. Een bijzonder woord van dank is voor Marie Louise de Bot, die na jaren van waardevolle inzet afscheid nam als voorzitter, omdat haar bestuurslidmaatschap na twee volle termijnen afliep. Wat een geweldige prestatie! Met plezier heb ik de voorzittersrol van haar overgenomen. Hetgeen overigens alleen maar mogelijk was door de enorme voortvarendheid waarmee ons nieuwe bestuurslid Sandra de Jong de rol van secretaris van mij heeft overgenomen.
Helaas namen we ook afscheid van Maj-Britt van Raalte, voor wie het, vanwege de coronacrisis, onmogelijk bleek om een fulltime baan in een ziekenhuis te combineren met een bestuursfunctie en van Muzaffer Yukzekyildiz, die zich vanaf 2017 op fantastische wijze heeft ingezet als bestuurslid voor Dress for Success Rotterdam. Dank allebei voor jullie zeer gewaardeerde bijdrage aan onze stichting. We zijn bijzonder blij dat we enthousiaste opvolgers gevonden in Sjoukje Boersma en Jasper Bernard.

Kortom, we zijn klaar voor 2021; laten we vooral vooruitkijken met elkaar.



Melany van Twuijver
Bestuursvoorzitter Dress for Success Rotterdam

WAAR WIJ VOOR STAAN

Onze missie is dat wij bouwen aan het zelfvertrouwen van mensen met een minimuminkomen op weg naar duurzame economische zelfstandigheid. Al onze activiteiten zijn gericht op het bevorderen van zelfvertrouwen en presentatievaardigheden van mensen die het moeilijk hebben op de arbeidsmarkt.
Ook mensen die vanuit een (financiële) achterstandsituatie een eigen bedrijf starten of in aanmerking willen komen voor een stage-, vrijwilligers- of opleidingsplek kunnen onder voorwaarden terecht bij Dress for Success Rotterdam.

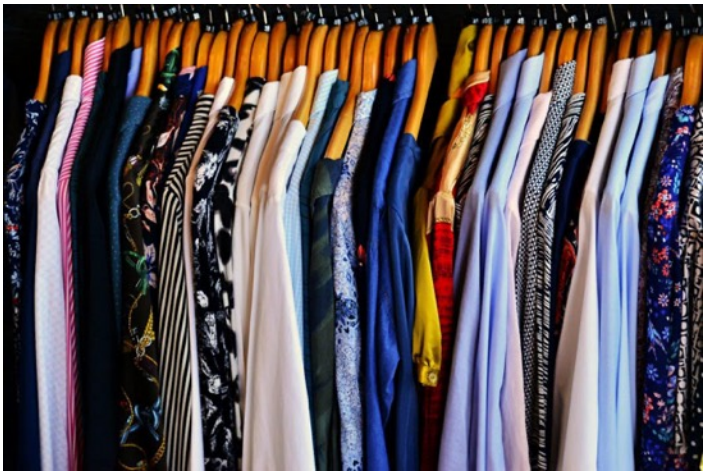
Dress for Success is een vrijwilligersorganisatie die mensen adviseert over hun persoonlijke presentatie, uitstraling en kleding. Kleren maken de mens en door mensen te laten ervaren hoe ze er goed uit kunnen zien, stijgt het zelfvertrouwen zienderogen. We geven iemand de kans om een betere versie van zichzelf te laten zien tijdens een sollicitatie- of acquisitiegesprek.

We geven presentatieadvies in de vorm van individuele kleedsessies en workshops. We stellen volledige sets kleding beschikbaar. De eerste indruk is vaak doorslaggevend in een sollicitatiegesprek en ons werk draagt daaraan bij. Als iemand wordt aangenomen, geven we nog een set kleding cadeau. We dragen bij aan een inclusieve arbeidsmarkt, waar iedereen (vrijwilligers-)werk of een opdracht kan vinden, ongeacht afkomst, sekse of opleiding.

Om dit te bereiken werken we samen binnen een netwerk bestaande uit klanten, vrijwilligers, bedrijven en instellingen die onze missie onderschrijven en hier vanuit hun eigen invalshoek aan bijdragen. Ook jobcoaches, mbo-scholen, welzijnsorganisaties, sociale diensten en onze (ex) klanten zijn hierbij natuurlijk van groot belang. Daarnaast zijn we voortdurend bezig met het versterken en uitbreiden van ons netwerk.

Binnen een keten van organisaties zijn wij de expert op het gebied van het versterken van zelfvertrouwen, persoonlijke presentatie, uitstraling en kleding. We informeren onze partners en stakeholders over ontwikkelingen op het gebied van solliciteren en sollicitatiekleding. We spelen in op de behoeften van organisaties die op zoek zijn naar personeel, stagiaires, zelfstandigen of vrijwilligers.

De kleding die in de winkel van Dress for Success wordt aangeboden komt voort uit donaties door winkels en particulieren. Overtollige kleding wordt voor hergebruik overgedragen aan andere organisaties. Hierdoor dragen wij bij aan een circulaire economie.



ACTIVITEITEN 2020

2020 was door de coronacrisis een bijzonder hectisch jaar voor Dress for Success Rotterdam. Wij zijn als organisatie net als zo velen hard getroffen door de gevolgen van het coronavirus. Dit geldt zowel voor onze activiteiten in de winkel als onze workshops.

Halverwege maart 2020 hebben we conform de richtlijnen van het RIVM helaas onze winkel moeten sluiten, omdat het niet mogelijk was om 1,5 meter afstand te houden in de winkel. Ook konden onze workshops geen doorgang vinden en werden alle banenbeurzen geannuleerd. Vervolgens hebben we de inrichting van onze winkel aangepast aan de 1,5 meter richtlijn, een protocol ontwikkeld voor de manier waarop wij onze klanten kunnen helpen en was met ingang van 1 juni 2020 de winkel weer 'voorzichtig' open voor kleedsessies. Helaas hebben we half december 2020 vanwege de lock-down de deuren van onze winkel opnieuw moeten sluiten.

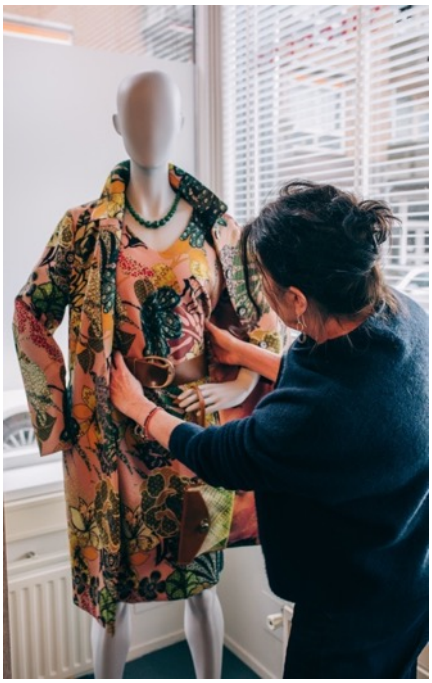
Aangezien we voorzagen dat de coronacrisis de armoede in Rotterdam zou doen stijgen, maar ook het aanbod van kleding, zijn we als Dress for Success een aantal initiatieven gestart. Zo hebben we de handen ineengeslagen met vrouwenopvang Arosa door het verstrekken van kledingsets op structurele basis voor cliënten van deze stichting. Samen met de Voedselbank hebben we een programma ontwikkeld waarbij mensen voor een bijzonder moment zoals een sollicitatie, diploma-uitreiking, begrafenis etc. een kledingpakket mochten ontvangen.

Het aantal keren dat we mensen adviseerden en kleedden in de winkel was 161. Daarnaast zijn er 33 kledingpakketten uitgereikt en hebben we 18 mensen bereikt via mini workshops. Dit betrof 182 individuele personen; in totaal 212 kleedsessies. Als een sollicitatiegesprek succesvol was, hebben we klanten een tweede kleedsessie aangeboden. Zo kan iemand zijn (werk)garderobe verder aanvullen.

Met onze workshops hebben we 135 mensen bereikt. We hebben in 2020 10 (mini)workshops verzorgd in de winkel of bij opdrachtgevers. Helaas vonden onze workshops door de 1,5 meter maatregelen na 1 april 2020 geen doorgang. Ondanks dat we in de loop van het jaar vervangende, betaalde ruimte vonden waar we onze deelnemers op een veilige manier konden ontvangen, bleef de vraag naar workshops uit.

Het behaalde resultaat is daarmee minder dan de 600 klantcontacten die we nastreefden en ook minder dan de capaciteit die we hebben. Ondanks het feit dat we online ingezet hebben om de werkafspraken met onze partners te intensiveren, bleef het aantal doorverwijzingen achter. Uiteraard was het voor onze verwijzers ook een enorme uitdaging om in een tijd van fysieke afstand de werkzoekenden te bereiken en motiveren. En van de zich zo positief ontwikkelende arbeidsmarkt bleef helaas niet veel meer over. Als het aantal vacatures daalt, daalt het aantal sollicitatiegesprekken, en is er helaas minder vraag naar kleedsessies.

SUCCES EN WAARDERING DOOR KLANTEN



We houden contact met onze klanten door hen na een kleedsessie te bellen. Klanten geven ons waardevolle feedback en geven aan of hun sollicitatie geslaagd is. Onze klanten gaven ons dit jaar een rapportcijfer van 9,1 gemiddeld.

We hebben 212 kleedsessies verzorgd, inclusief 2e kleedsessies, 33 kledingpakketten op maat en 18 deelnemers een miniworkshop gegeven. De deelnemers aan de miniworkshops ontvingen aansluitend tevens een kleedsessie.

Alle klanten (182) zijn door ons na gebeld en we hebben 145 klanten telefonisch kunnen bevragen. 84% van de ondervraagden heeft aangegeven succesvol te zijn geslaagd bij het vinden van een betaalde baan, vrijwilligerswerk, werkervaringsplaats of stage, na hun bezoek aan Dress for Success.

Onze medewerkers en vrijwilligers zetten zich met veel toewijding in voor onze klanten. Ze ervaren het contact met de klant en het samen zoeken naar een mooie outfit als heel bijzonder en krijgen vaak zeer positieve reacties. Een kleine greep uit de commentaren die we hebben ontvangen van onze klanten:

- "Ik vond mijn kledingpakket prachtig. Bedankt!"
- "Een tijdje terug ben ik bij jullie geweest voor een kleedsessie. Ik heb geen budget en toen ik gekleed werd voelde ik mijn waarde echt weer. Ik voelde mij luxe."
- "Echt een verassing, zo'n leuk pakket!"
- "Jullie zijn erg leuk en gezellig. Ik voelde me op mijn gemak bij jullie."
- "Ik had niet verwacht dat ik er ooit nog zo goed uit zou kunnen zien. Hopelijk vind ik snel een betaalde baan."
- "Ik kon thuis wel huilen. Ik voel mij weer wat waard. Ik ben er heel blij mee en dankbaar."

VRIJWILLIGE MEDEWERKERS

Dat 2020 een bijzonder jaar was, had ook zijn invloed op de vrijwilligers van Dress for Success. We hebben een enthousiaste club vrijwilligers die zich voor de volle honderd procent inzet. Als adviseur in de winkel, voor administratie en het nabellen van klanten, voor het geven van workshops en voor het stylen van de winkel. Vrijwilligers hebben zich, naast hun vaste activiteiten als Dress-adviseur, ingezet voor het bijhouden van onze Facebookpagina, het plaatsen van posts op LinkedIn en het registreren en nabellen van de klanten voor het registratiesysteem.



In totaal waren er in 2020 twintig vrijwilligers actief bij Dress for Success. Met een bezetting van twee vrijwilligers per dagdeel en een openstelling van 7 dagdelen per week, betekende dit dat we in 2020 genoeg vrijwilligers hadden.

In de loop van het jaar zijn vier vrijwilligers gestopt om verschillende redenen. Drie vrijwilligers kwamen niet naar de winkel in verband met gezondheidsrisico's, maar zijn nog steeds betrokken. Er zijn negen nieuwe vrijwilligers gestart in 2020.

Verschillende gemeenschappelijke activiteiten konden niet doorgaan doordat de RIVM- regels dat niet toestonden. Het teamoverleg heeft één keer plaats gevonden via MS Teams. De nieuwe vrijwilligers hebben digitaal een workshop gekregen. We hebben helaas niet de gebruikelijke "zomerborrel" kunnen organiseren. Ook het afscheid nemen van de relatiemanager en enkele vrijwilligers kon helaas niet doorgaan. De feestelijke kledingopruiming(en) die in 2020 gepland stonden zijn helaas ook niet doorgegaan. De winkel bleek hiervoor te klein.

Wij blijven ons team versterken met talent om ook de komende jaren onze ambities waar te kunnen maken. Variatie in het vrijwilligersbestand creëren is de verantwoordelijkheid van de winkelmanager. Het aanbrengen van variatie in het vrijwilligerswerk, het benoemen van adviseurs en het werven van vrijwilligers speciaal voor presentaties en workshops hebben een positief effect en maakt Dress for Success voor nog meer mensen aantrekkelijk. Daarbij staat Dress for Success open voor stagiaires die ervaring op doen in het kader van een re-integratietraject. We streven immers naar talentontwikkeling op ieder niveau.

SAMENWERKING

Begin 2020 bevonden we ons in een aantrekkende arbeidsmarkt en gingen we vooral uit van een groeiende tweedeling op de arbeidsmarkt, niet wetende wat ons in maart van dit jaar te wachten stond. De inzet van onze relatie- en winkelmanager lag op het meer focus aanbrengen binnen onze doelgroep en het intensiveren van de samenwerking met de verwijzers bij de gemeente Rotterdam.

Ondanks de veranderingen die de coronacrisis teweeg bracht, werkten de relatie- en winkelmanager onverminderd hard door. In allerijl brachten ze in kaart hoe ze onze klanten alsnog goed konden bereiken, zowel on- als offline, om iedereen zo goed mogelijk van dienst te kunnen blijven zijn. We zagen immers al snel in dat veel mensen hun baan niet alleen kwijt zouden raken als gevolg van de crisis; maar ook dat het doorverwijzen van klanten zou worden bemoeilijkt door het thuiswerken van de verwijzers, werkgevers etc. Veel moest ineens online en dat vormde een enorme uitdaging, zeker ook voor onze doelgroep die zich niet zonder meer online bevindt. Het met regelmaat moeten sluiten van onze winkel maakte het er vervolgens niet eenvoudiger op.

Zoals gezegd lag in 2020 de focus ook op de samenwerking met de gemeente Rotterdam en met andere partijen in de stad die actief zijn op het gebied van arbeidsbemiddeling en armoedebestrijding. We hebben in 2020 actief samengewerkt met diverse onderdelen van de gemeente Rotterdam, waaronder Prestatie010, maar ook met de Voedselbank, stichting Arosa, Veerkrachtig BoTu 2028, Quiet en diverse kleinere maar zeer waardevolle partijen in het werkveld. De partijen waarmee Dress for Success samenwerkt zien de meerwaarde en de kracht van een kleedsessie bij en het advies door Dress for Success. Al deze partijen krijgen van de kandidaten een positieve terugkoppeling na een kleedsessie bij Dress for Success.

De samenwerking met het Zadkine College hebben we verder vormgegeven en verkenden we tevens mogelijkheid voor het geven van een kappers-, schoonheids- en/of make-up behandeling door leerlingen van het College. Klanten kunnen na een kleedsessie op afspraak gratis terecht bij het Zadkine voor een behandeling naar wens. Hiermee gaan we in 2021 van start.

Mede vanwege de opruimwoede in de crisis hebben veel kleding ontvangen van particulieren. Ook hebben we veel mooie kleding gedoneerd gekregen van retail bedrijven zoals Oger, Anneloes, Joline Jolink, Van Gils, Gigi Tof Kralingen en Mascolori.

MARKETING, COMMUNICATIE EN RELATIEMANAGEMENT

Voor onze marketingcommunicatie en relatiemanagement stond 2020 in het teken van het aanbrengen van een hernieuwde focus, met als doel het verder intensiveren van het contact met onze doelgroepen en het verhogen van onze zichtbaarheid op onder meer social media, zoals LinkedIn, Facebook en Instagram. De uitingen op social media zijn vooral gericht op het bereiken van onze klanten, maar uiteraard ook bedoeld om de attentiewaarde van Dress for Success te verhogen bij onze verwijzers en ze stimuleren klanten te attenderen op en door te sturen naar Dress for Success.

Ons relatiemanagement is gericht op het enerzijds versterken van een duurzame relatie met de verwijzers bij de gemeente Rotterdam en aanverwante Rotterdamse organisaties en het verder bouwen aan en uitbreiden van ons netwerk van verwijzers.

Vanaf maart stond als gevolg van de coronacrisis het digitaliseren van ons aanbod onverwacht op de agenda, doordat de winkel langere tijd beperkt geopend of geheel gesloten was. Onze verwijzers werkten van de een op andere dag geheel vanuit huis en verliep het contact via de digitale weg. Echter, onze klanten en vrijwilligers bevonden zich niet zonder meer online, waardoor ons digitale aanbod vooralsnog langzaam op gang kwam.

Vanzelfsprekend zaten we niet bij de pakken neer en hebben we een aantal concrete activiteiten ontplooid. Een aantal voorbeelden:

- Vanaf maart 2020 hebben we duidelijke communicatie rondom de coronamaatregelen opgezet, die we steeds aan de situatie aanpassen.

- In april zijn we gestart met kledingpakketten op maat voor Stichting Arosa, Quiet en de Voedselbank. Deze nieuwe dienstverlening nam in juni een vlucht en zullen we in 2021 zeker voortzetten.

- Op 5 september organiseerde de Leeszaal met meerdere organisaties in het Oude Westen een Plein Festival. Dress for Success deed hieraan mee door een modeshow te geven. Zo lieten wij ons concept zien, en kregen werkzoekenden uit de wijk een goed beeld van hetgeen Dress for Success voor ze kan betekenen. De belangstelling was groot. De bezoekers van het festival mochten een set kleding uit het rek kiezen, die de modellen vervolgens showden. Dit zorgde voor een leuke interactie en een versterking van de band met de wijk waar onze winkel zich bevindt.

- Op 10 november, op Nationale Sollicitatie Dag, hebben we in samenwerking met De Sollicitatiedokter een Webinar 'Trek succes aan' verzorgd. Hiermee bereikten we 100 werkzoekenden en gaven we advies aangaande persoonlijke presentatie bij een sollicitatiegesprek.

- TV Rijnmond heeft op 10 november bij Dress for Success Rotterdam in de winkel een film, een radio interview en een artikel voor hun website gemaakt. Dit is op 12 november online gegaan. De film laat naast een kleedsessie ook het samenstellen van de kledingpakketten voor Stichting Arosa zien. De film zetten we sindsdien ook in naar klanten en verwijzers, omdat het de werkwijze van Dress for Success goed in beeld brengt en duidelijk wordt wat Dress for Success voor een klant kan betekenen.

- Fashionchick heeft in november een veiling gehouden van kleding van bekende Nederlanders. Veel BN-ers hebben hier enthousiast aan meegewerkt en het heeft

veel publiciteit opgeleverd. De opbrengst van deze actie kwam ten goede aan Dress for Success.

- In november is Birgit Donker, directeur Nederlands Fotomuseum te Rotterdam, ambassadeur geworden voor Dress for Success Rotterdam. Birgit heeft grote affiniteit met onze doelstelling en een passie voor kleding. Birgit zal gevraagd en ongevraagd Dress for Success onder de aandacht brengen. Voor 2021 staat een bijzondere actie met Birgit op de planning.

- De Bijenkorf heeft in december een landelijke inzamelingsactie gehouden. Iedereen mocht feestkleding, die ze zelf niet meer dragen, naar de Bijenkorf brengen. De feestkleding werd vervolgens gedoneerd aan diverse Dress for Success vestigingen, waaronder Rotterdam. De actie heeft beide partijen veel publiciteit opgeleverd.

- Gedurende het jaar hebben we van veel mooie merken donaties ontvangen. Hier hebben we de publiciteit mee gezocht op social media; het breed uitgemeten op al onze kanalen om onze bekendheid te vergroten en onze relaties te bedanken. Merken als Van Gils (waarvan een fantastische fotoshoot in de winkel is gemaakt op 8 november), Mascolori, NAN, Studio Anneloes en Oger trekken veel aandacht en laten zien dat we daadwerkelijk beschikken over kleding van een goede kwaliteit. Dit trekt klanten aan en verlaagt de drempel.

- Van Maasmond bv, een organisatie die ons een warm hart toedraagt, ontvingen we in de vorm sponsoring een nieuwe vloer voor de winkel. Samen hebben we in 2020 een film gemaakt van de winkel en deze op social media geplaatst. Ook dit heeft veel publiciteit gegenereerd.

- Al in het eerste kwartaal van 2020 hebben we alle teksten voor de oude website herschreven. Dit bleek een goede voorbereiding voor de nieuwe website, die begin 2021 online gaat en meer mogelijkheden biedt, zoals het plaatsen van filmpjes en blogs. Ook is het voor kandidaten en donateurs eenvoudiger om via de nieuwe website contact op te nemen en een afspraak te maken. Bezoekers van onze website krijgen een goede indruk van de werkwijze van Dress for Success.

We hebben goede resultaten met bovenstaande activiteiten geboekt. Op LinkedIn hebben we inmiddels 672 volgers, en op Facebook 640. Op Instagram zijn we gestart in februari 2020 met een Dress for Success Rotterdam account en hebben we inmiddels 161 volgers gegenereerd en 35 berichten geplaatst. Het aantal likes gaat voor alle social media kanalen gestaag omhoog.

De home pagina van de website werd in 2020 5.839 keer bekeken. Gemiddeld werd de homepagina Rotterdam 487 keer per maand weergegeven. Gebruikers uit het buitenland waren goed voor slechts 163 (2,8 %) van de 5.839 weergaven van homepagina Rotterdam. Van de gebruikers uit Nederland was het overgrote deel (81 %) afkomstig uit Zuid-Holland. Rotterdam voert de lijst aan als we kijken naar de woonplaats van de gebruikers. Van de 5.839 paginaweergaven komen er 4.329 (74 %) voor rekening van gebruikers die de pagina hebben gevonden via Google. Daarna gaat het om kleine groepen: direct 17 %, Bing 1,8 %, LinkedIn 1,4 %. De 75 overige manieren vertegenwoordigen elk minder dan 1 %.


Weergaven pagina Rotterdam 2020
900
800
700
600
500
400
300
200
100
0
jan
feb
mrt
apr
mei
jun
jul
aug
sep
okt
nov
dec

VERANTWOORDING VAN HET BESTUUR

We zijn 2020 ingegaan met een kernteam van twee medewerkers; een winkelmanager (Nettie Immink) en een relatiemanager (Dorinda van Marrewijk). Gedurende het jaar heeft onze relatiemanager besloten haar arbeidscontract te beëindigen en zich te richten op haar eigen bedrijf. Na een succesvolle werving is op 1 oktober Maryse Bliek als nieuwe relatiemanager gestart.



Marie Louise de Bot was 8 jaar bestuurslid waarvan de laatste twee jaar voorzitter van Dress for Success Rotterdam. Zij heeft zich twee termijnen met veel passie en energie ingezet voor onze stichting. In mei heeft Melany van Twuijver, die een aantal jaren secretaris was, de rol van voorzitter overgenomen en is Sandra de Jong gestart als nieuwe secretaris.

Helaas hebben Maj-Britt van Raalte (bestuurslid voor de portefeuille relatiemanagement en fondsenwerving) en Muzaffer Yüksekyildiz (bestuurslid HR) in 2020 afscheid van ons genomen. Gelukkig zijn beiden na een succesvol wervingstraject vervangen door twee nieuwe bestuursleden.

Per 1 januari 2021 bestaat het bestuur uit zes leden:

- Melany van Twuijver – Voorzitter
- Caroline Zegers – Penningmeester
- Jasper Bernard – Relatiemanagement en fondsenwerving
- Fleur Kleinsmit – Marketing en communicatie
- Sjoukje Boersma – HR
- Sandra de Jong – Secretaris

Het bestuur vergaderde in 2020 vijftien keer, waarvan één bijeenkomst over de evaluatie van het eigen functioneren. Door de coronacrisis vond slechts één fysieke bijeenkomst met bestuur, medewerkers en vrijwilligers plaats.

2020 FINANCIEEL

Het jaar 2020 is met een negatief resultaat van €2.844,- afgesloten. Dit resultaat is aan de algemene reserve onttrokken. De algemene reserve wordt ingezet om kosten te bestrijden waarvoor geen subsidie of giften worden ontvangen.

Ook het afgelopen jaar was de belangrijkste bijdrage in onze baten afkomstig van de gemeente Rotterdam. Daarnaast hebben we een bedrag van €766,- mogen ontvangen van fondsen en particulieren om specifieke kosten te dekken in verband met nieuwe activiteiten of noodzakelijke aankopen. Ook hebben we bijdragen in natura mogen ontvangen. Deze zijn niet meegenomen in de financiële resultaatsbepaling.

Dit jaar zijn nauwelijks extra inkomsten van events en workshops. Daar tegenover staat dat de extra kosten van professionals (ZZP'ers) die deze workshops verzorgen ook beperkt waren. Deze professionals, die gediplomeerd zijn op het gebied van imago/kleur- en/of stylingadvies, rekenen hiervoor een gereduceerd (en dus niet commercieel) tarief.

Behalve twee betaalde krachten die ieder 24 uur per week werkten in 2020, draaide Dress for Success Rotterdam op vrijwilligers (inclusief het bestuur). Door het vertrek van relatiemanager gedurende het jaar en het niet aansluitend opvullen van de vacature zijn de personeelskosten lager dan begroot.

Zie voor de financiële cijfers de jaarrekening 2020 van de Stichting Dress for Success Rotterdam.

DRESS FOR SUCCESS NEDERLAND EN DRESS FOR SUCCESS WORLDWIDE

Dress for Success Rotterdam is lid van de Vereniging Dress for Success Nederland (hierna: Vereniging Dress NL). De licentie voor het voeren van de naam en formule van Dress for Success wordt momenteel aan tien vestigingen in Nederland verleend via Vereniging Dress NL. Wij dragen jaarlijks contributie af aan de Vereniging Dress NL en krijgen daar ondersteuning op het gebied van PR, automatisering, opleiding, fondsenwerving en coördinatie van de vestigingsactiviteiten voor terug.

Aan Dress for Success Worldwide is verantwoording afgelegd door invulling van een jaarlijkse survey. Door het overleggen van de vereiste documenten hebben we voldaan aan de Standards of Accountability.

VOORUITBLIK 2021

Voor 2021 zouden we normaal gesproken ons voornemen om de ingeslagen weg voort te zetten en met veel energie doorpakken. Helaas is 2021 gestart zoals 2020 is geëindigd, met een lockdown en bleef de winkel dicht. Onze missie en ons bestaansrecht zijn nog nooit zo essentieel geweest, maar we worden aan alle kanten beperkt door de coronamaatregelen. We bevinden ons midden in een crisis van nog onbekende omgang, waardoor van *normaal* geen sprake is.

Na voldoende vaccinatiegraad en het afbouwen van de steunmaatregelen van de overheid, zullen de gevolgen van de coronacrisis steeds duidelijker worden. Het aantal vacatures zal dalen en het aantal aanvragen voor uitkeringen en steunmaatregelen stijgen. De verwachting is dat er grote verschuivingen in de werkgelegenheid zullen plaatsvinden en dat de coronacrisis de arbeidsmarkt blijvend en ingrijpend zal veranderen. Hopelijk zal een herstel in de economische situatie in de tweede helft van het jaar leiden tot een veel grotere vraag naar kleedsessies.

Ondanks alles gaan we onverminderd en enthousiast door met waar we goed in zijn. We geven onze klanten advies over kleding, kleur en stijl en helpen ze bij het ontwikkelen en verbeteren van hun persoonlijke presentatie. Dit doen we door middel van een 1-op-1 advies of middels workshops (waarbij een klant natuurlijk de kleding mee mag nemen). Zoals iedere crisis vergroot ook de coronacrisis bestaande ongelijkheid. De crisis legt daarmee nog meer de nadruk op de noodzaak om alles op alles te zetten om de armoede in Rotterdam te bestrijden. De noodzaak voor Dress for Success blijft daarom groot. Iedereen mag gezien worden maar mensen in armoede zijn vaak onzichtbaar. Hoewel kleding een eenvoudig middel lijkt, is wat mensen meekrijgen veel meer dan dat. Tijdens een kleedsessie zoomen we in op de kwaliteiten van onze klanten en halen alles uit de kast om die kwaliteiten beter zichtbaar te maken. Klanten kijken letterlijk in de spiegel en worden gezien. Als de klanten door deze persoonlijke aandacht ook hun eigen kwaliteiten zien, heeft dit een positief effect op hun zelfbeeld. En zelfvertrouwen kweken, dat is onze missie.

Ook in 2021 zullen we alles op alles zetten om onze klanten te bereiken, door onder meer:

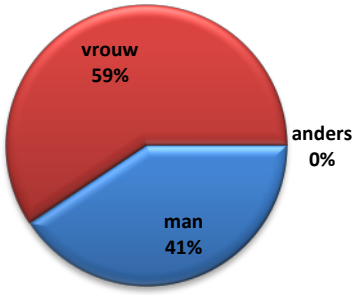
- het organiseren van een online bijeenkomst met de verwijzers van de gemeente Rotterdam waarin de deelnemers zelf de effecten van een kleedsessie ervaren. Het doel is om na afloop met de deelnemers afspraken te kunnen maken over het aantal doorverwijzingen dat zij naar Dress for Success kunnen doen.
- te reflecteren op onze doelgroepen; zijn dit nog de juiste groepen gezien de huidige sociaalmaatschappelijke ontwikkelingen?
- te werken met persona's (marketingcommunicatie, relatiemanagement) om doelgerichter met verwijzers samen te werken en onze mediakanalen in te zetten.
- het verder intensiveren van de contacten met onze relaties via de (oude en nieuwe) kanalen die we tot onze beschikking hebben, om zoveel mogelijk klanten naar de winkel te krijgen.
- het uitbreiden van ons netwerk van samenwerkingspartners, die zich met andere dienstverlening op dezelfde doelgroep richten (inloophuizen, stichtingen, etc.).
- door nieuwe vormen van digitale dienstverlening ontwikkelen.
- het via sociale media direct benaderen van onze doelgroep.
- het online en digitaal verzorgen van adviesgesprekken.
- instructievideo's met kledingtips gericht op solliciteren online te plaatsen.

En we gaan in 2021 door met het verstrekken van kledingpakketten op maat, waar we in de coronacrisis mee zijn gestart. Het is een groot succes en geeft niet alleen de klanten van collega-organisaties als Arosa en de Kledingbank een steun in de rug, het is voor onze medewerkers en vrijwilligers ook een waardevolle manier om bezig te zijn in deze moeilijke tijd.

BIJLAGE 1. TOTAAL ACTIVITEITEN 2020

Kleedsessies, workshops en aantal unieke klanten

	Man	**Vrouw**	**totaal**
1e kleedsessie	70	100	174
2e kleedsessie	17	25	42
Totaal kleedsessies	**87**	**125**	**212**
Totaal deelnemers workshops			**135**
Totaal klanten			
Aantal workshops			**10**



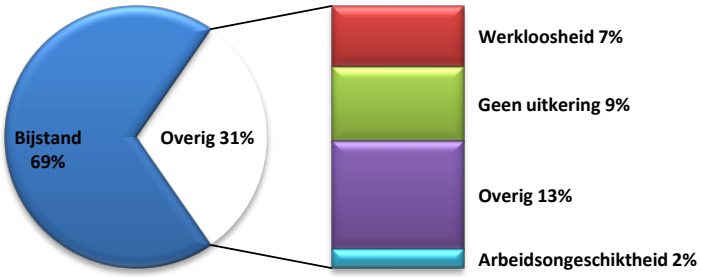
man/vrouw/anders

Dress for Success	**Rotterdam in 1 oogopslag**
Aantal 1e kleedsessies:	170
Aantal 2e kleedsessies:	42
Totaal aantal kleedsessies:	**212**
Aantal unieke klanten:	182
Succespercentage sollicitaties:	84%
Gemiddelde leeftijd (jr):	42,7
Gemiddeld werkzoekend (mnd):	37,9
Gemiddeld rapportcijfer (1-10):	9,1
Gekomen op eigen initiatief:	19%
Gekomen op verwijzing:	81%
Verwijzende organisaties:	17

BIJLAGE 2. KENMERKEN VAN KLANTEN VOOR KLEEDSESSIES

Soort uitkering	man	vrouw	totaal
Bijstand	57	69	126
Werkloosheid	7	6	13
Geen uitkering	2	14	16
Overig	6	17	23
Arbeidsongeschiktheid	2	2	4
Totaal	**74**	**108**	**182**

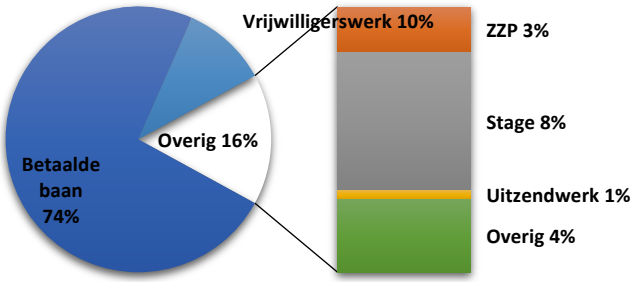
man	vrouw	totaal
77%	64%	69%
9%	7%	7%
3%	13%	9%
8%	16%	13%
3%	2%	2%
100%	**100%**	**100%**



Soort uitkering

Doel klant	man	vrouw	anders	totaal
Betaalde baan	60	74	0	134
ZZP	0	5	0	5
Stage	6	9	0	15
Uitzendwerk	0	1	0	1
Vrijwilligerswerk	8	11	0	19
Overig	0	8	0	8
Totaal	**74**	**108**	**0**	**182**

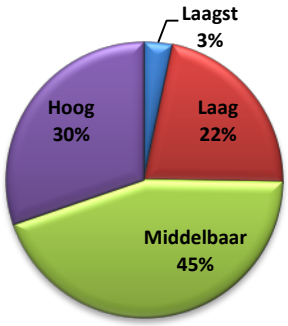
man	vrouw	totaal
81%	69%	74%
0%	5%	3%
8%	8%	8%
0%	1%	1%
11%	10%	10%
0%	7%	4%
100%	**100%**	**100%**



Doel klant

Opleidingsniveau	man	vrouw	anders	totaal
Laagst	3	3	0	6
Laag	15	25	0	40
Middelbaar	31	50	0	81
Hoog	25	30	0	55
Totaal	**74**	**108**	**0**	**182**

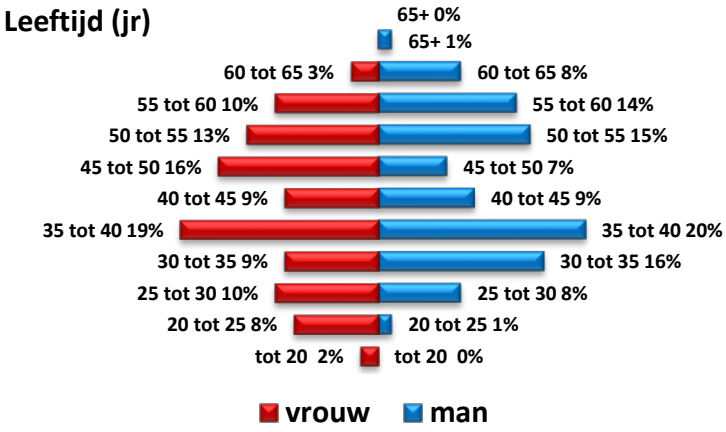
man	vrouw	totaal
4%	3%	3%
20%	23%	22%
42%	46%	45%
34%	28%	30%
100%	**100%**	**100%**



Opleidingsniveau

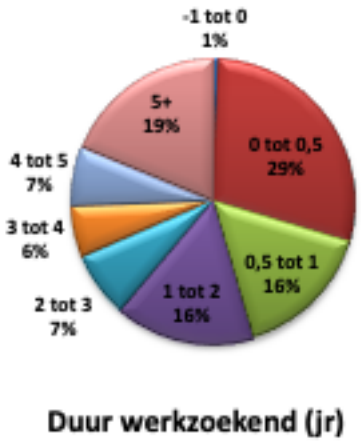
Leeftijd (jr)	man	vrouw	anders	totaal
tot 20	0	2	0	2
20 tot 25	1	9	0	10
25 tot 30	6	11	0	17
30 tot 35	12	10	0	22
35 tot 40	15	21	0	26
40 tot 45	7	10	0	17
45 tot 50	5	17	0	22
50 tot 55	11	14	0	25
55 tot 60	10	11	0	21
60 tot 65	6	3	0	9
65+	1	0	0	1
Totaal	**74**	**108**	**0**	**182**

man	vrouw	totaal
0%	2%	1%
1%	8%	5%
8%	10%	9%
16%	9%	12%
20%	19%	20%
9%	9%	9%
7%	16%	12%
14%	9%	11%
16%	15%	15%
5%	7%	6%
0%	0%	0%
100%	**100%**	**100%**


Leeftijd (jr)
65+ 0%
65+ 1%
60 tot 65 3%
60 tot 65 8%
55 tot 60 10%
55 tot 60 14%
50 tot 55 13%
50 tot 55 15%
45 tot 50 16%
45 tot 50 7%
40 tot 45 9%
40 tot 45 9%
35 tot 40 19%
35 tot 40 20%
30 tot 35 9%
30 tot 35 16%
25 tot 30 10%
25 tot 30 8%
20 tot 25 8%
20 tot 25 1%
tot 20 2%
tot 20 0%
vrouw
man

Duur werkzoekend (jr)	man	vrouw	anders	totaal
-1 tot 0	1	1	0	2
0 tot 0,5	29	57	0	86
0,5 tot 1	23	24	0	47
1 tot 2	16	31	0	47
2 tot 3	9	13	0	22
3 tot 4	8	9	0	17
4 tot 5	9	11	0	20
5+	26	30	0	56
Totaal	**121**	**176**	**0**	**297**

man	vrouw	totaal
1%	1%	1%
24%	32%	29%
19%	14%	16%
13%	18%	16%
7%	7%	7%
7%	5%	6%
7%	6%	7%
21%	17%	19%
100%	**100%**	**100%**



BIJLAGE 3. VERWIJZERS

Verwijzende organisatie	man	vrouw	anders	totaal	man	vrouw	totaal
	1	0	0	1	1%	0%	0%
Aanbodversterking Gemeente Rotterdam	12	16	0	28	10%	9%	9%
Calder Werkt	1	5	0	6	1%	3%	2%
Centrum v. Dienstverlening	0	1	0	1	0%	1%	0%
De Koekfabriek	1	3	0	4	1%	2%	1%
De nieuwe Nachtegaal	0	1	0	1	0%	1%	0%
Eigen initiatief	15	26	0	41	12%	15%	14%
Enver, Jeugd en Opvoedhulp	1	0	0	1	1%	0%	0%
Eudamonia	1	5	0	6	1%	3%	2%
Garantiebanen, Gemeente Rotterdam	4	3	0	7	3%	2%	2%
Gouda, Gemeente	1	1	0	2	1%	1%	1%
Het Werk Bedrijf	1	1	0	2	1%	1%	1%
IJsselgemeenten	1	5	0	6	1%	3%	2%
Jongerenloket, Gemeente Rotterdam	0	1	0	1	0%	1%	0%
LEF (Talentcoach)	0	2	0	2	0%	1%	1%
Leger des Heils	1	1	0	2	1%	1%	1%
Matching Werk & Inkomen	0	1	0	1	0%	1%	0%
Met elkaar voor elkaar	0	1	0	1	0%	1%	0%
Nissewaard, Gemeente	2	0	0	2	2%	0%	1%
Pijnacker-Nootdorp, Gemeente	0	1	0	1	0%	1%	0%
Prestatie010,Gemeente Rotterdam	0	2	0	2	0%	1%	1%
Randstad Baanbrekend	1	0	0	1	1%	0%	0%
Regionaal Bureau voor Zelfstandigen	2	4	0	6	2%	2%	2%
Sagenn	0	2	0	2	0%	1%	1%
Sam Sam	0	1	0	1	0%	1%	0%
Solide|Gemeente Rotterdam	1	0	0	1	1%	0%	0%
SoZaWe | Gem. Rotterdam	27	30	0	57	22%	17%	19%
Stichting Quiet	1	3	0	4	1%	2%	1%
Stroomopwaarts	2	2	0	4	2%	1%	1%
Talentcoach	1	7	0	8	1%	4%	3%
Top Support Nederland BV	4	1	0	5	3%	1%	2%
UWV	2	4	0	6	2%	2%	2%
Vrijwilligerswinkel	1	0	0	1	1%	0%	0%
Werkcafé Rotterdam	0	1	0	1	0%	1%	0%
WerkLoont|Gem. Rotterdam	34	45	0	79	28%	26%	27%
Werkplein	1	0	0	1	1%	0%	0%
Werkplein Capelle a/d IJssel	2	0	0	2	2%	0%	1%

CONTACTGEGEVENS

Bezoekadres:	Rijnhoutplein 4 Rotterdam 3014 TZ Rotterdam
Telefoon winkel:	06 1538 21 11 (tijdens openingsuren, ook voor kledingdonaties)
E-mail:	winkelmanager.rotterdam@dressforsuccess.nl relatiemanager.rotterdam@dressforsuccess.nl
Website:	www.dressforsuccess.nl
Facebook:	http://www.facebook.com/dressforsuccessrotterdam.nl
Bestuur:	secretaris.rotterdam@dressforsuccess.nl
Donatie/Legaat:	IBAN **NL 74 RABO 0126 1058 04**

