

*Beleidsplan van de*

# **ANDREAS MANNA STICHTING**

*OVER DE JAREN 2023-2027*



## 1. Inhoudsopgave

<b>1.</b>	<b>INHOUDSOPGAVE</b> .....	<b>1</b>
<b>2.</b>	<b>DE ANDREAS MANNA STICHTING</b> .....	<b>3</b>
2.1	INLEIDING: ALGEMEEN NUT BEOGENDE INSTELLING .....	3
	90%-eis.....	3
	Geen winstoogmerk.....	3
	Beschikkingmacht criterium.....	3
	Eigen vermogen moet beperkt blijven .....	3
	Beloning voor bestuurders.....	3
	Actueel beleidsplan.....	3
	Uitkering liquidatiesaldo.....	3
	Administratieve verplichtingen .....	4
	Publicatieverplichting.....	4
	Beoordeling Inspecteur .....	4
	Welke verplichtingen heeft een ANBI?.....	4
2.2	ORGANISATIE .....	4
<b>3.</b>	<b>DOEL</b> .....	<b>6</b>
3.1.1.	Geven om kinderen in nood.....	6
3.1.3.	Wat is er aan de hand? .....	6
3.1.4.	Ze kunnen zelf erg veel! .....	6
3.1.5	Wie zijn onze vrienden en wat doen ze? .....	6
	Kenia- Nairobi.....	6
3.1.6.	Hoe doen we dat? .....	6
3.1.7.	Met wie bereiken we dat? .....	7
3.1.8	Onze naam .....	7
3.2.1	Bezieling en geschiedenis .....	7
<b>4.</b>	<b>FONDSWERVING EN ETHIEK</b> .....	<b>8</b>
4.1	NOODZAAK.....	8
4.2	KLEINSCHALIG .....	8
4.3	KEURMERK.....	8
4.4	WAARHEID.....	8
4.5	MAILING .....	8
<b>5.</b>	<b>PROJECTEN VAN DE ANDREAS MANNA STICHTING</b> .....	<b>8</b>
5.1	KENIA.....	8
5.1.1	The Sheaf.....	9
5.2	OEGANDA.....	9
5.2.1	Andreas Manna Foundation Uganda .....	9
5.2.2	Vakopleidingsschool .....	9
5.3	PROJECTONTWIKKELING PROJECTLANDEN .....	9
<b>6.</b>	<b>HELPERS IN NEDERLAND</b> .....	<b>9</b>
<b>7.</b>	<b>ACTIES</b> .....	<b>10</b>
7.1	EEN DAAD STELLEN .....	10
7.1.2.	Seizoenen.....	10
7.1.3.	Actiestad Hoogeveen .....	10
7.1.4.	Effectiviteit.....	10
7.2	ACTIE PEPERNOTEN EN CHOCOLA .....	10
7.2.1.	Voorgeschiedenis.....	10
7.2.2.	Coördinatie.....	10
7.2.10.	Vervolg pepernoten en combinatie met chocola .....	11
7.2.11	Chocoladeverkoop .....	11
7.3	ACTIE ZAALVOETBAL.....	11
7.3.1.	Inleiding.....	11
7.3.2.	Vraag .....	11
7.3.3.	Besluit.....	11
7.4	ACTIE DEURCOLLECTE .....	11
7.4.1.	Vorbereiding en commitment.....	11
7.4.2.	Weerstand .....	12
7.4.3.	Kansen .....	12
7.4.4.	Kortdurend .....	12
7.4.5.	Praktijk .....	12
7.4.6.	Organisatie .....	12
7.5	AFRIKALOOP EN HOOGEVEENSE KEIENTOCHT .....	12
7.5.1.	Inleiding en Inhoud.....	12
7.5.2.	Doel en ontstaan van de Afrikaloop.....	13
7.5.3.	Coördinatie.....	13
7.5.4.	De wandelaars.....	13
7.5.5.	Dorpen.....	13
7.5.6.	Routes .....	13
7.5.7.	Sponsoring .....	13
7.5.8.	Public Relations.....	14
7.5.9	Hoogeveense Keientocht .....	14

7.6 WEBSITE .....	14
7.7 VERKOPEN STAND.....	14

## **2. De Andreas Manna Stichting**

### **2.1 Inleiding: Algemeen Nut Beogende Instelling**

De Andreas Manna Stichting is erkend als ANBI, wat betekent dat giften aan onze instelling voor belasting aftrekbaar zijn. Om blijvend als Algemeen Nut Beogende Instelling (ANBI) aangemerkt te worden door de Belastingdienst, moeten we een jaarverslag met een beleidsplan kunnen overleggen. In een jaarverslag blik je terug op wat je hebt gerealiseerd. Beleid beschrijft hoe we onze plannen naar de toekomst toe in de praktijk gestalte gaan geven en welke doelen we willen halen. Dit is het beleidsplan over 2023 tot en met 2027, volgend op het beleidsplan 2018-2022.

#### **Eisen voor algemeen nut beogende instellingen (ANBI) – (afkomstig van [anbi.nl/algemene-regelgeving](http://anbi.nl/algemene-regelgeving))**

##### **90%-eis**

Om als een ANBI aangewezen te kunnen worden, moeten het doel en de feitelijke werkzaamheden van de instelling voor 90% of meer een algemeen belang dienen. Een instelling mag dus geen particulier of individueel belang dienen. Onder andere sportverenigingen, personeelsverenigingen en commerciële instellingen zijn geen ANBI.

##### **Geen winstoogmerk**

Uit de regelgeving; zoals de statuten, reglement of beleidsplan van de instelling en de feitelijke werkzaamheid blijkt dat de instelling geen winstoogmerk heeft. Een instelling die incidenteel exploitatieoverschot(ten) behaalt en deze aanwendt ten bate van het algemeen nut heeft niet direct een winstoogmerk;

##### **Beschikkingmacht criterium**

Een natuurlijk persoon of een rechtspersoon in de functie als bestuurder en/of beleidsbepaler, mag niet over het vermogen van de instelling beschikken alsof het zijn eigen vermogen is. Dit heet het 'beschikkingmacht criterium'. Concreet betekent dit dat geen van de bestuursleden van de instelling een meerderheid van de zeggenschap mag hebben. Bij de beoordeling of feitelijk sprake is van beschikken over vermogen als ware sprake van eigen vermogen, kan de aanwezigheid van familierelaties voor de Belastingdienst een indicatie zijn voor nader onderzoek;

##### **Eigen vermogen moet beperkt blijven**

De instelling mag niet meer vermogen aanhouden dan redelijkerwijs nodig is voor de continuïteit van de voorziene werkzaamheden ten behoeve van de doelstelling van die instelling. Het is toegestaan om verkregen vermogen in stand te houden als de erflater of schenker dit heeft bepaald. Een ANBI dient haar vermogen conform de statutaire doelstelling feitelijk te besteden aan haar doelstellingen;

##### **Beloning voor bestuurders**

De bestuursleden van de instelling mogen geen andere beloning ontvangen dan een vergoeding voor gemaakte kosten en een niet bovenmatig vacatiegeld. Hierbij wordt door de Belastingdienst aangesloten bij het [Vacatiegeldbesluit](#). Bestuursleden die tevens een uitvoerende functie vervullen, kunnen daarvoor wel een beloning ontvangen;

##### **Integriteitseisen**

De ANBI-beschikking wordt geweigerd als een bestuurder of een (gezichts)bepalend persoon, onherroepelijk is veroordeeld wegens aanzetten tot haat, aanzetten tot geweld of gebruik van geweld in de afgelopen vier jaar. De ratio achter de integriteitstoets is dat het onwenselijk wordt geacht om overheidssteun te verlenen aan niet integere ANBI's.

Vanaf 1-1-2014 wordt de integriteitstoets uitgebreid met de situatie waarin sprake is van het opzettelijk plegen van een misdrijf waardoor de algemene veiligheid van personen of goederen in gevaar wordt gebracht door een bestuurder, feitelijk leidinggevende of gezichtsbepalend persoon van de instelling. Een ANBI kan zich distantiëren van voornoemd persoon om te voorkomen dat een ANBI-status wordt ingetrokken.

##### **Actueel beleidsplan**

Een ANBI moet een actueel beleidsplan hebben. Dit is een document dat inzicht geeft in de manier waarop de doelstelling van de ANBI wordt uitgevoerd. Dit mag ook een meerjarig beleidsplan zijn. Het plan moet inzicht geven in:

- De werkzaamheden die de instelling verricht;
- De manier waarop de instelling geld wil werven;
- Het beheer van het vermogen van de instelling;
- De besteding van het vermogen van de instelling;
- Redelijke verhouding tussen kosten en bestedingen;
- De kosten van werving van gelden en de beheerkosten van de instelling dienen in redelijke verhouding te staan tot de bestedingen ten behoeve van het doel van de instelling.

##### **Uitkering liquidatiesaldo**

Uit de regelgeving van de instelling moet blijken dat bij opheffing van de instelling een batig liquidatiesaldo wordt besteed aan een ANBI met een soortgelijk doel. Deze regeling is geïntroduceerd bij de Geefwet. Hierdoor wordt bijvoorbeeld geld van een concertgebouw na opheffing ook weer besteed aan een concertgebouw. Dit in verband met het tijdelijke belastingvoordeel op giften

aan culturele ANBI's. Voor instellingen die al vóór 23 juni 2012 zijn opgericht en als ANBI werden aangemerkt geldt een overgangsregeling. Bij opheffing van deze ANBI's moet het geld dat overblijft besteed worden aan een goed doel. Deze ANBI's hoeven de statuten op dit punt niet direct aan te passen. De oude regeling blijft gelden tot de eerstvolgende notariële statutenwijziging van de ANBI.

### **Administratieve verplichtingen**

De administratie van de instelling dient zodanig te zijn ingericht dat de gestelde eisen controleerbaar zijn door de Belastingdienst. Uit de administratie dient de Belastingdienst te kunnen opmaken:

- De aard en omvang van de aan de afzonderlijke leden van het bestuur toekomende onkostenvergoedingen en vakatiegelden;
- De aard en omvang van de kosten die door de goeddoelinstelling zijn gemaakt ten behoeve van de werving van gelden en het beheer van de goeddoelinstelling, alsmede de aard en omvang van de andere uitgaven van de goeddoelinstelling;
- De aard en omvang van de inkomsten van de goeddoelinstelling;
- De aard en omvang van het vermogen van de goeddoelinstelling.

Een algemeen nut beogende instelling mag ter financiering van haar doelstelling commerciële activiteiten ontplooiën, indien de inkomsten, zijnde het saldo van baten en lasten, gerealiseerd met die activiteiten, in overeenstemming met het bestedingscriterium, binnen een redelijke termijn geheel of nagenoeg geheel ten goede komen aan de doelstelling van de organisatie. Onder commerciële activiteiten worden verstaan: het tegen commerciële tarieven verrichten van werkzaamheden of verlenen van diensten met het oogmerk hiermee ter financiering van de algemeen nuttige activiteiten van de instelling een positief resultaat te behalen.

### **Publicatieverplichting**

Een ANBI moet vanaf 1 januari 2014 haar gegevens op elektronische wijze via internet openbaar maken. De te publiceren voorwaarden zijn opgenomen in een uitvoeringsregeling van de Algemene wet inzake rijksbelastingen. Lees hier meer over op [anbi.nl/publicatieverplichting](http://anbi.nl/publicatieverplichting)

### **Beoordeling Inspecteur**

Een verzoek tot aanmerken algemeen nut beogende instelling wordt genomen door de inspecteur. De inspecteur kan in zijn beschikking nadere voorwaarden stellen aan de goeddoelinstelling. De inspecteur kan indien hij of zij van mening is dat de goeddoelinstelling niet meer voldoet aan de gestelde criteria een beschikking afgeven waarbij de instelling, eventueel met terugwerkende kracht, niet meer wordt aanmerkt als algemeen nut beogende instelling. Tegen de beschikkingen van de inspecteur is bezwaar mogelijk.

### **Welke verplichtingen heeft een ANBI?**

- Een ANBI blijft voldoen aan de bepalingen uit het ANBI-regeling;
- Een ANBI vult, als de Belastingdienst daarom vraagt, een controleformulier in (dat wordt toegezonden door de Belastingdienst) en stuurt dit binnen de gestelde tijd terug. De Belastingdienst kan dit ieder jaar vragen;
- Een ANBI geeft op verzoek van de Belastingdienst inzage in de administratie;
- Een ANBI geeft wijzigingen in het correspondentieadres door bij het eigen belastingkantoor;
- Een ANBI meldt wijzigingen die van invloed kunnen zijn op de ANBI-status bij de Belastingdienst/Oost-Brabant/kantoor 's-Hertogenbosch. Dit kan bijvoorbeeld een wijziging zijn in de doelstelling, de samenstelling van het bestuur, de beloningen en/of vacatiegelden, of de besteding van een eventueel positief saldo bij opheffing;
- Een ANBI publiceert de gevraagde gegevens en geeft een link door aan de Belastingdienst;
- Als een ANBI zich niet aan deze verplichtingen houdt, kan dat betekenen dat de instelling niet meer als een ANBI wordt aangewezen. Ook kan het zijn dat de status van ANBI met terugwerkende kracht wordt ingetrokken. Dit kan fiscale gevolgen hebben.

## **2.2 Organisatie**

Onze organisatie is bij notariële acte op 14 juli 1994 ontstaan en richt zich momenteel in het bijzonder op de zorg voor noodlijdende kinderen (wees- en straatkinderen) en weduwen op het continent Afrika. In de statuten gedateerd 19 juli 1994 worden de doelen aangegeven van de AMS:

- *De ondersteuning van opbouwprojecten door Evangelische en Pinksterkerken in Afrika;*
- *De uitwisseling van opbouw- en zendingswerkers tussen Nederland en Afrika;*

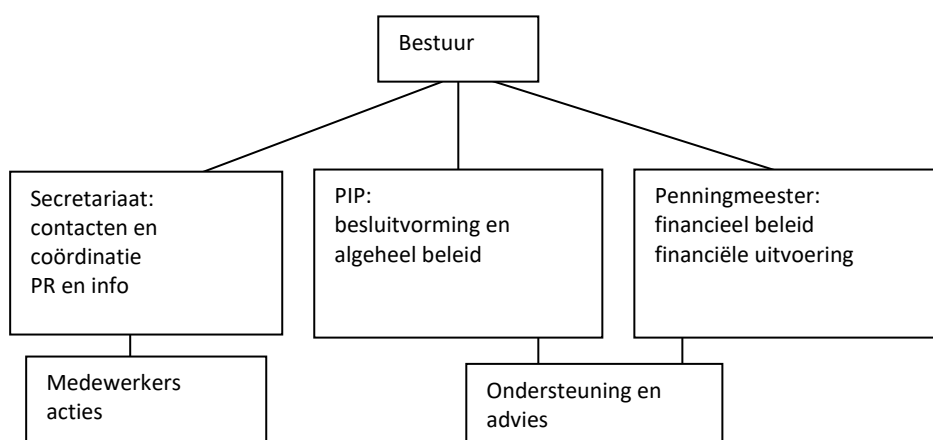
*en voorts al hetgeen met een en ander rechtstreeks of zijdelings verband houdt of daartoe bevorderlijk kan zijn, alles in de ruimste zin des woords;*

*De stichting tracht haar doel onder meer te verwezenlijken door het ontplooiën van activiteiten gericht op fondswerving en evangelieverkondiging in Nederland en Afrika.*

We zijn sinds 1 januari 2008 aangemerkt als *Algemeen Nut Beogende Instelling* (ANBI). Belangrijk feit daarbij is, dat giften aftrekbaar zijn voor belasting en er van die zijde sprake is van enig toezicht. Die aftrekbaarheid is er reeds vanaf de oprichting in 1994. De organisatie werkt in Nederland alleen met vrijwilligers en streeft er naar dat zoveel mogelijk te doen in Afrika.

Vanwege onze identiteit hebben we van meet af aan gemeend ons te moeten aansluiten bij een koepelorganisatie die zo nauw mogelijk aansluit bij onze identiteit. Daarom hebben we ons aangesloten bij *Missie Nederland*. Weliswaar heeft zending niet ons eerste doel. Immers richten we ons voornamelijk op diaconale ondersteuning. Toch doen wij dat mede vanwege het motief dat wij de partnerorganisatie in Afrika beter in staat willen stellen om hulp te bieden aan mensen in nood, die onder hun bereik zijn (gekomen). Aangezien hun werk een kerkelijke basis heeft evenals onze organisatie, zijn wij van mening dat ons diaconaal werk erop gericht moet zijn om de eigen missie van onze partners elders te verbeteren. Daarentegen ondersteunen wij *principeel geen kerkbouw* in de doellanden, wel steunen wij indirect de opbouw van de kerk door haar plaatselijk en lokaal in staat te stellen om hulp te verlenen die voldoet aan de met ons gemaakte afspraken. Onze ondersteuning richt zich op crisissituaties. Kerkbouw – hoe belangrijk misschien ook – zien wij juist om deze reden *niet* als onze taak.

We maken onderscheid tussen de organisatie en het organisme van die organisatie. De organisatie is het (juridisch) kader van waaruit wordt gewerkt en bestaat uit een driehoofdig bestuur: een voorzitter (PIP), een secretaris en een penningmeester. Deze drie zijn hoofdelijk aansprakelijk en verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van de organisatie. Het organogram van de organisatie ziet er als volgt uit:



Er is grote consensus over een onderlinge afspraak dat een besluit met *een meerderheid van tweederde* stemmen een door het gehele bestuur aangenomen besluit is. Alleen als dit ten koste van het organisme dreigt te gaan, wordt hiervan afgeweken. Dit principe heeft in de bijna twintig jaar van ons bestaan nooit tot spanningen geleid en wordt daarom ervaren als uitermate deugdelijk. Het *organisme* is de verbindende factor die de organisatie heeft met het christelijke aspect van de organisatie. Er wordt rekening gehouden met het Bijbelse perspectief van de organisatie die in de uitvoering een bewust aanwezige (mee)leidende factor is. De oprichters van het werk in Afrika, vormen in het secretariaat zodoende een spilfunctie en bepalen (samen met het bestuur) in hoge mate op wat inkomt en uitgaat.

De voorzitter leidt de vergaderingen en functioneert daar als Primus Inter Paris. Dit betekent dat hij zorg draagt voor een verantwoorde en heldere besluitvorming op basis van goed opzicht. Hij ziet zo toe op specifieke beleidsvorming en stelt de agenda van de vergaderingen samen. Ook ziet hij erop toe dat de in het bestuur gemaakte afspraken nagekomen worden. Verder is de voorzitter verantwoordelijk voor de regelmatige bezoeken aan Afrika, waar de lijnen in de projectopbouw op locatie worden uitgezet. Hij is de verbindende factor tussen Nederland en de projecten in Afrika. In Nederland stuurt hij de groep van vrijwillige medewerkers aan en worden de contacten onderhouden met actiecomités in andere plaatsen. Ook vindt door hem de uitvoering plaats van de pr- en informatievoorziening en valt de pr-medewerker in de eerste plaats onder zijn verantwoordelijkheid. Vanuit het bestuur wordt de groep van vrijwillige medewerkers aangestuurd door de secretaris. Hij legt daarvoor telkens verantwoording af in het bestuur. Daarvoor wordt onder meer het verslag van de vergaderingen van vrijwillige medewerkers aan het bestuur ter inzage en eventueel ter bespreking overgelegd.

De penningmeester is verantwoordelijk voor het financiële gedeelte: zowel beleid als uitvoering op dit gebied. Hij ziet erop toe dat de uitvoerende taken plaatsvinden op grond van bestuursbesluiten en volgens de merites die horen bij een verantwoord penningmeesterschap. Hij maakt jaarlijks een begroting op en stelt de jaarrekening samen, die ook aan de achterban ter inzage wordt gegeven. Juist omdat we als organisatie, die kleinschalig en alleen met vrijwilligers werkt, geen gebruik maken van een keurmerk van het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF), willen we als bestuur breed inzicht geven in het financiële beheer. In de uitvoering wordt de penningmeester ondersteund en heeft hij zijn taken gedelegeerd. Zo houdt hij zich verder bezig met de uitvoering van een correcte boekhouding en het vormen van bestuursbeleid (jaarrekening en begroting) op specifiek financieel gebied. Hij onderhoudt het contact met Afrika op financieel gebied en toetst met bewijsstukken of de gezonden gelden correct zijn aangewend.

De secretaris doet de verslaglegging van de bestuursvergaderingen. Waar nodig onderhoudt hij het contact met Afrika op niet financieel gebied via app, post en e-mail. Hij kan de penningmeester vervangen bij tijdelijke afwezigheid.

Daarnaast krijgt het bestuur ondersteuning van een aantal ondersteunende en adviserende vrijwillige medewerkers. Zij hebben geen harde stem in het bestuur en delen officieel niet in de besluitvorming, maar hun invloed is officieus van aard steeds aanwezig. Ook is er nog een algemeen secretariaatsadviseur en iemand die de netwerkcontacten doet samen met subsidie en fondsverstrekking door andere organisaties: een ambassadeur. Het gaat in alle gevallen alleen om vrijwillig medewerkers die ieder meewerken in de groep van vrijwillig medewerkers bij de actievoering. Voor de vrijwilligers geldt dat zij geen gebruik maken van de mogelijkheid om eventuele onkosten te declareren bij de stichting. De kosten die zij maken voor de activiteiten worden door hen zelf betaald. De penningmeester van de AMS beschouwt de niet gedeclareerde kosten als giften.

### **3. Doel**

#### **3.1.1. Geven om kinderen in nood.**

Wij zijn van mening dat er muziek zit in Afrika! Want zoals kinderen in Nederland graag zingen, doen ze dat ook in Afrika. Onze muziekinstrumenten missen ze niet: die maken ze zelf. Zo maken ze hun eigen lied. Het lied van Afrika. Toch ontbreekt het de kinderen daar aan heel veel. Dingen die ze net zo hard nodig hebben als kinderen in Nederland. Waar ze ook in Afrika niet zonder kunnen. Gedacht moet worden aan onderdak, kleding, voedsel en gezondheidszorg.

#### **3.1.3. Wat is er aan de hand?**

Vanwege aids, malaria en allerlei andere infectieziekten sterven veel mensen. Vanwege de grote armoede heeft iedereen moeite om voor zichzelf te zorgen. Kinderen blijven ouderloos en zonder verzorging achter. Deze kinderen beschouwen wij als *onze* kinderen! In de hoop om de armoede de rug toe te keren, verhuizen gezinnen van het platteland naar de grote stad. Daar vinden ze slechts armoede, waardoor kinderen moeten werken op straat. Daar zorgt niemand voor ze! Ook deze kinderen beschouwen wij als *onze* kinderen! Soms worden kinderen al jong vooruit gestuurd naar de stad. Daar vinden ze niemand die voor hen zorgt. Het gaat om kinderen die niet naar school kunnen, geen schoon drinkwater hebben en daarom ziek worden... ziek worden, terwijl er geen dokter is om ze te helpen... in een kruiwagen of achterop een fiets naar de dichtstbijzijnde gezondheidspost worden gereden, soms vele kilometers verderop, maar geen geld hebben om medicijnen te kopen. Kinderen, die sterven in de straten van de stad, alleen, waar iedereen genoeg heeft aan de zorg voor zichzelf. Hun nood is onze zorg!

#### **3.1.4. Ze kunnen zelf erg veel!**

Afrika beschikt vaak zelf over mensen met voldoende kennis en kunde om op professionele wijze te komen tot realisatie van plannen die ze zelf maken. We hebben ze opgeleid in het westen en bij terugkeer in hun land ontbreekt het hen aan de materiële mogelijkheden. Goed opgeleid weliswaar, klaar gemaakt voor armoede! Daarom willen wij deze mensen mobiliseren om hun eigen land op te bouwen en voor de middelen zorgen met uw hulp. We maken daarbij zo nodig en zo mogelijk gebruik van een interkerkelijk netwerk in diverse plaatsen waar activiteiten opgezet worden die moeten leiden tot opbouwprojecten in Afrika.

#### **3.1.5 Wie zijn onze vrienden en wat doen ze?**

##### **Kenia- Nairobi**

In Kenia begon het. Een hele middengeneratie was gestorven. Kinderen zonder ouders, bejaarde oma's zorgden voor hen maar hadden geen middelen. Een lokale dominee nam de zorg op zich voor onze kinderen: *weeskinderen*. Daarom hielpen we zijn kinderen met een kindershuis, drinkwater, een landbouwproject, goed onderwijs en gezondheidszorg.

Na jaren gezorgd te hebben voor weeskinderen in Karungu (bij het Victoriameer) begonnen we in 2013 in Nairobi, nadat alle kinderen uit Karungu overgeplaatst zijn naar Nairobi. Lilian Ayodo, Austine Odiwuor en Clinton Otieno, zelf opgevangen in Karungu, dus kinderen van het eerste uur, willen zelf ook graag hun land helpen. Nu de kinderen volwassen zijn geworden, zijn zij degenen die het project verder leiden. Zij zijn daarom in Nairobi, waar ze inmiddels na studie, begonnen met een gemeenschap waarin kinderen worden opgevangen.

#### **3.1.6. Hoe doen we dat?**

We bereiken dat doel met hulp van donateurs en actieve vrijwilligers door het hele land: ieder die maar wil! Daarbij doen we zo mogelijk een beroep op subsidies en fondsen. We kiezen voor de *kleinschalige* aanpak. Dan bedoelen we dat we zelf nauw betrokken willen zijn en blijven. Daarom bezoeken we ze regelmatig (op eigen kosten) en leggen de vorderingen aan de opbouw van het project vast op foto's en videofilm. Eenmaal terug in Nederland laten we zien, wat we samen in Afrika met het geld uit Nederland hebben gedaan! Geven blijft namelijk leuk zolang we weten dat het goed terechtkomt en er ook het best haalbare met *ons* geld gedaan wordt. Niet de organisatie moet groeien, maar het aantal *kinderen* dat geholpen wordt! Want de nood is groot en er is weinig hulp. Daarom werken we in Nederland *uitsluitend* en in Afrika *zoveel mogelijk* met *vrijwilligers*. We doen dat om de organisatie *klein* te houden en daarmee de hulp aan steeds meer kinderen uit te breiden. We hechten aan *een nauw contact* met onze kinderen in Afrika en met de vrijwilligers die hen helpen: de kinderen zijn *onze kinderen*, de hulpverleners zijn *onze vrienden*! Onze vrijwilligers in Nederland hebben de nood *gezien*: ze zijn gemotiveerd om met inzet van alle eigen en persoonlijke middelen in die kinderen te investeren. Mensen uit alle kerken en ook niet kerkelijke mensen, die ons project goed vinden en leuk om aan mee te werken, zijn welkom om te helpen. De vrijwilligers in Afrika waren ooit zelf een kind in nood, totdat iemand naar hen omzag!

Onze stichting helpt deze kinderen van Afrika in nood door:

- de ondersteuning van opbouwprojecten opgezet door vrijwilligers in Afrika;
- door gebruik te maken van betrouwbaar gebleken netwerken van mensen in plaatselijke kerken;
- de uitwisseling van opbouwwerkers tussen Nederland en Afrika.

### 3.1.7. Met wie bereiken we dat?

We doen dit met vrienden in Nederland. Ieder die de nood van onze kinderen gezien heeft, kan ons helpen. Zowel door te geven als door te dienen. Dit kan op veel manieren. Maar hierbij kan gedacht worden aan:

- het geven van een eenmalige gift;
- door ons maandelijks te ondersteunen;
- door persoonlijk voor ons en onze kinderen te bidden;
- met het starten van een gebeds- en actiegroep in de woonplaats;

### 3.1.8 Onze naam

Toen we in 1994 de AMS oprichtten was dat op basis van een visioen waarin God beloofde zwarte kinderen te geven. We begonnen zonder middelen, God moest een wonder doen. Tot heden deed Hij dat. Onze naam staat in verband met twee wonderen beschreven in de *Bijbel*. Want *Andreas* is een leerling van Jezus Christus die de jongen aanwijst met de vijf broden en twee vissen, waarmee Jezus een grote menigte voedt door een wonder te doen. *Manna* is het brood uit de hemel waarvan de Joden leven op hun tocht door de woestijn naar het beloofde land. Er was niets te eten in de woestijn, maar God zorgt ervoor dat ze steeds voldoende te eten hebben. En als ze te veel hadden? Dan kunnen ze dat delen met anderen die niet genoeg hebben...

### 3.2.1 Bezieling en geschiedenis

Onze stichting begon in 1994 vanuit *Hoogeveen* met haar werk onder kinderen in nood in Afrika. Gestart met het ontwikkelen van een project onder weeskinderen in *Kenia*, zijn we *daarnaast* een paar jaar geleden begonnen met ons werk onder jonge vrouwen in *Oeganda*. We brengen niet alleen Afrika in beweging en ontwikkeling, maar ook is een locale Nederlandse beweging op gang gebracht die sympathie oproept en aanspoort voor hulp aan onze *vrienden* en onze *kinderen* in Afrika.

Aangesloten bij de *Missie Nederland*, bevinden onze donateurs en vrijwilligers zich vooral in een diversiteit van allerlei kerken van alle stromingen. Onze werkwijze is uitdrukkelijk *kleinschalig* van aard. Dit betekent *niet* dat we klein zijn en willen blijven in denken en doen, maar juist *groot willen zijn door klein te blijven!* Met als doel om zoveel mogelijk kinderen op een goede wijze te helpen. Onze kinderen willen we centraal stellen, niet onze organisatie. Dit vanuit christelijke gedrevenheid en grote *dankbaarheid* voor wat de *Here Jezus Christus* deed voor ons.

We doen dit uiteraard niet exclusief, maar *inclusief*: we willen graag *alle* kerken en mensen uit *alle* kerken mobiliseren om onze kinderen te helpen. Want hoewel wij ons in Afrika richten op mensen zonder en met godsdienst, zonder en met politieke voorkeur, geloven wij in de mogelijkheid van *diaconale samenwerking*. Ook zijn we van mening dat *evangelisatie en diaconaat* heel goed samengaan: zowel in Nederland als in Afrika. Wij ervaren met regelmaat dat mensen hun geloof aan Christus schenken nadat ze besloten om ons te helpen. Andersom gebeurt ook: dat mensen die geloof aan Christus schenken ons gaan helpen. Dan zegenen ze onze kinderen, maar worden ze zelf gezegend. De Bijbel zegt in Jesaja 58 dat als wij omzien naar mensen in nood, God onze eigen wond sluit en ons gebed om hulp beantwoordt.

We zijn trots op onze *unieke* aanpak. Uniek is onze werkwijze, omdat:

- we *geen Europeanen langdurig uitzenden* naar de betreffende projecten maar *alleen* samenwerken met *lokale Afrikanen* en hun partnerorganisaties ter plaatse;
- we geen mensen uitzenden vanuit Europa die bouwprojecten realiseren, maar we *ondersteunen de plaatselijke economie* door gebruik te maken van locale aannemers;
- we met onze lokale partners van tevoren enthousiaste afspraken maken over de *gezamenlijk te ontwikkelen plannen*. Zij beloven ons ze geheel uit te voeren volgens de afspraken, wij beloven hen dat we ons geheel zullen inzetten de middelen te realiseren;
- ze de plannen *zelf* uitvoeren aangezien zij hun eigen *cultuur* en *klimaat* beter kennen en beschikken over hun eigen *netwerk* van mensen die hen kunnen helpen;
- we kiezen voor *de lange termijn visie* en werken bewust *projectmatig* aan de opbouw van een goede levenssfeer voor straat- en weeskinderen in hun omgeving.

Vrijwilligers van de AMS zijn trots op onze weloverwogen *kleinschalige* aanpak:

- We kennen de mensen met wie we in Afrika samenwerken *persoonlijk*;
- We kennen hen als *zeer betrokken* bij de ontwikkeling van hun land in Afrika;
- We vinden bij hen *de drive om op vrijwillige basis* met ons samen te werken zodat ze net als wij niet uit zijn op *eigen winstbejag*;
- We kiezen in de samenwerking ter plaatse bewust voor mensen *in het kerkelijke netwerk die praktisch geloven*, ook omdat wij geloven dat dit een goede basis is tegen de gevaren van *corruptie en de strijd daartegen!*
- Het gaat om mensen die van tevoren al *grote betrokkenheid hebben getoond* bij de ontwikkeling en opbouw van hun land. We tonen als bestuur en vrijwilligers *onze betrokkenheid en solidariteit met hen*, door hen (op onze eigen kosten) te *bezoeken* en elkaar te vinden in het aangaan van een relatie *gebaseerd op vriendschap en gezamenlijk enthousiasme*.



Het bestuur en de medewerkers van onze stichting in Nederland *zijn allen vrijwillige medewerkers die zich niet laten betalen omdat ze onbetaalbaar zijn!* De vrijwilligers in Nederland en Afrika zijn zódanig *gemotiveerd*, dat de kosten die voortvloeien uit de vrijwillige taak en inzet voor de stichting, ook nog eens zoveel mogelijk door *henzelf* gefinancierd worden! Soms noodzaakt de armoedesituatie van Afrika hierop bij specifieke inzet van werkers een uitzondering te maken.

## 4. Fondswerving en ethiek

### 4.1 Noodzaak

De AMS werkt onder kinderen in nood in Afrika. Deze kinderen stellen we centraal, *niet de organisatie!* Die kinderen zijn onze kinderen! Dit betekent dat we ze niet tijdelijk helpen, of totdat ze een bepaalde leeftijd bereiken. We helpen ze zolang dat *noodzakelijk* is. Onze hulp is *trajectmatig* en erop gericht dat ze in hun eigen levensonderhoud gaan voorzien.

### 4.2. Kleinschalig

We baseren ons op *christelijke motieven* en werken daarom uitdrukkelijk *kleinschalig* van aard. Dit betekent *niet* dat we klein zijn en willen blijven in denken en doen, maar juist *groot willen worden door klein te blijven!* Onze overhead moet klein blijven (we streven naar minder dan 5% per jaar) opdat de middelen optimaal besteed kunnen worden in Afrika. De overheadkosten bedragen jaarlijks sinds het bestaan van de AMS omstreeks 3-5% van ons jaarlijks budget! Momenteel worden alle *overheadkosten* betaald door een kerk waarbij we zijn aangesloten. Het doel is om zoveel mogelijk individuele kinderen in Afrika te helpen op een manier die aansluit bij de persoon van het kind. Het is ons doel om de gemeenschap ter plaatse diaconaal te ondersteunen en zodoende *de levenssfeer van allen* (gelovig en niet gelovig) te verbeteren. We kiezen bewust *niet* voor het systeem van financiële adoptie. Daarmee kunnen weliswaar veel gelden binnengehaald worden, maar blijven onnodig donaties achter in de daarvoor noodzakelijke organisatie. Wij gaan er vanuit dat onze donateurs willen dat hun giften voor 100% in Afrika komen en daar goed besteed worden! Wij garanderen dat in zeer hoge mate!

### 4.3. Keurmerk

Marketing en nadenken over groeikansen is goed, maar wij houden de *bureaustkosten* laag en garanderen zo een kleinschalige aanpak. Want: we willen de verkregen gelden zo volledig en snel mogelijk ten goede laten komen van het kind en niet van de organisatie. Dat is ook reden waarom we *princiepelijk niet willen betalen* voor een keurmerk! Wij kiezen er voor om de achterban steeds met regelmaat te laten weten wat de ontwikkelingen zijn en daarvan ook jaarlijks schriftelijk verantwoording af te leggen.

### 4.4. Waarheid

Wij hopen interesse bij mensen te wekken om aan onze kinderen te geven door een zuivere bewogenheid voor kinderen in nood. We informeren zo eerlijk als mogelijk is: huilende kinderen vind je overal. We hopen het *geefgedrag* te beïnvloeden door geen verkeerde vorm van *emotionele betrokkenheid* bij de gever op te wekken en hopen daarmee het *geven uit eigenbelang* te voorkomen. Maar de waarheid mag gezegd worden: we willen bewogen liefde voor onze kinderen opwekken door ze in hun werkelijke situatie dichterbij te brengen. Leven ze in een geitenstal? Dan moet ieder dat weten. Want zoiets mag niet bestaan zolang we daar met elkaar iets aan kunnen doen. En wij *geloven* dat delen mogelijk is. Wij geloven ook, dat zodra slechts *uit eigenbelang* wordt gegeven, dit schadelijk is voor onze donateurs en onze kinderen, omdat mensen helpen goed is en afziet van eigenbelang.

### 4.5. Mailing

Ieder jaar verzenden we een nieuwsbrief: *de AMS Koerier*. Daarin stellen we onze achterban op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in het ontwikkelingsland, de situatie op het project en het welzijn van onze kinderen. In de vormgeving willen we onze kleinschalige wijze van werken uitdrukken: kleurrijk en vrolijk, maar bescheiden in omvang! Met die aanpak beperken we de druk- en verzendkosten. In een geleidebrief bij de Koerier verpakken we een korte boodschap die mensen opwekt om te geven. Meestal een boodschap die van doen heeft met onze identiteit of met onze aanpak. In de Koerier proberen we daarentegen te vermijden om nadruk op onze identiteit te leggen, maar hoofdzakelijk informatief te blijven. Naast de nieuwsbrief zenden we ook de jaarrekening naar de achterban.

## 5. Projecten van de Andreas Manna Stichting

### 5.1 Kenia

Onze stichting heeft van het begin fondsen geworven voor een ontwikkelingsproject rondom een weeshuis in het plaatsje *Karungu*, gelegen aan het *Victoriameer* in West Kenia, hartje Afrika. Er is vanaf 1994 gezorgd voor meer dan 40 kinderen, waarbij er een kliniek was voor gezondheidszorg aan de gehele regio, alle kinderen onderwijs, onderdak en voedsel genoten. Ook werd er schoon drinkwater gerealiseerd en door middel van landbouw deels in eigen onderhoud voorzien. Verder werden voorzieningen gerealiseerd voor weduwen die in de nabijheid van het project leven. Het project is door de jaren heen door meerdere organisaties gesteund!

### 5.1.1 The Sheaf

Na jaren van goede zorg bleek het in 2013 noodzakelijk om de kinderen te verhuizen naar Nairobi, waar ze onderdak kregen in een gehuurd pand. De organisatie ter plaatse kreeg de naam *The Sheaf*. Toen de kinderen naar Nairobi verhuisden, registreerden de oudsten die reeds in Nairobi woonden een NGO met bovenstaande naam en ze wonen sindsdien samen in een relatief groot pand in Nairobi, waar ze de kinderen die nog in Karungu woonden nu opvangen. Al deze kinderen gaan naar school, terwijl de zorg wordt verleend door de inmiddels volwassen geworden jongeren. Al deze jongvolwassenen waren eens zelf een weeskind en werden opgevangen, nu zorgen zij voor de volgende generatie!

Ten overvloede: de mensen die deze zorg verlenen worden hiervoor niet betaald door de Andreas Manna Stichting.

In Nairobi gaan de kinderen naar school, hebben dus onderdak, eten, kleding en persoonlijke verzorging. Zij groeien op om later zelf een baan te vinden en hopelijk ook weer te gaan zorgen voor anderen in nood.

## 5.2 Oeganda



### 5.2.1 Andreas Manna Foundation Uganda

Florence startte het project van de Andreas Manna Foundation Uganda (AMFU) op in het dorp Matany en doet dit, net als de coördinatoren van onze projecten in Kenia, op vrijwillige basis.

### 5.2.2 Vakopleidingschool

Het AMFU-project in Matany draait om een vakopleidingschool voor met name meisjes, alhoewel enkele jongens daar ook welkom zijn. Vooral meisjes omdat die met name in het gebied achtergesteld zijn. Een praktijkschool op VMBO/MBO-niveau, die opleidt in *vakken* gericht op de vraag in de regio.

Ten eerste is er een stuk land aangekocht en is er een omheining geplaatst. Daarna is er de bouw aan de school en de bijgebouwen begonnen. Eerst zijn de meest essentiële gebouwen opgezet, zodat de school spoedig hoopt te beginnen. De bouw van de andere onderdelen van het project zal ondertussen doorgaan, zodat in de loop van de tijd het hele project zijn vorm krijgt en ondertussen al jonge vrouwen worden opgeleid.

Inmiddels draait het project van de Andreas Manna Foundation in Oeganda zelfstandig en voorziet in haar eigen financiële middelen. Ze wordt niet langer ondersteund vanuit de Andreas Manna Stichting in Nederland.

## 5.3 Projectontwikkeling projectlanden

Zowel de kinderen als het comité dat daar al vele jaren bezig is met maximale inzet en minimale middelen, verdienen onze hulp. Het aardige van alle projecten is, dat de *plaatselijke bevolking* het project geheel zelf (los van westerlingen) ontwikkelt. Zoals wellicht bekend is, bestaat in het westen soms scepsis over de uitvoering van projecten door de Afrikaan zelf. Wij delen die ervaring beslist niet. Het zijn de Afrikanen die van de grond af aan het project bedenken en ontwikkelen op geheel vrijwillige basis. Ze doen dit op hun eigen wijze en onze ervaringen daarmee zijn tot op heden fantastisch! Zij kennen immers zelf de *cultuur* waarin ze leven. Weten om te gaan met het *klimaat* en hebben hun eigen *netwerk* van mensen waaruit ze kunnen putten voor hulp. Het probleem dat een door westerlingen opgebouwd project inklappt zodra de Afrikaan het overneemt omdat de westerling vertrekt, kennen wij daarom niet. Als er westerlingen rondlopen op het project, dan is dat alleen om te zien hoe het zich ontwikkelt en hoe (verantwoord) de verkregen middelen worden aangewend. Natuurlijk denken we aanvankelijk wel mee in het projectgebeuren, maar overwegend in grote lijnen en slechts in de *voorbereiding*. Met de *uitvoering* bemoeien wij ons niet ongevraagd! Wel wordt alles verantwoord met offertes en nota's. Verder bouwen we voortdurend aan het onderhouden van *riendschapsrelaties* met de meewerkende mensen ter plaatse en met de kinderen. Wij bezoeken hen met grote regelmaat en nu en dan bezoeken de Afrikaanse hulpverleners ons hier in Nederland. De kosten die voortvloeien uit deze uitwisseling van vriendschapsbanden wordt vrijwel geheel gefinancierd door de bestuursleden van onze stichting in Nederland uit eigen portemonnee. Dit geldt ook voor de kosten die elke vrijwilliger in Nederland maakt. Waarmee we onze motivatie willen benadrukken en ook uitdrukking geven aan het feit hoe waardevol en belangrijk ons het werk van en de vriendschap met deze mensen in Afrika is.

## 6. Helpers in Nederland

Door de jaren heen hebben we hulp gekregen vanuit diverse hoeken. Verschillende organisaties en individuen helpen en hielpen ons, sommigen op projectbasis, anderen structureel. Hierdoor hebben we door de jaren heen altijd aan onze verplichtingen voldaan en zelfs grote bouwactiviteiten en andere investeringen kunnen realiseren.

Ook Artiesten hielpen ons bijvoorbeeld door benefietconcerten en door de opbrengsten van cd-verkopen en collectes met ons te delen. Organisaties verdubbelden of vermeerderden actieopbrengsten van onszelf om benodigde projecttotalen te realiseren. Dit loopt uiteen van overheden tot algemene fondswervingsorganisaties.

We kregen bijvoorbeeld geld voor het bouwen van school- en andere ruimten, realiseren van watervoorzieningen, leermiddelen of voertuigen. Wij zijn degenen die ons hebben geholpen bijzonder dankbaar.

## 7. Acties

### 7.1. Een daad stellen

Met onze acties hopen we middelen op te brengen die we inzetten in de verbetering van de levenskansen van onze kinderen in Afrika. Daarnaast moeten de acties onze naamsbekendheid en sympathie in stad, provincie en waar mogelijk in het land vergroten, kortom publiciteit opleveren. Om daarmee een bredere bereidheid op te wekken om ons te steunen. Ook is het van belang dat met maximale inzet van onze tijd, geld en privacy mensen worden overtuigd van het nut van de kleinschalige aanpak, die leidt tot een direct zichtbare opbouw van Afrika en leniging van nood onder kinderen daar. Dit zonder dat er sprake is van een “strijkstok!” Vanwege onze identiteit beschouwen wij nog een belangrijk subdoel die voortvloeit uit het effect van onze inzet ter plaatse: dat vanwege onze inzet maximaal zichtbaar wordt gemaakt wie Jezus Christus is, niet door woorden maar juist vanwege de daad die we stellen met onze acties. We willen niet zonder meer sympathie oproepen voor onszelf, maar doen dat in de hoop dat mensen geïnteresseerd raken in de liefde die onze God heeft voor alle mensen, niet alleen onze kinderen in Afrika!

#### 7.1.2. Seizoenen

Het actiejaar van de *Andreas Manna Stichting* bestaat uit twee seizoenen: Het actiejaar begint na de grote vakantie en eindigt vóór de vakantie van het jaar daarop. Het ene deel van het seizoen loopt van de grote vakantie tot de jaarwisseling en de andere van de jaarwisseling tot de grote vakantie. Het actieseizoen wordt zodoende onderbroken door de jaarwisseling en door de grote vakantie. Er worden spontane acties van niet structurele aard gevoerd door het hele land. De basis van waaruit structureel werkerend actie wordt gevoerd bevindt zich in Hoogeveen (waar de stichting is ontstaan).

#### 7.1.3. Actiestad Hoogeveen

Door de jaren heen hebben we in Hoogeveen allerlei acties gevoerd. Eerst deden we dat met mensen die deze acties bedachten, maar er was slechts een enkeling die zich dan ook actief ging inzetten. Daarna kwam de nu reeds langer dan tien jaar bestaande vrijwilligersgroep. Ineens veel enthousiasme en daadkracht, maar hier en daar aanvankelijk nog weinig effectief. Het vroeg vaak om een fikse inzet, maar leverde relatief weinig op. Toch, door de loop der tijd heen zijn we financieel steeds effectiever geworden. We vonden na verloop van tijd een paar acties die flink wat opleveren. In de loop der tijd zijn er zich in Hoogeveen een aantal *vaste acties* gaan aftekenen die een goede opbrengst hebben en daarom een terugkerend patroon zijn gaan vormen. In het eerste deel van het actiejaar (de tweede helft van het kalenderjaar) de *Afrikaloop* met daaraan gekoppelde *sponsoractie* en naast de *Afrikaloop* de *pepernotenactie* en in november het *zaalvoetbaltoernooi*. In het tweede deel van het actiejaar (het voorjaar) *verkoop van chocolade* en daarna de plaatselijke *deurcollecte*. Aansluitend volgt de *Hoogeveense Keientocht*. Dit meestal nog aangevuld met één of meerdere kleinere acties. De Hoogeveense actiebijdrage op de begroting van de AMS is door de jaren heen eerst flink omhoog gegaan en daarna stabiel gebleven. Zodanig dat het ingekomen bedrag uit acties van buiten Hoogeveen samen met die uit onze actiegroep op een gegeven moment hoger was dan het bedrag afkomstig uit giften van onze achterban. Dat is een prestatie van formaat! Dat komt vooral vanwege een enorm stuk enthousiasme dat de vrijwilligers in Hoogeveen de laatste jaren hebben laten zien, wat gepaard ging met bereidheid tot een steeds effectievere aanpak.

#### 7.1.4. Effectiviteit

Juist om het gegroeide enthousiasme vast te houden denken we ook na over onze *effectiviteit*. Maar daarbij willen we dan ook niet alleen in termen van opbrengst denken (dat ook), maar ook aan *inzet en energieverbruik*. Dat lijkt misschien op gespannen voet te staan met enthousiasme, maar we moeten onze energie niet al te enthousiast verspillen want dan verliezen we op termijn niet alleen onze energie maar ook ons enthousiasme, en worden daarmee de te behalen doelen misschien gefrustreerd en geheel uit het oog verloren. Belangrijk neveneffect van de behaalde verbeterende resultaten is, dat dit in de wijde regio is gezien. De pers zorgde er met steeds grotere regelmaat voor dat we wekelijks in de krant stonden. De naamsbekendheid van de AMS is daarmee flink uitgebreid. De bedragen die in de krant werden genoteerd naar aanleiding van de enorme actiebereidheid, riep lokaal en regionaal grote bewondering af. In de volgende paragrafen geven we een viertal korte beschrijvingen van de acties die gevoerd worden in Hoogeveen en regio door het actiejaar heen.

## 7.2 Actie Pepernoten en Chocola

### 7.2.1. Voorgeschiedenis

Sinds 2006 voeren we de pepernotenactie. Dat begon met 85 dozen van 24 zakjes. Na een aantal evaluaties en berekeningen is in de jaren daarna tijdelijk behoorlijk meer verkocht! Dit heeft te maken met gezamenlijk commitment, een goede planning, ambitieuze maar realistische verkoopdoelen (we doen het immers niet voor onszelf?) en trouwe verkopers.

### 7.2.2. Coördinatie

Voor deze actie hebben we een coördinatie nodig die geen “druk” voelt en nauwgezet per loper bijhoudt wat het aantal dozen is dat is weggebracht. Bij voorkeur iemand die niet even daarvoor erg druk was met bijvoorbeeld de Afrikaloop. Daarnaast hebben we iemand nodig voor het bevoorraden van de lopers. Van hetzelfde belang is het, dat tijdig van tevoren de straten klaar liggen en uitgedeeld worden. Van belang van de zijde van de lopers daarbij is: schrijf eens per persoon op welke straten je hebt gelopen en geef duidelijk aan welke straten absoluut zonde van je tijd zijn geweest omdat mensen niet willen geven. Ook welke straten *toppers* waren. Dan kunnen we ons volgend jaar tot die straten beperken. Dit bespaart ons dan de tijd en moeite zodat we dan een andere

straat of een ander gebied kunnen proberen. Dus: we moeten *het stof gaan afkloppen en vertrekken* uit straten die niets voor ons willen doen!

### **7.2.10. Vervolg pepernoten en combinatie met chocola**

Wat willen we en wat kunnen we? Reken dan zelf maar uit wat de uitkomst wordt. We hebben besloten 200 dozen in te kopen. Om het niet te gek te maken! En zo gebeurde het ook dat deze dozen door ons zijn weggelopen. De opbrengst? We becijferden dat er € 5.700 binnen zou moeten komen. En dit was (afgerond) inderdaad ook het bedrag dat in 2008 werd opgehaald met deze actie. Het leert ons dat berekenend te werk gaan ons enthousiasme stimuleert! In huidige jaren ligt het bedrag rond de € 3.500,- omdat de acties zijn uitgebreid met een chocoladeverkoop in het voorjaar. De directe opbrengst van de pepernoten is nu lager maar gezamenlijk met de chocola ligt de opbrengst behoorlijk hoger.

Vanwege de stijgende kosten van de grondstoffen voor pepernoten is er in 2023 besloten om pindarotsjes te gaan verkopen in plaats van pepernoten. Deze actie vindt in hetzelfde jaargetijde plaats als de voormalige pepernotenverkoop.

### **7.2.11 Chocoladeverkoop**

De chocolade-actie is er in 2011 bijgekomen. In het eerste jaar werd op een zelfde becijferende manier bekeken wat een realistische en ambitieuze doelstelling zou zijn; er kwam totaal een bedrag van ruim € 4.300,-. Verdere analyse en planning bracht het bedrag in de opvolgende jaren tot jaarlijks bijna € 7.000,-. De chocolade wordt in het voorjaar verkocht en is voor ons gebleken een makkelijker te verkopen product te zijn. De verkoopresultaten zijn steeds erg bevredigend geweest tot heden.

## **7.3 Actie Zaalvoetbal**

### **7.3.1. Inleiding**

Het zaalvoetbaltoernooi valt in de eerste periode van het actieseizoen ofwel in de tweede helft van het jaar. Het is een één-dag-actie die er *even naast wordt gedaan*. Evenals alle acties is het spontaan ontstaan uit de wens om voorliefde en nut met elkaar te verenigen. Dat dit ook klopt is wel gebleken, want een wethouder komt graag opdruven voor een inleidend praatje. De samenleving (met de politiek) ziet de combinatie van sport en nut graag. Daarnaast is dit ook weer een actie die een heel mooi bedrag oplevert en er zo maar even bij komt naast alles wat we al doen. Want als gevolg van deze actie trekken we weer de aandacht van een ander (krantlezend) publiek en spelen we ons letterlijk in de kijker. De opbrengst is heel mooi. In de huidige aanpak rond € 3.000,-. Dit vanwege sponsors, inleggelden en spontane giften van spelers en het inlopende publiek dat elke keer weer opvalt vanwege het aantal: voetbal trekt mensen! Mede een gevolg van het feit dat veel voetballers familieleden en vrienden meenemen.

### **7.3.2. Vraag**

Moeten we deze spontane actie ook eens onder de loep nemen, of tasten we dan het spontane karakter aan? Willen we dit (eerst nog) laten voor wat het is? Of moeten we ons ook hier afvragen of dit naar de toekomst toe een jaarlijks festijn moet worden, waarvoor meer hulp en een draaiboek gewenst is? Moeten we ons afvragen hoe we ook hier steviger kunnen inzetten op een bredere organisatie en een betere en langduriger voorbereiding? Of (eerst) maar laten voor wat het is? Nadenken over eventuele hulp van buiten, of zit dat er gewoon niet in? Kortom: wat zou eruit te halen zijn naar de toekomst toe zonder verlies van spontaniteit? Welke mensen kun je buiten de vrijwilligers inzetten en hoe spoor je voetballers aan om ook het nut van de combinatie sport en het beoogde doel te zien?

### **7.3.3. Besluit**

Met elkaar besluiten we deze actie even te laten voor wat het is en het voort te zetten zoals het is begonnen. Dit omdat de Hoogeveense Keientocht en de chocola- en de pepernotenactie al erg veel van onze vrijwilligersgroep vragen.

## **7.4 Actie deurcollecte**

### **Voorgeschiedenis**

Al bijna sinds het bestaan van de AMS is de deurcollecte één van onze belangrijkste acties geweest. Tot en met 2007 cirkelt het bedrag dat we er mee ophalen rondom de 3.000,- euro. Vanzelfsprekend zijn we daar erg blij mee. Toch kan ook deze actie nog slagvaardiger, gezien de ervaringen die we ermee hebben opgedaan. Vooral als we ons goed en tijdig voorbereiden.

### **7.4.1. Voorbereiding en commitment**

We weten elk jaar ver van tevoren wanneer de collecte gelopen moet worden. Dat is een belangrijk gegeven. Het stelt ons in staat tijdig voorbereidingen te treffen. Als er tenminste het commitment is om met elkaar even een paar dagen te "lijden" met hen die lijden! Want we weten dat de collecte vaak gelopen wordt in de week van Goede Vrijdag. Dus mensen met een werkrooster kunnen vroegtijdig hun wensen kenbaar maken bij de werkgever (als ze willen) die ze in staat stelt om er even voor de collecte tegenaan te gaan. Dus: zoveel mogelijk geen avonddiensten draaien in die week, maar dagdiensten. Dit leg je dan vast in je agenda zodat je er die week helemaal klaar voor bent en even 2 uurtjes per dag de deuren bij langs gaat. Een goede voorbereiding zowel innerlijk als in je planning, is het halve werk! Dit naast de mensen buiten de vrijwilligersgroep die ons helpen met een paar straatjes.

#### **7.4.2. Weerstanden**

Ook hier zijn er allerlei weerstanden. Met een bus langs de deuren “schooien” is niet leuk. Je wordt soms veracht en vernederd aan de deur. Vooral als het regent word je nog nat ook. Degenen die de coördinatie doen zitten met een “ouderwetse” actie opgescheept en lopen met bussen te “venten” onder mensen die ermee lopen. Maar hebben het eerst al druk gehad met het zoeken van bereidheid bij mensen die voor hen willen lopen. Wat je dan naar je toe krijgt is bepaald niet altijd leuk! En dan: eerst brengen ze de bus (als die niet worden opgehaald), daarna weer ophalen (als ze niet worden teruggebracht). En dan de voorbereiding van de straten. Bah, wat een gedoe allemaal! Zou je kunnen zeggen...

#### **7.4.3. Kansen**

Maar zoals bij al onze acties: als we de weerstanden tijdig overwinnen biedt het ons ook een mooie kans. Want als er van tevoren de afspraak wordt gemaakt dat we het weer gaan doen, dan hebben we tijdig de juiste instelling als we er ook “inborstig” van plan zijn voor te gaan! Veel meer dan bij de pepernoten stel je mensen in de gelegenheid om te geven en te delen of om het af te wijzen. Immers: bij de pepernoten krijgen ze er nog iets materieels voor, bij de collecte ontvangen ze “slechts” zegen en een blij hart. Daarmee stel je God in staat om mensen te zegenen of om Zich over hen een oordeel te vormen. Het is meer evangeliserend en opnieuw wordt de AMS bekendgemaakt samen met de drijfveren waarvoor we het doen: ons geloof. Jij ontvangt weliswaar geen loon, maar dat groeit wel aan in de hemel, terwijl de vernedering die je soms krijgt het eigen ik doodt omdat je trots terecht wordt gekrenkt. Door te lopen vormt God jou, want met hulp van soms slechte mensen rekent Hij af met jouw “buitenkant”, die van geen nut is! Vooral voor trotse mensen is dit dus een wat ongemakkelijke actie: en trots zijn we allemaal wel!

#### **7.4.4. Kortdurend**

Anders dan bij de pepernoten gaat het hier om een relatief kortdurende actie: één week. En ook een actie die niet zo intensief is in voorbereiding en uitwerking (als bijv. de Afrikaloop). Net als bij de pepernoten is het een actie die – indien goed voorbereid en gestructureerd volgens een draaiboek en mits slagvaardig volgens afspraken uitgevoerd – het nodige kan opbrengen. Waarschijnlijk meer dan we tot heden hebben gedaan. Want we zijn geneigd, en dat is de valkuil – om dit er gewoon even naast te doen. Maar zo moet het eigenlijk niet zijn. Als we afspreken dat de collecte één van onze fondswervende hoofddoelen is, moeten we er ook naar streven om het jaarlijks beter te doen! Op alle onderdelen: fondswerving en evangelisatie. Toch?

#### **7.4.5. Praktijk**

In 2008 een bedrag van € 4.000,- bij elkaar, dit overtrof onze verwachtingen en berekeningen. In de jaren daarna is gebleken, dat het moeilijker werd om vrijwilligers van buitenaf te vinden. Het slechte nieuws van ‘crisis op crisis’ raakte ook ons. Jaarlijks halen we met deze actie toch nog zo’n € 2.500- op.

#### **7.4.6. Organisatie**

We kunnen iemand inschakelen voor brengen en halen van de collectebussen. Voor de toekomst is het ook nodig, dat er een draaiboek is van deze actie. Het gebeurt dan planmatiger en bij geval kan iemand anders het zó overnemen. Dit moet daarna gearchiveerd worden bij het secretariaat. Dit is ook handig als andere plaatsen een soortgelijke actie voor ons willen doen.

### **7.5 Afrikaloop en Hoogeveense Keientocht**

#### **7.5.1. Inleiding en Inhoud**

De Afrikaloop is de grootste en meest intensieve actie van de AMS die regionaal en landelijk de aandacht trekt en van onze medewerkers ook de meeste inzet vraagt. Ieder levert ten gunste van de actie verlofdagen in! Deze actie past goed bij onze kleinschalige aanpak. Want ook hier wordt met maximale inzet en commitment van een paar enkelingen een schitterend doel bereikt. We kunnen het volgende noteren: met een handvol vrijwilligers in Hoogeveen wordt in de (noordelijke) herfstvakantie de provincie (en enkele stukken daarbuiten) bewandeld door enerzijds doorgewinterde wandelaars met liefde voor de natuur, die anderzijds grote sympathie hebben voor de doelstelling waarom de Afrikaloop wordt georganiseerd: hulp aan onze kinderen in Afrika. Sterk punt is zodoende dat de combinatie van de schoonheid, rust en landelijkheid van de Drentse provincie wordt samengebracht met de individuele belangen van de sportieve notoire lange afstandswandelaar. Met daarnaast aandacht voor het belang van kleinschalig ontwikkelingswerk ten behoeve van kinderen in Afrika. Vanwege de noodzakelijke samenwerking met vrijwilligers in de dorpen die de wandelaars aandoen, wordt ondertussen naamsbekendheid bewerkt in de provincie en enthousiasme opgeroepen voor het werk van de AMS in Afrika. Men wordt ook in de dorpen overtuigd van het grote nut en belang van kleinschalig ontwikkelingswerk en gaat meehelpen. Gezien onze achtergrond putten we vooral uit het netwerk van plaatselijke kerken, waarbij er geen sprake is van onderscheid naar stromingen. De ervaring is dat alle kerkelijke stromingen bereid zijn tot medewerking. Vanwege onze christelijke identiteit willen we een sfeer oproepen die tot samenwerking, eenheid en vriendschap leidt tussen wandelaars onderling, vrijwilligers onderling en die twee weer met elkaar. Het heeft hier en daar ook het neveneffect dat vrijwilligers uit kerken van verschillende stromingen samenwerken. De ervaring na twaalf jaar is, dat we slagen in het nastreven van samenwerking, eenheid en vriendschap. Zowel de wandelaars als de vrijwilligers in de dorpen hebben iets opgepakt van de doelstelling, waardoor ieder zich maximaal inzet. Er zijn wandelaars die de Afrikaloop als een relatief goedkope najaarsvakantie beschouwen. Vooral vanwege de plaatselijke inzet, zijn we in staat om mensen tegen minimale kostprijs onder te brengen in de dorpen. Wat voornamelijk een gevolg is van de warme sympathie die we in de dorpen krijgen. Dit heeft weer een uitwisseling van contacten tot gevolg die hier en daar van blijvende aard is.

### **7.5.2. Doel en ontstaan van de Afrikaloop**

Hoofddoel van de Afrikaloop is, evenals dat het geval is bij al onze overige acties: om voor onze kinderen in Afrika de levenskansen te vergroten door het realiseren en inzetten van middelen verworven in Nederland, die kunnen worden ingezet om hun individuele en sociale situatie te verbeteren. De Afrikaloop is ontstaan als een initiatief van onze vrijwilligers, die de contouren van het continent Afrika op Drenthe hebben gelegd. Zó is een wandeltraject van zeven dagen ontstaan in de vorm van Afrika die zich in de eerste jaren grotendeels afspeelt in Drenthe en een stukje van Friesland en Overijssel behelst. Het wandeltraject start in Hogeveen en gaat via zes andere dorpen weer terug naar Hogeveen. Dagelijks wordt een traject van 25 tot 30 kilometer gewandeld. In de verschillende jaren hebben we de routes en de dorpen veranderd, waarbij Hogeveen start- en finishplaats blijft.

### **7.5.3. Coördinatie**

Sinds het ontstaan van de Afrikaloop in 2006, ligt de leiding en uitvoering van de organisatie bij een aantal coördinatoren. Daarbij gaat het om vrijwilligers uit de groep van vrijwillige medewerkers, die zich in het bijzonder met deze actie bezighouden. Tijdens de actie worden zij aangevuld met de overige vrijwilligers uit de vrijwilligersgroep. De coördinatoren worden vanuit het bestuur aangestuurd door de voorzitter en dragen via hem verantwoordelijkheid af aan het bestuur. Omdat ze deelnemen aan de totale groep van vrijwilligers die ze voortdurend op de hoogte houdt van de stappen die gezet zijn en te nemen stappen blijft het bestuur via de secretaris op de hoogte van belangrijke zaken die spelen.

### **7.5.4. De wandelaars**

De wandelaar kan zich laten inschrijven voor één of meerdere dagen/trajecten en zich al wandelend laten sponsoren door familie en (zakelijke) vrienden. De sponsoring is echter geen voorwaarde voor deelname. Het inschrijfgeld, de sponsorgelden en de bijdrage die de wandelaar betaalt voor de overnachtingen, komt na aftrek van gemaakte kosten geheel ten goede van het doel: de kinderen van Afrika. De ervaring leert dat vooral wandelaars die het nut van de actie zien, zich ook juist aanmelden voor deze wandeltocht. Ze blijken graag bereid om mee te werken aan het behalen van het gezamenlijke doel en doen dat op basis van geheel verschillende motieven, maar meestal gaat het erom dat doel en tocht hen aanspreekt. De wandelaar wordt gekoesterd door de organisatie, omdat deze wandelactie uiteindelijk alleen met hun hulp gerealiseerd kan worden. Als organisatie doen we er daarom alles aan om hen optimaal te faciliteren. Het doel is niet in de eerste plaats om zoveel mogelijk wandelaars in de route brengen, het doel is veel meer om met aandacht voor de intrinsieke beleving een vaste groep van terugkerende wandelaars te werven die zich "thuis" voelen in onze wandeltocht. Kleinschaligheid wordt ook vanzelf het motto, omdat een beperkt aantal wandelaars bereid zijn om hun inzet te geven. Daarnaast moeten ze gefaciliteerd worden door een beperkt aantal vrijwilligers. Zo gaat ook dit weer om een actie van een handvol mensen die met elkaar een prachtig doel bereiken. Wat niet betekent dat we er nu reeds van spreken dat het maximale aantal wandelaars is bereikt. Gedurende de loop evalueren we de wandelaars over hun ervaringen met de organisatie. De wandelaars blijken steeds erg positief en spreken hun waardering uit voor de hechte warme groep waar ze in terecht zijn gekomen. Veel wandelaars hebben aangegeven graag een volgend jaar weer te lopen en het is onze ervaring dat ze dit veelal ook werkelijk doen.

### **7.5.5. Dorpen**

De dorpen die aangedaan worden zijn tevens de plaatsen waar de wandelaars overnachten. Bij aankomst worden ze gastvrij onthaald en ontvangen ze in een plaatselijke kerk of bij gastgezinnen een warme maaltijd. Uit het netwerk van plaatselijke kerken worden de wandelaars opgevangen door gastgezinnen waar ze de nacht doorbrengen. Bij hen krijgen ze naast een maaltijd en een ontbijt ook een lunchpakket mee voor de volgende dag. In de praktijk is het contact tussen wandelaar en gastgezin vrij vluchtig. Desondanks ontstaan ook daar vriendschappen.

### **7.5.6. Routes**

We lopen de route in de vorm van Afrika omdat we daarmee het doel van de route gedeeltelijk weergeven. De vorm van Afrika is herkenbaar en wordt op de T-shirts van de deelnemers en organisatie opvallend in beeld gebracht. Tevens worden de flyers en posters van deze afbeelding voorzien. Zo heeft zich een vast logo gevormd dat steeds vaker in verband zal worden gebracht met de jaarlijks terugkerende Afrikaloop. Onze projecten zijn gelegen in het Afrikaanse continent, in Kenia en Oeganda. Het uitzetten van de routes vond aanvankelijk plaats met hulp van het gps-systeem. Naderhand is van die oorspronkelijke routes hier en daar afgeweken. Hoewel we de contouren van Afrika er zoveel mogelijk in willen houden, moet dit daar wijken waar dit in het belang is van de schoonheid van de route. Een mooie wandelroute zien we als van groter belang voor de wandelaars dan vasthouden aan de oorspronkelijke contouren zodat hier en daar noodzakelijkerwijs wordt afgeweken van dat principe. In de voorbereiding op de Afrikaloop 2009 worden er hier en daar plaatselijk "lussen" aangebracht in de route. Om tegemoet te komen aan mensen die liever nog wat langer wandelen dan de oorspronkelijke afstand van 25-30 kilometer. We krijgen hierbij hulp van enthousiaste wandelaars die graag meewerken en meedenken aan het optimaliseren van de routes. Zo leveren deze wandelaars een belangrijke bijdrage in het behalen van het succes! Verder blijft de route in de vorm van Afrika gelopen worden, ofwel rechtsom, ofwel linksom. Ofwel dezelfde plaatsen aandoend, ofwel langs andere oorden. Vanaf 2012 gaat de uitgezette route iedere drie jaar lang dezelfde dorpen en wordt daarna geheel herzien, zodat weer nieuwe dorpen als aankomst en vertrek dienen. Ondertussen worden alle routes ieder jaar bijgeschaafd en gecontroleerd. De groei van één en ander zal langzaam maar zeker moeten zijn. Want zoals eerder gezegd: "Een doel nastreven doe je niet even, dat is een proces".

### **7.5.7. Sponsoring**

De gemeenten waartoe de dorpen behoren, wordt om een bijdrage uit hun subsidiepot voor ontwikkelingssamenwerking gevraagd. Tot heden zijn er drie gemeenten die een bijdrage hebben geleverd: Hardenberg, Hogeveen en de gemeente Westerveld. Verder wordt de plaatselijke middenstand benaderd voor een sponsorbijdrage van ten minste € 100,00. Dit gebeurt in het voorjaar door middel van een sponsoractie. Die middenstand die ons sponsort krijgen een vermelding op onze website, Facebook en ons programmaboekje. Er is medewerking verleend aan de actie door Wilde Ganzen en Het NCDO. Verder worden hoofdkantoren van de

grotere bedrijven, de bekende ketens in kaart gebracht en gevraagd om te helpen. Juist op een tijdstip dat deze ketens hun gelden verdelen.

#### **7.5.8. Public Relations**

We proberen op diverse manieren bekendheid te geven aan de Afrikaloop. Eén van onze vrijwilligers houdt zich in het bijzonder bezig met de pers. Zij doet dat niet alleen voor de Afrikaloop, maar ook gedurende de overige acties. Zo voorkomen we dat steeds een ander gezicht naar de pers toe optreedt. Naast de public relations houdt ze zich bezig met het contact naar de politieke bestuurders toe van alle dorpen en werkt ze in het algemeen mee aan de informatieverstrekking ten behoeve van de AMS. We zijn lid geworden van de wandelbond KNBLO en SGWB om ook daar landelijk aandacht te vestigen op de loop. Onze vrijwilligers flyeren bij andere lopen in het land en ook nemen wandelaars flyers mee die ze her en der bij georganiseerde lopen verspreiden. Alle vrijwilligers zijn toegerust in een outfit waardoor ze duidelijk herkenbaar zijn als medewerker aan de Afrikaloop. Onze website biedt het hele jaar door informatie over de komende Afrikaloop met een terugblik op de voorgaande. Kranten, wandelbladen en betreffende websites worden geattendeerd op de Afrikaloop.

#### **7.5.9 Hoogeveense Keientocht**

Uit reacties van wandelaars, bleek een behoefte te ontstaan aan een jaarlijks terugkerende *reünie* op de Afrikaloop, waarbij ook nog eens fondsen geworven konden worden. In 2012 is deze actie geïntroduceerd onder de naam mini-Afrikaloop en in 2018 omgedoopt tot *Hoogeveense Keientocht*. Het is een wandelactie rondom Hoogeveen (met verschillende wandellengten) op één dag. De opbrengst van de Hoogeveense Keientocht ligt momenteel rond de €700,-.

#### **7.6 Website**

Bij het ontstaan van de stichting werd gauw duidelijk dat internet een niet te ontberen medium was waar dankbaar gebruik van zou moeten worden gemaakt. Alle nodige informatie is op de site te vinden voor de geïnteresseerde surfer en zoeker. Hoewel wij internetmail van onze nieuwsbrief geen goed middel achten voor infovoorziening, was al snel duidelijk dat internet de lijnen naar de achterban kort maakt en ze doet dat ook relatief voordelig. Daarom is met behulp van een webdesigner een site ontwikkeld. Daarbij is er gelet op een optimistische en kleurrijke uitstraling die interesse voor kinderen uitstraalt. Thema bij het ontwerp was de over Afrika opkomende zon. Want Afrika strijdt met God en mensen, maar is bezig zich aan eigen problemen te ontworstelen. Hoezeer dat ook gebeurt met vallen en opstaan. Want het geestelijke klimaat verandert snel in Afrika, wat zonder twijfel ontwikkelingskansen met zich meebrengt.

#### **7.7 Verkopen Stand**

Tijdens onze reizen naar Afrika kochten we kleinschalig houtsnijwerk en andere souvenirs in om die in Nederland te verkopen. We zagen het als een middel om Afrika dichterbij te brengen en met de verkoop van dit materiaal ook onze informatiestand onder de aandacht te brengen van de Nederlandse bevolking. Daar waar dat wordt gewenst zijn we in staat met onze stand te verschijnen. Verschillende van de medewerkers zijn in staat om op een boeiende wijze Afrika in beeld te brengen en de nood van de kinderen daar. Dat heeft ook van doen met het feit dat vrijwel allen een bezoek aan Afrika hebben gebracht en daardoor gedreven zijn geraakt om die nood onder de aandacht te brengen van de mensen in Nederland.