



Beleidsplan 2019-2022

De social enterprise van YETS:

De weg naar zelfvoorziening!



YETS
Move

“Onze ervaring met de YETS jongeren heeft ons een spiegel voorgehouden en heeft ervoor gezorgd dat wij ons minder individualistisch opstellen en anders naar elkaar kijken. De interactie met elkaar is groter en de gezamenlijke lunch op maandag is nieuw leven ingeblazen.”

Onze eerste interactie met de jongeren van YETS was een zeer interessante en onvergetelijke ervaring voor ons allemaal. Het was enorm inspirerend om naar de verhalen van de jongeren te luisteren. Ondanks dat ze zoveel tegenslagen hebben gekend stonden ze toch maar daar vol zelfvertrouwen te vertellen hoe ze deze tegenslagen hebben weten te overwinnen. We waren enorm onder de indruk van het effect dat de YETS Foundation en vooral de coaches op de kinderen heeft. Synergie ten top! Het effect van het trainen, samen eten en gezamenlijk huiswerk maken in combinatie met de onvoorwaardelijke steun en aandacht van de YETS coaches, geeft de kinderen een enorm positieve drive. Het programma moedigt de kinderen aan om hoger te schieten, niet alleen op het basketbalveld maar ook juist daarbuiten. Het geeft ze zelfvertrouwen en alle ruimte om zichzelf te ontdekken en te ontplooiën waardoor ze hun maximale potentieel kunnen bereiken. Dit terwijl ze een kritieke fase van hun leven doormaken. Onze ervaring met de YETS Foundation heeft ons een spiegel voorgehouden en heeft ervoor gezorgd dat wij ons minder individualistisch opstellen en anders naar elkaar kijken. De interactie met elkaar is groter en de gezamenlijke lunch op maandag is nieuw leven ingeblazen.

**Danny Mulder,
Office Manager – Neuberger Berman**

Inhoudsopgave

Samenvatting	1
Over de YETS Foundation	2
Missie	2
Achtergrond.....	2
Probleemstelling.....	2
Doelstelling.....	3
Doelgroep	4
Programma's	4
Organisatie	4
YETS Foundation in cijfers	5
YETS Move: De Social Enterprise van YETS!	6
Waarom?	6
Rechtsvorm.....	7
Doelstelling.....	7
Afnemerssegment vs. Waardepropositie.....	7
Diensten	8
SWOT Analyse, Confrontatiemix en Strategische opties	10
Prijsberekening.....	12
Financiële planning	13
Omzetprognose	14
Exploitatiebegroting	15
Financieringsbegroting	16
Dekkingsbijdrage	16



Samenvatting

YETS Foundation

YETS Foundation is een stichting die basketbalteams opstart op scholen in aandachtswijken voor kwetsbare jongeren. Onder begeleiding van pedagogisch sterke coaches die als rolmodel worden ingezet, worden de jongeren in kracht gezet en geholpen naar positieve deelname aan de maatschappij. De in samenwerking met twee orthopedagogen ontwikkelde YETS Methodiek is een programma van twee jaar waarin jongeren deelnemen aan basketbal, huiswerk en sociale integratie activiteiten. De methodiek is erkend als 'goed onderbouwde' interventie door Kenniscentrum Sport en is daarmee opgenomen in de database van het Nederlands Jeugd Instituut. In 2018 kreeg YETS Foundation een Appeltje van Oranje uitgereikt door Koningin Maxima. De YETS Foundation is momenteel actief in Schiedam en Vlaardingen, en wordt voor 60% gefinancierd door gemeentesubsidies, en voor 40% door fondsen.

YETS Move

YETS Foundation leert haar jongeren op eigen benen staan en moet het goede voorbeeld geven. Daarom is steunstichting YETS Move opgericht. Als social enterprise zal YETS Move diensten ontwikkelen om organisaties te inspireren en helpen veranderen terwijl er inkomsten worden genereerd ter ondersteuning van de YETS Foundation programma's.

Meerdere keren kwamen bedrijven ter inspiratie al langs bij de YETS Foundation projecten of nodigden oprichter en directeur Peter Ottens uit voor een inspiratiespeech. Er wordt daarom gekozen om inspirerende bedrijfstrainingen te gaan geven. Tijdens vooronderzoek is ontdekt dat veel van de YETS-jongeren ondanks hun negatieve situaties beschikken over unieke vaardigheden als optimisme, doorzettingsvermogen, flexibiliteit en lef. Ondanks tegenslagen, uitdagingen en grote veranderingen in hun jonge levens weten ze toch nog het verschil te maken. In een zakelijke wereld waar personeel op zoek is naar zingeving en een markt die constant om verandering vraagt, zijn dit vaardigheden die enorm interessant zijn voor organisaties. Daarom is de *YETS Experience* ontwikkeld.

Tijdens de YETS Experience komen (afdelingen van) organisaties en/of management teams YETS zelfstandig beleven. Ze draaien zelf een programma mee en krijgen workshops van de jongeren. De deelnemers worden uitgedaagd om uit hun comfort zone te komen en worden geconfronteerd met de verhalen van de jongeren. Gezamenlijk met de jongeren gaan de deelnemers in gesprek hoe hun *hussle-vaardigheden* vertaald kunnen worden naar de werkvloer.

Dankzij de diensten van YETS Move kunnen bedrijven op unieke en uitdagende wijze werken aan hun teamspirit en skills van het personeel. Daarnaast creëren ze werkervaring voor de YETS jongeren die betaald krijgen voor hun inzet, terwijl ze succeservaringen beleven en aan hun sociale vaardigheden werken. De volledige winst van YETS Move wordt aan YETS Foundation uitgekeerd. Vanaf 2023 wilt YETS Move minimaal 40% van de foundation programma's financieren. YETS Move moet andere sociale organisaties uitdagen ondernemender te worden, en commerciële organisaties inspireren te gaan transformeren richting een hybride vorm.

Financiële planning

De ideeën voor YETS Move hebben lang op de planken gelegen. Door een gebrek aan tijd en energie is het er nog niet van gekomen. Met behulp van een startkapitaal kan YETS Foundation directeur Peter Ottens zich parttime gaan inzetten voor YETS Move en daarmee de organisatie als algemeen manager gaan opstarten. YETS vraagt fondsen niet voor een vis, maar voor een hengel. Op deze wijze kunnen we hopelijk na de driejarige steun, onze eigen vissen gaan vangen.

Over de YETS Foundation

Missie

Stichting YETS Foundation zet sport in als middel om kwetsbare jongeren te ondersteunen in hun ontwikkeling en te begeleiden naar een positieve rol in hun gemeenschap en deze daardoor te versterken.

Achtergrond



Na in 2010 zijn droom basketballen in de Verenigde Staten te hebben gerealiseerd, wil Peter Ottens jongeren in Nederland inspireren hun dromen ook waar te maken. Hij start zijn eigen onderneming waarmee hij via basketbal workshops jongeren motiveert het beste uit zichzelf halen. In korte tijd groeit de organisatie en voert projecten uit voor verschillende opdrachtgevers in het (speciaal) onderwijs, jeugdzorg, jeugdgevangenissen en de overheid. De aanpak van Peter en zijn coaches blijkt te werken: Coaches als rolmodel

die streng zijn maar ook een luisterend oor bieden, discipline eisen maar ook ondersteunen. De jongeren vertrouwen de coaches en kijken naar hen op. Vanuit deze relatie zagen Peter en zijn team kansen om ook buiten de lijnen van het veld de jongeren te begeleiden en te motiveren. Samen met twee orthopedagogen van o.a. de Universiteit van Amsterdam werd deze visie uitgeschreven op papier en eind 2013 werd de YETS Foundation opgericht: Duurzame, gestructureerde sportprojecten om de kracht van sport volledig tot haar recht te laten komen: Youth Empowerment Through Sports.

Probleemstelling

De YETS-methodiek is ontwikkeld voor jongeren die het risico lopen op maatschappelijke uitval, ook wel “risicjongeren” of “overbelaste jongeren” genoemd (Bakker, Distelbrink, Pels, & Los, 2013; Nicis Institute, 2009; Ploegman & Gijzel, 2012). Onder maatschappelijke uitval wordt verstaan schooluitval, jeugdwerkloosheid en delinquentie. De jongeren die het risico lopen op maatschappelijke uitval hebben beginnende of bestaande problematiek op meerdere leefdomeinen, zoals gedragsproblemen, problemen op school en een problematische thuissituatie (Bakker et al., 2013; Nicis Institute, 2009).

Maatschappelijke uitval door jongeren is een serieus probleem voor de Nederlandse samenleving. In 2010 waren er in totaal 41.780 vroegtijdig schoolverlaters, waren er 120.770 jongeren onder de 25 jaar met een WW, WWB of Wajong uitkering en werden er in totaal 68.790 jongeren onder de 25 jaar aangehouden voor een delict (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2016). Maatschappelijke uitval gaat gepaard met grote financiële en economische kosten voor de Nederlandse samenleving en een sterk verminderd welbevinden voor degene wiens maatschappelijke positie is gecomprimeerd.



Er treedt een cumulatie op van problemen op verschillende leefgebieden, welke elkaar versterken en in stand houden (Bauman, Silver, & Stein, 2007; DiPrete & Eirich, 2006). Daarnaast kan de intergenerationele overdracht van armoede, opleidingsniveau en delinquentie er toe leiden dat ook de volgende generatie een verhoogd risico loopt op maatschappelijke uitval (Guiaux, 2011; Nederlands Jeugdinstituut, 2015; Van de Weijer, Bijleveld, & Blokland, 2011). Het risico op maatschappelijke uitval concentreert zich op de lagere opleidingsniveau's (het vmbo) in grote steden.

Vooraf bij jongeren met een migrantenachtergrond is het risico op maatschappelijke uitval aanwezig, zeker wanneer al signalen zijn van een verstoorde ontwikkeling, zoals (beginnende) gedragsproblemen, een leerachterstand of spijbelen (Archambault, Janosz, Morizot, & Pagan, 2009; Bakker, Distelbrink, Pels, & Los, 2013; Nicis Institute, 2009; Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid, 2009). Preventieve interventies zouden zich dus ook specifiek op deze doelgroep moeten richten (Bakker et al., 2013).

Doelstelling

Het hoofddoel van de YETS Methodiek luidt als volgt:

Het voorkomen van maatschappelijke uitval onder risicojongeren door deelnemers gedurende minimaal 2 schooljaren intensief te ondersteunen in hun sociaal-emotionele, gedragsmatige ontwikkeling en het functioneren op school. Onder maatschappelijke uitval wordt schooluitval, jeugdwerkloosheid en crimineel/overlastgevend gedrag verstaan (Nicis Institute, 2009).

Het hoofddoel is opgedeeld in de volgende subdoelen:

1. Na twee schooljaren is er een verbetering in de sociaal-emotionele ontwikkeling. Concreet betekent dit:
 - a. Een versterkt gevoel van self-efficacy en zelfbeeld
 - b. Verbeterde emotieregulatie
 - c. Adequate probleemoplossingsvaardigheden
2. Na twee schooljaren is er een afname van gedragsproblemen bij de deelnemers.
3. Na twee schooljaren heeft de jongere een prosociaal netwerk
 - a. Heeft prosociale vrienden
 - b. Ervaart een steunende relatie met volwassenen en durft volwassenen te vertrouwen
 - c. Kan weerstand bieden tegen negatieve invloeden van leeftijdsgenoten
4. Na twee schooljaren hebben deelnemers betere schoolprestaties en adequater gedrag dat samenhangt met schoolprestaties. Dit wordt zichtbaar door:
 - a. Hogere cijfers
 - b. Minder spijbelen
 - c. Minder schorsingen
 - d. Betere werkhouding op school
5. Na twee schooljaren is de jongere op positieve manier betrokken bij de maatschappij, bijvoorbeeld:
 - a. Is lid van een jeugdorganisatie of sportvereniging
 - b. Heeft een bijbaantje
 - c. Doet vrijwilligerswerk

Doelgroep



De interventie richt zich op jeugd, zowel jongens als meiden, van 12 t/m 18 jaar die op meerdere leefterreinen beginnende of al bestaande problemen hebben waardoor het risico op maatschappelijke uitval ontstaat. De problematiek uit zich onder andere in gedragsproblemen, dreigende schooluitval of leerachterstand, gebrek aan een prosociaal, steunend netwerk en beginnende politiecontacten. Veelal komt deze doelgroep uit achterstandswijken, is er sprake van een negatief thuismilieu (bijv. gezinnen met geringe

sociale redzaamheid), een geïsoleerde omgeving en/of leven in armoede (Nicis Institute, 2009; Ploegman & Gijzel, 2012).

Programma's

Momenteel heeft YETS Foundation 3 actieve programma's:

- Lentiz LIFE College (Schiedam) met 40 jongeren
- Geuzencollege (Vlaardingen) met 40 jongeren
- Bovenschoolse Voorziening InZicht / Ilex College (Schiedam) met 15 jongeren

In totaal zijn er 95 jongeren die actief aan de programma's deelnemen. Daarnaast blijven een hoop alumni nog betrokken via het juniorbestuur of als vrijwilliger/stagiair te helpen met training geven, huiswerkbegeleiding of activiteiten.



Scan de QR-code voor een RTL4 reportage over onze programma's.

Organisatie

YETS Foundation is een stichting en kent een Raad van Bestuur. Oprichter Peter Ottens fungeert als directeur. Er zijn in totaal 7 coaches in dienst van YETS Foundation. Zij zijn de enige professionals binnen de organisatie. YETS Foundation kent ca. 30 vrijwilligers die ieder een taak binnen de organisatie hebben. De meesten van hen vallen onder de verschillende actieteams die ieder hun specialiteit hebben. Zo is er een actieteam Methodiek en Didactiek met twee orthopedagogen, actieteam marketing & communicatie met specialisten in dat werkveld, en zelfs een actieteam IT. Verder zijn er vrijwilligers voor ondersteuning tijdens de projecten, begeleiden van het juniorbestuur, administratieve ondersteuning, facilitair, etc.

YETS Foundation heeft geen groeiambitie maar een kwaliteitsambitie. De stichting wilt zich onderscheiden door kleinschalig te blijven en langzaam uit te breiden. De focus ligt op daadwerkelijk het verschil maken in de regio en constant evalueren van de eigen werkzaamheden. Dit heeft o.a. geleid tot de positieve uitkomsten in verschillende onderzoeken en uiteindelijk de erkenning van de interventie op het tweede niveau 'goed onderbouwd' door Kenniscentrum Sport, waarmee de interventie is opgenomen in de database van het Nederlands Jeugd Instituut. In de komende jaren zal YETS binnen de regio proberen uit te breiden naar enkele nieuwe scholen binnen de regio. Om dit te realiseren wordt de focus nu gelegd op het opleiden van coaches. Zij zijn de kracht van YETS en de verschilmakers voor de jongeren. Hun unieke profiel (basketball coach, rolmodel, pedagogische achtergrond, affiniteit met de doelgroep, etc.) maakt hen moeilijk te vinden. Bij YETS staan dan ook niet de jongeren maar de coaches centraal. Zij moeten het uiteindelijk doen.

**Deelnemers
beoordelen YETS
gemiddeld met een:**

9,3

**Het aantal tekorten van YETS
deelnemers is met **46%**
gedaald ten opzichte van de
start van deelname.**

**Van de deelnemers
voelt **73%** zichzelf
fitter ten opzichte van
de start van
deelname.**

**Ouders beoordelen
YETS gemiddeld met
een:**

9,1

Tip 3 voor YETS van ouders:

1. Communicatie met ouders te vaak laatste moment
2. Brieven via jongeren komen vaak niet aan bij ouders
3. Meer balans aandacht 'lastige' en introverte jongeren

Top 3 YETS volgens ouders:

1. De sturende werking en het 'samen gevoel'
2. Verbetering van de schoolprestaties
3. Het leren omkijken en inzetten voor anderen

**Sinds de start in 2015 behaalden
81 van de 100 gestarte
deelnemers hun YETS certificaat.**

**Van hen deden 48 al hun VMBO
examen en zijn allen geslaagd!**



In 2018 vonden **16 van de
34 jongeren die hun hun YETS
certificaat behaalden een
bijbaan.**



In 2018 werden **8 van de 17
jongeren die hun YETS
certificaat behaalden lid van
een basketbalvereniging.**



In 2018 werden **6 van de 34
deelnemers die hun YETS
certificaat behaalden lid van
het YETS-Juniorbestuur.**



Meest voornaamste redenen van uitval:

- Niet meer te combineren met lidmaatschap sportvereniging (7x)
- Door uithuisplaatsing is de afstand naar YETS te groot geworden (5x)
- Verhuizing en/of andere school (4x)

YETS Move: De Social Enterprise van YETS!

Wanneer je een volwassene vraagt wat er als eerste in ze opkomt bij het denken aan kwetsbare jongeren (de doelgroep van YETS Foundation), dan zullen zij vaak termen als gebroken gezinnen, armoede, slechte vrienden, negatief milieu, geweld, etc. roepen. Maar wat als je deze zelfde volwassenen nu eens in een soortgelijk situatie als één van deze jongeren zou zetten. Wie zou er dan sterker uitkomen? Ik zou mijn geld inzetten op de jongere. Waarom? Omdat hij/zij door hun situatie enorme overlevensvaardigheden hebben ontwikkeld, die je in een veilige omgeving binnen je comfort-zone niet zomaar meekrijgt.

Nu zijn we er ons van bewust dat er weinig positiefs is aan de omstandigheden waarin een hoop van onze jongeren zich bevinden. Ook weten we dat sommigen psychologische schade of zelfs trauma's hieraan overhouden en ze allemaal onze begeleiding en steun goed kunnen gebruiken. Maar ieder jaar zijn er weer een aantal YETS-deelnemers die ons enorm verbazen over de wijze waarop zij met hun levenssituatie omgaan. Zij hebben het overleven in hun vingers. Deze jongeren zijn experts in het omgaan met tegenslagen, veranderingen en onzekerheid.

Hoe weten zij het verschil te maken tijdens die ongunstige omstandigheden en tegelijkertijd succesvol zijn in overleven? Wij gingen met deze jongeren in gesprek en daaruit is opgevallen dat zij ijzersterk uitblinken in de volgende vaardigheden:

1. Optimisme
2. Flexibiliteit
3. Doorzettingsvermogen
4. Lef

De veranderingen en het competitieve element van het leven van jongeren in aandachtswijken is te vergelijken met het bedrijfsleven. Managers en staff kunnen bovenstaande skills dan ook enorm goed gebruiken. Maar omgaan met verandering, onzekerheid en tegenslag leer je niet tijdens een bedrijfstraining in een mooi hotel. Hiervoor moet je erop uit. Uit je comfort zone om jezelf te confronteren met je angsten en onzekerheden.

Met YETS Move bieden we deze kans aan organisaties. Door deelnemers in de schoenen te laten staan van de jongeren of coaches, worden zij gedwongen uit hun veilige omgeving te komen en te ervaren hoe er bij YETS gewerkt wordt aan empowerment en een sterke cultuur, en hoe hen dit helpt om te gaan met uitdagingen, tegenslagen en verandering. Samen met de jongeren en coaches wordt er daarna actief aan de slag gegaan om deze vaardigheden te vertalen naar het bedrijfsleven.

Wij gaan bedrijven niet meer vragen om te doneren, maar om te *doLeren*!

Waarom?

1. YETS staat voor empowerment: In kracht zetten. Bij YETS Foundation leren we onze jongeren om op eigen benen te staan. Dan moeten we zelf het juiste voorbeeld geven. Live what you preach.
2. Gedurende ons werk met de jongeren hebben we bij veel van hen unieke kwaliteiten ontdekt die van enorme meerwaarde kunnen zijn voor organisaties in zowel de commerciële als publieke sector. Bij YETS Move zijn de jongeren de coaches i.p.v. de doelgroep. Dit creëert werkervaring, het beleven van succes ervaringen en een extra boost aan hun zelfbeeld.
3. Fondsenwerving activiteiten leiden af van het ultieme doel om kwetsbare jongeren te ondersteunen. Door via YETS Move de kwaliteiten van onze jongeren centraal te stellen in onze fondsenwervingsstrategie, geven we ook in onze marketing een duidelijk signaal af: Wij geloven onvoorwaardelijk in onze jongeren!

Rechtsvorm

YETS Move zal als handelsnaam gebruikt worden en vallen onder de steunstichting van YETS Foundation. Deze steunstichting heeft de statutaire naam YETS Go. Deze naam zal extern niet gecommuniceerd worden. YETS Go zal in de toekomst overkoepelend kunnen zijn voor meerdere handelsnamen zoals YETS Talks en YETS Social Design.

Er is gekozen voor een steunstichting zodat YETS Move nooit in welke vorm of wijze dan ook afstand kan nemen van de YETS Foundation of gelden kan uitkeren aan derden. Opbrengsten kunnen enkel naar YETS Foundation worden overgemaakt. Deze rechtsvorm is tevens de meest transparante vorm richting stakeholders.

Doelstelling

1. Het financieel ondersteunen van YETS Foundation (voor 40% vanaf 2023!)
2. Organisaties en instellingen inspireren en helpen om werkplezier te verbeteren, efficiënter en duurzamer te werken en hun sociale winst te verhogen.

Afnemerssegment vs. Waardepropositie

Doelgroep:

Organisaties in zowel de commerciële en publieke sector met minimaal 8 werknemers en actief in de Randstad.

Jobs potentiële klanten

Efficiënte en effectieve bedrijfsvoering voor optimale (voornamelijk economische) winst.

Diensten YETS Move

Unieke trainingen aan organisaties om de bedrijfsvoering en -cultuur te verbeteren voor alle stakeholders (met name de gemeenschap).

Pains

- Falende doorvertaling van strategie in organisatie;
- Tekortschieten in veranderkracht (verandermoe);
- Disconnectie tussen strategie om aansluiting te vinden op competitieve omgeving en individuele behoeften van medewerkers;
- Eilandjescultuur

Pain Relievers

- Leiders en managers leren medewerkers meer onderdeel te maken van het collectief;
- Personeel vanuit skills YETS-jongeren leren om te gaan met uitdagingen, onzekerheden en verandering;
- Leiders en managers aansturen om vanuit kracht medewerkers te sturen;
- Organisaties inspireren met YETS cultuur en adviseren in het opbouwen van sterke bedrijfscultuur.

Gains

- Groeiende bewustwording organisaties dat zij meer verantwoordelijkheid moeten gaan nemen op maatschappelijk vlak.

Gain Creators

- Klant draagt op verschillende wijzen bij aan maatschappij:
 1. De winst van de opdracht komt volledig ten goede aan de voorzetting van de YETS Foundation programma's.
 2. Bijdrage aan werkervaring en zelfbeeld van jongeren.
- YETS Move dient als inspiratie voor de klant om socialer bedrijf te voeren.

Diensten

YETS Talk

Op inspirerende wijze vertelt YETS-oprichter Peter Ottens zijn levensverhaal en hoe dit heeft geleid tot de oprichting van YETS en alle resultaten en ontwikkelingen die daaruit volgden. Hij deelt de lessen die hij weer van de YETS-jongeren heeft geleerd en hoe deze lessen een enorme boost kunnen geven aan organisaties en/of individuen.

YETS Jungle Basketball Adventure

YETS Jungle Basketball Adventure klinkt als een mondvul en dat is het ook. Dit is de ultieme sportieve teambuilding activiteit. Vol humor en verrassingen moeten de deelnemers opdrachten uitvoeren met basketbal als middel, maar met een jungle thema. En niet zomaar een: Als groep moet er samengewerkt worden om iedere opdracht succesvol af te maken door krokodillen, apen en panthers omzeilen en een weg te banen naar de illegale houthakker in het bos en hem tegen te houden het bos volledig weg te kappen. De deelnemers zijn sportief bezig en leren samenwerken terwijl er ook nog een maatschappelijke boodschap aan de klant wordt meegegeven.

YETS Experience – Players' perspective

Op maat gemaakte bedrijfstrainingen waarin (afdelingen van) organisaties YETS gaan ervaren zoals de jongeren dat doen. Deze training is er op ingesteld om de deelnemers te inspireren met de verhalen van de YETS, maar voornamelijk de YETS-jongeren en hoe zij hun unieke 'hustle-skills' ook kunnen ontwikkelen en deze toepassen binnen hun werk.

Een standaard *YETS Experience – Players' Perspective* ziet er als volgt uit:

Dag 1 (2 uur)	Kennismakingsgesprek Een YETS Coach en jongere komen langs op locatie bij de klant om behoefte in kaart te brengen en organisatiecultuur te proeven.
Dag 2 (8 uur)	Vorbereiding YETS Move stelt een concreet programma op voor de training na overleg met de jongere die is meegegaan op het bezoek. Zodra de klant akkoord gaat met het concept wordt de training ingepland.
Dag 3 (6 uur)	Kick-off YETS Experience • Ice breaker oefening • Impact speech YETS-oprichter Peter Ottens • Storytelling van tweetal YETS jongeren • Basketball Training • Gezamenlijk eten • Workshop kwetsbaar opstellen
Dag 4 (6 uur)	Vervolg YETS Experience • Workshop 'hustle skills' vertalen naar werkvloer → onder begeleiding van jongeren • Gezamenlijk ideeën bedenken over hoe YETS haar maatschappelijke impact kan vergroten → onder begeleiding van jongeren • Reflectie en afsluitende boodschap
Dag 5 (2 uur)	Follow-up Een YETS Coach en jongere komen langs op locatie om te kijken in hoeverre de uitkomsten van de YETS Experience zijn toegepast: Waar liggen de successen en waar liggen nog knelpunten? In afstemming kan hier een vervolg aan worden gegeven.

YETS Experience – Coaches' perspective

De YETS Coaches creëren binnen hun teams een positieve groepscultuur met zowel sportieve als maatschappelijke doelstellingen waar de jongeren zich graag mee identificeren. De coaches houden consequent vast aan de gezamenlijk uitgestippelde strategie, maar bieden de jongeren daarentegen wel de ruimte om hun eigen talenten te ontdekken en zetten hen in kracht om hun volle potentie te bereiken. Ieder conflict waar de YETS Coaches de jongeren bij ondersteunen is weer anders, maar toch springen de coaches iedere keer weer in het diepe en leren gaandeweg.

In een fase waarin mensen op zoek gaan naar zingeving in hun professionele carrière, terwijl de markt om steeds hardere concurrentiestrijd en een enorm snel aanpassingsvermogen vraagt, ligt er een enorme druk op leiders en managers van organisaties. YETS Move geeft hen de kans om mee te kijken in de wereld van de YETS Coaches. Hoe krijgen zij het met deze teams voor elkaar om zo'n sterke cultuur te bouwen met zo'n diverse groep jongeren? En hoe hou je deze groep niet alleen twee jaar lang bij elkaar, maar kom je samen ook tot unieke prestaties?

De *YETS Experience- Coaches' perspective* richt zich volledig op leiders en managers van organisaties. De training ziet er grotendeels hetzelfde uit als de *YETS Experience – Players' Perspective* buiten dat er op dag 4 volledig geleerd gaat worden van de YETS Coach i.p.v. de YETS jongeren.

Dag 4 (6 uur)	Vervolg YETS Experience • Workshop 'YETS-Coaching skills' vertalen naar werkvloer → onder begeleiding van jongeren en YETS Coaches • Gezamenlijk ideeën bedenken over hoe bedrijfscultuur klant versterkt kan worden en zingeving personeel gestimuleerd kan worden → onder begeleiding van jongeren • Reflectie en afsluitende boodschap
------------------	--

YETS Adventure Camp

Voor de ultieme YETS ervaring is er het *YETS Adventure Camp*. Alles en iedereen wordt overgevlogen naar YETS Ghana om hier te leren van de YETS-jongeren van de Shakers Basketball Academy in het dorpje Anwiankwanta. De jongeren hier hebben zich nog veel meer ontwikkeld in hun overlevingskills. In een 3 tot 4-daags programma worden medewerkers gedwongen uit hun comfort zone te komen en krijgen een mega inspiratiebom over zich heen. In afstemming met de klant kan de trip worden verlengd met het bezoeken van verschillende bezienswaardigheden.

SWOT Analyse, Confrontatiemix en Strategische opties

SWOT Analyse

Strengths: - Vernieuwend en ten opzichte van traditionele bedrijfstrainingen; - YETS-jongeren beschikken over unieke skills die relevant zijn voor bedrijven; - Totale winsten worden uitgekeerd aan YETS Foundation (kader van MVO).	Weaknesses: - Onervaren op de commerciële markt; - Coaches zijn beperkt in tijd; - Afhankelijkheid van scholen voor de sportactiviteiten
Opportunities: - Behoeft naar meer MVO groeit in het bedrijfsleven; - Stijgende lijn van bestedingen bedrijven aan opleiding en training; - Bedrijven tobben met behoefte naar flexibiliteit op de markt en anderzijds behoefte naar zingeving personeel.	Threats: - Geen repeat customers: 'YETS Experience' is maar eenmaal een hele beleving. - Te grote en risicovolle investering voor kleine en publieke organisaties. - Risico op te snelle groei aanvragen.

Confrontatiematrix

		Opportunities			Threats			
		O1	O2	O3	T1	T2	T3	
Strengths	S1	1	2	2	2	2	0	Zeer positief Positief Neudtraal Negatief Zeer negatief
	S2	2	1	2	2	2	0	
	S3	2	1	2	2	2	0	
Weaknesses	W1	-1	-1	0	-2	-2	-2	
	W2	-1	-1	0	-1	0	-2	
	W3	-1	-1	0	0	0	-2	

Strategische opties

Uit de relevante confrontaties die als 'zeer positief' of 'zeer negatief' gewaardeerd zijn komen verschillende strategische opties naar voren. Deze staan hier onder beschreven:

Sterkten en kansen (uitbuiten/groeien)	Zwakten en kansen (verbeteren/ombuigen)
SK1: S1+S2+S3+O1+O2+O3	-
Sterkten en bedreigingen (verdedigen/concurreren)	Zwakten en bedreigingen (samenwerken/aanvechten)
SB1: S1+S2+S3+T1 SB2: S1+S2+S3+T2	ZB1: W1+T1+T2+T3 ZB2: W1+W2+W3+T3

SK1: Met behulp van marketing en communicatie adviseurs volledig inspelen op behoeften bedrijven naar verbinding samenleving, zingeving, sterke bedrijfscultuur en veranderkracht!

De unieke elementen van de diensten van YETS Move spelen perfect in op de stip aan de horizon die bedrijven voor zichzelf hebben vastgesteld. De wereld zit in een transformatie naar een duurzame economie waarin bedrijven zoeken naar een balans tussen financiële en sociale winsten. Op hele natuurlijke en innovatieve wijze kan YETS organisaties hierin ondersteunen. De marketing en communicatiestrategie van YETS moet hier volledig op ontwikkeld worden.

SB1: De klanten van YETS Move moeten door de belevenis uiteindelijk een partner van YETS Foundation worden!

Bedrijven moeten betrokken blijven bij de YETS Foundation en gebruik gaan maken van follow-up diensten. Dit kan in de vorm van sponsoren, vrijwilligerswerk blijven doen, of jongeren van YETS een juniiorbestuur laten vormen bij het bedrijf die hen adviseert in het creëren van een warm bedrijfscultuur of de transformatie naar een hybride organisatie. Hiermee voorkom je dat klanten eenmalig gebruik maken van YETS Move en daarna wegvallen.

SB2: Samen met coaches extra kwalitatieve producten ontwikkelen die korter en goedkoper zijn.

Om te voorkomen dat kleinere bedrijven die de producten niet kunnen betalen maar wel gebruik willen maken van YETS Move uiteindelijk geen afnemer worden, moet er samen met de coaches gekeken worden naar het ontwikkelen van kleinere producten, zoals teambuilding workshops.

ZB1: Een werkgroep opzetten met langdurige ervaring op management posities in het bedrijfsleven die YETS Move kan adviseren in hoe te bewegen op de zakelijke markt.

YETS is nieuw op de zakelijke markt. Om te voorkomen dat er kansen worden misgelopen, moet er z.s.m. een werkgroep worden opgesteld die samen met YETS Move mee gaat bouwen en adviezen gaat geven over de paden die bewandeld moeten worden.

ZB2: Met de werkgroep scenario's uitschrijven bij een grote behoefte naar de diensten van YETS Move, en samenwerkingen met de scholen versterken.

Ook bij een enorme vraag naar YETS Move producten kan een werkgroep ondersteunen. Daarnaast is er vanzelfsprekend maar beperkte ruimte op de scholen om bedrijven YETS te kunnen laten ervaren. Door is het belangrijk dat scholen worden meegenomen in het verhaal en hier voordeel uit kunnen halen.

Prijsberekening

Prijsberekening diensten YETS Move

	YETS Talks	YETS Jungle Basketball Adventure	YETS Experience Players's Perspective	YETS Experience Coaches's Perspective	YETS Adventure Camp
Intakegesprek		€ 150,00	€ 250,00	€ 250,00	€ 250,00
Voorbereiding	€ 150,00	€ 150,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 1.000,00
Inzet Hoofd uitvoerder	€ 300,00	€ 243,00	€ 486,00	€ 486,00	€ 1.296,00
<i>Aantal</i>	1	1	1	1	1
<i>Uren</i>	2	6	12	12	32
<i>Tarief</i>	€ 150,00	€ 40,50	€ 40,50	€ 40,50	€ 40,50
Inzet Coaches	€ -	€ 549,00	€ 732,00	€ 732,00	€ 1.280,00
<i>Aantal</i>		3	2	2	2
<i>Uren</i>		6	12	12	32
<i>Tarief</i>		€ 30,50	€ 30,50	€ 30,50	€ 20,00
Inzet jongeren	€ -	€ 192,00	€ 384,00	€ 384,00	€ 256,00
<i>Aantal</i>		4	4	4	4
<i>Uren</i>		6	12	12	16
<i>Tarief</i>		€ 8,00	€ 8,00	€ 8,00	€ 4,00
Benodigdheden		€ 516,00	€ 248,00	€ 248,00	€ 10.418,00
Accommodatie					€ 2.000,00
Vliegtickets					€ 6.000,00
Locatiehuur		€ 350,00			€ 200,00
Maaltijden		€ 116,00	€ 148,00	€ 148,00	€ 2.000,00
Materialen		€ 50,00	€ 100,00	€ 100,00	€ 218,00
Directe kosten	€ 450,00	€ 1.800,00	€ 2.600,00	€ 2.600,00	€ 14.500,00
Indirecte kosten	€ 200,00	€ 200,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 2.000,00
Donatie YETS Foundation	€ 850,00	€ 1.500,00	€ 4.500,00	€ 4.500,00	€ 9.000,00
Verkoopprijs (excl BTW)	€ 1.500,00	€ 3.500,00	€ 8.000,00	€ 8.000,00	€ 25.500,00

Financiële planning

- De aanvraag bij het Fonds is bedoeld voor steunstichting YETS Move (op papier nog genaamd steunstichting Yets Go).
- Al het financiële verkeer zal vanuit YETS Move verlopen.
- De inzet van manager Peter Ottens zal via pay-roll constructie verlopen: 1 overeenkomst met 2 opdrachtgevers (YETS Foundation en YETS Move)
- Alle gemaakte kosten voor YETS Move geschieden via de YETS Move bankrekening.
- Alle omzet komt binnen op de bankrekening van YETS Move.
- Het bestuur van YETS Move stemt samen met het bestuur van YETS Foundation af welk bedrag er wanneer wordt geschonken aan de bankrekening van YETS Foundation en welk bedrag er geïnvesteerd wordt in o.a. ontwikkeling en promotie.

De winst van YETS Move komt volledig ten goede aan YETS Foundation om de begroting te dichten en niet volledig afhankelijk te blijven van subsidies en giften. Om hier een actieve houding in te nemen, heeft het bestuur vastgesteld welke percentages van de YETS Foundation begroting vanuit inkomsten van YETS Move moeten worden gefinancierd.

Jaar	Begroting YETS Foundation	Percentage financiering vanuit YETS MOVE	Minimale benodigde inleg vanuit YETS MOVE
2019	€190.000,-	20%	€38.000,-
2020	€265.000,-	20%	€53.000,-
2021	€300.000,-	30%	€90.000,-
2022	€300.000,-	35%	€105.000,-
2023	€300.000,-	40%	€120.000,-

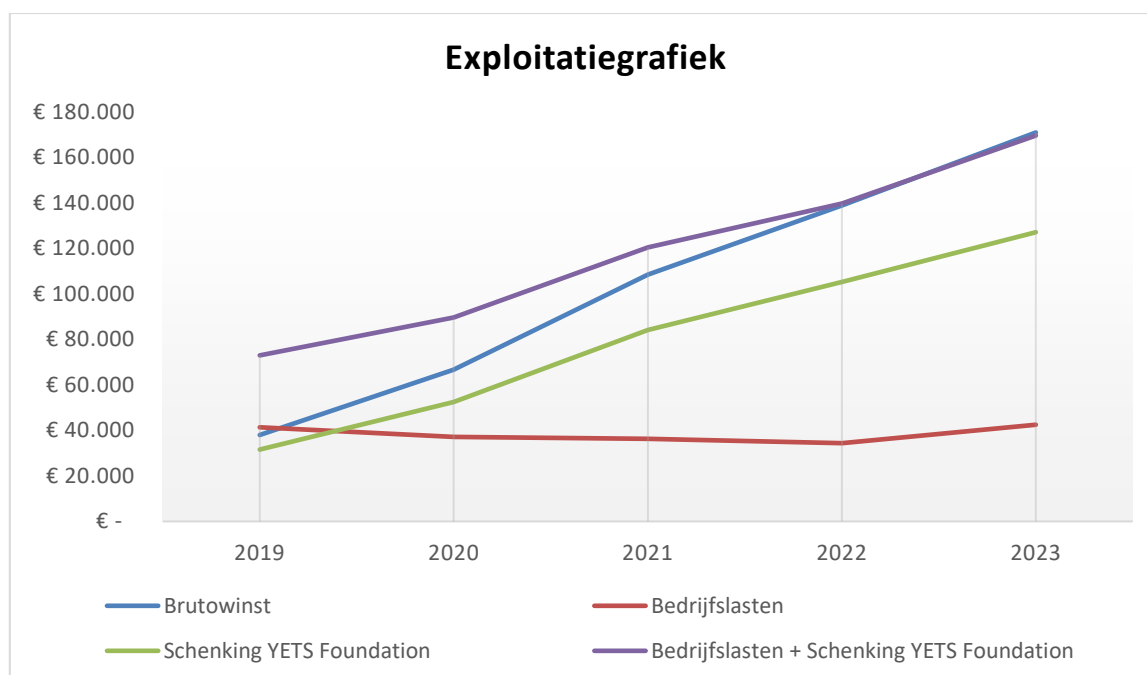
Omzetprognose

Omzetprognose											
Diensten		2019		2020		2021		2022		2023	
YETS Talks	Verkoopprijs	€	1.500	€	1.500	€	1.600	€	1.650	€	1.700
	<i>Directe kosten</i>	€	450	€	450	€	525	€	550	€	550
	<i>Schenking YETS</i>	€	850	€	850	€	875	€	875	€	900
	Aantallen		4		6		8		10		12
	<i>Totale directe kosten</i>	€	1.800	€	2.700	€	4.200	€	5.500	€	6.600
	<i>Totale schenking</i>	€	3.400	€	5.100	€	7.000	€	8.750	€	10.800
	Omzet	€	6.000	€	9.000	€	12.800	€	16.500	€	20.400
Jungle Basketball Adventure	Verkoopprijs	€	3.500	€	3.500	€	3.600	€	3.650	€	3.700
	<i>Directe kosten</i>	€	1.800	€	1.800	€	1.825	€	1.850	€	1.850
	<i>Schenking YETS</i>	€	1.500	€	1.500	€	1.525	€	1.525	€	1.525
	Aantallen		4		8		12		16		20
	<i>Totale directe kosten</i>	€	7.200	€	14.400	€	21.900	€	29.600	€	37.000
	<i>Totale Schenking</i>	€	6.000	€	12.000	€	18.300	€	24.400	€	30.500
	Omzet	€	14.000	€	28.000	€	43.200	€	58.400	€	74.000
YETS Experience <i>Players' perspective</i>	Verkoopprijs	€	8.000	€	8.000	€	8.100	€	8.150	€	8.200
	<i>Directe kosten</i>	€	2.600	€	2.600	€	2.625	€	2.650	€	2.650
	<i>Schenking YETS</i>	€	4.500	€	4.500	€	4.525	€	4.525	€	4.550
	Aantallen		4		6		8		10		12
	<i>Totale directe kosten</i>	€	10.400	€	15.600	€	21.000	€	26.500	€	31.800
	<i>Totale schenking</i>	€	18.000	€	27.000	€	36.200	€	45.250	€	54.600
	Omzet	€	32.000	€	48.000	€	64.800	€	81.500	€	98.400
YETS Experience <i>Coaches' perspective</i>	Verkoopprijs	€	8.000	€	8.000	€	8.100	€	8.150	€	8.200
	<i>Directe kosten</i>	€	2.600	€	2.600	€	2.625	€	2.650	€	2.650
	<i>Schenking</i>	€	4.200	€	4.200	€	4.225	€	4.225	€	4.250
	Aantallen		1		2		3		4		5
	<i>Totale directe kosten</i>	€	2.600	€	5.200	€	7.875	€	10.600	€	13.250
	<i>Totale schenking</i>	€	4.200	€	8.400	€	12.675	€	16.900	€	21.250
	Omzet	€	8.000	€	16.000	€	24.300	€	32.600	€	41.000
YETS Adventure Camp	Verkoopprijs	€	25.550	€	25.550	€	25.550	€	25.550	€	25.550
	<i>Directe kosten</i>	€	14.500	€	14.500	€	14.500	€	14.500	€	14.500
	<i>Schenking</i>	€	10.000	€	10.000	€	10.000	€	10.000	€	10.000
	Aantallen					1	1		1		1
	<i>Totale directe kosten</i>	€	-	€	-	€	14.500	€	14.500	€	14.500
	<i>Totale schenking</i>	€	-	€	-	€	10.000	€	10.000	€	10.000
	Omzet	€	-	€	-	€	25.550	€	25.550	€	25.550
<i>Totale directe kosten</i>		€	22.000	€	37.900	€	69.475	€	86.700	€	103.150
<i>Totale donatie</i>		€	31.600	€	52.500	€	84.175	€	105.300	€	127.150
Total omzet		€	60.000	€	101.000	€	170.650	€	214.550	€	259.350

Exploitatiebegroting

Exploitatiebegroting

	2019	2020	2021	2022	2023
Netto Omzet	€ 60.000	€ 101.000	€ 170.650	€ 214.550	€ 259.350
Directe kosten van de omzet	€ 22.000	€ 34.300	€ 62.175	€ 75.600	€ 88.350 -
Brutowinst	€ 38.000	€ 66.700	€ 108.475	€ 138.950	€ 171.000
Salariskosten	€ 29.400	€ 29.400	€ 29.400	€ 29.400	€ 35.000
Marketing en Communicatie	€ 7.500	€ 4.250	€ 3.500	€ 1.500	€ 2.500
Materialen	€ 1.500	€ 750	€ 750	€ 750	€ 1.500
Overige bedrijfskosten	€ 3.000	€ 2.800	€ 2.710	€ 2.750	€ 3.500
Som der bedrijfslasten	€ 41.400	€ 37.200	€ 36.360	€ 34.400	€ 42.500 -
Bedrijfsresultaat	€ -3.400	€ 29.500	€ 72.115	€ 104.550	€ 128.500
Schenking YETS Foundation	€ 31.600	€ 52.500	€ 84.175	€ 105.300	€ 127.150 -
Netto bedrijfsresultaat	€ -35.000	€ -23.000	€ -12.060	€ -750	€ 1.350



Financieringsbegroting

Voor de eerste drie jaar heeft YETS Move financiële ondersteuning nodig voor de opstartkosten om de organisatie op gang te helpen. Het doel is om binnen 3 tot 5 jaar volledig zelfstandig te kunnen functioneren en via de opbrengsten financieel te kunnen bijdragen aan de voortzetting van de YETS Foundation programma's.

Financieringsbegroting

			2019		2020		2021
Menskracht	Algemeen Manager	€	29.400	€	29.400	€	17.640
	<i>Tarief</i>	€	35	€	35	€	35
	<i>Uren</i>		20		20		12
	<i>Weken</i>		42		42		42
	Totaal	€	29.400	€	29.400	€	17.640
Marketing & Communicatie	Website	€	1.500	€	250	€	250
	Video Content	€	2.000	€	1.000	€	1.000
	Brochure	€	1.000	-	-		
	Adverteren	€	1.500	€	1.500	€	1.500
	Overig	€	1.500	€	1.500	€	750
	Totaal	€	7.500	€	4.250	€	3.500
Materialen	Kantoorartikelen	€	1.000	€	500	€	500
	Bedrijfskleding	€	500	€	250	€	250
	Totaal	€	1.500	€	750	€	750
Overige Bedrijfskosten	Verzekering	€	1.500	€	1.500	€	1.500
	Administratie	€	1.000	€	1.000	€	1.000
	Overig	€	500	€	300	€	210
	Totaal	€	3.000	€	2.800	€	2.710
Totaal benodigde financiering		€	41.400	€	37.200	€	24.600

Dekkingsbijdrage

Organisatie	Status	2019	2020	2021
Fonds Schiedam Vlaardingen	Reeds toegezegd	€13.800	€12.400	€8.200
Rabobank Rotterdam (Sociaal ondernemen)	1 ^e gesprek -> update plan	€13.800	€12.400	€8.200
Anton Jurgens Fonds	1 ^e gesprek -> update plan	€13.800	€12.400	€8.200

De financiële steun is nodig voor de opstartkosten van YETS Move in een fase waarin nog geen omzet is gemaakt.

UITDEKNEL



DOOR ANNET REUSINK BEELD: HUSNE AFSAR

Denilson Alexander (15) **Probleem** vechtersbaas **Hulp** coach YETS Foundation

'Mijn vader was al vertrokken voordat ik werd geboren. Ons gezin bestaat uit mijn moeder, mijn oma en twee zusjes. Van alle kanten heb ik altijd veel liefde gekregen – en ook spullen. Ik hoefde maar de kikken of ze kochten ze het voor me. Dat doen ze trouwens nóg. Thuis was het gezellig, maar daarbuiten ging het minder goed met mij. Ik haalde veel katekwaad uit, wou altijd vechten. Mijn vrienden deden het ook, ik wilde erbij horen. Als het op school uit de hand was gelopen, zei ik: "Bel mijn oma maar." Ik wilde liever dat zij op gesprek kwam dan mijn moeder. Die is strenger. Op school waren ze veel te soft voor mij. Het bleef bij een beetje praten. Nu denk ik: ze hadden me harder moeten aanpakken. Op de middelbare school ging het vechten door. Oudere leerlingen daagden mij uit. Omdat ik klein was, dachten ze zeker dat ze mij konden pesten. Maar ik was nooit bang. Ik ben niet groot, maar wel heel sterk. Meestal won ik. Ik weet waar

ik iemand moet raken om hem knock-out te slaan.

Toen mijn moeder borstkanker kreeg, zat ik in de brugklas. Ik dacht dat ze dood zou gaan en kon alleen maar huilen. Mijn oma zorgde voor mij. Zij was lief voor me, maar ik kan niet zonder mijn moeder. Als iemand op school het woord kanker zei, werd het zwart voor mijn ogen en kon ik alleen maar slaan. Gek eigenlijk. Uit liefde voor mijn moeder ging ik het slechte pad op – en daarmee maakte ik haar juist verdrietig. Ik ben een paar keer opgepakt door de politie. Soms voor mishandeling, en ik jatte ook fietsen. Via Halt hebben ze agressietraining voor me geregeld. Dat hielp een beetje, maar de knop ging pas echt om toen ik in contact kwam met de YETS Foundation. Zij geven bij ons op school basketbaltraining en huiswerkbegeleiding. Bij YETS waren ze heel streng. Eén fout woord en ik kon meteen tien push-ups doen. En als mijn

cijfers niet goed waren, mocht ik niet naar basketbaltraining. Maar ze waren óók zorgzaam en lief. Mijn coach werd een soort vaderfiguur – hij stond altijd voor me klaar. Niet omdat het zijn baan was, nee, omdat hij écht om mij gaf. Met hem kon ik praten over mijn problemen en hij leerde me wat goed en fout was. Als ik met iemand gevochten had, moest ik van hem mijn excuses aanbieden. En als hij zag dat ik 's avonds nog rondhing bij het winkelcentrum, stuurde hij me naar huis. Omdat ik hem vertrouwde, deed ik wat hij zei. Ik heb al twee jaar geen problemen meer gehad. Op school haal ik hoge cijfers, ik ben trots op mezelf. Het zal nooit meer misgaan met mij. De glimlach van mijn moeder houdt me op het goede pad. En ook mijn toekomstdroom: ik wil bij de marechaussee – en dat kun je met een strafblad wel vergeten.'

yetsfoundation.nl