

KansenNet

Jaarverslag

# 2015

*Tijd is een rivier, een niet te stuiten strooming van al het geschiedpoe.  
Het ene is niet eerder zichtbaar dan het moment nu, het zal voorbij, wordt geslepen en  
komt eraan de tijd om of zijn beurt weer te worden aangevuld.*

*Marcus*

# Jaarverslag 2015 Stichting Kansennet

*Voor u ligt het jaarverslag over 2015, het tweede jaar van een organisatie die kennelijk in een behoefte voorziet*

*De vier onderdelen Loopbaancoaching, Startende Ondernemers, Organisatieadvies non-profit en Nederlands Spreken boden en bieden coaching en praktische ondersteuning kosteloos aan.*

*Onze ervaren vrijwilligers geven zo hun stadgenoten een nieuwe kijk op hun kansen en mogelijkheden en helpen hen om hun doelen te realiseren.*

Eind 2014 telden wij 120 vrijwilligers en in 2015 was dit opgelopen naar 144. Het aantal aanvragen liep bij Organisatieadvies, Startende Ondernemers en Nederlands Spreken iets terug. Loopbaancoaching kende een toegenomen vraag. Gezien de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt hoeft dit geen verbazing te wekken.

Mede door het toenemende aanbod aan vrijwilligers hebben we de wens om te groeien. Daarom wordt de komende tijd bekeken op welke wijze Kansennet voor de potentiële cliënten beter zichtbaar gemaakt kan worden.

Dit vraagt creativiteit want onze financiële middelen zijn wel heel beperkt en 'aan de weg timmeren' is kostbaar.

Vrijwillige bijdragen van cliënten en sponsors aan onze stichting worden dan ook op prijs gesteld.

Wij zijn blij partner te mogen zijn van Participatiecentrum Post Oost.

Het is voor ons van wezenlijk belang gesteund te worden door een instelling die in Amsterdam beleidsbepalend is. We houden er spreekuren, maken daar afspraken met cliënten en kunnen kosteloos gebruik maken van de kantoorfaciliteiten.

Onze dank voor deze aangename en constructieve samenwerking



*Het is één van de compensaties van het leven, dat geen mens  
oprecht kan helpen, zonder daarbij  
tegelijkertijd zichzelf te helpen.*  
— Ralph Waldo Emerson

## Hoe gaat het toe bij KansenNet

### **BESTUUR EN VRIJWILLIGERSRAAD**

De ervaring leerde ons dat, met name bij een vrijwilligersorganisatie transparantie belangrijk is. Het bestuur bestaat uit leden die zelf ook als vrijwilliger bij KansenNet actief zijn. De statutair vastgelegde vrijwilligersraad is een aantal malen bijeen geweest. Deze raad heeft zeggenschap over zaken als bestuursamenstelling, benoeming en goedkeuring van de begroting. Het bestuur legt verantwoording af aan de vrijwilligersraad.

Het streven is dat alle vier de onderdelen vertegenwoordigd zijn in het bestuur en de vrijwilligersraad. Verder bleek er behoefte aan een redactie. Wij vinden het belangrijk dat KansenNet met 'één mond spreekt'. Onze website, het drukwerk e.d. moeten hetzelfde beeld uitstralen. Met al die actieve en zeer mondige vrijwilligers gaat dat niet vanzelf. De redactie houdt zich ook bezig met het promoten van onze activiteiten. Er werden verschillende interviews gegeven en dank zij een bijdrage van Stadsdeel Oost hadden wij de mogelijkheid een aantal advertenties te plaatsen.

### **COÖRDINATIE VAN DE ACTIVITEITEN**

KansenNet heeft geen betaald personeel en de organisatie draait volledig op vrijwilligers. Ook de coördinatie taken en projectactiviteiten van de vier onderdelen worden door vrijwilligers uitgevoerd.

*"All our systems are perfectly designed to get the results they are now getting. If we want different results, we must change the way we do things."*  
- Tom North

## De cijfers van de gezamenlijke activiteiten in 2015


Eind 2015 telde KansenNet 144 vrijwilligers, ongeveer 60% mannen en 40% vrouwen, in leeftijd variërend van 29 tot 80 jaar. Een toenemend aantal van hen is beschikbaar voor meer dan één onderdeel.

Zo'n kleine 200 cliënten wisten ons te vinden. De leeftijd van de cliënten loopt uiteen van een jaar of twintig tot midden zestig. Vrouwen zijn duidelijk oververtegenwoordigd. Opvallend is vooral de toename van het aantal vrouwelijke cliënten bij Startende Ondernemers van 57 naar 70%.

De persoonlijke begeleiding bij het beter Nederlands leren spreken kent de langste doorlooptijd; 89 % van deze trajecten wordt gecontinueerd in 2016. Van de gestarte coachingstrajecten bij het zoeken naar nieuw of ander werk zien we dat 65 % doorloopt in het nieuwe jaar.

Bij de coaching van startende of doorstartende ondernemers is dat 57%.

Bij de adviestrajecten voor non-profitorganisaties zien we een ander patroon; hier wordt 27 % van de trajecten in 2016 voortgezet.



*Have your dreams and fulfil the dreams that are unique and important to you.*

*Fennel Huu*



## KansenNet laat zich zien

KansenNet heeft zich op diverse manieren gepresenteerd aan potentiële cliënten en doorverwijzende collega's. Wij waren aanwezig op de Startersdag van de Kamer van Koophandel in de Amsterdam Arena, op de Participatiedag in de Hallen en op de inloopdag van Post Oost. Verder was er een gezamenlijke presentatie van Loopbaancoaching en Startende Ondernemers voor een 50+ netwerkgroep in Post Oost.

## Hoe vinden toekomstige cliënten KansenNet

Een groot gedeelte van de cliënten vindt ons via de website en vooral door mond tot mond reclame. Verder zijn de Kamer van Koophandel, Post Oost, het UWV en DWI belangrijke doorverwijzers. Bij deze organisaties geven wij ook met een zekere regelmaat presentaties. In deze opsomming ontbreken de sociale media. Hier is in 2016 nog veel werk te doen. Het bestuur heeft dit onderwerp bovenaan haar agenda staan.

*"Your work is going to fill a large part of your life, and the only way to be successful in it is to do what you believe is great work. And the only way to do that is to love what you do."*  
Steve Jobs  
Steve Jobs

## Een beeld van de verschillende activiteiten

### ”Loopbaancoaching

*Spannend mijn verandering van werkloze medewerker naar beginnende ZZP-er”.*

#### **CLIËNTEN**

Een veranderend speelveld.

Wij zien de veranderingen in de maatschappij terug in ons werk. Vaste contracten verdwijnen en steeds meer mensen moeten kiezen voor uitzendbureaus. Dat is ook een reden dat veel van onze cliënten zich tijdig willen heroriënteren.

#### **VERDER ALS ZZP-ER?**

Ook deze vraag passeert geregeld, het is dan ook voor de hand liggend dat we met regelmaat samenwerken met de collega's van Startende Ondernemers.

Een zestigtal cliënten wist ons te vinden waaronder een flink aantal met een niet-Nederlandse achtergrond. Het aantal 'buitenlanders' zal op termijn naar verwachting een toenemende vraag genereren voor het hele aanbod van KansenNet. Wij zagen onder meer al een accountant uit Kameroen passeren en een procesbestuurder uit Myanmar.

#### **COACHES**

De huidige 'coachingsploeg' telt een groot aantal oudgedienden, aangevuld met vers bloed. Mede dankzij de website zijn we zichtbaar (hoewel nog te beperkt) voor de buitenwereld en vonden cliënten en vrijwilligers ons ook in 2015.

Kenmerkend voor onze aanpak is: het gemakkelijk toegankelijk zijn voor de cliëntenkring, gekoppeld aan kennis en ervaring en niet formele en persoonlijke aandacht.

Werkzoekenden, maar ook veel mensen die hun leven op een andere manier op de rails willen zetten komen met hun vragen bij ons.

Link Success. Most people will never achieve past their  
existing levels, because they don't understand the importance of  
managing their Mindset  
- Tony Dovale

## Een beeld van de verschillende activiteiten

### ” *Startende Ondernemers*

*Voor het eerst in de schoonheidssalon geweest die ik als coach heb helpen starten. Nog een gratis behandeling gekregen ook!*

#### **ACTIVITEITEN**

Bij economisch zwaar tij en werkeloosheid overwegen veel mensen voor zichzelf te beginnen. De Kamer van Koophandel is dan de natuurlijke bondgenoot om die doelgroep te bereiken. Ook in 2015 was het onderdeel Startende Ondernemers weer present op de Startersdag van de Kamer van Koophandel.

Dat is het platform waardoor nieuwe ondernemers KansenNet weten te vinden.

#### **CLIËNTEN**

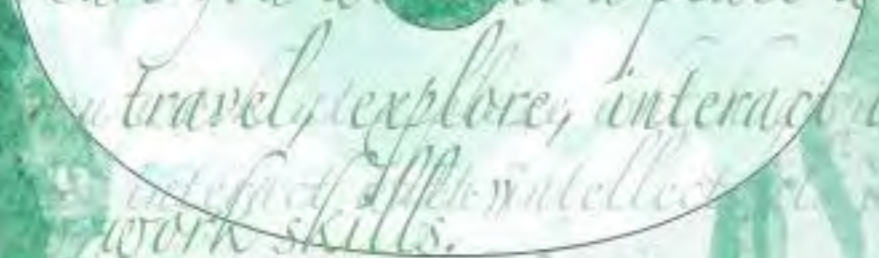
De 70 cliënten varieerden van de spreekwoordelijke ‘geboren ondernemer’ tot degene die zich door verandering van de arbeidsmarkt gedwongen zag het pad van de zzp-er op te gaan. Voor bijna 40 deelnemers lopen de coachingstrajecten nog door in 2016.

Niet alleen de schoonheidsspecialiste konden wij helpen “de puntjes op de i van haar ondernemingsplan” te zetten. Ook de initiatiefnemers van een Amsterdamse Foodtruck lieten ons weten “zonder uw hulp hadden wij er nooit gestaan!” Wij zijn tevreden met het feit dat wij naast het helpen van starters ook kostbare mislukkingen konden voorkomen.

#### **COACHES**

Startende Ondernemers kon ook in 2015 rekenen op een uitgebreid en ervaren team van coaches. Zij hebben allen ruime ervaring in het bedrijfsleven en zijn vaak ook zelfstandig ondernemer (geweest). Door de grote spreiding van kennis en ervaring in verschillende disciplines en sectoren lukt het in de meeste gevallen om een cliënt te koppelen aan een coach met een passende achtergrond en ervaring. De coaches kunnen ook tijdens een begeleidingstraject een beroep doen op elkaar als er aanvullende kennis nodig is. Zoals eerder gemeld is de samenwerking met Loopbaancoaching geïntensiveerd.

# 2



...sure you work at a place which gives you opportunities  
...travel, explore, interact with intellectuals, learn  
...work skills.  
- Abhishek Ratna,  
- Abhishek Ratna

# 3

## Een beeld van de verschillende activiteiten

### ” *Organisatieadvies Non-Profit*

*Voor de activiteiten die wij voor ogen hadden was het oprichten van een stichting noodzakelijk. Het vinden van een goed bestuur, een deskundige notaris, wat een gedoe. Bedankt coach!*

Dit onderdeel komt nog onvoldoende van de grond. Wij hadden in het totaal 11 aanvragen. Niet veel dus, maar wel tijds- en arbeidsintensief. In het algemeen heb je bij dit soort zaken te maken met meerdere instanties en veel ‘papierwerk’. De doelgroep van dit onderdeel varieert van één of meer burgers met ideeën voor het starten van een maatschappelijk initiatief tot bestaande ideële organisaties die advies nodig hebben bij het doorvoeren van gewenste verbeteringen.

#### **ACTIVITEITEN**

De methoden om de juiste doelgroep te bereiken die bij de andere activiteiten wel werken, zijn voor dit aanbod kennelijk niet toereikend. Of wij hebben de vraag overschat. Op dit moment wordt bekeken hoe en op welke manier verder te gaan.

#### **CLIËNTEN**

Om een beeld te geven van de wel heel diverse aanvragen een paar voorbeelden:

- Opzetten van een coöperatie voor het kweken van vis en groenten
- Kinderen en ouderen van verschillende culturen met elkaar in contact brengen.
- Uitjes organiseren voor ouderen
- Creatieve cursussen organiseren voor kinderen
- Kleinschalige woonvoorziening opzetten voor zwerfjongeren

De ondersteuning lag vooral op het gebied van organisatievorm, financiering en het maken van bedrijfsplannen.

*“Just because it's called freelancing, doesn't mean you work for free. If you charge nothing, people will assign an equal value to your work.”*

*- Jarod Kintz*



## Een beeld van de verschillende activiteiten

### ” *Nederlands Spreken*

*Het was heerlijk elke week met de zelfde taalcoach te praten en dat een jaar lang, bedankt.*

*Eindelijk durf ik in het openbaar mijn mond open te doen.*

#### **ACTIVITEITEN**

Door de huisvesting in Post Oost is het werken een stuk plezieriger geworden. Wij kunnen er gebruik maken van de aanwezige infrastructuur. Nederlands Spreken is daar drie ochtenden per week aanwezig om cliënten te ontvangen voor een intakegesprek of telefonisch te woord te staan. Dit jaar is er een bijeenkomst georganiseerd door Nederlands Spreken voor begeleiders en cliënten in café Kobalt.

#### **CLIËNTEN**

Het is opvallend dat velen van de ruim 60 cliënten zelf de weg naar ons weten te vinden en minder dan vroeger via doorverwijzingen van taalinstututen. Zij zijn over het algemeen zeer gemotiveerd en waarderen de informele sfeer waarin zij het Nederlands spreken kunnen oefenen. De koppeling tussen de anderstaligen en de begeleiders wordt zo veel mogelijk gebaseerd op gemeenschappelijke interesses.

Onze relatief jonge cliënten (gemiddelde leeftijd 36 jaar) komen uit 36 verschillende landen. De herkomst was in tegenstelling met het verleden gespreid, maximaal 3 per land. Zij kwamen uit China, Spanje, Iran, India, Rusland, Turkije en voormalig Joegoslavië. Voor het eerst kwamen in 2015 ook aanvragers uit Rwanda, Malawi, Gambia, Sri Lanka, Bangladesh en Myanmar.

.4

*Het is een einde. Het is een begin. Het is een punt. Het is een meer plezier aan  
Wat is het geheim van de succesvolle mensen? Het is dat ze eerst heeft er meer  
plezier aan te hebben. Het is dat ze eerst heeft er meer  
plezier aan te hebben. Het is dat ze eerst heeft er meer  
Het plezier is aan de half kundigen.  
— Friedrich Nietzsche*

## KansenNet in de komende jaren

De afgelopen jaren is KansenNet een goed draaiende organisatie geworden.

De komende jaren zal KansenNet zich richten op continuïteit door middel van beheerste groei en structurele fondsenwerving. Daarom zal gewerkt worden aan een substantiële instroom van cliënten en vrijwilligers én aan het vinden van sponsors.

Ook is gebleken dat er steeds duidelijker interacties zijn tussen de vier onderdelen van KansenNet; deze interacties zullen door het bestuur worden aangemoedigd.

### *De acties om continuïteit te bereiken zijn:*

#### **BEHEERSTE GROEI**

Eigen aan de activiteiten van KansenNet is een voortdurende doorstroom van cliënten. De uitstroom is vanzelfsprekend, de instroom vereist actie. Dit geldt zeker voor onze cliënten maar ook, hoewel in mindere mate, voor de vrijwilligers. Aandachtspunt bij de werving van vrijwilligers is een goede spreiding van beschikbare kennis en ervaring. Bovendien is het zaak om ook de functies binnen KansenNet goed in te vullen. Hierbij gaat het om de bestuursleden, de coördinatoren en de leden van de vrijwilligersraad en de redactie. Om één en ander te realiseren zal in het bijzonder via de sociale media actief geworven moeten worden. Plannen hiertoe zullen verder vorm krijgen.

#### **STRUCTURELE FONDSENWERVING**

KansenNet maakt weinig kosten doordat onze organisatie geen personeel in dienst heeft maar volledig draait op vrijwilligers. Daardoor kan KansenNet zijn diensten kosteloos aanbieden. Er zijn wel kosten voor onze website, communicatie en administratie. Er zullen daarvoor enige inkomsten moeten worden verworven. Door de gastvrijheid die wij in Post Oost genieten, gaat het niet om grote bedragen. Het huidige kassaldo is onvoldoende voor de voortzetting van onze activiteiten in 2016 op hetzelfde niveau als vorig jaar. Eerst zullen mogelijke sponsors worden geïnventariseerd en vervolgens kunnen de meest kansrijke worden benaderd.

#### **INTERACTIES STIMULEREN TUSSEN DE VIER ONDERDELEN VAN KANSENNET**

Door het stimuleren van de contacten tussen Loopbaancoaching, Startende Ondernemers, Organisatieadvies en Nederlands Spreken kan meer samenwerking worden bereikt bij lopende en toekomstige projecten.

Wij denken daarbij onder andere aan gezamenlijke formele en informele bijeenkomsten.

# Jaarcijfers KansenNet 2015

<b>BATEN</b>	
donatie RABO Coöperatiefonds	€ 250
donatie Taleninstituut Nederland	€ 1.000
subsidie stadsdeel Oost	€ 5.000
<b>totaal</b>	<b>€ 6.250</b>

<b>LASTEN</b>	
bankkosten	€ 1 34
deelname Startersdag KvK	€ 968
deelname Participatiemarkt	€ 303
advertentiecampagne	€ 2.809
ICT	€ 83
drukwerk	€ 253
telefonie	€ 70
lidmaatschappen/abbonementen	€ 174
vrijwilligersbijeenkomsten	€ 148
diversen	€ 95
subtotaal	€ 5.035
verplichting te betalen in 2016	
advertentiecampagne /*	€ 2.053
<b>totaal</b>	<b>€ 7.088</b>
<b>Resultaat boekjaar</b>	<b>€ -838</b>

<b>VERMOGEN</b>	
per 1 januari 2015	€ 1.641
resultaat boekjaar	€ -838
<b>per 31 december 2015</b>	<b>€ 803</b>

1. Het RABO Coöperatiefonds gaf een bijdrage in de kosten van deelname aan de Startersdag van de KvK
2. Taleninstituut Nederland doneerde een genereuze bijdrage t.b.v. KansenNet
3. Stadsdeel Oost gaf een subsidie voor een advertentie-campagne om vrijwilligers en klanten te werven
4. /\* De advertentiecampagne vond deels in 2015 plaats en deels in 2016



Stichting KansenNet  
[www.KansenNet.nl](http://www.KansenNet.nl)  
[info@KansenNet.nl](mailto:info@KansenNet.nl)  
KvK # 58147756

*KansenNet brengt je verder*