

PROJECTPLAN DRESS FOR SUCCESS HOOGZAND-SAPPEMEER (NL)

mei 2017

1. Introductie en samenvatting

In Nederland was in het jaar 2015 6,9% van de bevolking werkloos.

In de provincie Groningen in Noord-Nederland was de hoogste werkloosheid: 8,5%. Het aantal inwoners van de provincie Groningen is 580.000.

Dat betekent werkloosheid in bijna 50.000 gezinnen. De hoogste werkloosheid doet zich voor in de gemeenten Groningen en Hoogezand-Sappemeer, centraal in de provincie, zie bijlage 1.

Werkloosheid betekent leven van een uitkering; geen economische zelfstandigheid.

Er is weinig geld voor eten en kleding. Verjaardagen worden vaak niet meer gevierd omdat er geen geld is voor cadeaus en traktaties. Lid worden van een sportclub of een dagje uit zit er niet meer in. Het gevolg is vaak sociale isolatie. Men trekt zich terug uit de maatschappij en kinderen kunnen zich minder goed ontwikkelen.

Onderzoek in de Dress for Successwinkels in Nederland wijst uit dat meer dan 50% van de klanten binnen zes maanden na een bezoek aan de winkel een baan, een stageplaats of een werkervaringsplaats heeft gevonden. Dress for Success is dus een succesvolle formule op weg naar economische onafhankelijkheid. Het is heel belangrijk dat de klanten merken dat ze er ter voorbereiding op het sollicitatiegesprek niet alleen voor staan.

Overleg over geschikte sollicitatiekleding en adviezen over de presentatie dragen bij aan het zelfvertrouwen. Ook na het sollicitatiegesprek is er contact met de klant om te horen hoe het is gegaan en het maken van een vervolgspraak.

In de provincie Groningen is nog geen Dress for Successwinkel. Die willen we graag in Hoogezand-Sappemeer gaan starten in de constructie van een shop-in-a-shop met Kledingbank Maxima.

Kledingbank Maxima is er voor inwoners van de gemeenten Hoogezand-Sappemeer, Slochteren en Haren met een bijstandsuitkering en draait al 4,5 jaar. Er zijn voldoende gekwalificeerde vrijwilligers en er is meer dan voldoende kleding in voorraad.

De huur- en energiekosten worden volledig gesubsidieerd door de gemeenten en de logistieke kosten van bestelbus en opslag zijn voor rekening van het Provinciaal Bestuur van Groningen. Daardoor zijn aan de start van Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer niet veel kosten verbonden. De begroting is € 3.900,- voor een interne verbouwing waardoor een aparte ruimte voor Dress for Success i.o. kan worden gecreëerd en voor inrichting, scholing van vrijwilligers en PR.

Er zijn in de provincie Groningen verschillende fondsen waar een verzoek kan worden ingediend om de start goed te laten verlopen: J.B. Scholtenfonds/H.S. Kammingafonds en Emmaplein Foundation.

Door de constructie van een shop-in-a-shop zijn er voor Dress for Success i.o. geen jaarlijkse huur- en energiekosten!

Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer zal zich richten op ondersteuning aan werkloze vrouwen. Daarnaast zijn ook mannen welkom; deze ondersteuning wordt in hoofdstuk 2.1.3 beschreven.

2. Activiteiten

2.1 Dienstverlening van Dress for Succes

2.1.1 Uitkiezen van representatieve sollicitatiekleding

Zoals de naam Dress for Success aangeeft, staat het uitkiezen van representatieve kleding voor het sollicitatiegesprek centraal.

De kleding hangt overzichtelijk in rekken op maat. De vrijwilliger die begeleidt heeft op grond van de verkregen voorinformatie (zie hfst. 2.3) al een selectie uit de winkel gemaakt en kan die op een verrijdbaar rek tonen.

Voordat kleding wordt uitgekozen vindt een gesprek plaats. Het gaat om de volgende vragen:

"Naar welke baan solliciteer je en welke kleding past daar bij?"

"Wat past bij je innerlijk?" Wat wil je uitstralen? Wat wil je laten zien?

"Wat past bij je uiterlijk?" Wat past bijv. bij je lengte of bij je kleuren?

"Welke maten draag je?"

Wanneer de klant de kleding heeft uitgekozen en zich heeft aangekleed, gaat het om de vraag: "Hoe presenteer je je in deze kleding en straal je zelfvertrouwen uit?"

Ook andere zaken kunnen aan de orde komen: bijv. bezoek aan de kapper en schoenen poetsen. Zo zorgen we samen voor een positieve eerste indruk bij het sollicitatiegesprek!

2.1.2 Nazorg

Als de klant de baan, stageplaats of werkervaringsplaats heeft gekregen, kan zij voor de tweede keer komen winkelen bij Dress for Success.

Afspraak is dat de klant na het sollicitatiegesprek bericht geeft hoe het gesprek is verlopen en wat de uitslag is. Als de klant graag een gesprek hierover wil, dan wordt een afspraak gemaakt. Daarbij gaat het om de volgende vragen:

"Hoe kijk je terug op je sollicitatiegesprek?"

"Hoe voelde je je in de kleding van Dress for Success?"

"Heb je baat gehad bij de voorbereiding bij Dress for Success? "

2.1.3 Solliciterende mannen

Dress for Success i.o. richt zich in de eerste plaats op vrouwen zonder een betaalde baan. Echter, als een partner werkloos is, zijn er vaak ook voor vrouwen maatschappelijke gevolgen op gebied van inkomen. Daarom zal Dress for Success i.o. ook mannen die zich aanmelden begeleiden ter voorbereiding op het sollicitatiegesprek.

2.2 Doelgroep voor Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer

Het werkgebied van Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer is de provincie Groningen; in deze provincie is nu nog geen Dress for Successwinkel.

Hoogezand-Sappemeer ligt centraal in de provincie.

Binnen 10 km wonen 70.000 mensen; binnen 20 km 420.000 mensen, het totale werkgebied telt 580.000 mensen, waarvan 50.000 mensen te maken hebben met werkloosheid binnen hun gezinssituatie.

De provincie Groningen had in de vorige eeuw veel fabrieksarbeid. Door de toenemende automatisering zijn fabrieken grotendeels verdwenen. Dit betekent dat voor mensen met een lage opleiding al tientallen jaren te weinig werk is.

2.3 Voorwaarden voor een gratis kledingset

De klant bij Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer moet aan de volgende voorwaarden voldoen:

- . is werkloos en heeft een bijstandsuitkering;
- . heeft een uitnodiging ontvangen voor een sollicitatiegesprek;
- . heeft tevoren een afspraak gemaakt; men loopt niet zomaar binnen.

De procedure is als volgt:

1. De klant neemt telefonisch of per mail contact op met Dress for Success voor het maken van een afspraak.
2. Dress for Success stuurt de klant per mail een formulier met de volgende vragen:
 - . naam, adres en telefoonnummer
 - . welke kledingmaten?
 - . voor welke baan heeft men een sollicitatiegesprek; welke werkzaamheden??
 - . wanneer is het gesprek?
 - . meesturen: een kopie van de uitnodiging sollicitatiegesprek en van de uitkering.
3. Dress for Success draagt er zorg voor dat deze klant zoveel mogelijk steeds door dezelfde vrijwilliger wordt begeleid.

2.4 Inzameling, beoordeling en opslag van kleding

2.4.1 Representatieve kleding

Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer heeft door de constructie van een shop-in-a-shop al een heel grote voorraad gesorteerde kleding.

Er is nieuwe kleding en gebruikte kleding die als nieuw is. Zomerkleding en winterkleding. Veel representatieve kleding en ook vrijetijdskleding.

Dress for Success i.o. zal, evenals Kledingbank Maxima, lid worden van de Vereniging van Ondernemersbelangen Hoogezand-Sappemeer en van de Bedrijvenvereniging en heeft daardoor een groot netwerk van winkels en bedrijven in Hoogezand-Sappemeer en omstreken. De bestuursleden bezoeken kleding- en schoenzaken voor het verkrijgen van gratis restpartijen. Er is een ANBI-verklaring, dat betekent dat schenken aan Dress for Success i.o. een fiscaal voordeel oplevert.

De onderstaande foto geeft een overzicht van het magazijn met de opslag van kleding.



2.4.2 De winkel

De winkel van Kledingbank Maxima is ingericht als een modezaak met kledingrekken, wandstellingen, paspoppen, schoenenrekken, assecoires, paskamers, een koffietafel en een toonbank zonder kassa. Zo zal ook Dress for Success i.o. worden ingericht.

Het totaal oppervlak is 180 m². In de winkel is de volgende kleding in voorraad: jassen, colberts, jurken, rokken, tunieken, broeken, blouses, hemden, t-shirts, truien, lingerie, accessoires: kettingen, armbanden, riemen en tassen en schoenen.

Er wordt door particulieren ook veel kleding gedoneerd. Deze kleding is gebruikt en wordt geselecteerd. Kleding die hedendaags en als nieuw is, komt in de winkel.

De kleding die niet aan de eisen voldoet gaat naar een goed doel: Sympany. Daar wordt een vergoeding per kg voor ontvangen.

Een deel in de winkel is op de onderstaande foto te zien.



2.4.3 Sorteren van kleding

De binnengekomen kleding wordt als volgt gesorteerd:

- . goed genoeg voor de winkel? geen kleurverschillen, er ontbreekt niets, geen pluizen.
- . zomer- of winterkleding?
- . dames-, heren-, meisjes-, of jongenskleding?
- . soort kleding?

De gesorteerde kleding gaat naar de winkel (kleding van het lopende seizoen), in de boxen van de sorteerwand of in de container voor Sympany.

De onderstaande foto geeft een overzicht van het sorteergedeelte in het magazijn.



3. De organisatie

3.1 Missie

De missie van Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer is om als vrijwilligersorganisatie vrouwen en mannen in staat te stellen om economische zelfstandigheid te bereiken, met professionele kleding, een netwerk en de ontwikkeling van vaardigheden om beter te functioneren in hun werk en persoonlijk leven.

3.2 Vestiging Dress for Success i.o.

Het adres van de locatie is Molenraai 1, 9611TH Hoogezand-Sappemeer.

Hoogezand-Sappemeer ligt centraal in de provincie Groningen.

De Molenraai ligt ongeveer 400 meter op afstand van de autoweg A7.

Er is een treinstation op 1 km afstand aan de spoorlijn van oost naar west in de provincie, van de stad Groningen naar Bad Nieuweschans.

Er zijn busverbindingen naar oost, west, noord en zuid.

3.3 Dress for Success in Hoogezand-Sappemeer

Dress for Success i.o. is een shop-in-a-shop bij Kledingbank Maxima.

Er is een winkel, een magazijn met veel kleding en er zijn ruim 30 vrijwilligers werkzaam.

Toen Kledingbank Maxima in 2012 startte kwamen in het eerste half jaar ongeveer 500 klanten. In het laatste half jaar van 2016 kwamen er al 1300 klanten.

Kledingbank Maxima is bij iedereen in Hoogezand-Sappemeer bekend en is niet meer weg te denken. Daarom zal de start van Dress for Success ook succesvol zijn.

Door Dress for Success komt nu speciale aandacht voor mensen met een uitkering die solliciteren. Inwoners en gemeentebestuur van Hoogezand-Sappemeer c.q. de hele provincie zullen deze ontwikkeling toejuichen.

3.4 Merk Dress for Success

Er is bij het doen van een aanvraag een uitstekende samenwerking met Dress for Success Nederland. Deze vereniging ondersteunt de aanvraag.

Dress for Success i.o. wil na de start graag lid worden van de Vereniging Dress for Success Nederland en hiermee samenwerken.

De dichtstbijzijnde Dress for Successwinkel is in Leeuwarden op 80 km afstand in de provincie Friesland. In Hoogezand-Sappemeer wil de op te richten Stichting graag het merk Dress for Success dragen in de provincie Groningen.

3.5 Bestuur

De beide initiatiefnemers hebben een loopbaan in het onderwijs en in het bedrijfsleven. Ze zijn geraakt door de werkloosheids- en armoedeproblematiek en zetten zich in om mensen uit deze doelgroep te ondersteunen en nieuwe kansen te bieden.

Als er toestemming is om te starten als Dress for Success Hoogezand-Sappemeer zal een volledig bestuur worden benoemd en notarieel de stichting Dress for Success Hoogezand-Sappemeer worden opgericht en de ANBI-status worden aangevraagd.

Het bestuur zal worden samengesteld uit mensen met verschillende achtergronden, ervaring en deskundigheid.

3.6 Ambities

3.6.1 Doelstellingen

1. Er komen in het eerste jaar tenminste 100 klanten bij Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer.
Na enkele jaren is het aantal klanten opgelopen tot tenminste 300.
2. Er zijn tenminste vier gekwalificeerde vrijwilligers voor Dress for Success, waarvan er één de coördinator is.
3. De inrichting van de winkel voldoet volledig aan de eisen van Dress for Success Nederland.
4. Het bestuur heeft in samenwerking met de vrijwilligers een prima functionerende interne organisatie opgezet.
5. Het bestuur maakt deel uit van relevante netwerken.

3.6.2 Haalbaarheid van de doelstellingen

1. Er zal veel worden geïnvesteerd in de PR van Dress for Success.
Er zal worden aangesloten bij de website van Dress for Success Nederland.
Het potentieel werkzoekenden is zo groot dat het aangegeven aantal klanten zeker haalbaar is.
2. Er zijn onder de vrijwilligers bij Kledingbank Maxima zeker vier belangstellenden om zich voor te bereiden en zich voor september te scholen om vrijwilliger te worden bij Dress for Success.
3. De huidige winkel voldoet aan de normen van Dress for Success; met een interne verbouwing kan een aparte ruimte voor Dress for Success worden gecreëerd.
Deze verbouwing kan voor september plaatsvinden.
4. Het bestuur van de Stichting Kledingbank Maxima heeft al een uitstekend functionerende organisatie opgezet. De op te richten nieuwe Stichting Dress for Success i.o. kan hier zonder problemen op aansluiten.
5. Het bestuur van de Stichting Kledingbank Maxima maakt al deel uit van veel netwerken met winkels, ondernemingen, maatschappelijke instanties, gemeenten en provincie Groningen; ook hier kan op worden aangesloten.

3.6.3 Jaarlijkse evaluaties

Jaarlijks worden de bovenstaande concrete doelstellingen geëvalueerd en zo nodig bijgesteld.

3.6.4 Support

Aangezochte bestuursleden en vrijwilligers zien Dress for Success als een grote en zeer zinvolle uitdaging. Er is 100% support!

3.6.5 Start Dress for Success Hoogezand-Sappemeer

Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer wil graag starten in september 2017.
Op 4 september is de heer René Paas, Commissaris van de Koning in de provincie Groningen, op bezoek bij Kledingbank Maxima. De heer Paas zal zeker bereid zijn om dan de opening te verrichten van Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer.
Daarmee komt de start van Dress for Success i.o. in het nieuws op alle media in Noord-Nederland: RTV Noord tv en radio en kranten.

3.7 Interne organisatie

3.7.1 Dagelijkse coördinatie en onderlinge afspraken

De dagelijkse leiding in de Dress for Successwinkel berust bij de coördinator Dress for Success.

De coördinator heeft de volgende taken:

- . onderhoudt de contacten met en rapporteert aan het bestuur
- . stuurt de vrijwilligers aan en heeft met hen overleg
- . beheert de mobiele telefoon
- . checkt of de klant een uitkering en een uitnodiging voor een sollicitatiegesprek heeft
- . maakt de bezoeksafspraken met de klant
- . informeert de vrijwilligers over de gemaakte afspraken met klanten en geeft de noodzakelijke voorinformatie door
- . bewaakt de kwaliteit van de kleding
- . houdt de dossiers van de klanten bij
- . verzorgt de evaluaties onder de klanten
- . behandelt de informatie over klanten zeer vertrouwelijk.

In de startfase is er 1 coördinator en tenminste 3 vrijwilligers.

De winkel is in de startfase 3 dagen geopend voor klanten, nl. op maandag, woensdag en vrijdag van 10.00 - 16.30 uur.

Na verloop van tijd zal worden bezien of uitbreiding gewenst is.

3.7.2 Het profiel van de vrijwilliger bij Dress for Success

- . is klantvriendelijk
- . kan gesprekken met de klanten voeren, waardoor klanten worden gestimuleerd en gemotiveerd voor het sollicitatiegesprek
- . heeft kennis van kleuren, materialen en soort kleding die bij de situatie, bij het innerlijk en bij het uiterlijk van de klant past
- . komt afspraken na
- . is collegiaal naar de andere vrijwilligers
- . behandelt de informatie over klanten zeer vertrouwelijk.

3.7.3 Training en overleg

Voor de start van Dress for Success Hoogezand-Sappemeer krijgen de coördinator en de vrijwilligers trainingen; de thema's zijn:

- . gesprekken voeren met klanten ter voorbereiding op een sollicitatiegesprek waardoor men het gevoel heeft er niet alleen voor te staan en extra gemotiveerd wordt.
- . advisering in het kiezen van geschikte sollicitatiekleding, rekening houdend met de baan waarnaar wordt gesolliciteerd, het innerlijk van de klant en het uiterlijk van de klant
- . klanten adviseren over hun presentatie bij een sollicitatiegesprek.

Er zal na de start wekelijks of tweewekelijks overleg plaatsvinden tussen de coördinator en de andere vrijwilligers om ervaringen uit te wisselen van elkaar te leren en te bezien of de gemaakte afspraken werken.

Ook het bestuur zal regelmatig bij dit overleg vertegenwoordigd zijn.

4. Marketing- en communicatieactiviteiten

4.1 *Communicatiemiddelen*

Een winkel zal alleen gaan floreren als er met volledige inzet aan marketing en communicatie wordt gewerkt. De winkel moet bekendheid verkrijgen. Mensen moeten geïnteresseerd raken door de activiteiten die er plaatsvinden.

De naam "Kledingbank Maxima" is in een periode van 4,5 jaar een begrip geworden in de provincie Groningen. Er zijn inmiddels zes Maxima's in alle delen van de provincie. Iedere Maxima komt regelmatig in het nieuws, op RTV Noord (radio en tv Noord-Nederland), in de kranten en op Facebook. Wanneer Maxima in Hoogezand-Sappemeer tevens Dress for Success gaat worden, zal dat groot nieuws zijn.

Op 4 september a.s. opent de commissaris van de Koning, dhr. René Paas de gerestylede winkel van Maxima Hoogezand-Sappemeer; hierbij zijn verslaggevers aanwezig, zodat er berichten komen op tv en in de kranten.

Als de commissaris van de Koning op 4 september tevens Dress for Success i.o. zou kunnen openen, is er direct alle aandacht van de pers!

4.2 *Communicatieplan*

Communicatie vindt plaats via de website van Dress for Success Nederland en via de Nieuwsbrieven die worden verstuurd naar klanten, sponsors en andere organisaties waarmee wordt samengewerkt. Daarnaast wordt aangesloten bij het communicatieplan van Kledingbank Maxima Hoogezand-Sappemeer met de volgende doelstellingen:

- . jaarlijks tenminste eenmaal op RTV Noord
- . jaarlijks tenminste driemaal een artikel in het Dagblad van het Noorden
- . jaarlijks tenminste vijfmaal een artikel in de huis-aan-huisbladen.
- . nieuws wordt direct geplaatst op Facebook.

Daarnaast wordt tweemaal per jaar een artikel opgesteld voor de doelgroep, de mensen met een uitkering in de gemeenten Hoogezand-Sappemeer, Slochteren en Haren. Dit artikel met een uitnodiging om bij Maxima te komen winkelen wordt door de gemeenten verspreid naar de doelgroep. Voor Dress for Success gelden dezelfde doelstellingen op provinciaal niveau.

4.3 *Bereiken van de doelgroep*

De doelgroep wordt in algemene zin bereikt door de hierboven aangegeven communicatiemiddelen.

Specifiek zal overleg gaan plaatsvinden met de afdeling sociale dienst en reïntegratie van alle gemeenten in de provincie Groningen over de vormgeving van de samenwerking.

In de provincie Groningen vindt op 1 januari 2018 en 1 januari 2019 een grote gemeentelijke herindeling plaats, waardoor er nog maar zo'n 8-10 gemeenten overblijven. Dat maakt het aantal contacten overzichtelijker.

Met deze gemeenten zal bij de start van Dress for Success Hoogezand-Sappemeer worden overlegd over het doorverwijzen van mensen die gaan solliciteren.

Er zal duidelijk gemaakt worden dat Dress for Success in Nederland inderdaad een groot succes is. Immers meer dan 50% van de klanten vinden een baan, een stageplaats of een reïntegratieplaats. Overal zullen folders worden verstrekt om mee te geven aan potentiële klanten. Ook de andere vijf kledingbanken Maxima zullen mensen die solliciteren verwijzen naar Dress for Success.

4.3 *Bereiken van kledingleveranciers*

De kledingbanken Maxima ontvangen van ongeveer 20 kleding- en schoenenzaken restpartijen. Dress for Success zal extra mogelijkheden bieden om kleding- en schoenenzaken te werven. Ook zal getracht worden om grote landelijke kleding- en schoenenzaken te interesseren voor het doneren van restpartijen. Met de ANBI-verklaring biedt het schenken van een restpartij een fiscaal voordeel aan het bedrijf.

5. Samenwerkingsverbanden

5.1 Huidige sponsors

De volgende sponsors ondersteunen Kledingbank Maxima Hoogezand-Sappemeer in het jaar 2016:

Financiële ondersteuning werd verkregen van:

Het Kansfonds, het Oranje Fonds, de Provincie Groningen, de Diaconale Raad Haren, De Ontmoetingskerk Haren, PKN Scharmer-Harkstede, PKN Hoogezand-Sappemeer, Hervormde Kerk Westerbroek, de Woldkerken en Baptistengemeente Hoogezand.

Nieuwe kleding of schoenen werden geschonken door:

Shoebly Hoogezand, Elisa Mode Hoogezand, Lincherie Hoogezand, G & G for men Slochteren, Fashion Tools Kolham, Nieuw Woelwijck Sappemeer, Private Style Haren, Molenkamp Haren, Haastje Repje Groningen, Find Groningen, De Groningse Diva Haren en Keen Footwear, Rotterdam.

De volgende bedrijven leverden gratis of goedkoop artikelen of diensten:

Notariaat Slochteren, Bosma en Schuur Sappemeer, Jumbo Sappemeer, Garage Harmeier Sappemeer, Dekens Groep Sappemeer, TTC Kolham, Jager & Zn Sappemeer, Scheffers advocaten Hoogezand, Jopsoft Drachten, ESKA Sappemeer en Drukkerij Van Ark Haren.

5.2 Contacten met de reïntegratie-dienstverlening

Met drie gemeenten, gemeenten Hoogezand-Sappemeer, Slochteren en Haren zijn rechtstreekse contacten over armoedebeleid, activiteiten voor de doelgroep en reïntegratie.

Deze drie gemeenten financieren jaarlijks de huur- en energiekosten van Maxima Hoogezand-Sappemeer. De gemeenten hebben vastgesteld dat Maxima een partner is in armoedebestrijding en zij verwijzen alle mensen met een uitkering naar de kledingbanken Maxima. Ook worden soms nu al mensen die gaan solliciteren door de gemeente naar Maxima doorverwezen voor sollicitatiekleding.

Met andere gemeenten in de provincie Groningen zijn contacten gelegd via de andere kledingbanken Maxima: de gemeenten Veendam, Pekela, Menterwolde, Oldambt, Delfzijl, Appingedam, Loppersum, Groningen, De Marne, Winsum, Bedum en Eemsmond.

6. Evaluatie en monitoring

De evaluatie op winkelniveau vindt wekelijks / tweewekelijks plaats door de coördinator en de vrijwilligers. Ook het bestuur is hierbij regelmatig vertegenwoordigd.

Van iedere klant zal door de coördinator een dossier worden bijgehouden; zie bijlage 2, de opzet van het dossier.

Alleen de klant, de coördinator en het bestuur hebben inzage in het dossier.

Er wordt aangesloten bij het landelijk registratiesysteem van Dress for Success Nederland.

De evaluatie van de resultaten gebeurt o.a. aan de hand van de evaluatieformulieren die door de klanten worden ingevuld.

Op deze wijze kan jaarlijks het aantal kleedsessies worden berekend en wordt de kwaliteit van de kleding en begeleiding door de vrijwilligers gemonitord.

7. Financiën

Zoals eerder aangegeven financieren de gemeenten Hoogezand-Sappemeer, Slochteren en Haren jaarlijks de huur- en energiekosten van Maxima Hoogezand-Sappemeer.

Er is in 4,5 jaar een positief saldo van ongeveer € 8.000,- opgebouwd.

Door de "shop-in-a-shop" constructie profiteert ook Dress for Success i.o. hiervan; de huisvestingskosten zijn vestzak-broekzak.

Voor de aanpassing van de winkel en de inrichting kan een beroep worden gedaan op fondsen in de provincie Groningen die eerder een donatie hebben gedaan: Emmaplein Foundation en het J.B. Scholtenfonds/H.S. Kammingafonds.

Begroting start Dress for Success i.o. Hoogezand-Sappemeer

Uitgaven

Kosten aanpassing winkel	€ 1.500,-
Kosten inrichting	€ 800,-
kosten PR: foldermateriaal en website	€ 600,-
Kosten scholing vrijwilligers	€ 1.000,-
totaal	€ 3.900,-

Inkomsten

Subsidies van twee fondsen:

J.B. Scholtenfonds/H.S.Kammingafonds	€ 1.900,-
Emmaplein Foundation	€ 2.000,-
totaal	€ 3.900,-

Jaarlijkse exploitatiebegroting voor de eerste 3 jaar

Uitgaven

Kosten huisvesting	€ 2.000,-
Onkosten personeel	€ 600,-
Scholing vrijwilligers	€ 1.000,-
Kosten koffie e.d.	€ 500,-
Reiskosten	€ 600,-
Lidmaatschap Dress for Success Nederland	€ 400,-
Onvoorziene kosten	€ 1.000,-
totaal	€ 6.100,-

Inkomsten

Subsidie huisvesting door gemeente	€ 2.000,-
------------------------------------	-----------

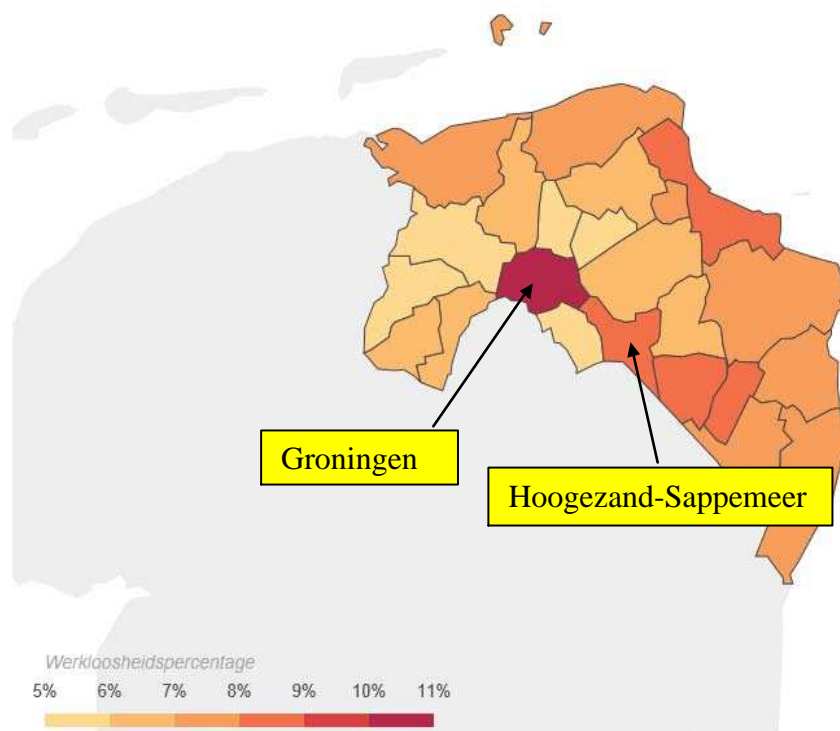
Uitgaande van 100 klanten in het eerste jaar:

Bijdragen van gemeenten met Maxima kledingbank die verwijzen:	€ 2.100,-
---	-----------

Bijdragen van gemeenten zonder Maxima kledingbank die verwijzen:	€ 2.000,-
totaal	€ 6.100,-

Bijlage 1

In het jaar 2015 was het werkloosheidspercentage in Nederland 6,9%. In de provincie Groningen was de werkloosheid het hoogst, nl 8,5%. Hieronder een overzicht van alle gemeenten in de provincie. Let op de gemeenten met de hoogste werkloosheid: Groningen en Sappemeer.



Gemaakt met Localfocus

Bron: CBS

Bijlage 2

Dress for Success i.o.

HOOGEZAND-SAPPEMEER

OPZET DOSSIER KLANT

Naam

telefoonnummer

mailadres

adres

plaats

gemeente

.....

1e contact op

check uitkering

sollicitatiegesprek op

welke baan

welke werkzaamheden

maat kleding

maat schoenen

begeleidende vrijwilliger

.....

1e bezoek op

opmerkingen over het gesprek en het kiezen van geschikte kleding

.....

uitslag sollicitatiegesprek

.....

2e bezoek op

opmerkingen over het gesprek en het kiezen van geschikte kleding