

# Jaarverslag 2018

2018

“Een enorme stap vooruit”



Team ten tijde van opening nieuwe pand

Dit jaarverslag geeft u inzicht in de activiteiten die we als Dress for Success in 2018 mochten realiseren ten dienste van werkzoekenden die van een minimum moeten rondkomen

Bezoek ook onze websites: <http://www.dressforsuccess.nl/waar-vind-je-ons/gorinchem/> of <https://gorinchem.dressforsuccess.org> en facebookpagina: [www.facebook.com/dfsgorinchem](http://www.facebook.com/dfsgorinchem)

## INHOUDSOPGAVE JAARVERSLAG 2018

1. Voorwoord
2. Nieuw Pand
3. Relatiebeheer en Publiciteit
4. Klanten en Resultaten
5. Financiën en Donaties
6. Interne Organisatie
7. Vooruitblik



### 1. Voorwoord

Met een bijzonder positieve blik kan worden teruggekeken op het jaar 2018, het jaar waarin Dress for Success regio Gorinchem verhuisde naar een ruimer en geschikter pand binnen Gorinchem. Het nieuwe pand maakte direct enthousiast, hoewel er nog veel moest gebeuren om het op te knappen. Dit feit is aangegrepen om een groot aantal fondswervingsacties uit te voeren. Mede dankzij fantastische donaties, konden de grote uitgaven gedragen worden van het opknappen, inrichten en betrekken van het nieuwe pand. Boven verwachting kon het boekjaar 2018 met een positief saldo worden afgesloten.

In het laatste kwartaal van 2018 zijn zowel een nieuwe voorzitter als een nieuwe winkelcoördinator toegetreden. Ook het team winkelmedewerkers/stylistes is weer voltallig, zodat we op beide dagdelen een team van drie hebben, en ook nog eens een invalster met ervaring.

Verwijzers zijn hernieuwd enthousiast en de samenwerking werd geïntensiveerd. Even leek het klantenaantal in het voorjaar wat terug te lopen, maar dit is na opening van de nieuwe winkel ruimschoots ingehaald, zodat we uiteindelijk 173 kleedsessies mochten schrijven voor 162 unieke klanten, een stijging van maar liefst 23% ten opzichte van het vorige jaar.

In combinatie met het gemiddelde rapportcijfer (9,4!) van de klanten over hun totaalervaring bij Dress for Success Gorinchem, zijn we uiterst dankbaar gestemd over 2018..

## 2. Nieuw Pand

Op 1 mei ontvingen we de sleutel van een groot nieuw huurpand. Tot eind augustus zou er tijd zijn dit te verbouwen, op te knappen en in te richten. Een bevriend interieurontwerpster schetste een sfeerplaatje van een mogelijke inrichting, en via diverse gevers van bijv. meubilair en gordijnen werd een mooie inrichting bijeen gebracht. Ondertussen bleef de bestaande winkel gewoon open. Na enkele maanden dubbel huur betalen en vooral veel klussen, was de grote opknappbeurt voltooid. Het leegstaande pand in de 'plint' van de Schelluinsevlief was nu omgetoverd in een prachtige, aantrekkelijke en zeer ruime winkel.

Voor het opknappen en inrichten van het pand en de verhuizing ernaartoe waren al enkele fondsen geworven in 2017 en dit is 2018 voortgezet. Op 26 september konden we, in het bijzijn van meer dan honderd relaties en vrienden van Dress, de nieuw ingerichte winkel feestelijk openen, waarbij burgemeester Melissant de openingshandeling verrichtte door haar handtekening in het pashokje te plaatsen.

Na de opening werden ook wifi en telefonische bereikbaarheid van het pand op het verlanglijstje gezet. Dit vergroot de mogelijkheid om in het pand te vergaderen omdat nu ook mail en internet geraadpleegd kunnen worden.

Een van onze bestuursleden bleek 'gouden handjes' te bezitten. Zonder zijn enorme inzet gedurende de gehele zomer zou het pand niet half zo mooi zijn ingericht en verbouwd als nu, waarvoor onze grote dank!

Verder hebben de winkelvrijwilligers zich met hart en hand ingezet om, bezig te zijn met voorbereiding, inrichting en verhuizing. Het pand voelt hierdoor echt als 'van onszelf'.



### 3. Relatiebeheer en Publiciteit

Om ervoor te zorgen dat steeds meer mensen de weg naar onze winkel vinden, hechten wij groot belang aan onze goede naam. Waar bij een enkele kledingdonateur nog wat teleurstellingen lagen vanuit het verleden, zijn deze middels actief relatiebeheer uit de wereld geholpen. De inbreng van kleding is er gemakkelijker op geworden, mede omdat telefoontjes weer goed worden opgevolgd; mensen die kleding willen brengen worden altijd netjes teruggebeld en ontvangen.

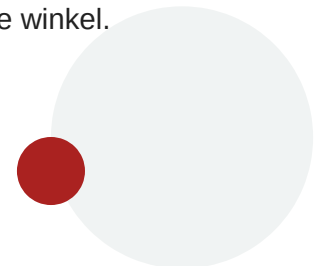
En wie in de winkel zelf een kledingadvies en outfit krijgt, is zeer tevreden, het gemiddelde rapportcijfer dat daarvoor wordt gegeven is een 9,4. Daar gaan zowel de klanten als onze stylistes natuurlijk van stralen.



Begin 2018 hebben we bovendien Marina Veenis (zie hierboven) als fondsenwerver kunnen aantrekken, die zich heeft ingezet om veel publiciteit te maken rondom de verhuizing en op diverse manieren nog eens te benadrukken waar Dress for Success voor staat.

Uiteraard hadden we door alle ontwikkelingen regelmatig nieuws op Facebook. Helaas nam net deze zomer Mireille afscheid, die onze facebook pagina en de website verzorgde, maar zij heeft haar werkzaamheden heel professioneel overgedragen aan Marina en Rens, die nu gezamenlijk hiervoor verantwoordelijkheid nemen. Gelukkig kregen we daarbij de beschikking over nieuwe online software (Canva) die het maken van bijv. een Facebook-post in huisstijl vergemakkelijkt. Verder werden we gedurende een periode geholpen door Iris Bonthuis, stagiaire fotojournalistiek, wat natuurlijk heel welkom was, en een goede timing hiervoor.

Het opgefriste relatiebeheer in de zin van klachtvolgning, hoge persoonlijke service, alsmede actieve PR heeft een belangrijke invloed gehad op onze resultaten, er kwamen fondsen door binnen en ook nieuwe vrijwilligers. Ook kwamen er meer klanten op eigen initiatief naar de winkel. In het navolgende jaar zal relatiebeheer zeker een speerpunt blijven.





## 4. Klanten en Resultaten

Met een mooie stijging van maar liefst 23% bedienden we dit jaar 162 unieke klanten.

Daarvan waren er 58% vrouw en 42% man.

De verdeling naar verwijzende instanties zag er globaal als volgt uit:

Ruim 50% kwam via AVRES en de vertrouwde 'verhoog je kans' bonnen.

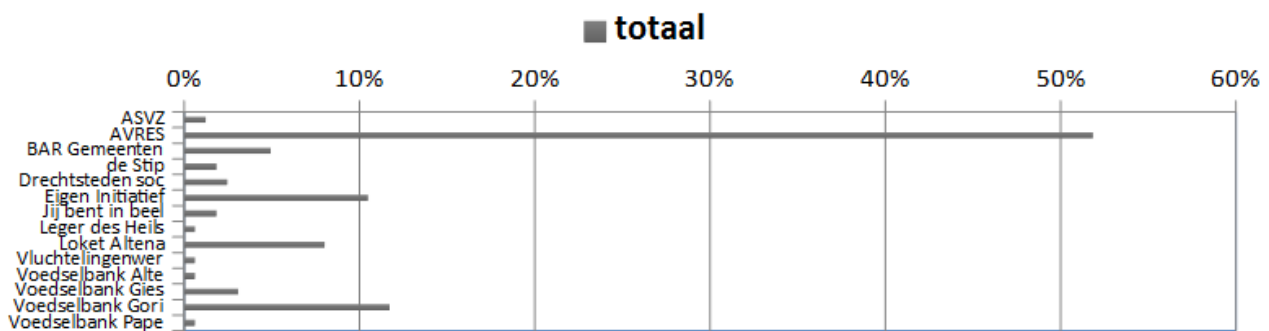
Bijna 10% kwam van Loket Altena

en meer dan 10% via Voedselbanken uit diverse gemeenten.

Tevens kwam 10% van onze klanten op eigen initiatief, daartoe aangemoedigd door mensen uit hun omgeving die met het bestaan van Dress op de hoogte zijn. Hier blijkt weer eens het nut van goede naamsbekendheid. De overige 20% werden verwezen door initiatieven zoals ASVZ, De Stip, Jij bent in Beeld, Leger des Heils en Vluchtelingenwerk.

De afbeelding toont niet de woonplaats van de klanten, het merendeel van hen komt uit Gorinchem zelf of uit de gemeenten Molenlanden, Vijfheerenlanden en Altena. Maar een enkeling weet zelfs vanuit Barendrecht, Culemborg of Maasdriel de winkel te bezoeken, dus het verzorgingsgebied is ruim.

### Verwijzingen incl. Eigen initiatief

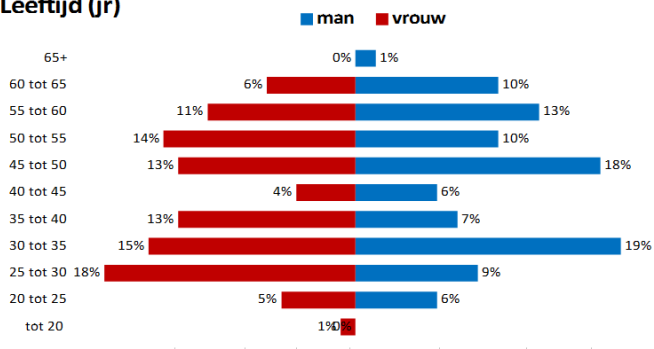


In de afbeeldingen ziet u:

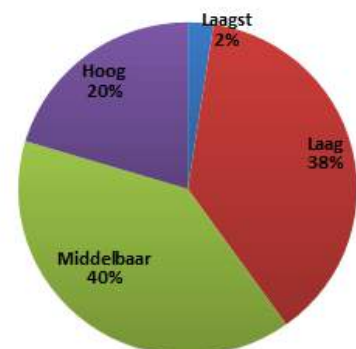
een overzicht van de klanten van 2018, met daarin aangegeven:

- verwijzers
- leeftijd en verhouding mannen/ vrouwen
- opleidingsniveau van de klanten

#### Leeftijd (jr)



#### Opleidingsniveau



## 5. Financien en Donaties

### Organisaties

De basis van onze financiële draagkracht danken we aan de re-integratie-afdelingen van gemeentelijke instanties (Avres en Loket Altena), die ons ook het meeste klanten sturen. In 2018 zijn we verder gesteund door bedrijven die ons hielpen de verhuizing betaalbaar te maken. Niet altijd waren het overigens bijdragen in de vorm van geld. We werden ook blij verrast door bijvoorbeeld het aanbod van de Kringloop om hun busje te mogen inzetten bij het verhuizen van alle hangkleding. En door de hulp en interesse van vele journalisten. Door een kunstenares die een sfeervol schilderij kado gaf voor in de nieuwe winkel. En niet te vergeten door het enthousiasme van de woningbouwvereniging die zelfs een promotiefilmpje samen met Dress maakte. Onze dank voor al deze verschillende soorten van hulp; zeer bemoedigend.

### Kleding-en schoenendonaties

Ook dit jaar mochten we weer diverse prachtige sieraad-, kleding- en schoenendonaties in ontvangst nemen. Zonder dat geen moderne outfits!

Bijzonder veel dank aan de kleding-donateurs. Dit betreft particulieren, winkelbedrijven en kleding geschonken door de Soroptimisten Gorinchem na hun modeshow en verkoop.

Kleding die voor solliciteren minder geschikt is, wordt door ons gedoneerd aan goede doelen. Alles komt goed terecht!



### Fondsen

Met veel inzet zijn er het hele jaar door fondsen geworven voor het grote klus- en verhuisproject. Ontvangen door het jaar heen: de actie Help NL vooruit van ING (middelste foto), de Rabobank, en ook de stichting ISDD uit Almkerk, gunden ons mooie bedragen. Daarmee konden we het plaatsen van een keukentje, winkelrekken, verlichting, etalagematerialen, en allerlei klusbenodigdheden betalen.

### Particulieren

Gulle gevers zijn er bijna altijd. Slimme gevers ook, deze gebruikten de fiscale mogelijkheden goed door een overeenkomst voor een periodieke gift in geld voor een aantal jaren vooruit vast te leggen (zie de site van de belastingdienst).

Erg verrast werden we door onze oud-voorzitter. Hij wist zijn verjaardagsfeest in het teken van Dress te vieren en na afloop een fraai bedrag over te maken dat de feestgangers gezamenlijk hadden gedoneerd; een allervriendelijkst en heel welkom cadeau!

## 6. Interne Organisatie

### Winkelmedewerkers

Coördinator Wilma Hamstra heeft gaande het jaar afscheid genomen, maar gelukkig werd rond de opening van de nieuwe winkel een nieuwe gegadigde gevonden: Els van Kooten, waarmee het team zich goed gehoord en begrepen voelt, met aandacht voor een praktische rolafstemming. Het winkelteam van stylistes is ook uitgebreid en er zijn weer elke dag drie dames: op dinsdag werken Fran en Inge en Hannie Bakker. Op donderdag Marianne, Hennie en Ricky. Bovendien kwam Gamze in beeld als invalkracht, die al bekend was met Dress. We zijn blij met onze vrijwilligsters, die tussen de kleedsessies door ook steeds begrip tonen voor de verhalen en zorgen van de klanten, die om de meest uiteenlopende reden zonder werk zijn geraakt.

Verder zorgen de winkelmedewerkers dat kledingdonaties in ontvangst genomen worden, uitgezocht, gewassen en gestreken, zie de vrolijke foto van Fran

Waar nog details zoals een riem of schoenen ontbreken wordt dit op het juiste moment in een uitverkoop nog bijgekocht, of bemachtigd bij een ander goed doel dat juist 'over' heeft. De winkel is altijd schoon en opgeruimd, wat voor een plezierige uitstraling zorgt. Dit alles doen de dames het hele jaar door op vrijwillige basis. De klant die de winkel verlaat in een tip-top outfit met een grote glimlach, is de ultieme beloning.



### Bestuur

In 2018 was het bestuur voltallig. Naast de statutaire functies werd zelfs nog een vierde bestuurslid aangetrokken voor de portefeuille fondsenwerving: Marina Veenis. Gaande het jaar werd ook een nieuwe voorzitter geworven. We zijn zeer verheugd deze te hebben gevonden in de persoon van Hans Freije, iemand met ruime bestuurlijke ervaring in de regio. Met zijn komst kon Dirk Hoogenraad, onze voorzitter van het eerste uur, zijn voorgenomen aftreden aankondigen. In december is hem bij zijn afscheid alle lof toegezwaaaid voor 12 productieve jaren als voorzitter.

Het bestuur heeft dit jaar menigmaal vergaderd. Er waren veel meer zaken te bespreken en te besluiten dan in een gemiddeld jaar.

Ook gingen regelmatig afgevaardigden naar de Algemene Ledenvergaderingen van DfS- Nederland.

## Adviescommissie

Coördinator en bestuur worden ondersteund door een adviescommissie. Deze kwam dit jaar vanwege de verbouwingen slechts eenmaal officieel bijeen. Naar verwachting zal de samenstelling van de adviescommissie in het volgende jaar kunnen wijzigen. Hierbij kunnen we ook de gemeentelijke herindelingen meewegen die hebben plaatsgevonden voor Altena, Vijfheerenlanden en Molenlanden.

## 7. Vooruitblik

In 2019 willen we onder andere aandacht besteden aan:

- Het verbinden van bestuur en winkelmedewerkers tot een fris en sterk nieuw team, na alle wijzigingen in het vorige jaar
- Het compleet maken van de inrichting en het technisch functioneren in het pand
- Goodwill bouwen en aansluiting vinden bij onze 'buren' op de Schelluinsevlief
- Relatiebeheer en (gratis) publiciteit ten behoeve van naamsbekendheid met effect op de toestroom van relevante klanten
- Strategisch overleg, verdieping en uitbreiding van de contacten met o.a. Avres en Loket Altena
- Het allerbelangrijkste blijft dat iedereen blij wordt als de klanten blij de deur uit gaan!

