

IN GESPREK MET: JEANINE HOOGSTRATE

Toen een goede vriend haar vertelde over het Prinses Máxima Centrum, voelde Jeanine zich onmiddellijk aangesproken. Reeds zes jaar zet ze zich volop in voor de [Prinses Máxima Centrum Foundation Belgium vzw](#). Als gedreven ambassadrice is ze verantwoordelijk voor heel wat acties van de vzw. Zo organiseerde ze al meerdere malen een fietsrally, verkocht ze ginboxen als zomeractie of zette ze haar schouders onder onze valentijnsactie. Bovendien is Jeanine de trekkende kracht achter onze eindejaarsactie, die elk jaar uiterst succesvol is. Wij gingen met haar in gesprek over haar intrinsieke motivatie, de manier waarop ze haar netwerk aanspreekt, enkele hoogtepunten uit de afgelopen jaren en waarom de eindejaarsperiode een uitgelezen kans is voor bedrijven om positieve impact te maken.

Dag Jeanine, je bent al jarenlang een trouwe ambassadrice van de Prinses Máxima Centrum Foundation Belgium. Hoe is jouw engagement voor de vzw eigenlijk ontstaan?

"Mijn engagement is eigenlijk ontstaan via Michaël Noël, een goede vriend van mij die betrokken is bij het Máxima Fonds in Nederland. Hij vroeg me op een bepaald moment of ik ambassadrice wilde worden van Máxima België. Ik voelde me meteen aangesproken door de missie en heb dan ook met veel overtuiging 'ja' gezegd. Sindsdien draag ik de organisatie en haar werking een bijzonder warm hart toe."

Je zet je elk jaar opnieuw met veel enthousiasme in voor onze eindejaarsactie. Waarom ligt die actie jou zo nauw aan het hart?

"Omdat ik vind dat geen enkel kind ziek zou mogen zijn. Kinderen horen zorgeloos te kunnen opgroeien, spelen en dromen. Een kind zien vechten tegen een ernstige ziekte is een van de ergste dingen die er bestaan. Daarom zet ik mij elk jaar met heel mijn hart in voor deze actie. Als we samen ook maar een klein verschil kunnen maken voor deze kinderen en hun gezinnen, dan is dat elke inspanning meer dan waard."

"Ik hoop dat mensen vooral warmte en voldoening voelen, omdat ze niet alleen een mooi geschenk geven, maar tegelijk kinderen met kanker en hun gezinnen steunen. Zo krijgt een eindejaarsgeschenk een extra bijzondere betekenis."



Je beschikt over een bijzonder sterk netwerk en weet elk jaar opnieuw mensen en bedrijven warm te maken voor onze missie. Hoe pak je dat aan?

"Ik spreek de mensen in mijn netwerk vooral persoonlijk aan en vertel hen waarom deze missie mij zo raakt. Dat werkt vaak aanstekelijk: van het ene contact komt het andere. Mensen brengen mij vervolgens weer in contact met vrienden, collega's of bedrijven die ook graag hun steentje willen bijdragen. Zo groeit het netwerk elk jaar verder."

Wat zeggen bedrijven of ondernemers wanneer je hen vertelt over de werking van onze vzw? Welke boodschap raakt hen het meest?

"De meeste bedrijven en ondernemers reageren meteen heel betrokken. Iedereen draagt kinderen een warm hart toe. Het idee dat een kind ernstig ziek is, raakt mensen. Vooral de boodschap dat geen enkel kind ziek zou mogen zijn en dat we samen écht iets kunnen betekenen voor deze kinderen en hun gezinnen, komt sterk binnen. Het goede doel spreekt voor zich en motiveert mensen om bij te dragen."

Is er een moment, specifieke eindejaarsactie of verhaal dat je altijd is bijgebleven sinds je je inzet voor de foundation?

"Mijn allereerste actie is me altijd bijgebleven: een fietsrally tijdens de coronaperiode. In een tijd waarin veel mensen geïsoleerd waren en weinig contact met elkaar hadden, konden we hen opnieuw samenbrengen en naar buiten laten komen. Iedereen was blij om elkaar te zien, te bewegen en samen iets positiefs te doen voor het goede doel. Die verbondenheid en het enthousiasme van de deelnemers maakten die eerste actie voor mij heel bijzonder."

Wat maakt de eindejaarsactie volgens jou zo'n mooie manier om als bedrijf of particulier iets terug te geven?

"De eindejaarsperiode draait om warmte, dankbaarheid en verbondenheid. Daarom is het zo belangrijk om ook stil te staan bij kinderen en gezinnen die het moeilijk hebben. Elke gift, groot of klein, schenkt hoop en maakt een verschil."

"Ik hoop dat mensen vooral warmte en voldoening voelen, omdat ze niet alleen een mooi geschenk geven, maar tegelijk kinderen met kanker en hun gezinnen steunen. Zo krijgt een eindejaarsgeschenk een extra bijzondere betekenis."

Wat betekent 'succes' voor jou na afloop van een eindejaarsactie? Wanneer is de actie voor jou geslaagd?

"Voor mij is de actie geslaagd wanneer we een mooi bedrag hebben ingezameld voor de opleiding van Belgische kinderartsen in Utrecht. Zo dragen we concreet bij aan betere zorg voor kinderen met kanker."

Tot slot: welke boodschap wil jij meegeven aan mensen of bedrijven die onze werking nog niet kennen, maar die wel graag een verschil willen maken voor kinderen met kanker?

"Mijn boodschap is eenvoudig: elke bijdrage, groot of klein, kan een verschil maken. Door onze werking te steunen, help je mee investeren in betere zorg voor kinderen met kanker.. Kinderen zijn het meest waardevolle én het meest kwetsbare wat er is. Elke bijdrage helpt om hen de best mogelijke zorg en toekomst te geven."

Wil jij de Prinses Máxima Centrum Foundation Belgium steunen? [Doe een gift en maak mee het verschil.](#)

Vóór kinderen, tégen kanker.

