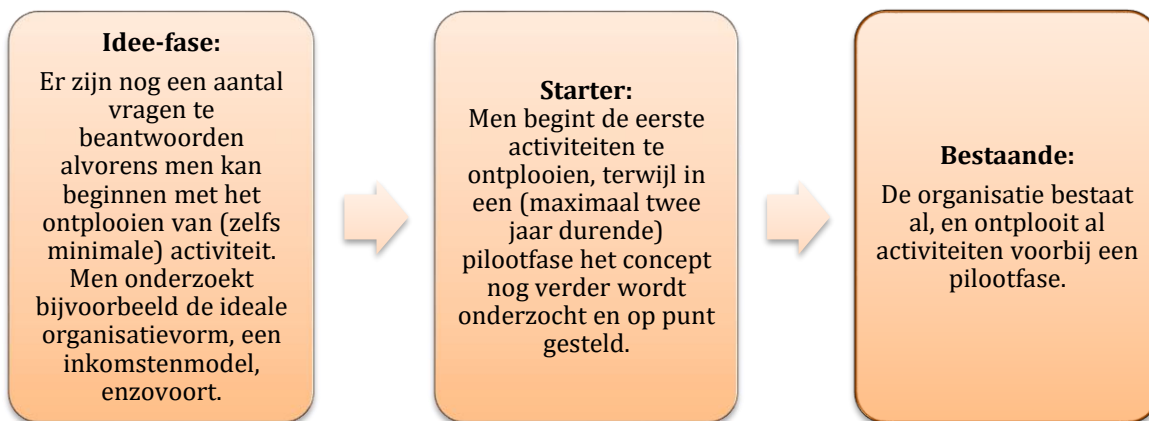


## Aanvraagformulier

### BESTAANDE organisaties

#### Inleidende opmerkingen

- Gelieve grondig het Reglement te lezen alvorens dit formulier in te vullen.
- Indiening moet voorafgegaan worden door bijwonen infosessie en een gesprek met de Adviseur Ondernemen in de Zorg.
- Vul zeker het juiste formulier in, dit formulier is voor reeds bestaande organisaties. Er zijn aparte formulieren voor starters en concepten in idee-fase.



- De steun die u vraagt kan maximum toegekend worden voor vier jaar. In dit dossier wordt u gevraagd concrete info te geven over de volgende 2 jaar. Na twee jaar volgt een evaluatie van uw activiteiten, gekoppeld aan een indiening van een nieuwe aanvraag.



- Gelieve als bijlage toe te voegen:
  - Uw meest recente jaarrapport
  - Uw meeste recente jaarrekening en balans
  - Het door ons voorziene Excel-formulier met uw begroting.





2.3. Welke diensten en/of activiteiten biedt u nu reeds aan? Beschrijf onder punt b welke nieuwe diensten eventueel gepland zijn voor de komende 2 jaar. Geef aan hoever de planning daarvan gevorderd is en wat bepaalt of ze zullen aangeboden worden of niet.

a) Nu reeds aangeboden:

b) Eventueel bijkomend aanbod in de volgende 2 jaar :

2.4. Specifiek voor inloophuizen: Op welke manier kan u uw aanbod en uw huis als 'laagdrempelig' en 'toegankelijk' beschrijven?

2.5. Waar kunnen mensen in uw regio terecht voor gelijkaardige zaken? (Met regio bedoelen we het gebied dat voor de gebruikers een redelijke afstand inhoudt.)

2.6. Waarin verschilt uw aanbod van dat van bovengenoemde anderen? (Het kan zijn dat het aanbod niet verschilt, maar dat er andere cliëntengroepen zijn, de afstand kleiner is, of nog iets anders.)



### 3. Doelgroepen

---

- 3.1. Omschrijf duidelijk de beoogde doelgroep(en) van uw aanbod. Het kan om meer dan één groep gaan. Beschrijf telkens per groep :
- in kwalitatieve termen : over welke mensen gaat het precies? Probeer brede segmenten (vb. “kankerpatiënten”) te vermijden en zo precies mogelijk te zijn (vb. “kankerpatiënten met gebrekkige sociale omkadering”)
  - in kwantitatieve termen: hoeveel mensen zitten er in die doelgroep? Dit mag uiteraard om een schatting gaan, en mag beperkt blijven tot het aantal in de regio waarin uw organisatie gevestigd is.
- 3.2. Zijn er (groepen van) mensen die geen toegang krijgen tot uw diensten? Wie? En waarom niet?
- 3.3. Hoe weet u dat de nood waarvoor u een aanbod heeft werkelijk bestaat bij deze doelgroep?





- 3.8. Kom op tegen Kanker bepleit aandacht voor doelgroepen die in de kankerzorg traditioneel moeilijk te bereiken zijn zoals mannen, jongeren, mensen van niet-westerse origine, en mensen in armoede.
- Hoeveel van uw begunstigden komen vandaag uit deze moeilijk te bereiken groepen?
  - Heeft u plannen om dit aantal te verhogen? Zo ja, wat zijn die plannen?
- 3.9. Vermeld hier ook wat u doet (of plant te doen) betreffende registratie van gebruikers. Welke informatie registreert u, op welk moment, en hoe?

---

#### 4. Bekwaam team en bestuur

---

- 4.1. Beschrijf uw team. Wat de vrijwilligers betreft, vragen we u hier enkel de personen op te nemen die een substantieel deel van de werking voor zich nemen. U kan onder de tabel nog kort een beschrijving toevoegen van een eventueel breder netwerk van vrijwilligers.

Naam	Functie	VTE (Percentage van tewerkstelling)	Vrijwilliger/ Betaalde kracht



4.2. Heeft u een Raad van Bestuur?

- Indien ja: Wie zijn de leden? (Namen, Achtergrond)
  
- Zijn er nog andere organen? (Algemene Vergadering, Adviesraad, ....) Indien ja: Wie zijn de leden? (Namen, Achtergrond)

4.3. Op welke manieren wordt de stem van gebruikers gehoord in de beslissingen die uw organisatie neemt?

4.4. Zijn er vrijwilligers actief in uw organisatie?

- Indien ja: Welke opleiding moeten zij volgen? En welke ondersteuning voorziet u voor hen?
  
- Indien ja : Hoe selecteert en evalueert u de vrijwilligers?

4.5. Is uw organisatie lid van lerende netwerken, platformen, koepelorganisaties, .... ?







---

## **6. Samenwerkingen en partnerschappen**

---

Wie zijn uw belangrijkste partners? Beschrijf voor elke partner welke specifieke rol die speelt bij uw dienstverlening, en of die samenwerking al dan niet een formeel karakter heeft. (Specifiek voor inloophuizen: vermeld hier ook het ziekenhuis waaraan u verbonden bent, en beschrijf ook uw relatie met bestaande lotgenotengroepen in de omgeving.)

Maak een onderscheid tussen huidige en toekomstige partnerschappen.

a) Huidige samenwerkingen en partnerschappen

b) Toekomstige samenwerkingen en partnerschappen

---

## **7. Financiële duurzaamheid**

---

Kan u toelichten wat uw strategie is om gradueel niet meer/minder afhankelijk te zijn van de ondersteuning door Kom op tegen Kanker?



---

## 8. Steunaanvraag

---

### 8.1. Inhoudelijke steun

Kom Op Tegen Kanker zal de financiële steun koppelen aan een inhoudelijke ondersteuning. Deze inhoudelijke steun gaat voor een deel over zaken die wij als organisatie zeer belangrijk vinden (het proactief nadenken over inkomstenwerving en impactgericht werken), maar er is ook ruimte voor uw specifieke noden.

Kan u hier omschrijven welke competenties u eventueel mist in uw team, of op welke vlakken u voordeel zou kunnen halen uit inhoudelijke ondersteuning?

### 8.2. Financiële steun

Gelieve het Excel formulier in bijlage in te vullen voor de volgende 2 jaar.

- Hoeveel bedraagt de door u gevraagde steun aan Kom Op Tegen Kanker?
- Om welk percentage van het totale budget gaat het?
- Wij willen u vragen om te berekenen wat de werkelijke kostprijs is van uw dienstverlening per patiënt (of naaste). Dit doet u door de totale kost van uw organisatie te delen door het aantal patiënten (of naasten) dat u helpt. Wij stellen deze vraag om u aan te moedigen om na te denken over kost-efficiëntie.

Totale kost organisatie:

Totaal aantal eindbegunstigden (patiënten en/of naasten):

Werkelijke kost van mijn aanbod per patiënt/naaste :

- Waarop wilt u de middelen van Kom Op inzetten?