



“Samen geven om wie verlangt naar een nieuw leven”

Jaarplan en Begroting 2026

(versie 10 december 2025)

Roeping:

red degenen, die ter dood gegrepen zijn; want zij wankelen ter doding, zo gij u onthoudt
(Spreuken 24:11, SV)

Statutaire doelstelling:

te laten dan wel doen voorzien in de behoefte aan hulpverlening naar Bijbelse normen
aan mensen in nood;
in het bijzonder volwassenen, jongeren en kinderen
met verslavings-, psychische of psychiatrische problemen

Missie:

samen geven om wie verlangt naar een nieuw leven

Visie:

investeren in (oud-)cliënten van De Hoop, opdat ze duurzaam een Nieuw Leven kunnen gaan leiden en gaan meewerken in het Koninkrijk van God

Inleiding

In september 2025 is tijdens een teamtweedaagse met de medewerkers van Vrienden van De Hoop het Meerjarenplan 2023-2025 geëvalueerd, de 'corporate SWOT' geactualiseerd en de basis gelegd voor de hoofdlijnen van het Meerjarenplan 2026-2028. In deze evaluatie is vastgesteld dat de essentie van het Meerjarenplan 2023-2025 ook voor de komende jaren nog actueel en passend is. Wel zijn er ten opzichte van het vorige meerjarenplan enkele andere accenten gelegd en toevoegingen gedaan.

Tijdens genoemde teamtweedaagse is gereflecteerd op het verhaal van de 'barmhartige Samaritaan' (Lukas 10). Het gesprek over dit verhaal heeft het belang bevestigd van 'nabij komen'. Vrienden van De Hoop streeft ernaar zoveel mogelijk in persoonlijk contact met zowel (oud-)cliënten als achterban te zijn en deze ook met elkaar in contact te brengen. Het delen van 'verhalen van hoop' in diverse vormen is hierbij een integraal onderdeel.

Dit jaarplan is een uitwerking van het nieuwe meerjarenplan voor het kalenderjaar 2026. Jaarplannen benoemen de voorgenomen plannen die een centrale rol spelen in het geleidelijk verwezenlijken van de meerjaren-doelstelling. Het bevat dus niet een volledig overzicht van alle (doorlopende) activiteiten van Vrienden van De Hoop.

De vaststelling dat het vorige meerjarenplan op hoofdlijnen wordt gecontinueerd, betekent ook dat veel voorgenomen acties uit voorgaande jaren zullen worden doorgezet, verder ontwikkeld, waar nodig aangepast of (alsnog) gestart.

Ook gedurende 2026 zal Vrienden van De Hoop voortdurend blijven werken volgens het PDCA-principe (Plan, Do, Check, Act), waarbij elke activiteit op effectiviteit en efficiency wordt geëvalueerd en verbeteringen worden vastgesteld, geïmplementeerd en op resultaat gemonitord.

SWOT

Tijdens genoemde bijeenkomst met de medewerkers van Vrienden van De Hoop in het najaar van 2025 is de ‘corporate SWOT’ geactualiseerd. De in dit Meerjarenplan 2026-2028 geformuleerde beleidsvoornemens benutten de genoemde sterke punten en kansen en adresseren de genoemde zwakke punten en bedreigingen. Sommige ontwikkelingen zijn zowel een kans als een bedreiging.

Sterkten	Zwakten
- Betrokken en trouwe achterban van particulieren, kerken, bedrijven en fondsen - Onderscheidende identiteit en goede reputatie van De Hoop - Geestelijke en maatschappelijke relevantie van de ondersteunde projecten/activiteiten - Inspirerende mix van betrokken en gedreven medewerkers én (oud-)cliënten én vrijwilligers - Kwaliteit en reputatie van de Cycle for Hope- en Run for Hope-evenementen - Beschikbaarheid van Verhalen van Hoop	- Uitblijven duurzame groei van structurele inkomsten - Te weinig diversiteit in concrete, cliëntgebonden projecten om voor te werven - Te weinig capaciteit op het gebied van marketing en fondsenwerving en voor het relatiebeheer en –ontwikkeling met kerken en ondernemers - Werving van nieuwe particuliere donateurs - Intentioneel benaderen van jongeren (ook via hun ouders/verzorgers/opvoeders) - Benutting van AI in werving en de back-office
Kansen	Bedreigingen
- Groeiende interesse in christelijk geloof bij jongeren - Gebouw De Vriendschap als plaats van ontmoeting & verbinding - Potentieel van oud-clieënten voor het realiseren van visie en projecten/activiteiten - Benutting AI in werving en beheer & administratie - Toenemende aandacht voor (mentale) gezondheid - Vergrijzing	- Ontkerkelijking / afnemen fysiek kerkbezoek - Toenemend aantal nationale en lokale fondsenwervende evenementen - Afnemende langere-termijn-binding van donateurs, deelnemers, vrijwilligers - Overtolpe online-medialandschap - Onvoorspelbaarheid van macro-economische ontwikkelingen vanwege wereldwijde crises - Hoge inflatie en stijgende (loon)kosten - Vergrijzing

Hoofdlijnen en plannen

In het Meerjarenplan 2026-2028 zijn de overwegingen uiteengezet die hebben geleid tot de keuze om de drie bestaande hoofdlijnen van beleid voor de komende jaren te continueren (A, B en C) en er één (D) aan toe te voegen:

- A. Investeren in concrete (missionaire) cliëntgebonden projecten/activiteiten van De Hoop of van Vrienden van De Hoop zelf.
- B. Investeren in relatiegerichte, persoonlijke, gastvrije, kleinschalige, regionale communicatie, fondsenwerving en evenementen, ondersteund door de inzet van massamedia.
- C. Investeren in een robuuste en vitale organisatie: in mensen, middelen en cultuur.
- D. Investeren in de opleiding, training, coaching en toerusting van (oud-)cliënten, in nauwe samenwerking met De Hoop.

Dit Jaarplan beschrijft initiatieven op weg naar de geformuleerde doelstelling: *twee geïntegreerde 'groeicycli' te realiseren door te investeren in (oud-) cliënten van De Hoop, opdat ze duurzaam een Nieuw Leven kunnen gaan leiden en gaan meewerken in het Koninkrijk van God, onder meer en bij uitstek ten behoeve van andere (oud-)cliënten, maar ook tot bemoediging, opbouw en toerusting van christenen in Nederland, die worden geïnspireerd en uitgenodigd om mee te investeren in deze 'groeicycli'.*

Dit Jaarplan benoemt derhalve de voorgenomen plannen die een centrale rol spelen in het geleidelijk verwezenlijken van deze meerjaren-doelstelling. Het bevat dus niet een volledig overzicht van alle (doorlopende) activiteiten van Vrienden van De Hoop.

Voor de overzichtelijkheid worden de plannen puntsgewijs per hoofdlijn beschreven. Ze moeten echter ook in samenhang met elkaar worden gezien. Want juist in die samenhang zit de beoogde synergie.

A. Investeren in concrete (missionaire) cliëntgebonden projecten/activiteiten van De Hoop of van Vrienden van De Hoop zelf

In het kader van Hoofdlijn A springen vooral de reeds in uitvoering genomen en de nog beoogde activiteiten in het oog, waaronder de volgende.

- Met elk van de door Vrienden van De Hoop ondersteunde projecten/activiteiten wordt geïnventariseerd welke mogelijkheden er zijn voor meer of specifiekere gerichtheid op het opleiden, trainen, toerusten van (oud-)cliënten en/of deelnemers, en wat daarvoor extra nodig is; het gaat in het bijzonder om:
 - o De Inloophuizen
 - o De Huizen van Hoop
 - o De werkervaringsplaatsen/dagbesteding
 - o De ontwikkeling van ervaringswerkers

- Naast het domein 'sport' wordt ten behoeve van de ontwikkeling van oud-cliënten het domein 'muziek' en 'presentatie/communicatie' ontwikkeld, in samenwerking met onder meer de Coördinator Ervaringsdeskundigheid
- Voor de specifieke 'christelijke activiteiten' wordt onderzocht hoe de bekendheid hiervoor onder cliënten verder kan worden vergroot; het gaat met name om:
 - Themaconferenties
 - Bijbeltrainingen
 - Lofprijssavonden
 - Gastenbidstonden
 - 4M-weekenden
- De interne bekendheid met het Noodfonds voor cliënten wordt vergroot
- Een nieuwe, grotere locatie voor het Inloophuis in Dordrecht blijft een voortdurend aandachtspunt

B. Investeren in relatiegerichte, persoonlijke, gastvrije, kleinschalige, regionale communicatie, fondsenwerving en evenementen, ondersteund door de inzet van massamedia

In het kader van Hoofdlijn B zijn verschillende evaluaties in uitvoering, die van invloed kunnen zijn op de wijze waarop activiteiten worden uitgevoerd.

Het gaat in het bijzonder om de volgende:

- a) Cycle for Hope
- b) Vrouwen van Hoop
- c) Zakenvrienden van De Hoop
- d) De Hoop On Tour
- e) Pastorale cursus
- f) Fondsenwerving in print en online

a) Cycle for Hope

Cycle for Hope is de afgelopen jaren één van de belangrijke inkomstenbronnen van Vrienden van De Hoop wat betreft bruto-opbrengst. Echter, hiervoor moeten ook relatief veel kosten worden gemaakt. Aan de 'baten-zijde' van Cycle for Hope is afgelopen jaren hard gewerkt aan (vroegtijdige) persoonlijke werving en de ondersteuning met massacommunicatie. Dit heeft succesvol uitgepakt. Het is nu tijd om ook kritisch de 'lasten-zijde' van het evenement te analyseren. Een extern bureau is gevraagd om een assessment te doen, als benchmark met vergelijkbare fondsenwervende evenementen. Met de uitkomsten van onze interne evaluatie en dit externe rapport, zullen we het evenement onder de loep nemen met het oog op komende jaren. Dit betreft zowel de manieren van werven als de kosten en (de efficiëntie en effectiviteit van) het organiseren van het evenement.

b) Vrouwen van Hoop

Bij de transitie van "Vrouwen lopen voor Vrouwen" naar "Vrouwen van Hoop" enkele jaren geleden, was de doelstelling om vooral meer structurele donateurs en/of donaties te werven. Het concept is daarom gewijzigd naar een 'community', die met relatief weinig kosten structurele donaties zou opleveren. In de afgelopen jaren was die opbrengst maximaal € 18.000, inclusief de eenmalige donaties tijdens bijeenkomsten en de jaarlijkse wandeling. In de interne evaluatie is geconcludeerd dat Vrouwen van Hoop niet alleen als fondsenwervend concept met meetbare opbrengst moet worden gezien. Vrienden van De Hoop hecht er om inhoudelijke redenen aan een 'community' te hebben die de verbinding kan leggen tussen vrouwen-cliënten en vrouwen-donateurs. Deze community kan dan ook in voorkomende gevallen met specifieke vragen ad hoc worden benaderd.

c) Zakenvrienden van De Hoop

Vanwege de personele wijzigingen in de 'buitendienst' die de relaties met ondernemers legt en versterkt, is de uitbouw en verdieping van het netwerk van Zakenvrienden van De Hoop opnieuw besproken. Mede op basis van de ervaringen van de afgelopen jaren is geconcludeerd dat ook naar deze doelgroep regionalisering en een zo persoonlijk mogelijke benadering essentieel zijn.

In de komende jaren zullen, naast het versterken van de huidige relaties met ondernemers, specifiek richting de regio's rond Amersfoort en rond Zwolle nieuwe ondernemers worden benaderd. Daarnaast zoeken we naar uitbreiding en verdieping van 'hubs', zoals momenteel reeds in Noord-Holland en Groningen.

Het organiseren van lokale bijeenkomsten in samenwerking met een Zakenvriend zal worden geïntensiveerd, in plaats van (een deel van) de landelijke bijeenkomsten.

Gebedspunt is het vinden van de juiste versterking van de 'buitendienst' in genoemde regio's.

Een aparte evaluatie zal worden uitgevoerd voor de 'statiegeldactie'.

d) De Hoop On Tour

In de afgelopen jaren is ernst gemaakt met het 'regionaliseren' van de lofprijsavonden, met als naam "De Hoop On Tour" (DHOT). Echter, het is ons gebleken dat het concept hiervoor nog niet scherp genoeg was gedefinieerd. Dat is in het laatste kwartaal van 2025 alsnog gebeurd.

e) Pastorale cursus

Het is verheugend om te constateren dat er inmiddels tientallen deelnemers uit de kerken hebben deelgenomen aan de pastorale cursus, die afwisselend in Dordrecht en regionaal wordt georganiseerd. Een nieuwe vraag is, of er naast de cursus (bestaande uit een serie van vijf avonden) ook losse 'modules' van één avond over specifieke thema's moeten worden aangeboden, wellicht (tevens) online. Verder lijkt er behoefte te zijn aan een training in concrete toepassing van de kennis, bijvoorbeeld op het vlak van gespreksvaardigheid.

f) Fondsenwerving in print en online

Het team Marketing-Communicatie had in het afgelopen jaar te maken met zowel langdurig zieke als vertrokken medewerkers. Daarom is het pas in de loop van afgelopen jaar mogelijk geworden om – naast alle 'reguliere' activiteiten en de extra inspanningen in het jubileumjaar van De Hoop – de benodigde aandacht te geven aan het optimaliseren van de massa-mediale fondsenwerving richting particulieren.

In 2026 zullen verschillende pilots en tests worden gedaan die beogen om specifieker op de informatiebehoefte en het geefgedrag van donateurs in te kunnen spelen. Daarnaast zal worden onderzocht hoe AI hierbij in de uitvoering een rol kan spelen.

In 2026 zal een wervingscampagne starten om groepen (met name kerkelijke) uit te nodigen voor een bezoek aan De Vriendschap, de "plaats van ontmoeting & verbinding" op het Dorp De Hoop. Daarop anticiperend zal de informatievoorziening in het vernieuwde gastvrijheidsgebied worden geactualiseerd en gemoderniseerd. Uiteraard in aanvulling op en niet in plaats van het bezoeken van de lokale kerken.

C. Investeren in een robuuste en vitale organisatie: in mensen, middelen en cultuur

- Het 'ja, tenzij'-beleid ten aanzien van vakgerichte opleidingen en persoonlijke ontwikkeling en benodigde technische middelen wordt gecontinueerd.
- Op basis van (het interne gesprek over) het medewerkerstevredenheidsonderzoek uit 2025 zullen aanvullende aanknopingspunten op het gebied van mensen, middelen en cultuur worden bepaald.
- Onderzocht wordt, of en hoe vrijwilligers meer bij de activiteiten van Vrienden van de Hoop worden ingezet. (Medewerkers van De Hoop Groep zijn hiervoor ook een doelgroep.)
- Naast het onderzoek naar de mogelijkheden van AI in de werving zal eveneens worden gezien hoe AI in de 'back-office' van betekenis kan zijn.

D. Investeren in de opleiding, training, coaching en toerusting van (oud-)cliënten, in nauwe samenwerking met De Hoop.

Zoals beschreven in het Meerjarenplan 2026-2028 zal Hoofdlijn D in samenspraak met De Hoop worden ontwikkeld.

Voorbij 2026

- Activiteiten gericht op kinderen en jongeren en hun (groot)ouders, verzorgers en netwerk
- Anticiperen op de pensionering van een groep collega's in de back-office

Prognose 2025 en Begroting 2026 (x € 1000)

(Versie 26-11-25)

	Realisatie 2018	Realisatie 2019	Realisatie 2020	Realisatie 2021	Realisatie 2022	Realisatie 2023	Realisatie 2024	Begroting 2025	Prognose 2025	Begroting 2026
Baten										
Geworven baten	3.001	2.690	2.537	3.131	2.715	3.467	3.046	2.950	3.165	3.050
Baten met tegenpres.	34	30	27	13	19	5	39	25	25	25
Overige baten	* 185	81	94	* 96	* 53	2	-	-	-	-
Totale baten	* 3.220	2.801	2.658	* 3.240	* 2.787	3.474	3.085	2.975	3.190	3.075
Lasten										
Personeelskosten	985	1.040	1.174	1.040	1.049	1.074	1.153	1.350	1.250	1.300
Financiële bijdragen	1.392	1.198	1.079	1.290	1.240	1.154	1.209	*** 1.362	*** 1.315	*** 1.366
Kosten vastgoed	271	* 192	236	151	176	** 142	** 155	** 200	** 165	** 165
Comms. & events	284	272	286	340	388	326	348	375	450	425
Organisatiekosten	184	155	160	183	220	213	210	225	230	225
Totale lasten	3.116	* 2.857	2.803	3.004	3.073	2.909	3.075	3.312	3.410	3.481
Saldo rente	11	11	26	25	25	31	45	-	-	-
Tekort (-)/overschot	* +115	* -45	-252	* +261	* -261	+596	+55	*** -537	*** -220	*** -406

* Exclusief boekwinst op de verkoop van vastgoed ad. € 248.000 (2018), boekverlies op de verkoop van vastgoed ad. € 192.000 (2019), boekwinst op de verkoop van vastgoed ad. € 169.500 (2021) en de boekwinst op de verkoop van vastgoed ad. € 38.000 (2022).

** Exclusief de "kosten vastgoed" van De Nieuwe Hoven BV, die wél in de kolom Realisatie 2023 zijn opgenomen. Het betreft hier de kosten die niet worden geactiveerd op de balans (met name rentelasten en belastingen). In 2023 bedroegen deze kosten zo'n € 140.000, in 2024 was dit bedrag ongeveer € 210.000 en in 2025 worden deze eveneens geschat op € 210.000.

*** Het begrote én geprognoseerde tekort voor 2025 wordt voor € 200.000 gefinancierd vanuit de bestemmingsfondsen per 31-12-2024. Voor 2026 wordt financiering vanuit de fondsen van € 140.000 begroot.

De cijfers in 2018 zijn inclusief de bestemde giften voor en bestemde financiële bijdrage aan Chris en Voorkom!, Terwille en het CPC. De cijfers in 2019 en 2020 zijn exclusief de bestemde giften voor en bestemde financiële bijdrage aan Chris en Voorkom!, maar inclusief Terwille en het CPC.

De cijfers in 2021 zijn inclusief de bestemde giften voor en bestemde financiële bijdrage aan Chris en Voorkom!, Terwille en het CPC. Vanaf 2022 maken de bestemde giften voor en bestemde financiële bijdragen aan Terwille en het CPC geen deel meer uit van de cijfers, die van en aan Chris en Voorkom! wél.