



Buzz Women

**Beleidsplan
Stichting Buzz Nederland
2020**

1. Doelstellingen

Buzz Women heeft als doel wereldwijd educatie en transformatie voor vrouwen binnen bereik te brengen. Door middel van trainingen geven we toegang tot kennis, vaardigheden en tools en democratiseren we educatie. Hiermee creëren we de omstandigheden waar empowerment plaats kan vinden op persoonlijk, financieel, ecologisch en gemeenschappelijk vlak.

Stichting Buzz Nederland heeft als doel Buzz Women in India, Gambia en Georgië te ondersteunen en indien mogelijk Buzz Women op te starten in andere landen met lokale partners. Doelstelling is dat de landen-organisaties binnen drie jaar financieel zelfstandig opereren.

1. GROEI: stapsgewijs naar nieuwe landen

Om onze ambitie van 10 miljoen opgeleide vrouwen waar te kunnen maken, willen we stap voor stap doorgroeien naar nieuwe landen. De vraag naar ons concept is aanwezig en de eerste contacten zijn gelegd. Onze ervaring is dat we 3 jaar nodig hebben om een zelfstandig opererende lokale organisatie te bouwen die zichzelf kan onderhouden. Gedurende deze eerste drie jaar is co-funding geld nodig vanuit Buzz Women NL.

Doelstelling komende 3 jaar: ontwikkeling en opzet van tenminste 1 nieuw land en daarmee de opleiding van duizenden vrouwen.

2. IMPACT: relevante innovatie en versterking van onze aanpak

Aantallen zijn belangrijk, maar impact is cruciaal. We willen de komende jaren onze impact verder versterken door te zorgen dat in elk land Buzz Business, Buzz Green en Buzz Care toegankelijk zijn voor alle vrouwen in ons netwerk. Dit vergt investeringen in mensen, ontwikkeling, onderzoek en implementatie.

Doelstelling komende 3 jaar: het versterken van de impact op de levens van alle vrouwen in ons netwerk door het uitrollen van Buzz Green, Buzz Business en ontwikkelen Buzz Care.

3. DUURZAAMHEID: op weg naar een social business

Buzz Women staat voor het ontwikkelen van gezonde zelfredzaamheid voor vrouwen: op eigen kracht de toekomst vormgeven. Bij dat streven past een organisatie die zijn eigen broek kan ophouden en de groei zelf kan financieren. Het vergt de omslag van een NGO naar een social business, die zelf inkomsten genereert. De kern van deze omslag zit in de introductie van ons 'membership model' waarbij de vrouwen zelf jaarlijks bijdragen aan hun eigen ontwikkeling en die van andere vrouwen mogelijk maken. Dit membership model gaan we de komende jaren implementeren (ook in Nederland starten we Beehives (lokale vrouwen groepen) op met leden die een jaarlijkse bijdrage betalen) met als doel om uiterlijk in 2025 als social business te opereren (een sociale onderneming die geen dividend uitkeert).

Doelstelling komende 3 jaar: de transitie van NGO naar social business realiseren; (1) zorgen dat Buzz Women in NL jaarlijks minimaal haar eigen kosten kan dekken uit de inkomsten van de Beehives in NL; (2) in de andere landen het Shakti-membership introduceren.

2. Werkzaamheden

- **Groei:** ontwikkeling en opzet van tenminste 1 nieuw land en daarmee de opleiding van duizenden vrouwen.
 - Grondig onderzoek naar mogelijkheden en potentiële landen voor het opzetten van Buzz Women.

- Onderzoek naar partnerships met lokale mensen en organisaties.
 - Onderzoek naar mogelijke rechtsvormen voor nieuwe geografische locaties.
 - Ontwikkelen van een businessplan voor nieuwe geografische locaties.
 - Ontwikkelen van een 'Buzz Women Social Franchise Guide' voor nieuwe geografische locaties, waarin het DNA van de organisatie en lesmaterialen zijn opgenomen.
 - Werven en opleiden van lokaal team en trainers die de trainingen aan de vrouwen gaan geven.
 - Ontwikkelen van Buzz Women trainingen aangepast aan de lokale context voor nieuwe geografische locaties.
 - Aanschaf van hardware: bus en leermateriaal.
- **Impact:** het versterken van de impact op de levens van alle vrouwen in ons netwerk door het uitrollen van Buzz Green, Buzz Business en ontwikkelen Buzz Care.
 - Deskresearch naar de verschillende focusgebieden.
 - Fieldresearch naar de behoefte en uitdagingen van de lokale bevolking.
 - Werven van mensen/partner organisaties die kunnen ondersteunen bij het inhoudelijk ontwikkelen van programma's voor de verschillende focusgebieden.
 - Implementeren van nieuwe programma's in de huidige structuren van Buzz Women.
 - Ontwikkeling van curriculum en aanschaf van leer ondersteunend materiaal en hardware.
 - Opleiden van trainers in het desbetreffende focusgebied.
 - **Duurzaamheid:** de transitie van NGO naar social business realiseren; (1) zorgen dat Buzz Women in NL jaarlijks minimaal haar eigen kosten kan dekken uit de inkomsten van de Beehives in NL; (2) in de andere landen het Shakti-membership introduceren.
 - Werven van de National Coördinator voor Buzz Women in Nederland.
 - Opzetten van Buzz Women programma's in Nederland in lijn met de strategie en methodiek die gebruikt wordt voor de Buzz Women programma's in India en Gambia.
 - Opzetten van een membership model in Nederland waaruit financiën gegenereerd worden.
 - Ontwikkelen van een fundingstrategie die bijdraagt aan de transitie van NGO naar Social Business.
 - Fundraising en partnerships voor de nieuwe fundingstrategie.
 - Ondersteuning bij het opzetten van het Shakti-membership model in India en Gambia.
 - **Strategie:** Stichting Buzz Nederland is ondersteunend aan Buzz Women in India en Gambia. Naast het werven van fondsen en aangaan van samenwerkingsverbanden, vindt inhoudelijke ondersteuning plaats om de organisatie en impact ter plaatse te versterken. Ook wordt vanuit Stichting Buzz Nederland de global marketingstrategie gecoördineerd.
 - Organiseren van strategie sessies met de kernteams uit de verschillende landen waar Buzz Women actief is.
 - Opstellen van een '10 year scaling strategy'
 - Opstellen en uitvoeren van de global branding- en communicatiestrategie

In onze activiteiten verslagen is te lezen wat we gedaan en bereikt hebben in de verschillende landen waar Buzz Women actief is. Ga naar www.buzzwomen.nl/rapportage

3. Hoe krijgt de instelling inkomsten?

Tot op heden vindt de financiering van Stichting Buzz Nederland plaats via donorgelden. Middels fundraising activiteiten worden de sponsors verbonden aan de organisatie. De huidige groep sponsort bestaat uit particulieren, ondernemingen, familie stichtingen en grotere bedrijven.

4. Op welke manier en aan welke doelen worden de verkregen inkomsten besteed?

Katalytisch geld

Veel NGO's zijn traditioneel afhankelijk van 'project-based funding' waarbij ze voortdurend bezig zijn met het maken van voorstellen en rapportages over afgebakende projecten. Nadelen hiervan zijn dat het vaak tot afhankelijkheid leidt in de landen waar het project gefinancierd wordt (als het geld op is, stopt het project) en dat de organisatie veel tijd, geld en aandacht richt op 'fund raising' in plaats van het focussen op daadwerkelijke impact.

Buzz Women kiest bewust voor een andere strategie. Hierbij willen we ons volledig focussen op onze kerntaak (impact op het dagelijks leven van steeds meer vrouwen) en willen we een social business worden, die op eigen kracht kan doorgroeien. Om deze redenen zijn wij op zoek naar 'catalytic funding': geld dat dient als een katalysator voor het versnellen van onze groei & impact alsmede de transitie naar een duurzaam social business model. Dit 'katalytisch geld' geeft ons de rust, ruimte en focus om de bovenstaande drie groeipaden in te slaan en om binnen drie tot maximaal vijf jaar zelfvoorzienend te zijn.

Uitgangspunt is dat het geld dat geïnvesteerd wordt als het ware steeds 'hergebruikt' wordt en steeds meer impact maakt in het verloop van de tijd. Ter illustratie: de vrouw die door ons opgeleid wordt in India voor slechts €5 weet niet alleen aantoonbaar haar eigen inkomen en spaargeld te vergroten, maar betaalt na het eerste jaar jaarlijks een membership contributie van €5 aan Buzz Women. De initiële € 5 blijft daarmee impact maken over de jaren heen.

Hoeveel geld is nodig? Om de eerdergenoemde groeidoelstellingen te realiseren hebben we € 450.000 aan investering per jaar nodig binnen Buzz Women Nederland voor de komende drie jaren. Dit geld wordt verdeeld over de 3 groeipaden zoals hierboven benoemd (co-funding nieuwe landen, ontwikkeling/implementatie van kernprogramma's en verduurzaming).

Met de partijen is duidelijk afgesproken waar de gelden voor bestemd zijn. Het ondersteunen van de organisatie in Nederland, het waar nodig financieel ondersteunen van de activiteiten in Gambia en India en het opzetten van nieuwe opleidingstrajecten aldaar (bijvoorbeeld Buzz Green). De stichting belegt niet, tijdelijke liquide middelen worden op een spaarrekening aangehouden.

5. Hoe wordt het vermogen beheerd en besteed?

Met de hiervoor benoemde partijen is duidelijk afgesproken waar de gelden voor bestemd zijn. Het ondersteunen van de organisatie in Nederland, het waar nodig financieel ondersteunen van de activiteiten in Gambia en India en het opzetten van nieuwe opleidingstrajecten aldaar (bijvoorbeeld Buzz Green). De stichting belegt niet, tijdelijke liquide middelen worden op een spaarrekening aangehouden.

6. Toelichting op de balans en staat van baten en lasten

De stichting bestemd het grootste deel van haar opbrengsten aan de landen waar zij momenteel actief is te weten India en Gambia. Daarnaast zijn er gelden direct bestemd voor concrete projecten zoals Buzz Green.

7. Beloningsbeleid

Het bestuur heeft het beloningsbeleid, de hoogte van de directiebeloning en de hoogte van andere vergoedingscomponenten vastgesteld. Het beleid wordt periodiek vastgesteld. De laatste evaluatie heeft plaatsgevonden in januari 2020 en zijn de vergoedingen aangepast.

Beloningsbeleid directie

Bij de directiebeloning is er gekeken naar vergelijkbare functies/verantwoordelijkheden binnen andere vergelijkbare organisaties. Op basis hiervan is een vergoeding vastgesteld.

Beloningsbeleid bestuur

Er zijn geen vergoedingen voor de functionarissen binnen het bestuur. Het bestuur bestaat uit de volgende personen:

- Rinze Verbeek
- David de Buck
- Ama van Dantzig
- Tera Terpstra
- Jolien Tholen

Beloningsbeleid medewerkers

Het beloningsbeleid van de medewerkers heeft een aantal belangrijke uitgangspunten:

- Beloning moet in lijn liggen met de competentievereisten voor een functie en de kwaliteitseisen die aan de functie gesteld worden.
- Beloningen zijn (goede doelen) marktconform voor zover de financiële situatie van de stichting dit passend acht in relatie tot de organisatiedoelen.
- Salarisontwikkeling moet afgestemd blijven op ontwikkelingen binnen de bedrijfseconomische overwegingen.
- Wij zoeken medewerkers die passie hebben voor het doel van de stichting naast een reële vergoeding voor de werkzaamheden die verricht worden.

Vrijwilligersvergoeding

Wij werken tot op heden niet met vrijwilligers.