

ALTERNATIEVE GELDSTROMEN

Onderwijs laat kansen liggen



In tijden van financiële schaarste is het voor scholen lastiger om de gewenste of noodzakelijke extra uitgaven te doen. Van de rijksoverheid valt weinig extra te verwachten, sterker nog: bezuinigingen dreigen op de reguliere bekostiging. Tegelijkertijd lezen we dat huiswerkbegeleiding booming business is en dat sommige scholen een forse ouderbijdrage vragen voor hun hoogbegaafdenklas.

Scholen laten blijkbaar goed geld liggen. Of ligt het niet zo eenvoudig?

DOOR JAN LOOISE

De inzet van private financiering is, zeker wanneer het om het funderend onderwijs gaat, altijd een heikel onderwerp geweest. Denk aan de schoolstrijd over gelijke bekostiging van het bijzonder en het openbaar onderwijs. Daarin speelt nog altijd het gelijkheidsbeginsel en het waarborgen van de toegankelijkheid een rol (artikel 23 Grondwet). Scholen met een welvarende leerlingenpopulatie zijn (via een hogere ouderbijdrage) waarschijnlijk in staat meer privaat geld te realiseren dan scholen met een minder welvarende populatie. Ze hebben daardoor meer te besteden. Bovendien kunnen scholen met een 'rijker' netwerk vaak ook nog eens meer profiteren van de vrijwillige inzet van ouders. Zo wordt de ongelijke situatie tussen scholen versterkt. Maar leggen we de focus niet te veel bij de ouders? Zijn er niet ook andere mogelijkheden om particuliere baten te verwerven?

WIE BEPAALT, BETAALT

Het onderwijs aan leerplichtige leerlingen wordt in Nederland hoofdzakelijk bekostigd uit publieke middelen. Dat is in de ons omringende landen overigens niet anders. De Nederlandse overheid draagt via de personele en materiële lumpsum al sinds jaren voor zo'n 94 procent bij aan de totale baten van het primair en voortgezet onderwijs. Verder zorgen gemeenten via huisvestingsgeld en achterstandsmiddelen voor baten. De resterende baten beslaan slechts 6 % van de totale inkomsten. Dat is in het primair onderwijs nog altijd een geldstroom van 580 miljoen euro en in het voortgezet onderwijs - waar we ons in dit artikel verder op concentreren - zo'n 442 miljoen euro in 2009. Lesgeld en contractactiviteiten (werk in opdracht van derden) vormen een verwaarloosbaar aandeel. Zoals de tabel laat zien, gaat het vooral om 'Overige baten'.

BATEN VO naar herkomst	2010		2009	
	x mln €	%	x mln €	%
Rijksbijdragen	6.692	91,8%	6.511	91,8%
Ov. overheidsbijdragen	166	2,3%	138	1,9%
College, lesgelden	9	0,1%	12	0,2%
Werk iov derden	29	0,4%	16	0,2%
Overige baten	396	5,4%	414	5,8%
totaal	7.292	100,0%	7.091	100,0%

bron: OCW

Onder 'Overige baten' vallen inkomsten uit schenkingen, sponsoring, detachering personeel en ouderbijdragen. Maar let op, uit de tabel hierna blijkt, dat binnen de 'Overige baten' de grootste post 'Overige' is waaronder de middelen, die van het samenwerkingsverband worden ontvangen nadat ze door OCW zijn bekostigd.

De tabel laat zien dat de ouderbijdragen in het VO de grootste particuliere geldstroom vormen, gevolgd door detachering van personeel en verhuur van gebouw en lokalen. Sponsoring valt daarbij in het niet.

OVERIGE BATEN VO naar herkomst	2009	
	x mln €	%
verhuur	18,5	4,5%
detachering	29,2	7,1%
sponsoring	1,8	0,4%
ouderbijdragen	141	34,1%
overige	223	53,9%
	414	100,0%

BELEMMERINGEN

Er zijn enkele aandachtspunten ten aanzien van de eigen inkomsten die de school genereert. De wet- en regelgeving bevordert het verwerven van die eigen baten niet. Bij sponsoring gelden eisen aan de onafhankelijkheid, de tegenprestatie en de zeggenschap van de oudergeleding in de MR, zoals vastgelegd in het Nationale Sponsorconvenant Onderwijs. De ouderbijdrage dient door de scholen nadrukkelijk als vrijwillig te worden aangemerkt. Voor betalers van ouderbijdragen zijn deze als gift niet aftrekbaar voor de inkomstenbelasting.

Verder is de BTW-regelgeving complex en minutieus. Natuurlijk, onderwijs is vrijgesteld van BTW, maar zodra een instelling activiteiten ontplooit die concurrerend kunnen zijn in het normale economische verkeer, ligt naheffing op de loer. Wil detachering van onderwijspersoneel niet met BTW belast te worden, dan moeten de uitlener en de inlener aan een aantal voorwaarden voldoen. Verhuur van ruimten is onbelast, maar de opbrengst moet in redelijke verhouding staan tot de kosten. Ten slotte gebeurt het steeds vaker dat een school(stichting) die winst maakt op dergelijke activiteiten een aanslag in de vennootschapbelasting op de mat vindt. Kortom, ondernemerschap en een beroep op de private rijkdom in tijden van publieke armoede wordt niet echt bevorderd door de wetgever.

SCHENKING? ANBI!

Bij een schenking gaat het niet alleen om giften in geld; ook het afzien van een vergoeding voor een geleverde prestatie kan een schenking zijn.

De afgelopen jaren hebben de instellingen voor goede doelen naast donaties bij leven ingezet op schenkingen uit nalatenschap. De universiteiten pakken dit op door te investeren in een netwerk van alumni (oud-studenten). Bij leven worden zij uitgenodigd om naar bijeenkomsten te komen, hun expertise te delen, van universitaire faciliteiten gebruik te maken en donateur te worden. Een volgende stap is die naar een legaat. Waarom zouden vo-scholen dit voorbeeld niet volgen? Met de moderne social media is het eenvoudiger om de oud-leerling te traceren en te blijven binden. Gebruik de reünie om fondsen te werven en om succesvolle oud-leerlingen niet alleen als rolmodel, maar ook als maecenas te strikken.

Bij giften en schenkingen gelden ook weer (belasting)regels, waarbij het voordelig is als de ontvangende partij de status van Algemeen NutsBeogende Instelling (ANBI) weet te verwerven via een verzoek aan de Belastingdienst.

Een schenking aan een dergelijke instelling kan voor de gever tot aftrek in de inkomstenbelasting leiden en voor de ontvanger geldt een vrijstelling voor het schenkingsrecht (belasting).Ver-



der mogen stichtingen en verenigingen waarbij een algemeen maatschappelijk belang of sociaal belang op de voorgrond staat 15.000 euro belastingvrij winst maken.

Maar scholen hoeven niet alleen de hand op te houden, ze kunnen ook zelf actief meer middelen verwerven. Hieronder volgen twee voorbeelden.

Het geld dat ouders besparen dankzij de 'gratis' schoolboeken geven zij grotendeels uit, maar de vo-scholen profiteren daar amper van

HUISWERKBEGELEIDING INSOURCEN

Steeds meer middelbare scholieren maken hun huiswerk niet meer thuis, maar doen dat onder het toezicht van een huiswerkinstituut. Het gaat naar schatting om tussen de 60.000 en 110.000 middelbare scholieren. Het aanbod groeit explosief. Op dit moment zijn er circa vijftig grote spelers. Samen hebben deze commerciële instituten ruim tweehonderd vestigingen. Daarnaast bestaan er circa achthonderd kleine bedrijven, vaak

eenmanszaken, die huiswerkbegeleiding aanbieden. De kosten variëren van 20 tot 60 euro per uur.

Naar schatting gaat het alleen in het vo om 100 miljoen per jaar. Anders gezegd: het geld dat ouders besparen dankzij de 'gratis' schoolboeken geven zij grotendeels uit, maar de vo-scholen profiteren daar amper van.

Waarom niet in deze groeiende markt stappen en huiswerk, bijles of studiebegeleiding via de school aanbieden? De ervaringen van enkele pionierende vo-scholen zijn positief. Onder het motto 'If you can't beat them, join them' genereren zij extra verhuurbegroting, zetten ze eigen docenten in en binden zij leerlingen en ouders met deze dienstverlening aan de eigen school.

ONDERWIJSONTWIKKELING SUBSIDIËN

Waar veel schoolleiders wat extra geld genereren met verhuur, sponsoring en detachering, ligt er een veel grotere kans en toegevoegde waarde in het verbinden van onderwijsontwikkeling met extra subsidies. Iedere kabinetsperiode wil een minister van onderwijs bepaalde accenten leggen en ontwikkelingen initiëren. Dat gebeurt door extra middelen vrij te maken als aanjager van een pilotproject (techniek in de school, VM2, prestatiebeloning e.d.). Bekend is het voorbeeld van een ondernemende schoolleider die de afgelopen jaren zo enkele tonnen aanvullende projectsubsidie kon verwerven om zijn onderwijsvisie uit te werken in 'leren in een leef- en leergemeenschap', met onderwijs van 8 tot 17 uur dankzij combinatiefunctionarissen, pilotsubsidie Sport en bewegen, SLOA-onderzoeksgelden en gemeentelijke subsidie Veiligheid in de wijk. Zijn gulden regels geef ik graag mee:

- Werk vanuit je onderwijsvisie, dus vanuit je kracht
- Sluit aan bij initiatieven en kwaliteiten van medewerkers
- Wees kritisch bij de keuze van externe partners (win-win)
- Durf te investeren en maak vooraf een kosten-/batenanalyse
- Schakel een subsidiefakelaar in op no cure no pay basis
- Stop als de resultaten uitblijven of de opbrengst tegenvalt

TOT SLOT

Een school voor po of vo is geen onderneming, maar een grotendeels door de overheid bekostigde dienstverlener en dat zal zo blijven. In tijden van bezuiniging en opdrogende subsidiestromen zal de ondernemende schoolleider nog actiever en kritischer moeten zijn bij het aanboren van private middelen. Bezint eer ge begint, sluit aan bij je onderwijsvisie en werk samen met andere spelers op de onderwijsmarkt. Tegenover publieke armoede staat soms nog een behoorlijke private financiële speelruimte. Pik daarvan een graantje mee!

Lees meer over de bekostiging van scholen op de website

[www.schoolmanagementtotaal.nl/financieel management, zoek op 'bekostiging'](http://www.schoolmanagementtotaal.nl/financieel%20management,%20zoek%20op%20'bekostiging')

JAN LOOISE IS ALS SENIOR ADVISEUR WERKZAAM BIJ INFINITE FINANCIËEL B.V. INFINITE IS GESPECIALISEERD IN HET ADVISEREN OVER FINANCIËLE EN BEDRIJFSVOERINGSVRAAGSTUKKEN IN HET ONDERWIJS; WWW.INFINITEBV.NL.