



Samen Present!

Strategisch plan I 2014-2017

Status: goedgekeurd door de Presentraad



Samen Present – Strategiekaart



ANALYSE 2013

Ontwikkelingen samenleving

- ✓ Sociaal isolement neemt toe
- ✓ Toenemende bereidheid bij burgers om initiatief te nemen
- ✓ Kleinere rol overheid

Staat van Present in Nederland

Sterke punten

- ✓ Steeds meer erkenning
- ✓ Innovatiekracht
- ✓ Bewijs impact Present
- ✓ Ontwikkeling identiteit

Verbeterpunten

- ✓ Financiële positie lokale stichtingen
- ✓ Omvang SPN <> verwachtingen lokaal
- ✓ Financiële positie SPN

STRATEGIE

1. SAMEN PRESENT

2. FINANCIËEL GEZOND

3. NAAMSBEKENDHEID VERSTERKT

DROOM 2017

- ✓ Ondernemende en vitale stichtingen die beweging brengen in lokale samenleving.
- ✓ Een krachtig netwerk van stichtingen die elkaar ondersteunen en waardoor een klein SPN mogelijk is
- ✓ Financieel gezonde stichtingen
- ✓ Present: een sterk merk



Leeswijzer

1.	Ontwikkeling stichting Present in Nederland	p. 4
2.	Het Franchisemodel	p. 6
3.	Analyse huidige situatie <ul style="list-style-type: none">• Ontwikkelingen extern• Sterke punten• Verbeterpunten	p. 7
4.	Toekomstbeeld 2017	p. 12
5.	Strategische prioriteiten	p. 13
6.	Formatie & Financiën <ul style="list-style-type: none">• Formatie• Inkomsten• Differentiatie in afdrachten	p. 19

Bijlage bij dit document: Meerjarenbegroting 2014-2017





1. Ontwikkeling stichting Present in Nederland

Stichting Present wordt in Nederland gevormd door een netwerk van lokale stichtingen die statutair verbonden zijn met stichting Present Nederland (SPN).

Engelse roots

De inspiratie voor het concept van Present werd gevonden bij Besom in Engeland. Rond de millenniumwisseling op een conferentie in Londen hoorden enkele Nederlandse bezoekers over de vernieuwende formule van Besom. Besom koppelt het aanbod van groepen uit kerken aan hulpvragen van social work organisaties. Achterliggende visie van founder James Odgers: focus niet zoals bij elke andere charity op de *have nots*, de mensen die weinig hebben maar begin bij *those who have*, groepen mensen die een aanbod hebben. Ga met dat aanbod aan de slag en verbind het met een hulpvraag.

Start in 2003 in Zwolle, snelgroeiend in heel Nederland

Met de inzichten van Besom als uitgangspunt werd stichting Present Zwolle in 2003 gestart. De missie: een brug slaan tussen mensen die iets hebben te bieden en mensen die daarmee geholpen kunnen worden. Hoewel er vanaf het begin een grote groep mensen bij het initiatief was betrokken, was het vooral kerkelijk werker Rudolf Setz die er de schouders onder zette. Hij werd de eerste Presentcoördinator en onder zijn leiding kwam er een lokale beweging op gang. Kenmerkend voor de oprichters was hun bevlogenheid, onder andere blijkend uit de ambitie om Present niet alleen tot Zwolle te beperken maar beschikbaar te stellen voor andere plaatsen in Nederland. Er was een droom voor de héle samenleving. Dat bleek al uit de keuze van de naam bij de oprichting van de stichting . Na "stichting Present" werd meteen al de naam van de plaats "Zwolle" toegevoegd. De droom werd zelfs vastgelegd in de doelstelling: een beweging op gang brengen in de samenleving waarbij steeds m er mensen het vanzelfsprekend vinden om naar elkaar om te zien...



1. Ontwikkeling stichting Present in Nederland (2)

... Al die dromen bleken geen luchtfietserij. De formule werd in Zwolle een succes en al snel kwam er belangstelling uit andere plaatsen zoals Amsterdam, Deventer en Utrecht. Definitief werd nu besloten om in te zetten op het aanjagen van de beweging in heel Nederland. Om dat te realiseren werd stichting Present Nederland (SPN) opgericht. Met SPN als faciliterende, landelijke, organisatie zou stichting Present zich moeten ontwikkelen tot een landelijk netwerk met verankering in de lokale samenlevingen.

De keuze voor het franchisemodel

Om landelijk op te schalen moest er een keuze gemaakt worden voor een organisatiemodel. Diverse opties lagen voorhanden zoals het model van een *gecentraliseerde lijnorganisatie* of het model van de *concept licentie*. Het eerste model zou een sterke centrale aansturing vanuit Present Nederland betekenen, met lokale afdelingen die geen eigen lokaal bestuur hebben. Bij keuze voor de *concept licentie* zou de Presentformule ondergebracht worden bij bestaande lokale organisaties zoals een vrijwilligerscentrale of welzijnsorganisatie.

Uiteindelijk werd gekozen voor een structuur die het best getypeerd kan worden als een *franchisemodel*. Met deze constructie konden initiatiefnemers lokaal een stichting met de formule van Present oprichten en ermee aan de slag gaan. Doorslaggevend argument voor de keuze van deze constructie was dat met het aanbieden van zelfstandigheid en vrijheid het eigenaarschap van Present zoveel mogelijk lokaal neergelegd werd. De kaders van de formule van Present waren uitgangspunt, maar die zouden voldoende ruimte moeten bieden voor lokaal ondernemerschap en creativiteit. Daarmee zou de beweging in het land het meest worden gediend. De belangrijkste drijfveer voor de keuze voor dit model en daarmee kernwaarde voor Present was het vertrouwen dat dit zou gaan werken. Dat vertrouwen was gebaseerd op de overtuiging dat de formule sterk genoeg was en dat die aan zou sluiten bij de motivatie van mensen en onderlinge verbondenheid zou scheppen. Met dit model is stichting Present in de afgelopen jaren gegroeid tot een netwerk van 65 lokale stichtingen. De belangstelling uit plaatsen zonder Present is onverminderd groot.



2. Het Franchisemodel

In de praktijk werkt het als volgt: Lokale initiatiefnemers worden gescreend door franchisegever SPN. Als dat positief verloopt volgt er een wederzijdse intentieverklaring. De lokale werkgroep verricht onder begeleiding van SPN een lokaal marktonderzoek en richt bij positief resultaat een stichting op. Jaarlijks doet

elke lokale stichting als franchisenemer een afdracht aan SPN. Er hoeft geen instapfee betaald te worden. Binnen dit model is SPN verantwoordelijk voor groei en ondersteuning van het landelijke netwerk. De overeenkomst wordt verankerd in de statuten. De betekenis van de overeenkomst in de praktijk van de lokale stichting is onderstaand samengevat.

Voordelen franchisemodel voor lokale stichting

- ✓ Adoptie van de formule en werkwijze van stichting Present;
- ✓ Alleenrecht op het voeren van het logo en het gebruik van de (geregistreerde) naam van stichting Present in het statutair vastgestelde geografische gebied.
- ✓ Toegang tot het uitgebreide landelijke netwerk van lokale collega-stichtingen en SPN;
- ✓ Profijt van de uitstraling van het merk Present;
- ✓ Bescherming van de formule;
- ✓ Het met de lokale afdracht mede mogelijk maken van de groei van de landelijke beweging;
- ✓ Recht op materialen en ondersteuning door SPN op thema's als fondsenwerving, lokale organisatie, communicatie, landelijke representatie en ICT.



3. Analyse huidige situatie

Ontwikkelingen

Waar staan we nu

Er is een beweging op gang gekomen in Nederland:

- 65 lokale stichtingen Present zijn opgericht
- tienduizenden vrijwilligers hebben zich in de loop der jaren in duizenden projecten ingezet.
- de formule van Present sluit aan bij de bereidheid van mensen om zich in te zetten
- de formule van Present vervult de behoefte van maatschappelijke organisaties met cliënten met ontoereikende eigen sociale netwerken.

Ontwikkelingen in samenleving

Organisaties moeten zich aanpassen aan veranderende omstandigheden in de wereld. Dat geldt ook voor Present. Tegelijk zien we dat de richting waarin de wereld verandert, Present steeds relevanter maakt.

1. Meer sociaal isolement Aan de kant van de vraag zien we een samenleving die steeds meer individualiseert, toenemend sociaal isolement en stille armoede.

2. Kleinere rol overheid De landelijke overheid trekt zich steeds meer terug en regelt dat proces ook in wetten zoals de Wet Maatschappelijke Ondersteuning. De verantwoordelijkheid voor het aanbieden van zorg en welzijn komt grotendeels bij de lokale overheden te liggen. Mensen worden geacht hun eigen netwerken aan te spreken voor zorg en de overheid roept op tot actieve, vrijwillige solidariteit in de vorm van een participatiesamenleving.

3. Toename in burgerinitiatief Tegelijk ontstaat er ook een vruchtbare bodem voor burgerinitiatieven. Het lijkt erop dat veel burgers ook daadwerkelijk in actie komen. Bedrijven willen maatschappelijk betrokken zijn en voor kerken wordt diaconaat voor de samenleving vanzelfsprekender. Tegelijk is er grote behoefte aan initiatieven die bekijken en duurzaam verankeren in de samenleving. Initiatieven zoals Present. Conclusie mag dan ook zijn: Present is maatschappelijk relevanter dan ooit.



3. Analyse huidige situatie

Sterke punten

1. Present oogst steeds meer erkenning

Het gekozen organisatiemodel blijkt krachtig te zijn. De structuur met zelfstandige stichtingen stimuleert inderdaad het gewenste lokale eigenaarschap en betrokkenheid. Present is zowel lokaal als landelijk gedreven aan de slag. De sterke groei van Present is zeldzaam als het wordt vergeleken met pogingen tot opschaling van andere sociale initiatieven in Nederland. Door velen wordt met be- en verwondering naar Present gekeken. Steeds meer mensen willen zich binden aan Present of willen hun naam eraan verbinden. Present is inmiddels een gevestigde naam in de christelijk-sociale beweging en levert een krachtige bijdrage aan haar vitaliteit.

2. Vernieuwing van de formule

Kenmerkend voor Present is de eenvoudige formule. Maar daarbinnen zijn vele variaties mogelijk. Present introduceerde family volunteering in Nederland met het concept GezinnenPresent. Er ontstonden flexteams, projecten met scholen en met kunstenaars. Met bedrijven ontstond samenwerking o.a. met het concept IKBEN!ZINVOL. Present Amsterdam initieerde het Burennetwerk als vorm van meer wijkgericht werken.

Tijdcollectes en andere concepten werden ontwikkeld in samenwerking met kerken. Er kwamen projecten voor jongeren en studenten. Een betekenisvolle ontwikkeling zijn de “Present trajecten”. Hierbij speelt Present in op de wens van vrijwilligers om zich langduriger in te zetten en kan aan hulpontvangers de mogelijkheid geboden worden om te participeren in een sociaal verband.

3. Bewijs voor impact van Present

Het succes van Present blijkt niet alleen uit de cijfers en de verhalen. Inmiddels zijn er ook diverse onderzoeken gedaan naar de impact van Present. De resultaten daarvan zijn zeer positief. Dat leidde in 2013 tot de opname van Present in de databank effectieve interventiemodellen. Als werkzame elementen worden o.a. genoemd de succeservaring die vrijwilligers opdoen en hen aanzet tot groter commitment; het versterken van de professionele hulpverlening in de zware maatschappelijke zorg en de bijdrage aan de ontwikkeling van de hulpontvanger. Opvallend was dat de onderzoekers ook het organisatiemodel als succesfactor benoemden omdat die leidt tot lokaal eigenaarschap.



3. Analyse huidige situatie

Sterke punten (2)

4. Ontwikkeling identiteit

Present slaagt er steeds beter in om een identiteit te ontwikkelen die inspiratie ontleent aan het christelijk geloof en tegelijk mensen met een andere levensbeschouwing mobiliseert om zich in te zetten. In christelijke media werd Present als voorbeeld gesteld van een organisatie die de slag heeft gemaakt van *faith based* naar *value driven*. Mensen van allerlei achtergronden voelen zich aangesproken door de waarden die Present in de praktijk wil brengen.



3. Analyse

Verbeterpunten

De balans opmakend zijn er ook aspecten die we als minder positief zien.

1. Financiële zorgen lokale stichtingen

Een behoorlijk aantal stichtingen heeft financiële zorgen. Die zorgen ontstaan met name in de fase na de eerste drie jaar, als de fondsen uit de startfase niet meer bijdragen en potentiële financiers zoals de gemeente, woningcorporaties en bedrijven niet of onvoldoende aanhaken.

Deze situatie kan diverse oorzaken hebben.

- Een stichting kan bijvoorbeeld te weinig projecten organiseren waardoor er onvoldoende impact wordt gecreëerd en het lokale draagvlak te klein is.
- Het tegengestelde komt ook voor: stichtingen zijn zo druk met het operationele proces, het toenemend aantal projecten, dat men onvoldoende tijd neemt om strategische relaties aan te gaan.
- Ook komt het voor dat het een lokale stichting aan de juiste competenties ontbreekt om duurzame relaties met potentiële financiers aan te gaan

2. Omvang SPN ontoereikend om alle verwachtingen waar te maken

Een ander aspect van de sterke groei van het netwerk was dat de omvang en capaciteit van SPN regelmatig ontoereikend bleken om de directe ondersteuning te bieden die door sommigen wel werd verwacht. Vooral het ontwikkelen van duurzame relaties met lokale besturen stond door het geringe aantal contactmomenten voortdurend onder druk. Dit zorgde wel eens voor hapering in de communicatie met lokale besturen. Vrijwel alle ondersteuning door SPN richt zich immers op de coördinatoren. Veel van de activiteiten van SPN onttrekt zich aan de waarneming van lokale bestuursleden. Vooral in situaties van financiële zorgen heeft dit wel eens geleid tot fricties en discussie over wat SPN biedt aan ondersteuning en de hoogte van de afdracht.



3. Analyse

Verbeterpunten (2)

3. Financiële zorgen SPN

De zwakke financiële positie van diverse stichtingen heeft door de jaren heen ook gevolgen gehad voor de financiële positie van SPN zelf. Er ontstond zelfs een vicieuze cirkel: door een aantal oninbare afdrachten ontstond een gat in de begroting. Daardoor een kleinere formatie dan gewenst en moest er extra tijd geïnvesteerd worden in aanvullende fondsenwerving. Tijd die niet aan ondersteuning van de lokale stichtingen besteed kon worden wat weer gevolgen had voor de financiële positie van deze stichtingen.

Daarbij moet uiteraard wel gezegd worden dat in de gekozen structuur van Present zelf - met een kleine landelijke organisatie en grote lokale zelfstandigheid - besloten ligt dat stichtingen allereerst zelf verantwoordelijk zijn voor hun fondsenwerving. Niettemin is er een groeiende vraag naar specifieke, langdurige, ondersteuning door SPN.

4. Naamsbekendheid Present

Een laatste verbeterpunt is de naamsbekendheid. In zekere zin kan Present als een 'verborgen kampioen' gezien worden. Met deze typering worden organisaties bedoeld die succesvol in een bepaalde markt opereren, daarin zelfs marktleider zijn maar (nog) geen grote bekendheid hebben. Dit geldt zeker voor Present. De formule en de organisatie worden hogelijk maar vooralsnog vooral in christelijke en zorg en welzijn kringen gewaardeerd. Present is minder bij het grote publiek bekend. De doelstelling van een beweging in de hele samenleving op gang brengen wordt daardoor nog in te beperkte mate gehaald. Omdat Present meer en meer een landelijke dekking krijgt wordt de tijd langzamerhand rijp voor het inzetten op landelijke bekendheid.



4. Toekomstbeeld 2017

Voordat we de strategische prioriteiten vaststellen, willen we eerst formuleren wat op basis van voorgaande analyse onze droom en ons toekomstbeeld is van Present in 2017.

- ✓ **Ondernemende en vitale stichtingen** die erin slagen om de lokale samenleving in beweging te krijgen en te houden.
- ✓ **Een krachtig en dynamisch netwerk van stichtingen die elkaar ondersteunen en relationeel verbonden zijn.** De platte organisatiestructuur behouden, zonder provinciale of regionale managementlagen en een klein Present Nederland (max. 4 betaalde reguliere fte).
- ✓ **Financieel gezonde stichtingen.** Minstens 80% van de stichtingen heeft een continuïteitsreserve op een door de stichting zelf gewenst niveau. Alle stichtingen zijn in staat de afdracht aan SPN te betalen.
- ✓ **Zichtbaarheid van Present in de samenleving.** Sterk merk, goede reputatie en naamsbekendheid waardoor nieuwe doelgroepen via Present in beweging komen.



5. Strategische prioriteiten

Om het toekomstbeeld in 2017 te realiseren is het belangrijk om te verduurzamen. Bij verduurzamen hoort groei, maar de focus ligt op borgen en consolideren. SPN zal in principe reactief zijn in contacten met lokale initiatiefnemers voor een nieuwe stichting Present. Slechts bij enkele, voor het bereiken van een landelijke dekking belangrijke plaatsen, dit geldt met name voor Brabant en Limburg, zal de houding proactief zijn.

1. Samen Present

2. Financieel gezond

3. Naamsbekendheid versterken



5. Strategische prioriteiten

1. Samen Present

De gedrevenheid van de mensen die de formule van Present dragen is er één van mensen die een geweldig cadeau hebben ontvangen en dat door willen geven. Het enthousiasme van Presenters (bestuurlijk/operationeel, lokaal/landelijk), de groei en natuurlijk de Presentformule zelf maken Present tot een unieke organisatie. Ook bijzonder is dat we dat met zo'n 'platte' organisatiestructuur doen.

Lokaal gebeurt het

Als Present verwachten we het van de kracht en het ondernemerschap van de lokale stichtingen. Niet van een groot en kostbaar landelijk apparaat dat 'afdelingen' aanstuurt en dat een peloton beleidsmedewerkers en fondsenwervers in dienst heeft. Overdracht van kennis en ervaringen is een gezamenlijk project van de lokale en de landelijke organisaties. Present is *total football*. Expertises zijn door de hele organisatie heen aanwezig. Op deze organisatiefilosofie kunnen en willen we trots zijn. Bovendien past een dergelijke manier van denken en organiseren goed bij deze tijd.

Solidair binnen Present netwerk

Daarom willen we ons nog meer bewust worden van deze filosofie en die nog meer gaan benutten en toepassen.

Samen bouwen we aan een beweging van omzien naar elkaar in de samenleving, maar ook een beweging van omzien naar elkaar in het Present netwerk. We geven het geschenk door wat we zelf ontvangen hebben. En in die beweging zijn er sterke en minder sterke stichtingen. Maar onderling, lokaal en landelijk, steunen we elkaar en wisselen we kennis en ervaringen uit. Daarbij zal de ene stichting meer geven dan ontvangen en andersom, ieder naar vermogen. Waarbij de één niet zoveel moet geven dat de eigen bedrijfsvoering in gevaar komt. Daar ligt een grens, er moet wel evenwicht zijn.

Meer nadruk op collegiale ondersteuning

Uitwisseling van kennis en ervaring over operationele zaken vindt zoveel mogelijk onderling tussen de lokale stichtingen plaats. Dit willen we de *collegiale ondersteuning* noemen. De focus voor SPN zal liggen op ondersteuning op thema's waar een specifieke expertise of capaciteit voor nodig is. Deze onderlinge uitwisseling vindt al op grote schaal plaats, maar kan nog meer geoptimaliseerd worden doordat coördinatoren met elkaar intervisiegroepjes gaan vormen. SPN wil het aan de coördinatoren zelf overlaten hoe dit vormgegeven wordt.



5. Strategische prioriteiten

Prioriteit 2: Financieel gezond

Om de doelstelling van lokale continuïteitsreserves te halen zal er in de ondersteuning specifieke aandacht zijn voor kwetsbare stichtingen. SPN wil investeren in de ontwikkeling en optimalisering van concepten voor fondswerving. Naast de ondersteuning op maat zal SPN ook actief financiën werven voor lokale stichtingen. Bij een gezonde financiële huishouding hoort ook dat er gekeken wordt naar mogelijkheden om de kosten te verlagen. Kansrijk hierin is de inzet van vrijwilligers voor de eigen organisatie. Diverse stichtingen hebben hier goede ervaringen mee. SPN zal investeren in het onderzoek naar de verdere mogelijkheden en het opsporen van good practices.



5. Strategische prioriteiten

Prioriteit 3: Naamsbekendheid versterken

De maatschappelijke beweging van Present mobiliseert individuen, groepen en sociale netwerken zoals universiteiten, kerken, bedrijven, gezinnen, studentenverenigingen, vriendengroepen en lossere verbanden zoals social media via Twitter en Facebook. De naam en reputatie van Present kan versterkt worden door gebruik te maken van de enthousiaste achterban met een sterk lokaal en landelijk geworteld netwerk van ambassadeurs en superpromotors en een aansprekende eigentijdse formule. In eerste instantie is het doel om de naamsbekendheid te verdubbelen in 2015 t.o.v. 2012. Dat betekent 2% = 320.000 nieuwe mensen die Present kennen. Daarnaast gaan we zoeken naar mogelijkheden via landelijke media om de naamsbekendheid een sterke impuls te geven.

6. Strategische prioriteiten

Concrete uitwerking

De prioriteiten worden nu praktisch gemaakt. Allereerst, de missie van stichting Present Nederland is om het landelijke netwerk van stichting Present te ondersteunen. Deze ondersteuning maken we inzichtelijk door de volgende diensten te onderscheiden.

Diensten	Omschrijving
Directe ondersteuning	Coaching, klankbord en advies op maat. Aanbieden zelfevaluatie. Regioadviseur als aanspreekpunt.
Bewaken van de formule	Levend houden van de werkwijze: aanbodgericht; samenwerking met mo's; professioneel werken; lokaal draagvlak; identiteit; huisstijl; geografische grenzen.
Kennis delen en ontmoeten	Faciliteren en stimuleren van onderling kennisdelen en ontmoeten; regiobijeenkomsten; landelijke Presentdagen; inspiratielabs.
Innovatie	Monitoren van lokale vernieuwende good practices en die toepasbaar maken voor andere stichtingen. Ontwikkelen van nieuwe concepten en werkwijzen. In de regel worden innovatie- en ontwikkelprojecten alleen met externe financiering en externe projectleider opgezet.
PR & Communicatie;	Landelijke PR en ondersteunen stichtingen bij lokale PR; huisstijl; website; brochures; free publicity; social media; etc.

Diensten	Omschrijving
ICT systemen	CRM; projectenregistratie; Fannotenbeheer; websites.
Fondsenwerving	Werven en relatiebeheer van fondsen en bedrijven; Ontwikkelen van concepten zoals Fannoten; Nonstop Present; Present in Beweging.
Kenniscentrum	Vraagbaak voor algemene informatie; Present Handboek. Er wordt gezocht naar mogelijkheden om voor m.n. juridische zaken samen te werken met het kenniscentrum van een brancheorganisatie of mogelijk expertise in het landelijke netwerk van Present zelf.
Representatie en belangenbehartiging	Onderhouden van landelijke contacten en netwerken met bedrijven, overheden, maatschappelijke organisaties, kerken, politiek en media.
Training	Introductie voor nieuwe coördinatoren; gezinnen; fondsenwerving; bedrijven; Fannoten; kerken;



6. Strategische prioriteiten

Concrete uitwerking

1. Samen Present

Samen bouwen we aan een beweging van omzien naar elkaar in de samenleving, maar ook een beweging van omzien naar elkaar in het Present Netwerk. En in die beweging zijn er sterke en minder sterke stichtingen. Maar onderling, lokaal en landelijk, steunen we elkaar en wisselen we kennis en ervaringen uit.

We dagen lokale bestuursleden en medewerkers uit met concrete aanvullingen en ideeën te komen die helpen de droom achter dit strategische plan te realiseren. Reageer tijdens de Presentraad of daarna 1 op 1 naar een contactpersoon bij SPN. Bedankt!

- a) 2x per jaar verschijnt er een nieuwsbrief voor besturen
- b) Jaarlijks, in juni, belegt SPN regionale bijeenkomsten voor lokale besturen. Hierbij zijn ook SPN bestuursleden aanwezig.
- c) Training voor nieuwe bestuursleden. 2x keer per jaar : november en juni.
- d) De Regioadviseur bezoekt jaarlijks het bestuur. Dit gebeurt nadat de zelfevaluatie is gedaan. De resultaten van die evaluatie worden besproken , evenals de ondersteuningsbehoefte voor het komende jaar.
- e) Met elkaar doorspreken hoe we in de praktijk omgaan met een waarde gedreven identiteit. Dit start met een seminar op de landelijke Presentdag.
- f) Coördinatoren vormen groepjes voor onderlinge intervisie.
- g) Coördinatoren bespreken in groepen de resultaten van hun eigen zelfevaluaties. Bedoeling is om elkaar daarin te adviseren en te ondersteunen. Perioden hiervoor zijn maart/april of september/oktober.
- h) Er zal meer aandacht komen voor de levensfase waarin stichtingen zitten. SPN zal faciliteren dat koplopers hun kennis en expertise delen
- i) SPN zal extra ondersteuning bieden en organiseren voor stichtingen in de knel.
- j) Er komt een uitgebreide update van het Present Handboek en Presentnet, het intranet van Present.
- k) Komen tot een samenhangend trainingsaanbod. Onderdeel hiervan zijn in ieder geval de volgende trainingen: introductietraining voor nieuwe coördinatoren; CRM en ICT; Fannoten; Fondsenwerving; PR & Communicatie.

6. Strategische prioriteiten

Concrete uitwerking

2. Financieel gezond

Minstens 80% van de stichtingen heeft een continuïteitsreserve op een door de stichting zelf gewenst niveau. Alle stichtingen zijn in staat de afdracht aan SPN te betalen.

- a) Optimaliseren en uitbouwen van de sponsoractie Nonstop Present
- b) Ontwikkelen van de *Fannoten Groep*: een relatiernetwerk van bedrijven en vermogende particulieren. Deelnemers aan deze groep worden in gezamenlijkheid (SPN en lokale stichtingen) geworven.
- c) Introductie van een format voor mission based fundraising voor lokale stichtingen.
- d) Kosten verlagen door inzet van structurele vrijwilligers in de eigen organisatie. Dit thema blijven we agenderen en we blijven op zoek naar nieuwe inzichten en delen van good practices.

3. Versterken naamsbekendheid

Stichting Present is een verborgen kampioen. Doel is het bereiken van nieuwe potentiële vrijwilligers die via Present in beweging komen. Ambitie: verdubbeling naamsbekendheid van 2% naar 4%. 320.000 nieuwe Nederlanders die Present leren kennen voor einde 2015.

- a) Online presentie biedt enorme kansen voor Present. Website wordt vernieuwd en geoptimaliseerd voor vindbaarheid.
- b) Superpromoters vinden en ondersteunen. Present heeft veel fans in allerlei sociale netwerken. We kunnen deze fans meer aanleiding geven om iets voor Present te doen (lees: hun sociale netwerk bereiken), zowel lokaal als landelijk. Daarbij streven naar diverse en kleurrijke verbanden.
- c) Events creëren. Momenten in het jaar die aanleiding zijn voor publiciteit. Zowel een eigen event als Nonstop Present als evenementen waarin we kunnen participeren of op inspringen zoals de Week van de Eenzaamheid en andere thema dagen .
- d) Groter bereik zoeken met media zoals TV.
- e) Opbouwen relaties met media die nieuwe doelgroep bereikt.



7. Formatie & Financiën

Formatie SPN

Functie	Fte
Directe ondersteuning lokale stichtingen door de regioadviseurs.	1,1
Diverse ondersteuning van het netwerk: Trainingen; PR & Communicatie; Fondsenwerving voor lokale stichtingen; Landelijke representatie en belangenbehartiging; Kenniscentrum; Bewaken van de formule; Innovatie; ICT en website; Organisatie bijeenkomsten (Presentdagen; regiobijeenkomsten, events)	1,9
Groei (voorlichting, begeleiden werkgroepen)	0,2
Overhead (administratief-secretarieel, P&O, directie)	0,3
Eigen fondsenwerving	0,2
Totaal	3,7*

***= Keuze voor kleinere formatie.** In de afgelopen jaren varieerde het aantal betaalde FTE bij SPN tussen de 4,5 en 5,0. FTE. De keuze voor en consequenties van een kleiner SPN worden uitgebreid toegelicht in dit strategisch plan.





7. Formatie & Financiën

Inkomsten

Keuze: handhaven model met lokale opdrachten

Zoals eerder genoemd is het onze overtuiging dat het franchisemodel met lokale opdrachten het best past bij Present als organisatie. Transformatie naar een gecentraliseerde lijnorganisatie of het model van de concept licentie (zie hoofdstuk 1) is als mogelijkheid overdacht, maar verworpen. Het huidige model willen we handhaven.

Toekomstbeeld 1: SPN zelfvoorzienend via opdrachten

SPN wil zoveel als mogelijk door lokale opdrachten gedekt worden. Financiering door de lokale stichtingen geeft SPN het vertrouwen dat de geboden ondersteuning het beste aansluit bij waar behoefte aan is. Het netwerk zal immers kritisch volgen welke ondersteuning geboden wordt en heeft als instrument de Presentraad om invloed uit te oefenen. Bovendien wordt SPN met dit verdienmodel gestimuleerd om te streven naar een netwerk van financieel gezonde stichtingen omdat die de opdrachten kunnen betalen. De landelijke fondsenwerving kan dan zoveel als mogelijk gedaan worden ten gunste van de lokale stichtingen. En bij 100% betalende stichtingen kan de opdracht omlaag.

Toekomstbeeld 2: fondsenwerving SPN volledig voor lokale stichtingen

Uiteindelijk wil SPN zelfvoorzienend zijn door de lokale opdrachten. Tot het zover is zullen er aanvullend financiën gegenereerd moeten worden. Maar met prioriteit 2 'Financieel gezonde stichtingen' van dit strategisch plan zetten we ook stevig in op het verwerven van zoveel mogelijk fondsen voor het hele netwerk van Presentstichtingen. We zullen daarbij allereerst kijken waar er kansen liggen. Een actueel voorbeeld daarvan is het fonds Porticus dat in 2013 en 2014 helpt om een Capacity Development Program op te starten voor stichtingen ouder dan drie jaar. Andere recente en minder recente voorbeelden zijn de afspraken met het Oranje Fonds, Skanfonds, stichting Doen en het VSBfonds voor stichtingen in de opstartfase; innovatieprojecten met ZonMw; fondsen als RDO, st. Pius, provincies en diverse landelijk opererende bedrijven. Voor de komende jaren zal de focus vooral gericht zijn op het werven voor stichtingen in de knel. Mogelijk structurele overschotten op de begroting van SPN zullen allereerst voor deze stichtingen aangewend worden.



7. Formatie & Financiën

Differentiatie in opdrachten

Naar het betalen van de opdracht kan indien nodig gedifferentieerd gekeken worden. In de afgelopen jaren hebben enkele stichtingen gevraagd of het mogelijk is hierin een differentiatie aan te brengen.

Keuze: geen differentiatie in hoogte van opdracht

Uitgangspunt blijft dat iedere stichting dezelfde opdracht betaalt, ongeacht grootte van de plaats of hoogte van de begroting. We zijn er namelijk van overtuigd dat de Presentformule sterk genoeg is voor een lokale stichting Present om voldoende projecten en omzet te genereren, zodat het betalen van de opdracht geen probleem hoeft te zijn of zelfs een sluitpost op de begroting. Als het toch een probleem is dan zijn er andere onderliggende factoren die een rol spelen. We willen niet op voorhand de norm lager leggen.

Keuze: differentiatie in intensiteit van ondersteuning

Welk systeem je ook bedenkt, er zit altijd iets onrechtvaardigs in. Zo willen we stichtingen die succesvol zijn niet ontmoedigen met een hogere opdracht. En juist deze succesvolle stichtingen hebben minder ondersteuning nodig.

Toch willen we vanuit de prioriteit 'Samen Present' ruimte creëren om gedifferentieerd te kijken naar het betalen van de opdrachten. In een situatie waarbij een stichting te kennen geeft niet aan de opdracht te kunnen voldoen kan de volgende route bewandeld worden.

1. Gezamenlijke analyse van knelpunten. Wat zijn onderliggende problemen? Als hier kansrijke oplossingen uit voort komen zal SPN, bij voorkeur in samenwerking met collega-stichtingen, de betreffende stichting ondersteunen om de knelpunten zelf aan te pakken.
2. Als dit niet de gewenste resultaten oplevert zal SPN actief meezoeken naar mogelijke fondsen. Ook een adoptie systeem is denkbaar: een collega-stichting met meer financiële mogelijkheden betaalt uit eigen beweging een hogere opdracht die dan direct ten goede komt aan een stichting in de knel. Mogelijk committeert deze stichting zich ook op andere manieren.
3. Organisatorische maatregelen zoals b.v. fuseren met een genabuurde Presentstichting.
4. Mochten al deze ingrepen geen soelaas bieden dan zal er in alle redelijkheid en coulance een tijdelijke regeling getroffen worden.



7. Formatie & Financiën

Meerjarenbegroting in excel bijlage

De meerjarenbegroting 2014-2017 met gedetailleerd inzicht in baten en lasten is opgenomen in het Excel document 'meerjarenbegroting 2014-2017'

Omschrijving	begroting 2013	begroting 2014	begroting 2015	begroting 2016
BATEN				
Fondswervingsdoelstelling; onbestemde baten uit eigen fondswerving	136.500	105.000	250.000	300.000
Toegekende onbestemde baten uit eigen fondswerving	102.500	139.500		
		244.500	250.000	300.000
Subsidies overheden		0	0	0
Afdrachten van lokale stichtingen		248.850	268.600	288.350
		493.350	518.600	588.350
Inkomsten van projecten bestemd voor SPN				
Inkomsten projectgelden bestemd voor lokale stichtingen		30.000	30.000	30.000
Som der baten		523.350	548.600	618.350
LASTEN				
Besteed aan doelstelling				
Institutionele ondersteuning van het Presentnetwerk	293.000	308.000	315.000	320.000
Landelijke groei van het Presentnetwerk	93.000	21.000	20.000	20.000
Dotatie oninbare afdrachten p.m		74.665	67.150	57.670
	386.000	329.000	335.000	340.000
Uitgaven projecten SPN	0	31.000	30.000	30.000
Project Vergroten naamsbekendheid van Present	21.500			
Uitgaven projectgelden van lokale stichtingen	20.000	20.000	20.000	20.000



Bedankt voor uw interesse!

Colofon Inhoud en samenstelling: team Present Nederland

Stichting Present Nederland
Postbus 40203
8004 DE Zwolle

Bankrekeningnummer: 1026.87.552

Bezoekadres:
Burgemeester Vos de Waelstraat 2
8011 AT Zwolle
tel: (038) 421 39 99
e-mail: info@stichtingpresent.nl

