



NSGK

voor het gehandicapte kind

Meerjarenkader 2016-2019

Beter Samen



1. NSGK 2016-2019	3
2. Externe en interne omgeving	5
2.1 Bedreigingen en kansen in de externe omgeving	5
2.2 Stakeholders	6
3. Strategische doelen 2016 – 2019	7
3.1 De gedeelde missie	7
3.2 Beter Samen Leren en Leven	8
3.3 Partnerships opbouwen	9
3.4 Fondsenwerving verbreden	10
3.5. Beter Organiseren	11
4. Financiën	12



1. NSGK 2016-2019

Onze visie

Samen leven begint met samen opgroeien. In een inclusieve samenleving groeien kinderen en jongeren met én zonder beperking met elkaar op. Iedereen kan meedoen. Kinderen en jongeren met een beperking worden aangesproken op hun mogelijkheden, niet op hun beperkingen. De samenleving zorgt ervoor dat ze worden ingesloten, niet uitgesloten. Als alle kinderen en jongeren op deze manier opgroeien en samen leven, is dat goed voor iedereen. Wij noemen dat:

Beter Samen.

Onze missie

Vanuit deze visie staan wij voor een samenleving waarin kinderen en jongeren met en zonder beperking samen spelen, leren, sporten, wonen, werken en ontspannen, kortom: samen leven! We doen ons werk niet alleen. Samen met partners en vrijwilligers initiëren en ontwikkelen we programma's en projecten op diverse leefgebieden.

Onze strategie

Om een inclusieve samenleving dichterbij te brengen, identificeren we partners, werven we middelen en maken we initiatieven mogelijk. Door te vertellen, te inspireren, te initiëren en te activeren, beïnvloeden we de beeldvorming over een inclusieve samenleving en vergroten we het draagvlak om zo'n samenleving te realiseren.

Onze kernkwaliteiten

Vanuit onze kernkwaliteiten **vernieuwend, betrouwbaar en respectvol** werken wij onvermoeibaar door om onze doelen – op korte en lange termijn – te realiseren.



Onze vijf strategische doelen

1. De gedeelde missie

Om een inclusieve samenleving dichterbij te brengen, is het van cruciaal belang om draagvlak te creëren voor onze visie en missie. In de komende jaren gaan we onze stakeholders informeren over onze doelstellingen en hen inspireren, enthousiasmeren en in beweging brengen om deze doelstellingen te bereiken.

2. Beter Samen Leren en Leven

Aanvragers zijn en blijven belangrijke bondgenoten in het realiseren van onze doelen. Het strategisch financieren van hun (passende) initiatieven blijft van strategisch belang. Jaarlijks financieren we minimaal tweehonderd projecten en tenminste acht NSGK-programma's.

3. Partnerships opbouwen

Onze missie bereiken we alleen door proactief de samenwerking op te zoeken met nieuwe partners uit alle sectoren in de samenleving, publiek en privaat. Wij vormen tenminste vijf strategische partnerships met organisaties op het gebied van onderwijs, werk en ontspanning.

4. Fondsenwerving verbreden

We gaan actief op zoek naar nieuwe bondgenoten die ons werk zowel financieel als inhoudelijk willen ondersteunen. Tegelijkertijd versterken we de relatie met onze bestaande particuliere donateurs; zij maken ons werk in belangrijke mate mogelijk.

5. Beter Organiseren

In de NSGK-missie staat *vanzelfsprekend samenwerken* centraal. Dit stelt ook eisen aan de manier waarop we onze eigen organisatie inrichten en aansturen. De huidige organisatie-inrichting sluit onvoldoende aan op onze missie en wordt aangepast.



2. Externe en interne omgeving



Ter voorbereiding op het meerjarencader zijn twee externe en interne analyses uitgevoerd van de sectoren waarin wij ons primair bewegen: de zorg- en welzijnssector en de charitable sector. De uitkomsten hiervan zijn meegenomen in een strategische sessie met medewerkers en andere direct betrokkenen bij NSGK. Hieruit komen de volgende kansen en bedreigingen naar voren.

2.1. Bedreigingen en kansen in de externe omgeving

Bedreiging 1. Onze missie is in de samenleving geen breed gedragen toekomstvisie

NSGK streeft naar een inclusieve samenleving waarin mensen met en zonder handicap vanzelfsprekend samen spelen, leren, wonen en werken. Deze missie is een stip op de horizon die voor velen in de samenleving nog niet zichtbaar is. Mede daardoor wordt ons werk soms onvoldoende als urgent beoordeeld. Dit vraagt om voorbeeldprojecten die onze missie concretiseren. Vanuit onze projecten moeten we een vertaalslag maken naar gevers en andere stakeholders en in mindere mate soms ook nog naar de eigen medewerkers.

Bedreiging 2. Overvolle charitable markt

De charitable markt waarin NSGK momenteel opereert is overvol. Mensen geven nu nog generiek aan goede doelenorganisaties, maar wij verwachten dat ze in de toekomst veel kritischer zullen worden. Gevers zullen vaker kiezen voor single issue organisaties waar het product heel duidelijk is (ik geef een wens, een voedselpakket, een optreden van een cliniclown). Daarnaast zal de belangstelling toenemen voor organisaties die een duidelijke intermediaire toegevoegde waarde hebben tussen de gever en de ontvanger. Het betreft hier complexe projecten en programma's waar initieel onderzoek, monitoring en verantwoording van groot belang zijn. Vergroting van de intermediaire waarde vraagt om een versterking van de 1 op 1 verbinding tussen werving en doelbesteding.



Bedreiging 3. Interne organisatie

Onze missie begint intern: buiten winnen is binnen beginnen. Het is van belang dat onze missie intern breed gevoeld en gedragen wordt. Daarnaast vraagt de buitenwereld om een andere aanpak. Onze missie is 'Beter Samen'. Werken in separate teams voor financiering, fondsenwerving, communicatie en ondersteuning lijkt hiermee op gespannen voet te staan. De interne organisatiestructuur vraagt tenminste om nader onderzoek.

Kans 1. De maatschappelijke ontwikkelingen

Dankzij de decentralisaties in zorg en welzijn, de invoering van de participatiewet en de invoering van passend onderwijs zien we een verschuiving van 'zorgen voor' naar 'zorgen dat'. Deze verschuiving sluit aan op onze missie om een inclusieve samenleving dichterbij te brengen. Last but not least bevestigt het VN Verdrag voor Mensen met een Beperking dat het bij inclusie niet om een vrijblijvende keuze gaat maar om een kwestie van mensenrechten. De ratificering van het VN Verdrag in 2016 benadrukt de urgentie hiervan.

Kans 2. Potentieel aanvragers en partners is vanuit de missie en strategie omvangrijker geworden

De inclusieve samenleving bereiken we niet door exclusief samen te werken met partijen uit onze eigen sector. Naast onze vertrouwde samenwerkingspartners dient zich een veel breder scala aan mogelijke partners aan: bijvoorbeeld woningcorporaties, uitzendorganisaties, reguliere onderwijsinstellingen en recreatiebedrijven.

Kans 3. Beperkt aantal hybride fondsen in relatie tot nieuwe financieringsbehoeften

De charitatieve markt in brede zin is overvol. Toch is er nog wel een segment dat minder vol is: dat van de hybride fondsen. Dit zijn fondsen die fondsenwervend zijn en tegelijkertijd ook over reserves beschikken die via bestemmingsreserves deels aangewend kunnen worden voor besteding. Voordeel hiervan is dat deze reserves ook ingezet kunnen worden als vorm van fondsenwerving, vaak voor innovatieve samenwerkingsverbanden met bijvoorbeeld andere fondsen, instellingen en bedrijven. Als hybride fonds ben je in staat om de ooit zo bekende marktleus 'op de markt is uw gulden een daalder waard' in de praktijk te brengen. Je kunt bijvoorbeeld als multiplier of verdubbelaar optreden bij maatschappelijke investeringen.

2.2 Stakeholders

Intern

- Medewerkers
- Raad van Toezicht
- Raad van Advies
- Projectgroep Bestemmingsreserves
- Fondsen op Naam
- NSGK Famous Friends

Partners

- Vriendenloterij
- Samenwerkingspartners (Scouting, SIN)
- Financieel (banken, fiduciair beheerder),
- Leveranciers (ICT, Facilitair, Fondsenwerving, Communicatie)
- In1School / Samen naar School
- Speeltuinbende

Klanten

- Kinderen en jongeren met een handicap (en hun ouders/verzorgers en verwanten)
- Donateurs/Collectevrijwilligers
- Aanvragers
- Stichtingen (St. Boschuisen)
- Serviceclubs
- Onze social media volgers en fans

Extern

- Belangenbehartigers (ouder- en cliënt-organisaties)
- Media
- Overheid (EU, landelijk en lokaal)
- Politiek
- Onderwijs

3. Strategische doelen 2016-2019

Inleiding

Onze visie en missie zijn niet nieuw. Drie jaar geleden formuleerden we ons ideaal van een inclusieve samenleving onder het motto Vanzelfsprekend Samen Leven. Dat motto omarmen we nog steeds vol overtuiging, maar de afgelopen jaren zijn onze ambities wel met ons meegegroeid. We blijven onvermoeid inzetten op het vergroten van de toegankelijkheid van de samenleving (zowel fysiek als mentaal) enerzijds en het versterken van het zelfvertrouwen van kinderen en jongeren met een beperking anderzijds. NSGK staat voor een inclusieve samenleving waarin iedereen zijn bijdrage kan leveren en kan meedoen. In de komende jaren zullen wij meer dan voorheen proactief en outreachend inzetten op het vinden van partners waarmee we onze missie en strategie vorm kunnen geven. Partners die onze visie delen, die onze kernwaarden herkennen en die zich, net als wij, willen inzetten voor kinderen en jongeren met een beperking. Soms zullen dat partners zijn die zich dichtbij de huidige realiteit bevinden, waarin inclusie niet bepaald een gegeven is. Soms gaat het juist om partners die zich in hun aard en uitvoering al volledig inclusief mogen noemen.

3.1. De gedeelde missie

Niet alleen het Nederlandse publiek heeft weinig tot geen beeld bij een inclusieve samenleving. Dat geldt ook voor onze eigen achterban van donateurs, vrijwilligers, Facebookfans en (potentiële) aanvragers. Wat betekent Beter Samen, waarom is het zo belangrijk dat kinderen en jongeren met en zonder beperking samen opgroeien? In de komende jaren gaan we onze verschillende stakeholders informeren over de visie en missie van NSGK en hen inspireren en activeren om zich in te zetten voor onze doelstellingen. Draagvlak voor onze visie en missie is cruciaal in het dichterbij brengen van de inclusieve samenleving. Zonder medestanders bestuurt NSGK straks een spreekwoordelijke inclusielocomotief zonder de bijbehorende treinstellen; die staan nog gewoon in de remise. Op welke manier gaan wij de gedeelde missie realiseren? Belangrijkste twee pijlers hierbij zijn:

Best practices

Er zijn maar relatief weinig inclusieve voorbeelden in Nederland. Zonder goede voorbeelden van inclusieve scholen, bedrijven, kinderopvang en andere organisaties is het lastig om een perspectief te schetsen. De komende jaren gaan we dan ook inclusieve voorbeeldprojecten inventariseren in alle domeinen waarin we actief zijn. Naar verwachting staat het thema Onderwijs als eerste op de agenda. Dit is in het licht van onze eigen inclusieve projecten Samen Naar School en In1School. Met name het laatste project vraagt zorgvuldige communicatie maar biedt tegelijkertijd ook een uitgelezen kans om onze visie en missie naar buiten te brengen.

Communicatie

Aan de hand van bovengenoemde best practices en inspirerende voorbeelden van projecten en campagnes uit het buitenland ontwikkelen we een communicatiestrategie. Deze strategie is gericht op en gediversifieerd naar de verschillende stakeholders van NSGK. Boodschap, doelgroepen, communicatieconcept, media-inzet en crisiscommunicatie zijn onderdelen van deze strategie. Doel is om

Samen naar School

Ter gelegenheid van ons 65-jarig jubileum namen we het initiatief voor het project Samen naar School. In dit project helpen we bij het opzetten van bijzondere schoolklassen voor kinderen met een (ernstig) meervoudige handicap op reguliere scholen. Dit biedt kinderen met en zonder handicap de kans om elkaar al op jonge leeftijd te ontmoeten. De kinderen met een handicap hebben een eigen aangepast klaslokaal waarin zij activiteiten aangeboden krijgen die gericht zijn op ontwikkeling en leren, aansluitend bij hun niveau. Waar mogelijk sluiten de kinderen aan bij de reguliere activiteiten binnen de school, zoals de muziekles, creatieve activiteiten of het kringgesprek. Daarnaast doen leerlingen van de reguliere school activiteiten in het aangepaste klaslokaal, zoals voorlezen en spelen.

In1School

Het project In1school van NSGK maakt zich sterk voor het recht op inclusief onderwijs. Kinderen met en zonder beperking moeten samen naar één school kunnen. Een school van hun eigen keuze, in de buurt.

Om inclusief onderwijs dichterbij te brengen, doet In1school vier dingen:

- Strategische procesvoering
- Actief communiceren over inclusief onderwijs.
- Kennis en ervaring delen en de dialoog aangaan met voor- en tegenstanders van het ideaal.
- Iedereen samenbrengen die werk wil maken van inclusief onderwijs. Ouders, professionals, politici en andere betrokkenen.



de bekendheid over, begrip van en waardering voor inclusief onderwijs te versterken en zo het aantal medestanders fors te vergroten. Om inzicht te krijgen in een aantal indicatoren (zoals bekendheid en waardering) voeren we begin 2016 een 0-meting uit. Mede op basis van deze uitkomsten wordt de communicatiestrategie verder ontwikkeld.

3.2. Beter Samen Leren en Leven

Aanvragers zijn belangrijke bondgenoten in het realiseren van onze doelen. Het strategisch financieren van hun (passende) initiatieven blijft van strategisch belang. Jaarlijks financieren we minimaal tweehonderd projecten. Daarnaast realiseren we tenminste acht innovatieve en samenhangende projecten/programma's vanuit de bestemmingsreserves Onderwijs, Sociale Relaties en Technologiefonds.

Aanvragen

Jaarlijks ontvangt NSGK circa 350 tot 400 aanvragen. Door het aangescherpte beleid zijn dit er minder dan voorheen. Dat leidt tot een gunstiger percentage aan toewijzingen: circa 60% van de aanvragen wordt gehonoreerd, terwijl

dat voorheen 50 tot 55% was. Nu het beleid bij bestaande aanvragers genoegzaam bekend is, verschuiven we de prioriteit naar nieuwe aanvragers. Hierbij staan we open voor en gaan we ook expliciet op zoek naar reguliere partijen zoals scholen, speeltuinen, sportverenigingen en organisaties voor kunst, cultuur en kinderopvang. Daarnaast richten we ons ook op organisaties die zich specifiek inzetten voor onze doelgroep. Denk aan: toeleidingsprojecten naar werk, initiatieven gericht op empowerment van kinderen en jongeren met een beperking, organisaties die zich inzetten voor het vergroten van de toegankelijkheid van de samenleving, belangorganisaties, ouderorganisaties, enzovoorts.

Eigen projecten

Naast het financieren en anderszins ondersteunen van bestaande en nieuwe aanvragers blijven we ook onze eigen projecten initiëren en ontwikkelen. Dit doen we altijd in samenwerking met derden. Vanuit onze reserves zijn een aantal specifieke bestemmingsreserves gevormd voor de periode 2016-2019 en waar nodig voegen we hier in de komende jaren nieuwe bestemmingsreserves aan toe. Hierna een overzicht van de bestemmingsreserves.



Bestemmingsreserves 2016

	Toelichting	Bedrag
Onderwijs en Sociale Relaties 2016-2019	Deze reserve komt voort uit twee eerdere reserves, Onderwijs en Sociale Relaties 2012-2015. Initiatieven binnen deze reserve zijn per definitie inclusief, denk bijvoorbeeld aan Wij Zijn Er, In1School en Samen naar School.	€ 2.500.000
Technologiefonds	Het eerste programma is bijna afgerond en begin 2016 is het nieuwe kader gereed en krijgt het Technologiefonds als inhoudelijk kader de domeinen Onderwijs en Sociale relaties	€ 1.000.000
Speeltuinbende 2016-2019	De Speeltuinbende verzelfstandigt in 2016 en deze reserve is ten behoeve van een zorgvuldige afbouw van deze financiering.	€ 500.000
Niet-geoormerkte bestedingen 2015-2017	NSGK wil een pilot starten van drie jaar met drie aanvragers waar zij gedurende een aantal jaar een duurzame relatie mee heeft opgebouwd. Doel is om inzicht te krijgen in de voor- en nadelen van een dergelijke werkwijze.	€ 450.000
Wonen 2013-2016	Deze reserve vloeit voort uit de opbrengst van de verkoop van de panden aan de Van Miereveldstraat in respectievelijk 2012 en 2014. De opbrengst komt grotendeels ten goede aan innovatie in het domein Wonen.	€ 1.484.000
De Gedeelde Missie 2016-2019	Het eerste strategische doel uit het meerjarenkader gaat over het belang van het vergroten van de bekendheid van, waardering voor en betrokkenheid bij onze missie. Een communicatiestrategie en implementatie hiervan zijn hiervoor cruciaal.	€ 500.000
Multiplier partnerships / SIN	NSGK wil, analoog aan het Technologiefonds, vaker partnerships aangaan waarin verschillende partijen inhoudelijk en financieel investeren, waarbij NSGK de bijdragen van derden verdubbelt en het fondsbeheer voor haar rekening neemt.	€ 500.000
Totaal	€ 3.550.000 dotaties € 3.384.000 reeds gevormde reserves	€ 6.934.000

3.3. Partnerships opbouwen

Onze missie bereiken we alleen door proactief de samenwerking op te zoeken met nieuwe partners uit alle sectoren in de samenleving, publiek en privaat. NSGK beschikt als strategisch financier over de visie, ondernemerszin, kennis, het netwerk en het apparaat om initiatieven van derden te beoordelen en hierover te adviseren aan (mede) investeerders. We monitoren en evalueren deze initiatieven en rapporteren op impactniveau met een hybride organisatiestructuur waardoor NSGK niet alleen fondsen werft, maar ook fondsen maakt. Vanuit deze kracht kan NSGK zich scherp positioneren als samenwerkingspartner op haar onderscheidend vermogen. We staan voor deskundigheid, betrouwbaarheid en structurele, duurzame oplos-

singen voor maatschappelijke problematiek. Daarnaast beschikken we over een omvangrijk netwerk, het eigen ondernemerschap en de samenwerkingsbereidheid om een inclusieve maatschappij te realiseren. Al met al leidt dit tot de volgende propositie voor potentiële samenwerkingspartners:

NSGK is partner in het investeren en realiseren van een inclusieve samenleving voor kinderen en jongeren met en zonder handicap.



Bij partnerships gaat het altijd uitdrukkelijk om meer dan alleen middelen (werven of financieren). In de afgelopen jaren heeft NSGK een aantal partnerships opgezet en gecontinueerd. Soms betreft het lange termijn partnerships, soms heeft een partnership een tijdelijk karakter. NSGK ging onder meer partnerships aan met Triodos Bank, de Vriendenloterij, zorgaanbieders Siza, Groot Klimmendaal en Pameijer, NOC/NSF en Stichting Boschuyzen en zeer recent met Scouting Nederland. In de komende meerjarenperiode vormen we tenminste vijf strategische partnerships met organisaties op het gebied van onderwijs, werk, technologie, vrije tijd en belangenbehartiging.

3.4. Fondsenwerving verbreden

We gaan actief op zoek naar nieuwe en andere bondgenoten die ons werk zowel financieel als inhoudelijk willen ondersteunen. Tegelijkertijd versterken we onze relatie met

bestaande particuliere donateurs en collectievrijwilligers; zij maken ons werk in belangrijke mate mogelijk. Bij deze laatste groepen ligt de focus op een langere verbinding aan NSGK en vergroting van de efficiency binnen de landelijke collecte.

Zoals geschetst onder 2.1. is NSGK vanuit haar visie en missie geen klassieke single issue maar vervult zij wel een duidelijke intermediaire rol. Deze rol behelst enerzijds het ontzorgen en faciliteren van de gever (uw euro is bij ons in goede handen en wordt goed besteed) en anderzijds het ontzorgen en faciliteren van de ontvanger (uw project ontvangt door ons financiering en deskundig advies). Vanuit deze intermediaire rol ontwikkelt NSGK nieuwe markten en producten die passen bij haar visie, missie en strategie. De fondsenwervende strategie is dan ook gericht op verdere diversificatie van inkomstenbronnen. We richten ons op het versterken van de relatie met onze huidige donateurs.



Tegelijkertijd zetten we onze adviesexpertise in de markt, stimuleren we publieksacties en zetten we de verdubbelaar in voor serviceclubs en andere partijen. Daarnaast onderzoeken we de mogelijkheden bij het European Social Fund en andere Europese donoren. Dit laatste doen we vooral met het oog op projecten die zich door hun aard en inhoud wellicht minder goed lenen voor de traditionele wijze van fondsenwerving, zoals belangenbehartiging en In1School.

3.5. Beter Organiseren

Onze motto Beter Samen heeft ook betekenis in de wijze waarop we onze eigen organisatie inrichten en aansturen. In de NSGK missie staat samenwerking centraal; dat stelt eveneens eisen aan de interne samenwerking. De huidige (functionele) inrichting en aansturing sluiten onvoldoende aan op deze missie. Vragen die we verder gaan onderzoeken zijn: hoe zorgen we dat inrichting van de interne organisatie beter aansluit bij onze nieuwe visie, missie en strategie (oftewel 'structure follows strategy'). Hoe is de cultuur te kenschetsen, wat zijn de kernwaarden, hoe kunnen we de organisatie zo optimaal mogelijk inrichten? Om onze samenwerking te verbeteren, gaan we de interne organisatie (inrichting en aansturing) aanpassen. Daarnaast is van groot belang dat binnen het team een diep begrip en een stevige betrokkenheid bestaat bij alle projecten. Hoe kunnen we anders onze intermediaire rol goed vervullen?

We hebben onze missie al in de praktijk gebracht door te kiezen voor een kantoor dat exemplarisch is voor Vanzelfsprekend Samen Werken. In dit kantoor werken we fysiek in een ruimte, zonder indeling naar afdelingen en teams. De diversiteit in het team is afgelopen jaren vergroot. Bij NSGK werken mensen met en zonder beperking en we streven voortdurend naar een gevarieerde leeftijdsopbouw en een goede man/vrouw verdeling. Kijkend naar de strategie zien we dus dat een aantal organisatorische elementen wel degelijk is meegenomen, maar specifieke aandacht voor structuur, systemen en cultuur ontbreekt. Voorjaar 2016 is een heldere analyse gereed van de interne organisatie en ligt er een plan voor de (her)inrichting hiervan dat goed aansluit op onze visie, missie en strategie.

Samenwerken beperkt zich niet alleen tot de interne organisatie. We werken ook samen in partnerships en in andere verbanden. In dat kader is het zinvol om opnieuw te onderzoeken of er terreinen zijn waarop NSGK intensiever kan of moet samenwerken met andere organisaties. Bijvoorbeeld om de kwaliteit van de backoffice te verhogen, maar ook om te kijken of het zinvol is om allianties aan te gaan met organisaties binnen Europa die onze visie en missie delen.

Mogelijk kunnen we elkaar versterken op het gebied van campagnes, fondsenwerving, inhoudelijke programma's, enzovoorts. Een voorbeeld van zo'n organisatie is Scope UK, die met prikkelende campagnes probeert om de kennis en houding van het publiek te veranderen.

Tenslotte: NSGK wil een goede, inclusieve en inspirerende werkgever zijn. We streven naar een balans tussen resultaatgericht en mensgericht werken omdat wij geloven dat mensen in een stimulerende en veilige omgeving tot de beste resultaten komen. Het team bestaat uit professionals die binnen een kader van duidelijke afspraken en een heldere functieomschrijving zelf verantwoordelijk zijn voor de wijze waarop zij deze resultaten behalen. Hierbij zetten we in op veel eigen regelruimte en aandacht voor persoonlijke ontwikkeling. We zijn ervan overtuigd dat een hoge mate van medewerkerstevredenheid leidt tot de beste resultaten. Daarbij behouden we specifieke aandacht voor de relatie tussen verbondenheid en betrokkenheid enerzijds en anderzijds de ruimte om naar eigen inzicht de werktijd en locatie flexibel in te vullen.



4. Financien

4.1 Meerjarenbegroting 2016-2019

(x € 1.000)

	2016	2017	2018	2019
1. Baten				
Mailingacties/donaties/ giften	1.300	1.300	1.430	1.502
Collecte	840	840	882	926
Bestemmingsgiften	605	696	765	842
Legaten/nalatenschappen	1.000	1.000	1.000	1.000
Totaal baten eigen fondsenwerving	3.745	3.836	4.077	4.270
Totaal Aandeel acties derden (Vriendenloterij)	300	325	325	350
Totaal baten uit beleggingen	670	570	450	360
Totaal baten	4.715	4.731	4.852	4.980
2. Lasten				
A. Voorlichting	745	714	712	726
B. Wonen	}	}	}	}
C. Scholing en werk				
D. Vrije tijdsbesteding				
E. Beeldvorming				
F. Overige bestedingen				
Totaal besteed aan doelstelling	5.411	5.330	5.230	5.306
Totaal kosten eigen fondsenwerving	863	799	774	790
Totaal kosten beheer en administratie	535	511	514	524
Totaal lasten	6.935	6.765	6.644	6.747
Resultaat	2.220-	2.034-	1.792-	1.767-
Onttrekking (-)				
Continuïteitsreserve	0	40-	22	51
Bestemmingsreserves – Onttrekkingen	2.220-	1.993-	1.814-	1.818-
Totaal mutaties	2.220-	2.034-	1.792-	1.767-
3. Kengetallen				
Omschrijving %				
Totaal doelbesteding/totaal baten	114,8%	112,7%	107,8%	106,5%
Kosten Eigen Fondswerving	23,1%	20,8%	19%	18,5%
Kosten Beheer/administratie	7,7%	7,5%	7,7%	7,8%

Baten

Baten eigen fondsenwerving

In hoofdstuk 3 lichten we toe waarom NSGK zich de komende jaren gaat inzetten voor een grotere diversificatie

van haar inkomsten. Enerzijds is dit vanwege de overvolle traditionele charitatieve markt, anderzijds omdat de aanscherping van de missie en visie deels ook vraagt om andere financiers. De middelen uit eigen fondsenwerving zullen naar verwachting eerst licht dalen, dan stabiliseren om

vervolgens te groeien. Dit komt doordat we bij donateurs meer inzetten op behoud dan op werving. Dit veroorzaakt naar verwachting een daling van deze inkomsten in jaar 1, een stabilisatie in jaar 2 en groei in jaar 3 en 4. Voor de collecte is het van belang om de efficiency te vergroten om zo aan de kostenkant te bezuinigen, maar ook dit zal niet direct tot groei leiden. De bestemmingsgiften laten wel een duidelijke groeikans zien, zowel door de inzet van de multiplier als door het aanbieden van onze expertise.

Overige baten

De baten uit acties van derden, in dit geval de Vrienden-Loterij, blijven stabiel en groeien licht door meer inzet op geormerkte loten. De baten uit beleggingen dalen geleidelijk door de geplande afname van de reserves. In de overige baten zijn nog geen inkomsten van institutionele donoren als de EU meegenomen, wel wordt dit onderzocht.

Lasten

Bestedingen aan doelstelling

De bestedingen aan doelstelling zijn onder te verdelen in regulier budget en bestemmingsreserves. Het reguliere budget daalt of stijgt met de baten: voor 2016 betekent dit bijvoorbeeld dat het reguliere budget daalt ten opzichte van het voorgaande jaar. De bestemmingsreserves worden niet beïnvloed door de baten en op basis van verwachte bestedingen wordt jaarlijks het budget begroot.

Overige lasten

De kosten eigen fondsenwerving liggen in het eerste jaar lager vanwege de lagere inkomsten en vooral door de ratio inkomsten/kosten eigen fondsenwerving; die mag niet hoger zijn dan 25%. De uitvoeringskosten stijgen jaarlijks licht, in 2016 staat een grote ICT investering gepland, verder voorzien wij vooralsnog geen grote verandering in de kosten.

Kengetallen

Hoewel wellicht in het nieuwe validatiestelsel kostenpercentages minder dominant zullen zijn, is in de prognose van de percentages voor kosten fondsenwerving en beheer/administratie de norm nog wel van belang (resp. 25% en tussen de 6 en 8%). Binnen deze normen is de meerjarenprognose opgesteld.

Financieel beleid Reserves en Fondsen

De baten uit onze beleggingen vormen een belangrijke bron van inkomsten naast de overige baten, maar wij vinden de reserves in relatie tot onze inkomsten relatief hoog. Daarom bouwen we een deel van deze reserves verantwoord af via bestemmingsreserves. Projecten die we vanuit deze reserves besteden, zijn exemplarisch voor onze missie en doelstelling. Voor de komende meerjarenperiode is voor 6,9 miljoen aan reserves gevormd. Jaarlijks toetsen we de hoogte van de totale bestemmingsreserves op de totale reserves en stellen we waar nodig bij.



voor vragen:

NSGK

Wibautstraat 212-214
1091 GS Amsterdam
Telefoon 020 - 679 12 00
E-mail info@nsgk.nl
www.nsgk.nl

