

Stichting Oorfonds Nederland

oorfonds

Beleidsplan 2023-2028, focus op periode 2023-2025

Referentie: Beleidsplan Oorfonds 2023-2028 – V1.2.doc

Datum: 1 dec 2024

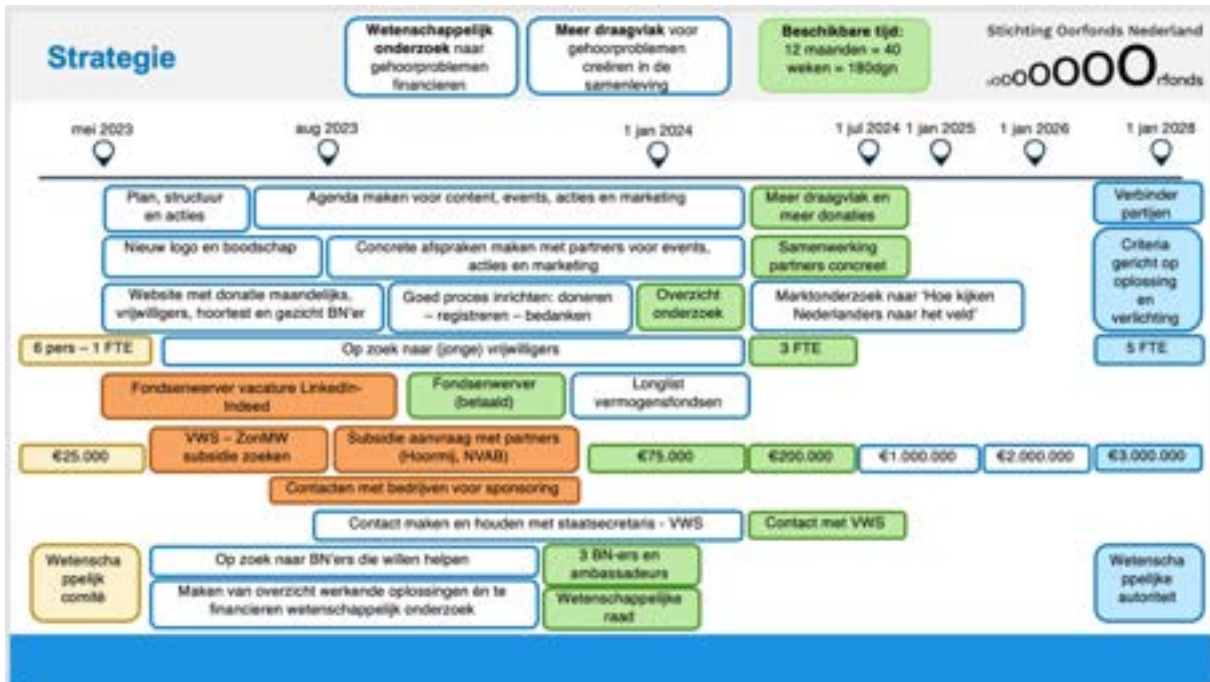
Status: Definitief – correctie financieel

Auteurs: René van der Heijden, Eddy de Ridder (Vital Innovators)

4. STRATEGIE & PLANNING 2023 – 2025

Vanuit het principe “Denk groot, begin klein” beginnen we met de eerste haalbare stap om uiteindelijk onze doelen van 2028 te kunnen bereiken. We kiezen ervoor om in eerste instantie 2-3 jaar vooruit te kijken tot en met 2025.

In bijgevoegde afbeelding is onze strategie voor de komende jaren op grote lijnen schematisch weergegeven.



Het meest belangrijk in deze periode is dat we een goede stabiele organisatie neerzetten en, zoals eerder aangegeven, meer focus leggen op fondsenwerving. Aan de hand van de vier belangrijke pijlers waar een goede doelen organisatie op steunt, willen we onze strategie op de volgende manier invullen:

4.1 Doelbesteding

We beschikken over een basis overzicht van aandoeeningen, weten waar onderzoek gedaan wordt en waar dus financiering goed gebruikt kan worden. We hebben goede contacten met wetenschappers waardoor we ook relevante verhalen en echte, mooie resultaten kunnen presenteren op onze website en op social media.

Ons comité van aanbeveling willen we omvormen tot twee verschillende raden: een maatschappelijke en een wetenschappelijke raad. De maatschappelijke raad bestaat uit een aantal ambassadeurs, o.a. bekende Nederlanders, die daadwerkelijk affiniteit hebben met ons doel. Zo kunnen we een groter publiek bereiken en meer aandacht genereren bij de media.

4.4 Fondsenwerving & Marketing

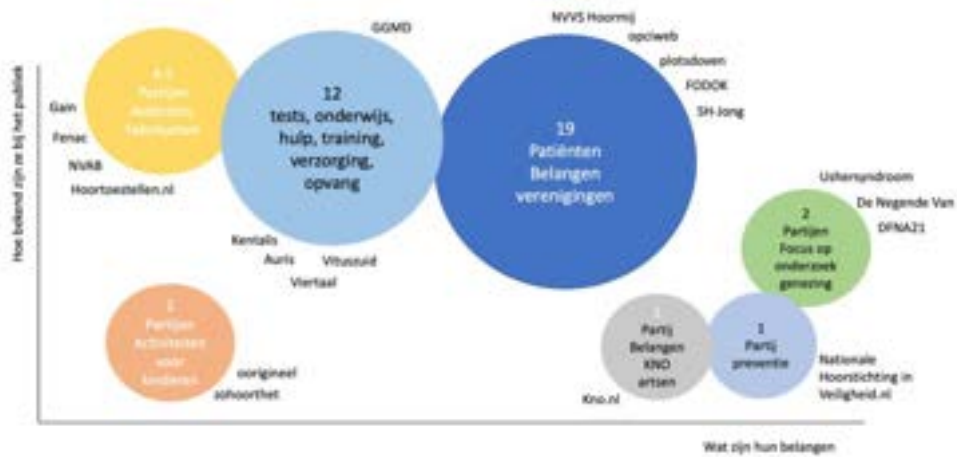
De basis voor onze marketing is al voor een groot deel opgezet met een nieuwe website en een database met contacten (CRM) maar het daadwerkelijke fondsenwerven moet sterk verbeteren. Die expertise is op dit moment niet aanwezig binnen de organisatie. Daarom gaan we op zoek naar een goede fondsenwerver. Uit onderzoek is aangetoond dat een betaalde professionele fondsenwerver daadwerkelijk het verschil kan maken.

Ons eerste financiële doel over 2 jaar is het bereiken van een jaarlijkse opbrengst van €200.000. Daarvoor is iemand nodig die weet hoe we het aantal donateurs kunnen vergroten en hoe we vermogensfondsen en goede doelen loterijen aan ons kunnen binden.

Daarnaast gaan we op zoek naar de juiste subsidiemogelijkheden en partners om samen mee aan te vragen, waardoor we een goed kapitaal hebben om een doorgroei te maken naar een organisatie van 3 FTE. Wij verwachten dat het ministerie en aanverwante organisaties er niet omheen kunnen dat de oorproblemen wereldwijd aantoonbaar groter worden én dat ze ook zien dat er oplossingen mogelijk zijn met genterapieën en cochleair implantaten waar meer geld voor nodig is.

Onderzoek heeft uitgewezen dat elke organisatie die we spreken en die affiniteit heeft met de oorproblematiek met het Oorfonds wil samenwerken. We zien hier dus veel mogelijkheden met voordelen voor alle partijen. We zullen allereerst concrete samenwerkingen aangaan met partners (zoals bedrijven, patiëntenorganisaties, evenementenbureaus en muziekfestivals) om samen evenementen en acties op te zetten.

Ons plan is om ieder jaar eenzelfde soort fondsenwervend evenement te organiseren, in de vorm van een diner, benefietgala of sportevenement.



Dit betekent dat veel organisaties dezelfde doelgroepen als het Oorfonds proberen te bereiken.

Daarom wil het Oorfonds een duidelijke eigen uitstraling hebben en de focus houden op financiering van wetenschappelijk onderzoek maar ook vooral veel samenwerken met de andere patiënten- en andere belangenverenigingen.

6. FINANCIËN

Omdat we voor 2028 ten doel hebben gesteld om €2-3 miljoen per jaar binnen te halen, gaan we in de opbouw naar 2025 uit van een bedrag van €200.000 voor dat jaar.

In onderstaande tabel is weergegeven welke baten we willen bereiken in de komende jaren.

Mogelijke baten	2023		2024		2025	
Particulieren						
Donateurs	€ 2.500	4%	€ 12.500	11%	€ 35.000	14%
Eenmalige giften (Event)	€ 15.000	27%	€ 37.500	32%	€ 65.000	25%
Periode schenkingen	€ 600	1%	€ 5.000	4%	€ 10.000	4%
Nalatenschappen						
Acties derden	€ 2.500	4%	€ 2.500	2%	€ 30.000	12%
Bedrijven	€ 5.000	9%	€ 10.000	9%	€ 20.000	8%
Vermogensfondsen	€ 5.000	9%	€ 38.000	33%	€ 95.000	37%
Subsidies	€ 25.000	45%	€ 10.000	9%		0%
Totaal	€ 55.600	100%	€ 115.500	100%	€ 255.000	100%
Mogelijk kosten						
	€ 2.023		2024		2025	
Vergoeding fondsenwerver	€ 15.000	27%	€ 20.000	19%	€ 25.000	11%
Werving (10-15% van omzet)	€ 7.500	14%	€ 10.000	9%	€ 20.000	9%
Evenementen-Acties-Materialen	€ 2.500	5%	€ 10.000	9%	€ 20.000	9%
Onderzoek	€ 25.000	45%	€ 55.500	53%	€ 135.000	60%
Algemene kosten	€ 5.000	9%	€ 10.000	9%	€ 25.000	11%
Totaal	€ 55.000	100%	€ 105.500	100%	€ 225.000	100%
Toevoegen weerstandvermogen	€ 600	1%	€ 10.000	9%	€ 30.000	13%

We voorzien dat we in het eerste jaar met behulp van een subsidie de organisatie kunnen uitbreiden met een fondsenwerver, terwijl we de helft van onze baten kunnen besteden aan de doelbesteding.

We willen in 2023 een eerste evenement organiseren met een goede aanzet tot een vast evenement elk jaar.

In 2024 willen we de baten verdubbeld hebben. Na een aanlooptijd in 2023 zal de fondsenwerver op stoom komen en de inspanningen gaan uitbetalen. Tevens verwachten we dat aangesloten, geworven vrijwilligers goed kunnen helpen bij diverse acties die het Oorfonds zelf en derden ondernemen om geld in te zamelen. We doen een beroep op dezelfde subsidie die we in 2023 binnenhalen.

In 2025 krijgen we twee keer zoveel inkomsten uit donaties, giften en periodieke schenkingen en we krijgen baten uit de eerste nalatenschappen.

Alhoewel een groot deel van de activiteiten onbetaald uitgevoerd wordt door de leden van het Oorfonds-team, kan dit niet zo blijven als we willen groeien. De vraag is of dat ten koste gaat van het geld voor onderzoek of dat we op zoek gaan naar een speciale investeerder.

BIJLAGE I SWOT 2023

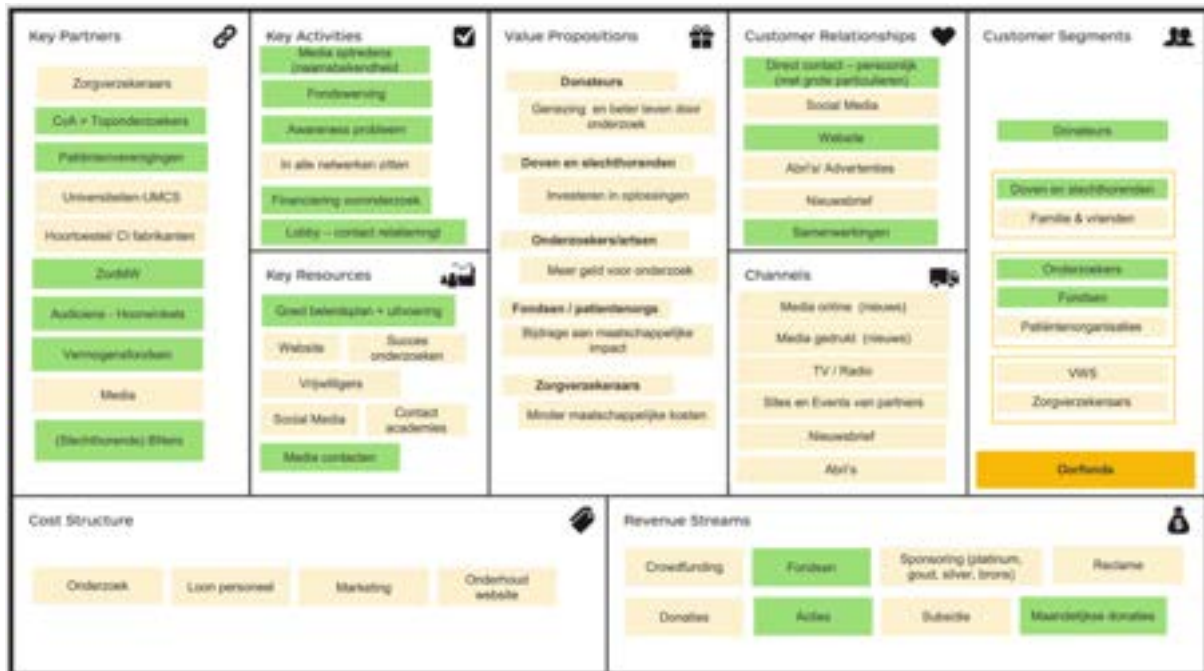


In de SWOT is te zien dat onze sterktes een mooie bijdrage leveren aan ons doel om meer draagvlak voor oonderzoek te creëren in de samenleving. We zullen echter wat moeten doen op het gebied van ons doel om wetenschappelijk onderzoek naar oorproblemen te financieren. We zullen onze zwaktes op het vlak van fondsenwerving en bestuurservaring moeten verbeteren en we zien dat we meer mankracht nodig hebben om alles te kunnen doen wat we willen doen.

Er zijn veel kansen. De urgentie voor oonderzoek wordt bijvoorbeeld steeds duidelijker voor de Nederlander en het ministerie. De WHO heeft inzichtelijk gemaakt hoe groot de urgentie wereldwijd gaat zijn. Door het onderzoek dat al gedaan wordt, zijn in de afgelopen jaren successen geboekt die duidelijk maken dat het doen van onderzoek echt loont. Bovendien is het voor het Oorfonds een kans dat jongeren steeds meer durven laten zien dat ze een oorprobleem hebben en zich willen inzetten om daar aandacht aan te geven.

Een aantal van de bedreigingen die we zien, is er en kunnen we niet veranderen (zoals de concurrentie van andere goede doelen). Er zijn echter wel bedreigingen die we kunnen omzetten in kansen, zoals de concrete samenwerking met partijen uit ons veld (bijvoorbeeld patiëntenverenigingen en audiciens).

BIJLAGE II Business Model Canvas 2023



De zaken weergegeven in groen in dit Business Model Canvas zijn de zaken waar we vooral op korte termijn mee aan de slag gaan. Dat betekent niet dat de rest niet belangrijk is maar dat die zaken al op orde zijn of later van belang zijn dan de zaken in het groen.

