

Meerjarenvisie Impact

MLDS

2021 2024



maag
lever
darm
stich
ting

Indeling

- Belangrijkste ontwikkelingen
- Impact agenda MLDS
- Ondernemerschap (werken met commitment cases)
- Fondsenwerving
- Organisatie ontwikkeling
- Meerjarenraming

Ontwikkelingen

- Idealen vermarkten:
 - Van klassiek 'goed doel' naar ideëel ondernemerschap
- Veranderend geefgedrag
 - Van structureel en op afstand, naar incidenteel vanuit engagement
- Impactgericht organiseren:
 - van klassieke lijnorganisatie naar impactteams en -sturing
- MDL veld:
 - Van versnippering naar samenwerkingen en landelijke onderzoeksbasis
- Samenwerken is de norm:
 - Stakeholdermanagement en verbinding via samenwerking cruciaal. Hier doet de MLDS het erg goed op.

- Belang en urgentie van Spijsverteringsstelsel top of mind krijgen
- *Claim to fame* creëren en bereikte impact bij de fanbase/donateurs bekend maken
- Vergrijzende huidige donateursachterban -> nieuwe aanwas met behoud van financiële continuïteit én groei



Uitdagingen komende jaren

Route 1: bewustwording & bewondering

Impactdoelstelling: 30% van Nederland ziet in 2024 de spijsvertering als de motor, de regisseur en het middelpunt van onze gezondheid; als gevoelige slimmerik en ons tweede brein en kent zo het belang van de spijsvertering.

Nulmeting 2019: 9%, 2020: 14%, 2021: 20% 2022: 23%, 2023: 25% 2024: 30%

Heel NL fan van de spijsvertering

- Spijsvertering = domein MLDS = GRIP
- Groei in awareness & leadwerving
- Activeren o.a. organisaties en bedrijven (spijsverteringsacademy)

Gedrags- en omgevingsverandering

- Inzet via alliantie Voeding: verhoging vezelinname, promotie van gezonde (onbewerkte) voeding, omgeving beïnvloeding en BTW verlaging groente en fruit
- Inzet via alliantie Alcohol: verhoging bewustwording gezondheidseffecten alcohol via jeugd en maatschappelijke normverandering

microbioom/darmgezondheid

“alle ziekte begint in de darmen” Hypocrates

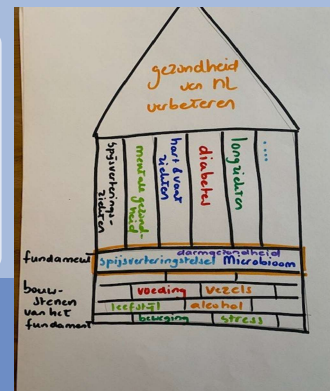
- Regievoerderschap in NL op microbioom/darmgezondheid in relatie tot spijsverteringsziekten/ darm-breinas/ overige gevolgziekten

Groei in zichtbaarheid

- ‘rebranden’ van de spijsvertering als poort tot preventie

- Actieve participatie in lobby gezonde voeding/alliantie voeding en alliantie alcohol gerelateerd aan gezonde generatie 2040
- Eigenstandige lobby op toename gebruik pure voeding en vezels
- Projectdoelstellingen op omgevingsverandering gezonde (onbewerkte) voeding

- Positioneren van de MLDS als verbinder vanuit de darmen
- Doel: Vollediger/ beter/versneld inzicht krijgen in het functioneren van het microbioom binnen de spijsverteringsgezondheid (met belangrijke focus op darmgezondheid) waardoor we meer invloed kunnen uitoefenen op de algehele gezondheid van de mens.
- Commitment Case/ FON



Route 2: op tijd erbij

100% van de mensen met spijsverteringsproblemen heeft in 2030 toegang tot snelle en slimme vroegdiagnostiek. 75% benut deze waar nodig (eigen regie). Daarmee worden ziekten sneller opgespoord en voorkomen dat levens onherstelbaar beschadigen.

Nulmeting volgt. Concrete doelstellingen voor periode 2021-2024 nog verder aanscherpen

Vroege opsporing redt levens en geeft gezonde levensjaren

- **Darmkanker:** van 14 sterfgevallen per dag naar 0
- **Slokdarmkanker:** 100% van de diagnoses slokdarmkanker in stadium I/II
- **Vetleverziekten:** 100% van de diagnoses van vetleverziekte worden herkent op het moment dat het nog omkeerbaar is ("keer leververvetting om")
- **Onbegrepen spijsverteringsklachten:** Mogelijkheden om beter onbegrepen spijsverteringsklachten te diagnosticeren en klachten te onderscheiden van klachten horende bij o.a. IBD, PDS en kankers

Via samenwerkingen doelstellingen bereiken, waarbij naast inzet op WO en voorlichting de rol van de MLDS verbreed wordt naar aanjager, bemiddelaar, agendeerder van o.a. zorgpadinterventies

Commitmentcases worden hier ingezet waar mogelijk

Vroegdiagnostiek op de kaart zetten

- MLDS is dé pleitbezorger van vroegdiagnostiek
- Agenderen vroege opsporing van spijsverteringsziekten maakt het verschil

Route 3: samen strijden

75% van de mensen met een spijsverteringsziekte ziet eind 2021 in de MLDS een medestrijder, ervaart daardoor grip op het eigen unieke ziekteproces, steun en een betere kwaliteit van leven

Nulmeting: Kwaliteit van leven stijging wordt per thema/project een nulmeting gedaan en daarna gemonitord

MDL patiënt ervaart MLDS als medestrijder

- Lobby openbare toiletten
- Maak taboe bespreekbaar
- Acties & events

MLDS bevordert de kwaliteit van leven van de MDL patiënt

- Investering in leefstijl en patiënt empowerment
- Optimalisatie MDL zorg

MLDS strijdt samen met stakeholders voor oplossingen richting een gezonde spijsvertering

- Impact via driehoeksamenwerkingen via thema's PDS, IBD, coeliakie, alvleesklierkanker

Inzet op

Groei toekenningen leefstijl & patient empowerment via patientgerichte indienen

Nederland toiletgastvrij krijgen en daarmee kwaliteit van leven van patiënten sterk verbeteren.

Taboe rondom spijsvertering, stoelgang normaliseren.

Impact projecten in de driehoek (medisch veld-patienten- MLDS) opzetten verbonden aan gekozen specifieke ziektes/aandoeningen.

In 2021 een eerste commitment case. Verbonden aan een jubileum statement en ter versterking van onze positionering en het MDL domein.

In 2022 budget voor continuering commitment case 1

Uitwerking case via strategisch team

Groeiende opbrengsten geven in 2023 ruimte aan commitment case 2.



Impact en ondernemerschap: **commitment cases**

BLUE OCEAN

Hogere betrokkenheid van de donateur gaat MLDS helpen in haar ambitie naar groei. Het creëren van een markt waar MLDS minder concurrentie ondervindt. Niet alleen door samen te strijden op route 3, maar ook betrokkenheid door vergaande terugkoppeling en transparantie van de door MLDS gerealiseerde impact-doelstellingen. Daarnaast gaan we onze achterban verder definiëren en donateur journey's inzichtelijk maken middels het nieuwe crm systeem dat geïntegreerd is met andere wervingskanalen. Kortom, nauwkeurige selecties, activiteiten, big data en targeting.

BEHOUD

We waarderen wat we hebben opgebouwd, onze relatie en vertrouwen met onze achterban en stakeholders. We beseffen dat het opbouwen van nieuwe donateurs onevenredig veel inspanning en kosten met zich meebrengen dan behoud en verdieping met onze huidige achterban en relaties.

CYCLI

We kijken naar lifecycli van methodieken en zijn innovatief genoeg tijdig nieuwe cycli op te starten of te verlengen middels add ons en/of innovatie. We maken onze portfolio aan technieken volledig en maken ons minder afhankelijk van een of twee peilers.

ONDERNEMEN

We innoveren en denken als ondernemers. We zien kansen en acteren op de mogelijkheden. Hierdoor worden we alert, denken we in mogelijkheden en waar mogelijk vertaald in commitment cases. We proberen uit door scherpe analyses en pilots. Onze nieuwe flexibiliteit leert ons te denken in campagnes, actualiteiten zodat fondsenwerving ook bijdraagt door het positioneren van MLDS in de mindscape van de ontvanger als het gaat om spijsvertering.

RELEVANTIE

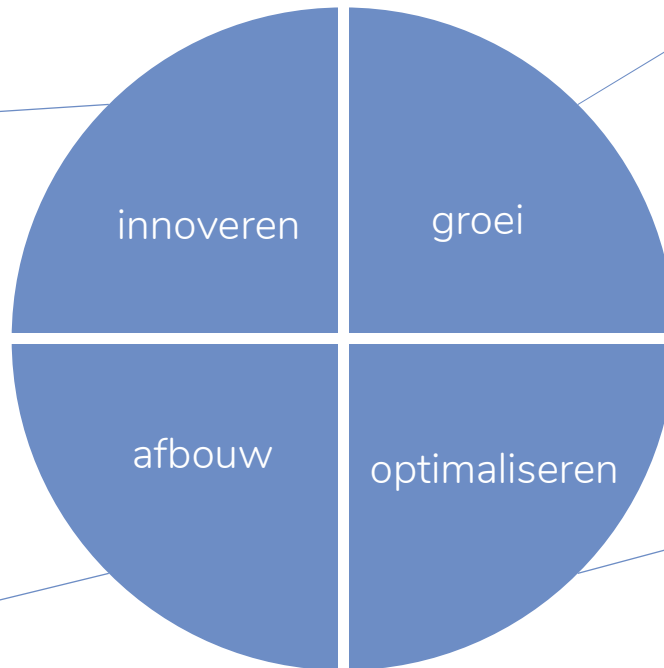
Het streven is op lange termijn een 'relevantie component' toe te voegen. De beloning van de huidige donateur is dat MLDS met de donatie haar doelen nastreeft in de strijd tegen spijsverteringsziekten. Het 'geef landschap' verandert waar de donateur van morgen naast het in de basis goed willen doen ook meer hang heeft naar instant rewards, wat ook de sterke toename van charity evenementen verklaart. MLDS met haar brede en opkomende domein van gezonde spijsvertering kan eenvoudig en succesvol diensten en producten ontwikkelen waar men voor wil betalen zoals de spijsverteringsacademie. Op deze wijze creëert MLDS een nieuw soort relevantie.



Fondsenwerving en ondernemerschap

- Crowdfunding
- In memoriam
- Commitment cases
- Marketing automation
- Leads vlog platform
- Leads webinars, podcast
- Analyses
- Producten & diensten
- Nieuwe kanalen
- Actieweek
- Nieuwe events
- Cases for support majors

- F2F werving
- Frequentie DM & TM
- Aandeel white mail
- Contante collecte



- Leadwerving
- Tijdelijke donateurs
- QR nieuwe manier van geven
- Periodiek schenkers
- Aandeel middle donors
- Thema specifieke flows
- Groei achterban collectanten
- Livestream events
- Werving propositie nalatenschappen
- Upgrade majors
- Verdere integratie vakgebieden
- Webshop

- Data analyse
- TM kanalen
- Kwaliteit vs. kwantiteit
- ROI optimalisatie
- Profilering doelgroepen (blue ocean)
- Differentiatie achterban vrijwilligers
- QR collecte
- Acties derden
- Activeren achterban op nalatenschappen
- Website conversie
- Mailstraten

Organisatie ontwikkeling

- Impactgericht werken vraagt continue aandacht voor multidisciplinair samenwerken
- Ondernemerschap versterken
- Via dialogen en ronde tafels goede binnen-buiten cyclus

- Waar mogelijk HvdG samenwerking op back-office verder doorzetten
- Ontwikkeling ICT en informatievoorziening: stijgende kosten omwille van professionalisering en ondersteuning kernprocessen

Meerjarenraming

- Cijfers november laten een hogere opbrengst 2020 zien dan forecast per 1-10
- De normeringspercentages zijn alleen voor 2021 doorgerekend.
- Voor elk volgend jaar wordt de raming doorgerekend naar een jaarbegroting binnen de geldende normeringen.

MEERJARENRAMING MAAG LEVER DARM STICHTING 2020-2024

	forecast 2020 01-10	Begroting 2021	Begroting 2022	Begroting 2023	Begroting 2024
Baten:					
Collecte	150.000	700.000	733.000	775.000	830.000
Bijdrage bedrijfsleven	100.000	180.000	300.000	350.000	500.000
Giften en donaties particulieren	2.800.000	3.410.000	3.850.000	4.400.000	5.000.000
Legaten en erfstellingen	1.200.000	1.300.000	1.350.000	1.400.000	1.500.000
Acties vrijwilligers en particulieren	80.000	100.000	150.000	225.000	300.000
Major donors	180.000	325.000	428.000	520.000	570.000
Eigen event ontwikkeling	0	520.000	585.000	660.000	780.000
ZZK bedrijven	10.000	60.000	50.000	50.000	50.000
ZZK particulieren	90.000	0	0	0	0
FON Deltaplan AVKK	110.000	315.000	300.000	450.000	500.000
Vermogensfondsen	12.000	20.000	30.000	40.000	50.000
Geormerkt werven	154.500	70.000	80.000	80.000	80.000
Overige baten	20.000				
Baten uit eigen fondsenwerving	4.906.500	7.000.000	7.856.000	8.950.000	10.160.000
Baten uit loterijen	1.550.000	1.650.000	1.625.000	1.600.000	1.600.000
Extra projecttoekenning VL Deltaplan AVKK	505.000	0	0	500.000	0
Rentebaten	0	0		0	0
Som der baten	6.961.500	8.650.000	9.481.000	11.050.000	11.760.000
Lasten:					
Route 1 Bewustwording en bewondering	560.000	1.115.000	810.000	840.000	1.020.000
Route 2 Vroegdiagnostiek	574.000	1.460.000	660.000	610.000	610.000
Route 3 Samen strijden	1.532.500	1.222.500	1.175.000	1.205.000	1.175.000
Totaal besteed aan doelstellingen	2.666.500	3.797.500	2.645.000	2.655.000	2.805.000
Kosten Fondsenwerving	1.536.000	2.102.000	3.171.087	3.356.538	3.440.134
Overige werving (acties derden)	120.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Totaal Kosten Fondsenwerving	1.656.000	2.302.000	3.371.087	3.556.538	3.640.134
Personeelskosten	2.000.000	2.225.000	2.302.875	2.383.476	2.466.897
Huisvestingskosten	201.525	165.000	184.500	186.500	188.500
Kantoorkosten	245.000	288.000	245.000	245.000	245.000
Kosten beheer en administratie	300.000	280.000	292.000	290.500	290.000
Kosten van Beleggingen	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
Afschrijvingen	79.000	123.000	130.000	130.000	130.000
Totaal uitvoeringskosten	2.860.525	3.116.000	3.189.375	3.270.476	3.355.397
Ontwikkeling commitment case		600.000	200.000	600.000	200.000
Som der lasten	7.183.025	9.815.500	9.405.462	10.082.013	10.000.531
Inzet reserve doelstelling t.b.v. commitment case		-600.000	-200.000	-600.000	-200.000
Resultaat	-221.525	-565.500	275.538	1.567.987	1.959.469
Doelbestedings-%		70,9%			
Wervingskosten-%		19,6%			
Kosten beheer en administratie-%		9,5%			

Meerjarenraming

Bestemmingsreserve Projecten:					
Stand 1 januari	2.028.218	1.858.218	407.718	208.256	751.243
onttrekking	<u>-170.000</u>	<u>-1.450.500</u>	<u>-199.462</u>	<u>542.987</u>	<u>1.759.469</u>
Stand per 31 december	1.858.218	407.718	208.256	751.243	2.510.712
Bestemmingsreserve Deltaplan AVKK					
Stand 1 januari		340.000	625.000	900.000	
donatie		315.000	300.000	450.000	
onttrekking		<u>-30.000</u>	<u>-25.000</u>	<u>-25.000</u>	
Stand per 31 december		625.000	900.000	1.325.000	
Resultaat verdeling					
Bestemmingsreserve commitmentcase		-600.000	-200.000	-600.000	-200.000
Bestemmingsreserve resultaat		-850.500	538	1.142.987	1.959.469
Deltaplan AVKK		285.000	275.000	425.000	

In 2021 en na 2022 weer voldoende budget voor goedkeuring op commitment cases e/o licht groeien van continuïteitsreserve