

# De groeiende kracht van betrokkenheid

*Meerjarenplan 2016-2020*

*Antoni van Leeuwenhoek Foundation*

## TERUGBLIK & ANALYSE

### Doelstelling Antoni van Leeuwenhoek Foundation

De Antoni van Leeuwenhoek Foundation is in juli 2011 opgericht met als statutaire doelstellingen:

1. samen substantieel meer middelen verwerven
2. zichtbaarheid en reputatie van NKI en KWF Kankerbestrijding vergroten
3. kankeronderzoek bij NKI financieren

De Foundation is een samenwerkingsverband tussen het Antoni van Leeuwenhoek en KWF Kankerbestrijding, waarbij statutair bepaald is dat KWF Kankerbestrijding de meerderheid heeft in het bestuur. De samenwerking behelst het gezamenlijk voeren van campagnes en acties, en het delen van kennis en ervaring. Op operationeel gebied komt de samenwerking tot uiting in de backoffice, die verzorgd wordt door KWF Kankerbestrijding. Dit is kostenbesparend: de Foundation hoeft zelf geen backoffice in te richten. KWF beschikt over een infrastructuur die gericht is op fondsenwerving voor kankeronderzoek en stelt die ter beschikking aan de Foundation. Dit punt wordt ook ingezet als USP in de communicatie naar (potentiële) donateurs.

### Uitgangspunten

Bij de oprichting van de Foundation is met betrekking tot de fondsenwerving gekozen voor de volgende uitgangspunten:

#### ➤ **Werving 'dichtbij'**

Om geen verwarring te scheppen bij het grote publiek, moet duidelijk zijn dat KWF Kankerbestrijding de landelijk wervende organisatie is voor kankerbestrijding, die zich richt op de Nederlandse consument, en dat de Foundation zich richt op doelgroepen 'dichtbij'. Dat wil vooral zeggen 'dichtbij' in de zin van 'betrokken' (patiënten, naasten en nabestaanden). Werving van Vrienden en schenkingen richt zich op de natuurlijke achterban. Tot de natuurlijke achterban worden patiënten, naasten en nabestaanden gerekend. Uiteraard behoren medewerkers, vrijwilligers en zakelijke relaties ook tot de natuurlijke achterban, maar in de eerste 5 jaar van het bestaan van de Foundation is de nadruk gelegd op de eerste categorie.

#### ➤ **Zorgvuldige fondsenwerving**

De werving van Vrienden en schenkingen treedt niet in de relatie arts-patiënt. De fondsenwerfers hebben geen toegang tot patiëntenbestanden en gegevens.

#### ➤ **Fondsenwervingskanalen en instrumenten**

Voortvloeiende uit de afspraken in het kader van de samenwerking met KWF Kankerbestrijding en de interne afspraken zijn een aantal fondsenwervingskanalen uitgesloten, te weten: koude direct mail, koude telemarketing en straatwerving in- en om het ziekenhuis.

## MISSIE & VISIE

### Missie

De missie van de Foundation sluit aan bij de missies van KWF Kankerbestrijding en het Antoni van Leeuwenhoek:

*De Antoni van Leeuwenhoek Foundation verbindt NKI en KWF Kankerbestrijding in fondsenwerving en besteding en geeft vorm aan de betrokkenheid van mensen bij het Antoni van Leeuwenhoek. De Foundation haalt geld op voor kankeronderzoek in het NKI, aanvullend op wat mensen al aan andere fondsen geven.*

### Visie

De huidige fondsenwervingsprogramma's zijn gebaseerd op de uitgangspunten en afspraken, zoals geformuleerd bij de oprichting en hebben als doel het ontwikkelen van een duurzame additionele inkomstenbron voor wetenschappelijk kankeronderzoek in het NKI. De activiteiten van de Foundation richten zich op het creëren en ontwikkelen van een geefcultuur in de achterban van het Antoni van Leeuwenhoek. Naast sterke fundamenten op het gebied van communicatie en operatie, wordt de fondsenwerving ontwikkeld langs de lijnen van het gemeenschappelijke gevoel in de achterban dat dwars door alle traditionele indelingen (leeftijd, levensfase, opleiding, vermogen) van doelgroepen heen loopt. Het beleid is gericht op binding van de achterban aan de organisatie, en het laden en vergroten van de betrokkenheid van de achterban, die vervolgens gekapitaliseerd kan worden. Het karakter van de fondsenwervingsactiviteiten komt tot uiting in de subscriptor/het motto 'de kracht van betrokkenheid'.

## STRATEGISCH PLAN 2016-2020

### Kernthema's: groei en behoud

De eerste 5 jaar van de Foundation zijn gericht geweest op het bouwen van de fundamenten, het inrichten van de backoffice, het opzetten van wervingsprogramma's binnen de kaders (afspraken met KWF en intern) en het pionieren en experimenteren met kansen en mogelijkheden. De groeicurve vanaf de oprichting biedt een duidelijk perspectief op verdere toename van inkomsten. Groei in inkomsten en aantal gevers wordt door de beide samenwerkingspartners en de stakeholders gezien als belangrijkste succesfactor. De strategische focus is daarom gericht op 'groei'.

De komende 5 jaar zullen in het teken staan van 'groei' en 'behoud', waarbij wordt ingezet op duurzame groei, die bestendig kan worden over een langere periode. Succesvolle programma's en activiteiten zullen voortgezet en geconsolideerd, en waar mogelijk uitgebouwd worden, maar ook zullen nieuwe programma's worden opgezet om substantiële groei te realiseren waarbij de krachten van zowel NKI als KWF worden ingezet.

## CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

De periode 2016-2020 staat in het teken van groei, waarbij behoud van bestaande donateurs en inkomstenbronnen een belangrijke prioriteit heeft.