

Beleidsplan Stichting Matchis Fonds Stamceldonatie 2022-2025

12 april 2022

Introductie

Al enige jaren worden op meerdere manieren gelden geworven t.b.v. de werving van stamceldonoren in Nederland. Deze fondsenwerving gebeurt sinds 2016 door de Stichting Matchis, de jaren daarvoor vooral door de stamceldonorbank in Nijmegen. Stichting Matchis zal de komende jaren voor de voorlichting en werving een groter beroep moeten gaan doen op gelden uit fondsenwerving. Om dit zo goed mogelijk te faciliteren is naast de Stichting Matchis een nieuwe stichting opgericht: Stichting Fonds Stamceldonatie.

1) Samenhang met Stichting Matchis

Het Fonds Stamceldonatie staat ten dienste van Stichting Matchis waarbij de ingezamelde gelden gebruikt worden voor de voorlichting en werving van nieuwe donoren. Zie ook de statuten. Naast het Fonds zal Matchis in de aanloopfase van het Fonds zelf ook nog gelden blijven werven. Echter het is het streven om de fondsenwerving voor stamceldonatie in Nederland geheel onder te brengen bij het Fonds. Streven is om dit eind 2023 gerealiseerd te hebben. Daarmee komt een duidelijker onderscheid in de doelstellingen en taakstellingen: Stichting Matchis werft donoren (naast de andere taken als stamceldonorbank) en Fonds Stamceldonatie werft gelden om de werving van de donoren door Matchis (mede) mogelijk te maken. Stichting Matchis levert de personele ondersteuning om de activiteiten van het Fonds uit te voeren. Dit laatste kan op termijn veranderen als het Fonds financieel dermate draagkrachtig is dat het eigen medewerkers kan bezoldigen.

2) Wat wil het Fonds bereiken

Matchis Fonds Stamceldonatie heeft als primair doel het zoveel mogelijk geld inzamelen voor de Stichting Matchis waardoor er zoveel mogelijk passende donoren kunnen worden gevonden voor patiënten die een stamceldonor nodig hebben.

Gelet op deze doelstelling sluiten de missie en visie van het Fonds nauw aan bij die van Stichting Matchis: het financieel mogelijk maken voor Matchis om voor patiënten die een stamceldonor nodig hebben de best passende donor te vinden. Dit uit zich concreet in de werving van gelden om donorwerving door Matchis mogelijk te maken.

Doelstellingen en ambities

Concreet stelt het Fonds zich ten doel om de fondsenwerving ten behoeve van de stamceldonatie in Nederland te verbreden en de inkomsten te verhogen. Binnen de komende vier jaar moeten de inkomsten uit fondsenwerving verhoogd worden. Deze bedragen nu 450.000 euro (door Matchis) en zal moeten stijgen naar minimaal een bedrag van rond de 800.000 euro. Deze groei is noodzakelijk om de weg te vallen subsidie van het ministerie van VWS op te vangen. Deze subsidie zal de komende jaren worden afgebouwd. Het bedrag moet worden ingezet om het aantal stamceldonoren in het bestand in stand te houden en te laten groeien. De groei is noodzakelijk om Stichting Matchis te laten voldoen aan haar doelstellingen om voor elke patiënt de best passende donor te vinden.

3) Fondsenwerving centraal

Hoewel bij de fondsenwerving van stamceldonatie een bepaalde vorm van voorlichting noodzakelijk is zal het werven van fondsen uiteraard de hoofdtaak van het Fonds Stamceldonatie

zijn. De werving van stamceldonoren en de daarbij horende inhoudelijke voorlichting blijft de taak van Matchis. Dit ook om het afzenderschap duidelijk naar de verschillende doelgroepen te kunnen communiceren. Voor de fondsenwerving kan een breed scala van middelen worden ingezet waarbij zeker de eerste jaren keuzes zullen moeten worden gemaakt. Uitgangspunt is om met relatief beperkte middelen de grootste kans te maken de doelstellingen te behalen. Het mag duidelijk zijn dat een Fonds dat zelf geen medewerkers heeft niet direct 'alle' fondsenwervingsmiddelen in kan zetten. Een niet-volledige opgave waaruit prioriteiten zullen moeten worden vastgesteld staat hieronder. In het strategisch beleidsplan 2022-2025 dat op basis van dit beleidsplan zal worden opgesteld komen de keuzes welke middelen door het Fonds worden ingezet onderbouwd naar voren.

De in te zetten middelen fondsenwerving

- **Sterk voor Matchis**
Het actieplatform waarbij mensen zelf een actie kunnen aanmaken en sponsors kunnen werven. Dit zal de komende jaren meer pro-actief worden uitgebouwd. Het werkt nu nog onder de vlag van Matchis maar zal eventueel onder het Fonds worden gebracht wat ook een naamsverandering zal betekenen.
- Eigen acties/evenementen (grotere, publieke acties)
- Co-creatie acties met andere goede doelen
- Webwinkel
- Diverse activiteiten. Er is nog een breed scala aan fondsenwervende activiteiten te verzinnen en mogelijk uit te voeren. Zo heeft een zusterorganisatie van Matchis succes met het aanbieden van een soort verzekeringsproduct.

Doelgroepen

Hoewel in principe het onderwerp stamceldonatie iedereen kan treffen ligt het voor de hand dat vooral direct betrokkenen en met name de omgeving van een patiënt zich het meest geroepen voelen 'iets' te doen. Dit zien we ook bij de acties van Sterk voor Matchis, bijna altijd hebben de initiatiefnemers iemand in de eigen omgeving die een stamceltransplantatie heeft moeten ondergaan of waarvoor geen donor beschikbaar was.

Willen we ons daarnaast op een groter publiek richten dan zijn er ook te onderscheiden groepen die meer of minder succesvol kunnen worden benaderd. Hiervoor verwijzen we naar het onderzoeksrapport van Flycatcher van Maart 2022. In dit onderzoek komt naar voren dat vooral mensen die zich betrokken voelen bij een of andere vorm van donatie bereid zijn een of meerdere keren een financiële bijdrage te leveren. Het betreft hierbij dan vooral een wat oudere doelgroep (50+). Bij de in te zetten wervingsmiddelen die in het strategisch plan worden opgenomen zal met deze doelgroep segmentering rekening worden gehouden.

Het Fonds moet op het terrein van de fondsenwerving van samenwerking een speerpunt maken. Denk hierbij aan samenwerking met uiteenlopende patiëntenorganisaties maar ook aan bijvoorbeeld zorgverzekeraars en bedrijven. Zonder een uitbouw van samenwerking zal het succesvol benaderen van b.v. institutionele fondsen zeer moeizaam blijven. Belangrijk daarbij is dat er door Matchis uiteenlopende projecten worden opgesteld, dienstig aan de werving van donoren, om meer doel- en vraaggericht te werken.

Samengevat kan een aantal doelgroepen worden benoemd:

- Particuliere Donateurs(groot en klein, incidenteel, structureel, nalatenschappen en legaten, kapitaalkrachtigen)
- Financiële instanties
- Fondsen
- Ondernemingen(klein, groot, multinational)
- Zorgverzekeraars
- Patiëntenorganisaties

4) Organisatie

Het Fonds heeft een driehoofdig bestuur:

Mechteld van den Beld	Voorzitter
Jan Oldenburger	Secretaris
Jaap Dijkman	Penningmeester

5) Communicatie, transparantie en profilering

Het Fonds communiceert vooral via de eigen website en op termijn ook via eigen social media kanalen.

Er wordt duidelijk inzicht gegeven waaraan de geworven gelden zijn besteed en op welke wijze de werving en besteding plaatsvindt.

Elk jaar wordt een jaarverslag opgesteld. Deze wordt gepubliceerd op de website en neergelegd bij de KvK.

ANBI status en CBF keurmerk

Het fonds vraagt de ANBI status aan bij de belastingdienst en zal hiervan melding maken op al haar uitingen. Op termijn wordt besloten of ook het CBF keurmerk voor een kleinere fondsenwervende instelling wordt aangevraagd.

6) Planning korte en middellange termijn

De volgende acties moeten worden opgezet om met het Fonds aan de slag te kunnen gaan:

Begroting en activiteitenplan opstellen voor de periode 2022-2023. Hierin zullen vooral de onderdelen zoals hieronder genoemd bij korte termijn opgenomen moeten worden.

Korte termijn (tot half 2022)

Kiezen van een ontwerp bureau en een fondsenwervingsbureau

Ontwikkelen huisstijl

Ontwerp en in gebruik nemen website

Uitwerken wervingsstrategie en organisatie

Communicatieplan t.b.v. en realisatie bekendmaken Fonds

Middellange termijn (2022-2023) (voor deel afhankelijk van uit te zetten strategie)

Aangaan van samenwerkingsverbanden met andere partijen

Opzetten projecten tbv fondsenwerving

Opzetten webwinkel (in combinatie Sterk voor Matchis)

Volledige fondsenwerving van nu nog Matchis ondergebracht bij Fonds