



Beleidsplan Stichting Kinderoncologische Vakantiekampen (April 2023)

Dit document dient als (doorlopend) Beleidsplan voor de Stichting Kinderoncologische Vakantiekampen (SKOV), versie April 2023. Als zodanig dient het als leidraad voor de verdere concretisering van door het Bestuur geprioriteerde en nog te prioriteren acties, voor de komende 3 jaar. Gezien de aard van de activiteiten, en omdat de continuïteit van de Stichting hier in hoge mate van afhankelijk is, ligt de nadruk in deze versie op:

- Garanderen van de kwaliteitseisen waar onze activiteiten aan moeten voldoen.
- Verhogen van naamsbekendheid via betere Communicatie
- Borging van de financiële positie via Donateurs, Sponsoring en Fondsenwerving

Algemeen

De SKOV organiseert sinds 1985 vakanties en activiteiten voor kinderen met kanker. Wij geloven dat onze activiteiten bijdragen aan hun welzijn, door deelname ontmoeten de kinderen lotgenoten, en ondervinden ze dat ze niet alleen zijn.

We hanteren het uitgangspunt dat alle kinderen die mee willen, ook mee moeten kunnen. Wat ook inhoudt dat wij steeds in staat moeten zijn om alle tijdens een kamp benodigde medische zorg, te verstrekken.

Het voorafgaande is als volgt opgenomen in de oorspronkelijke statutaire doelstellingen:

- Het bevorderen van het welzijn van kinderoncologische patiënten, en al hetgeen in de ruimste zin met een en ander verband houdt, daartoe behoort en/of bevorderlijk kan zijn
- De stichting tracht haar doel onder meer te bereiken door het organiseren van vakantiekampen
- De stichting heeft niet ten doel het maken van winst,

Missie

"SKOV gelooft dat haar activiteiten bijdragen aan het welzijn van kinderen met kanker. Door deelname aan de SKOV-activiteiten ontmoeten de kinderen lotgenoten, en ondervinden ze dat ze niet alleen zijn".

Kwaliteitseisen

Gegeven de statutaire doelstellingen en missie wil het SKOV garanderen dat al haar kampen en overige activiteiten een gedegen en professionele aanpak volgen. Over de afgelopen jaren heeft dit al geleid tot het opstellen van diverse nieuwe beleidsdocumenten, waarin diverse uitgangspunten en randvoorwaarden daartoe zijn vastgelegd. Met name op het gebied van:

Structuur: Vernieuwde statuten en reglementen, vernieuwde bestuursstructuur, herijking Raad van Advies, initiëren plan van opvolging voor bestuur en de diverse commissies, beschrijving van doelen, taken en rollen.

Professionaliteit: Kwaliteitseisen, waarin een beschrijving van de verhouding SKOV - kampen, gedragsregels, privacy, omgang met sociale media, omgang met persoonsgegevens.

Communicatie: Vernieuwing website, Verhoogde activiteit op Sociale Media, Structurele verzending Nieuwsbrief, Verbeterde elektronische infrastructuur ten behoeve van gemakkelijke toegang en continuïteit.

Fondsenwerving: Nieuwe aanpak fondsenwerving en sponsoring, opstarten aanvraag CBF keurmerk, aanvraag Donateursbelangen, Goede Doelen NL, Starten met bouw netwerk "Vrienden van de SKOV", Donaties mogelijk gemaakt met QR code / Mollie / Tikkie.

Vermogensbeheer Nieuwe opzet vermogensbeheer, gebrek aan rente is op een defensieve manier gecompenseerd. Met de stand van zaken anno 2023 (oplopende rentes) zal dit op korte termijn opnieuw herijkt worden.

Intensivering Contacten: Onder andere het continue onderhouden en verstevigen van de relaties met het Prinses Maxima Centrum, gericht op het werven van kinderen. Daarnaast het nadrukkelijk onderhouden van contacten met voorgaande en terugkeren sponsors, gericht op continuïteit van fondsenwerving.

Structuur: vernieuwde statuten en reglementen

De vernieuwde statuten zijn in juni 2018 bij de notaris gepasseerd. Behalve de naamswijziging en het mogelijk maken van moderne middelen om te vergaderen en besluiten te kunnen nemen, is ook ruimte geschapen voor een Raad van Advies, commissies ter ondersteuning van het bestuur en de kampen. Ook is afscheid genomen van het Comité van Aanbeveling.

HKH Prinses Margriet heeft het behaagd Beschermvrouwe te zijn, en er zullen een of meerdere ambassadeurs worden aangetrokken. De bestuursstructuur is gewijzigd: niet langer een algemeen en dagelijks bestuur, maar 'gewoon' een bestuur. De onderlinge verhoudingen, doelen, rollen, taken en

bevoegdheden dienen te worden beschreven. Deels in reglementen, deels in beleidsstukken.

Doorlopende acties: Bemensing RvA, Commissies, opstellen reglementen, beschrijven taken, rollen en bevoegdheden, organogram, bemensen gremia.

Professionaliteit: kwaliteitseisen

De SKOV-activiteiten worden voorbereid en begeleid door een vast team van vrijwilligers. Bij elke activiteit gaat zodoende een goed voorbereid team mee. Dit team bestaat uit een medisch team (met onder andere een aantal artsen en kinderverpleegkundigen) en uit betrokkenen vanuit de activiteit, bijvoorbeeld zeilinstructeurs, skileraren, bemanningen van zeiljachten, en een creatief team. Alle faciliteiten worden maximaal voor de kinderen ingericht. Hierdoor kunnen kinderen in vrijwel elk stadium van de behandeling mee. Gegeven deze betrokkenheid, is het zaak om de kwaliteit op een zo hoog mogelijk niveau te brengen.

Daartoe dienen de kwaliteitseisen, die inmiddels zijn opgesteld.

Met de kwaliteitseisen wordt bedoeld een beschrijving van de wijze van werken van de diverse organen van SKOV: zoals onderlinge rollen, de verhouding bestuur - kampen, de organisatie van de kampen, een rolbeschrijving voor contactpersonen en vrijwilligers, en waaraan deze dienen te voldoen. Wat onder andere leidt tot het kunnen voorleggen van een Verklaring Omtrent Het Gedrag, het naleven gedragsregels, op borgen van privacy, in het bijzonder van medische gegevens. Maar ook het instellen van een vertrouwenspersoon per kamp, en hoe om te gaan met sociale media en beeldmateriaal.

Doorlopende acties: Controleren op voldoen aan wetgeving voor vastlegging medische en persoonlijke gegevens, zoveel mogelijk gebruik maken van SKOV eigen ICT voorzieningen, waardoor het gebruik van persoonlijke ICT platforms en cloud oplossingen wordt voorkomen.

Communicatie

Communicatie is in eerste instantie gericht op het borgen van de continuïteit van de SKOV, met name door:

- Het interesseren en werven van deelnemers
- Het informeren van ouders en overige verzorgers
- Het informeren van behandelende medici
- Het interesseren van sponsors en donateurs

Vrienden van de SKOV

Leidende gedachte is dat de eerste groep om op te richten bestaat uit zogenaamde "Vrienden van de SKOV". Samengesteld uit een voor ons zichtbare groep van (oud-)deelnemers, ouders, (oud-)vrijwilligers van de SKOV, medici en ons gunstig gezinde (oud-) donateurs. Met deze meest intieme groep zullen we het contact structureel blijven aangaan. Wat op zijn beurt tot versterking leidt van onze impact ('olievlek').

Doelen voor de vrienden van de SKOV bestaan dan bijvoorbeeld uit:

- Het vormen van een betrokken groep die de naamsbekendheid van de SKOV vergroten
- Het vormen van een stabiele donateurs basis, waardoor er meer continuïteit in de inkomsten ontstaat van de stichting
- Het vormen van een netwerk om toegang te hebben tot expertise/sponsors ten behoeve van de activiteiten van de SKOV
- Het opzetten van acties om geld in te zamelen voor de SKOV

Om de betrokkenheid bij de Vrienden te vergroten kan worden gedacht aan:

- Een (digitale) nieuwsbrief
- Een landelijke vrienden dag
- Cadeaus zoals foto's, kalenders, pennen etc.
- Oproep om persoonlijk in actie te komen/vrienden aan te dragen
- Een Reward programma: voor het aandragen van xx leden, het succesvol afronden van een sponsorprogramma, het jaarlijks doneren van xxx euro. Waaraan gekoppeld het uitreiken van een persoonlijke badge en erkenning op de website, en diverse sociale media
- Kortingsacties samen met sponsors

Ambassadeurs

Een tweede mogelijkheid is om een (kleinere) groep ambassadeurs te werven, die worden ingezet om de naamsbekendheid te vergroten. Hetzij structureel, hetzij via gerichte acties. Specifiek moet gedacht worden aan kandidaten die:

- Landelijke bekendheid geniet en een breed publiek aanspreekt
- Landelijke bekendheid geniet en betrouwbaarheid uitstraalt (bv Prinses Margriet)
- Betrouwbaarheid kenmerkt op juridisch en/of financieel gebied
- Oud-deelnemer is (bv paralympische sporters)
- Autoriteit is op het gebied van de kinderoncologie
- Een groot lokaal en/of regionaal netwerk heeft non-profit
- Een groot lokaal en/of regionaal netwerk heeft commercieel

Donateurs

(Oud-) donateurs worden ook beschouwd als kandidaat voor Vrienden van de SKOV. Mocht dit niet haalbaar blijken, dan kan een bredere inzet van donateurs worden overwogen, niet alleen met het oog op fondsenwerving, maar ook om onze naamsbekendheid te vergroten. Na succesvol werven van een donateur kan worden ingezet op het structureler activeren van deze groep, via gerichte communicatie. Bijvoorbeeld via de sponsor brief, maar ook het terugkerend benaderen van oud sponsors.

Acties op lokaal niveau

Lokale acties leveren naast inkomsten ook verdere naamsbekendheid op. Er kan, in combinatie met de vrienden van en donateurs, worden ingezet op het starten van lokale acties. De SKOV dient zich tot doel te stellen deze acties te ondersteunen met promotie op beschikbare media, promotiemateriaal, en indien gewenst aanwezigheid van vertegenwoordigers van het bestuur/ambassadeurs. Voorts valt te overwegen een platform als geef.nl in te zetten om deze acties mogelijk te maken.

Afhankelijk van de beschikbaarheid van vrijwilligers (Vrienden van de SKOV?) kunnen we breder inzetten op lokale acties, variërend van acties bij lokale sportverenigingen, tot braderieën en lokale winkeliers. Waarvoor we fysieke communicatiemiddelen en promotiematerialen kunnen inzetten.

Sponsors

Het werven en onderhouden van een bestendige relatie met sponsors kan naast inkomsten in natura en liquide middelen ook verdere naamsbekendheid genereren. Het bestuurslid Sponsoring dient als aanspreekpunt en onderhoudt op proactieve wijze de contacten met deze (kandidaat)sponsors. De verdere invulling dit punt vindt u terug onder het hoofdstuk financiën.

Promotiemateriaal

Naast hieronder genoemde media kan een portfolio met promotiemateriaal (deels bestaand) worden ingezet voor sponsors, evenementen en acties. Te denken valt aan flyers, powerpoint presentatie, (korte)film, vlaggen, stickers, sleutelhangers etc. Maar ook gericht inzetten van digitale wervingsmiddelen, waarmee bijvoorbeeld onze QR code nog meer onder de aandacht wordt gebracht.

Website

De website van de SKOV dient steeds alle actuele informatie te bevatten over de SKOV en in het bijzonder de activiteiten. Dit dient onder andere te bestaan uit een algemeen overzicht van de activiteiten, verslagen van de activiteiten, persoonlijke verhalen, informatie voor donateurs, informatie voor vrijwilligers.

Sociale media

De SKOV heeft zich als doel gesteld om op alle gangbare sociale media actief te zijn, waaronder Facebook, Instagram, LinkedIn en YouTube. Voorts valt te denken aan een blog/vlog vanuit de commissies en/of het SKOV-bestuur. Voor de specifieke invulling daarvan verwijzen we naar het communicatieplan.

In aanvulling hierop is het mogelijk een sociale mediacampagne te starten. Er kan worden nagedacht over een viral campagne zoals bekend van bijvoorbeeld *de bucket challenge*.

(Landelijke) media

Het palet van media om naamsbekendheid te genereren en ons verhaal voor het voetlicht te brengen groot. Zo is er een concreet initiatief om een documentaire te ontwikkelen (vanuit onze Zomerzothed activiteit), die in 2024 zal worden uitgezonden.

Daarnaast zijn er talloze mogelijkheden, zoals:

- Zichtbaarheid op landelijke televisie via Nieuwsachtergronden (Hart van Nederland, Weerbericht, Nieuwsuur), Talkshows (Jinek etc.), en Doel programma's (Sport, Jeugd, Medisch).
- Lokale televisie; verslaglegging van kampen
- Landelijke/lokale krant; Verslaglegging van kampen. Achtergrond journalistiek ambassadeurs/deelnemers/vrijwilligers.
- Themagerichte lectuur; Watersport, skien, buitensport, goede doelen, medisch.
- Influencers; Aandacht van sociale media sterren youtube/instagram etc.
- Mediakanalen bestaande doelen: Prinses maxima, VOKK, Kika.

Evenementen

Een SKOV eigen evenement, gekoppeld aan een actie om donateurs/geld te generen, kan worden overwogen. Hierbij dient direct de kanttkening te worden geplaatst dat een dergelijk evenement een forse tijdsinvestering vergt, echter hierbij kunnen een groot deel van eerder genoemde middelen wel worden ingezet. Onderzocht zou kunnen worden of een "bevriend" evenementen bureau of horeca exploitant bereid is om tegen geringe vergoeding (delen van) de organisatie op zich te nemen. Voorbeelden zijn:

- sport evenement zoals fiets/zwem/wandel/zeilevenement
- goede doelen gala/veiling

Lezing of presentaties

Doormiddel van lezingen en presentaties bij organisaties en bedrijven kunnen we mensen direct bereiken. Waarbij het gemakkelijker kan zijn om bij werkgevers van onze vrijwilligers te starten, omdat die directer te benaderen zijn. Er dient geschikt materiaal in de vorm van een presentatie/film aanwezig te zijn. Voorts valt te overwegen om de ambassadeurs hierin te betrekken.

Financieel plan

In dit onderdeel wordt ingegaan op het hoe van Fondsenwerving, met name via Donaties en Sponsoring.

Naast het versterken van onze wervingsacties, het realiseren van ondersteunend materiaal is het realiseren van het CBF-keurmerk momenteel een speerpunt. Wat naast onze ANBI status voor Donateurs, Sponsors en Fondsen de drempel nog zal verlagen om de SKOV financieel te ondersteunen.

Donaties

Donaties bieden de mogelijkheid om een stabiele stroom van inkomsten te genereren als basis voor de benodigde jaarlijkse fondsen. Basisvoorwaarde voor het verkrijgen van donateurs is daarbij een zo eenvoudig mogelijke methode van doneren voor iedereen. Op dit moment zijn directe overschrijving, Tikkie zakelijk en de QR-code beschikbaar. Welke naargelang de situatie kan worden ingezet.

De informatievoorziening over donaties kan nog wel worden versterkt. Waaronder uitgebreidere informatie over de fiscale voordelen van schenkingen. Aangezien we als stichting de ANBI status hebben.

Om het effect van specifieke donaties beter zichtbaar te maken kunnen we de kostprijs van onze activiteiten per deelnemer nog beter inzichtelijk maken. Bijvoorbeeld:

- Jaarlijks 25 euro, een kind naar dolle dingen dag
- Jaarlijks 50 euro, 2 kinderen naar dolle dingen dag
- Jaarlijks 75 euro, het onderkomen voor een kind bij ZieZoZomerzooi
- Jaarlijks 100 euro, een gezin naar dolle dingen dag
- Jaarlijks 250 euro, een kind naar ZieZoZomerzooi
- Jaarlijks 300 euro, een kind naar Zomerzothed
- Jaarlijks 400 euro, een kind naar Zuiderzeevaart
- Jaarlijks 1000 euro, een kind naar Winterkolder

Eenmalige donateurs

Eenmalige donateurs zijn personen die op welke wijze dan ook aangetrokken zijn tot het doel en een eenmalig donatie doen. Deze groep kan worden vergroot via eenmalige (publiciteit)acties. Voor deze groep is een eenmalig bedankje middels mail mogelijk. Voorts valt te overwegen deze groep toestemming te vragen voor het benaderen in de toekomst om hen mogelijk tot Vrienden van de SKOV en als vaste donateur te mogen verwelkomen.

Vaste donateurs

Deze groep kan middels automatische overboeking of machtiging een vaste bijdrage doen op bijvoorbeeld maandelijkse of jaarlijkse basis. Waarvoor we al een sponsorformulier beschikbaar hebben. In deze groep dient te worden geïnvesteerd middels werving en actieve verslaglegging op jaarlijkse basis. Voorts is er een fiscaal voordeel voor deze groep mogelijk, welke nader benoemd kan worden op de website.

In het kader van onze CBF- en Donateursbelangen erkenningen zullen we enkele maatregelen moeten nemen, waaronder het vooraf toestemming vragen om donateurs structureler te blijven benaderen.

Legaten

Nalatenschappen vormen een belangrijke inkomstenbron voor goede doelen organisaties. De mogelijkheden dienen op de website benoemd te worden. Voorts valt er te denken aan actieve werving. Media om te werven zijn het opnemen van de stichting in het Fikkerts Jaarboek, Voor Nu & Later en de *Notarisagenda*, hier zijn wel kosten aan verbonden.

Sponsoring

Sponsoring door bedrijven (zowel natura als financieel), vormt een belangrijke bron van inkomsten voor de SKOV. Intensivering hiervan kan niet alleen deze inkomstenbron vergroten, maar ook de continuïteit van inkomsten verbeteren. Het streven is onder andere om langduriger sponsorcontracten aan te gaan, waardoor dit gerealiseerd kan worden.

Natura

De activiteiten van de SKOV schrijven zelf sponsoren aan om hen te ondersteunen in natura. Het opzetten van een kennisplatform om deze sponsoren te delen kan dit ondersteunen. Voorts valt te overwegen te onderzoeken of er gezamenlijke benodigdheden zijn die door een (grotere) sponsor in natura kunnen worden geleverd. Hierbij valt te denken aan onder andere boodschappen, kleding, verzekering en transport.

Financieel

Hierin zijn een tweetal belangrijke mogelijkheden te benoemen. Ten eerste een vaste bijdrage uit fondsen die bedrijven hebben opgezet ter ondersteuning van goede doelen (zie ook fondsen). Een tweede bron vormen eenmalig acties die worden opgezet zoals kerstacties, evenementen of jubilea. Er dient een actief beleid te zijn waarin wij de sponsoren ondersteunen middels de aanwezigheid van ambassadeurs, promotiemiddelen, contactpersonen binnen de stichting en promotie middels onze eigen middelen (website, nieuwsbrief, sociale media etc).

Enmalige acties particulieren

Enmalige acties van particulieren kunnen van zeer uitlopende aard zijn. De Vrienden van de SKOV vormt een betrokken groep om deze acties mogelijk te maken. Tevens kan worden gedacht aan gebruikmaking van het platform geef.nl. Tot slot geldt ook hier dat er een actief beleid dient te worden gevoerd zoals vermeld onder de financiële bijdrage van sponsoren.

Fondsen

Fondsen zijn vermogende partijen die zich tot doel hebben gesteld anderen financieel te ondersteunen. Een groot deel van deze fondsen richt zich op het ondersteunen van specifieke projecten of activiteiten, meestal voor een beperkte periode. Derhalve kunnen zij met name voor specifieke projecten worden ingezet.

Geldwervende fondsen

Dit zijn fondsen die zich tot taak hebben gesteld om activiteiten zoals door de SKOV georganiseerd zijn te ondersteunen. Op dit moment draagt de RopaRun reeds bij aan onze activiteiten. Er dient een lijst te worden opgesteld met mogelijke fondsen en actieve benadering te worden gezocht.

Loterijfondsen

Ook loterijfondsen (Vriendenloterij, Postcodeloterij etc.) kunnen in aanmerking komen voor de ondersteuning van de SKOV. De Vriendenloterij lijkt daarbij een goede kandidaat om te benaderen. De mogelijkheden dienen verder te worden onderzocht, maar zeker is dat het verkrijgen van het CBF-keurmerk hier een voorwaarde is.

Vermogensfondsen

In Nederland is een breed pallet aan vermogensfondsen actief. Dit bestaat uit zowel fondsen van

commerciële partijen als uit nalatenschappen. Niet al deze fondsen genieten grote bekendheid. Een gedegen onderzoek dient ook hier de mogelijkheden te onderzoeken.

www.stinafo.nl

www.stichtingzonnewende.nl

www.nsgk.nl

Subsidies

Voorzover bekend komt de SKOV niet in aanmerking voor subsidies.

Evenementen

Een eigen (sponsor) evenement kan een goede inkomstenbron zijn voor de SKOV. Waarbij de inspanning en kosten om dit goed te organiseren niet onderschat moeten worden. Om die reden zou een terugkerend evenement meer wenselijk zijn.

Eigen inkomen door verkoop

In het verleden zijn eigen producten in de vorm van polsbandjes ontwikkeld. Deze investering bleek niet altijd kosteneffectief. Bij nieuwe initiatieven moet eerst een goede kosten-baten analyse gemaakt worden, voordat investeringen gedaan worden.

Uitwerking en tijdspad

Het bovenstaande plan dient een verdere uitwerking te krijgen en een reëel tijdspad te worden gevormd.

Uitwerking

Het Bestuur heeft als doel om de plannen zoals bovengenoemd genoemd verder te prioriteren, kiezen en uit te voeren. Afhankelijk van hun portefeuille zal ieder bestuurslid hieraan meewerken, en ook zullen de kampcommissies (verticale verbanden) intensiever dan voorheen worden betrokken.

Daarbij is het belangrijk om de randvoorwaarden voor succesvolle Communicatie en Fondsenwerving in kaart te brengen en op orde te hebben. Enkele essentiële randvoorwaarden zijn:

- Heldere prioriteitstelling en keuzes
- Adequate taakverdeling binnen bestuur, en de kampcommissies, inclusief verticale taakgroepen waardoor kampcommissies en Vrienden van de SKOV intensiever bij activiteiten worden betrokken
- Een stabiele en volledige website
- Gepubliceerde jaarverslagen en jaarrekening (inclusief accounts goedkeuring)
Continuering van de ANBI status
- Verkrijgen van CBF-erkenning