

J A A R V E R S L A G M I X B L I K 2 0 2 3



©Mixblik. Alle rechten voorbehouden aan uitgever.

Beste lezer,

Met de start van nieuwe jaar is het tijd om terug te kijken op 2023. De tijd vloog wederom voorbij. Er zijn inmiddels 7 mensen in dienst bij Mixblik, dat voelt als een mijlpaal! De sfeer op de werkvloer is goed, de dames in ons leerwerktraject voelen zich hier thuis en we zien hen elke dag groeien.

De eerste maanden stonden vooral in het teken van duurzaam opschalen van onze productie. Gaat het ons lukken om dit jaar 75.000 blikken te produceren? Lukt het ons om die te verkopen? En zal dit goed samengaan met ons leerwerktraject? Gedurende het jaar zijn er veel waardevolle lessen geleerd en duidelijke plannen voor de toekomst gesmeed. Meer dan ooit tevoren werken gericht aan de professionalisering en opschaling van onze organisatie. Nu kijken we terug op een prachtig jaar waarin onze omzet hard gestegen is, we gingen samenwerken met een eerste landelijke retailer, de koning op bezoek kwam én vrouwen in het leerwerktraject belangrijke stappen namen in hun ontwikkeling.

In deze rapportage vindt u een beschrijving van de belangrijkste uitdagingen, doelen en gebeurtenissen.

Namens Mixblik,

Nura Abdelkadir, Iris van Beers en Esther van der Hoeven

PS. Lees ook snel onze impactrapportage waar het jaar in cijfers samenvattingen! <https://ap.lc/ZpEnK>





INHOUDOPGAVE

1/ Inleiding	5
2/ Sociale resultaten	6
Algemeen	6
Uitstroom	6
Instroom	9
3/ Zakelijke resultaten.....	11
Verkoop.....	13
Sales en marketingstrategie.....	14
4/ Andere zaken.....	16
Medewerkers van Mixblik.....	16
Media	17
Kennisdeling.....	17
5/ Blik op de toekomst.....	19
6/ Financieel	21



1/ Inleiding

Zoals elk jaar stellen voor het jaar begint doelen op zowel zakelijk als sociaal gebied. Voor 2023 waren de doelen als volgt gesteld:

Sociaal:

1. Betaalde productiekrachten en algemeen medewerkers uit onze eigen doelgroep die de productie garanderen en de andere deelnemers uit het leer-werktraject ondersteunen. We creëren dus zowel werkgelegenheid als empowerment vanuit de eigen doelgroep.
2. Bestendigen en professionaliseren van leer-werktraject tot een erkende MBO 1 opleiding.

Zakelijk:

1. Verdriedubbeling ten opzichte van 2022 in het aantal blikken die we produceren en verkopen: 75.000 stuks in 2023.
2. Eigen inkomsten gaan daarmee naar 50% van de exploitatiebegroting. Wij factureren (vooralsnog) bij geen enkele partij een trajectprijs per deelnemer. Deze inkomsten zijn dus puur commercieel vergaard door middel van onze producten.
3. Treffen van voorbereidingen voor groot opschalingsplan zodat we in jaar 4 aan grotere klanten kunnen verkopen.

In de volgende hoofdstukken gaan we op de doelen en andere belangrijke gebeurtenissen in.



2/ Sociale resultaten

Algemeen

Aan een lange tafel, midden tussen de stapels blikken, vierden wij eind december 2023 een feestelijke en bovenal heerlijke eindejaar brunch. Met een bont gezelschap van alle vrijwilligers, vrouwen uit het leerwerktraject, kinderen en medewerkers was het een feest! Iedereen had thuis zijn best gedaan om iets lekkers te maken, helemaal vegan. Want onze Eritrese vrouwen zijn aan het vasten. Zonder dat het afgesproken was, maar iedereen houdt rekening met elkaar. De ruimte werd gevuld met gekwebbel en gelach. Na de brunch werd er ruimte gemaakt om te dansen op de vele muziekstijlen uit ons team. Dit is Mixblik.

Wat zijn we trots op al deze mensen die zo betrokken zijn! Ook buiten de fabriek treffen we elkaar, om samen naar de markt te gaan, om eten te brengen wanneer iemand ziek is, elkaar helpen in een volkstuin of samen oud & nieuw vieren. Plezier, vriendschap, er voor elkaar zijn. Maar ook Nederlands praten, elkaars culturen leren kennen, je eigen kwaliteiten ontdekken. Eerst durven ze er niet over na te denken om deze veilige basis te verlaten. En dan toch komt er een moment waarop iemand zegt: ik wil een baan.

Voor Mixblik is de weg daar naartoe essentieel. Het leerwerktraject is de ruggengraat van deze reis. Het is dan ook genieten om de vrouwen te zien groeien. We worden er steeds beter in, de tools die voor ons in Airtable zijn gebouwd, geven ons handvatten om te coachen, te meten en dat met een regelmaat

uit te voeren. Daarnaast is Rahel sinds de zomer als maatschappelijk werkster in dienst getreden. Zij weet de lessen nog praktischer en visueler te maken.

Uitstroom

Helaas hebben we niet het doel behaald zoals we wilden. Er zijn in 2023 twee vrouwen uitgestroomd naar werk. Onze verwachting was dat er voor het einde van het jaar nog 3 vrouwen naar werk zouden uitstromen en 1 vrouw naar een MBO-opleiding, dat is om een aantal redenen helaas niet gelukt.

Succesverhalen

Berhan heeft een baan! We kennen onze Eritrese dame al een tijdje en we durfde er bijna niet op te hopen dat zij met een betaald baan zou starten. Zij gaf aan: als mijn man niet gaat werken, ga ik ook niet werken. Of samen uit de uitkering, of niet. Haar man had uitzicht op een baan om vanaf 2 januari mee te starten. Een full-time baan. Berhan is aan het begin van het jaar gestart met een stageplek bij een kleine supermarkt. 1 dag per week leerde ze daar alle groentes en fruit aanvullen en de kassa draaien. Ze heeft het daar erg naar haar zin gehad. Toen haar man een contract tekende, was ze om. Zij is sinds 1 december in dienst getreden bij deze supermarkt, voor in eerste instantie 10 uur per week. Vol trots kwam ze in januari bij Mixblik om haar eerste loonstrook te laten zien. We zijn mega trots op haar!

Sonia is sinds februari bij Mixblik in dienst getreden als productiemedewerker in de keuken van Mixblik! We zijn ontzettend blij met onze Kaapverdiaanse dame, die onder andere de Cachupa heeft ontwikkeld. Eigenlijk waren we voor haar op



zoek naar een andere baan. We hebben met haar behoorlijk wat sollicitaties gevoerd, maar werd steeds afgewezen vanwege haar gebrekkige Nederlands. Wij kennen haar echter als een supersterke, zorgzame en bovenal hardwerkende vrouw. We waren blij dat we haar in dienst konden nemen en Sonia straalde van trots! Sonia is alleenstaande moeder met een gehandicapte dochter. Daarnaast zat ze in de schuldsanering en ervaarde veel stress. Als gevolg had ze vaak last van migraine en klapte ze naar onbekende mensen helemaal dicht. Haar Nederlands leek dan echt niet goed, zo ook in gesprekken.

Sonia heeft zich ontzettend sterk ontwikkeld het afgelopen jaar. De stabiliteit die Mixblik als werkgever haar kon bieden, maakte dat ze minder stress kreeg en ze sinds jaren op vakantie geweest is bij haar familie. Haar Nederlands is in grote sprongen vooruitgegaan. Ze heeft minder vaak last van migraine. We denken dat Mixblik misschien niet het eindstation voor haar is. In haar schuilt een echte kok. Wie weet maakt ze ooit een stap naar de horeca.

Andere (uitstroom)verhalen

Onze Senegalese dame **Oulimata** zou beginnen als verskok bij een lokale Ekoplaza vestiging. Oulimata zit in een zwaar proces om haar kinderen vanuit Senegal naar Nederland te krijgen.

Oulimata had daarvoor twee dingen nodig: een baan met een jaarcontract en zou ze de rechtszaak in Senegal van haar man moeten winnen om wettelijk voogd te zijn. We kennen Oulimata al een tijd.

Helaas heeft ze de rechtszaak verloren, wat een hele klap voor haar is. Ze is niet gestart bij Ekoplaza. We hopen dat ze met de tijd weer zal opkrabbelen en zijn er voor haar als ze er weer klaar voor is.

Voor onze Turkse dame **Selda** bleek het ook iets lastiger om een passende baan te vinden. Zij is een alleenstaande moeder en voor haar zoeken we een plek waarbij ze niet in de avond of in het weekend hoeft te werken, en waarbij ze contracturen krijgt in plaats van een nul-uren contract. We hebben een aantal plekken gevonden waarbij de tijden goed uitkwamen, maar ze geen contracturen wilde bieden. Wat voor haar erg kwetsbaar is in geval van ziekte van haar kinderen, haar zelf en vakanties. We zetten nu in op bedrijfskantines. Daarvoor proberen we een samenwerking te vinden met onze partner Vermaat. Hiervoor lopen nu gesprekken.

Shinda, onze Syrische dame, staat ook te popelen om te werken. Echter wilde zij niet eerder starten met werken dan haar man. Haar man is in januari gestart met werk. Shinda zal eind januari starten met een korte stageplek bij een grote bakkerij. Als dat goed loopt, willen ze haar een baan bieden. Echter wel ook op basis van een nul-uren contract. Maar omdat haar man een contract met uren heeft, is dat minder spannend.

Geleerde lessen

Voor alleenstaande vrouwen is het lastiger om een baan te vinden, omdat zij niet graag met een nul-uren contract willen werken. Werkgevers vinden dit toch erg spannend. Grote werkgevers zoals Vermaat en Compas Groep (grote cateraars van kantines) zouden uitermate geschikte plekken kunnen zijn voor

onze vrouwen. Zij bieden wel banen met contracturen. Echter worden de banen geworven via een uitzendbureau, waarbij ze jongere mensen eerder een kans geven. Leeftijd is een aantal keer genoemd voor afwijzing. Echter lieten de cateraars weten dat ze juist openstaan voor een samenwerking, dus we hopen dat middels de gesprekken met hen kunnen leiden tot een samenwerking.

De vrouwen die een man thuis hebben, willen niet graag werken zonder dat hun man ook aan de slag gaat. Omdat de vrouwen ook thuis het hele huishouden runnen, willen zij niet fulltime werken. En ze gaan alleen de gezinsuitkering uit wanneer de man dan ook gaat werken. Met de vrouwen die via de gemeente komen, kunnen we via hun contactpersonen redelijk aandringen op een stevige zoektocht voor een baan voor de man. Dat is in twee gevallen gelukt. We hebben ook een aantal vrouwen in het traject waarbij we minder contact hebben met de gemeente en de mannen niet geholpen worden. We zetten ons netwerk nu ook voor hen in.

Het vinden van passende banen kost veel tijd en aandacht. Dat lukt ons niet altijd. In 2024 gaan we onderzoeken om hier een samenwerkingspartner voor te zoeken, zodat we dit stukje beter kunnen waarborgen.



Instroom

Instroom bleef helaas achter in 2023. We hebben ontzettend veel genetwerkt en de gemeente meermaals uitgenodigd om over ons leerwerktraject te vertellen. Het resultaat is echter dat er 7 vrouwen daadwerkelijk zijn gestart. We hebben echter door het jaar heen met ontzettend veel vrouwen kennis hebben gemaakt die niet een match bleken te zijn of die niet durfden.

Vanuit de gemeente kregen we op een bepaald moment heel veel aanmeldingen die niet tot een juiste match leidde. De vrouwen kwamen dan omdat zij zich gedwongen voelde uit angst om de uitkering te verliezen. Ze hadden geen interesse hadden in keukenwerkzaamheden of überhaupt in de voedselsector.

We werken ook samen met een aantal organisatie waar veel van onze doelgroep zit, zoals bij Stichting Mano. Vanuit hen zijn er veel vrouwen bij ons langs gekomen, maar durfde niemand te starten. De dames zijn dan weer bang dat de gemeente druk op hen gaat uitoefenen als blijkt dat ze bij Mixblik zouden kunnen starten. Omdat ze dan "klaar" zouden zijn om te werken.

Het leek even dat ons netwerken niet veel zou opleveren, maar richting het einde van het jaar kwam het toch op gang. Met 4 vrouwen staat er een afspraak gepland vanuit een andere stichting. Vanuit de gemeente zijn er weer 2 vrouwen aangemeld die interesse hebben in de voedselsector.

Keer op keer het verhaal vertellen werkt wel. De aanhouder wint!

Innovatie leerwerktraject

Met de grote opschaling van het aantal blikken afgelopen jaar, was het spannend of de nieuwe vrouwen in het leerwerktraject goed zouden kunnen meedoen in de keuken. Er zijn meer hygiëneregels bij gekomen en de recepten moeten nauwkeurig uitgevoerd worden.

Daarvoor hebben we een HACCP-Mixblik cursus ontwikkeld, die de vrouwen in de eerste vier weken bij ons volgen. De cursus wordt interactief, in de keuken gehouden. Dus zo kunnen ze toch direct meedoen. Na afloop volgt er een certificaat.

Het leerwerktraject hebben we opgeknipt in 10 onderdelen. Per onderdeel is er een certificaat te behalen, met als uiteindelijke doel, het grote Mixblik certificaat. Dan ben je klaar om uit te stromen naar werk. Hiervoor hebben we uitstroombegroep opgezet.

Deze structuur geeft goed overzicht over de te volgen stappen voor de vrouwen. Ook maakt het concreet wat ze geleerd hebben en wat hun volgende werk-gerelateerde leerdoel is. Het is steeds een klein feestje wanneer we een certificaat mogen uitreiken.



3/ Zakelijke resultaten

Productie

Voor 2023 had Mixblik de ambitie gesteld om 75.000 blikken te produceren. Dat is een behoorlijke opschaling ten opzichte van 2022: toen produceerde we 18.000 stuks.

Voor een vliegende start zijn we het jaar begonnen door met het groei-team in de eerste week van januari een operationeel plan van aanpak te maken. De spanning zat in het behalen van de productiecijfers, in combinatie met het leerwerktraject. Hoe we die twee op een veilige manier bij elkaar kunnen laten komen. We kunnen ons namelijk geen fouten in de productie veroorloven.

Daarvoor hebben we een jaarplanning gemaakt, waar 10 weken productiestop zijn ingecalculeerd vanwege eventueel onderhoud aan de machines, vakanties en onbekende gebreken. Onderdeel van de nieuwe aanpak was ook een nieuw introductieplan voor vrouwen in het leerwerktraject, zodat ze sneller zonder fouten mee kunnen draaien in de productie.

Het gezamenlijke plan heeft ervoor gezorgd dat alle neuzen dezelfde kant op staan en we de uitdaging met goede moed aangingen. We hebben in 2023 totaal 75.016 blikken gemaakt: productiedoel gehaald!

Zoektocht nieuwe locatie

We merken dat we met de gestegen productie en verkoop rap tegen de maximale capaciteit van onze ruimte aanlopen. Afgelopen jaar is er daarom veel tijd en aandacht besteed aan het

vinden van een nieuwe locatie. Hier komen flink wat uitdagingen bij kijken. Voor onze doelgroep willen we graag een centrale locatie, voor ons werk een voedselveiligruimte, voor onze machines veel stroom... De locatie moet ook geschikt zijn voor laden en lossen, opslagcapaciteit en productie. Best een wensenlijst. Helaas hebben we nog geen nieuwe locatie gevonden. Wel hebben we de processen op de oude locatie dermate verbeterd dat we hier nu ook een grotere productiecapaciteit aankunnen.

Nieuw producten Cari Chay en Shakshuka op Turkse Wijze

Het is ons doel elk jaar 2 tot 4 nieuwe producten te ontwikkelen. In 2023 hebben de Cari Chay en Shakshuka op de markt gebracht. Cari Chay is een heerlijke soep uit een andere streek dan onze eerdere producten, namelijk Vietnam. Wij zijn erg blij met deze kruidige soep van chef Dong. Het gerecht omschrijft zich als een kokossoep met tofu, champignons en zoete aardappel. Licht pittig en fris tegelijk, door de rode peper en citroengras. De soep valt in goede smaak bij onze klanten. En Dong straalt van trots met haar eigen product.

Daarnaast heeft deelneemster Selda een Shakshuka op Turkse Wijze ontwikkeld. Shakshuka is in Turkije een bekend mezze (soort van tapas) en wordt daar juist niet met ei gegeten. Onze shakshuka is een heerlijk mix van geroosterde zomergroente en is zowel koud als warm heel smakelijk. Lekker met brood, bulgur, rijst of een crackertje!

Beide producten zijn gelanceerd bij al onze klanten, maar vinden nog niet zoveel aftrek. In 2024 zullen we deze producten verder

onder de aandacht brengen en zal hun volume naar alle waarschijnlijkheid groeien.

<i>Top 6 Mixblik producten</i>		
Verkocht per soort	Totaal 2023	Totaal 2022
Humus 180 gram	16.477	5.094
Silsi 180 gram	11.600	2.321
Linzenstoof 390 gram	4.102	1.151
Linzenstoof 180 gram	3.249	1.086
Mafé 390 gram	2418	238
Cachupa 390 gram	2120	629



Verkoop

Het doel voor de verkoop was vastgesteld op 67.000 blikken. Dit doel is helaas niet helemaal behaald. Toch hebben we ten opzichte van 2022 wel een flinke groei in verkoop gerealiseerd: namelijk van 266%. De totale omzetgroei was nog groter, namelijk 300%. In 2023 zijn we namelijk ook zelf voor een aantal klanten kerstpakketten gaan samenstellen met producten van andere sociale ondernemers en was er jobcoachingsbudget voor al onze medewerkers in dienst. We hadden hierdoor meer overige inkomsten.

Beurzen

Om tot deze verkoopresultaten te komen, waren beurzen een belangrijke investering. We hebben op 3 beurzen gestaan: de Kerstpakkettenbeurs, Culi-perslunch en de Food Inspirations Days. Het kost tijd en geld om goed op een beurs te staan. Dus voor ons is het steeds een belangrijke afweging of het voldoende oplevert. Deze beurzen hebben ons alle drie veel gebracht. Op de Kerstpakkettenbeurs in januari hebben we veel contacten gelegd met grote spelers. Hieruit zijn veel order voortgekomen en ons doel voor deze klantgroep is helemaal behaald. De Culi-perslunch is een dag waarbij nieuwe hippe producten en kookboeken zich presenteren aan de Nederlandse culinaire pers. Dit heeft ons heel veel nieuwe Instagram volgers opgeleverd, maar ook persberichten in tijdschriften en magazines.

De Food Inspirations Days is een beurs waarbij de grote spelers uit de voedselketen nieuwe trends presenteren en inkopers rondlopen. Wij mochten onszelf daar presenteren en pitchen als nieuwkomer. Het leverde ons veel kennis en interesse op. Vele

spelers zeiden ons al te kennen en vonden het nu extra goed om ons weer gezien te hebben. Tijdens de beurzen zijn veel waardevolle contacten opgedaan.



Kerstpakkettenbeurs 2023

Nieuwe klanten

Aan het begin van het jaar hebben we besloten om ons te richten op drie verschillende afzetkanalen: delicatessenzaken en wereldse cadeaushops, kerstpakketten en online supermarkten. Er zijn behoorlijk wat nieuwe klanten bij gekomen buiten Rotterdam. Veel Wereldwinkels door het land hebben ons opgenomen, delicatessenzaken en een aantal boerderijwinkels.

*Percentage van de omzet op verkoop blikken per klantgroep
2023*

%	Klantgroep
53%	Kerstpakketten en giftsamenstellers
18%	Webshop
12%	Grote retail
10%	Kleine retail
7%	Overige klanten



Deelneemster Nerkz op stage bij een klant in een schoolkantine

In september zijn we live gegaan bij Crisp: onze eerste landelijke retailer. Daar zijn we ontzettend trots op. We leren veel van dit proces, over rotatie, wederverkoop, acties die je samen afsprekt, succesfactoren. Crisp is ons goed gestemd en daarom een fijne partner om mee te sparren. Maar het moet wel slagen en de

In 2024 hebben we ambitie ons aantal verkoopkanalen uit te breiden zodat je overal in Nederland Mixblik kan kopen!

Sales en marketingstrategie

2023 was het jaar van groei en professionaliseren op vele vlakken. Met de hulp van Janka Dekker van 'Maak samen het verschil' en Enver Loke van 'Changemakers' hebben wij gedurende het jaar hard gewerkt aan onze marketing en salesstrategie. Hier zijn duidelijke plannen uit voortgekomen én een er is een vacature opgesteld voor een salespersoon. Deze persoon is ook gevonden en zal in 2024 de sales van Mixblik naar een hoger niveau tillen.





Bezoek Koning Willem Alexander
© Oranje Fonds / Patrick van Katwijk

4/ Andere zaken

Medewerkers van Mixblik

Mixblik groeit en groeit ook in het betaalde personeel! In 2023 sloten er twee nieuwe teamleden aan: Sonia in de productiekeuken en Rahel als maatschappelijk werker. Mixblik heeft nu 7 mensen in dienst die samen goed zijn voor 5,6 FTE. Op de valreep van 2023 is daar nog een salesmanager bijgekomen die in februari 2024 gaat starten.

Vrijwilligers

Het team groeide afgelopen jaar niet alleen in betaald personeel maar ook in vrijwilligers. Ik zijn momenteel 9 trouwe taalvrijwilligers actief die elke week taallessen geven aan één van onze vrouwen of de groep. Vooral de één op één lessen zijn dit jaar enorm verbeterd en we zijn erg blij dat elke deelnemster nu een eigen vrijwilliger heeft om samen aan haar doelen te werken.

Behalve taalvrijwilligers kunnen we nog rekenen op de inzet van een aantal andere vrijwilligers die social media, styling en administratie doen bij Mixblik. Het bestuur niet te vergeten. Zonder deze dames zouden we nergens zijn! Tijdens ons kerstfeest konden we de hele tafel vullen met mensen die zich wekelijks inzetten voor Mixblik: een rijke gewaarwording!



Media

We kwamen in 2023 maar liefst 3x op de nationale TV en er werd over ons geschreven in enorm veel tijdschriften en vakbladen. Daarnaast werden we vereerd met een bezoek van onze Koning die als beschermheer van het Oranje Fonds een bezoek bracht aan Mixblik.

Op televisie waren we op 19 januari 2023 te zien bij Binnenste Buiten op de NPO, daarna op 12 mei bij Koffietijd en ten slotte vanaf 8 november bij de Documentaire Duidelijke taal, gepresenteerd door Loes Luca. Deze laatste ging over laaggeletterdheid. Een van onze deelnemers werd door de documentairemaaksters een aantal maanden gevolgd.

Deze televisie-uitzendingen waren alle drie heel bevorderlijk voor Mixblik. We merkte dat er meteen meer bestellingen in de webshop kwamen en mensen en herkennen ons erdoor.

Interviews en tijdschriften

Naast de TV kon je Mixblik in 2023 ook in allerlei tijdschriften en vakbladen terugvinden. Zo werden er onder andere artikelen gepubliceerd in Food&Agri Business, VerpakkingsManagement, Sterkr op de blog van Laurikoek. Onze blikken werden aangeprezen in tijdschriften zoals de LINDA., Vriendin en Foodelicious en Libelle. Ook influencers wisten ons goed te vinden. Meerdere keren kwamen terug als topproduct bij retailer Crisp, andere instagrammers schreven op eigen initiatief over onze blikken.

Food Top 100 Flavor Flav

Mixblik werd genoemd in Food Top 100 van online foodmazagine Favor Flav. Het was super om onze namen tussen sterrenrestaurants en TV-koks te zien! Een prachtige erkenning!

Kennisdeling

Samenwerken is ontzettend belangrijk en kennis delen mogelijk nog belangrijker. Mixblik had niet bestaan als wij tijdens onze start niet geholpen werden door andere ondernemingen. In 2023 hebben we meerdere malen de kans gehad onze opgedane kennis te delen. Dit was onder andere het geval tijdens de productie van de NPO documentaire Duidelijk Taal. Daarnaast hebben we ervaringen uitgewisseld met verschillende andere sociale ondernemingen over tal van zaken. Ten slotte hebben we een aantal (sociale) food start-ups rondgeleid in onze fabriek en de ins en outs van inblikken uitgelegd.



5/ Blik op de toekomst

Mixblik wil een financieel onafhankelijke sociale onderneming zijn, dit is sinds de start van het project een doel. De afgelopen drie jaar hebben wij heel veel kunnen opbouwen met de hulp van fondsen. Sinds het begin van het jaar onderzoeken wij de mogelijkheden om van giften over te stappen naar investeringen. We denken hiermee een belangrijke volgende stap te kunnen nemen richting groei, verankering en daarmee financiële onafhankelijkheid. Dit uiteraard mét het behouden, vergroten en verdiepen van de impact die wij maken.

Deze overgang heeft veel gevolgen. We zijn voornemens onze governance structuur aanpassen van stichting naar stichting + BV en op een andere manier te ondernemen, begroten en plannen. Om dit te kunnen hebben we de afgelopen maanden veel onderzoek gedaan en lessen geleerd.

We hebben ons het afgelopen jaar de volgende vragen gesteld:

- Hoe ziet Mixblik eruit wanneer zij als sociale onderneming financieel zelfredzaam is?
- Hoeveel en aan wie verkopen wij dan onze producten?
- Hoe kunnen we de leerwerktrajecten behouden bij een grote opschaling?
- En wat voor een werkplekken zal de fabriek dan hebben?

Gedane onderzoek

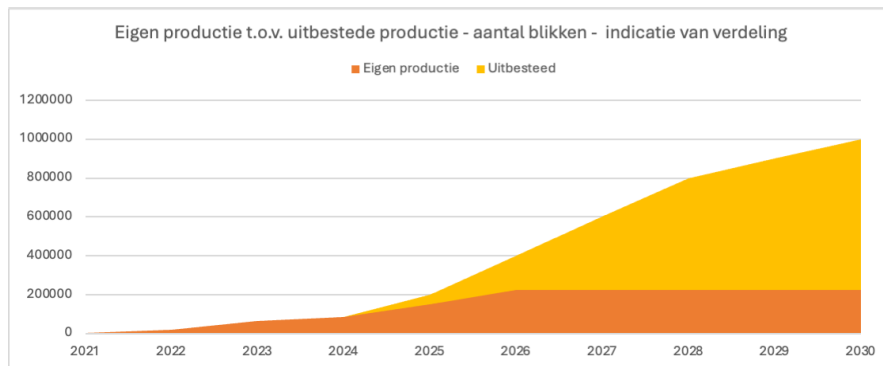
We hebben verschillende fabrieken bezocht, op werkbezoek geweest bij andere sociaal ondernemers, gesproken met potentiële investeerders, afnemers en natuurlijk onze fondsen. Dit heeft ertoe geleid dat we een koerswijziging voorzien: deel van de productie uitbesteden.

We vermoeden dat het produceren van 1 miljoen blikken in eigen beheer niet geschikt is voor de leerwerktrajecten en geen passende werkplekken biedt aan onze doelgroep. Het zal voornamelijk machinaal zijn en werken volgens de allerhoogste hygiëne- en veiligheidsvoorschriften.

Flexibiliteit, hand- en maatwerk, ruimte om te leren en fouten te maken, passen daar niet bij. Om dat toch te behouden, denken we nu over een andere manier van werken:

- Het fabriceren van de hardlopers uitbesteden (ongeveer 75% van totaal op de lange termijn)
- Bredere collectie in eigen huis produceren
- Nieuwe producten in eigen huis ontwikkelen
- Seizoensgebonden produceren in eigen huis

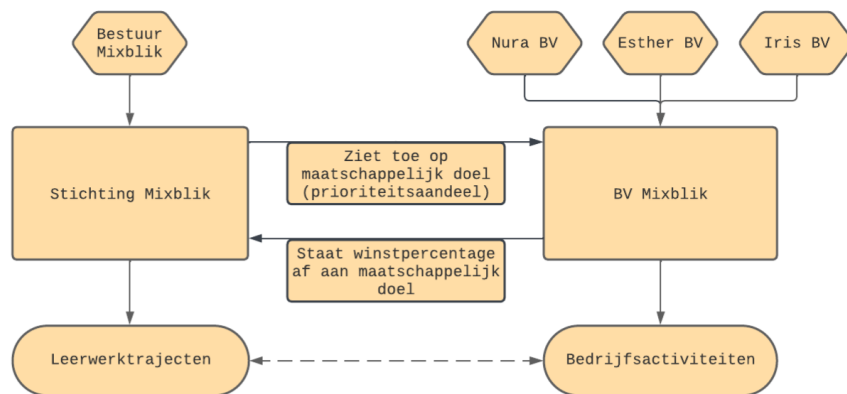
Alles uit eigen huis wordt verkocht in de eigen webshop, delicatessenzaken en cadeauwinkels. Alles van de productiepartner wordt verkocht bij grote retail, foodservice en kerstpakketten. Eventuele overflow kan worden opgevangen in de eigen fabriek. Hiermee combineren flexibiliteit en efficiëntie optimaal.



Verandering in governance

Het voornemen bestaat om de structuur van Stichting Mixblik te wijzigen naar een BV + stichting. Er zal een scheiding komen tussen de twee hoofdactiviteiten van Mixblik: het leerwerkbedrijf en de fabriek. Enkel de vrouwen en vrijwilligers in het leerwerktraject zullen onder de stichting verblijven. De precieze verdeling en afspraken worden nader onderzocht.

Op hoofdlijnen komt de verdeling er als volgt uit te zien:



Veronderstellingen om verder te onderzoeken

Bovenstaande plan gaat uit van een aantal veronderstellingen die getoetst moeten worden aan de realiteit:

- Er zijn genoeg mensen die Mixblik willen kopen
- Er een geschikte partner is voor uitbesteding
- Er blijft voldoende marge over bij uitbesteding
- Mixblik kan ik het algemeen genoeg marge genereren om de leerwerkplaatsen te kunnen bekostigen.

Als wij bovenstaande veronderstellingen kunnen onderbouwen geloven we dat we een realistisch en toekomstbestendig bedrijfsplan kunnen schrijven. Daarmee zijn dit de hoofdpunten in ons onderzoek voor komend jaar. We stellen alles in werking om onze aannames te toetsen aan de realiteit en zo de weg te plaveien om de start-up fase uit te groeien en door te gaan als scale-up!

Daarnaast loopt de onderneming natuurlijk ook door in haar huidige vorm. In 2024 hebben we ook het doel om 100.000 blikken te verkopen, ons leerwerktraject verder te verdiepen en te verhuizen naar een grotere locatie.

6/ Financieel

WINST EN VERLIESREKENING	2023	2022
Baten		
<i>Netto omzet</i>	€ 181.639	€ 55.743
<i>Subsidiebaten</i>	€ 260.264	€ 269.071
<i>Bruto-omzetresultaat</i>	€ 441.903	€ 324.814
Lasten		
Werving baten		
<i>Kostprijs van de omzet</i>	€ 69.686	€ 45.662
Besteed aan doelstelling		
<i>Personeelslasten</i>	€ 223.982	€ 148.082
<i>Kosten leerwerktraject</i>	€ 12.138	€ 20.322
<i>Huisvestingslasten</i>	€ 7.813	€ 36.524
<i>Productiekosten</i>	€ 16.438	€ 11.425
<i>Algemene bedrijfslasten</i>	€ 31.109	€ 21.442
<i>Marketing- en verkoopkosten</i>	€ 28.164	€ 20.629
<i>Som der lasten</i>	€ 319.644	€ 258.424
Resultaat	€ 52.573	€ 20.728
<i>Financiële baten en lasten</i>	€ -570	€ -284
Saldo	€ 52.003	€ 20.444

BALANS	31/12/2023	31/12/2022
Beschikbaar op lange termijn		
Kapitaal	€ 93.395	€ 41.392
Waarvan vastgelegd op lange termijn		
Financiële vaste activa	€ 115	-
Werkkapitaal	€ 93.280	€ 41.392
Dit bedrag is als volgt aangewend:		
Voorraden	€ 29.775	-
Vorderingen	€ 72.395	€ 69.075
Liquide middelen	€ 12.696	€ 30.539
	€ 114.866	€ 99.614
Af: kortlopende schulden	€ 21.586	€ 58.222
Werkkapitaal	€ 93.280	€ 41.392

Geïnteresseerden kunnen ons volledig financieel jaarverslag opvragen via iris@mixblik.nl