

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 2: Stel een begroting op

Zodra je beschikt over een plan (zie Stap 1), zijn de kaders van het initiatief helder. De volgende stap is het plan te vertalen naar geld. Hoeveel is beschikbaar, hoeveel is aanvullend nodig? Daarvoor maak je een begroting: een overzichtelijke schatting van de kosten van medewerkers, huisvesting, materialen, instrumenten, productie en uitvoering.

2.1 Een begroting maken: zo begin je

2.1.1 Maak een overzicht van alle activiteiten

Op basis van het plan zet je op een rij welke acties nodig zijn: wie doet wat in welke fase? Van het uitdenken en voorbereiden van het initiatief tot en met de verschillende stappen in de uitvoering: wie gaan deze activiteiten uitvoeren? Wie moet er voor worden aangesteld of vrijgemaakt, voor hoeveel uren? Wat is het uurtarief?

TIP | Misschien ontdek je bij het begroten dat het plan incompleet is. Let erop dat je wijzigingen in het plan ook doorvoert in de begroting en andersom.

2.1.2 Bepaal de kosten

Maak je kostenschattingen zo realistisch mogelijk, bijvoorbeeld door je te baseren op reële uurtarieven van de betrokkenen of offertes als het gaat om inkoop van uren of materialen.

- Bepaal de kosten van de activiteit: vermenigvuldig het aantal uren met het tarief.
- Wat zijn kosten voor materiaal en faciliteiten?
- Wat zijn de overige kosten die je niet aan één specifieke activiteit te koppelen zijn? Bijvoorbeeld: organisatiekosten (aanstellen coordinator bijvoorbeeld), huur huisvesting, technische hulpmiddelen, verzekeringen voor instrumenten.
- Koppel de kosten aan de planning: wanneer doen welke kosten zich voor, zijn het eenmalige investeringen of doorlopende kosten, zijn er kosten die over meerdere jaren gespreid kunnen worden?

Bekijk eerst wat je organisatie zelf kan bijdragen

Eén organisatie kan niet het hele initiatief financieren, maar zelf bijdragen is wel vaak mogelijk. Niet alleen financieel, ook in menskracht. Wanneer je op die manier bijdraagt, vergroot dat ook je kansen als je aanvullende financiering vraagt: je laat zien dat jouw organisatie en de samenwerkingspartners serieus investeren in het initiatief. Denk aan zaken die je budgetneutraal kunt regelen: bijvoorbeeld een jaarlijks optreden in het theater, waarvoor het theater gratis de zaal ter beschikking stelt. Je neemt de zaalhuur dan wel op in de begroting, maar zet die als in natura geschonken op het dekkingsplan (zie Stap 4).

2.1.3 Denk ook aan het budget voor fondsenwerving zelf

Fondsenwerving voor de lange termijn vraagt om een serieuze investering in tijd, kennis, menskracht en geld. Fondsen werven zonder kosten te maken is bijna onmogelijk. De kosten gaan voor de baten uit. Stel daarom van tevoren vast wat fondsenwerving je kost en neem ook die kosten op in de begroting. De kosten kunnen bestaan uit:

- een medewerker voor bepaalde uren voor dit doel inroosteren;
- communicatiemiddelen ontwikkelen: brochures, direct mail, evenement;
- het bijhouden van contactgegevens voor relatiebeheer.

2.2 Een begroting opstellen in Excel

Je feitelijke begroting maak je in Excel of een andere spreadsheetprogramma. Maak een formulier; in het schema hieronder zie je in grote lijnen hoe je zo'n begrotingsformulier invult.

Begroting initiatief [naam, jaar]					
	Uren	Uurloon	Totaal	Aanvraag subsidie fonds X	Eigen middelen
Personeelskosten ...					
...					
...					
Materiële kosten ...					
...					
...					
Bureaunkosten ...					
...					
...					
Onvoorziene kosten ...					

Specificeer de personeelskosten naar posten voor bijvoorbeeld:

- Inzet voor organisatie/coördinatie en/of fondsenwerving
- Inzet vakleerkracht, cursusgeld voor bijscholing
- Projectontwikkeling
- Afronding /Evaluatie

Materiële kosten zijn bijvoorbeeld: aanschaf lesmethode of instrumenten, zaalhuur, reiskosten, publiciteitsmateriaal,

Bureaunkosten zijn bijvoorbeeld administratiekosten

Zoals je ziet, is hier ook een kolom gereserveerd voor eigen middelen. In je begroting neem je ook op welk bedrag de betrokken organisaties inbrengen. Dat mag ook in natura: reken de uren die je erin steekt, om naar een bedrag dat die urenbesteding waard is.

2.2.1 Licht de begroting toe

Licht in tekst kort de verwachte kosten en baten toe. Verwacht je dat in de toekomst de financieringsmix verandert, bijvoorbeeld doordat er meer bijdragen komen uit andere bronnen (zoals sponsoring)? Ga dan ook in op die verwachtingen en waar je die op baseert.

2.2.2 Controleer de begroting op fouten

Check je begroting! Het maakt een erg slechte indruk als je de begroting voorlegt bij een aanvraag voor een financiële bijdrage en er rekenfouten of onzorgvuldigheden naar voren komen.

2.2.3 Denk na over alternatieve scenario's

Houd niet vast aan één onwrikbare begroting voor een initiatief van een vastgelegde omvang. Als je een aanvraag indient bij een fonds, is dat soms ook geïnteresseerd in een plan-B. Stel dat je niet alle beoogde fondsen kunt genereren, hoeveel is dan minimaal benodigd om toch een zinvol maar afgeslankt initiatief te starten? Denk daar van tevoren over na. Dan kun je, als dat nodig is, die ideeën uitwerken tot een tweede scenario.