MATCHIS
FONDS STAMCELDONATIE

Bouwen aan structurele inkomsten

Jaarplan 2027

oktober 2026

1. Samenvatting en Doelstellingen

Onze oorsprong en missie

In 2022 richtten we de Stichting Matchis Fonds Stamceldonatie op naast de bestaande Stichting Matchis. Ons doel? De fondsenwerving professionaliseren en een duidelijk eigen gezicht geven, zowel intern als extern. Waar Stichting Matchis zich primair focust op de donorwerving, neemt het Fonds de taak over om de benodigde gelden proactief te werven.

Fondsenwerving én voorlichting

Stamceldonatie in Nederland nog relatief onbekend is (Flycatcher-onderzoeken), koppelen we fondsenwerving altijd aan heldere voorlichting. Deze twee versterken elkaar direct: donorwervingsacties roepen vragen op over financiële steun, en fondsenwervingsacties vergroten de bekendheid van het onderwerp. De afstemming tussen donor- en fondsenwerving is belangrijk om gezamenlijke kansen optimaal te benutten en de zichtbaarheid van Matchis te versterken.

De plannen van Matchis voor donorwerving

2027 staat in het teken van een belangrijke strategische verschuiving. Matchis bouwt verder aan donorwerving, maar doet dit op een andere manier dan in voorgaande jaren. De nadruk verschuift van online campagnevoering naar duurzame relatieopbouw, fysieke aanwezigheid, onderwijs, vrijwilligers en maatschappelijke samenwerking. Daarmee investeeert Matchis niet alleen in nieuwe donoren voor vandaag, maar ook in een stevig fundament voor de donorwerving van morgen.

Voor 2027 wil Matchis 15.000 nieuwe donoren in de leeftijd van 18 tot 35 jaar werven. Hiervoor is 700.000 nodig.

Concrete doelstellingen

- **Inkomstengroei:** De bruto opbrengst uit directe fondsenwerving van € 650.000 (doelstelling 2025) naar minimaal € 700.000 in 2027. Hiermee faciliteren we via Matchis de noodzakelijke instroom van minimaal 10.000 nieuwe, jonge donoren per jaar.
- **Focus aanbrengen:** Concrete doelstellingen vereisen scherpe en duidelijke keuzes om bij fondsenwerving te kiezen voor een juiste balans tussen opbrengsten en inzet.
- **Persoonlijke boodschap:** We veranderen onze communicatie. We stappen af van de technische benadering ('geef 35 euro voor een typering') en stellen het persoonlijke verhaal van de patiënt centraal.
- **Structuur en continuïteit:** We bouwen aan een stabiele basis van inkomsten om schommelingen op te vangen. Naast samenwerking met externe partijen zullen er meer initiatieven in eigen beheer worden ontwikkeld.
- **CBF-erkenning:** We ronden de voorbereidingen af en behalen in 2027 de officiële CBF-erkenning.

Speerpunten 2027

Het komend jaar moet de focus komen te liggen op het versterken van de financiële zelfstandigheid van het Matchis Fonds. Naast de consolidatie van bestaande inkomstenbronnen zetten we nadrukkelijk in op de ontwikkeling van eigen fondsenwervende activiteiten. Door meer initiatieven in eigen beheer te organiseren verminderen we de afhankelijkheid van externe partijen en vergroten we onze regie op inkomsten. Hiermee bouwen we aan een stabiele, duurzame financiële basis die de continuïteit van onze maatschappelijke doelstellingen op de lange termijn ondersteunt.

2. Activiteiten in 2027

We verdelen onze activiteiten op basis van benodigde uren en de verwachte opbrengst. Zo bewaren we de balans binnen ons kleine team.

Prioriteit: HOOG

- **Nijmeegse Vierdaagse:** Na een dip in 2024 stabiliseerden de inkomsten zich in 2025 en 2026. In 2027 ontwikkelen we, samen met onze zzp'er in Nijmegen, nieuwe initiatieven om meer lopers te binden en ter plekke extra fondsen te werven.
- **Sterk voor Matchis:** We stimuleren individuele supporters om via dit platform eigen netwerken te mobiliseren. Veel kleinere, laagdrempelige acties zorgen samen voor een gestage, stabiele stroom van inkomsten.
- **Donateurswerving:** we zetten aparte acties op om donateurs te werven. In eerste instantie binnen bestaande activiteiten maar we zullen ook aparte wervingsacties als pilot gaan uitvoeren.
- **Bedrijfsprojecten:** We ontwikkelen strakke proposities om van incidentele bedrijfsdonaties (vaak n.a.v. een zieke werknemer) structurele partnerships te maken. We hanteren hierbij een minimale bijdrage om de inzet van teamuren te rechtvaardigen.
- **Golftoernooi & Regio Nijmegen:** Nu de stichting 'De Vrienden van de Stamceldonorbank Nijmegen' stopt, neemt het Fonds de organisatie van het succesvolle jaarlijkse golftoernooi over. Onze lokale zzp'er trekt de uitvoering en ontwikkelt nieuwe initiatieven in de regio.
- **Behouden van gevers:** We benaderen de achterban van eerdere acties (van wie het e-mailadres bekend is) via een vaste, jaarlijkse e-mailcampagne voor een herhaalde bijdrage.
- **Van donor naar donateur:** We activeren oud-donoren uit het bestand van Matchis om donateur te worden van het Fonds. Dit vergroot onze inkomsten én profileert het Fonds als zelfstandige stichting. (Let op: we respecteren de privacyregels en gebruiken het actieve donorbestand zelf uiteraard niet).
- **Matchis Loterij:** In december 2027 organiseren we opnieuw de jaarlijkse loterij. De prijsverzameling start in april. Lotenverkoop in september. Omdat rechtstreekse verkoop vanuit Matchis-mailings niet meer is toegestaan, zetten we dit jaar volledig in op nieuwe, eigen verkoopkanalen.
- **Gala 'Sta op voor stamcellen':** Na het uitstel vorig jaar wegens te weinig belangstelling, herstructureren we de opzet kritisch voor de editie na Maart 2027.
- **Samenwerking met sportclubs:** We benaderen sportclubs voor gezamenlijke fondsenwerving, eventueel in combinatie met voorlichting en donorwerving.
- **Proactieve benadering serviceclubs:** We transformeren onze reactieve houding naar een proactieve aanpak. Met een speciaal ontwikkelde propositie benaderen we in 2027 een database van serviceclubs voor concrete steun of eigen acties.
- **Eigen sportief evenement (Stamcellenloop):** In het tweede kwartaal van 2027 lanceren we de eerste editie van de landelijke 'Stamcellenloop' (5 of 10 km) in de regio Leiden. Samen met partners bouwen dit uit tot een laagdrempelig, jaarlijks terugkerend fondsenwervingssucces.

Prioriteit: LAAG (Uitvoering hangt af van kansen en tijd)

- **Patiëntenacties:** We volgen de initiatieven van Matchis op het gebied van voorlichting en werving richting patiënten en hun omgeving.
- **Institutionele werving:** We streven naar minimaal één concreet, tastbaar project op het gebied van voorlichting/werving om in te dienen bij grote vermogensfondsen. Mits tijd en vindbaar project.
- **Grote gevers:** We winnen in 2027 eerst extern advies in om aantrekkelijke, geoormerkte proposities te ontwikkelen voor vermogende particulieren.
- **Nalaten en testamenten:** We spelen in op de groeiende markt van nalatenschappen. Met de in 2025 ontwikkelde brochure, de website en samenwerking met NuNotariaat informeren we geïnteresseerden laagdrempelig. Dit is een investering voor de lange termijn.
- **Webwinkel:** Begin 2027 lanceren we de webwinkel via de Matchis-website, met een select aantal producten gericht op profilering en voorlichting.

3.De Organisatie

Governance en team

In 2025 legden we de basis vast rondom verantwoordelijkheden, de verhouding tussen bestuur en medewerkers, en de taken. In 2027 zetten we de volgende stappen: we evalueren de teamsamenstelling kritisch. We bepalen of we doorgaan met een klein vast team of dat we vaker externen en zzp'ers inhuren voor specifieke projecten. De pilot met onze huidige zzp'er levert hiervoor de waardevolle data.
Het bestuur gaan we uitbreiden met een bestuurslid waarbij we streven naar uitbreiding van iemand met fondsenwervende ervaring.

Facilitaire uitbouw & CRM

We ontwikkelen ons Salesforce CRM-systeem (gedeeld met Matchis) gericht door. Hiermee optimaliseren we het beheer van donateurs, bedrijven en lopende acties, wat ons meer grip en operationele armslag geeft.

Communicatie en capaciteit

• Kanalen: We bouwen de website, LinkedIn, Facebook uit. De folder wordt aangepast aan de vernieuwde boodschap en uitstraling.
• Jaarverslag: We publiceren in 2027 een integraal jaarverslag waarin we het financiële verslag combineren met het activiteitenoverzicht.
• Ureninzet: We streven er in 2027 naar om de manager DRC daadwerkelijk voor 70% van de tijd in te zetten voor het Fonds (30% Matchis).

4.Voorwaarden en Risico's

Cruciale succesfactoren

1. Profilering: Het Fonds moet intern (binnen Matchis) en extern bekender en zichtbaarder worden als betrouwbaar merk.
2. CBF-keurmerk: Het behalen van dit keurmerk in 2027 is onmisbaar voor onze betrouwbaarheid en de uitvoering van specifieke acties.
3. Sluitende afspraken: We leggen de taakverdelingen en financiële afspraken met Matchis vast in formele overeenkomsten.
4. Netwerkopbouw: Zowel Matchis als het Fonds geven hoge prioriteit aan het bouwen van een sterk extern, maatschappelijk netwerk.

Risicoanalyse & Maatregelen

Risico	Impact	Mitigerende maatregel
Langdurige uitval van medewerkers	Hoog	We inventariseren bureaus voor flexibele ondersteuning bij uitval of piekbelasting.
Gebrek aan centrale projectplanning	Medium	We hanteren een strakke, gedeelde jaarkalender en bewaken deadlines scherp.
Te veel focus op de 'waan van de dag'	Hoog	We monitoren uren via urenregistratie en stellen harde grenzen op basis van ROI.
Negatieve publiciteit rond stamceldonatie	Hoog	We houden crisiscommunicatieplannen stand-by en reageren transparant.
Economische neergang of grote rampen	Medium	We spreiden onze inkomstenbronnen (Ansoff) om minder afhankelijk te zijn.
Te hoge overheadkosten vanuit Matchis	Hoog	We bewaken de kostentoerekening kritisch met het oog op de CBF-normen.

5. Globale Jaarkalender 2027

- **Januari:** Start werving lopers en acties voor de Nijmeegse Vierdaagse.
- **Februari:** Start opzet integraal jaarverslag 2026 | Start wervingsproject donateurs | Start organisatie golftoernooi.
- **Maart:** Start werving prijzen en aanvraag vergunning Matchis Loterij | Gala en veiling.
- **April:** Lancering eigen sportevenement (Stamcellenloop Leiden/regio).
- **Mei:** Razernij op de Wollukse hei
- **Juni:** Publicatie en verspreiding van het jaarverslag/activiteitenoverzicht.
- **Juli:** Uitvoering en acties rondom de Nijmeegse Vierdaagse.
- **Augustus:** Strategiedag van het bestuur.
- **September:** Uitvoering Golftoernooi | Start verkoop loten Matchis Loterij | Week van de Stamceldonor.
- **November/December:** Trekking en afhandeling Matchis Loterij.