

Meer muziek in de klas: zo financier je je plannen

Je hebt samen met een aantal partners een geweldig idee om meer muziek in de klas voor elkaar te krijgen op de basisscholen in jouw regio. De vraag is nu: waar komt het geld vandaan om je plannen structureel te financieren? Welke financieringsbronnen zijn er en hoe ga je te werk?

Extra budget werven lijkt een hele opgave, maar als je goed voorbereid bent, goed samenwerkt en het op een gestructureerde manier aanpakt, kun je zeker succes behalen. Er zijn meer financiers die willen bijdragen dan je misschien denkt – maar je moet ze wel weten te overtuigen. Daarvoor is een gedegen voorbereiding nodig: zorg dat je met een goed verhaal komt. Inspirerend, goed onderbouwd en realistisch van opzet. Zo kweek je enthousiasme bij potentiële gevers, én vertrouwen in het plan en de organisatie ervan.

Het vijfstappenplan voor fondsenwerving

Stap 1. Maak een plan

Een plan als uitgangspunt voor uitvoering en financiering: bepaal nauwkeurig wat wil je gaan doen aan muziekonderwijs, op welke schaal, voor welke groepen, met welke methode, welke samenwerkingspartners, wat wil je ermee bereiken, welke kennis is daarvoor nodig et cetera?

Stap 2. Stel een begroting op

Maak een overzicht: wat kost wat? Welke middelen zijn er al, wat is nog nodig de komende jaren, wat kan al in natura aan kennis en inzet 'gehaald' worden bij samenwerkingspartners?

Stap 3. Ga op zoek naar financieringsbronnen

Gebruikmaken van bestaande regelingen voor het stimuleren van muziekonderwijs, bedrijven en fondsen vinden die dit doel een warm hart toedragen, bijdragen werven van ouders en in natura: verken de vele mogelijke financieringsbronnen.

Stap 4. Maak een dekkingsplan

Maak het plaatje compleet: bepaal met welke middelen je de begroting de komende jaren rond krijgt.

Stap 5. Aan de slag: werven in de praktijk

Plan, begroting, geldbronnen, dekkingsplan: check! Een goede voorbereiding is het halve werk. Nu kun je met een ijzersterk verhaal op pad waarmee je extra budget binnenhaalt – en daarmee extra tijd, kennis en meer mogelijkheden voor muziekonderwijs op jouw school.

Stap 1: Maak een plan

Meer muzieklessen op de lokale basisschool. Muzikale *energizers* om de leerlingen weer bij de les te krijgen. Tafels leren op muziek. Ondersteuning van leerkrachten door vakleerkrachten... Er zijn enorm veel mogelijkheden om muziek in de klas te stimuleren. Hoe kom je van een leuk idee tot een geslaagde uitwerking? De eerste stap: schrijf een plan! Dat hoeft nog niet meteen heel omvangrijk te zijn: een korte notitie is ook al een goed uitgangspunt. Het gaat erom dat je doel, doelgroep, acties, middelen enzovoort vastlegt. Zo'n plan is nodig voor de uitvoering, maar allereerst om financieringspartners enthousiast te maken en te laten beoordelen of je initiatief hun steun verdient.

1.1 Het plan: dit staat erin

Een goed plan is compact en vraaggericht geschreven: het geeft concreet antwoord op een aantal vragen.

Waarom? | De aanleiding

- Achtergrond en voorgeschiedenis. Benoem kort het *waarom* van dit plan: welk probleem lost het op voor leerlingen, leerkrachten en samenwerkingspartners? Wat is het hogere doel? Wat voegt het toe aan het bestaande aanbod? Wat is de reden om het plan nu uit te voeren?

Met welk doel? | Doelen en resultaten

- Ga dieper in op de urgentie: welk probleem of gemis doet zich voor als het gaat om muziekonderwijs, en welke gevolgen heeft dat voor de leerlingen, leerkrachten en school als geheel?
- Wat ga je eraan doen? Beschrijf doelstelling en eindresultaat: hoe draagt dit plan bij aan meer en/of beter muziekonderwijs en wat bereik je daarmee?
- Hoe ga je het resultaat evalueren: hoe worden resultaten gemeten (kwalitatief, bijvoorbeeld wat betreft de sfeer in de klas en kwantitatief, bijvoorbeeld wat betreft het aantal lessen en leerlingen etc.)? Hoe zorg je dat anderen ervan kunnen leren: hoe deel je de ervaringen met derden?

Voor wie? | Doelgroep(en)

- Op wie richt je plan zich: wie heeft er baat bij, leerlingen, leerkrachten, de wijk, samenwerkingspartners? Hoe omvangrijk zijn die groepen? Benoem de stakeholders: de partijen die belang hebben bij het traject en die erbij betrokken zullen zijn.

Wat? | Inhoud, organisatie en werkwijze

- Wat voor lessen wil je organiseren, hoe regelmatig, wie zet je in, welke methode wil je gebruiken, hoe is de kennisbevordering van leerkrachten geregeld, met welke partijen werk je samen, wat voor muzikale activiteiten staan je voor ogen, hoe, met wie, voor wie, waar? Wie gaan het uitvoeren, binnen de school en vanuit andere partijen?
- Benoem activiteiten, menskracht (inzet van professionals en vrijwilligers) en tijd. In welke volgorde worden de activiteiten uitgevoerd, wie is ervoor beschikbaar, voor hoeveel uren, welke externe partijen zijn betrokken en wat zijn hun taken?

Met wie? | Samenwerking

- Benoem de personen en organisaties die meewerken, en vertel waarom ze betrokken zijn. Beschrijf wat deze samenwerking toevoegt. Wat doen de partners, welke afspraken zijn met hen gemaakt?

Wanneer? | Looptijd en planning

- Maak een planning voor structurele inbedding van muziekonderwijs. Begin met een planning voor drie tot vijf jaar, zodat je een haalbare horizon hebt, ook wat betreft de financiering. Neem ook een doorkijk naar de toekomst op: hoe wil je het daarna bestendigen?

Wat kost het? | Kostenraming en dekking

- Voeg bij het plan een overzichtelijke, realistische begroting (zie Stap 2) en licht die kort toe. Wat zijn de begrote kosten, hoeveel is al beschikbaar via bijvoorbeeld samenwerkingspartners, en hoeveel is nog nodig? Wat zijn de bijdragen die de betrokken organisatie zelf leveren in geld, tijd, mensen en middelen? Welke aanvullende financiële bijdrage heb je nodig?

TIP | Verplaats jezelf in de lezer van het plan: kijk kritisch naar je verhaal, beoordeel of je een helder antwoord geeft op alle basisvragen. Vraag een collega of samenwerkingspartner om feedback op je conceptplan.

1.2 Zo maak je de doelen helder

Heel belangrijk in een goed plan: glasheldere, inspirerende doelstellingen. Die moeten je lezer enthousiasmeren: waarom is dit plan de moeite waard, waarom is dit een initiatief om in te participeren?

Maak de doelen SMART

Maak zo concreet mogelijk welke problemen je oplost of welke situatie je verbetert. Formuleer dat SMART: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden. Vermeld de (tussentijdse) resultaten; geef aan wat je minimaal wil bereiken met het initiatief. Een voorbeeld: je wilt de leerkrachten professionaliseren, zodat ze beter in staat zijn muziekonderwijs te geven. Benoem dan concrete einddoelen: in het komende schooljaar (tijdgebonden) volgen de vier leerkrachten van de groepen 3 en 4 (specifiek) een zangtraining van 2 maanden en scholing bij instantie x in het werken met x, een specifieke muziekmethode. Vanaf het tweede schooljaar (tijdgebonden) zijn ze in staat om begeleid door een vakleerkracht (realistisch en acceptabel) om de week een uur muziekles te geven (meetbaar) aan hun groepen.

Resultaten: kwantitatief of kwalitatief?

Hoe bepaal je of de doelen gehaald zijn? Kwantitatief kun je in aantallen aangeven welk bereik het muziekonderwijs heeft, aantal leerlingen, groepen, betrokken leerkrachten etc. . Maar de resultaten van muziekonderwijs zijn niet altijd uit te drukken in cijfers, ook kwalitatieve gegevens zijn van belang bijvoorbeeld over wat het muziekonderwijs voor effect heeft gehad op de sfeer in de groep. Om de beoogde resultaten toch zo overtuigend mogelijk over het voetlicht te brengen, kun je concrete succeservaringen benoemen. Deel ervaringen met eerdere muziekinitiatieven op school: citeer de schoolleiding, ouders of leerkrachten over de effecten van muziekonderwijs, vertel succesverhalen van leerlingen. Dat kan in woord én beeld: denk aan foto's van een muzikuitvoering.

Benoem doelen én risico's

Vermeld ook of er risico's zijn die je doelen zouden kunnen belemmeren, en wat je eraan doet om die te voorkomen. Wees realistisch; vermeld welke oplossingen of alternatieven je hebt. Beschrijf bijvoorbeeld hoe je het initiatief tot een goede afronding brengt, ook als minder scholen deelnemen dan je gepland hebt. Een financierende instantie kan dan inschatten of de gelden goed besteed zijn, ook als de doelen niet volledig gehaald worden.

1.3 Onmisbaar: de case for support

Heb je een goed plan? Dan is een volgende stap om een *case for support* op te stellen. Dat is een overtuigende, inspirerende en beeldende weergave van het verhaal achter het initiatief van maximaal 2 A4'tjes.

De case for support is een belangrijke bron voor iedereen die betrokken is bij de samenwerking. Het document helpt om iedereen op één lijn te krijgen en samen hetzelfde, duidelijke verhaal naar buiten te brengen.

Een sterke case for support is ook essentieel voor je fondsenwerving. Je motiveert gevers niet door te stellen dat er een 'financieel probleem' moet worden opgelost. In de case for support staat waarom muziekonderwijs van groot belang is voor de ontwikkeling van leerlingen en welke positieve stimulans ervan uitgaat, ook voor leerkrachten, de sfeer op school, en voor samenwerkingspartners. De focus ligt op de kinderen voor wie je het allemaal doet – als je laat zien wat zij eraan hebben, inspireer en motiveer je de lezer wél.

TIP | Je kunt de case for support zien als de 'elevator pitch' waarin je binnen een paar minuten laat zien waarom het initiatief belangrijk is en waarom je er geld voor nodig hebt.

1.3.1 Wat staat er in een case for support?

Als basis voor de case for support gebruik je het uitgebreidere plan. In de case for support geef je bondig antwoord op de volgende vragen:

- **Wie ben je?** Welke organisatie vraagt om ondersteuning? Beschrijf kort welke partijen betrokken zijn en waarom zij het belangrijk vinden om deel te nemen.
- **Wat is het probleem?** Waarom is het initiatief belangrijk: welk probleem speelt er, wat missen jullie, wie 'lijdt' eronder dat er weinig of geen muziekonderwijs wordt gegeven? Wat is de toegevoegde waarde van meer of beter muziekonderwijs voor leerlingen, leerkrachten, scholen en samenwerkingspartners?
- **Wat is de oplossing?** Wat houdt het plan precies in, kort: wat ga je doen, hoe, met wie, voor wie, waar en wanneer? Wat levert het op? Wat zijn de gewenste eindresultaten? Wat maakt het plan onderscheidend? Voldoen soortgelijke initiatieven niet, of sluit jouw plan daarop aan?
- **Hoe kan de oplossing gerealiseerd worden?** Hoeveel geld is er nodig, wanneer? Van wie, welke organisaties en groepen verwacht je bijdragen te kunnen realiseren en hoeveel? Wat levert het gevers op als ze het initiatief ondersteunen?

Waarom een case for support?

Je gebruikt de case for support voor iedereen die betrokken is bij de fondsenwerving: zo gebruikt iedereen hetzelfde verhaal, bijvoorbeeld in het eigen netwerk. De case is hét verhaal om aan mogelijke gevers te presenteren.

Stap 1: Maak een plan



Maak het beeldend!

Laat zien waar het om gaat: breng leerlingen in beeld, laat foto's zien van muzieklessen of uitvoeringen. Een goed beeld maakt in één klap duidelijk voor wie je werft, en wat je initiatief bijdraagt aan het onderwijs. Gebruik ook persoonlijke quotes van leerlingen, leerkrachten, ouders, schooldirecteuren, bestuursleden en ambassadeurs van je organisatie.