

JAARVERSLAG

2024



DRESS FOR SUCCESS®

AMSTERDAM

JAARVERSLAG 2024



DRESS FOR SUCCESS®

AMSTERDAM



INHOUDSOPGAVE

- INHOUDSOPGAVE..... 3**
- VOORWOORD..... 5**
- MISSIE, VISIE EN ORGANISATIESTRUCTUUR.....6**
 - Missie & visie..... 6
 - De organisatie.....6
 - Bestuur, management en vrijwilligers..... 6
- RESULTATEN EN ACTIVITEITEN..... 8**
 - Resultaten & impact.....8
 - Activiteiten, projecten en bijeenkomsten..... 10
- COMMUNICATIE EN ZICHTBAARHEID.....13**
 - Inzet op communicatie..... 13
 - Zichtbaarheid..... 15
- FONDSENWERVING & DONATEURS..... 17**
 - Fondsenwerving..... 17
 - Donateurs.....18
- FINANCIEEL VERSLAG.....20**
- VOORUITBLIK..... 21**
 - Doelstellingen voor het komende jaar.....21
 - Strategische prioriteiten..... 21
- COLOFON..... 23**
 - Contactgegevens..... 23

Jaarverslag 2024



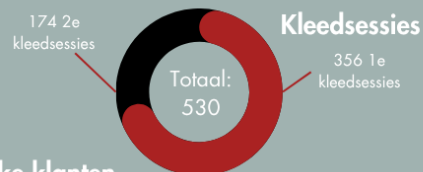
Wat doet Dress for Success Amsterdam?

Dress for Success Amsterdam verschaft gratis passende kleding aan klanten, met of onder een minimum inkomen, die op weg zijn naar (vrijwilligers)werk en een sollicitatiegesprek of pitch (zzp'ers).

Passende kleding



Dress in cijfers



Unieke klanten



Totaal: 530

Herkomst

Gemeente Amsterdam: 425
Andere gemeenten: 105

Succespercentage sollicitaties



Gemiddelde leeftijd
43,3 jaar

Gemiddelde tijd werkzoekend

11,1 Maand

Klanttevredenheid

"Dikke brasa, want jullie doen zulk goed werk"

9.3



Zichtbaarheid

Platform	Aantal volgers	Doelgroep	Aantal posts	Geschat bereik
Facebook	1.200	Vooral particulier geïnteresseerden	18	ca. 9.000
Instagram	950	Kledingbranche & maatschappelijke partners	15	ca. 6.500
LinkedIn	1.500	Zakelijke en maatschappelijke contacten	20	ca. 12.000

Verwijzing of eigen initiatief?



- 70% Gemeente Amsterdam
- 21% Lokale organisaties

Wie zijn wij?

Management

1 Manager



36 vrijwilligers

22 Kledingadviseurs



9 Expertise medewerkers



1 Stagiaire

5 Bestuursleden



Donaties in 2024



Particuliere donaties

No More Blaat
Mr Marvis
Richemont
Accenture
MS Mode
Younique
La Dress
Mövenpick Hotel Amsterdam

Kleding bijdragen



Fondsen & organisaties

Armoede Fonds
August Fentener van Vlissingen Fonds
KNR (Konferentie Nederlandse Religieuzen)
Univé Buurtonds via MAEX Pulse
Armoedebestrijding
Sobbe/vandenSantheuvel Foundation
Stek Advocaten
Struan Foundation

Andere bijdragen

Yacht BMC
SUM Digital
HappyLife PR
Univé Buurtonds
De Nieuwe Gevers

VOORWOORD

Geachte lezers,

Voor u ligt het jaarverslag 2024. Voor Dress for Success Amsterdam was het een jaar met twee gezichten. We vierden ons 15-jarig jubileum met ongekende zichtbaarheid, waaronder een item in het landelijke tv-programma 'Expeditie Armoede' en een prachtig artikel in Het Parool. Met 530 kleedsessies hielpen we 399 unieke personen op weg naar economische zelfstandigheid, met een indrukwekkend slagingspercentage van 88% en een klanttevredenheid van 9,3.



Tegelijkertijd was 2024 financieel uitdagend. We sloten het jaar af met een verlies van € 77.507, veroorzaakt door tegenvallende inkomsten en hogere personeelslasten door de beëindiging van een arbeidscontract. Dankzij een gezonde financiële reserve van € 98.546 is de continuïteit van onze stichting echter niet in het geding.

De uitdagingen van 2024 hebben geleid tot een aangescherpte strategie voor 2025. Met een nieuw CRM-systeem, een geïntensiveerd relatiebeheer met verwijzers en een strategische focus op fondsenwerving, ligt Dress for Success Amsterdam op koers om in 2025 onze doelstellingen te realiseren en structureel te werken aan een duurzame financiële basis.

Met grote dankbaarheid kijken we terug op ons lustrum, en vol energie kijken we vooruit. Want iedere Amsterdammer of bewoner van omliggende gemeenten die een stap richting economische zelfstandigheid zet, verdient het om zich sterk en waardig te voelen. Wij blijven ons inzetten om dat mogelijk te maken.

Tjeerd Hulsman

Voorzitter Dress for Success Amsterdam

MISSIE, VISIE EN ORGANISATIESTRUCTUUR

Missie & visie

Dress for Success is een wereldwijde organisatie, opgericht en gerund door vrijwilligers, die mensen met een minimuminkomen aan een gratis sollicitatie-outfit helpt, en zo aan een krachtige mindset bijdraagt. Iedereen die op weg is naar economische onafhankelijkheid is welkom in de winkels van Dress for Success.

De missie van Dress for Success is het bevorderen van de economische onafhankelijkheid van mensen die van een minimuminkomen of (bijstand)uitkering moeten leven. Dat doen we door hen van een stylingadvies en (gratis) professionele kleding te voorzien. Zo ondersteunen wij hen en kunnen ze met zelfvertrouwen gaan solliciteren.

De organisatie

Dress for Success Amsterdam is onderdeel van Dress for Success Worldwide en valt in Nederland onder de koepelorganisatie Dress for Success Nederland. Sinds de oprichting in 1997 is de organisatie uitgegroeid tot 139 vestigingen in 22 landen, met meer dan 1,3 miljoen geholpen mensen. In Nederland zijn 10 vestigingen actief; Dress for Success Amsterdam bestaat sinds 2009 en is gevestigd in het World Fashion Centre in Amsterdam.

De stichting werkt met een onbezoldigd bestuur en vrijwilligers, en heeft een ANBI-status. Het bestuur houdt toezicht op de realisatie van doelstellingen, strategie, risicobeheersing en financieel beleid. Bestuursleden worden benoemd voor vier jaar en kunnen eenmaal worden herbenoemd. Het bestuur vergadert zes keer per jaar, bij voorkeur met het management, en volgt de Governance Code Sociaal Werk. Jaarlijks evalueert het bestuur zijn functioneren en stelt het een jaarrekening op via administratiekantoor AKRH. Deze jaarstukken, voorzien van een samenstellingsverklaring, worden vastgesteld door het bestuur en gepubliceerd op de website. Ook leggen we jaarlijks verantwoording af aan subsidieverstrekkers via deze jaarstukken. Een belangrijke mijlpaal was het opstellen van onze **social handprint**, waarmee we de maatschappelijke impact van ons werk helder en meetbaar maken. Deze is online beschikbaar via [Over ons | Dress for Success Amsterdam](#).

Bestuur, management en vrijwilligers

In 2024 traden Jeanine Blaauw, José Komen en Sandra van Stelten terug als bestuurslid. Jeanine droeg het voorzitterschap over aan Tjeerd Hulsman, en op 1 oktober volgde Anne van Driel José Komen op als secretaris. Per 31 december 2024 bestond het bestuur uit:

- Tjeerd Hulsman: voorzitter
- Bas Wakkerman: penningmeester
- Moniek Vossenaar: bestuurslid
- Carolijn van Boetzelaer: bestuurslid marketing & communicatie
- Anne van Driel: secretaris

In 2024 koos het bestuur voor een overgang van twee functies (algemeen manager en floormanager) naar één manager met de titel **Manager Dress for Success Amsterdam**. Deze wijziging bevestigt de al langer geldende praktijk en is kostenefficiënter. De Manager is verantwoordelijk voor zowel tactische als operationele taken, waaronder de dagelijkse aansturing en coaching van vrijwilligers, het onderhouden van externe contacten en public relations. Per 31 december 2024 is **Jorien Korting** de Manager Dress for Success Amsterdam.

Eind 2024 had Dress for Success Amsterdam **36 vrijwilligers**:

- 22 kledingadviseurs, van wie velen al jaren betrokken zijn;
- 9 expertise-medewerkers op onder andere marketing, HR, social media, fondsenwerving en financiën;
- 5 bestuursleden;
- 1 stagiaire: **Helena Holm** ondersteunde in de eerste helft van 2024 de voorbereiding van de lustrumactiviteiten

RESULTATEN EN ACTIVITEITEN

Resultaten & impact

De corebusiness: het aantal kleedsessies 2024

De behaalde resultaten in 2024:

- aantal kleedsessies totaal gerealiseerd: 530 (356 eerste sessies en 174 tweede sessies);
- aantal unieke personen geholpen: 399;
- waarvan kleedsessies voor Amsterdammers: 425;
- waarvan unieke personen uit Amsterdam: 293;
- succesratio sollicitanten: 88% vond succesvol werk na een kleedsessie;
- klanttevredenheid: gemiddeld rapportcijfer van 9,3;
- gemiddelde leeftijd: 43,7;
- gemiddelde tijd werkzoekend: 11,1 maanden;
- man/vrouw/anders: 56%/43%/1%.

Er zijn 530 gratis eerste of tweede kleedsessies met stylingadvies uitgevoerd voor (langdurig) werkloze mensen met een minimuminkomen. Er trad in 2024 een daling op van ruim 20% in het aantal uitgevoerde kleedsessies. Oorzaken daarvoor waren meerledig:

- langdurige ziekte en vertrek van de algemeen manager, waardoor minder externe contacten werden onderhouden;
- minder verwijzingen vanuit de gemeente Amsterdam door implementatieproblemen met een nieuw klantsysteem;
- minder aandacht voor het bereiken van nieuwe doelgroepen, door beperkte capaciteit.

Aantal kleedsessies 2024					
	man	vrouw	anders	totaal	
Eerste kleedsessie	148	203	5	356	67%
Tweede kleedsessie	95	79	0	174	33%
Totaal	243	282	5	530	100%
%	46%	53%	1%	100%	

Aantal kleedsessies 2024 voor Amsterdam					
	man	vrouw	anders	totaal	
Eerste kleedsessie	116	173	4	293	69%
Tweede kleedsessie	70	62	0	132	31%
Totaal	186	235	4	425	100%
%	44%	55%	1%	100%	425

Cijfers en ontwikkelingen in onze werkwijze

In 2024 vonden **530 kleedsessies** plaats: 425 voor inwoners uit het Amsterdamse postcodegebied (80%) en 105 voor mensen van buiten de stad (20%). In 2023 lag het aandeel Amsterdammers iets hoger (84%).

Ruim **70%** van de Amsterdamse klanten werd doorverwezen via de gemeentedienst Werk, Participatie en Inkomen (**WPI**); de rest kwam via andere lokale organisaties zoals de Regenbooggroep, Street-Pro, Cordaan, Emma at Work en UWV.

Klanten van buiten Amsterdam kwamen onder andere uit Almere, Amstelveen, Diemen, Ede, Haarlem, Haarlemmermeer, Purmerend, Waterland, Wormerland en de IJmond-gemeenten.

9% van de klanten meldde zich zelfstandig aan (10% in 2023), terwijl 91% via een verwijzer kwam. Goede samenwerking met deze organisaties is dus cruciaal voor het bereiken van de doelgroep en optimaal gebruik van onze dienstverlening.

In 2024 zijn we gestart met het opnemen van contactgegevens van verwijzers in het CRM-systeem, om in 2025 gericht contact te onderhouden. Verwijzers worden regelmatig uitgenodigd in de winkel, om het aanbod en de ervaring onder de aandacht te houden.

In februari 2025 is een vernieuwd aanbod verstuurd naar omliggende gemeenten. Ook wordt samengewerkt met het training- en supportteam van de gemeente Amsterdam en met organisaties als Dignita.

Op basis van beschikbare kleding wordt in 2025 vaker doelgroepgericht gewerkt. Een voorbeeld uit 2024 was een succesvolle actie rondom een grote schoenen-donatie.



Super tevreden na de kleedsessie

De klanten die komen zijn allemaal heel erg tevreden en geven een **9,3** aan de kledingstylistes. Dress is zoveel meer dan een rek met mooie kleding. De stylistes van Dress kleden de klanten op zo'n manier dat zij echt goed en zelfverzekerd voor de dag komen tijdens hun sollicitatie.

Klanten zijn vooral op weg naar een betaalde baan

Onze dienstverlening draagt bij aan een goede eerste indruk bij de sollicitatie. Veel van onze klanten zijn succesvol begonnen aan betaald werk, stage, vrijwilligerswerk of een

opdracht. Het succespercentage in 2024 is **88%**. Dat is een stijging ten opzichte van 2023 (77%).

De leeftijdsverdeling: stabilisering

De leeftijd van de klantgroep van Dress for Success is de laatste jaren gemiddeld 43,3 jaar. 70% is jonger dan 50 jaar. Een succesvolle stap op de arbeidsmarkt is voor deze groep van levensbelang. Gemiddeld heeft men nog ruim 25 jaar voor de boeg in het arbeidsleven. Werk vinden heeft dus een grote impact op het leven van de klantgroep, en op de Nederlandse economie.

Grootste deel kleedsessies voor mensen met een bijstandsuitkering

60% van de kleedsessies is voor mensen die rond moeten komen van het absolute minimuminkomen in Nederland. De (gratis) kleding en het stylingadvies is voor hen dan ook echt een welkome ondersteuning in hun volgende professionele stap. Daarnaast is er een groeiende groep mensen zonder uitkering. Hun inkomenspositie is onduidelijk. Waarschijnlijk zitten zij zelfs onder het minimum.

Activiteiten, projecten en bijeenkomsten

In 2024 zijn er meerdere (nieuwe) initiatieven geweest gericht op onze doelgroep en het vergroten van onze impact. Hieronder geven we een beschrijving van deze activiteiten.

Project: Verwijzers heractivatie november 2023 - augustus 2024

Er was een lacune ontstaan in externe contacten met verwijzers en donateurs, door de coronaperiode en als gevolg van de langdurige ziekte van de algemeen manager (verantwoordelijk voor onder andere de externe contacten). Het bestuur besloot dat dit niet langer op deze manier kon voortduren, aangezien 90% van onze klanten bij ons komt op verwijzing van de gemeente Amsterdam, het UWV en andere maatschappelijke partners. Vooral de gebieden buiten Amsterdam in de regio (MRA) hebben (te) lange tijd niets van Dress gehoord door deze omstandigheid. Besloten werd om bij wijze van pilot een vacature uit te zetten voor tijdelijke versterking. Na een gedegen sollicitatieprocedure werd voor circa 12 uur per week een ervaren relatiemanager geworven per 16 november 2023 voor circa 6-9 maanden. Deze relatiemanager kreeg als opdracht om in eerste instantie vooral de contacten buiten Amsterdam opnieuw in kaart te brengen en te heractiveren. Het project is succesvol afgesloten en de manager heeft de taken overgenomen.

Project: Samenwerking UWV

In 2023 heeft Dress for Success Amsterdam met UWV Amsterdam een intensieve samenwerking opgezet. Diverse (klant)adviseurs van UWV zijn bij Dress Amsterdam op bezoek geweest voor presentaties in de winkel. Dit waren succesvolle en geanimeerde bezoeken, die daadwerkelijk hebben geleid tot een toename van UWV-klanten die door hun adviseurs zijn doorverwezen naar Dress Amsterdam voor kleedsessies. In totaal ontvingen we 45 UWV-klantmanagers/verwijzers in de winkel gedurende 3 bijeenkomsten (26 september – 7 november – 23 november). In 2023 kleeften we vervolgens de eerste 7 UWV-klanten dit zette zich voorzichtig door in 2024.

De bezoeken en verdere contacten met de (klant)adviseurs zijn in 2024 verder uitgebouwd. De kleedsessies voor UWV vergen een aangepaste aanmelding en

facturering die we in samenwerking met UWV tot een goede, werkbare oplossing hebben gebracht. In 2024 hebben we 17 UWV klanten gekleed; deze activiteit zet zich weer voort in 2025.

Bijeenkomsten (informatiebijeenkomsten/banenbeurzen)

In 2024 heeft Dress for Success Amsterdam deelgenomen aan de volgende bijeenkomsten:

- Job Event DWI (26 maart 2024)
- Participatiebeurs Haarlem (17 april 2024)
- Banenmarkt DWI Retail (16 mei 2024)
- Banenmarkt MBO Noord (3 oktober 2024)
- Banenmarkt Retail DWI (17 oktober 2024)
- UWV Inspiratiebeurs Job Event DWI (5 november 2024)

Bij een aantal van deze evenementen kon Dress Amsterdam zich met een ruim kledingaanbod presenteren naast een professionele photobooth. Dit stelde sollicitanten in staat zich op diverse manieren te kleden voor professionele foto's voor bijvoorbeeld LinkedIn.



Project: StreetPro

Naast het kleden van de reguliere klanten ondersteunt Dress for Success Amsterdam jaarlijks kandidaten van Stichting StreetPro. Dat zijn (geselecteerde) ROC-studenten die meedoen aan de Jan Hommen Scholarship van KPMG. Dit is een van de weinige beurzen voor mbo-studenten met veelal een minimuminkomen.

Kandidaten moeten zich aan jury en publiek presenteren en een voordracht houden over hun motivatie om mogelijk in aanmerking te komen voor de studiebeurs. Dress for Success Amsterdam kleedt de kandidaten om tijdens hun presentatie een geweldige indruk te maken met hun kleding en zelfvertrouwen, op weg naar een nieuwe fase in hun professionele leven. Dit jaar vond het evenement plaats op maandag 13 mei 2024.



Activiteit: Jaarlijkse Sale

Om de voorraad op peil te houden en de collectie te kunnen vernieuwen is in 2024 twee keer een succesvolle uitverkoop gehouden. Hiervoor worden (oud-)klanten van Dress Amsterdam uitgenodigd. Voor lage prijzen kunnen klanten aankopen doen uit een grote voorraad. In 2024 vond de Sale plaats op 27 en 28 juni; later in het jaar vond een tweede uitverkoop plaats, op 28 en 29 november. Deze dagen helpen ons om overtollige voorraad en minder gangbare maten te verkopen en leveren budget op voor onze organisatie. Hiermee dekken we bijvoorbeeld administratieve kosten en hebben we financiering om mensen te kleden die niet binnen de subsidiecriteria van de gemeente Amsterdam vallen zoals statushouders.

Interne activiteiten

In maart 2024 vond het jaarlijkse teamuitstapje plaats, om onze vrijwilligers te bedanken voor hun bijdrage, maar ook om de connecties met Dress for Success en de vrijwilligers onderling te versterken. Stylisten werken veelal op een vaste dag, dus is dit een mooie gelegenheid om collega-vrijwilligers te ontmoeten. We hebben in 2024 het vrijwilligersuitje gecombineerd met de 1e Lustrumdag; na een mooie middag in het World Fashion Centre met een actieve workshop van **Aaltje Vincent** over kleding en zelfvertrouwen, vond er een gezellige borrel plaats. Na afloop zijn de stylisten en bestuursleden met elkaar gaan eten in het naburige Cedars. Dat was een gezellige avond met een heerlijk diner.

Impactsessie vrijwilligers met bestuur en management

De brainstorm met vrijwilligers in 2023 over de kledingstromen is ons goed bevallen. Het gaf het bestuur en management input vanuit de werkvloer over wat voor soort kleding nodig is in de veranderde arbeidsmarkt (opvallend is dat er na de coronaperiode veel vaker 'smart casual' dan in volledig kostuum gewerkt wordt, dat geldt ook voor schoenen). Voorts bleek dat we van kledingmerken zelden grote maten krijgen (nieuwe kleding). Particuliere donateurs bezorgen wel grote maten (zo goed als nieuwe kleding). We hebben gezamenlijk een lijst opgesteld van de soort kleding, de maten en accessoires die we graag ontvangen van particulieren. Sommige kleding en accessoires zullen we niet meer in ontvangst kunnen nemen, gezien de beperkte opslagruimte, maar ook omdat we er geen klanten voor hebben.

Gezien de positieve feedback van de vrijwilligers besloten we een dergelijke brainstorm elk jaar te organiseren. In 2024 hebben het management, de vrijwilligers en het bestuur samen gebrainstormd over het aanboren van nieuwe klantenstromen. De vrijwilligers hadden veel input op dit onderwerp, aangezien een aantal werkzaam zijn bij buurtinitiatieven. Ook is er veel ervaring opgedaan bij de banenmarkten. We hebben een lijst van organisaties die zich richten op werkzoekenden, starters of herintreders opgesteld. Met deze lijst is de relatiemanager aan de slag gegaan om afspraken te maken. Dit heeft erin geresulteerd dat we vanaf 2024 samenwerken met COA-groepen die op weg zijn naar een baan. Daarnaast hebben we sinds september 2024 ook een intensieve samenwerking opgezet met ROC-/mbo-opleidingen. Studenten worden hier gekleed op weg naar een sollicitatie voor hun stage. In vervolg daarop hebben we zogenoemde Dress-colleges ontwikkeld om de studenten vooraf te informeren over stage/kleding en dresscodes.

COMMUNICATIE EN ZICHTBAARHEID

Dress for Success richt zich met haar marketingcommunicatie op verschillende doelgroepen. In 2024 ging veel aandacht naar de zakelijke doelgroepen, onder andere vanwege de implementatie van het CRM-pakket Hubspot en met twee evenementen voor het 15-jarig bestaan van Dress. Hieronder benoemen we de activiteiten in dit kader.

Inzet op communicatie

Implementatie CRM-systeem – meer grip op onze zakelijke contacten

In 2024 heeft Dress for Success Amsterdam een belangrijke stap gezet in het professionaliseren van onze communicatie en ons relatiebeheer door de implementatie van een nieuw CRM-systeem: **Hubspot**. Tot die tijd werden contactgegevens versnipperd opgeslagen, vaak niet AVG-proof behandeld en was er geen centraal overzicht van onze relaties met klanten, vrijwilligers, verwijzers, donateurs en partners. Dit leidde tot inefficiëntie, gemiste kansen en veel handmatig werk.

Met Hubspot beschikken we nu over één centrale, gebruiksvriendelijke en GDPR-compliant database¹ voor al onze zakelijke contacten. Daarnaast kunnen we nieuwsbrieven, eventuitnodigingen en andere e-mailcampagnes gericht en efficiënt versturen. Door deze digitaliseringsslag hebben we beter zicht op onze relaties, kunnen we gericht communiceren én besparen we tijd.

De implementatie vond gefaseerd plaats, met begeleiding van onze diensten-donateur SUM Digital, die ons met advies en uitvoering kosteloos heeft ondersteund. Dankzij de expertise en betrokkenheid van SUM Digital is deze stap naar een professionelere werkwijze succesvol verlopen. Dress for Success Amsterdam is hiermee beter voorbereid op verdere groei en samenwerking.

Klanten

In 2023 heeft Dress for Success Amsterdam stevig ingezet op het verbeteren van de informatie voor potentiële klanten. Er werd een nieuwe folder ontwikkeld, de informatie op de website werd geactualiseerd en klanten konden zich voortaan digitaal aanmelden voor een afspraak. Hoewel slechts ongeveer 10% van onze klanten zich zelfstandig en direct aanmeldt, en 90% via verwijzing komt, vinden we het belangrijk dat onze informatievoorziening laagdrempelig en duidelijk is. Tegelijkertijd ligt de focus in onze wervingsinspanningen vooral op verwijzers en zakelijke partners. We hebben in 2024 de bij ons bekende klanten tweemaal per e-mail uitgenodigd voor de populaire Sale.

Daarnaast organiseerden we in het najaar een aparte **schoenenactie**, speciaal gericht op mannelijke klanten die ons in de twaalf maanden voorafgaand aan de actie hadden bezocht voor een eerste of tweede kledingafspraak. De aanleiding voor deze actie was een royale donatie van een van onze kledingdonateurs. Die donatie bestond uit een aanzienlijke hoeveelheid mooie herenschoenen.

De actie werd zorgvuldig uitgevoerd: van de 144 uitgenodigde klanten openden 89 de e-mail (61%), 25 vulden het aanmeldformulier in (28%) en 20 mannen zijn daadwerkelijk langsgeslagen. De actie werd goed ontvangen en biedt waardevolle

¹ General Data Protection Regulation: dit betekent het implementeren van specifieke maatregelen om gegevensbeveiliging, transparantie en gebruikersrechten te garanderen, zoals uiteengezet in de AVG.

inzichten voor toekomstige klantgerichte campagnes zoals de learning dat directe benadering van klanten met waardevolle items voor een goede response zorgt en daarnaast ook klanten herinnert aan de mogelijkheid voor een tweede kleedsessie als klanten na een succesvolle sollicitatie aan het werk gegaan zijn.



Verwijzers en subsidieverstrekkers

In 2024 heeft Dress for Success Amsterdam belangrijke stappen gezet om de communicatie met maatschappelijke partners te versterken en te structureren. Een intensieve maar waardevolle activiteit was de inventarisatie en actualisatie van contactpersonen en hun gegevens.

In onze aanpak maken we onderscheid tussen maatschappelijke en zakelijke partners. Voor de maatschappelijke contacten is een contactplan opgesteld, waarin we per doelgroep en functieniveau (zoals subsidie-eigenaren, coördinatoren en verwijzers) specifieke communicatiemiddelen inzetten, waaronder persoonlijke gesprekken, events, nieuwsbrieven en uitnodigingen voor de tweejaarlijkse Sale. In het derde kwartaal zijn deze contactvormen verder gestructureerd en ingepland, met als doel regelmatig, verdieping en het verhogen van de actieve betrokkenheid.

Het 15-jarig bestaan van Dress for Success was een mooie aanleiding om maatschappelijke én zakelijke relaties samen te brengen tijdens een speciaal lustrumevent op 14 maart. Met boeiende sprekers, waaronder Aaltje Vincent en wethouder Marjolein Moorman, en inspirerende workshops werd het event positief ontvangen. Het event heeft waardevolle zichtbaarheid en nieuwe contacten opgeleverd.

In september hebben we een 'Back to work'-mailing verstuurd met als doel om verwijzers te activeren. Ook organiseerden we op 22 oktober een Open Huis. Dit bood verwijzers de gelegenheid om de winkel te bezoeken en persoonlijk kennis te maken met onze dienstverlening.

Het resultaat: een aantal nieuwe bezoeken én concrete contactmomenten. Voor maatschappelijke partners blijft persoonlijk contact cruciaal in het onderhouden en versterken van de relatie.

Door het gebruik van Hubspot hebben we nu zicht op onze dekking binnen de doelgroep: momenteel dekken we circa 24% van de beoogde maatschappelijke contacten. Deze lage dekkingsgraad onderstreept het belang van verdere uitbreiding van ons netwerk en actieve relatieopbouw. Zo zijn bijvoorbeeld UWV-contacten na groepsbezoeken en met expliciete toestemming toegevoegd aan onze mailinglijsten, maar verdere groei is noodzakelijk.

In 2025 zetten we in op uitbreiding van het netwerk, intensivering van het contact en het benutten van ambassadeurs binnen de maatschappelijke doelgroep. Daarmee versterken we onze zichtbaarheid, vergroten we het aantal verwijzingen en bouwen we aan een duurzaam partnerschap.

Communicatie zakelijke doelgroepen

In 2024 is actief ingezet op het versterken van de relaties met zakelijke doelgroepen, met als doel meer zichtbaarheid en een breder financieel draagvlak.

Gedurende het jaar is meer aandacht besteed aan het verbreden van de fondsenwervende basis, onder andere door het intensiveren van persoonlijke contacten met zakelijke donateurs. Op deze inspanningen gaan we in het hoofdstuk Fondsenwerving & Donateurs nader in.

De relatie met zakelijke kledingdonateurs is stevig en van groot belang voor de dagelijkse uitvoering van onze missie. Meer hierover is te vinden in de sectie Donateurs. In overleg met donateurs worden kleding- en dienstenbijdragen zichtbaar gemaakt via onze socialmediakanalen. Hoewel er geen gestructureerde nieuwsbrief of expliciet communicatieprogramma voor zakelijke doelgroepen bestaat, wordt de relatie onderhouden via gerichte, persoonlijke communicatie.

Communicatie vrijwilligers

Dress for Success Amsterdam kan rekenen op een diverse en betrokken groep vrijwilligers, zowel in de winkel als op expertisegebieden zoals marketing en communicatie. In 2024 zijn er vijf interne nieuwsbrieven verstuurd om deze groep op de hoogte te houden van ontwikkelingen binnen de organisatie.

Als blijk van waardering zijn de huidige vrijwilligers op 14 maart uitgenodigd voor het lustrumevenement voor maatschappelijke partners, gevolgd door een gezamenlijk diner in een nabijgelegen restaurant. Daarnaast vond op 26 september een fundraising event plaats voor zowel huidige als voormalige vrijwilligers, ter gelegenheid van het 15-jarig bestaan van de organisatie.

De inzet van vrijwilligers blijft van onschatbare waarde voor het realiseren van de missie van Dress for Success Amsterdam.

Zichtbaarheid

Dress for Success Amsterdam is actief op verschillende socialmediakanalen om onze zichtbaarheid te vergroten en onze missie onder de aandacht te brengen. We zijn aanwezig op Facebook, Instagram en LinkedIn, elk met een eigen doelgroep en benadering.

SOCIAL MEDIA INZET 2024



	Platform	Aantal volgers	Doelgroep	Aantal posts	Geschat bereik
	Facebook	1.200	Vooral particulier geïnteresseerden	18	ca. 9.000
	Instagram	950	Kledingbranche & maatschappelijke partners	15	ca. 6.500
	LinkedIn	1.500	Zakelijke en maatschappelijke contacten	20	ca. 12.000

Tabel: Social media inzet 2024 – Dress for Success Amsterdam

We posten minimaal eens per maand en werken sinds dit jaar met een contentkalender. Daarbij zijn we geholpen door een nieuwe vrijwilliger die zich speciaal heeft gericht op onze socialmedia-activiteiten. Dankzij haar inzet kunnen we gericht en consistent communiceren.

Ons belangrijkste doel met social media is onze **zichtbaarheid vergroten**. In elke post streven we ernaar om een duidelijke call to action op te nemen – bijvoorbeeld voor het werven van vrijwilligers, het verwijzen van klanten of het enthousiasmeren van partners.

PR-aandacht

Naar aanleiding van het **15-jarig Lustrum** op 15 maart heeft het Parool uitgebreid aandacht besteed aan Dress Amsterdam. Een [groot interview](#) met foto's is verschenen op 14 maart 2024. Hier kwam Dress zeer positief onder de aandacht.

Dress Amsterdam heeft een donatie ontvangen van het **Armoedefonds**. In samenwerking met het Armoedefonds is bij Dress Amsterdam een kandidaat gevolgd en in onze winkel aangekleed. Dit maakte deel uit van de programmareeks Expeditie Armoede, gepresenteerd door Kim-Lian van der Meij. [Deze uitzending](#) was te zien op 9 november 2024 en zette zowel Dress Amsterdam als de kandidaat mooi voor het voetlicht.



FONDSENWERVING & DONATEURS

In 2024 heeft Dress for Success Amsterdam een grote stap gezet in het professionaliseren en intensiveren van haar fundraisingsactiviteiten. Waar fondsenwerving voorheen beperkt en ad hoc was, hebben we in de tweede helft van het jaar gekozen voor een gestructureerde en doelgerichte aanpak.

Fondsenwerving

Onze strategie richt zich op drie doelgroepen. Elk van deze groepen vraagt om een eigen benadering.



1. Vermogensfondsen

In 2024 lag de eerste focus op het (her)benaderen van vermogensfondsen die binnen het sociale domein actief zijn. We hebben in totaal 56 fondsen in beeld gebracht, en identificeerden 35 fondsen waarvan de doelstelling goed aansluit bij onze missie en waarbij aanvragen mogelijk zijn. Bij 21 van deze fondsen is daadwerkelijk een aanvraag ingediend. Dit is een arbeidsintensief proces dat werd uitgevoerd door de manager en het bestuurslid Marketing en Fundraising. Om dit in de toekomst vol te houden én uit te breiden, werven we in 2025 een vrijwilliger die zich specifiek gaat richten op het opstellen en indienen van fondsaanvragen.

Van de ingediende aanvragen zijn er 6 toegekend, goed voor een totaalbedrag van € 25.000, en meerdere andere aanvragen zijn nog in behandeling. Deze opbrengst was hoger dan onze doelstelling. Deze aanpak leverde niet alleen financiële steun op, maar ook zichtbaarheid, zoals onze vermelding in het tv-programma Expeditie Armoede op RTL4. Daarnaast bouwden we aan langdurige relaties, met bijvoorbeeld een toezegging van een anoniem fonds om de komende drie jaar structureel een bijdrage te leveren.

2. Bedrijven

Een belangrijk onderdeel van onze bedrijvenbenadering was het lustrum-fundraising-event in september 2024. Hoewel dit een waardevolle gelegenheid was om bestaande en nieuwe contacten te betrekken, bleef het bereik en de financiële opbrengst achter bij onze verwachtingen.

Op communicatievlak hebben we ingezet op professionalisering: we ontwierpen een toegankelijke donateursfolder en herschreven de teksten op onze website. Tijdens de

feestdagen voerden we een kerstcampagne via LinkedIn om extra zichtbaarheid en betrokkenheid te genereren.

In 2024 ontvingen we een financiële bijdrage van Stek Advocaten, maar hiermee behaalden we onze doelstelling voor dit jaar nog niet. Wel zetten we een eerste stap naar een meer gerichte bedrijvenstrategie, met de nadruk op financiële steun in plaats van het ontvangen van diensten of kleding.

In januari 2025 zijn we gestart met de verdere ontwikkeling van onze propositie, met inhoudelijke begeleiding van Anne-Marie Sminck via De Nieuwe Gevers. Onze focus ligt op bedrijven met een HR-profiel of met een aantoonbare ESG-ambitie, zoals BCorp-gecertificeerde organisaties. Het doel is het opbouwen van duurzame partnerschappen, waarin financiële bijdragen hand in hand gaan met maatschappelijke betrokkenheid.

3. Particulieren

Om particulieren te bereiken zijn we gestart met het activeren van ons netwerk via onder andere een hernieuwde e-mailcampagne rond het 15-jarig bestaan van Dress for Success in september 2024. Ook vernieuwden we onze website en maakten we doneren eenvoudiger via Geef.nl.

In 2025 willen we deze lijn doortrekken met regelmatige updates, meer storytelling en het zichtbaar maken van de impact van individuele donaties via onze social handprint.

Donateurs

We zijn dankbaar voor de steun van de volgende fondsen en organisaties in 2024:

- Armoede Fonds
- August Fentener van Vlissingen Fonds
- KNR (Konferentie Nederlandse Religieuzen)
- Univé Buurtfonds via MAEX Pulse Armoedebestrijding
- Sobbe/vandenSantheuvel Foundation
- Stek Advocaten
- Struan Foundation

Hun bijdragen maken ons werk voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt mogelijk. Mede dankzij hun steun hebben we honderden mensen kunnen helpen op weg naar economische zelfstandigheid.

Kledingdonaties

In 2024 hebben wij de volgende kledingdonaties van zakelijke donateurs ontvangen:

- La Dress - Donatie van stijlvolle dameskleding
- Studio Anneloes - Bijdrage van moderne en professionele kledingstukken
- Mövenpick Hotel Amsterdam – Donatie van representatieve kleding
- No More Blah – Schoenen en accessoires
- Mr Marvis – Herenkleding, waaronder broeken en overhemden
- MS Mode – Damesmode in grote maten



- Kyra&CO - Damesmode
- Accenture – Ingezelde kledingstukken via interne actie
- Richemont – Donatie van hoogwaardige kleding
- Younique – Bijdrage van diverse kledingitems

In mei 2024 is besloten om de inname van particuliere kledingdonaties tijdelijk stop te zetten. Dankzij een ruime voorraad kwalitatief goede kleding, grotendeels afkomstig van zakelijke donateurs, was het op dat moment niet nodig om aanvullende particuliere kleding te ontvangen.

Om de balans in ons assortiment te behouden, blijven we wel openstaan voor accessoires zoals tassen, riemen en sieraden. Deze maken een belangrijk verschil in de styling van onze klanten.

Over deze tijdelijke maatregel is gecommuniceerd via onze website en sociale media.



Zodra er opnieuw behoefte is aan specifieke kledingstukken, zullen we dit actief delen met onze achterban.

Donaties in diensten en ondersteuning

Dress for Success Amsterdam kreeg waardevolle steun van partners, die bijdroegen aan onze professionalisering en maatschappelijke impact:

- **Yacht BMC:** hulp bij opmaak en inhoud van het jaarverslag en SROI-traject gemeente Amsterdam.
- **SUM Digital:** inrichting en optimalisatie van HubSpot voor betere communicatie en relatiebeheer.
- **HappyLife PR:** ondersteuning bij organisatie en communicatie lustrumevenement.
- **Univé Buurtfonds/Social Impact Factory:** donatie voor abonnement op De Nieuwe Gevers.
- **De Nieuwe Gevers:** inzet van vrijwillige experts op strategische en operationele thema's.

Dankzij deze bijdragen kunnen we onze middelen effectiever inzetten. Wij zijn alle partners zeer dankbaar.

FINANCIEEL VERSLAG

Als maatschappelijk betrokken organisatie streven wij ieder jaar naar een globaal evenwicht tussen onze lasten en onze baten. Voor onze baten zijn wij in belangrijke mate afhankelijk van onze belangrijkste subsidiegever: de gemeente Amsterdam en enkele financiële sponsors. Daarnaast realiseren wij eigen inkomsten met betaalde kleedsessies en incidentele verkopen van kleding. Met deze inkomsten konden wij onze reguliere uitgaven de afgelopen jaren in voldoende mate financieren.

Over het afgelopen jaar hebben wij echter een financieel tekort van € 77.507 gerealiseerd. Dit komt vooral door hogere personeelslasten in verband met de juridische beëindiging van het arbeidscontract van onze voormalige algemeen manager. Daarnaast bleven de sponsorbijdragen en opbrengsten uit kleedsessies achter bij de begroting. Ondanks dit verlies over 2024 is de financiële positie van Dress for Success Amsterdam nog steeds toereikend. Het stichtingsvermogen eind 2024 is € 98.546, vrijwel geheel gefinancierd met vrij besteedbare liquide middelen op onze bankrekeningen. Binnen het stichtingsvermogen is rekening gehouden met een bestemmingsreserve van bijna € 45.000 voor de beoogde verhuizing van ons winkelpand. De verwachting is dat onze winkel begin 2026 verplaatst moet worden naar een andere locatie in het World Fashion Center, met vooruitzichten om na enkele jaren weer terug te kunnen keren op de huidige locatie, in een verbouwd pand. Daarnaast houden wij een bestemmingsreserve van € 8.000 aan ten behoeve van opleidingen voor onze medewerkers of vrijwilligers van onze organisatie.

Onze operationele kosten liggen op korte termijn (één tot twee jaar) grotendeels vast in de loonkosten van onze betaalde algemeen manager, onze backoffice en (reis)kosten van de vrijwilligers. Een organisatie met een winkel en in totaal 40-50 vrijwilligers vraagt om een professionele aansturing. Daarnaast zijn er aanzienlijke operationele kosten voor de huur. Onze huidige algemene reserve is dus geen overbodige luxe, zodat de normale bedrijfsvoering zonder grote risico's kan worden gecontinueerd.

Voor 2025 hebben wij een gedegen begroting opgesteld, waarin wij expliciet inzetten op meer opbrengsten uit fondsenwerving, betaalde kleedsessies en focus op nieuwe klantstromen. In ons gedeeltelijk nieuw samengestelde bestuur is een bestuurslid aangesteld voor fundraising om de hiervoor benodigde acties te realiseren. De resultaten hiervan over de eerste paar maanden in 2025 zijn positief. In combinatie met het beperken van onze vaste uitgaven verwachten wij over 2025 daarmee onze baten en lasten weer in evenwicht te brengen.

VOORUITBLIK

Doelstellingen voor het komende jaar



Strategische prioriteiten

De strategische prioriteiten voor de periode 2022-2025 zijn:

1. het strategisch partnerschap met de klantverwijzers uitbouwen om effectief bij te dragen aan hun en onze doelstellingen met betrekking tot participatie en economische zelfstandigheid van de doelgroep;
2. samen met de klantverwijzers het aantal kleedsessies maximaliseren;
3. de meerjarige subsidierelatie met de gemeente Amsterdam bestendigen;
4. de vriendenkring van bedrijven die Dress for Success Amsterdam financieel steunen doorstarten, en die relaties uitbouwen tot een meerjarig strategisch partnerschap;
5. partnership met kledingdonateurs verder vertalen naar voor hen zichtbare positieve maatschappelijk betrokken beeldvorming;
6. samen als management, bestuur en vrijwilligers vorm geven aan de kwaliteit van de organisatie, passend bij gestelde doelen; ieder vanuit de eigen positie en verantwoordelijkheid;
7. een aantrekkelijke organisatie zijn die vrijwilligers professionele begeleiding en training biedt op basis van een degelijk vrijwilligersbeleid;
8. zichtbaarheid in de regio Groot-Amsterdam als maatschappelijke organisatie die bijdraagt aan het voorkomen van armoede en groei van economische zelfstandigheid;
9. de vrijwilligersgroep uitbouwen en verder versterken om onze ontwikkeldoelen te kunnen blijven realiseren.

Acties en maatregelen om groei van kleedsessies in 2025 te realiseren:

- In 2024 zijn in het CRM-systeem HubSpot alle contactgegevens van de verwijzers opgenomen en geüpdatet. Daardoor kunnen we die gegevens in 2025 beter beheren en gestructureerd en gericht periodiek contact met hen onderhouden.
- Er zijn nieuwe organisaties als het COA en mbo-instellingen met het oog op nieuwe kleedsessie-doelgroepen benaderd.
- Inzet op het onder de aandacht brengen van Dress for Success bij verwijzers door onder andere groepsbezoeken van verwijzers aan de winkel.

- Nieuwe initiatieven zoals samenwerkingen met onder andere Dignita, Motopp, Calibris, Stichting WerkwijzernaarWerk en gerichte acties rondom kledingdonaties zijn gestart.

Dress for Success Amsterdam ligt daarmee op koers om de subsidiedoelstellingen 2025 te realiseren en werkt tegelijk aan structurele financiële versterking.

COLOFON

Tekst: Dress for Success Amsterdam

Meer informatie is verkrijgbaar via: bestuur@dfs-amsterdam.nl of www.dfs-amsterdam.nl.

De stichting stelt het op prijs als de inhoud van dit verslag verder wordt verspreid met bronvermelding.

Contactgegevens

Stichting Dress for Success Amsterdam

World Fashion Centre, toren 4 (spiegeltoren naast de rotonde)
7e etage, winkelruimte 20
Koningin Wilhelminaplein 1
1062 HG Amsterdam

Telefoon: 020-6157370

E-mail: bestuur@dfs-amsterdam.nl

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/dress-for-success-amsterdam>

Instagram: <https://www.instagram.com/dressforsuccessamsterdam/>

Facebook: <https://www.facebook.com/DressForSuccessAmsterdam>

Disclaimer

Dit jaarverslag is samengesteld door Dress for Success Amsterdam en bevat informatie over de activiteiten en financiële prestaties van de stichting voor het boekjaar eindigend op 31 december 2024.

Hoewel we ernaar streven om nauwkeurige en actuele informatie te verstrekken, kunnen we niet garanderen dat alle informatie in dit verslag volledig of vrij van fouten is. De informatie in dit jaarverslag is bedoeld voor algemene informatiedoeleinden.

Dress for Success Amsterdam is niet aansprakelijk voor eventuele directe of indirecte schade die kan voortvloeien uit het gebruik van de informatie in dit jaarverslag.

De financiële gegevens in dit verslag zijn opgesteld in samenwerking met een onafhankelijk administratiekantoor. Desalniettemin blijven er altijd inherente onzekerheden en risico's verbonden aan financiële rapportage. Eventuele toekomstige prestaties kunnen afwijken van de verwachtingen die in dit jaarverslag zijn uitgesproken.

Voor vragen of opmerkingen over de inhoud van dit jaarverslag kunt u contact opnemen met bestuur@dfs-amsterdam.nl