

Inhoud

Inhoudsopgave	1
Vooraf	2
1. De organisatie	3
2. Bestuursverslag	
A. Interne Ontwikkeling	4
B. Externe Contacten	5
3. Financieel Jaarverslag	6
4. Verslag van de interne coördinator	7
5. Verslagen van werkgroepen en commissies	8
A. Inkoop non-food	8
B. Inkoop food	9
C. Verkoop aan senioren	9
D. Kerstpakketten	10
E. Etalagegroep	10
F. Roostergroep	11
G. Klussengroep	11
H. PR en Evenementen	11
I. Stagebegeleiding	13
6. Lijst van medewerkers en bestuur	14
7. Overzicht werkgroepen	15
8. Algehele en dagelijkse leiding	16
Overige zaken	

Vooraf

De Vereniging Wereldwinkel Oosterbeek, hierna kortweg Wereldwinkel Oosterbeek, stelt zich als doel een steentje bij te dragen aan een rechtvaardige economische ontwikkeling in de derde wereld landen. Zij probeert dat doel te bereiken door het exploiteren van een Wereldwinkel. De wereldwinkel verkoopt bijzondere en originele cadeaus, artikelen en levensmiddelen uit verscheidene culturen.

Met de verkoop in de Wereldwinkel worden de producenten gesteund bij het opbouwen van een menswaardig bestaan. De Wereldwinkel zet zich in voor een eerlijke handel en streeft daarbij naar een zo hoog mogelijke omzet ten einde een zo groot mogelijke groep producenten te ondersteunen.

Met elke aankoop vanuit de Wereldwinkel wordt zo iets bijgedragen aan deze ontwikkeling.

Wereldwinkel Oosterbeek kan zich verheugen in een groot aantal betrokken vrijwilligers. In dit jaarverslag kunt u daar een indruk van krijgen. Veel werkgroepen hebben een bijdrage aan dit verslag geleverd. Ter wille van de overzichtelijkheid en de omvang van het jaarverslag is de samenstelling van werkgroepen en bestuur alleen aan het eind van het jaarverslag vermeld.

Op deze plaats wil het bestuur de dank uitspreken aan alle vrijwilligers, voor hun werk en inzet, aan donateurs en aan klanten. Betrokkenheid van zo velen geeft hoop voor de toekomst.

Het Bestuur

Oosterbeek, maart 2014

1 De organisatie

De Vereniging Wereldwinkel Oosterbeek heeft tot doel “*die veranderingen van wereldhandelstructuren te bevorderen, welke nodig zijn om te komen tot een rechtvaardige wereldsamenleving*” (statuten, art. 2). We doen dit onder andere door de winkel te exploiteren en door bij de plaatselijke bevolking bewustwording, betrokkenheid en solidariteit te bevorderen in relatie tot onrechtvaardige wereldhandelsstructuren.

Het ‘runnen’ van de winkel is de *core-business* van de ruim 45 vrijwillige medewerkers die ook de leden van de vereniging vormen. Met veel enthousiasme zetten zij zich in voor de verkoop zodat de producenten er zoveel mogelijk van kunnen profiteren.

Dat vergt commercieel denken en handelen. Door de Landelijke Vereniging en vooral door Fair Support wordt dit ondersteund en ook sterk gestimuleerd. Principes en *goodwill* spelen nog steeds een grote rol, maar daarmee is geen renderende winkel meer te exploiteren. Professionalisering is noodzakelijk, reden waarom eind 2012 de eerste stap gezet in het traject om een Partner Support Winkel (PSW) te worden. In 2013 is daar door de betreffende projectgroep veel tijd en aandacht aan besteed en dit heeft geresulteerd in het Businessplan Wereldwinkel Oosterbeek. Naast aandacht voor professionaliteit wordt uiteraard ook het vrijwilligerskarakter van de organisatie recht gedaan.

Er zijn verschillende werkgroepen die verantwoordelijk zijn voor deeltaken zoals: Inkoop, PR en Evenementen, Etalage, Verkoop Aan Senioren (VAS), Stagiaires, Kerstpakketten, Roosters, Klussen.

In de COOK vergaderingen (Coördineren, Organiseren, Ondersteunen, en Kortsluiten) komen vertegenwoordigers van elke werkgroep en het bestuur bij elkaar om de activiteiten op elkaar af te stemmen.

De kern van de organisatie vormen de medewerkervergaderingen waar ieder lid zijn of haar stem kan laten horen.

Op de jaarlijkse Algemene Leden Vergadering wordt het beleid vastgesteld.

Het bestuur initieert en implementeert het beleid. Zij zorgt voor goede voorwaarden waarmee de medewerkers uit de voeten kunnen, pakt initiatieven vanuit de

medewerkers en vanuit de landelijke organisatie op, en bewaakt de uitgangspunten van de vereniging.

2 Bestuursverslag 2013

A. Interne ontwikkeling

Het bestuur vergaderde in 2013 zeven maal. Veel tijd is er in dit jaar besteed aan het voorbereidende traject om een Partner Support Winkel te worden. De daartoe in het leven geroepen commissie heeft veel werk verzet, en kwam regelmatig met een hernieuwde versie van het businessplan, die dan weer in het bestuur besproken werd. Door het bestuur werden ook de leden van de Vereniging bij de op handen zijnde veranderingen betrokken. Daartoe is onder andere tijdens een medewerkersvergadering een Sterkte-Zwakte analyse uitgevoerd. Hoewel er aanvankelijk enige sprake leek van terughoudendheid bij de medewerkers en vrees om teveel van het eigen karakter te moeten inleveren als we een Partner Support Winkel zouden worden, bleek er toch meer en meer steun voor deze ontwikkeling in de richting van een professionelere organisatie. Aan het eind van het jaar konden we de laatste hand aan leggen aan het Businessplan, om het vervolgens in jan. 2014 aan de medewerkers/leden van de vereniging te kunnen voorleggen.

Het huishoudelijk reglement en het medewerkersbeleid is onderwerp van gesprek geweest binnen het bestuur, en de gewijzigde voorstellen zullen begin 2014 aan de Algemene Ledenvergadering ter goedkeuring worden voorgelegd. Daarnaast is ook het stagebeleid opnieuw vastgesteld.

Punt van aandacht voor het bestuur was de deskundigheidsbevordering van medewerkers. Vooruitlopend op een gezamenlijke studiedag begin 2014 is in oktober een verkooptraining aan de medewerkers aangeboden.

De maandelijkse nieuwsbrief voor medewerkers met voor ieder gelegenheid om nieuws en wetenswaardigheden aan collega-medewerkers te melden is een vertrouwde contactmogelijkheid.

In 2014 hopen we na het voorbereidende traject Partner Support Winkel te worden, met nieuwe mogelijkheden op het gebied van PR, on-line verkoop, analyse van kengetallen en inkoop, deskundigheidsbevordering, en restyling van de winkel. Dit alles om de verkoop van artikelen en de bewustwording van de wereldhandels-problematiek te bevorderen. In een professionele organisatie die door vrijwilligers wordt 'gerund'.

B. Externe contacten

In het kader van het PSW-traject was er in het verslagjaar intensief contact met de RSU-winkelbegeleider Annelies Loog. De PSW-commissie vergaderde meermalen met haar, zij heeft de SWOT-analyse met medewerkers begeleid, en de verkooptraining gegeven. Haar enthousiasme werkte aanstekelijk.

Om op de hoogte te blijven van regionale en landelijke ontwikkelingen werden door bestuursleden de regio- en districtsvergaderingen bijgewoond.

Wereldwinkel Oosterbeek is lid van de Ondernemers Vereniging Oosterbeek (OVO), en doet in dit verband mee aan de koopzondagen en – avonden. De in de loop van het jaar gewijzigde avondopenstelling (vrijdag i.p.v. donderdag) bleek niet de gewenste toename van klanten op te leveren, en de koopavonden zijn door de meeste winkels in Oosterbeek teruggebracht tot enkele december-avondopenstellingen. Ook de wereldwinkel heeft zich hierbij aangesloten.

Fair-Trade-Gemeente??

Regelmatig wordt een digitale 'Nieuwsflits' gestuurd naar klanten en donateurs, om reclame onder de aandacht te brengen en actuele activiteiten van de winkel te vermelden.

De jaarlijkse bijeenkomst met Wereldwinkel Renkum heeft, gezien de vele tijd- en aandachtvragende werkzaamheden in het PSW-traject, in 2013 niet plaatsgevonden, maar staat gepland voor het voorjaar 2014. Wel was er enkele keren informeel contact, onder meer door een bezoek van Renkum aan Oosterbeek.

3. Financieel Jaarverslag

Een minder jaar, maar nog steeds financieel gezond

Het jaar 2013 was moeizaam. De verkoopresultaten namen af. Maar aan het einde van het jaar was er toch een niet al te groot negatief resultaat. De opbrengst van de verkopen is flink achteruit gegaan en het netto resultaat zakte onder de 30.000 euro.

tabel 1	2010	2011	2012	2013
Resultaat winkel	€	€	€	€
Opbrengst verkopen	106.325	107.927	96.833	90.246
inkoop	71.960	72.573	63.106	61.434
Netto resultaat	34.365	32.946	33.728	28.812

Naast de inkomsten uit de winkelverkoop zijn er nog andere bronnen van inkomsten namelijk van donaties en rente van banktegoeden. De donaties waren in werkelijkheid € 640 lager dan op de begroting. Uiteraard maken we ook kosten. Op de begroting voor 2013 stond 35.200 euro en we sloten het jaar af met een kostenpost van 31.866 euro. Dat noem ik uitstekend kostenbeheer. Er is een negatief saldo geboekt van (-) 1320 euro.

tabel 2	2010	2011	2012	2013
winst en verlies	€	€	€	€
Opbrengst totaal	36.181	35.923	36.317	30.546
Uitgaven totaal	37.109	34.366	33.207	31.866
Saldo ±	928 (-)	1.557 (+)	3.100 (+)	1.320 (-)

Automatisering

In 2013 is de installatie van het automatiseringssysteem afgerond en ook de introductie ervan bij de medewerkers is voltooid. Gelukkig hadden we in de loop van een aantal jaren voldoende geld gereserveerd. De kosten waren lager dan we tevoren hadden ingeschat. Er is nog € 3.350,68 beschikbaar voor dit project. Nagegaan wordt of er aanpassing van een nieuw boekhoud programma nodig is.

Businessplan en herinrichten winkel

Het bestuur heeft in 2013 op verzoek van RSU (partner support) een business plan opgesteld, waarin een hoofdstuk is opgenomen over de financiële toestand van de Wereldwinkel Oosterbeek. Daarin zijn de financiële resultaten opgenomen van de afgelopen jaren. De financiële situatie werd door de directeur van RSU (Alec Clement) als voldoende gezond beoordeeld. Op basis daarvan zijn er geen belemmeringen om een samenwerkingscontract in 2014 af te sluiten.

Er is een gezamenlijk plan van aanpak opgesteld. Onderdeel daarvan is de intentie om de winkel te gaan herinrichten. Een werkgroep gaat daartoe een plan opstellen. In de afgelopen jaren is voor 'reservering inventaris' een post opgenomen. Er is € 9.000 beschikbaar. In april wordt een afspraak gemaakt met een inrichting adviseur. Een werkgroep maakt een plan voor de herinrichting en een kostenbegroting. De bedoeling is dat het project in november 2014 wordt afgerond met een feestelijke heropening.

Financieel Beleid

Wereldwinkel Oosterbeek voert al jaren een voorzichtig financieel beleid. Ook de begroting voor 2014 bevat geen grote veranderingen ten opzichte van voorgaande jaren. De verwachting is wel dat de saldo omzet licht gaat stijgen ten opzicht van het behaalde resultaat in 2013. De samenwerking met RSU zal zeker wel effect hebben, maar het bestuur durft het niet aan om de te verwachten omzetsijging al te fors te vertalen in de begroting voor 2014.

De kosten worden naar behoren beheerst. Omdat we al wel een verplichting op ons nemen om RSU een fee bijdrage te betalen (pakket A = 3%) is de post Contributies verhoogd naar € 6.500.

Al jarenlang is er naar gestreefd om een zodanige reserve aan te houden dat we op zijn minst een jaar kunnen doordraaien met de winkel zonder in financiële problemen te komen. De reserve voor **één** jaar is gesteld op € 25.000 en dat moet voldoende zijn om de volgende kostenposten te kunnen dekken: winkelhuur, energiekosten, te vorderen BTW, verplichte contributies, verzekeringen. Deze doelstelling komt niet in gedrang ook al teren we licht in op ons geboekte vermogen.

Voor de winkelinventaris staat een reservebedrag van 9000 euro op de balans. Voor 2014 wordt geen extra investering bijgeboekt. Het gespaarde bedrag is bestemd voor het herinrichten van de winkel in 2014. De reservering voor automatisering blijft onveranderd beschikbaar.

5. Verslag van de interne coördinator

2013 was een relatief druk jaar. Eerst een nieuwe kassa met een compleet ander computersysteem. Voor velen was het even wennen, ondanks de zorgvuldige instructie. Nu kunnen we toch wel zeggen, dat een groot aantal winkelmedewerkers de nieuwe kassa aardig onder de knie heeft. Dank aan de tweede penningmeester en vooral aan onze systeembeheerder, die heel veel werk verricht hebben.

Er is in dit jaar een aantal nieuwe medewerkers bijgekomen. Na hun inwerkperiode draaien ze nu volop mee en enkelen daarvan hebben zich inmiddels aangemeld voor een werkgroep. Voor het inwerken van nieuwe medewerkers is een checklist ontwikkeld zodat alle elementen van het werk bij het inwerken aan de orde komen.

In de loop van het jaar heeft een werkgroep zich, met begeleiding van onze RSU (Retail Service Unit)-winkelbegeleidster, verder verdiept in de voor- en nadelen van het overstappen naar een PSW (partner support winkel). In de medewerkersvergadering van november hebben vele medewerkers zich uitgesproken voor het opstellen van een businessplan en wel zodanig dat in januari besloten kan worden aan het wel of niet deelnemen aan de PSW. (Inmiddels is tot het deelnemen aan PSW met overweldigende meerderheid besloten op een extra algemene ledenvergadering in januari 2014).

Een naar incident in de laatste maanden van het jaar: jongens met veel bravoure hebben de winkelruit ingegooid. Niet alleen op het moment vervelend, maar ook de nasleep was naar: opruimen, etalage leegruimen, nieuwe winkelruit laten zetten en de etalage weer inruimen. Een klus die “gewoon” weer geklaard wordt met dank vooral aan de etalagegroep.

Hoewel de omzet zeker in het eerste halfjaar wat minder was dan we zouden willen, is dankzij een eindspurt in de laatste twee/drie maanden toch nog een heel goed resultaat behaald. Hopelijk brengt de nieuwe opzet en inbreng van RSU als we Partner Support Winkel zijn ons verder in stijgende lijn.

Het is prettig te merken dat ook bij extra zaken (openingstijden, inval bij ziekte, ruitschade) er altijd weer mensen te vinden die dit oppakken.

6. Verslagen van werkgroepen en commissies

A. Inkoop non-food

Als inkoopgroep non-food hebben we een vrij hectisch jaar achter de rug. In januari zijn we geautomatiseerd, wat voor ons betekent dat we alle prijzen apart in moeten voeren in de computer. Dat is heel veel werk omdat we veel verschillende artikelen hebben en bovendien steeds nieuwe producten inkopen. Daarbij komt dat de prijzen steeds veranderen en we ook nogal eens aanbiedingen inkopen. We zijn er inmiddels al aardig handig mee.

In Culemborg verandert er ook veel. Op de plaats waar vroeger Fair Trade en de Evenaar zaten komt nu een groot centrum met ongeveer 15 importeurs : Fair Plaza. In Centrum Mondial blijven er nog 4 over. Het gaat allemaal heel handig en mooi worden, maar dat kost tijd. Momenteel is het voor ons wel zo prettig online in te kopen.

Om ons voor te bereiden op de plannen om Partner Support Winkel te worden, zijn we ons aan het oriënteren hoe ons inkoopbeleid er dan uit gaat zien. Wellicht minder artikelen, maar meer inkopen van wat goed loopt. We proberen ook wat duurdere producten in te kopen. Gelukkig krijgen we hierbij begeleiding van RSU.

Met betrekking tot de inkopen bij Mira kan vermeld worden dat de verkoop van wierook en de wierookbranders op een gelijk peil blijft. De essentiële en aromatische olie zijn minder gevraagd, maar vormen samen met de daartoe bestemde lampjes een goede aanvulling op het aanbod in de winkel.

Het jaar is wat betreft inkoop goed verlopen, waarbij er sprake was van een plezierige samenwerking tussen de non-food inkoop groep, de Mira-inkoopgroep en de inkoopgroep zilver en sieraden.

B. Inkoop food

Afgelopen jaar was niet veel anders dan voorgaande jaren. De vaste producten zoals koffie, thee en wijn lopen nog altijd regelmatig, en blijven altijd vaste klanten trekken. Fairtrade is begonnen met het veranderen van de verpakkingen en zij blijven die nog steeds aanpassen.

De repen van Tony Chocoloney en de andere chocolades gaan ook goed. We kregen vooral leuke reacties op de aparte smaken van de 'Tony's', maar dat was helaas een eenmalige editie. Wie weet komen ze dit jaar weer.

Via Cerro Azul (Eswatini Kitchen) verkopen we sinds kort sinaasappelmarmelade, mangochutney en ananasjam. Deze zijn nog niet zo bekend maar we hopen dat dit gaat veranderen.

C. Verkoop aan senioren

Ook in 2013 zijn er speciale verkoopdagen geweest in het Schild en de Valkenburcht. De opbrengst daarvan was als volgt:

26 maart Valkenburcht	€ 250,25
28 maart Het Schild	€ 275
29 oktober Valkenburcht	€ 300
30 oktober Het Schild	€ 325
Kerstmarkt het Schild	€ 107
TOTAAL OPBRENGST	€ 1257,25

De opbrengst is totaal wat lager dan vorig jaar (€ 1393,80), waarbij opgemerkt kan worden dat in het Schild meer verkocht werd tijdens de speciale verkoopdagen (ruim € 700, in 2012 ong. € 500), en in de Valkenburcht minder. Dit laatste hangt waarschijnlijk samen met het feit dat ook in de 'gewone' winkel van de Valkenburcht nu het hele jaar door produkten uit de wereldwinkel te koop worden aangeboden.

Het is nog niet gelukt om het contact met de Sonnenberg weer te herstellen, en we konden we dus ook niet op hun zomermarkt staan.

D. Kerstpakketten

Dit jaar hebben we veel extra aandacht besteed aan het promoten van kerstpakketten

Er is geadverteerd en er zijn meer dan 100 uitnodigen de deur uitgegaan voor een open avond waarin we vele voorbeelden en mogelijkheden van kerstpakketten hebben laten zien.

Dit heeft geleid tot 11 orders van voor ons vertrouwde gezichten, en gelukkig ook van een paar nieuwe klanten.

De omzet van dit jaar is € 3464.60 euro.

E. Etalagegroep

De etalage groep bestaat op dit moment uit 3 personen. Zij maken om de vier weken een nieuwe etalage en midden tafel. Het liefst op elkaar afgestemd.

De etalage groep probeert zich zoveel mogelijk aan de commerciële kalender te houden.

Daarnaast wordt er de ruimte en vrijheid genomen, om eigen ideeën uit te werken, om een mooie etalage en - winkelinrichting te maken, met als doel: meer klanten.

Het vermelden waard is dat de Wereldwinkel in 2013 met de Airborne etalage een 2e prijs gewonnen heeft.

F. Roostergroep

De roostergroep heeft het afgelopen jaar af en toe wat moeilijkheden ondervonden om het rooster rond te krijgen, omdat sommige medewerkers zich voor een aantal maanden lieten uitroosteren. Met de komst van 5 nieuwe medewerkers zijn de problemen minder geworden. De koopavonden zijn komen te vervallen, wat ruimte gaf om gaten in het rooster op te vullen. Het bemensen van de koopzondagen is, dankzij de bereidwilligheid van een aantal collega's goed gelukt. Er zijn helaas nog veel medewerkers die niet alleen willen staan.

De roostergroep heeft gepoogd om medewerkers op vaste dagen in te roosteren, maar dit is niet gelukt.

G. Klussengroep

Nu de winkel al een flink aantal jaren in de huidige configuratie draait zijn er weinig niet-routineuze klussen meer. In het afgelopen jaar werden de meeste "ouderwetse" lampen vervangen door led-verlichting. Behalve de veel langere levensduur verbruikt dit soort verlichting, zoals bekend, aanzienlijk minder energie. De vaste inrichting van de winkel werd verrijkt met een bij het houtwerk passende ideeënbus voor medewerkers en klanten.

Vervanging van de door een vandaal vernielde winkelruit viel uiteraard buiten de mogelijkheden van onze groep, waarvan een lid wel de ravage heeft opgeruimd.

H. PR en Evenementen

- **Adverteren en persberichten:**

We adverteerden maandelijks in Hoog en Laag (uitgezonderd; Jan., Juli en Aug.) Ook op de placemats van Grandcafé, in het Oranje boekje en het Jubal blad. In Hoog en Laag is behalve de Kerstadvertentie ook een artikel gewijd aan kerstpakketten van de Wereldwinkel. Er zijn door het jaar heen verschillende persberichten aangeboden bij Hoog en Laag en de website Blik op Renkum.

- **Website:**

De website van de Wereldwinkel is actueel gehouden met aanbiedingen, agenda en nieuws.

- **Valentijn actie:**

In de winkel lagen Valentijnskaarten met lootjes. De prijzen waren Chocoladeharten. Medewerkers, kinderen en kleinkinderen van medewerkers gingen de straat op om deze kaarten met lootjes ook uit te delen aan het winkelend publiek. Er zijn heel veel mensen in de winkel geweest om te controleren of er een prijs op hun lot was gevallen. Ook werd er op zaterdag een speciale inpakservice verleend.

- **Paasactie:**

Kinderen van De Marlijn en De Paasbergschool maakten een kleurplaat “Versier je ei” (Groep 4 en 5). Alle kleurplaten werden in de winkel opgehangen. Kinderen die met familie kwamen kijken kregen een traktatie. Ook werden er reepjes chocolade uitgedeeld op school. Uit de kleurplaten werden 3 prijswinnaars geselecteerd. De kinderen kregen een WW-Cadeaubon. Deze werden feestelijk uitgereikt in de Wereldwinkel.

- **WFTDay: “Jou Fairtrade moment”**

Geniet van jouw fairtrade thee moment. We hebben 4 smaken thee in gekleurde voile zakjes verkocht. Er was een loterij voor koffie of thee bij Tjoe’s. Er waren 3 winnaars.

- **Fair Trade Week:**

De Aziatische producten stonden centraal. Tijdens de Fair Trade week startte de actie met de nieuwe organic shopper in vier kleuren van Fair Trade Original. Klanten

konden deze gevulde fairtrade shopper met zes Aziatische kookproducten kopen voor € 12,95.

Ter gelegenheid van de Fair Trade Week hebben we mooie sfeer foto's voor de etalage laten maken door Rinus Wandel.

Buiten werd Rujak (pittige fruitsalade) uitgedeeld en konden mensen Tony Cocolonely proeven. Het restaurant Tjoe maakte hapjes die zeer welkom waren bij de klanten.

Deze dag was er een fairtrade menu in restaurant Tjoe's. De winkel was versierd met Aziatische lampionnen. Veel mensen gingen na het proeven de winkel in.

- **Medewekersavond:**

Deze avond werd georganiseerd in het filmhuis er was een buffet van "Raffa Food" uit Westervoort. We keken naar de film "Young At Heart".

- **Sinterklaas actie:**

Klanten konden hun verlanglijstje met producten uit de winkel invullen. Een daarvan won de producten van het verlanglijstje (t.w.v € 25,-). Ook nu stonden we een zaterdag buiten met Tony Cocolonely, broodjes met pasta en warme chocolademelk. Het proeven van de Tony Cocolonely had het meeste succes. Veel mensen kochten de chocola maar ook andere producten. Later kwamen er ook klanten terug om de geproefde chocolade te kopen. De klanten kregen gedurende 2 weken in de winkel een kaart cadeau "I love fairtrade gifts" met achterop een sinterklaas-rijmpje.

- **Proeverij:**

Dit jaar hebben we geprobeerd om maandelijks een proeverij te houden in de winkel gekoppeld aan de food-aanbieding. Door gebrek aan belangstelling zijn we hier na 4 keer mee gestopt.

I. Stagebegeleiding

In het kader van de Maatschappelijke Stage in het Middelbaar Onderwijs zijn ook dit jaar weer enkele stagiaires bij ons geweest en door ons begeleid. Het aantal uren varieerde van 8 – 30. Naast het feit dat ze kennismaken met en medoen bij alles wat

in en om de winkel gebeurt kunnen ze betrokken worden bij speciale projecten (maken van product informatiekaarten, PR-materiaal, Paas-kleurplaat). Eén leerling heeft als PR-materiaal een spreekbeurt voor haar klas geschreven, wat weer bijdraagt aan de doelstelling van de wereldwinkel om bewustwording van de wereldhandelsproblematiek te stimuleren.

7. Lijst van Medewerkers en Bestuur, maart 2014

Bestuur Wereldwinkel Oosterbeek.

Riet Horsten	voorzitter
Hannie Nusselder	secretaris
Peter Dignum	eerste penningmeester
Will Doll	tweede penningmeester
Antoinette Clerkx	coördinator externe activiteiten
Cor Doekemeijer	Interne coördinator (winkelexploitatie)

Medewerkers Wereldwinkel Oosterbeek

Corrie van Amstel	Liesbeth Kraijkamp
Willie Ausma	Ans Kuiper
Diane Beelaerts	Mies v.d. Lugt
Wil de Boer	Trudi Lutke Schipholt
Marius den Boer	Brigitte Man
Antoinette Clerkx	Rie Middelhuis
Peter Dignum	Janny Moll
Cor Doekemeijer	Hannie Nusselder
Wil Doll	Hanneke Oberink
Michiel v.d. Drift	Will Palmers
Nel van Ede	Marieke Paulssen
Paul van Ede	Han van Peer
Janny van Elburg	Suze Rikkink
Bets Fintelman	Nell Roeper
Kees Gast	Jantien Ruisch

Judith van Genderen
Thijs Gerlagh
Lida Gouweleeuw
Erika Groot Zwaaftink
Ineke Hoekerswever
Riet Horsten
Willemien Kamp
Corry v.d. Koevering
Ada Kok
Gerda Kooiman
Gerda v.d. Kraats

Ineke van Schaik
Dinnie Tjallema
Corrie Tuininga
Aukje de Visser
Ans Warren
Lucie Welsch
Ad Wessels
Gea Wessels
Gerrie Wortel

7. Overzicht Werkgroepen, april 2014

VAS

Gerda Kooiman
Marieke Paulssen

Inkoop Zilver en Sieraden

Suze Rikkink
Mies van der Lugt

PR en Evenementen

Ineke Hoekerswever
Gerrie Wortel
Corrie Tuininga (tevens website)

Inkoop Wierook Mira

Ans Warren
Janny Moll

Voorlichting aan scholen

Marieke Paulssen
Will Palmers

Inkoop

kaarten/briefpapier/kalenders/enveloppen
(Unicef, Amnesty, Floris)
Willie Ausma
Brigitte Man

Klussengroep

Thijs Gerlach (technisch beheer)
Paul van Ede
Marius den Boer

BOA (Braderieën op afroep)

Rie Middelhuis
Vacature

Etalagegroep

Willie Ausma
Nel van Ede
Gerda Kooiman

Roostergroep

Cor Doekemeijer (reserve)
Nel van Ede.
Wil de Boer
Kees Gast (software)

Kerstgroep

Will Palmers
Ineke van Schaik

Productinformatie

Wil de Boer
Marius den Boer

Inkoop non food

Cor Doekemeijer
Mies van der Lugt
Corrie van Amstel
Lucie Welsch
Antoinette Clerkx

Inkoop food

Janny Moll
Nel van Ede

Stagiairegroep

Judith van Genderen
Diane Beelaerts

Projectgroep Fair Trade Gemeente Renkum

Michiel van der Drift
Antoinette Clerkx

Projectgroep Partner Support Winkel

Cor Doekemeijer, voorzitter
Antoinette Clerkx, secretaris
Mies van der Lugt, inkoop
Ineke Hoekerswever (PR)
Riet Horsten (bestuursafvaardiging)

Algehele en dagelijkse leiding (intern coördinator)

Cor Doekemeijer

Vervanger algehele leiding: Marieke Paulssen

Vervanger dagelijkse leiding (winkelbeheer): Janny Moll en Nel van Ede

Overige zaken

Verzorging **Wereldzaken**

Maken van kleine **cadeaupakketjes**

Vitrine Hotel Dreyeroord

Vitrine Valkenburcht

Kerk Schaarsbergen/aanspreekpunt

Diaconessenkerk Arnhem/aanspreekpunt

Kassadeskundige

Interne Nieuwsbrief

Externe nieuwsbrief

Wil de Boer

Ineke van Schaik

Will Palmers en Ada Kok

Janny Moll, Trudi Lutke Schipholt,
Ada Kok

Ada Kok en Lucie Welsch

Ad Wessels

Marius den Boer

Riet Horsten en Han van Peer .

Website

Systeembeheer

OVO-afvaardiging

Regio-afgevaardigd

Corrie Tuininga

Kees Gast

Antoinette Clerkx

Cor Doekemeijer