

Hoe kom ik aan budget voor SOK-lessen?

Sportoriëntatie- en keuzelessen vinden voor een gedeelte plaats buiten de school bij externe aanbieders. Dat betekent meestal dat er een (kleine) bijdrage wordt gevraagd per leerling. Hoe kun je er nu voor zorgen dat je een budget creëert zonder dat je een eigen bijdrage per leerling van vijftig euro of meer per SOK-jaar vraagt? In dit artikelje enige suggesties.

Door: Hans Dijkhoff

O Om maar meteen met de deur in huis te vallen, per leerjaar wordt er op school een eigen bijdrage gevraagd voor leermiddelen, kopieerwerk enz. Als je dat bedrag met zo'n 2,50 euro verhoogt dan bouw je een buffer op voor leerjaar 3 (vmbo) of 4 (havo/vwo) al naar gelang wanneer je begint met SOK-lessen. De sectie LO weet dan precies hoeveel geld er per leerjaar beschikbaar is. Ook is het mogelijk om in de boekenlijst een bedrag op te nemen voor leermiddelen LO. Het voordeel van deze methode is dat het om relatief kleine bedragen gaat. Die vallen ook niet zo op omdat ze in de grote hoop zitten. Ouders zullen daar dan ook niet snel over vallen. Daarnaast kun je voor SOK-activiteiten per leerjaar ook nog een eigen bijdrage vragen, maar die is dan niet zo hoog. Als je de directie vraagt om in het schoolbudget 500 euro vrij te maken voor SOK-activiteiten, is de kans groter dat ze dat willen vrijmaken omdat het op zo'n begroting om een relatief klein bedrag gaat.

Voorbeeld

Leerjaar 1 300 instromers maal 2,50 euro is 750 euro
 Leerjaar 2 270 leerlingen maal 2,50 euro is 675 euro
 Leerjaar 3 250 leerlingen maal 2,50 euro is 625 euro
 Zo heb je over drie jaar ruim 2000 euro te besteden.

Slim calculeren

Door scherp te onderhandelen met externe aanbieders zijn er vaak interessante prijzen per leerling te krijgen. Of je 4 of 5 euro betaalt, maakt echt wel



FOTO: ANITA RIEMERSMA

Ook goed te doen binnen SOK-activiteiten

verschil. En als je dan ook nog de afspraak maakt dat je per aanwezige leerling betaalt, kun je besparen op spijbelaars en zieke leerlingen. Een andere mogelijkheid is om prijsafspraken te maken voor een jaar. Dit kan dan ongeacht het aantal leerlingen. In het achterhoofd heb je dan natuurlijk wel een prijs per leerling en je zorgt er dan voor dat er genoeg leerlingen heen gaan. Zo kun je de prijs toch enigszins beïnvloeden. Nadeel is wel dat je niet helemaal kunt inschatten wat de keuzes van de leerlingen zullen zijn.

Samenwerking

Andere scholen in de buurt vissen waarschijnlijk in dezelfde vijver. Door samen afspraken te maken met aanbieders, kun je wellicht tot scherpere prijsafspraken komen. Daar komt nog bij dat je met de lessen meestal in de daluren bij commerciële aanbieders zit. En hen is er veel aan gelegen om op andere manieren omzet te genereren. Zeker in deze tijden van crisis.

Wellicht dat veel van deze zaken al worden toegepast. Het kan echter geen kwaad ze nogmaals onder de aandacht te brengen. ◀

Contact:

hans.dijkhoff@kvlo.nl