

TOELICHTING JAARREKENING 2017

STICHTING KLEDINGBANK STICHTSE VECHT

Financieel gezien is 2017 een goed jaar geweest. De gemiddelde maandopbrengst was dit jaar € 340,- een stijging van 11% ten opzichte van vorig jaar. Daarbij zijn, in de tweede helft van het jaar, de prijzen naar beneden bijgesteld om de kledingbank zo toegankelijk mogelijk te houden.

Er is een mooie gift ontvangen van de Ontmoetingskerk uit Maarssen waarbij een cheque is overhandigd van € 1.500,- en daarnaast de opbrengst van de collecte, ruim € 800,-. Van deze gift heeft de kledingbank in mei hoofdkussens kunnen uitdelen aan onze doelgroep (deelnemers van de Voedselbank en U-Pashouders). In oktober is er een linnengoedactie geweest, waarbij onze doelgroep een keuze kon maken uit een één- of tweepersoons hoeslaken.

Tevens zijn er uitgaven gedaan van de bestaande giften. Vanuit de gelden van de Lions Club is een stoepbord aangeschaft, om de entree van de kledingbank meer zichtbaar te maken. Er is een schoenenkast aangeschaft; ontworpen en gemaakt door De Werkspecht uit Maarssen. Er zijn kinderschoenen en kinderkleding aangeschaft van de gift Fonds Kinderhulp. De besteding van de ontvangen giften worden over meerdere jaren verspreid.

In de balans zijn de kosten gesplitst in: PR-kosten, Operationele kosten en Uitdeelacties deelnemers. Deze laatstgenoemde betreft de acties voor onze doelgroep, zoals de Hema-cadeaukaart ter waarde van € 20,- die in december is uitgedeeld. PR-kosten zijn voornamelijk kosten om de kledingbank op de kaart te zetten en te houden, zoals onderhoud website en een presentje aan ondernemers die een speciale actie voor de kledingbank hebben gehouden. De operationele kosten bestaan voornamelijk uit kosten om de kledingbank 'draaiende' te houden zoals de maandelijkse bank- en assurantiekosten. Ook de vrijwilligers hebben een kerstpresentje ontvangen voor hun inzet van het afgelopen jaar. De bestuursleden zijn tevens vrijwilligers en ontvangen geen vergoeding voor hun werkzaamheden.

Voor volgend jaar wil de kledingbank haar prijzen laag houden en tweemaal een uitverkoop houden in het Atrium van De Driestroom. Verder wordt er onderzocht of de uitdeelacties worden voortgezet, daar het streven is om onze vaste klanten hierop te trakteren en er nu grote aanloop was van (eenmalige) nieuwe klanten.