

Jaarverslag 2024

September 2023- augustus 2024

*Mijn liefste wens
is prinses zijn*

Jasmijn, 4
kwaadaardige
tumor

GROEI

Make-A-Wish[®]
NEDERLAND

Inhoudsopgave

Voorwoord Gasthoofdredacteur Mitch	Interview met Hanneke Verburg
Missie, visie en kernwaarden De impact van een Wish Journey	Interview Hans Geels, scheidend voorzitter RvT
Mitch vraagt: Wat betekent veerkracht voor jou?	Interview met Karina Tiekstra, algemeen directeur
Storytelling De wens van Laura	Side Track Tijdlijn
Storytelling De wens van Sem	Side Track Hoogtepunten media
Storytelling De wens van Lexie	Side Track Hoogtepunten acties & events
Dashboard Aantal vervulde wensen	Side Track Talk met echte verhalen
Dashboard Geografische spreiding wensen	Side Track Wat gaan we komend boekjaar doen?

JAARVERSLAG

Begroting

Verantwoordingsverklaring

- Raad van Toezicht

Jaarrekening

- Balans
- Staat van baten en lasten
- Algemeen
- Kasstroomoverzicht
- Grondslagen van waardering en resultaatbepaling
- Toelichting op de balans
- Toelichting op de staat van baten en lasten
- Toelichting lastenverdeling
- Gebeurtenissen na balansdatum

Controleverklaring

Colofon

VOORWOORD

Hallo allemaal,

Mijn naam is Mitch Krol en ik ben gasthoofdredacteur van het Make-A-Wish-jaarverslag 2023-2024. Dat vind ik een hele eer! Ook al is de aanleiding minder leuk. Ik ben namelijk ernstig ziek geweest.

Naar de huisarts ...

Toen ik in de brugklas zat, kreeg ik ineens klachten: plassen lukte niet goed en ik had krampen in mijn buik. Maar als puberjongen trek je dan natuurlijk niet gelijk aan de bel. Op mijn 14e kon ik niet meer om dat moment heen en gingen we naar de huisarts. Na wat onderzoeken werd ik doorverwezen naar het Prinses Máxima Centrum. Daar kregen we te horen dat ik een kwaadaardig sarcoom had.

Een periode van behandelingen volgde. Chemo's, bestralingen en heel veel medicatie. Maar gelukkig niet voor niets. Na twee jaar volop in behandeling en drie jaar in onderhoud ben ik nu officieel schoon verklaard. Yes!

Verrassing

Mijn oncoloog Annelies Mavinkurve-Groothuis heeft mij aangemeld bij Make-A-Wish voor een Wish Journey. Voor mij een grote verrassing, want ik dacht dat alleen jongere kinderen hiervoor in aanmerking kwamen.

Mijn wens? Naar Amerika gaan. In Los Angeles zit de gamestudio van mijn (toen) favoriete game Call of Duty: Black Ops. Alles was al in gang gezet. Maar helaas gooide corona roet in het eten. Alle wensen moesten in Nederland plaatsvinden. Na lang nadenken, wist ik het: een volledige game-set-up, met een computer, monitor, stoel en meer. Die kreeg ik! En het klinkt misschien wat materialistisch, maar ik heb er nog elke dag plezier van.



Groei door ambitie en kwaliteit

Groei. Het thema van dit jaarverslag. En dat is niet zomaar. Make-A-Wish groeit. En daar zijn we trots op! We hebben dit boekjaar meer wensen vervuld, meer inkomsten binnengekregen, er zijn meer acties georganiseerd voor onze stichting, er worden meer kinderen aangemeld voor een Wish Journey en onze naamsbekendheid wordt groter. Reden genoeg voor wenskind en gasthoofdredacteur Mitch Krol en voormalig algemeen directeur Hanneke Verburg om terug te blikken.

“Vind je het leuk om te doen, Mitch?” opent Hanneke het gesprek. Mitch geeft eerlijk toe dat hij het wel een beetje spannend vindt, maar vooral ook heel leuk. Mitch: “Het is toch uniek om de voormalig directeur van Make-A-Wish te interviewen. Een grote eer. En het staat goed op mijn CV.” Hanneke lacht en antwoordt: “Precies, het opent deuren voor jou. Laten we snel van start gaan.” Mitch begint met de eerste vraag: “Waar denk je aan bij het thema groei?”

De betekenis van groei

Hanneke: “Groei betekent voor mij niet enkel groei in kwantiteit - in de cijfers - van meer, meer, meer. De betekenis van dit woord gaat voor mij vooral om de kwaliteit. Groei van professionaliteit. En daarin hebben we weer grote stappen gemaakt in het afgelopen boekjaar. Met resultaat. Ik ben echt trots op wat we met elkaar hebben neergezet.

Als ik groei vertaal naar Make-A-Wish gaat dit natuurlijk om het aantal kinderen wat we willen bereiken. Wij hebben internationaal de



ambitie dat elk kind dat in aanmerking komt ook recht heeft op een wensvervulling. Daar zit voor mij - en voor de stichting - de groei.”

Mitch: “Dat is een mooie ambitie. En hoe kijk je - met dit in je achterhoofd - terug op afgelopen boekjaar? Hoe kwam dit thema terug in wat er bereikt is?”

Groei in kwaliteit

Hanneke: “We hebben het afgelopen boekjaar een groei doorgemaakt. Zowel op het gebied van harde cijfers - als het gaat om inkomsten - en in het aantal wensen die vervuld zijn. Maar ook hierbij geldt: misschien wel belangrijker is dat we zijn gegroeid in de kwaliteit van ons werk. We zijn erin geslaagd om steeds beter de relatie te zoeken met de ziekenhuizen. Iets waar we de afgelopen jaren vol op hebben ingezet, want dat zijn onze belangrijkste aanmelders.

Om dit te bewerkstelligen is de aanstelling van Marguerite Gorter-Stam bij ons aanmeldteam een belangrijke stap geweest. Zij is arts, kent de wereld van de ziekenhuizen goed en heeft daar veel relaties. Hierdoor hebben we een goede infrastructuur kunnen neerzetten, waardoor de groei van aanmeldingen makkelijker kan.”

Mitch: “Dat is ook supermooi voor de kinderen. Ik was ook echt verrast toen ik werd aangemeld. En als je kijkt naar die recordaantallen, kun je die dan specifiek verklaren?”

RTL Boulevard & Tijd voor Max

Hanneke: “Ik denk dat het een hele goede beslissing is geweest om op televisie te komen. Om de handen ineen te slaan met RTL Boulevard en Tijd voor Max. In december 2023 was er een actieweek bij RTL Boulevard, helemaal in het teken van Make-A-Wish. Dit heeft ons de gelegenheid gegeven om voor een groot publiek ons verhaal te vertellen en tegelijkertijd donateurs te werven. Daar kwam onze kwaliteits- en kwantiteitsgroei echt samen.

Medicijn tegen veerkracht

Een ander mooi hoogtepunt uit dit boekjaar - waarop ik ook echt trots ben - was ons eigen symposium in april. Met als thema ‘Is er een medicijn voor veerkracht?’. Hier hebben we al onze zorgrelaties voor uitgenodigd, maar ook nieuwe mensen die werkzaam zijn in de zorg. Het perfecte moment om te laten zien wat voor impact Make-A-Wish heeft in het ziekte-traject van een kind. Dat we niet ‘enkel dat dagje uit zijn’. Dat een Wish Journey echt veerkracht geeft in de behandeling van een kind dat ernstig ziek is.

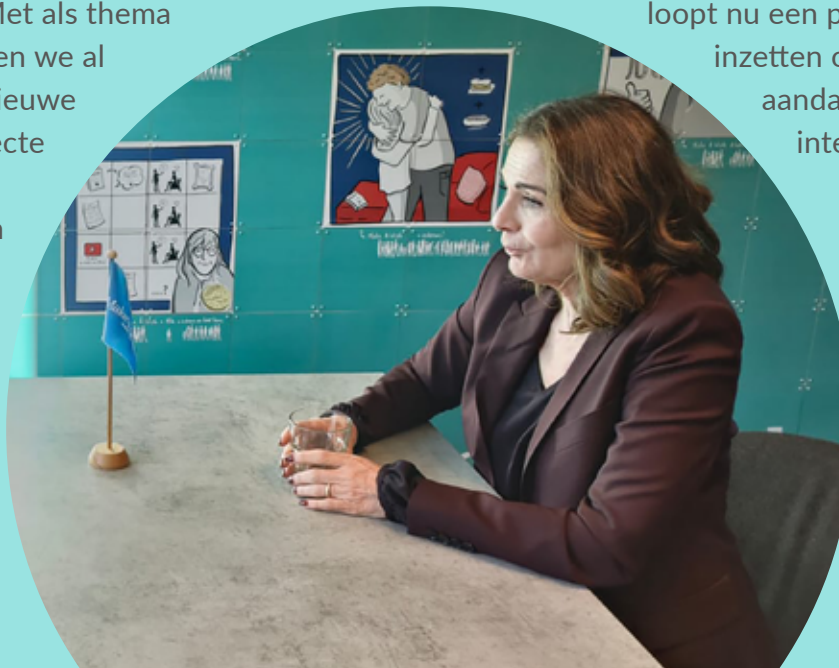
We bereikten professionals in de zorg op een kwalitatieve en informatieve manier. We konden het statement maken

dat een wensvervulling echt onderdeel moet zijn van het medisch behandelplan. Een van de sprekers, professor Marcel Levi, sprak zelfs de woorden dat medicijnen en operaties heel belangrijk zijn, maar dat de impact van Make-A-Wish misschien nog wel belangrijker is. Als Marcel Levi dat al zegt ... Dat was een prachtige afsluiting van die dag.”

Mitch: “In het vorige jaarverslag gaf je ook aan dat jullie doel is om een wensvervulling standaard in het behandelplan op te nemen. Is dat gelukt?”

Wensvervulling als onderdeel van het behandelplan

Hanneke: “Daar zijn mooie stappen in gezet. In het Prinses Máxima Centrum voor kinderoncologie ligt dat percentage écht heel hoog. Daar weet jij alles van, Mitch. En in andere ziekenhuizen zijn we daar ook voor aan het strijden. In het UMCG in Groningen loopt nu een pilot, waarbij wij een medewerker inzetten om te zorgen dat Make-A-Wish aandacht krijgt en ingezet wordt: een interne ambassadeur.”





Mitch: “Dat is slim. Dan heb je dus een insider die ervoor zorgt dat Make-A-Wish niet vergeten wordt”. Hanneke: “Precies. Dat gaan mijn collega’s komend boekjaar uitbreiden naar meer ziekenhuizen.”

Deze mooie stappen worden gezet zonder Hanneke Verburg aan het roer. Zij heeft in juli 2024 aangegeven te stoppen als directeur van Make-A-Wish Nederland. Mitch: “Je laat Make-A-Wish nu achter na een lange tijd. Met wat voor gevoel?”

Afscheid

Hanneke: “Ik laat Make-A-Wish toch wel enigszins met een zwaar hart achter. Maar wel met het gevoel dat het goed is. Ik ben hier acht jaar directeur geweest. Toen ik kwam, hadden we een aantal hele duidelijke doelstellingen. Namelijk groeien in geld, aanmeldingen en kwaliteit. En ik denk dat we op het punt staan dat we dat bereikt hebben. Dat wil niet zeggen dat er geen werk meer te doen is. Maar voor mij is het tijd om het stokje door te geven. Mijn uitdagingen liggen nu ergens anders. En het is aan mijn opvolger om verder te gaan en te groeien.”

Mitch: “En als je één woord mag kiezen om de afgelopen 8 jaar te omschrijven?”

Zingeving

Hanneke: “Dan kies ik voor het woord zingeving. Zingeving voor mijzelf, maar ook meer zingeving geven aan het werk van Make-A-Wish. Want ons imago van ‘dat leuke uitje’, hebben we echt kunnen omkeren voor onze aanmelders. Ook zijn we gestegen in naamsbekendheid. Al hebben we daar richting het grote publiek nog wat stappen in te zetten. Maar zingeving in de breedste zin van het woord tekent mijn tijd bij Make-A-Wish.”

Mitch: “Wat een mooi woord. Tot slot. Als je kijkt naar de toekomst van Make-A-Wish, waar hoop je dan op?”

Vergoed door de zorgverzekering

Hanneke: “Vroeger zei ik altijd: ‘Ik ga pas weg als Make-A-Wish in het verzekeringspakket komt’.

Mitch: “Ik hoor aan uw stem dat u dit niet als onmogelijk ziet?”

Hanneke: “Ik denk zeker niet dat het onmogelijk is. Maar ik denk wel dat die weg nog heel lang is. Ik denk oprecht dat het op lange termijn gaat schelen in de kosten van de behandeling van onze wenskinderen. Omdat het ze veerkrachtiger maakt, positiever en het geeft wilskracht. En hierdoor treden er minder complicaties op. En daar wordt nog meer onderzoek naar gedaan in de toekomst. Dus als ik dan nog een beetje mag wensen voor Make-A-Wish, dan zou het zijn dat een Wish Journey vergoed wordt.”



MISSIE, VISIE EN KERNWAARDEN

De impact van een Wish Journey

Missie

We geven kinderen met een ernstige, soms zelfs levensbedreigende ziekte veerkracht en vertrouwen. Dat doen we door hun allerliefste wens te vervullen, samen met onze waardevolle community.

Visie

Ernstig zieke kinderen worden overspoeld door negatieve ervaringen en emoties, zoals angst, onzekerheid, verdriet, pijn en nare behandelingen. Uit onderzoek weten we dat we deze negativiteit kunnen overschrijven met positiviteit. Hoe? Door hun liefste wens te vervullen. Deze Wish Journey is een interventie in het behandelplan. Met grote impact, vanaf het moment van kennismaken tot lang na de wensvervulling zelf. Zo creëren we herinneringen die een leven lang meegaan.



Mijn liefste wens is een safari trip

Stijn, 10
Ernstige
hartaandoening

Dat doen we niet alleen. Dat kúnnen we niet alleen. Een Wish Journey is een zorgvuldig gepland traject waar een grote groep mensen maanden mee bezig is. We doen het samen met de wenskinderen, wensvervullers, ouders, kinderziekenhuizen en Wish Partners. Zij halen alles uit de kast om het onmogelijke mogelijk te maken. Elke wensvervulling heeft een eigen verhaal. Van de voorbereiding tot het verheugen en van de zorgeloze momenten met de hele familie tot de herinneringen. Door deze onvergetelijke reis vinden onze wenskinderen veerkracht terug. Zo kunnen zij én hun naasten de toekomst weer aan.

Kernwaarden



Laura was een enorme pretletter en een doorzetter

Danéé is lerares Nederlands op het Raayland College. Traditiegetrouw wordt er op haar school in december een kerstactie op touw gezet. Ditmaal met bloedend hart. Danée vertelt: “We konden niet om Laura heen. We hebben 1.300 leerlingen, maar als er een leerling wegvalt, voelt iedereen dat verdriet. Ik geef les aan haar twee jaar oudere zus Mabel in 4-VWO en vroeg aan haar: “Voor welk goed doel zullen we ditmaal geld inzamelen met de kerstactie?” Mabel zei: “Make-A-Wish. Dat zou Laura fijn hebben gevonden.”

Laura was een wenskind. Geboren op 14 oktober 2010, een buitengewoon goedlachs meisje, een stralende zon in het midden van haar gezin en voor velen, gek met Beer de hond en met papa Rob, mama Monique en zus Mabel. Maar Laura bleek een aandoening te hebben. Ze was zo vaak misselijk, dan wees ze op haar buik. Het duurde langer dan een jaar voordat de artsen wisten wat er aan de hand was. Veel hartritmestoornissen volgden en ze kreeg een pacemaker met ICD (interne defibrillator). Monique: “Laura is geboren met een genafwijking die slechts drie mensen in de hele wereld hadden.”

De knappe koppen in het Radboud-UMC gaven hoop. In 2019 werd Laura ontslagen uit het ziekenhuis en gaandeweg keerde er ontspanning terug in haar leven. Thuis kon ze in het dynamische gezin goed functioneren. Naast haar bed stond een monitor, maar het leek goed te gaan. Steeds schaarser werden de controles en op haar elektrische oma-fiets ging ze iedere dag naar school. Haar vrije tijd vulde ze met lekker naar de bios gaan, een ijsje eten, bubble tea

halen en shoppen met haar vriendinnen. Kortom, Laura kon weer genieten van het leven.

De wensvervulling; Droomvlucht

In 2021 ging ze met het gezin naar de Efteling. Haar wensvervulling van Make-A-Wish. Rob: “Laura was gek van de Droomvlucht. Voordat we erheen mochten, was ze al maandenlang voorbereid met allemaal post. Ze had een wensbox en daar stopte ze van alles in. Dat verheugen deed haar goed, deed ons allemaal goed. Laura stond in het middelpunt van iets heel leuks, iets wat eraan zou komen. Toen op de bewuste dag de limousine met haar naam er groot op aan kwam rijden, zag ik haar kijken. Ze vond het fantastisch. Laura was op haar eigen verzoek eerst naar school gegaan en nu konden haar klasgenoten zien wat zij voor stoers ging doen. Laura’s klasgenoten bekeken de limousine van buiten en van binnen en zwaaiden ons vrolijk uit.”

Het was nog randje coronatijd en ook in de Efteling waren er enige restricties. Ze hadden geslapen in het hotel, in de themakamer naar Laura’s keuze, ontbijt aan de deur, alles was bijzonder en toen natuurlijk nog: de Droomvlucht en al die andere attracties.





Monique: “Laura genoot intens. Op mijn mobiele telefoon heb ik wel meer dan 20.000 foto’s, uiteraard ook velen van onze meiden en op werkelijk elke foto lacht Laura van oor tot oor. Ondanks haar aandoening zagen we alles vol aanstaan bij Laura; humor, genieten, lekker jezelf zijn, open voor eenieder, nooit klagen, een enorme pretletter en een doorzetter. Laura voelde zich in de Efteling bijzonder, trots. Ze koesterde alles wat speciaal voor haar was opgezet, dat ze dit meemaakte.”

De shock

De zesde oktober 2023. Danée: “Het was vrijdagmiddag en we hadden nog ‘Tot maandag’ geroepen. Ze had veel lol op het schoolplein.” Op zondag, twee dagen later, opende de juf het intranet van de school. “Ik schrok verschrikkelijk. Daar stond het. Laura was op zaterdag aan een hartstilstand overleden. Er stond ook: open je lessen op maandag ermee, maar pak daarna de draad weer op. Bied de leerlingen de structuur die ze nodig hebben. Maar hoe doe je dat? Ik gaf immers ook les aan Mabel. Als mijn leerlingen behoefte voelden aan een time-out heb ik ze die gegeven. Veel deed ik op gevoel.”

Rob: “Wij hebben in die dagen ook alles op gevoel gedaan. De shock was enorm. Haar overlijden was toch heel plotseling. De cardiologe was altijd met Laura en haar toekomst bezig en wilde zelfs een langere

tijd tussen halfjaarlijkse controles met Laura plannen. Ze had dit scenario dan ook niet zien aankomen. Ik had een cursus gevolgd om te kunnen reanimeren en dat was precies wat ik bij Laura die zaterdag heb gedaan. Dat ging op zich goed, maar het mocht helaas niet baten. Voor mij is dat heel traumatisch geweest. En dat is het nog.”

Na een kleine pauze: “We zijn totaal overvallen dat we onze Laura hebben verloren.”

Hoe met zo’n groot verlies om te gaan, daar zijn geen boeken voor. Zoals juf Danée deden Rob en Monique alles vanuit hun hart. Rob: “We hebben gezegd: we houden open huis. Het was super druk, maar ik vond het fijn. Iedereen kon zo persoonlijk afscheid nemen. Op woensdag hebben wij 80 kinderen van de brugklas en haar oude groep 8 de gelegenheid gegeven naar Laura’s slaapkamer te gaan om afscheid te nemen. Dat deed ons goed. Je bent verdoofd, maar kinderen stellen gewoon heel puur hun vragen: ‘Wat is er precies gebeurd?’ De zaterdag erna, op 14 oktober, Laura’s verjaardag nota bene, hebben we een echte uitvaart gehouden met een erehaag vanuit ons huis. Er werd mooie muziek gedraaid en de kinderen, allen gekleed in de lievelingskleur van Laura, hielden hartjesballonnen vast die ze allen tegelijk oplieten naar een strakblauwe lucht. Laura lag niet in een kist, maar tussen dekens, omringd met knuffels.”

Danée: “Voor haar klas had het overlijden van Laura enorm veel impact. Een week lang is het klaslokaal ingericht ter nagedachtenis van haar en is er een gedenkplek voor haar gemaakt.”

Rob: “Nog steeds zitten wij met kinderen in een app-groep. Met carnaval kwamen ze bij ons thuis om van alles te versieren. Zo verwerken we het verdriet samen op een zachte manier.”

“Dit gaat over Laura ...”

De kerstactie hielp leerlingen bij de rouwverwerking. Ze konden iets doen, de krachten bundelen, samen actie ondernemen, presentaties maken waarin ze konden pitchen voor Make-A-Wish. Ze konden armbandjes knutselen en verkopen, voetbalshirts verzamelen, taarten bakken, gelukspoppetjes aan de man en vrouw brengen. Monique: “In een winkel kwamen ze die aan mij verkopen. Ze hielden een heel verhaal, zo van “Mevrouw, wilt u iets geven aan het goede doel?” en



ik dacht: dit gaat over mijn dochter, dit gaat over Laura. Ik vroeg ze of ze wisten wie ik was.

Nee, zeiden ze. Toen heb ik het verteld en dat raakte de jongens en mij ook. Omdat

ik geen contant geld bij me had, ben ik snel naar huis gegaan en heb de gelukspoppetjes gekocht. Later tijdens de kerstactie op school, kwam ik ze weer tegen en vroegen ze aan mij: “En? Zijn jullie tevreden over de opbrengst?”

Dat waren Rob en Monique zeker. Liefst 268% van het streefbedrag van 5.000 werd er binnengehaald voor Make-A-Wish. De cheque gaf Danée op een podium aan Mabel. Danée: “Daar stond ze stralend voor al die leerlingen en ik was supertrots op haar. Voor haar is het heftig. Hoe mooi het ook is dat er een gedenkplek is ... Op school ziet Mabel overal Laura. Dan is ze ineens weer de zus van. Toch zie ik ook dat zij - en veel kinderen met haar - daardoor nog altijd verbonden met Laura zijn en dat is toch ook heel mooi.”



MITCH VRAAGT:

Groei betekent voor mij...

Kinderen meer **veerkracht** geven om te groeien in hun ontwikkeling. Het is een **eer** om daaraan bij te dragen.

Vooruitgang. Dat je met elkaar kansen grijpt, blijft ontwikkelen en nieuwe uitdagingen aangaat.

Met de Wish Journey veerkracht, **positiviteit** en regie geven. En dat de wenskinderen die **regie** durven pakken en een boost krijgen in hun **zelfvertrouwen**. Dat is voor mij groei.

Het nog meer **samen doen!**

De groei in het aantal wensvervullingen, de inkomsten, de acties en de naamsbekendheid van **Make-A-Wish**.

Dat we onze Wish Journeys **blijven verbeteren**. Ons blijven afvragen: Hoe kunnen we onze wenskinderen het beste ondersteunen?

Nog meer **naamsbekendheid** krijgen met onze mooie stichting.

Dat we **meer donateurs** krijgen om meer liefste wensen te kunnen vervullen.

Dat we altijd in **ontwikkeling** zijn.

Groei in het aantal wensen. Dat we ieder kind dat in aanmerking komt een wensvervulling mogen geven.

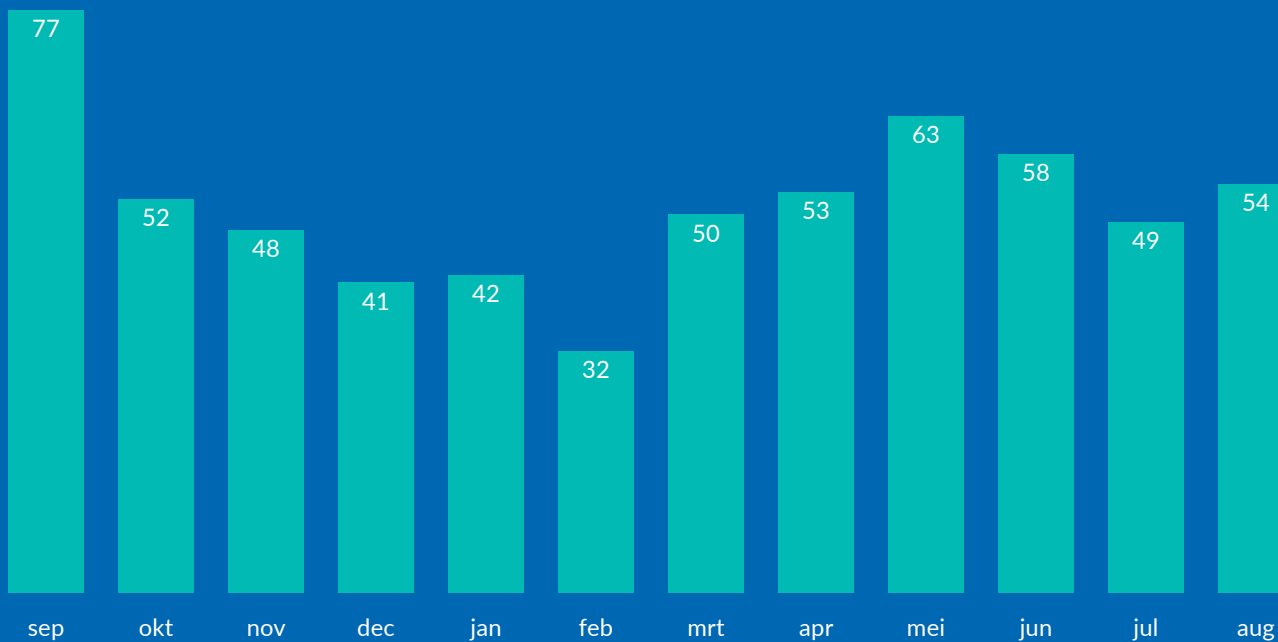
Groei is voor een gezond persoon anders dan voor ernstig zieke kinderen. Voor hen zit de groei al in **even normaal zijn**. Weer een keer naar school mogen. Of een keer buiten spelen.

Nog meer **impact** voor nog meer kinderen.

Blijven leren en ervaringen opdoen.

Impact: Ieder kind heeft Magie nodig.
Sommigen meer dan anderen.

619 afgeronde Wish Journeys in 2024
560 in 2023

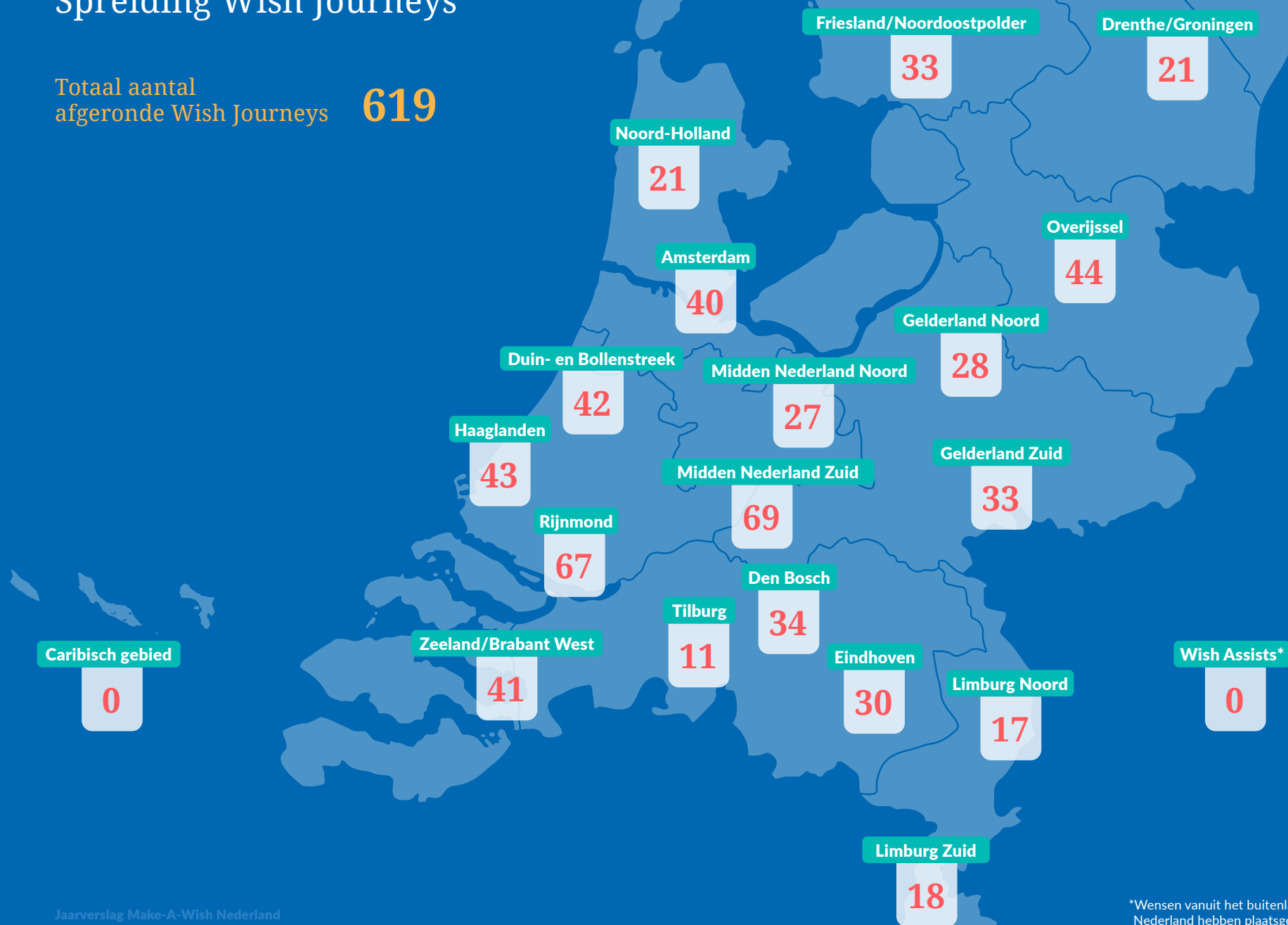


98%
in Nederland

14
buitenlandse
wensen

Spreiding Wish Journeys

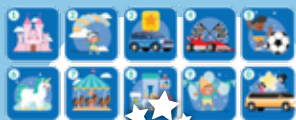
Totaal aantal afgeronde Wish Journeys **619**



Tijdlijn

2023-2024

SEPTEMBER 2023



Start van de Make-A-Wish Loterij

[Lees meer](#)

Podcast 'De Zorgsprekers' en Make-A-Wish



[Beluister](#)



Wish Makers Event en Magazine

NOVEMBER 2023



Nieuwe STARboard leden verwelkomd

12 teams hebben meegedaan aan een Business Challenge



Prinses Sterre bezoekt kinderen in Mosakids Kinderziekenhuis in Maastricht

OKTOBER 2023

Make-A-Wish chocoladereep te koop bij Dille en Kamille



Maasdelta Groep zet zich in voor Make-A-Wish



DECEMBER 2023

Actie week tijdens RTL Boulevard



[Bekijk](#)

De kruidnoten zijn weer heel Nederland rondgegaan



JANUARI 2024

GoodHabitz staat plek af aan Make-A-Wish op shirt PSV tijdens de wedstrijd PSV-Almere City



Bekijk

FEBRUARI 2024

Tijd voor Max staat in het teken van Make-A-Wish



Bekijk

MAART 2024

A Fish Named Fred zet zich in voor Make-A-Wish



Leerlingen Comenius Esdoorn in Leeuwarden komen in actie



APRIL 2024

Kids' Night



Bekijk

MEI 2024

Doneer je lockerborg actie bij Afas live



Symposium 'Is er een medicijn voor veerkracht?'



Bekijk

Start van een podcast met ambassadeur Fernando Halman



Lees meer

Impact report, onderzoek naar de impact van de Wish Journey



JUNI 2024

LINDA. Magazine



Lees meer

Rope for Hope



Bekijk

SEMS (5) LIEFSTE WENS KOMT UIT: Trouwen met mama

In april 2022 wordt er een kwaadaardige tumor gevonden bij Veronica's zoon Sem, toen 4 jaar oud. Wat volgt, is een zwaar jaar vol onderzoeken, een operatie en maar liefst zestien chemokuren. Halverwege het traject komt Make-A-Wish langs bij Sem. Een jaar nadat alle heftigheid begon, wordt zijn liefste wens vervuld: trouwen met mama en op huwelijksreis naar Dinoland.

“Op woensdag 19 april kwam mijn vriend Johan naar me toe”, vertelt Veronica. “Hij had Sem gedoucht en het viel hem op dat zijn ene balletje groter was dan het andere. Ik zag het nu ook en probeerde via Google te achterhalen wat het zou kunnen zijn. Ingedaald? Een liesbreuk? Ik kwam ook kanker tegen, maar de kans dat dat het zou zijn, was slechts 3 procent, las ik.” Na het weekend gaat Veronica met haar zontje langs de huisarts. Met verschillende tussenstops, zitten ze een paar dagen later bij het Prinses Máxima Centrum voor kinderoncologie. Sem blijkt een zeldzame vorm van kanker te hebben. Veronica: “Als je het woord ‘kanker’ hoort, dan staat je wereld gewoon stil. Het was pure pech. Gelukkig waren we er heel vroeg bij. Daardoor had de behandeling een grote kans van slagen.”

Uit de onderzoeken blijkt dat het om een kwaadaardige vorm gaat. Tijdens de operatie kunnen de artsen alles goed weghalen en worden er geen uitzaaiingen gevonden. Ondanks dit goede nieuws, moet Sem nog een flinke behandeling ondergaan. Er kan namelijk niet worden uitgesloten dat er nog verkeerde cellen in het spierweefsel rondwaren. En dus wacht Sem een traject met maar liefst zestien chemokuren.



Veronica: “Zestien is echt heel veel. Toen we dat hoorden, moesten we wel even slikken. De eerste chemo was gelijk na een narcose. Op de terugweg naar huis spuugde hij de hele auto onder. Los van dat ene akkefietje, ging het aanpakken bij de eerste vier behandelingen redelijk. Daarna zag hij er telkens heel erg tegen op en begon hij zich ertegen te verzetten. We moesten hem dan echt in de houdgreep nemen omdat hij zo overstuur kon raken. Geen chemo was ook hetzelfde. Iedere keer had hij weer andere klachten. Tijdens de allerlaatste kuur heeft hij zelfs vier dagen in het ziekenhuis gelegen.”

Veerkracht

Via het ziekenhuis komt Sem in aanraking met Make-A-Wish. Sem krijgt een wish-box en mag daar zijn allerliefste wens in stoppen. Veronica: “Sem is een ontzettend moederskindje. Hij zei altijd al dat hij met mij wilde trouwen. Johan en ik zijn niet getrouwd en hebben

dus een verschillende achternaam. Onze kinderen Sem en Zoë hebben dezelfde familienaam als hun vader. Op een ochtend, we lagen met z'n vieren in ons grote bed, vroeg Sem: 'Mama, jij hebt toch een andere achternaam? Als ik met je ga trouwen, krijg jij dezelfde achternaam als wij. Ik ga dit in m'n wish-box stoppen.' Dat vond ik hartstikke lief."

Trouwen met mama is niet Sems enige wens. Omdat hij gek is op dino's, staat Dinoland ook hoog op zijn lijstje. Hanneke Verburg, algemeen directeur Make-A-Wish: "Sem wilde met zijn moeder trouwen. We vergelijken wat we doen ook weleens met een bruiloft. Het is namelijk niet zo dat er op je trouwdag opeens aangebeld wordt en er dan een Bentley voor je deur staat. Juist het verheugen en anticiperen op de wens is een heel belangrijk onderdeel van Make-A-Wish. Daar zit zo veel plezier en positiviteit in! Als wij erin slagen heel veel positieve momenten te creëren in een journey, hoop ik dat we daarmee negatieve ervaringen kunnen overschrijven."

Sem wordt daarom volop betrokken bij alle keuzes die er gemaakt moeten worden voor zijn grote dag. Wil je een ring, een ketting, moet mama in een jurk? Veronica: "Ze deden het heel leuk. De wens moest een paar maanden worden uitgesteld, omdat Dinoland nog niet open was. Sem kreeg toen een knuffel



opgestuurd met een brief waarin stond dat de dino's nog sliepen. Ook kreeg hij een aftelkalender. Hij was er helemaal vol van. Hij vertelde aan iedereen dat hij met mij ging trouwen." Sem ontwierp de kaart, bepaalde wie er moesten komen en deelde de uitnodigingen uit. Veronica: "Je leeft er met elkaar echt naartoe. Zoë (3) werd er ook bij betrokken. Ze mocht een prinsessenjurk aan, haar haar zou worden gedaan, ze mocht in de make-up, ze vond het helemaal fantastisch."

'Sem vertelde aan iedereen dat hij met mij ging trouwen.'

De Grote Dag

Op 19 april 2023, exact een jaar nadat Johan iets vreemds zag bij zijn zoon, gaat Sems wens in vervulling. Wanneer het bruidspaar geheel in stijl voorrijdt bij de trouwlocatie, Sems basisschool,

breekt Veronica en moet ze huilen. "Ik had die hele ochtend al een brok in mijn keel. Bij aankomst op school stond iedereen daar: familie, vrienden, klasgenoten. Het was geweldig. Toen moest ik wel wat tranen wegpinken."

Stralend en trots lopen Sem en zijn moeder onder de boog door die werd gevormd door de klas van Sem. De ruimte is feestelijk aangekleed met rode en witte ballonnen, hartjesslingers, tule en een rode loper. Voorin staat de schooldirecteur klaar om





'het huwelijk te voltrekken'. Er worden mooie, positieve woorden gesproken en uit alles blijkt hoe dol Sem is op zijn moeder en andersom.

Op de vraag waarom Sem met zijn moeder wilde trouwen, antwoordt hij vastberaden: "Omdat ze altijd zo goed voor me zorgt en zo lief is!" Na het ja-woord – belooft je dat je altijd van elkaar zult houden en er voor elkaar zult zijn – is het tijd voor een ring voor de bruid en een gouden dinoketting voor de bruidegom. Glunderend showt Sem hem aan de zaal. De bruidstaart is, geheel in stijl, een dinotaart. Veronica: "Ik was heel benieuwd hoe Sem de dag zou beleven. Hij kan soms best timide zijn, maar hij had de hele dag een smile van oor tot oor. Ik denk dat het heel erg heeft geholpen dat Sem werd betrokken bij alle voorbereidingen, waardoor hij er zo naartoe kon leven." Sems toespraak na de ceremonie en cadeaus is kort maar krachtig: "Dank jullie wel allemaal!"

Terwijl de familie van het bruidspaar nog poseert voor de foto's, sluipen de klasgenoten van Sem alweer naar buiten om een haag te vormen die uitkomt bij een enorme glimmende limousine met Sems naam op de zijkant. Nog wat kussen, knuffels, een paar dikke tranen van opa, even zwaaien en het gezin kan tijdens de anderhalf uur durende rit naar Dinoland Zwolle op adem komen. Sem heeft speciaal voor de gelegenheid zijn dino-pak aangetrokken. Hij geniet van de dino's, de speeltuin en vooral van de ontmoeting met de raptor, een

van zijn lievelingsdino's. Sem hoeft niet lang na te denken over de vraag wat hij het leukste vindt die dag: "Alles!" roept hij met een blij gezicht als hij weer wegrent naar de speeltuin. Zusje Zoë huppelt vrolijk mee en geniet minstens even hard.

Sem oogt als een stoere jongen met zijn gouden ketting en zijn voorliefde voor dino's, maar aan alles is te merken dat hij, net als z'n moeder, een klein hartje heeft. Veronica: "Sem lijkt zo'n beetje 99 procent op mij en 1 procent op Johan, haha! Ik heb een grote mond, maar een klein hartje. Ik kom zekerder over dan ik ben."

Nog een weggetje te gaan

Veronica: "De dag van de bruiloft was er een om nooit te vergeten, voor ons alle vier. Het was een en al geluk. Zo veel liefde en positiviteit! Sem heeft z'n ketting elke dag om. Hij denkt er nog veel aan terug en zou het allemaal nog wel een keer over willen doen." Met Sem gaat het nu heel goed. De behandelingen zijn klaar, de kanker is weg en hij heeft weer energie. Nog regelmatig moet hij terugkomen voor controles. Veronica: "Als ik zie hoe hij er nog staat na alles wat hij heeft moeten doorstaan, kan ik niet anders zeggen dan dat ik megatrots op hem ben. Ik ben er dankbaar voor dat wij als gezin nog bij elkaar zijn. Ook Johan en ik. We hebben het niet heel slecht gehad samen, maar we zijn elkaar een beetje uit het oog verloren. Het is zo belangrijk om te blijven praten! Ik heb zelf ook echt nog een weggetje te gaan. Maar ik hoop dat ik straks kan zeggen dat ik hier sterker uit ben gekomen, en wij als gezin ook."

Hoogtepunten media

Laten zien wat we doen wérkt. Dit jaar bleek dat des te meer uit twee succesvolle tv-projecten. Van 4 tot en met 8 december 2023 stond RTL Boulevard in het teken van een donatieweek voor Make-A-Wish. En op 27 februari 2024 draaide de aflevering van Tijd voor Max om onze organisatie. Allebei prachtige acties, waarmee veel geld is opgehaald.

RTL Boulevard

In de eerste week van december 2023 werd het 'nieuws over de sterren' afgewisseld met de ontroerende verhalen van wenskinderen Flynn, Mathijs, Mick en Rayan. Zij namen heel Nederland mee in hun Wish Journeys. En zorgden ervoor dat kijkers vijf dagen lang in actie kwamen - door 'WENS' te sms'en naar 7171.

Achter de schermen ...

De campagne was een samenwerking tussen Make-A-Wish, RTL Boulevard en Ad Alliance (met partners Level Level, CM.com en Abby Insights). Waar het voor de schermen allemaal op rolletjes liep, was dat aan de achterkant ook zo. Van retour-sms tot betaalpagina, van chatdialoog tot een incentive van Kaartje2Go, en van een realtime-teller tot geoptimaliseerde website. Daarnaast werd de actieweek gedragen door betoverende, AI-gegenereerde key-visuals gemaakt door ALLY.

Bridget Maasland, Luuk Ikink én Make-A-Wish-ambassadeur Ruben Nicolai verstonden hun vak als geen ander. Elke dag behandelden ze een wisselend thema, zoals de Wish Journey zelf, het medische gedeelte van ons werk en het belang van donateurs. Ook riepen de drie presentatoren iedereen hartstochtelijk op om te doneren.

341 wensen

Ruim 23.000 mensen stuurden een sms en zo'n 5.000 deden hun gift online via onze website. Hiermee was de actieweek een ongekend succes. Op woensdag hadden we het streefaantal van 200 wensen al behaald. En op vrijdag kwam de teller uit op maar liefst 341!

“Tijdens de aftiteling van het programma waren we vooral heel erg blij. En trots op de mooie samenwerking met zo'n prachtige opbrengst.” - *Miranda Vos, Team IT Make-A-Wish*



★ ★ ★
[Bekijk de uitzending](#)



Bekijk de uitzending [↗](#)

Tijd voor MAX

Het was vol aan tafel bij Martine en Sybrand:

- Directeur Hanneke Verburg vertelde hoeveel impact het laten uitkomen van een liefste wens heeft.
- Wenskind Martinus blikte met zijn moeder Anne-May terug op zijn wens ([zingen met Mart Hoogkamer](#)), en gaf een spetterend optreden met Ammar Bozoglu.
- Ambassadeur Sjoerd van Ramshorst legde uit waarom hij het zo belangrijk vindt om zich in te zetten voor Make-A-Wish.
- Wenshaler Tessa Vugts-Bootsma gaf een inkijkje in haar dankbare vrijwilligerswerk.
- Kinderneuroloog Jolanda Schieving vertelde waarom ze overtuigd is van de kracht van de wenservulling.
- De moeder en zus van wenskind Stephanie legden uit dat het ziek-zijn een grote weerslag heeft op hun gezin.

“Als ik zie wat Make-A-Wish voor kinderen kan betekenen; daar kan soms geen medicijn tegenop.” - *Kinderneuroloog Jolanda Schieving*

Bijna 2.300 donateurs

De uitzending was succesvol te noemen. De indrukwekkende verhalen van de enthousiaste tafelgasten leverden 2.250 donateurs op, waarvan 1.150 vaste en 1.100 eenmalige.

En dan nog de social volgers:

- Facebook: 78.541 (was 78.647)
- Instagram: 16.880 (was 14.854)
- Twitter: 7.915 (was 8.141)
- LinkedIn: 15.492 (was 13.105)
- Tiktok: 2.022 (was 1.399)



LEXIE'S LIEFSTE WENS

♪ Ja, vanavond voelt het magisch ♪

Lexie is 8 jaar. Het gaat nu best goed met haar, maar dat is niet altijd zo geweest. Door een ernstig syndroom was ze soms meer in het ziekenhuis dan thuis. Het was een pittige tijd. Voor haar broer, haar ouders en voor Lexie zelf. Ook nu beleeft het gezin af en toe nog zware tijden. Maar gelukkig is er de muziek van Flemming ...

Muziek als medicijn

Want Lexie is misschien wel de grootste Flemming-fan die er bestaat. Ze kan alle liedjes van de jonge zanger meezingen en wordt superblij van zijn muziek. Haar grootste wens was dan ook om een van Flemmings concerten te bezoeken.

Klaar om te shinen

Wanneer je jouw grote idool ontmoet, moet je er natuurlijk op je allerbest uitzien. Daarom werd Lexie eerst helemaal in nieuwe kleren gestoken: stoere laarsjes, een mooie rok en een flitsende trui. Klaar om te shinen. Of bijna klaar. Want na de shoppessie ging Lexie samen met haar gezin naar een super-de-luxe hotel. Daar werd ze nóg mooier gemaakt. Een echte visagist zette Lexie's haren in de krul en haar gezicht in de glitters.

Vragenvuur

Natuurlijk wilde Lexie ook iets geven aan Flemming. Thuis had ze al prachtige tekeningen voor hem gemaakt. En in het hotel bedacht ze samen met haar moeder welke vragen ze wilde stellen aan de artiest.

Voor welke voetbalclub ben je? Welke sport doe je? Wat is je lievelingseten? Heb je een huisdier? Houd je van gamen? Ga je vaak shoppen?

Zenuwen in de limo

Toen was het moment daar. De grote roze Make-A-Wish-limousine met 'Lexie' erop reed voor het hotel. Op naar Hedon in Zwolle, om Flemming te ontmoeten en in actie te zien op het podium. De chauffeur zette het gezin af bij de artiesteningang, waar Flemming elk moment doorheen zou komen lopen. Dat vond Lexie toch wel spannend: "Ik durf niet!".

Voetbal en judo

Maar toen de zanger tevoorschijn kwam, waren alle zenuwen verdwenen. Het gezin mocht mee backstage. En Lexie? Die vroeg Flemming het hemd van het lijf. De twee vonden elkaar al snel in hun liefde voor Feyenoord. "Je bent nu al mijn grootste vriendin", zei de





zanger enthousiast. Als Flemming vraagt wat Lexie voor sport doet, is hij onder de indruk van haar judo-talent. “Cool! Dus jij kan iemand gewoon ‘bam’ - op de grond leggen? Goed om te weten. Dan zal ik lief blijven tegen je.”

Een prachtig optreden

Na het vragenvuur overhandigt Lexie haar tekening en krijgt ze een stoere Flemming-trui mét handtekening. Dan is het tijd voor een laatste dikke knuffel. Flemming gaat het podium op. En Lexie neemt plaats in de zaal – met een grote koptelefoon op. Ze geniet zichtbaar van alle prachtige liedjes die de revue passeren. En als Flemming dan tussendoor ook nog roept: “Deze is speciaal voor mijn grote vriendin Lexie”, is haar grootste wens meer dan uitgekomen.



Bekijk Lexie's wens



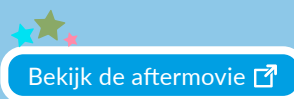
Bekijk de video 

Hoogtepunten acties & events

Aan een zijden draadje ... voor het goede doel

Op 7 juni 2024 was het weer tijd voor (letterlijk en figuurlijk) het hoogtepunt van het jaar: Rope for Hope. In totaal abseilden 63 ervaren durfallen én beginnende waaghalzen vanaf het 105 meter hoge WTC Amsterdam.

Dit keer was de actie een heus community-event, in samenwerking met medewerkers van Google. Tussen 14.00 en 18.00 uur was er een speciale Google-middag met goede muziek en een drankje met de Google-abseilers, -partners en -klanten. En het mooiste van alles: Google heeft de uiteindelijke opbrengst verdubbeld. Zo haalden we in totaal bijna € 100.000 op met Rope for Hope.



Teamwork makes the dream work

Naast Google kiezen steeds meer bedrijven voor een samenwerking met het goede doel, waarbij ze hun medewerkers kunnen betrekken. Ook worstelen veel organisaties om die medewerkers gemotiveerd, gezond en veerkrachtig te houden. De Business Challenge van

Nog meer kennis en ervaringen opdoen

Naast de Business Challenge biedt Make-A-Wish ook nog de hbo-opleiding 'Skills by Wishes' aan. Daarnaast ontwikkelden we de workshop 'Ontdek de kracht van veerkracht', waarin deelnemers in twee uur tijd leren hoe ze zichzelf en anderen veerkracht kunnen geven.

Make-A-Wish brengt deze trends samen. Hierin gaan teams van 12 tot 18 collega's aan de slag om de liefste wens van onze wenskinderen te vervullen. Hiermee helpen ze niet alleen Make-A-Wish, maar beleven ze ook een onvergetelijke teambuilding-activiteit. En dat veel bedrijven dat waarderen, is te merken: In 2023/2024 deden twee keer zoveel bedrijven mee als vorig jaar.

“Medewerkers gaan ver tijdens de challenges. We zien ze in prinsessenjurk, met nagellak en schmink op of verkleed als ridder. Alles voor de perfecte Wish Journey.”
- Rosalie van Eijden, Team Events Make-A-Wish

Een avond vol dromen

De zesde Kids' Night was er een om niet snel te vergeten. De avond werd geopend met het nummer 'A million dreams', vertolkt door zangeres Magtel de Laat en het wenskinderenkoor. Het koor bestond uit 35 wenskinderen: voor ieder jaar dat Make-A-Wish Nederland bestaat een kind. Er zongen 27 kinderen mee, zij droegen acht sterren bij zich, met daarop portretten van overleden wenskinderen.

Na de opening nam de host van de avond, acteur Patrick Martens, het stokje over en begon het bomvolle programma écht. Met onder andere: Giovanni die in zijn boek vertelt over zijn sikkelcelziekte, de première van drie mini-docu's over de Wish Journeys van Jes, Cas en Lexie, en het verhaal van Milan Koops die nu stageloopt in het Radboud UMC – de plek waar hij als kind vroeger werd behandeld. Natuurlijk gingen er ook liefste wensen in vervulling. Zo trouwden

drie wenskinderen met hun geliefde mama, papa of broer, en vertelde musicalster Soy Kroon aan Anna dat ze naar '40-45 de musical' mocht.

De rode draad van de avond? Elkaar ontmoeten: de wenskinderen, de ouders, de zorg, de vrijwilligers, de gulle gevers en alle andere Make-A-Wish'ers. Het was een Kids' Night vol impact en veerkracht, die eindigde met een spectaculair optreden van de cast van Mamma Mia! de musical.



Bekijk de aftermovie [↗](#)

Veerkracht als medicijn

Op 16 april 2024 bundelde Make-A-Wish haar krachten met het Institute for Positive Health. Samen organiseerden we het Symposium Positieve Gezondheid binnen de kindergeneeskunde. De Nederlandse grondlegger van dit gedachtegoed is voormalig huisarts Machteld Huber. Zij opende het programma door meer te vertellen over het effect van positieve emoties en het teruggeven van eigen regie bij zieke kinderen. Daarna was het de beurt aan verschillende medisch specialisten en docenten. De boodschap van deze dag: een kind is meer dan alleen het ziek-zijn.



Bekijk de aftermovie [↗](#)

“De reacties van de bezoekers waren superpositief. De een kende Make-A-Wish al wel, de ander nog niet. We hebben ook heel veel nieuwe aanmeldingen voor wenskinderen ontvangen. Daar deden we het voor: onze naamsbekendheid vergroten en laten zien dat een Wish Journey enorm veel kan betekenen. Het is echt meer dan een dagje uit. Door onze krachten te bundelen op zo'n symposium, kunnen we die boodschap nog verder verspreiden en ons werk naar een hoger niveau brengen.” - Lisa Klinkenberg – van Zwieten, Team Aanmeldingen, Make-A-Wish

De STAR ALLIANCE

Afgelopen boekjaar is chirurg en palliatief specialist Marguerite Gorter-Stam gestart bij Make-A-Wish als medisch adviseur binnen het aanmeldteam. Ons gedachtegoed is haar sinds haar 16e al dierbaar, dus we zijn heel blij met Marguerites komst. Hierdoor is het gelukt om naast het STARboard, ook een STAR ALLIANCE op te zetten: een groep medisch specialisten die meedenkt over specifieke (medische) vraagstukken. Zoals: Welke ziektebeelden zouden er nog meer in aanmerking moeten komen voor een Wish Journey? En hoe communiceren we het beste met medici?

MITCH SPREEKT... HANS GEELS, SCHEIDEND VOORZITTER VAN RVT MAKE-A-WISH

‘Niks belangrijkers dan de kwaliteit van de wensvervulling’

Dille & Kamille-CEO Hans Geels (60) is voorzitter van de Raad van Toezicht bij Make-A-Wish, waarmee hij al bijna tien jaar is verbonden. Gasthoofdredacteur Mitch Krol mocht bij Hans in het sfeervolle hoofdkantoor van Dille & Kamille vragen wat hij maar wilde en kreeg er veel wijsheid voor terug: ‘De oplossing zit altijd in mensen, niet in structuren.’

Als gasthoofdredacteur Mitch Krol binnenwandelt op het hoofdkantoor van het 50-jarige Dille & Kamille aan de Oudegracht in Utrecht, waant de jongeman zich in een sprookje. Alles ademt natuur, veel is van hout, nergens zie je plastic, overal is over nagedacht vanuit een duurzaam hart. Er klinkt klassieke muziek, het ruikt er aangenaam. CEO Hans Geels met trots in de ogen: ‘Weet je wat het is, Mitch? Onthaasting is een van onze pijlers, ik hoop dat iedereen die hier komt, dat meteen voelt.’

We voelen het zeker. Dit is de ideale plek voor een goed gesprek en Mitch wil veel weten van Hans. Er dansen getallen in het hoofd van de gasthoofdredacteur. Hans is 60 geworden, Dille & Kamille bestaat 50 jaar, Hans is bijna 10 jaar lid van de Raad van Toezicht van Make-A-Wish en zal in het komende voorjaar aftreden. Wat een moment om elkaar te ontmoeten, zegt Mitch, die meteen maar vraagt waar Hans vandaan komt.

‘Ik heb een marketingachtergrond, maar kom uit de mediawereld. Ik heb gewerkt bij de NCRV. Daarna kwam ik in de goede doelensector terecht. Ik werd gevraagd door het Wereld Natuur Fonds (WWF-World Wide Fund for Nature). Ik wist helemaal niet dat je bij een goed doel zou kunnen werken, maar ik was daar uitstekend op mijn plek. Met een vader als rector had ik altijd al iets gehad met educatie, met kinderen én met verhalen en idealen. Wellicht zat dat überhaupt al in mijn genen, want mijn voorvaders waren dominee. Ik had een bepaalde drang in mij: hoe krijg ik mensen in beweging? Bij WWF hebben we met een paar mensen destijds de Rangerclub nieuw leven ingeblazen door meer vanuit beeld in plaats van tekst te denken en meer van ratio naar emotie te gaan.

Zoals we bij NCRV ooit Paperclip, een club voor jongeren, hadden bedacht dat we hebben omgebouwd tot een omnichannel. Ik dacht steeds: je moet leden voor je winnen door een community te bouwen. Bij WWF leek het ons een goed idee om één keer per jaar in actie



te komen om een bedreigde diersoort te redden. We haalden een keer een miljoen op en kochten daarmee een stukje land aan het strand voor de zeeschildpad in Griekenland. Precies daar waar geen gebouwen gebouwd mochten worden en de natuur de natuur zou blijven. Zo konden de schildpadden in alle rust hun eitjes leggen. Schitterend, als je dat met marketing kunt bewerkstelligen.

Toen ik na een tijdje gevraagd werd door de Cliniclowns om ook voor hen te komen werken werd ik een beetje uitgelachen bij WWF. Wat moest ik nou bij zo'n klein doel? Ik wilde vooral de naamsbekendheid van het merk verhogen om goed fondsen te kunnen werven. Want ze hadden al een heel hoge waardering. Aanvankelijk wist ik nog niet eens hóe goed hun werk wel niet was. Totdat een clown tegen mij zei: "Je moet eens meekomen, dan zie je wat wij doen." Ik ging met hem mee naar ziekenhuis Isala in Zwolle en daar troffen we een kind dat enorm zat te huilen. Die clowns kwamen de gang op en ik zag hoe het kind bij toverslag van pijn naar verwondering ging. De hele sfeer veranderde. Het werd bellen blazen, lachen, lol hebben. Jeetje, dacht ik, als je zo'n kind dit kan brengen, maak je echt wel het verschil. Het is ergens heel simpel. Wanneer een kind een injectie in zijn rechterknie krijgt is ie daar bang voor. Je ziet dat gezicht vertrekken en de paniek in de ogen: als het maar geen pijn doet. Zodra een clown met de linkerknie gaat spelen, gaat de aandacht van het kind weg bij de rechterknie en is het zetten van zo'n injectie veel gemakkelijker en blijft zowel de angst als de pijn weg.'

Mitch –een oud-wenskind- begrijpt dit onmiddellijk: 'Ja, dit kun je natuurlijk één-op-één vertalen naar Make-A-Wish. Iets leuks en positiefs helpt je enorm om pijn en verdriet te verwerken.'

Out of the blue: Dille & Kamille

Mitch zet er vaart in: 'Hoe kwam u bij Make-A-Wish vervolgens?'

Hans remt lachend Mitch af: 'Nog even een tussenstap. Ik had nog twee jaar WWF en Cliniclowns gecombineerd en daarna ben ik marketingdirecteur en medebestuurder van die laatste organisatie geworden. Daar zat ik net toen we plots een groothandel erfden en daartoe behoorden de zes Nederlandse winkels van Dille & Kamille. Het probleem was dat ik het bedrijf niet tegen de marktprijs kon verkopen, omdat Freek Kamerling, de geestelijk vader van Dille & Kamille, met een blokkerend aandeel de verkoop wilde tegenhouden. Hij wilde het per se als oprichter terugkopen, maar bood een te lage prijs.

Dat was niet in mijn belang, ik wilde er zoveel mogelijk uithalen voor de Cliniclowns, dus dat werd een strijd. Zeven jaar later kwamen we plots weer in contact en vroeg hij out of the blue: "Zeg, wil jij mij niet opvolgen?" Het was zomer 2012. Lang verhaal kort: ik ben dat gaan doen. Er moest bij Dille & Kamille veel veranderen, er moest hard aan de naamsbekendheid worden gewerkt, maar ik besepte al snel dat het bedrijf wel ergens voor stond. En dat het een heel sterk merk was, totaal uniek in zijn soort met een heel mooie visie. Daarom deed ik het ook. Iets moet me raken en dat deed het. Ik werk hier met hart en ziel. Omdat mijn intrinsieke motivatie altijd voorkomt uit het zien dat iets werkt, het iets toevoegt, het de wereld een beetje mooier maakt.'

Mitch: 'En daarom bent u ook bij Make-A-Wish gekomen?'

Hans: 'Ja. Ik was in 2013 gestopt bij Cliniclowns en twee jaar later meldde Make-A-Wish zich bij mij, omdat ze wisten dat ik een goede doelen-achtergrond heb. Make-A-Wish had een hulpvraag, omdat ze een fondswervingsprobleem hadden. Financieel ging het ook niet echt goed. Dat verbaasde me enorm. Kijk, als je Cliniclowns en Make-A-Wish langs de meetlat legt, zeg je: die laatste zal het gemakkelijker hebben sympathie en dus geld te verkrijgen. Een clown kan net zo gemakkelijk afstoten als aantrekken. Maar wat kan er tegen een wenservulling zijn? Dat geeft toch een veel positiever imago? En in de VS, zo leerde ik al snel, bleek Make-A-Wish nummer drie bij de fundraising te staan, dus waarom in Nederland dan totaal niet? Ik heb in de Raad van Toezicht toen de portefeuille marketing en communicatie op me genomen. Ik voelde de uitdaging.'

Laaghangend fruit

Mitch: 'Kun u iets vertellen over de strategie die jullie toen ingezet hebben?'

Hans: 'Het eerste wat we gingen doen was straatwerving. Dat is altijd laaghangend fruit. Daar waren we net op tijd mee, want tegenwoordig doet iedereen dat. Vervolgens zijn we ons verhaal veel beter gaan inkleden en gaan vertellen. Wie waren wij nu eigenlijk? Tien jaar geleden was er dat beeld van 'een leuk dagje uit', maar dat is een beeld dat geen recht doet aan wie we zijn en wat we doen. Nu kunnen we heel goed uitleggen wat de impact is van een Wish Journey, daarin hebben we enorme stappen gezet. We hebben een heel goed verhaal opgebouwd, met dat duurzame traject van ontwerpen, verheugen, beleven, nagenieten en alle stappen die daar nog tussen zitten. Via

zichtbaarheid op televisie zijn we vervolgens veel meer betrokkenheid gaan creëren, veel meer mensen leerden ons echt kennen. Alle credits daarvoor naar directeur Hanneke Verburg die dat enorm goed in gang zette.'

Mitch: 'Wat was het precies wat jullie –of beter gezegd wij, want ik ben lid van de STARboard- beter communiceerden?'

Hans: 'Goeie vraag. We zijn vooral veel duidelijker geworden in het uitleggen wat de kracht van een wens is. Ik ben daar trots op. Het is heel inzichtelijk geworden dat een wenservulling een weg is vol hoogtepunten die kinderen positief stimuleren, dat de wens op maat is gemaakt, met een scherp oog voor ieder individueel kind. We hebben heel veel prinsessenwensen, maar geen prinsessenwens is dezelfde. Iedere beleving is voor ieder kind speciaal op zijn of haar manier. De kwaliteit van ons werk op dit vlak hebben we veel zichtbaarder gemaakt, ook omdat we een heel helder doel voor ogen kregen: Make-A-Wish onderdeel maken van het medisch behandelplan.'

Mitch: 'Toch hebben we een moeilijke tijd gehad tijdens uw periode hier. De coronatijd met al die lockdowns...'

Hans: 'Klopt, wij konden niks doen eventjes. Waarom vraag je dat?'

Mitch: 'Omdat ik een corona-wenskind ben. Uiteindelijk is mijn wenservulling geweldig geweest hoor, maar ik heb door corona wel lang moeten wachten. Mijn wens ging steeds weer net niet door. Desondanks hield Make-A-Wish heel vaak contact met me, waardoor

ik wel in die wens bleef leven. Dat was mooi. Ze probeerden van alles te verzinnen en deden zo hun best. Dan kreeg ik weer een brief of was er ineens een meet & greet met Max Verstappen, zodat ik weer even afgeleid was van mijn ziek-zijn. Er was voortdurend iets leuks dat helemaal bij mij paste.'

Hans: 'Ja, in die ruim negen jaar waarin ik er nu bij ben, zie ik precies dat terug. Die groei in het op maat verzorgen van een wensvervulling. Waarbij er altijd gekeken wordt naar wat er nog wél kan. Het steeds weer de mindset op iets positiefs richten is cruciaal. Ik ben ervan overtuigd dat dit helpt, een zeer waardevolle toevoeging is op de medische behandeling. Een negatieve prikkel ombuigen naar iets waardevols. En Mitch, dan kom ik even terug op ons heldere doel. Mijn eindroom is wat ze in Spanje al hebben gerealiseerd. In Barcelona is in een prominent ziekenhuis de wensvervulling al helemaal geïntegreerd in het herstelproces. Daar willen we in Nederland ook naartoe. Daar geloof ik heilig in.'

Optimisme helpt

Mitch vraagt: 'Heeft u zelf wel eens een wensvervulling meegemaakt of doet een Raad van Toezicht-houder dat niet?'

Hans: 'Helemaal in het begin heb ik dat wel gedaan. En ik heb alle documentaires gezien die op de Kids' Nights in theater DeLaMar zijn vertoond. Daar ben ik altijd bij. Ik heb de tijd genomen echt te begrijpen wat voor werk we doen. Een film over

de speedwens van Nadine greep me enorm aan. Zonder alle andere kinderen tekort willen doen, bezorgde die wensvervulling me kippenvel van top tot teen. Het was ook in coronatijd en dat maakte het extra bijzonder dat die wensvervulling is gelukt. Er moest een paard uit België komen, maar in die tijd kreeg je dat nooit voor elkaar, de grens zat dicht. Dus? Onmogelijk. Maar dat woord kennen we bij Make-A-Wish niet. Dat het Hanneke en Team Wens toch lukte het paard bij Nadine te krijgen en om te zien hoe dat paard op haar reageerde, met zoveel kalmte en liefde en zo duidelijk met het gevoel dat dit het afscheid was? Poeh. Dat maakte een enorme indruk op mij. En dat gaf me een extra motivatie om te denken: al die 1500 kinderen die in aanmerking komen voor een wensvervulling moeten die krijgen. De wens van Nadine stond voor alles waar wij als Make-A-Wish voor staan. De impact, de power, de dappere reactie van haar ouders en de omgeving, de blijvende herinnering aan de blik van het paard en aan de blik van Nadine, alles.'

Mitch: 'Mooi dat u dat zegt over de ouders. Die zijn hier zo belangrijk in. Mijn vader had het heel moeilijk toen ik ziek was, mijn moeder, mijn broer Björn en ik stonden er positiever en optimistischer in. Optimisme helpt het herstel, zoveel heb ik er wel van geleerd. Toen ik de Wish Journey kreeg, heeft dat mijn positivisme en optimisme enorm gevoed. Op het moment



zelf verwacht je dat niet, maar de ervaringen maken het duidelijk en dat zag mijn vader uiteindelijk ook. Hij was zo blij dat ik blij was. Het is al weer vier jaar geleden allemaal, maar nog altijd heb ik er plezier van. Zo vet dat ik die wensvervulling gekregen heb.'

Het jaar achter en voor ons

Eigenlijk had Hans na drie termijnen van drie jaar nu zijn afscheid moeten krijgen als RvT-lid. Maar de situatie binnen Make-A-Wish heeft hem ertoe bewogen nog tot en met april 2025 aan te blijven. Mitch vraagt: 'Kunt u iets vertellen daarover?'

Hans: 'Jawel. Het zit zo. Extern heeft Make-A-Wish afgelopen boekjaar, net als de jaren ervoor, het echt heel goed gedaan. Intern hebben we nu wat uitdagingen, die we, nu Hanneke per 1 januari 2025 vertrekt, met onze nieuwe directeur Karina Tiekstra aangaan. Maar ik zeg wel: de oplossing zit altijd in mensen, niet in structuren. Het zijn de mensen die met elkaar moeten werken.'

Mitch: 'Wat betekent dit dan voor de toekomst?'

Hans: 'Dat we een meer bestendige organisatie moeten krijgen waar mensen weer graag minimaal zes, zeven jaar werken. Dat is met name de taak van de nieuwe directeur.'

Mitch: 'Uw termijn liep al af en u gaat over een paar maanden ook weg. Wat neemt u mee van al die jaren bij Make-A-Wish, wat u kunt gebruiken bij Dille & Kamille?'

Hans: 'De Business Challenge! Dat vond ik een geweldig idee. Mensen laten ervaren hoe het werkt om een wensvervulling te realiseren, hoe uitdagend dat is. Dat doen we nu ook bij Dille & Kamille. En verder neem ik mee dat dingen niet heel groot hoeven te zijn om toch enorme impact te maken. Dat zag ik bij de Cliniclowns, dat zag ik bij Make-A-Wish en dat vertel ik nu ook steeds bij Dille & Kamille. Door bijvoorbeeld tijdens Black Friday heel simpel de winkels dicht te gooien om zelf Green Friday te houden, waarop we plastic opruimen aan het strand of in de stad. In plaats van al dat consumeren doe je dan iets goeds voor de wereld. Dat kost ons een hoop geld, want je loopt enorm veel omzet mis en dat loopt wel eens naar de zeven ton, maar uiteindelijk word je er blijer van als je die pijn durft te nemen. Kijk, we maken best veel winst hier, dus we kunnen dit aan. Maar ik denk voortdurend: wat kunnen we doen om naast dat winst maken ons steentje bij te dragen? Ik word er blij van als bij iedere verkoop van chocoladerepen een euro naar Make-A-Wish gaat.'

Mitch: 'Goh! Ik vind die Green Friday in plaats van Black Friday wel een risico hoor.'

Hans: 'Haha, ja, ik zie ook dat we weinig navolging krijgen. Maar wij vinden het een sterk statement dat we blijven maken. Het doet ook iets met je team hè, het geeft echt een boost.'

Mitch: 'Dat goed doen, is de grootste boost die u kunt krijgen?'

Hans: 'Ja. We hebben hier ook druk, hoor. En soms zelfs stress. Maar we werken hier met ontzettend veel lieve, leuke, aardige mensen die

allemaal heel goed weten waar we het voor doen. En het scheelt dat onze founder, Freek Kamerling, en de hele familie Kamerling, uit heel lieve, goede mensen bestaat. En die denken en voelen precies zoals wij. Het is allemaal vanuit één filosofie.'

Als je echt iets wilt veranderen...

Er blijft een wijsheid hangen. Als Hans zegt: 'Het verschil maken is altijd weer wat je probeert te doen.'

Mitch speelt daar op in: 'Als we het daarover hebben, wat zou dan uw liefste wens voor Make-A-Wish zijn?'

Hans: 'O, dat is een heel leuke vraag. Maar ook moeilijk. Ik ben typisch iemand die ook nooit weet wat voor cadeau hij voor zijn verjaardag wil.'

Na een kleine stilte: 'Voor Make-A-Wish is toch mijn diepste wens dat het onderdeel wordt van het behandelplan. Tijdens het symposium over positieve gezondheid dat we afgelopen jaar hielden zat de zaal vol met mensen uit de zorg die mij best veel hoop gaven. Als ik hen zo beluisterde, zitten we er dichtbij.'

Mitch: 'Gaat u ons niet missen na tien jaar bij ons te zijn geweest?'

Hans: 'Zeker. Maar het is helemaal prima dat anderen het stokje van me overnemen. Je kunt zeggen: ik heb er lang gezeten. Maar als je écht iets wilt veranderen is tien jaar niks. Ik heb het met heel veel plezier gedaan en ben blij dat Make-A-Wish in die tien jaar zulke grote stappen heeft gezet. We zijn toch maar mooi van financieel zorgelijk

naar florerend gegaan en van een beperkte blik op wensen naar de realisatie van een langer termijn effect.'

Mitch: 'Wat is voor u belangrijker? Dat financiële deel of de impact?'

Hans: 'Ik zou zeggen: de kwaliteit van de wensvervullingen. Niks is belangrijker dan dat. Want als die kwaliteit hoog is, komen de financiën er vanzelf wel achteraan.'

Mitch: 'Nog een laatste vraag over afgelopen jaar, want dit is natuurlijk wel een jaarverslag. Als u dat in een notendop moet samenvatten, wat zegt u dan?'

Hans: 'Dan zeg ik toch dat het vertrek van Hanneke het eind is van een periode waarin we heel veel belangrijke slagen hebben gemaakt. Zij heeft de organisatie ontzettend krachtig neergezet. Vanuit daar staan we nu met Karina op een punt dat we kunnen zeggen: hoe gaan we samen naar ons punt op de horizon, dat we op worden genomen in het behandelplan, hoe gaan we dat uitwerken? Ik heb er heel veel vertrouwen in dat het lukt, omdat er zoveel bevlogenheid is bij de mensen van Make-A-Wish. Die bevlogenheid zie ik bij eenieder. Tenslotte is het een compliment voor de organisatie dat we inmiddels vijftig procent van onze doelgroep bereiken, dat we ongeveer de helft van de 1500 kinderen die in aanmerking komen voor een wensvervulling vinden. Tegelijk zeg ik: nu gaan we voor tachtig procent. Als dat de komende jaren lukt, doen we het heel goed. Je moet altijd kijken naar toegevoegde waarde en je moet altijd kijken naar hoe je die kunt laten groeien.'

Talk met echte verhalen

Vorig jaar zijn we begonnen met campagnes gericht op diversiteit. We streven ernaar om nog inclusiever te worden en vinden het daarom essentieel om bijzondere verhalen te delen vanuit verschillende culturele achtergronden. We verzorgen al voor heel wat kinderen met een multiculturele achtergrond een Wish Journey, maar we zien nog volop kansen voor groei om zichtbaarder te worden. Want Make-A-Wish is er voor elk kind met een ernstige, soms zelfs levenbedreigende ziekte. Daarom hebben we een mooie samenwerking opgezet met onze nieuwe ambassadeur, Fernando Halman, voor een speciale editie van Real Talk.

In de eerste editie gaat de 17-jarige Jawa in gesprek met Fernando Halman. Jawa is een wenskind dat sinds haar negende als vluchteling vanuit Syrië in Nederland is komen wonen. In deze bijzondere editie durft Jawa openlijk te praten over het overwinnen van de botkanker die vijf jaar geleden bij haar werd geconstateerd. Ook vertelt Jawa over haar allerliefste wens: shoppen in Amsterdam.

In de tweede editie van Real Talk is Mustapha Abdellati, lid van de Raad van Toezicht, aan het woord. Hij heeft het hier over een bijzondere spoedwens en benadrukt hoe belangrijk het is dat multiculturele kinderen en ouders weten dat Make-A-Wish er voor iedereen is.

In het najaar zullen wij weer twee nieuwe edities opnemen, waarin we het hebben over het bespreekbaar maken van diversiteit en de allerliefste wens! Maar voor nu, bekijk de onderstaande twee speciale edities van Real Talk met Jawa en Mustapha.



[Bekijk afleveringen](#)

MITCH SPREEKT MET KARINA

Voortbouwen op wat goed gaat en richten op kansen om nóg meer impact te maken

Karina Tiekstra is, sinds 1 december 2024, de gloednieuwe directeur van Make-A-Wish Nederland. Haar missie? Elk kind dat in aanmerking komt een onvergetelijke wensvervulling bezorgen. Dit wil ze bereiken door voort te bouwen op wat goed gaat en te richten op kansen die er nog liggen. Met het uiteindelijke doel om nóg meer impact te maken. Onze gasthoofdredacteur Mitch vroeg Karina hoe ze dit gaat doen.

Een warm bad

Na een korte kennismaking steekt Mitch van wal met de eerste vragen: “Allereerst en ik benieuwd wie jij eigenlijk bent. Wie ben je en waar kom je vandaan?”

“Ik ben Karina Tiekstra en ben sinds kort directeur van Make-A-Wish. Toen ik hier binnenstapte, was het direct een warm bad. Een mooie start! Ik ben heel enthousiast welkom geheten en iedereen is heel open. Daar ben ik blij mee, want deze organisatie bestaat al heel lang. En dan is het niet niets als er een nieuwe CEO aan het roer staat.”

Make-A-Wish is maakt impact

Mitch: “Wat fijn. Kende je Make-A-Wish eigenlijk al?”

“Hiervoor was ik onder andere CEO van MyWheels: een milieubewuste, maar wel meer commerciële organisatie. In mijn zoektocht naar een nieuwe uitdaging stond ‘impact maken’ bovenaan mijn wensenlijst. Ik dacht hierbij niet direct aan de goede doelen sector. Ik kende Make-A-Wish, maar wist – eerlijk gezegd – niet precies wat zij deden. Wel was er direct een positieve associatie, dat is belangrijk.

Ik dacht dat Make-A-Wish alleen laatste wensen vervulde. Het is – gelukkig – veel meer dan dat. Toen iemand mij wees op de vacature was ik direct enthousiast. Dit past bij mij. Wat ik zo mooi vind aan specifiek onze stichting is dat we niet alleen de fondsen werven, maar ook de wensen daadwerkelijk in vervulling laten gaan. En dat we onderdeel zijn van een internationaal orgaan.”

Uitzinnig!

Mitch: “Kun je het gevoel dat je had toen je werd aangenomen in één woord omschrijven?”

Karina geeft lachend antwoord: “Ik was echt uitzinnig blij. Dat zijn twee woorden hè? En ik vind het ook heel eervol. Het is bijzonder om nu deel uit te maken van Make-A-Wish en ik kreeg ook alleen maar positieve reacties uit mijn netwerk.



Van mensen die vertelden dat ze vrijwilliger waren geweest, of het doel op een andere manier al steunen.”

Samen voor de allerliefste wensen

Mitch: “En wat is je eerste indruk? Hoe zou je de collega’s omschrijven?”

“Iedereen is heel bevlogen en passievol. Stuk voor stuk willen ze het beste voor het wenskind, de ouders en de gezinnen. De vrijwilligers, iedereen op kantoor in Hilversum en alle betrokken partners. Daar ben ik ook ontzettend van onder de indruk – dat er zoveel vrijwilligers actief zijn voor Make-A-Wish en dat zij zo’n groot onderdeel uitmaken van de Wish Journey.”

Meer geld – meer wensen

Mitch: “Top. En als we vanuit daar even naar het thema van het jaarverslag gaan. Wat betekent ‘groei’ voor jou, en voor Make-A-Wish?”

“Dan denk ik natuurlijk meteen aan het aantal kinderen waarvoor we wensen vervullen. Daarin zit een bepaalde potentie. Er zijn 1.500 kinderen die in aanmerking komen voor een wensvervulling. Maar er is nog een hele grote groep die we nog niet bedienen. En we willen alle kinderen die het nodig hebben een allerliefste wens geven. Maar daar is ook weer veel geld voor nodig. Dus mijn doelen blijven gelijk aan waar Make-A-Wish al naar streefde: meer wensen in vervulling laten gaan en organiseren wat daarvoor nodig is om dat te kunnen realiseren. Alleen de manier waarop kunnen we denk ik nog stappen in maken. Dan denk ik vooral aan op digitaal gebied en aan het

inspelen op donateurs van de toekomst. Ik ben ervan overtuigd dat dat gaat lukken.”

Volop kansen

Mitch: “Helpt het hierbij dat je uit de commerciële hoek komt?”

Karina bevestigend: “Ja, dat denk ik wel. Bij MyWheels gebeurde letterlijk alles online. Van werving tot doelgroepbenadering. Ik heb zin om die skills hier in te zetten, want er mag nog heel veel meer moois gedaan worden – los van de dingen die we al doen. Ik vind alle lokale acties bijvoorbeeld fantastisch en effectief. Dat is een fijne basis om op verder te gaan. En ook op het gebied van fondsenwerving liggen nog kansen. Ik wil dan ook samen kijken naar: hoe zetten we die infrastructuur nog beter neer?”

Een nieuw meerjarenbeleidsplan

Mitch: “Dat klinkt goed. En zijn die plannen voor de korte of de lange termijn?”

“Dit is zeker iets wat tijd kost. We zijn bezig met het ontwikkelen van het nieuwe meerjarenbeleidsplan. Die moet straks staan als een huis. Dus dit huidige boekjaar staat in het teken van evalueren van wat goed gaat en zoveel mogelijk research doen naar de dingen die





beter kunnen. Waar liggen de kansen? Op welke gebieden? Dat vatten we vervolgens in de plannen, waarin we alle stakeholders meenemen. We doen marktonderzoek. Maar natuurlijk betrekken we ook de vrijwilligers én de wenskinderen. Deze laatste groep wordt vertegenwoordigd door onze STARboard.”

Andere aanpak

Daar weet Mitch natuurlijk alles van als lid van deze kinderadviesraad. Hij vervolgt zijn vragen: “Je volgt Hanneke Verburg op als directeur. Ga je alles heel anders doen?”

“Ik zeg altijd: voor iedere tijd is een aparte leider. In de jaren dat Hanneke hier zat heeft ze Make-A-Wish van A naar B gebracht. Ik breng het vervolgens van B naar C. En daarin nemen we alles van de afgelopen jaren mee, maar de wereld is inmiddels wel anders dan acht jaar geleden. Denk aan economisch, digitaal, en op het vlak van social media. Dus mijn aanpak zal ook deels anders zijn.”

Bewijs van impact

Mitch: “Wat denk jij dat de impact van een wens is?”

“Er is vorig jaar volop onderzoek gedaan naar de impact van de liefste wens op het leven van ernstig zieke kinderen. Dit is ook internationaal uitgevoerd. Ik denk dat we nu meer dan eens de bewijsvoering hebben van de daadwerkelijke impact van een wens. Die is écht heel groot. Kinderen ervaren minder negatieve emoties en een

Wish Journey zorgt voor blijvend geluk. Oftewel: blijvende impact. Daarnaast blijven we natuurlijk onderzoek doen en bewijzen verzamelen. En dat kunnen we volgend jaar nog meer op specifieke gebieden toelichten.”

Puzzelen met processen, mensen en geld

Mitch: “Dat klinkt interessant. Hoe wil jij het aantal wensen laten groeien?”

“Als je grote sprongen maakt in het aantal wensen, dan vraagt dat iets van je organisatie. Mijn eerste toets is wel: in hoeverre is de organisatie daar klaar voor? We moeten eerst heel goed voorspellen wat groei betekent voor alle onderdelen van Make-A-Wish: processen, organisatie, vrijwilligers en geld. Dat zie ik als een hele leuke puzzel! Kleine stappen in groei, maakt vanzelf ‘grote’ groei.”

Van Britt Dekker naar de Mount Everest

Mitch: “Tot slot: Als je zelf één wens zou mogen doen, wat zou dat zijn?”

“Vroeger was ik gek van paarden. Dus als ik nu een kind zou zijn. Zou ik denk ik – net als veel van onze wenskinderen – Britt Dekker willen ontmoeten. Maar nu? Vind ik het heel moeilijk. Omdat ik al heel veel dingen doe die ik graag doe. Ik zou wel, maar dat is onmogelijk, de Mount Everest willen beklimmen, zonder een lange rij andere klimmers om me heen. Juist omdat het iets is wat niet kan. Een soort ‘ultimate challenge’.

MAKE-A-WISH VOOR DE TOEKOMST

Wat gaan we komend boekjaar doen?

Team Aanmeldingen

“Naast de STAR ALLIANCE zijn we ook bezig met het verstevigen van onze wetenschappelijke voetafdruk. Er ligt een researchplan om te werken naar een groot onderzoek – geschikt voor een PhD. Dat brengt ons hopelijk dichterbij ons doel: in het behandelplan van kinderen komen. Daarnaast willen we de kinderen in kaart brengen die ‘moeilijker’ te plaatsen zijn binnen onze doelgroep en een beleid maken op het accorderen van spoedwensen.”

Team Wens

“We willen nog meer onvergetelijke momenten creëren voor onze wenskinderen. Daarom richten we ons op het verbeteren van kwaliteit van de wensvervullingen en de ondersteuning van iedereen die erbij betrokken is. We gaan stappen zetten om nog efficiënter te werken. Zo introduceren we nieuwe rollen. Zoals een expert die zich in de Wish Journey specifiek richt op de fase van voorbereiden en verheugen. Daarnaast blijven we ons CRM-systeem optimaliseren. Én bouwen we aan langdurige samenwerkingen met organisaties die – met hun producten of diensten – willen bijdragen aan onze wensen.”

Team Communicatie

“Na het succes van Tijd voor Max en RTL Boulevard gaan we nu De Beste Wensen doen. Dit is een nieuw Talpa-televisieprogramma waarin wensen worden vervuld: iedereen kan een wens insturen voor zichzelf of een ander. Een prachtige match met Make-A-Wish natuurlijk. Tijdens de uitzendingen wordt er aandacht besteed aan onze stichting. En ook in Shownieuws – meteen ná De Beste Wensen – tonen ze de tussenstand van de opbrengst en wordt er verder over gepraat. Dit combineren we met crossmediale uitingen. Zoals een interview met een wenskind op LINDA-online (ook haar liefste wens) en een shoot voor LINDA-magazine. Daarnaast gaan we wensen vervullen met Radio538, komt er een Disney-event, een jubileumgala én hebben we onlangs een nieuwe online strategie gelanceerd, waar we op gaan doorpakken.”



Mijn wens is als vip een helikoptervlucht maken

Lars, 7
Leukemie

Team HR

De organisatie van Make-A-Wish gaat veranderen. Enkele teams worden samengevoegd en krijgen uiteindelijk allemaal een eigen teammanager, die samen een managementteam vormen. Hiervoor zijn profielen en vacatures opgesteld, dus het werven kan beginnen – zowel in- als extern. Daarnaast waren we op zoek naar een nieuwe directeur, die we gelukkig hebben gevonden. De bedoeling is dat de organisatie hiermee straks nog steviger staat. En dat het zelfsturende plaatsmaakt voor nog meer wisselwerking tussen de teams. Gekoppeld aan de doelen van de organisatie.”

Team IT

“We willen alle IT-projecten nog meer stroomlijnen. Daarmee zijn we afgelopen boekjaar al gestart door onze meetings terug te brengen – van eens per twee weken naar één keer per kwartaal. Dat werkt heel goed. Dat rollen we verder uit. Ook hebben we onze nieuwe website gelanceerd, die we gaan doorontwikkelen. En het CRM-systeem ook. De transitie binnen het vrijwilligersnetwerk (meer tijdelijke functies) vraagt om een aanpassing van de portal. We willen iedereen daarmee zo goed mogelijk van dienst zijn en de juiste informatie geven.”



*Mijn wens is
Davina Michelle
ontmoeten*

Lana, 10
Ernstige bloedziekte

Team Marketing | Particuliere en zakelijke markt

“We hadden afgelopen jaar drie pijlers binnen de zakelijke markt: nieuwe wishpartners binnenhalen, meer productkoppelingen maken en meer HR-concepten uitzetten. Daar gaan we komend boekjaar mee door. Wat betreft die HR-concepten gaan we echt een klapper maken. We hebben voor de Business Challenge nu al het dubbel aantal aanmeldingen (71) op de helft van het boekjaar, ten opzichte van 38 teams vorig boekjaar. En we hebben ook al mooie projecten lopen met verschillende bedrijven. Wat betreft de particuliere markt willen we echt nog een professionaliseringsslag maken in geautomatiseerd en data-gedreven werken. Daarvoor gaan we investeren in personeel, techniek en kennis. Alles om te groeien.”

Team Marketing | Events

“Er staan weer mooie dingen op de agenda voor komend boekjaar. Zoals het eerdergenoemde Disney-event en de nieuwe edities van de Kids' Night en Rope for Hope. Daarnaast zijn we meer sportgerelateerde evenementen aan het ontwikkelen. Een soort 'sportmenu' voor bedrijven en organisaties, met bijvoorbeeld padeltoernooien voor het goede doel of een hardloopwedstrijd. Hier is veel vraag naar vanuit de zakelijke markt.”

Team Vrijwilligers

“Ook bij Make-A-Wish merken we dat er een verschuiving plaatsvindt in vrijwilligersland. Men wil zelf bepalen hoeveel tijd ze spenderen en hun eigen agenda blijven bepalen. Aan de andere kant willen heel veel mensen wél iets doen voor onze organisatie. Afgelopen jaar hebben we daarom al gekeken hoe we hierop kunnen inspelen. Welke rollen kunnen we nog meer door een vrijwilliger voor een dag laten doen? Welke tijdsintensieve functies gaan we niet meer door vrijwilligers laten doen? Hier willen we komend jaar antwoorden op krijgen.”

Team Wishdesk

“Er zijn gelukkig nog steeds heel veel mensen die in actie komen voor Make-A-Wish. Dat stukje community fundraising willen we volgend jaar nog meer op focussen en laten groeien. En ook bestaande acties verder uitrollen. Zo loopt er nu een hele toffe bij AFAS Live, waarbij bezoekers de borg voor een locker kunnen doneren. Daarnaast kijken we graag samen met Team Vrijwilligers hoe we kunnen voldoen aan de vraag naar flexibiliteit. Want we hebben straks meer vrijwilligers nodig dan ooit. Maar we twifelen er niet aan dat we die gaan vinden. Ons doel is om het voor hen zo makkelijk mogelijk te maken.”



Mijn wens is als superheld een bank overvallen

Milan, 8

Kwaadaardige tumor

Team Finance

“Voor Team Finance staat er een druk boekjaar voor de deur. Er wordt namelijk een nieuw meerjarenbeleidsplan geschreven waar een meerjarenbegroting bijhoort. Ook is het tijd om het beleggingsbeleid te updaten. In deze projecten gaat altijd veel werk zitten. Het wordt de leidraad voor de jaren die volgen, erg belangrijk dus.”

Wist je dat elke dag
gemiddeld 4 families
in Nederland horen
dat hun kind een
levensbedreigende
ziekte heeft?



Jaarverslag

BEGROTING BOEKJAAR 2025 (SEPT 24 T/M AUG 25)

in €	Begroot 2025	doelstelling	werving	B & A
BATEN	10.996.500			
LASTEN				
Uitbesteed werk wensvervullingen	2.159.700	2.159.700		
Overige wensprojectkosten	169.000	169.000		
	2.328.700	2.328.700	-	-
Personeelskosten:				
Salarislasten	3.245.500	2.155.400	651.900	438.200
Overige personeelskosten	798.000	522.200	173.800	102.000
	4.043.500	2.677.600	825.700	540.200
Huisvestingskosten	224.000	148.900	44.900	30.200
Algemene organisatiekosten	820.600	622.200	140.100	58.300
Internationale kosten	339.900	257.700	58.000	24.200
Marketingkosten	2.740.000	1.331.750	1.408.250	-
Communicatiekosten	489.000	446.500	42.500	-
Vrijwilligerskosten	70.000	58.500	10.900	600
	4.683.500	2.865.550	1.704.650	113.300
Totaal lasten	11.055.700	7.871.850	2.530.350	653.500
Financiële baten en lasten	20.000			
Resultaat	-39.200			
Besteed aan doelstelling in % van totale lasten	71%			
Besteed aan doelstelling in % van totale baten	72%			
Kosten fondsenwerving // Baten fondsenwerving	23%			
Kosten beheer en administratie in % van totale lasten	6%			
Aantal Vervulde Wensen	700			

VERANTWOORDINGSVERKLARING

Raad van Toezicht

De raad van toezicht neemt bij het uitoefenen van zijn functie de volgende principes in acht:

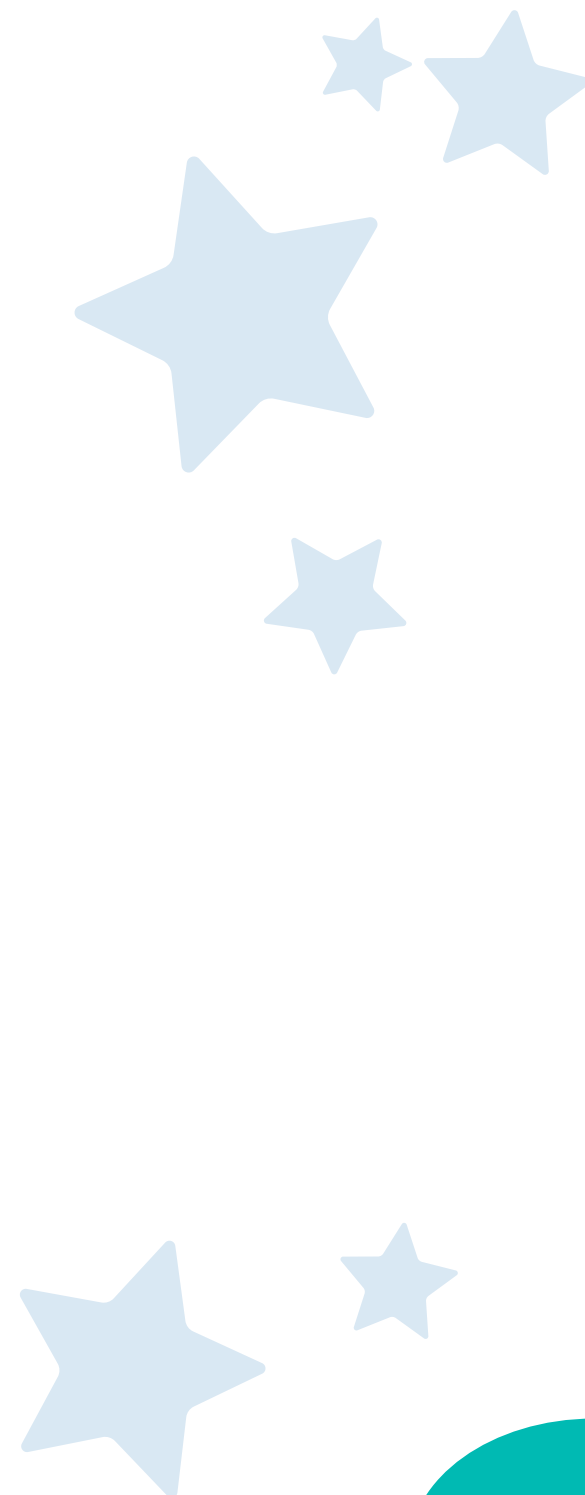
1. Scheiding toezicht en bestuur

De raad van toezicht adviseert over/geeft goedkeuring aan het (meerjaren)beleid en ziet erop toe dat de daarvan afgeleide doelstellingen worden behaald. De raad van toezicht volgt de resultaten aan de hand van rapportages. De bestuurlijke taken liggen bij de statutair bestuurder/algemeen directeur-bestuurder van de organisatie. Er is een tweekoppige directie. De uitvoering is in handen van de professionals op het kantoor in Hilversum (Media Park) en de vele professionele vrijwilligers in het land.

2. Besteding van de middelen

Voor ons bestaan zijn we afhankelijk van donaties, giften en loterij-inkomsten. Het is essentieel dat de gevers ervan uit kunnen gaan dat hun bijdrage effectief en doelmatig wordt ingezet. In het jaarplan staan de doelstellingen die Make-A-Wish in de verslagperiode wil bereiken. Deze betreffen het aantal af te ronden Wish Journeys, de uit te voeren communicatieprojecten, de te behalen financiële doelen en de plannen ten aanzien van de personele bezetting.

In het jaarverslag en in de maandelijkse rapportages doen we verslag over deze behaalde resultaten. Net als alle goede doelen geven we aan welk deel van de kosten is gerelateerd aan beheer en administratie (overhead), welk deel aan fondsenwerving en hoeveel er naar doelstellingswerk gaat. Ons streven is dat deze ondersteuning maximaal 8% van alle kosten bedraagt. Daarnaast streven we ernaar dat minimaal 70% van de kosten aan de doelstelling, het vervullen van wensen, moet worden besteed.



3. Omgaan met community

Onze community bestaat onder meer uit:

- wenskinderen en hun families
- donateurs
- vrijwilligers
- kantoorpersoneel
- actie-initiators
- deelnemers fondsenwervende acties
- zakelijke partners
- wensleveranciers
- vrienden van Make-A-Wish Nederland
- (academische) ziekenhuizen en medisch professionals
- (zakelijke) ambassadeurs
- Make-A-Wish International

Toezicht

De raad van toezicht houdt toezicht op de toekomstplannen voor Make-A-Wish Nederland en de behaalde resultaten. In het verslagjaar 2023-2024 bestond de raad van toezicht uit zes personen. Zij voerden hun werkzaamheden onbetaald uit. In deze samenstelling deelden de leden hun expertise op de volgende vakgebieden: marketing, IT, medisch, financieel, juridisch en HR.



De Raad van Toezicht

Hans Geels
voorzitter



CEO Dille & Kamille International B.V.

Theo Rinsema
vice voorzitter



CEO/eigenaar Shift Patrol

Mariëlle Broekhuysen
vice voorzitter



Partner ondernemingsrecht bij
Janssen Broekhuysen Advocaten

Mustapha Abdellati



Partner Ernst & Young Accountants B.V.

Annet Bosch



Kinderarts Amsterdam UMC,
Hoogleraar Kindergeneeskunde in
het bijzonder Metabole ziekten
Universiteit van Amsterdam

Ralf Knegtmans



Managing Partner De Vroedt & Thierry

Achtergrond

Nevenfuncties

- Steward bij Sumthing
- DGA Geels Beheer BV
- Bestuurslid KidsRights
- Voorzitter Leprafonds
- Voorzitter Raad van Bestuur Fellowmind (hoofdvestiging in Zweden)
- Voorzitter Raad van Commissarissen ilionx
- Lid Raad van Commissarissen Menzis
- Lid Raad van Commissarissen Olympia Uitzendbureau
- Bestuurslid Ortec Finance
- Bestuurslid bij Stichting Loa Foundation
- Bestuurslid Stichting Argan
- Lid raad van advies Economie en Bedrijfskunde Universiteit van Amsterdam
- nieuw lid van Bestuur School voor Moral Ambition
- nieuw lid van RVT Muziekgebouw aan 't IJ
- Collegelid College ter beoordeling van Geneesmiddelen (CBF/MEB)
- Gastcolleges over leiderschap in digitale wereld, wendbaarheid van talent, diversiteit, de veranderende rol van HR; op o.a. Nyenrode Business Universiteit, TIAS Business School, Technische Universiteit Gdansk, Speakers Academy en Harvard Business Review Polska
- Guest lecturer and visiting Professor van het MBA programma van de Gdansk University of Technology
- Gast-columnist bij BNR (Business News Radio) en MT/Sprout (Management Team) over leiderschap, (Top) talent en diversiteit

De termijn van de leden is statutair vastgelegd en bedraagt drie jaar. Na een eerste termijn van drie jaar kan deze maximaal tweemaal worden verlengd.

Rooster van aftreden

Naam	Einde eerste termijn	Einde tweede termijn	Einde derde termijn
Hans Geels	1 september 2018	1 september 2021	1 april 2025
Theo Rinsema	1 september 2020	1 september 2023	1 september 2026
Mariëlle Broekhuysen	1 september 2020	1 september 2023	1 september 2026
Annet Bosch	1 januari 2022	1 januari 2025	
Ralf Knegtman	1 april 2023	1 april 2026	
Mustapha Abdellati	11 januari 2024	11 januari 2027	

Rapportages

Om toezicht te kunnen houden, informeren we de raad van toezicht met maandelijkse managementrapportages over de voortgang en de resultaten. In deze rapportages staat hoe de baten en kosten zich ontwikkelen, hoeveel wensen zijn vervuld en de kostprijs daarvan. Daarnaast doen we mondeling - of aan de hand van notities - verslag over beleidsthema's en activiteiten. Er wordt ook een notulen gemaakt van iedere vergadering. De raad van toezicht vergaderde afgelopen boekjaar vijf keer.

Hieronder een overzicht van onderwerpen die regelmatig op de agenda stonden:

- financiële zaken
- managementrapportages
- jaarplan en jaarbegroting
- jaarverslag en jaarrekening
- Wish Journeys
- Wish Maps 2.0
- risico-evaluatie
- marketingcampagnes
- governance-beleid
- bezoldiging
- teamstructuur kantoor en regio
- AVG
- ziekteverzuim
- verloop
- Make-A-Wish International

Risicoanalyse

De risicoanalyse is een vast punt in onze jaarlijkse planning- en controlcyclus. De belangrijkste risico's worden continu gemonitord en besproken met onze raad van toezicht, tijdens een aparte RvT-vergadering.

We onderscheiden de volgende risicocategorieën:

1. Strategische risico's | Doen we de goede dingen?
2. Operationele risico's | Doen we de dingen goed?
3. Financiële risico's en rapportagerisico's | Hebben we de juiste informatie?
4. Compliancerisico's | Voldoen we aan de wet- en regelgeving?

Er zijn dit boekjaar in totaal 31 risico's geïdentificeerd.

De algemeen directeur-bestuurder en raad van toezicht bepaalden voor elk risico de kans dat het gebeurt en de impact daarvan. Periodiek nemen we de belangrijkste risico's vervolgens opnieuw met elkaar door. Wat is de impact van het risico? Hoe gaan we het risico beheersen of beargumenteerd accepteren?

De risico's en bijbehorende beheersmaatregelen zijn opgenomen in het beleidsplan. Hieronder worden de vijf belangrijkste risico's beschreven:

1. Aanmeldingen en wensvervullingen blijven achter bij begroting

Vanwege de drukte in de zorg bleven de aanmeldingen - en daardoor de wensvervullingen - in de voorgaande jaren achter op de begroting. Wij investeren volop in onze contacten met de zorgprofessionals om zo de bekendheid en het aantal aanmeldingen te verhogen. Dit heeft afgelopen boekjaar gelukkig geresulteerd in een stijging van de aanmeldingen en van de uitgevoerde wensvervullingen.

2. Naamsbekendheid blijft achter

We spannen ons op verschillende fronten in met als doel ons merk en onze naamsbekendheid te versterken. Hoe meer mensen Make-A-Wish Nederland kennen, hoe meer fondsen en aanmeldingen we

verwachten te ontvangen. Dit boekjaar genereerden we veel pr met diverse mediacampagnes en kwamen wij op televisie met een actieweek bij RTL-Boulevard en een uitzending van Tijd voor Max (Omroep Max).

3. Effect negatieve publiciteit/reputatierisico

Reputatieschade kan op verschillende manieren ontstaan. De kans bestaat dat we zelf een menselijke fout maken. Dat we slachtoffer worden cybercrime, of de dupe van negatieve publiciteit over andere goede doelen. Een goede reputatie is dus belangrijk voor ons werk. Imagoschade kan namelijk leiden tot minder inkomsten en een afname van vrijwilligers en wensaanmeldingen.

Een goede relatie met ál onze belanghebbenden is daarom voor ons van grote waarde. Team communicatie en de directie spelen hierin een belangrijke rol. Als er sprake is van brancheschade, organisatie- of persoonlijke reputatieschade, ligt er een crisiscommunicatieplan klaar om onze community transparant te informeren.

4. Financiële risico's ten aanzien van de opbrengsten

Het risico bestaat dat particulieren, bedrijven en not for profit organisatie bezuinigen, waardoor de opbrengsten dalen. Of dat wij te afhankelijk zijn van enkele grote partners/opbrengstcategorieën. Bij tegenvallende opbrengsten is de eerste stap dat wij een marketingcampagnes ontwikkelingen die is gericht op het verhogen van andere opbrengsten. Een voorbeeld hiervan is de succesvolle werving van loterijdeelnemers, die we in boekjaar 2022-2023 in gang hebben gezet.

5. Cybersecurity

Elke organisatie kan te maken krijgen met een datalek (AVG) of cybercrime, ook Make-A-Wish Nederland. Hierdoor zou gevoelige informatie beschikbaar komen voor onbevoegden. In overleg met onze IT-leveranciers namen we verschillende maatregelen om dit risico te verkleinen.

Financieel beleid en Financiële resultaten

Financiële resultaten

We sluiten het boekjaar 2024 af met een bijzonder positief resultaat van € 1.570.192. Begroot was een positief resultaat van € 172.000,-. Wij hebben dit jaar in totaal 619 wensen vervuld, waar er 600 waren begroot. Vorig jaar waren dit 560 wensen. Deze mooie stijging was onder andere mogelijk doordat ook de aanmeldingen van wenskinderen zijn toegenomen, met name vanuit de ziekenhuizen.

Wij hebben dit boekjaar een prachtige gift van maar liefst € 500.000 mogen ontvangen. Daarnaast hebben wij enkele zeer hoge nalatenschappen ontvangen. De genoemde televisie-uitzending bij RTL Boulevard heeft fors meer opgebracht dan wij hadden begroot. En tenslotte hebben wij flink geïnvesteerd in de werving van lotendeelnemers.

Gehanteerde fondsenwerfmethodes

Donateurs en lotendeelnemers worden met name door face-to-face-marketing en telemarketing geworven en geüpgraded. Fondsenwervende acties worden door derden of door onszelf georganiseerd. De zakelijke markt-inkomsten komen vooral tot stand via ons zakelijke relatienetwerk.

Beleggingsbeleid

Ons beleggingsbeleid is defensief en gericht op instandhouding van het vermogen, waarbij het behoud van flexibiliteit belangrijk is. Wij investeren niet in aandelen of aandelenfondsen. Daarmee zijn de risico's van negatieve rendementen op beleggingen beperkt. Beleggingen in individuele obligaties dienen minimaal een A+-rating te hebben. In boekjaar 2024 bestaan de beleggingen volledig uit liquide middelen.

Reservebeleid

De reserves bestaan enerzijds uit de continuïteitsreserve en anderzijds uit diverse bestemmingsreserves. Wij achten de vorming van een continuïteitsreserve noodzakelijk voor de dekking van risico's en om zeker te stellen dat wij in de toekomst aan onze verplichtingen kunnen voldoen. De continuïteitsreserve is dit boekjaar verder verhoogd om enerzijds de toekomstige mogelijke schommelingen in de hoogte van de opbrengsten te kunnen opvangen en anderzijds om in de toekomst het hoger aantal wensen te kunnen vervullen.

De boven- en ondergrens van de reserve zijn op basis van de belangrijkste risico's bepaald.

Wij achten een bovengrens van eenmaal de kosten van de werkorganisatie toereikend.

Voor een verdere toelichting op de reserves verwijzen wij naar de jaarrekening verderop in dit verslag.

Beleid inzake ratio's doelbesteding, werving en beheer en administratie

Periodiek stellen wij het beleid vast omtrent de hoogte de kosten van ons doelstellingwerk, de wervingskosten en de kosten van beheer en administratie. Ons streven is dat de doelbestedingskosten minimaal 70% van de totale kosten bedragen en de kosten van beheer en administratie maximaal 8% van de totale kosten mogen bedragen.

Voor een verdere toelichting op de deze ratio's verwijzen wij naar de lastenverdeling in de jaarrekening.

Ons streven is dat de doelbestedingskosten minimaal 70% van de totale kosten bedragen. Ons streven is dat de kosten van beheer en administratie maximaal 8% van de totale kosten bedragen.

Voor een verdere toelichting op de deze ratio's verwijzen wij naar de lastenverdeling in de jaarrekening.

Veerkracht is nodig
om met de ziekte om
te kunnen gaan.

Jaarrekening

BALANS

Balans per 31 augustus 2024 (na resultaatverdeling)		8/31/2024	8/31/2023
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	1.	554.369	468.749
Materiële vaste activa	2.	67.246	72.635
		621.615	541.384
Vlottende activa			
Vorderingen en overlopende activa	3.	2.216.932	1.276.946
Liquide middelen	4.	7.663.034	6.638.968
		9.879.966	7.915.914
		10.501.582	8.457.298
Passiva			
Reserves en fondsen			
Continuïteitsreserve	5.	6.684.322	5.414.362
Reserve vaste activa		621.615	541.384
Reserve nog te vervullen wensen		2.155.000	1.935.000
		9.460.937	7.890.746
Kortlopende schulden	6.	1.040.644	566.552
		10.501.582	8.457.298



STAAT VAN BATEN EN LASTEN

Staat van baten en lasten september 2023 - augustus 2024		sept 2023 - aug 2024	Begroot	sept 2022 - aug 2023
Baten:				
Baten van particulieren	7.	5.687.503	4.136.000	4.071.245
Baten van bedrijven	8.	1.461.030	1.434.500	1.186.204
Baten van loterijorganisaties	9.	3.575.817	3.119.000	3.596.044
Baten van verbonden organisaties zonder winststreven	10.	56.106	30.000	24.699
Baten van andere organisaties zonder winststreven	11.	628.524	327.500	464.772
Som van de geworven baten		11.408.980	9.047.000	9.342.964
Lasten:				
Besteed aan doelstelling:				
wensvervullingen	12.	4.774.931	4.410.800	3.775.606
voorlichting	12.	1.573.516	1.214.850	1.332.656
		6.348.446	5.625.650	5.108.262
Wervingskosten	13.	2.876.399	2.657.950	2.770.234
Beheer en administratie	14.	644.700	591.400	525.059
Som van de lasten		9.869.546	8.875.000	8.403.555
Saldo financiële baten en lasten	15.	30.758	-	7.179
Resultaat		1.570.192	172.000	946.588
Toevoeging/onttrekking aan:				
continuïteitsreserve		1.269.961	172.000	851.416
bestemmingsreserve vaste activa		80.231		85.372
bestemmingsreserve nog te vervullen wensen		220.000	-	9.800
		1.570.192	172.000	946.588
Besteed aan doelstelling in % van de totale baten		56%	62%	55%
Besteed aan doelstelling in % van de totale lasten		64%	63%	61%
Wervingskosten in % van de totale baten		25%	29%	30%
Kosten beheer en administratie in % van de totale lasten		7%	7%	6%
Aantal wensvervullingen		619	600	560

ALGEMEEN

We sluiten het boekjaar 2024 af met een fors positief resultaat van € 1.570.192. Begroot was een positief resultaat van € 172.000. Vorig jaar behaalden wij ook een fors positief resultaat van € 946.588.

Wij hebben dit jaar 619 wensen vervuld, waar er 600 waren begroot. Vorig jaar vervulden wij 560 wensen. Gelukkig steeg dit boekjaar het aantal aanmeldingen, waardoor wij meer dan het begroot aantal wensen konden vervullen.

Hieronder lichten we de belangrijkste fluctuaties toe ten opzichte van de begroting en vorig boekjaar:

Baten

De totale baten zijn maar liefst € 2.361.980 hoger dan begroot en € 2.066.016 hoger dan vorig jaar. Wij hebben een prachtige gift van maar liefst € 500.000 mogen ontvangen. Daarnaast hebben wij enkele zeer hoge nalatenschappen ontvangen. Tevens heeft de TV uitzending bij RTL Boulevard fors meer opgebracht dan wij hadden begroot. Tenslotte hebben wij fors geïnvesteerd in de werving van lotendeelnemers, wat heeft geleid tot hoger dan begrote opbrengsten.

Doelstellingskosten

De doelstellingskosten zijn € 722.796 hoger dan begroot en € 1.240.184 hoger dan vorig jaar. Zoals hierboven vermeld konden wij gelukkig meer wensen dan begroot en dan vorig jaar vervullen. Daarnaast hebben wij fors geïnvesteerd in het personeel met betrekking tot team wens en team aanmeldingen waardoor zowel het aantal wensen als het aantal aanmeldingen is gestegen.

Wervingskosten

De wervingskosten zijn € 218.449 hoger dan begroot en € 106.165 hoger dan voorgaand jaar. Zoals hierboven vermeldt hebben wij fors geïnvesteerd in de werving van lotendeelnemers, maar ook in diverse TV uitzendingen. Beide hebben geleid tot fors meer inkomsten dan begroot.





KASSTROOMOVERZICHT

Kasstroomoverzicht	sept 2023 - aug 2024	sept 2022 - aug 2023
Kasstroom uit operationele activiteiten:		
Resultaat	1.570.192	946.588
Aanpassingen voor:		
Afschrijvingen IVA en MVA	96.086	112.483
Mutatie vorderingen	939.987-	160.831-
Mutatie kortlopende schulden	474.092	68.392
	369.808-	20.044
Kasstroom uit investeringsactiviteiten:		
Investeringen in immateriële en materiële vaste activa	176.318-	197.854-
Toename liquide middelen	1.024.066	768.778
Liquide middelen		
Stand liquide middelen ultimo boekjaar	7.663.034	6.638.968
Af: stand liquide middelen begin boekjaar	6.638.968	5.870.191
Toename liquide middelen	1.024.066	768.777

GRONDSLAGEN VAN WAARDERING EN RESULTAATBEPALING

Algemeen

Make-A-Wish Nederland heeft als doel het vervullen van wensen van kinderen die wonen/verblijven in het Koninkrijk der Nederlanden met een levensbedreigende ziekte, en voorts alles wat er rechtstreeks of zijdelings verband mee houdt en daartoe bevorderlijk kan zijn, in de ruimste zin van het woord.

Wij proberen dit doel te bereiken door onder meer:

- a) wensen te vervullen;
- b) fondsen te werven;
- c) het bedrijfsleven te benaderen;
- d) folders en materialen te verspreiden;
- e) voorlichtingsbijeenkomsten en andere activiteiten te verzorgen op het gebied van public relations en op het gebied van het vervullen van wensen. Voorlichting over wensvervulling is voornamelijk gericht op bewustwording bij het publiek over het effect dat wensvervulling op kinderen/jongeren heeft;
- f) samen te werken met organisaties met een (nagenoeg) gelijke doelstelling in andere landen;
- g) lid te zijn van of aansluiting te zoeken bij organisaties, al dan niet gevestigd in andere landen, die een (nagenoeg) gelijke doelstelling hebben gericht op ondersteuning en stimulering van organisaties met een (nagenoeg) gelijke doelstelling;
- h) en alles wat met het voorafgaande verband houdt en daartoe bevorderlijk kan zijn, in de ruimste zin van het woord.

Make-A-Wish Nederland beoogt geen winst te maken.

De Stichting is gevestigd te Hilversum, Frits Spitsstraat 1 en heeft KvK nummer: 41131321.

Grondslagen voor waardering en resultaatbepaling

De jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met de Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving 650 voor fondsenwervende organisaties.

Baten en lasten

Baten en lasten worden toegerekend aan het jaar waarop zij betrekking hebben. We verantwoorden baten slechts voor zover deze op balansdatum zijn gerealiseerd.

Lasten en risico's die hun oorsprong vinden voor het einde van het verslagjaar, verantwoorden we indien de lasten en risico's voor het opmaken van de jaarrekening bekend zijn geworden.

Actie-opbrengsten

Actie-opbrengsten worden verantwoord in het jaar waarin de actie plaatsvindt.

Nalatenschappen

Wij verantwoorden nalatenschappen wanneer wij een voorschot of de akte van verdeling danwel de rekening en verantwoording hebben ontvangen.

Verkregen kortingen

Opbrengsten van verkregen kortingen waarderen we tegen de reële waarde van de transactie.



Overige baten

De overige baten verantwoorden we in het jaar waarin de baten worden ontvangen.

Immateriële en materiële vaste activa

Deze activa worden gewaardeerd op verkrijgingsprijs, verminderd met de cumulatieve afschrijvingen. De afschrijvingen worden gebaseerd op de geschatte economische levensduur en berekend op basis van een vast percentage van de verkrijgingsprijs, rekening houdend met de eventuele restwaarde. We schrijven af vanaf het moment van ingebruikname.

Jaarlijks beoordelen we of er sprake is van een bijzondere waardevermindering. We brengen subsidies op investeringen in mindering op de verkrijgings- of vervaardigingsprijs van de activa waarop de subsidies betrekking hebben.

Vorderingen op korte termijn

De vorderingen worden bij eerste verwerking opgenomen tegen de reële waarde en vervolgens gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs. De reële waarde en geamortiseerde kostprijs zijn gelijk aan de nominale waarde. Noodzakelijk geachte voorzieningen voor het risico van oninbaarheid brengen we in mindering. Deze voorzieningen worden bepaald op basis van individuele beoordeling van de vorderingen.

Overlopende activa

Vooruitbetaalde kosten worden bij de eerste verwerking opgenomen tegen de reële waarde. Kosten worden vervolgens toegerekend aan het desbetreffende boekjaar waarin deze verbruikt worden.

Schulden op korte termijn

Kortlopende schulden waarderen we bij de eerste verwerking tegen reële waarde.

Na de eerste verwerking waarderen we ze tegen geamortiseerde kostprijs, zijnde het ontvangen bedrag, rekening houdend met agio of disagio en onder aftrek van transactiekosten. Dit is meestal de nominale waarde.

Liquide middelen

Liquide middelen bestaan uit kas- en banktegoeden met een looptijd korter dan twaalf maanden. Rekening-courantschulden bij banken zijn opgenomen onder schulden aan kredietinstellingen onder de kortlopende schulden. Liquide middelen waarderen we tegen nominale waarde.

Reserves en Fondsen

Continuïteitsreserve

De continuïteitsreserve is gevormd om de risico's op korte termijn af te dekken.



Onze Raad van Toezicht acht de vorming van een continuïteitsreserve noodzakelijk voor de dekking van risico's op korte termijn en als zekerheidsstelling dat we ook in de toekomst aan onze verplichtingen kunnen voldoen.

Onder de kosten van de werkorganisatie verstaan we: kosten eigen personeel, huisvestingskosten, kantoor- en algemene kosten en de kosten voor fondsenwerving.

Bestemmingsreserve

Het gedeelte van het eigen vermogen dat is afgezonderd omdat het bestuur daaraan een beperktere bestedingsmogelijkheid heeft gegeven, merken we aan als bestemmingsreserve.

Vorzieningen

Vorzieningen worden gevormd voor in rechte afdwingbare of feitelijke verplichtingen die op de balansdatum bestaan, waarbij het waarschijnlijk is dat een uitstroom van middelen noodzakelijk is en de omvang op betrouwbare wijze is in te schatten.

De voorzieningen waarderen we tegen de beste schatting van de bedragen die noodzakelijk zijn om de verplichtingen per balansdatum af te wikkelen.

Rentebaten en rentelasten

Rentebaten en rentelasten verwerken we tijdsevenredig, rekening houdend met de effectieve rentevoet van de desbetreffende activa en passiva.

Operational lease

Make-A-Wish Nederland bezit leasecontracten waarvan een groot deel van de voor- en nadelen die aan dit eigendom verbonden zijn, niet bij ons ligt. Deze leasecontracten worden verantwoord als operationele leasing. Verplichtingen uit hoofde van operationele leasing worden, rekening houdend met ontvangen vergoedingen van de lessor, op lineaire basis verwerkt in de winst-en-verliesrekening over de looptijd van het contract.

Personeelsbeloningen

Lonen, salarissen en sociale lasten verwerken we op grond van de arbeidsvoorwaarden in de staat van baten en lasten, voor zover ze verschuldigd zijn aan werknemers.

Pensioenregeling

Make-A-Wish Nederland heeft een beschikbaar premiestelsel als pensioenregeling. Op deze regeling zijn de bepalingen van de Nederlandse Pensioenwet van toepassing. We betalen op verplichte basis premies aan pensioenverzekeraar Zwitserleven. De premies worden verantwoord als personeelskosten zodra deze verschuldigd zijn. Vooruitbetaalde premies worden opgenomen als overlopende activa indien dit tot een terugstorting leidt of tot een vermindering van toekomstige betalingen. Nog niet betaalde premies worden als verplichting op de balans opgenomen.





Kasstroomoverzicht

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode. Ontvangsten en uitgaven uit hoofde van interest zijn opgenomen onder de kasstroom uit operationele activiteiten.

Toerekeningsystematiek lasten

Voor de toerekening van de lasten aan de doelstelling, fondsenwerving of beheer & administratie kozen wij, conform de aanbeveling van Goede Doelen Nederland, voor een eenvoudige methodiek. Hieronder lichten wij per kostensoort toe hoe deze is toegerekend aan de drie kostencategorieën.

Uitbested werk wensen en overige wensprojecten: we rekenen alle kosten volledig toe aan de doelstelling.

Personeelskosten: we boeken alle directe personeelskosten per organisatorische afdeling en kunnen ze daarom direct verdelen over de afdelingen. De overige personeelskosten worden toegerekend in verhouding tot de directe personeelskosten. Vervolgens maken we per afdeling een verdeling van de lasten naar doelstelling, fondsenwerving en beheer & administratie. Dit gebeurt op basis van de % personele inzet voor deze categorieën.

Huisvestingskosten en algemene organisatiekosten: Alle lasten worden eerst verdeeld onder de organisatorische afdelingen op basis van de personeelsbezetting in FTE. Daarbij gaan we ervan uit dat het merendeel van de lasten personeelsgebonden is. In de bepaling van de hoogte van het aantal FTE's nemen we ook de inzet van vrijwilligers

mee. Vervolgens maken we per afdeling een verdeling van de lasten naar doelstelling, fondsenwerving en beheer & administratie. Dit gebeurt op basis van de personele inzet voor deze categorieën.

Communicatiekosten: we verdelen deze kosten per soort uitgave in kosten voor de doelstelling (voorlichtingskosten) of kosten voor de werving van de baten. De verdeling hangt af van het feit of de kosten voor voorlichting zijn (doelbestedingswerk), of voor de werving van baten.

Marketingkosten: deze kosten verdelen we per soort uitgave in kosten voor de doelstelling (voorlichtingskosten) of kosten voor de werving van baten.

Kosten vrijwilligers: deze kosten worden volledig toegerekend aan de organisatorische afdeling Vrijwilligersmanagement. Vervolgens rekenen we de kosten naar de verschillende doelstellingen toe op basis van de ureninzet van de vrijwilligers voor het doelstellingswerk en de werving van de baten.



TOELICHTING OP DE BALANS PER 31 AUGUSTUS 2023

1. Immateriële vaste activa	31/8/2024	31/8/2023
Software	501.086	468.749
Website in ontwikkeling	53.284	-
	554.369	468.749

Het verloop van de immateriële vaste activa gedurende het boekjaar is als volgt:

Boekwaarde per 1 september	468.749	371.898
Aanschaffingen	147.978	155.706
Afschrijvingen	62.358-	58.856-
Boekwaarde per 31 augustus	554.369	468.749

We gebruiken de immateriële vaste activa voor de bedrijfsvoering en in het kader van onze doelstelling. Investeringsuitgaven groter dan € 500 worden geactiveerd. Software wordt in 5 of 10 jaar afgeschreven, afhankelijk van de economische levensduur.

2. Materiële vaste activa	31/8/2024	31/8/2023
Vervoermiddelen	10.083	14.923
Inventaris	18.683	12.542
Hardware	38.480	45.170
	67.246	72.635

Het verloop van de materiële vaste activa gedurende het boekjaar is als volgt:

	Vervoermiddelen	Inventaris	Hardware	31/8/2024	31/8/2023
Boekwaarde per 1 september	14.923	12.542	45.170	72.635	84.114
Aanschaffingen	-	12.200	16.139	28.339	42.148
Afschrijvingen	4.840-	6.059-	22.829-	33.729-	53.627-
Afboekingen	-	-	-	-	-
Boekwaarde per 31 augustus	10.083	18.683	38.480	67.246	72.635



Wij wenden de materiële vaste activa aan voor de bedrijfsvoering en in het kader van de doelstelling. Investeringsuitgaven groter dan € 500,- worden geactiveerd. Hardware schrijven wij af in 3 jaar. Inventaris en vervoermiddelen schrijven wij af in 5 jaar.

3. Vorderingen en overlopende activa	31/8/2024	31/8/2023
Nog te ontvangen actiebaten	87.251	48.584
Nog te ontvangen loterijgelden	72.356	64.668
Nog te ontvangen nalatenschappen	16.691	50.000
Overige vorderingen en overlopende activa	2.040.635	1.113.693
	2.216.932	1.276.946
Overige vorderingen en overlopende activa:		
Vooruitbetaalde personeelskosten	40.724	39.672
Vooruitbetaalde organisatiekosten	147.535	135.425
Vooruitbetaalde wens- en vrijwilligerskosten	70.482	44.566
Vooruitbetaalde wervingskosten	1.588.990	851.487
Overige vorderingen	192.903	42.544
	2.040.635	1.113.693

Vooruitbetaalde wervingskosten, ten behoeve van de werving van donateurs en loterijdeelnemers worden in de eerste vier boekjaren verantwoord naar rato van het uitvalpercentage van het aantal donateurs of loterijdeelnemers. Vervolgens worden de resterende vooruitbetaalde kosten in gelijke delen toegerekend aan het vijfde en zesde boekjaar.

4. Liquide middelen	31/8/2024	31/8/2023
Rabobank	5.934.573	4.733.136
Rabobank inzake garantiestelling huur	39.047	39.047
ING	574.873	546.300
ABN-AMRO	615.214	575.253
SNS bank	249.669	248.104
ASN bank	249.659	248.095
Nationale-Nederlanden Bank	-	249.032
	7.663.034	6.638.968

De liquide middelen staan, met uitzondering van de bankrekening inzake garantiestelling huur, ter vrije beschikking. Wij wenden de liquide middelen aan voor de bedrijfsvoering en in het kader van de doelstelling.

5. Reserves en Fondsen	31/8/2024	31/8/2023
Continuïteitsreserve	6.684.322	5.414.362
Bestemmingsreserve vaste activa	621.615	541.384
Bestemmingsreserve te vervullen wensen	2.155.000	1.935.000
	9.460.937	7.890.746

De totale mutatie in de reserves is gelijk aan het positieve resultaat.

Dit resultaat is als volgt bestemd:

Toevoeging aan de continuïteitsreserve:	1.269.961
Toevoeging aan de bestemmingsreserve vaste activa:	80.231
Toevoeging aan de bestemmingsreserve te vervullen wensen:	220.000
Totaal resultaat	1.570.192





De samenstelling en het verloop van de reserves en fondsen is als volgt:

Continuïteitsreserve:		
Stand per 1 september	5.414.362	4.562.945
Mutatie	1.269.961	851.416
Stand per 31 augustus	6.684.322	5.414.362

In 2022 hebben wij het beleid inzake de continuïteitsreserve ge-update. De boven- en ondergrens van de reserve zijn op basis van de belangrijkste risico's bepaald. Wij achten een bovengrens van één maal de kosten van de werkorganisatie toereikend.

De hoogte van de kosten van de werkorganisatie zijn als volgt berekend:

Personeelskosten	2.336.761
Overige personeelskosten	719.092
Huisvestingskosten	195.235
Algemene organisatiekosten	619.171
Afschrijvingskosten	96.086
Afdrachten aan verbonden organisaties	267.768
Communicatiekosten (excl. toerekening doelstelling)	65.327
Marketingkosten (excl. toerekening doelstelling)	2.014.058
Kosten vrijwilligers	42.159
Totaal	6.355.657

De continuïteitsreserve overschrijdt licht onze eigen bovengrens. Dit wordt mede veroorzaakt door het hoge positieve resultaat, wat mede zo hoog is door de eenmalige hoge giften en nalatenschappen dit jaar. Volgend jaar begroten wij een verdere stijging van het aantal wensvervullingen. Tevens begroten wij een negatief resultaat. Derhalve zullen wij volgend jaar weer een deel van deze continuïteitsreserve nodig hebben.





Bestemmingsreserve vaste activa:	31/8/2024	31/8/2023
Stand per 1 september	541.384	456.013
Mutatie	80.231	85.372
Stand per 31 augustus	621.615	541.384

Om de immateriële en de materiële vaste activa te financieren, houden wij een bestemmingsreserve aan ter waarde van de vaste activa conform de Richtlijn 'Handreiking 'Verantwoord Financieel Beheer'.

Bestemmingsreserve nog te vervullen wensen:	31/8/2024	31/8/2023
Stand per 1 september	1.935.000	1.925.200
Mutatie	220.000	9.800
Stand per 31 augustus	2.155.000	1.935.000

Voor de nog te vervullen wensen per balansdatum hebben wij een bestemmingsreserve gevormd.

6. Kortlopende schulden	31/8/2024	31/8/2023
Crediteuren	217.132	180.104
Loonverplichtingen	107.196	76.456
Overige schulden en overlopende passiva	716.317	309.993
	1.040.644	566.552
Loonverplichtingen:		
Reservering vakantiegeld	39.693	34.166
Reservering vakantiedagen	67.503	42.290
	107.196	76.456
Overige schulden en overlopende passiva:		
Nog te betalen personeelskosten	75.910	12.080
Nog te betalen wens- en vrijwilligerskosten	3.602	4.747
Nog te betalen organisatiekosten	49.868	43.453
Nog te betalen marketingkosten	43.401	102.326
Nog te besteden projectsubsidie Vriendenloterij PMC	86.948	89.483
Vooruitontvangen bedragen	456.587	57.905
	716.317	309.993

Dit boekjaar hebben wij al veel bedragen opgehaald ten behoeve van ons Disney evenement in november 2024.



Niet in de balans opgenomen activa en verplichtingen

Make-A-Wish Nederland heeft de volgende rechten en verplichtingen met een waarde per contract hoger dan € 20.000 per jaar die niet uit de balans blijken:

- Een overeenkomst met de Vriendenloterij en Make-A-Wish voor de periode van 2020 tot en met 2024, waarin is bepaald dat Make-A-Wish als beneficiënt zal delen in de opbrengst van de loterij.
- Een overeenkomst met Fairshare Nederland en Make-A-Wish gelijk aan de looptijd van de vergunning waarin is bepaald dat Make-A-Wish als beneficiënt zal delen in de opbrengst van de loterij.
- Een overeenkomst met Impact Loterij en Make-A-Wish gelijk aan de looptijd van de vergunning waarin is bepaald dat Make-A-Wish als beneficiënt zal delen in de opbrengst van de loterij.
- Een huurovereenkomst voor kantoorruimte te Hilversum met Media Park Enterprise B.V. Deze verplichting is ingegaan op 1 januari 2023 en heeft een looptijd van 10 jaar. De jaarhuur inclusief servicekosten en inclusief BTW bedraagt € 178.881.
- Een bankgarantie ter waarde van € 39.047 voor bovenstaand huurcontract van de kantoorruimte. Deze garantie is tevens opgenomen onder de liquide middelen.



TOELICHTING OP DE STAAT VAN BATEN EN LASTEN

Toelichting op de staat van baten en lasten over september 2023 - augustus 2024	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
7. Baten van particulieren:			
Regionale acties	388.068	340.000	410.419
Evenementen	55.697	104.500	70.082
Donateurs	2.792.349	2.350.000	2.579.752
Giften	949.445	639.000	321.813
Periodieke akten	37.621	50.000	47.701
Nalatenschappen	674.494	300.000	478.677
Business Challenge	101.655	52.500	93.634
Wensadoptie	-	-	13.000
Landelijke acties	66.500	-	16.168
Major Donors	621.675	300.000	40.000
	5.687.503	4.136.000	4.071.245
8. Baten van bedrijven:			
Regionale acties	305.466	297.500	271.633
Evenementen	43.839	104.500	7.054
Productkoppeling acties	145.475	200.000	170.200
Landelijke acties	135.802	150.000	125.876
Major Donors	44.090	-	35.000
Wish Partnerships	116.500	180.000	88.781
Skills by Wishes	74.455	70.000	49.870
Donateurs	16.304	-	11.929
Giften	141.300	75.000	82.594
Business Challenges	132.679	97.500	71.388
Wensadoptie	27.500	60.000	41.500
Verkregen kortingen	277.619	200.000	230.379
	1.461.030	1.434.500	1.186.204
9. Baten van loterijorganisaties:			
Vriendenloterij basis bijdrage	300.000	300.000	300.000
Vriendenloterij geormerkte loten	118.887	104.000	140.089
Vriendenloterij projectsubsidie PMC	2.534	5.000	3.584
MAWN Loterij	343.580	99.000	-
Lot of Happiness loterij	2.810.816	2.611.000	3.152.371
	3.575.817	3.119.000	3.596.044

10. Baten van verbonden organisaties zonder winststreven:			
Make-A-Wish International	56.106	30.000	24.699
11. Baten van andere organisaties zonder winststreven:			
Regionale acties	270.958	212.500	243.900
Evenementen	6.674	-	5.665
Donateurs	1.493	-	1.293
Giften	36.626	75.000	87.016
Landelijke acties	155.127	-	51.792
Major Donors	115.000	-	35.000
Business Challenges	25.356	-	7.700
Wensadoptie	17.290	40.000	32.406
	628.524	327.500	464.772
Som van de baten	11.408.980	9.047.000	9.342.964

TOELICHTING LASTENVERDELING

12. t/m 14. Toelichting lastenverdeling	Doelstelling wensvervullingen	Doelstelling voorlichting	Werving baten	Beheer en administratie	Totaal 2023 - 2024	Begroot 2023 - 2024	Totaal 2022 - 2023
Uitbesteed werk wensvervullingen	1.850.693				1.850.693	1.744.000	1.498.417
Overige wensprojecten	89.679				89.679	140.000	68.812
Personeelskosten	1.438.934		460.377	437.451	2.336.761	2.277.200	2.065.499
Overige personeelskosten	485.927		132.961	100.204	719.092	445.600	390.107
Huisvestingskosten	120.222		38.464	36.549	195.235	206.000	154.179
Algemene organisatiekosten	474.900		100.282	43.989	619.171	612.700	546.655
Afschrijvingskosten	73.977		14.975	7.134	96.086	103.000	112.483
Afdrachten aan verbonden organisaties	205.376		43.368	19.024	267.768	281.500	260.050
Communicatiekosten		500.798	65.327	-	566.125	617.000	458.023
Marketingkosten		1.072.718	2.014.058		3.086.776	2.358.000	2.787.594
Vrijwilligerskosten	35.222		6.587	350	42.159	90.000	61.738
Totaal	4.774.931	1.573.516	2.876.399	644.700	9.869.546	8.875.000	8.403.555
	% Doelstellingswerk // Totale kosten			% Beheer & Administratie//Totale kosten			
	64%			7%			

In 2016 stelde het Bestuur opnieuw het beleid vast omtrent de hoogte van de kosten van het doelstellingswerk. Ons streven is dat deze kosten uitgedrukt in de totale lasten minimaal 70% bedragen. Werkelijk bedraagt het percentage 64% (vorig jaar 61%, begroot 63%).

Tevens stelde het Bestuur in 2016 opnieuw het beleid vast omtrent de hoogte van de kosten van beheer en administratie. Ons streven is dat deze kosten uitgedrukt in de totale lasten maximaal 8% bedragen. Werkelijk bedraagt het percentage 7% (vorig jaar 6%, begroot 7%).



	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Uitbesteed werk wensvervullingen	1.850.693	1.744.000	1.498.417
Overige wensprojecten	94.519	149.000	104.920
	1.945.212	1.893.000	1.603.337
Aantal wensvervullingen	619	600	560

Uitbesteed werk wensvervullingen	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Verblijfskosten	282.217	355.100	232.727
Limousine en taxikosten	534.054	370.600	444.828
Buitenlandse wensen	58.601	308.800	-
Reiskosten vrijwilligers	35.685	46.300	35.753
Specifieke wenskosten	488.827	355.100	410.316
Eten/drinken	149.792	77.200	127.190
Overige kosten	32.823	30.900	37.850
Verkregen kortingen	268.694	200.000	209.754
	1.850.693	1.744.000	1.498.417

Dit jaar hebben wij gelukkig weer meer wensen kunnen vervullen dan begroot en dan vorig jaar. Het aantal aanmeldingen door de zorgprofessionals is ook gestegen. Tevens hebben wij voor het eerst na de coronatijd weer wensen buiten Nederland kunnen vervullen.

Overige wensprojecten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Prinses Maxima MC Themakamer	2.534	5.000	3.584
Ziekenhuisprojecten en Symposium	67.503	104.000	16.882
Impact onderzoek	-	-	25.410
Starboard	10.372	15.000	9.902
Wish-on-Wheels	8.839	9.000	9.841
Afschrijving Wish-on-Wheels	4.840	5.000	36.108
Overige projecten	432	11.000	3.194
	94.519	149.000	104.920





Personeelskosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Bruto salaris	1.745.259	1.782.200	1.553.198
Vakantiegeld/vakantiedagen	156.209	-	128.654
Ontvangen ziekengeld	33.759-	-	59.734-
Sociale lasten	355.678	349.800	329.397
Pensioenpremie	113.374	145.200	113.627
	2.336.761	2.277.200	2.065.499

Bezoldiging Algemeen directeur/Bestuurder

De Raad van Toezicht heeft het bezoldigingsbeleid, de hoogte van de directiebeloning en de hoogte van andere bezoldigingscomponenten vastgesteld. Wij hebben een eigen bezoldigingsbeleid en volgen hierin geen cao. Bij de bepaling van het bezoldigingsbeleid en de vaststelling van de beloning volgt Make-A-Wish de Regeling beloning directeuren van Goede Doelen van Goede Doelen Nederland. De regeling geeft aan de hand van zwaartecriteria een maximumnorm voor het jaarinkomen. Na weging door de Raad van Toezicht, leidde dit tot een BSD-score van 455 punten. Dit puntenaantal valt in functiegroep I (451-490 punten).

De bestuurder/algemeen directeur Hanneke Verburg heeft geen nevenfunties.

De hoogte en samenstelling van de bezoldiging lichten we hieronder toe.



Naam	J.J. Verburg	A.E.H. ten Dam
Functie	Algemeen directeur/ Bestuurder sept 2023 t/m juni 2024	Interim directeur/ Bestuurder juli t/m aug 2024
Dienstverband		
Aard (looptijd)	onbepaald	contract
uren	40	40
part-time percentage	100	100
Bezoldiging (EUR)		
Jaarinkomen :		
bruto loon/salaris	106.564	37.162
vakantiegeld	10.202	
eindejaarsuitkering, 13e/14e mnd	-	-
variabel jaarinkomen	-	-
Jaarinkomen (toetsingsinkomen)	116.766	37.162
SV lasten (wg deel)	12.319	
Belastbare vergoedingen/bijtellings	8.875	
Pensioenlasten (wg deel)	22.410	
Overige beloningen op termijn	-	-
Uitkeringen beëindiging dienstverband	34.053	-
Totaal bezoldiging boekjaar 2024	194.422	37.162
Totaal bezoldiging boekjaar 2023	178.290	

Bezoldiging Raad van Toezicht

De leden van de Raad van Toezicht ontvingen over het boekjaar 2024 geen bezoldiging en tevens geen kostenvergoeding.

Overige personeelskosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Reis- en parkeerkosten	109.121	118.600	114.452
Opleidingen en cursussen	11.799	20.000	14.757
Personeelsverzekeringen	75.471	90.000	70.461
Inhuur	432.636	140.000	136.782
Overige personeelskosten	90.065	77.000	53.654
	719.092	445.600	390.107
Aantal werknemers ultimo boekjaar	45	42	39
Gemiddeld aantal FTE tijdens het boekjaar	34,8	34,4	33,7
Huisvestingskosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Huur-, parkeer- en servicekosten	184.549	197.000	147.402
Afschrijvingskosten inventaris	5.609	6.000	5.652
Overige huisvestingskosten	10.685	9.000	6.777
	200.844	212.000	159.830
Algemene organisatiekosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Softwarekosten	406.496	385.800	348.439
Afschrijvingskosten hardware	23.279	22.000	11.867
Afschrijvingskosten software	62.358	66.000	58.856
Kopieerkosten	14.943	14.500	13.392
Portikosten	46.572	31.200	38.175
Telefoonkosten	22.985	23.000	21.378
Lidmaatschapskosten	28.946	32.000	28.278
Accountants- en administratiekosten	34.889	37.200	32.716
Verkregen kortingen	8.925	17.500	20.625
Bankkosten	30.204	29.700	27.030
Overige organisatiekosten	25.211	41.800	16.623
	704.809	700.700	617.378
Afdrachten aan verbonden organisaties	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Make-A-Wish International	267.768	281.500	260.050



Communicatiekosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Diverse campagnes en documentaires	56.944	102.000	149.355
Advertentiekosten	6.050	25.000	40.350
TV uitzendingen	327.547	335.000	92.327
Kids Night	121.527	90.000	109.300
Social Media	37.485	40.000	49.714
Overige communicatiekosten	16.571	25.000	16.976
	566.125	617.000	458.023

Marketingkosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Acties en evenementen	104.283	126.000	204.089
Donateurswerving	728.582	517.000	1.319.959
Lotenwerving	1.809.608	1.284.000	1.173.091
TV Uitzendingen	318.818	270.000	-
Overige marketingkosten	125.485	161.000	90.454
	3.086.776	2.358.000	2.787.594

Wij hebben dit jaar veel ingezet op loterijdeelnemers werving.

Vrijwilligerskosten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Reiskosten	12.008	30.000	15.643
Opleidingskosten	1.513	-	16.072
Vergaderkosten	12.956	20.000	12.036
Overige kosten	15.682	40.000	9.865
	42.159	90.000	61.738

15. Financiële baten en lasten	sept 2023-aug 2024	Begroot	sept 2022-aug 2023
Rentebaten	30.758	0	7.179



GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Na balansdatum hebben zich geen gebeurtenissen voorgedaan met belangrijke financiële gevolgen voor de stichting.

Ondertekening

Hilversum, 27 januari 2025

Het Bestuur

K. Tiekstra

Algemeen directeur/Bestuurder

De Raad van Toezicht:

J.P. Geels

Voorzitter Raad van toezicht

M. Broekhuijsen

Lid Raad van Toezicht

A. Bosch

Lid Raad van Toezicht

M. Abdellati

Lid Raad van Toezicht

T. Rinsema

Lid Raad van Toezicht

R. Knegtmans

Lid Raad van Toezicht



CONTROLEVERKLARING

De controleverklaring is opgenomen op de volgende pagina's.



CONTROLEVERKLARING VAN DE ONAFHANKELIJKE ACCOUNTANT

Aan: het bestuur en de raad van toezicht van Stichting Make-A-Wish Nederland

Maarsbergseweg 20
3956 KW Leersum
Postbus 1
3956 ZR Leersum

T (0343) 41 59 40
leersum@vanreeacc.nl
www.vanreeacc.nl
KvK nr. 09068872

Verklaring over de in het jaarverslag opgenomen jaarrekening 2023-2024**Ons oordeel**

Wij hebben de in dit rapport opgenomen jaarrekening van Stichting Make-A-Wish Nederland te Voorhout gecontroleerd.

Naar ons oordeel geeft de in dit jaarverslag opgenomen jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Stichting Make-A-Wish Nederland per 31 augustus 2024 en van het resultaat over de periode 1 september 2023 tot en met 31 augustus 2024 in overeenstemming met de in Nederland geldende RJ-Richtlijn 650 Fondsenwervende organisaties.

De jaarrekening bestaat uit:

1. de balans per 31 augustus 2024;
2. de staat van baten en lasten over de periode 1 september 2023 tot en met 31 augustus 2024; en
3. de toelichting met een overzicht van de gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en andere toelichtingen.

De basis voor ons oordeel

Wij hebben onze controle uitgevoerd volgens het Nederlands recht, waaronder ook de Nederlandse controlestandaarden vallen. Onze verantwoordelijkheden op grond hiervan zijn beschreven in de sectie 'Onze verantwoordelijkheden voor de controle van de jaarrekening'.

Wij zijn onafhankelijk van Stichting Make-A-Wish Nederland zoals vereist in de Verordening inzake de onafhankelijkheid van accountants bij assurance-opdrachten (ViO) en andere voor de opdracht relevante onafhankelijkheidsregels in Nederland. Verder hebben wij voldaan aan de Verordening gedrags- en beroepsregels accountants (VGBA).

Wij vinden dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

**Verklaring over de in het jaarverslag opgenomen andere informatie**

Het jaarverslag omvat andere informatie, naast de jaarrekening en onze controleverklaring daarbij. Op grond van onderstaande werkzaamheden zijn wij van mening dat de andere informatie met de jaarrekening verenigbaar is en geen materiële afwijkingen bevat.

Wij hebben de andere informatie gelezen en hebben op basis van onze kennis en ons begrip, verkregen vanuit de jaarrekeningcontrole of anderszins, overwogen of de andere informatie materiële afwijkingen bevat.

Met onze werkzaamheden hebben wij voldaan aan de vereisten in de Nederlandse Standaard 720. Deze werkzaamheden hebben niet dezelfde diepgang als onze controlewerkzaamheden bij de jaarrekening.

Het bestuur is verantwoordelijk voor het opstellen van het bestuursverslag en de overige gegevens in overeenstemming met RJ-Richtlijn 650 Fondsenwervende organisaties.

Beschrijving van verantwoordelijkheden met betrekking tot de jaarrekening**Verantwoordelijkheden van het bestuur en de raad van toezicht voor de jaarrekening**

Het bestuur is verantwoordelijk voor het opmaken en getrouw weergeven van de jaarrekening in overeenstemming met de in Nederland geldende RJ-Richtlijn 650 Fondsenwervende organisaties. In dit kader is het bestuur verantwoordelijk voor een zodanige interne beheersing die het bestuur noodzakelijk acht om het opmaken van de jaarrekening mogelijk te maken zonder afwijkingen van materieel belang als gevolg van fouten of fraude.

Bij het opmaken van de jaarrekening moet het bestuur afwegen of de stichting in staat is om haar werkzaamheden in continuïteit voort te zetten. Op grond van genoemd verslaggevingsstelsel moet het bestuur de jaarrekening opmaken op basis van de continuïteitsveronderstelling, tenzij het bestuur het voornemen heeft om de stichting te liquideren of de bedrijfsactiviteiten te beëindigen of als beëindiging het enige realistische alternatief is.

Het bestuur moet gebeurtenissen en omstandigheden waardoor gerede twijfel zou kunnen bestaan of de stichting haar bedrijfsactiviteiten in continuïteit kan voortzetten, toelichten in de jaarrekening.

De raad van toezicht is verantwoordelijk voor het uitoefenen van toezicht op het proces van financiële verslaggeving van de stichting.

Onze verantwoordelijkheden voor de controle van de jaarrekening

Onze verantwoordelijkheid is het zodanig plannen en uitvoeren van een controleopdracht dat wij daarmee voldoende en geschikte controle-informatie verkrijgen voor het door ons af te geven oordeel. Onze controle is uitgevoerd met een hoge mate maar geen absolute mate van zekerheid waardoor het mogelijk is dat wij tijdens onze controle niet alle materiële fouten en fraude ontdekken.

Afwijkingen kunnen ontstaan als gevolg van fraude of fouten en zijn materieel indien redelijkerwijs kan worden verwacht dat deze, afzonderlijk of gezamenlijk, van invloed kunnen zijn op de economische beslissingen die gebruikers op basis van deze jaarrekening nemen. De materialiteit beïnvloedt de aard, timing en omvang van onze controlewerkzaamheden en de evaluatie van het effect van onderkende afwijkingen op ons oordeel.

Wij hebben deze accountantscontrole professioneel kritisch uitgevoerd en hebben waar relevant professionele oordeelsvorming toegepast in overeenstemming met de Nederlandse controlestandaarden en ethische voorschriften, de onafhankelijkheidseisen. Onze controle bestond onder andere uit:

- het identificeren en inschatten van de risico's dat de jaarrekening afwijkingen van materieel belang bevat als gevolg van fouten of fraude, het in reactie op deze risico's bepalen en uitvoeren van controlewerkzaamheden en het verkrijgen van controle-informatie die voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel. Bij fraude is het risico dat een afwijking van materieel belang niet ontdekt wordt groter dan bij fouten. Bij fraude kan sprake zijn van samenspanning, valsheid in geschrifte, het opzettelijk nalaten transacties vast te leggen, het opzettelijk verkeerd voorstellen van zaken of het doorbreken van de interne beheersing;
- het verkrijgen van inzicht in de interne beheersing die relevant is voor de controle met als doel controlewerkzaamheden te selecteren die passend zijn in de omstandigheden. Deze werkzaamheden hebben niet als doel om een oordeel uit te spreken over de effectiviteit van de interne beheersing van de entiteit;
- het evalueren van de geschiktheid van de gebruikte grondslagen voor financiële verslaggeving en het evalueren van de redelijkheid van schattingen door het bestuur en de toelichtingen die daarover in de jaarrekening staan;
- het vaststellen dat de door het bestuur gehanteerde continuïteitsveronderstelling aanvaardbaar is. Tevens het op basis van de verkregen controle-informatie vaststellen of er gebeurtenissen en omstandigheden zijn waardoor gereede twijfel zou kunnen bestaan of de stichting haar activiteiten in continuïteit kan voortzetten. Als wij concluderen dat er een onzekerheid van materieel belang bestaat, zijn wij verplicht om aandacht in onze controleverklaring te vestigen op de relevante gerelateerde toelichtingen in de jaarrekening. Als de toelichtingen inadequaat zijn, moeten wij onze verklaring aanpassen. Onze conclusies zijn gebaseerd op de



controle-informatie die verkregen is tot de datum van onze controleverklaring. Toekomstige gebeurtenissen of omstandigheden kunnen er echter toe leiden dat een stichting haar continuïteit niet langer kan handhaven;

- het evalueren van de presentatie, structuur en inhoud van de jaarrekening en de daarin opgenomen toelichtingen;
- het evalueren of de jaarrekening een getrouw beeld geeft van de onderliggende transacties en gebeurtenissen.

Wij communiceren met het bestuur en de raad van toezicht onder andere over de geplande reikwijdte en timing van de controle en over de significante bevindingen die uit onze controle naar voren zijn gekomen, waaronder eventuele significante tekortkomingen in de interne beheersing.

Leersum, 27 januari 2025

Van Ree Accountants

Digitaal ondertekend met Hix door
J.K.J. (Carlo) van Egdom MSc RA
op 28-01-2025 08:40
vanaf IP x.x.x.x.x.x.x.x

J.K.J. (Carlo) van Egdom MSc

Registeraccountant

Colofon

Postadres

Postbus 13
1200 AA Hilversum

Bezoekadres

Frits Spitsstraat 1
1217 WC Hilversum

E-mail

info@makeawishnederland.org

Website

www.makeawishnederland.org

Social media



Gasthoofdredacteur

Mitch Krol

Storytelling verhalen

Robert Heukels

Tekst

Rosaline Verhofstadt, ROJI Communicatie
Fay Huigen en Sandra Borger, Fraas + Faam Tekstbureau

Redactie

Hanneke Verburg, Karina Tiekstra, Jozanneke Verschuur, Richard van der Vaart

Vormgeving

Olaf Grobber, S-jeu Vorm en Functie

Met dank aan

- Mitch
- Lexie
- Sem
- Laura
- Hans Geels
- Hanneke Verburg
- Karina Tiekstra
- Team Communicatie
- Team Data/IT
- Team Finance
- Team HR
- Team Marketing
- Team Vrijwilligers Management
- Team Relatiebeheer
Zorgprofessionals /
Aanmeldingen
- Team Wens
- Team Wishdesk





www.makeawishnederland.org

