



Meerjarenplan 2022-2026

Inhoud

Ter inleiding	2
Samenvatting.....	3
Missie en Visie Vitalis	5
Kernwaarden en SWOT-analyse	6
Doelstellingen 2022-2026 uitgewerkt.....	7

Ter inleiding

Hier het meerjarenplan van Vitalis voor de jaren 2022-2026.

Het bestuur heeft gekozen voor de volgende drie speerpunten: productuitbreiding, doelgroep-uitbreiding en verbreden financiële basis.

Onder leiding van bestuur en management team zal de organisatie bewuster werken aan een reële afspiegeling van de maatschappij in vrijwilligers- en medewerkersbestand. Verdere professionalisering van de organisatie en efficiency van de werkstromen zijn doorlopende aandachtspunten.

In de aansturing zal meer de nadruk gelegd op inbedding van een werkwijze die zowel de organisatie als de medewerkers laat groeien en leren van het proces. Er zal meer zelfstandigheid, verantwoordelijk en eigenaarschap verwacht worden van iedereen.

Voor de toekomst wordt er toegegroeid naar een stabiele kern van functies binnen de organisatie en een stabiel aanbod van Vitalisdiensten naar buiten met daar omheen ruimte voor innovatie en groei.

Innovatie in productaanbod, maar ook in het aanbod van nieuwe digitale tijdbesparende producten voor vrijwilliger en casemanager. Innovatie in het verkrijgen van de nodige financiële middelen; hetzij door de manier van verkrijgen, hetzij door het terugbrengen van de kosten door innovaties zoals hiervoor genoemd, hetzij door het aanboren van nieuwe bronnen.

Groei in het absolute aantal koppelingen, groei in het aantal soorten koppeling, groei in doelgroep, groei in het aantal vrijwilligers, groei in diversiteit van werknemers en vrijwilligers, groei in professionaliteit, groei in financiële middelen, groei in kostenbesparing, groei in samenwerkingen.

Samenvatting

A. Productuitbreiding, zie verdere uitleg in huidig jaarplan

Projecten worden concreet opgepakt wanneer er vraag is vanuit een gemeente. We starten lokaal en in pilotvorm.

- Migranten
- Pleegmaatjes
- Vakantiemaatjes
- Maatjes op maat
- Mam's Maatje ($\geq 75\%$ van de kinderen heeft een alleenstaande moeder die ook heel goed wat ondersteuning kan gebruiken).

Alternatieven wachtlijst

- Penmaatjes
- MIBO- pubers >12j jr

B. Doelgroep uitbreiding

We gaan er hier van uit dat met doelgroep ook bedoeld wordt de vrijwilligers en niet alleen de kinderen. Gekeken naar verschillende manieren voor het bereiken van de kwetsbare kinderen van 5-18 jaar dit kan door product uitbreiding of specifiek werven van een "bijzondere" groep vrijwilligers als:

- Meer diversiteit in vrijwilligersbestand, hulpgevers

Of een 'bijzondere' doelgroep als

- Aantrekken van nieuwe doelgroepen hulpvragers (moeders en 18-23jr)

C. Verbreding van de financiële basis

- Erkenning door CBF en NJI (voorwaarden!)
- Vergroten subsidiebijdragen.
- Nieuwe bijdragende partners/fondsen
- Innovatie in financiering

En niet opplussen van de baten maar downsizen van de lasten

D. Professionalisering als voorwaarde

Wij zijn echter van mening dat een en ander niet losstaat van een verdere professionalisering van de organisatie zelf en daar zelfs een voorwaarde voor is.

Daarvoor willen we de volgende punten naar voren brengen:

Evaluatie en feedback

- Juniorraad, de wens is binnen Vitalis ook de kinderen zelf te gaan bevragen over ideeën die zij hebben ter verbetering van de werkwijze van Vitalis.
- Management vrijwilligers / onderzoek (tevredenheid, verbeterpunten, expertise, vrijwilligersraad 2.0
- Bestuursreglement WBTR
- Impactmeting
- Klachten registeren en benutten voor verbetertrajecten

- Continue up daten van AVG en alle andere wettelijke verplichtingen (ANBI, WBTR).
- Vertrouwenspersoon

Medewerkers

- Beschikbaar stellen van een opleidingsbudget van 0,5% voor de medewerkers en maken van een opleidingsaanbod mogelijk gebruikmakend van aanbod vanuit grotere organisatie (ie Jeugdformaat)
- Professionaliseren van medewerkers door middel van coaching en een functioneringscyclus
- Groeimogelijkheden voor medewerkers creëren in functie en inzetten van verschillende kwaliteiten om stabiliteit te borgen

Digitalisering

- Automaatje verder uitbreiden
- E-learning. De vrijwilligers kunnen zo op ieder moment deel I van de training volgen. De vervolgtraining is een live onderdeel. Allemaal geautomatiseerd.

Missie en Visie Vitalis

Missie

Het creëren van een stimulerende, ondersteunende omgeving en één op één aandacht, door het koppelen van volwassen maatjes aan kinderen die zich als gevolg van een tekort aan aandacht in een kwetsbare positie bevinden ter voorkoming van een intensieve(re) jeugdhulpverlening.

Visie

Ieder kind moet zich optimaal kunnen ontwikkelen in een stimulerende en ondersteunende omgeving. Vitalis wil deze kinderen een stapje verder helpen. Vitalis hoopt dat alle kinderen die daar behoefte aan hebben kunnen worden gekoppeld aan een maatje, een rolmodel, gewoon iemand die er voor hen is.

Doelstelling

Het begeleiden van kinderen in de leeftijd van 5 tot en met 18 jaar, die zich als gevolg van een te kort aan aandacht in een kwetsbare positie bevinden en het risico lopen in de problemen te raken. Dit ter voorkoming van intensieve(re) professionele hulpverlening.

Kernwaarden en SWOT-analyse



S.W.O.T.		
Positief	STERK Kwaliteit: professionele hulpverleners als case-managers en gekwalificeerd, hoogopgeleid hoger management Continuïteit & betrouwbaarheid: oudste maatjes-project sinds 1978 Ervaring Preventief Kleinschaligheid: geen grote organisatie met vele gezichten naar buiten Goede reputatie opgebouwd; bij doorverwijzende instanties en fondsenverstrekker Zorgvuldigheid	ZWAK Financiering (basis en reserve) Aantal vrijwilligers
	KANS Kostenverlichting zorg Politiek beleid: stimulering van civil society, meer middelen voor vrijwilligers werk Bezuiniging jeugdzorg leidt tot meer vraag informele zorg Inzet op coronagelden	BEDREIGING Bezuinigingen Veiligheid 1 op 1 contact
Negatief		

Doelstellingen 2022-2026 uitgewerkt

A. Vergroten productaanbod

In de komende 4 jaar wil Vitalis door het aanbieden van verschillende vormen van het maatjesschap het aanbod vergroten zonder de doelstelling uit het oog te verliezen.

Over 4 jaar wil Vitalis per jaar het aantal **350 begeleide koppelingen** behalen. Dat betekent 175 nieuwe koppelingen per jaar.

Door middel van

- **Vakantiemaatjes**:. Dit project staat het huidige jaar op de rol. Pilot vangt aan najaar 2021, uitvoering volgt in 2022: Met betrekking tot de door ons in eerdere projectplannen besproken vakantiemaatjes voor de kinderen die de hele lange zomervakantie thuis zitten. Misschien is dit qua werving van grote maatjes een makkelijk te bedienen groep om dat het om een relatief korte tijd, 6 weken, gaat. Dat gaan we ontdekken. We laten dit deel opzetten door studenten van de Haagse Hogeschool zodat zij van het begin af met en aan dit project verbonden zijn
- **Mibo maatjes (online) of Peer-to-peer (live)** over in gesprek met Leidschendam-Voorburg als mogelijke innovatie nav corona
- **Mam's maatje** moet nog worden geïnventariseerd of Vitalis dat moet doen of in samenwerking met een netwerkpartner (korte lijntjes)

en

de wachtlijst worden verkort, de doorloop wordt versneld, aantal koppelingen stijgt.:
Wachtlijst verkleinen

In 2026 willen we een **wachtlijst hebben die niet groter is dan 40%** van het aantal lopende koppelingen (dat is nu $95/150=63\%$)

Door middel van

- **Penmaatje**
- **Whatsappmaatje** (alleen voor de gescreende vrijwilligers) (**digitaal, één op één**)
- **Groepsmaatje (live, groep)**
- **(Mibo pubers >12jr) (digitaal, groep)**
Voor een groep jongeren die mede behoefte hebben aan peer to peer contact zou Vitalis meetings kunnen faciliteren via een (bestaande) online app. Omdat Vitalis de jongeren aangemeld heeft gekregen uit de diverse gemeenten en bij online contact de afstand niet speelt zou dit een mooie oplossing zijn voor de tijd dat de jongeren nog geen maatje hebben. Omdat deze app wel voorziet in het feit dat je één op één contact kunt maken is het weliswaar online, maar niet anoniem. **Mibo-Maten** dus. Vitalis casemanagers kunnen de meetings hosten. Bovendien kan het op korte termijn voorzien in spelende eenzaamheid bij jongeren mede veroorzaakt/verergerd door corona.

B. Vergroten doelgroep

In de komende 2 jaar wil Vitalis **2 nieuwe doelgroepen** onderzoeken namelijk

- **jongeren** van 18-23 jaar, hier moet behoefte aan en financieringsonderzoek voor worden gedaan.
- **moeders**, is dat iets voor ons of juist niet, hier moet eerst behoefte en financieringsonderzoek naar gedaan.

En inzetten op werven vrijwilligers, ook een doelgroep van Vitalis,

Werven van 'diverse' vrijwilligers

In de komende 4 jaar wil Vitalis het vrijwilligersbestand meer laten aansluiten op de diversiteit in de stad, In 2026 streven we naar **een vrijwilligersbestand met minstens 10% diversiteit**.

Door middel van

- Kennis ophalen bij partners in de stad die kennis hebben van het zich richten op en binnenhalen van 'diverse' vrijwilligers
- Daadwerkelijk aan de slag gaan met het thema diversiteit en cultuursensitiviteit in werving vrijwilligers en personeel

C. Verbreden van de financiële basis

Vergroten van aantal en bijdragen van fondsen, ophogen van subsidies gemeenten

1.De komende vier jaar wil Vitalis de **eigen reserves opbouwen tot 25% van de jaaromzet**.

Door middel van

- het toevoegen van surplus van de 'jaaromzet' aan de continuïteitsreserve
- het verkrijgen van niet geormerkte gelden: legaten en giften

2.Daarnaast is het een streven te komen tot een **donateurs/ lidMaatschaps-bijdrage van 5% van de jaarbegroting (rond de 30 K)**

Door middel van

- Verder verkennen crowdfunding na evaluatie MaatjesMakers
- Verder verdiepen in de markt van legaten
- Innovatieve vormen van (verkrijgen van) financiering (bv samen met andere pp/aanbieden diensten (waarvoor geen extra uren inzet nodig is)/

3. Verhogen bijdragen, vergroten van aantal ondersteuners

Door middel van

- Jaarlijks worden de aanvragen bij gemeenten gebaseerd op het reële te verwachten koppelingsaantal. Groei aantal koppelingen, groei aanvraag. Vergroten aanvraag wil niet altijd zeggen inwilligen aanvraag door gemeente
- Aanbod aanpassen (mogelijke productvergroting) aan actuele vraag en op voorwaarde dat er voor wordt betaald.
- Charmeoffensief: organiseren Nacht van de fondsen, gemeenten en (betalende) bedrijven Informeren, masseren, draagvlak creëren). Met als thema geldstromen.
- Doorzoeken naar een bij Vitalis passend bedrijf, Haags of uit een van de andere grotere steden.

En niet alleen opplussen van de baten maar downsizen van de lasten

De kosten van een koppeling de komende 4 jaar terugbrengen naar **maximaal €1.500 per koppeling, per jaar.**

Door middel van

- Aantrekken van deeltijdstudenten door het bieden van werkervaringsplekken, ten behoeve van verlagen werklast en kosten (Vitalis breed);
- Verkennen van samenwerkingen Buddy Netwerk (gezamenlijk personeelsbestand, werving en selectie, vervanging);
- Ism met de casemanagers komen tot een strakke(re) koppeling targets/uren.
- Besparen inkoop door gezamenlijke inkoop.

E. Proactieve samenwerking netwerk- en nieuwe partners

In de komende vier jaar gaan we tenminste 8 fundamentele samenwerkingen (+/- 2 per jaar) aan met organisaties en of bedrijven.

Door middel van:

- Organiseren van info avonden (4 maal per jaar) voor nieuwe vrijwilligers, aanmelders, bedrijven en andere belangstellenden
- Met samenwerkingspartners delen van kennis/belangenbehartiging/samenwerking agenda gemeente (cf. platform zorgvrijwilligers)/netwerk rondje en inventariseren leemtes in het aanbod

- Jaarlijkse evaluatie samenwerking verschillende partijen als Jeugdformaat, Hogeschool ten behoeve van vervullen van gezamenlijke doelen. En ophalen van new business aangedragen door de studenten/jeugd.
- Samen met relevante organisaties een doelgroep bedienen: aanpak, begeleiding & financiering
- Impactmeting doormiddel van de maatjesbarometer en met hulp externe partij ter onderbouwing van effectiviteit en kostenbesparing (MAEX)
- Onderzoek opstarten met hogeschool of universiteit naar zichtbaar maken van daadwerkelijke preventieve werking van de Vitaliks-koppelingen

Dit alles door en met een professioneel team

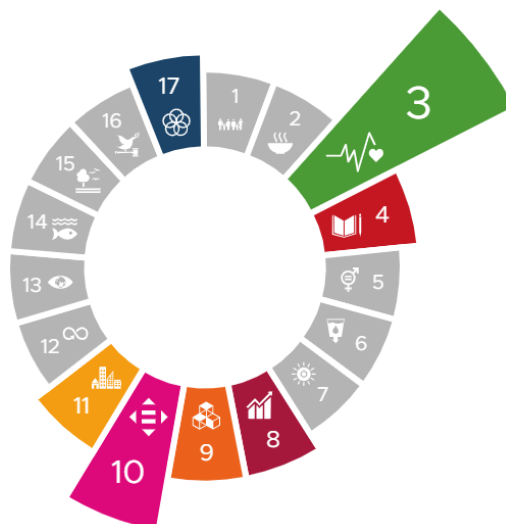
F. Ontwikkelen van een meer 'zelfstandig' team gericht op de toekomst (groot werkgebied uitgevoerd door relatief klein team)

Door middel van

- Oprichten van werkgroep noviteiten als standaard onderdeel van werkwijze
- Tweejaarlijkse teamdagen gericht op professionalisering, innovatie en kennis vergroting
- Samenwerking hogeschool voor voltijd en deeltijd studenten
- Vrijwilligers eventueel aanvullend onderdeel op het personeel en rechtstreeks aangestuurd door de casemanagers
- Groeimogelijkheden (in salaris)
- Secundaire arbeidsvoorwaarden (fiets, woon-werkvergoeding).

Bij deze doelstellingen helpen zeker de volgende erkenningen:

- Erkenning door CBF, voorwaarde
- Vitalis als NJI interventie in de databank, voorwaarde
- Impactmeting doormiddel van de maatjesbarometer met externe partij ter onderbouwing van effectiviteit en kostenbesparing (MAEX), social handprint. We hebben nu een (geschatte) impact van € 1.620.000 (klik hieronder)



Doelstellingen voor 2023

A. Vergroten productaanbod

We blijven bij onze huidige doelgroep maar gaan deze specificeren. Kijkend naar onze wachtlijst groeperen wij de kinderen op vraag en zoeken hierbij passend aanbod.

- **Vakantiemaatjes:** In 2022 hebben we 8 koppelingen gemaakt voor 2023 willen we minimaal 15 koppelingen maken in de zomervakantie.
- **Boostkoppelingen**
- **Coach** voor pubers / jongeren van 14-18 jaar

Optioneel in gemeente om uit te zoeken

- Leiden IQ <80 en kinderen met een lichte diagnose
- Haarlem 18+ en taal

Wachtlijst verkleinen

- **Penmaatje** in 2022 hebben we 12 actieve penmaatjes (gehad)
- Extra inzet op wachtlijst beheer (eerder contact met ouder(s) en betere screening en opvolging. Doel beter zicht op vraag en dus gericht werven en voorkomen van “vervuiling” op de wachtlijst.
- Inzet van externe wervingspartij UB!

B. Vergroten doelgroep

Vrijwilligers werven met kindgerichte vacatures waarin we werken met verschillende doelgroepen kinderen/jongeren.

- **Werven van ‘diverse’ vrijwilligers**

Ook in 2023 zal worden ingezet op meertalige vrijwilligers dmv Engelstalige vrijwilligers markten (automaatje, training en promotiemateriaal aangepast)

Door middel van

- Kennis ophalen bij partners in de stad die kennis hebben van het zich richten op en binnenhalen van ‘diverse’ vrijwilligers.
In 2023 wordt dit uitgebreid door de aanpassing en upgrade van de website nav het gebruikersonderzoek (UX!). Tevens wordt een Engelstalige versie toegevoegd.
- Daadwerkelijk aan de slag gaan met het thema diversiteit en cultuursensitiviteit in werving vrijwilligers en personeel. Algemene training Bij Jeugdformaat ([Jeugdformaat Academie](#)) en daarna uitgebreid bij Divers Den Haag ([De site van Divers Den Haag - Introductie leergangen Diversiteit & Sensitiviteit](#))

C. Verbreden van de financiële basis

Vergroten van aantal en bijdragen van fondsen, ophogen van subsidies gemeenten

1. De komende vier jaar wil Vitalis de **eigen reserves opbouwen tot 50% van de jaaromzet.**

Door middel van

- Het toevoegen van surplus van de 'jaaromzet' aan de continuïteitsreserve
- Het verkrijgen van niet geoormerkte gelden: legaten en giften

2. Daarnaast is het een streven te komen tot een **donateurs/ lidMaatschaps-bijdrage van 5% van de jaarbegroting (rond de 30 K)**

Door middel van

- Verder verdiepen in de markt van legaten
- Innovatieve vormen van (verkrijgen van) financiering (bv samen met andere pp/aanbieden diensten (waarvoor geen extra uren inzet nodig is)/ Gestart in 2022 met UB!

3. Verhogen bijdragen, vergroten van aantal ondersteuners

Door middel van

- Jaarlijks worden de aanvragen bij gemeenten gebaseerd op het reële te verwachten koppelingsaantal. Groei aantal koppelingen, groei aanvraag. Vergroten aanvraag wil niet altijd zeggen inwilligen aanvraag door gemeente
- Aanbod aanpassen (mogelijke productvergroting) aan actuele vraag en op voorwaarde dat er voor wordt betaald.
- Charmeoffensief: organiseren Nacht van de fondsen, gemeenten en (betalende) bedrijven Informeren, masseren, draagvlak creëren). Met als thema geldstromen.
- Doorzoeken naar een bij Vitalis passend bedrijf, Haags of uit een van de andere grotere steden. Zie ook D.
- Actiever samenwerken met andere maatjesorganisaties en zo landelijk mogelijk te kunnen werven op gelden

En niet alleen opplussen van de baten maar downsizen van de lasten

De kosten van een koppeling de komende 4 jaar terugbrengen naar **maximaal €1.500 per koppeling, per jaar.**

Door middel van

- Aantrekken van deeltijdstudenten door het bieden van werkervaringsplekken, ten behoeve van verlagen werklast en kosten (Vitalis breed)
- Ism met de casemanagers komen tot een strakke(re) koppeling targets/uren.
- Besparen inkoop door gezamenlijke inkoop.

D. Proactieve samenwerking netwerk- en nieuwe partners

In het komende jaar gaan we tenminste 2 fundamentele samenwerkingen aan met organisaties en of bedrijven.

Door middel van:

- Werven van deze samenwerkingspartners gebeurt aan de hand van een met UB! (partner in 'nieuwe' werving) plan
- Organiseren van info avonden (2 maal in 2023) voor nieuwe vrijwilligers, aanmelders, bedrijven en andere belangstellenden
- Met samenwerkingspartners delen van kennis/belangenbehartiging/samenwerking agenda gemeente (cf. platform zorgvrijwilligers)/netwerk rondje en inventariseren leemtes in het aanbod
- Jaarlijkse evaluatie samenwerking verschillende partijen als Jeugdformaat, Hogeschool ten behoeve van vervullen van gezamenlijke doelen. En ophalen van new business aangedragen door de studenten/jeugd.
- Samen met relevante organisaties een doelgroep bedienen: aanpak, begeleiding & financiering
- Impactmeting doormiddel van de maatjesbarometer en met hulp externe partij ter onderbouwing van effectiviteit en kostenbesparing (MAEX)
- Onderzoek opstarten met hogeschool of universiteit naar zichtbaar maken van daadwerkelijke preventieve werking van de Vitalis-koppelingen

Dit alles door en met een professioneel team

E. Ontwikkelen van een meer 'zelfstandig' team gericht op de toekomst (groot werkgebied uitgevoerd door relatief klein team)

Door middel van

- Oprichten van werkgroep noviteiten als standaard onderdeel van werkwijze
- Tweejaarlijkse teamdagen gericht op professionalisering, innovatie en kennisvergroting
- Samenwerking hogeschool voor voltijd en deeltijd studenten
- Verminderen van de administratiedruk (welke gegevens worden gebruikt en wat is nodig)

Bij deze doelstellingen helpen zeker de volgende erkenningen:

- Erkenning door CBF, voorwaarde
- Vitalis als NJI interventie in de databank, voorwaarde In 2023 start een eerste praktijk onderzoek.