

## Mentoring, sleutels voor financiering

**Locatie:** FORUM, instituut voor multiculturele vraagstukken (Utrecht)

**Datum:** 17 november 2009

### Opening

Dagvoorzitter Mohamed Mahdi opent de bijeenkomst en geeft een korte toelichting op het programma. Het doel van de bijeenkomst is om met alle genodigden kennis en ervaringen uit te wisselen over de financieringsmogelijkheden van mentoringprojecten. Tijdens de bijeenkomst zal daarom de financierings-behoefte van de mentoringprojecten worden verkend en worden er verschillende mogelijkheden voor financiering onder de aandacht gebracht. De bijeenkomst wordt afgesloten met een aantal concrete aanbevelingen die voortkomen uit veelvoorkomende dilemma's, die door de genodigden zijn aangedragen.



### Succesfactoren voor mentoringprojecten

Nada de Groot is werkzaam bij Movisie op de afdeling Trends en Onderzoek en heeft zich het afgelopen anderhalf jaar beziggehouden met een onderzoek naar mentoringprojecten. In dit onderzoek stond de vraag centraal wat het resultaat is van mentoringprojecten en hoe de effectiviteit ervan geoptimaliseerd kan worden. De belangrijkste bevindingen van het onderzoek zijn dat mentoringprojecten over het algemeen zeer positief worden beoordeeld door de jongeren. Echter, naast succesverhalen zijn er ook projecten waarin de uitwisseling van kennis en kapitaal slechts in geringe mate plaatsvindt en in een aantal gevallen wordt het mentoringtraject zelfs voortijdig beëindigd. De algemene conclusie luidt dan ook dat de mentoringprojecten in potentie effectief zijn. Om te kijken hoe het effect van mentoringprojecten geoptimaliseerd kan worden, heeft Movisie gekeken naar de factoren die van invloed zijn op de effectiviteit en het succes van mentoringprojecten. De uitkomsten zijn samengevat in drie succesfactoren, te weten:

1. Ga op zoek naar de juiste match tussen mentor en mentee.
2. Kies de juiste mentorstijl.
3. Kijk kritisch naar de organisatie van het project en de begeleiding.

Het onderzoek wordt afgesloten met een aantal aanbevelingen die kunnen bijdragen aan een succesvol verloop van mentoringprojecten en voor subsidiënten een belangrijke motivatie kunnen zijn om het project te blijven financieren:

- ✓ Streef naar kwaliteit en continuïteit.
- ✓ Maak gebruik van bestaande kennis.
- ✓ Breng je resultaten in beeld.

Tip vanuit de zaal: verwerk de conclusies uit dit (en ander) onderzoek in je subsidieverzoek en laat tijdens het traject zien dat je de aanbevelingen van dit onderzoek als leidraad benut. En een andere tip: pas de beschrijving van de succesfactoren toe in training, begeleiding en organisatie van je project.

## Het financieel inbedden van een mentoringproject binnen een school

Kees Maas van het Norbertus College in Roosendaal vertelt over zijn ervaring met het financieel inbedden van het mentoringproject binnen zijn school. Dit project is bedoeld voor leerlingen die vroegtijdig dreigen uit te vallen of onder hun niveau presteren en die zelf geholpen willen worden. Vanaf schooljaar 2002-2003 tot schooljaar 2007-2008 werd het project twee jaar gesubsidieerd door Palet en vier jaar door de gemeente Roosendaal. Net als iedere andere subsidie liepen ook deze subsidies ten einde. Aan het eind van de subsidieperiode was er een absoluut besef dat het project dóór



moest gaan. Om aan dit besef gehoor te geven, is gekeken op welke wijze het project structureel kon worden ingebed binnen de organisatie. Adriaan Frijters, directeur Schade en Inkomens Nationale Nederlanden, opperde het idee om een businessplan te maken waarin wordt gekeken naar de vraag wat de school aan een dergelijk project zou kunnen verdienen en hoe er een win-winsituatie zou kunnen ontstaan. Deze vertaalslag van het denken in termen van subsidies naar het financieel verantwoordelijk denken is dé kanteling geweest voor het Norbertus College.

Hierdoor hebben zij het mentoringproject een vast onderdeel van het aanbod kunnen maken binnen de leerlingbegeleiding. Het advies van Kees Maas is dan ook om los te komen van de tunnelvisie; het denken in termen van subsidies. Subsidies zijn altijd eindig. Neem daarom het heft in eigen handen en ga financieel verantwoordelijk denken: maak een businessplan waarin je het mentoringproject vanuit een financieel eigen belang structureel probeert in te bedden in de school.

## Gemeentelijke subsidiemogelijkheden

Jules Wolthuis, werkzaam bij de gemeente Lelystad, geeft een aantal succesfactoren die de honorering van een subsidieaanvraag bij de gemeente kunnen vergroten. Deze succesfactoren zijn:

1. Let op de eigen houding: wees geduldig, neem initiatief en zorg voor een transparante communicatielijn met wethouders en ambtenaren.
2. Werk samen met anderen: denk aan het aangaan van samenwerkingsverbanden met bijvoorbeeld schoolbesturen. Maar werk vooral ook samen met de gemeente. Steek energie in de relatie met de gemeente, want de gemeente is je belangrijkste partner. Maak hen mede verantwoordelijk voor de ideeën die er zijn.
3. Bereid de subsidieaanvraag zorgvuldig voor: werk ook hier samen met de verantwoordelijke wethouder. Zorg ervoor dat het idee/projectplan reeds een bekend verhaal is wanneer de subsidieaanvraag bij de gemeente binnenkomt.
4. Weet waar de besluitpunten liggen binnen de gemeente, ofwel: weet waar het geld is. Heb hierbij oog voor verschillende beleidsterreinen waar subsidie aangevraagd kan worden. Denk bijvoorbeeld aan het beleidsterrein van onderwijs, welzijn en in het bijzonder jeugdbeleid. Ook de Lokaal Educatieve Agenda en het armoedebeleid kunnen een uitgangspunt vormen voor het aanvragen van subsidie voor mentoringprojecten. Wees je daarbij bewust van de aandachtspunten van de verschillende beleidsterreinen en weet waarvoor je aanvraagt (maak een goed plan van aanpak).

## **Dilemma's, knelpunten en mogelijke oplossingen**

Ter afsluiting van de bijeenkomst wordt er een aantal concrete aanbevelingen gedaan, die voortkomen uit veelvoorkomende dilemma's die door de genodigden gedurende de bijeenkomst zijn aangedragen.

*Dilemma: Hoe bed je het mentoringproject structureel in binnen de eigen organisatie?*

### Aanbeveling:

- ✓ Zet de meerwaarde en de effecten van mentoringprojecten op papier. Zorg voor een goede documentatie en argumentatie waarmee sleutelfiguren in de organisatie (leidinggevenden, mentoren, docenten) overtuigd kunnen worden van een structurele inbedding van mentoringprojecten binnen de eigen organisatie.

*Dilemma: Hoe betrek je het bedrijfsleven bij de financiering van mentoringprojecten? Welke mogelijkheden biedt het bedrijfsleven?*

### Aanbevelingen:

- ✓ Schakel de hulp in van zogenaamde 'makelaars maatschappelijk verantwoord ondernemen'. Dit zijn organisaties die bemiddelen tussen bedrijven en maatschappelijke organisaties. Gebruik deze makelaars om in contact te komen met bedrijven. Kijk of bedrijven een rol kunnen spelen in het leveren van mentoren, kennis (in de vorm van bijvoorbeeld trainingen) en of zij eventueel daarna een financiële bijdrage zouden kunnen leveren aan het project.
- ✓ Bouw een goed netwerk op met lokale bedrijven. Ook de lokale politiek mag daarbij niet uit het oog worden verloren. Bouw goede contacten op met de verantwoordelijke wethouders/ambtenaren; maak hen mede verantwoordelijk voor het project.
- ✓ Start een 'klankbordgroep' met (vooraanstaande) leden uit diverse maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven waarin gesproken wordt over maatschappelijke knelpunten en mogelijke oplossingen en de rol van het mentoringproject daarbinnen.
- ✓ Toon passie, spreek met je hart en maak duidelijk dat je het niet voor jezelf doet, maar voor de leerlingen.



*Dilemma: Hoe vind je naast de gemeente andere financierders?*

### Aanbevelingen:

- ✓ Zoek meerdere financierders: maak het project niet financieel afhankelijk van de gemeente, maar kijk ook naar financieringsmogelijkheden buiten de gemeente (bedrijven, scholen, enzovoort).
- ✓ Overtuig scholen van de meerwaarde van mentoringprojecten: maak scholen er bewust van dat ook zij baat hebben bij mentoringprojecten (minder schooluitval). Spreek scholen aan op de vraag wat zij ervoor over hebben om leerlingen te behouden. Probeer scholen dus partner te maken van de projecten en daarmee ook co-financier van de projecten.
- ✓ Heb oog voor de vorm en inhoud van het project: verschillende projecten vragen om verschillende vormen/bronnen van financiering. Wees je daarvan bewust en weet waar je aanklopt.

*Dilemma: Hoe onderhoud je een goede relatie met de gemeente?*

Aanbeveling:

- ✓ Breng je successen in beeld. Breng bijvoorbeeld de mentees mee naar overleggen met wethouders en/of ambtenaren en laat henzelf hun verhaal doen of vergader op het stadhuis zodat de gemeente weet dat je actief bent. Doe dit structureel en niet alleen op momenten dat er besluiten worden genomen.
- ✓ Creëer persmomenten.

*Dilemma: Hoe werk je naar een structurele financiering toe?*

Aanbevelingen:

- ✓ Probeer te stapelen: zorg voor meerdere financierders en maak je niet afhankelijk van één financiële bron.
- ✓ Haak aan bij de lokale sociale agenda: probeer het mentoringproject in te bedden in lokale maatschappelijke problemen waar de gemeente tijd en geld aan besteedt.
- ✓ Sluit aan bij de WMO: kijk wat er vanuit de vrijwilligersgeld mogelijk is.
- ✓ Kijk naar woningbouwcorporaties. Ook zij hebben in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen veel geld te besteden.