



Sponsoring: Niet bij geld alleen.

20% Van de scholen voor voortgezet onderwijs doet aan sponsoring en vergroot op deze wijze de eigen speelruimte (*Rapport 'Sponsoring in Primair Onderwijs en Voortgezet Onderwijs'*). Het leeuwendeel van deze scholen heeft met sponsoring één doel voor ogen: het verkrijgen van extra financiële middelen.

Sponsoring heeft het onderwijs echter meer te bieden dan geld. Zijn scholen niet veel meer gebaat bij de mogelijkheid die sponsoring biedt om competenties binnen de deur te halen waar het onderwijs niet of nauwelijks over beschikt?

Enkele voorbeelden:

Waar scholen voor voortgezet onderwijs inmiddels beschikken over computerapparatuur, ontbreekt vaak de ICT-deskundigheid die nodig is voor de ontwikkeling van een eigen ICT-beleid en de operationalisering van het ICT-curriculum in het onderwijs. Samenwerking onder sponsorcondities met ICT-leveranciers biedt scholen de mogelijkheid over de benodigde kennis en ervaring te beschikken. ICT-leveranciers kunnen medewerkers detacheren bij scholen om het netwerk "aan de praat te krijgen en te houden", een intranet te ontwikkelen, of (delen van) de lesprogramma's informatisering te verzorgen.

Ook op een terrein zoals kwaliteitszorg zijn scholen gebaat bij de hulp van geschoolde en ervaren kwaliteitsmanagers. Binnen het onderwijs zijn deze schaars. In het bedrijfsleven allerminst! Sponsoring kan hier de vorm aannemen van een detacheringcontract waarbij een onderneming een kwaliteitsmanager aan een school ter beschikking stelt om projecten te ontwikkelen en ten uitvoer te brengen.

Er zijn meer voorbeelden denkbaar. Waar het om gaat is dat scholen de samenwerking zoeken met ondernemingen. De winst van de sponsoring zit voor de scholen in de competenties waarover men de beschikking krijgt. Hierdoor worden nieuwe ontwikkelingen gestimuleerd die nu juist (of mede) door een gebrek aan kennis en ervaring moeizaam verlopen. Zo kan sponsoring rechtstreeks bijdragen aan de kwaliteit van het onderwijs.

Ook in andere maatschappelijke sectoren heeft sponsoring meer te bieden dan alleen geld.