

De waarde van taalcoaching

Kosten, opbrengsten
en Social Return
On Investment (SROI)

TAALCOACHING

6 het
begint
met
taal

TAALCOACHING
VERGROOT
JE WERELD



De waarde van taalcoaching

Kosten, opbrengsten
en Social Return
On Investment (SROI)

TAALCOACHING

Inhoudsopgave

De waarde van taalcoaching	5
Wat is taalcoaching?	5
Waarom kost vrijwillige taalcoaching geld?	6
Wat kost een taalcoach-traject?	6
Waar wordt taalcoaching meestal uit betaald?	7
Wat levert investeren in taalcoaching op: de 5 'wins'	8
De waarde van taalcoaching	9
Aanvulling voor taalcoach-organisaties	10
Financiering voorbereiden	11
Stappenplan externe financiering	12
Begroting	13
Stappenplan eigen inkomsten	14

A photograph of two women sitting and talking by a large window. The woman on the left has long dark hair and is wearing a black dress. The woman on the right has short blonde hair and is wearing a dark dress with a large red and white floral pattern. A white speech bubble with a black border contains a quote in Dutch. The background shows green foliage outside the window.

“Als je de taal spreekt,
kun je je ambities
waarmaken en laten
zien wie je bent”

De waarde van taalcoaching

Taal en contact zijn onmisbaar om mee te kunnen doen in de samenleving. Als je de taal spreekt, kun je je ambities waarmaken en laten zien wie je bent. Taalcoaching door vrijwilligers is een krachtig middel voor de 600.000 nieuwkomers die de Nederlandse taal beter willen leren spreken. In dit document geven wij informatie over de kosten en opbrengsten van taalcoaching. Vrijwilligerswerk is niet gratis. De sociale opbrengsten zijn veelzijdig maar alleen indirect in geld uit te drukken. Het is daarom belangrijk dat bij taalcoaching betrokken partijen hetzelfde financiële denkkader over kosten en opbrengsten gebruiken, zodat ze realistische afspraken kunnen maken over hun samenwerking.

Wat is taalcoaching?

Vrijwillige taalcoaches begeleiden nieuwkomers wekelijks bij het oefenen en/of verbeteren van de Nederlandse taal. Taalcoaching bij NT2 is voornamelijk gericht op veel oefenen met Nederlands spreken en contacten leggen met Nederlandstaligen, zodat nieuwkomers sneller en beter kunnen meedoen in de maatschappij. Taalcoaching is een belangrijke aanvulling op formeel onderwijs door een gecertificeerde NT2-docent, en dus geen vervanging ervan. Taalcoaching kent diverse vormen.

Eén op één taalcoaching

Een taalcoach en deelnemer spreken wekelijks af, bijvoorbeeld in de bibliotheek, op de markt of gewoon thuis. Er wordt gericht gewerkt aan een taalvraag, bijvoorbeeld het oefenen voor een examen(onderdeel), een oudergesprek op school of een sollicitatiegesprek.

Taal & Toekomst voor jongeren

Een taalvrijwilliger en een jonge nieuwkomer oriënteren zich samen op opleidings- en werkkansen terwijl ze de taal oefenen. Additioneel nemen ze deel aan groepsbijeenkomsten.

Taalcoaching in (kleine) groepen

Vaste kleine groepen nieuwkomers oefenen op een interactieve manier de taal onder begeleiding van een taalcoach.

Taalcafés

Dit zijn laagdrempelige (inloop)bijeenkomsten waarbij anderstaligen met elkaar en vrijwilligers over bepaalde thema's praten in het Nederlands, bijvoorbeeld in de bibliotheek of in een buurthuis.

Waarom kost vrijwillige taalcoaching geld?

Vrijwilligerswerk is niet gratis. Om zoveel mogelijk impact te maken is financiering nodig voor de organisatie van kwalitatief goede taalcoaching.

Een goed getrainde taalcoach-coördinator is essentieel voor het succes van taalcoaching. Hij of zij verzorgt de intakes van vrijwilligers en nieuwkomers, matcht mensen en adviseert over materialen. Daarnaast regelt de coördinator de werving, selectie, training en binding van de vrijwillige taalcoaches. Ook legt en onderhoudt de coördinator de nodige contacten met samenwerkingspartners, bijvoorbeeld voor zorgvuldige doorverwijzing naar instanties, onderwijs of gezondheidszorg. Tenslotte is lokale promotie van taalcoaching onderdeel van het takenpakket. Soms zetten coördinatoren zich vrijwillig in, vaak bekleden zij een betaalde functie. Naast de loonkosten voor deze onmisbare coördinatie, maken taalcoach-organisaties kosten voor de aanschaf van speciale taalcoach-materialen, inhuur van professionals die de vrijwilligers trainen, huur van ontmoetingslocaties en promotie van de taalcoach-activiteiten.

Naast al deze kosten voor het primaire proces heeft een taalcoach-organisatie ook overheadkosten, zoals kantoorhuur en bijbehorende vaste lasten, verzekeringen, internet/telefonie, website en aanschaf plus afschrijving van meubilair, hardware en software (zoals een AVG-conform registratie- en rapportagesysteem). Hiertoe behoort ook de jaarlijkse aansluitbijdrage bij het landelijk expertiseplatform Stichting Het Begint met Taal, waarmee taalcoach-organisaties toegang hebben tot advies, trainingen, materialen, actuele informatie over relevante ontwikkelingen, lobbykracht en een ervaren netwerk om kennis mee te delen, zodat zij taalcoaching nog slimmer kunnen organiseren.

Wat kost een taalcoach-traject?

Welk dekkingbedrag organisaties voor hun trajecten nodig hebben verschilt per organisatie en per traject en per organisatie. Volledig vrijwilligersorganisaties hebben doorgaans lagere kosten dan organisaties die met betaalde krachten werken. Daarom is het lastig één bedrag te noemen. In de tijd dat er vanuit het Rijk¹ budget was voor taalcoaching gold een bedrag van € 750 per 1-op-1 traject voor de duur van een jaar. Gemeenten werd geadviseerd, om voor 1-op-1 trajecten per taalkoppel per jaar € 750 beschikbaar te stellen voor het werven, selecteren, begeleiden, trainen en monitoren van taalcoaches en nieuwkomers door een gekwalificeerde coördinator. Trajecten voor moeilijk(er) bereikbare groepen, waarvoor meer wervingstijd en extra vrijwilligerstraining nodig is, vallen in praktijk duurder uit. Bij taalcoaching in groepen of via taalcafés kunnen bepaalde kosten over meer deelnemers verdeeld worden, waardoor de kosten per traject iets lager uitvallen.



Waar wordt taalcoaching meestal uit betaald?

Taalcoaching wordt veelal door gemeenten gefinancierd uit verschillende beleidsdomeinen, zoals participatie-, WEB-, en emancipatie-gelden, lokaal is dit divers. De subsidies gelden doorgaans voor één jaar, daarna moet de taalcoach-organisatie een nieuwe aanvraag indienen. Ook kunnen taalcoach-organisaties (aanvullende) externe financiering bij fondsen aanvragen, die meestal projectmatig en kortdurend is. Vanaf juli 2021 kunnen gemeenten taalcoach-trajecten voor inburgeraars vanuit de nieuwe inburgeringswet financieren. Sporadisch vragen taalcoach-organisaties van deelnemers een (vrijwillige) eigen bijdrage of inschrijfgeld, die niet kostendekkend zijn maar vooral het commitment aan het taalcoach-traject bevestigen.

Idealiter maakt een taalcoach-organisatie met financiers meerjarige afspraken die ook de overheadkosten dekken. De continuïteit van het aanbod is daarmee geborgd, zodat meer tijd en aandacht besteed kan worden aan het slim organiseren van de taalcoaching en het bereik van zo veel mogelijk nieuwkomers.

Wat levert investeren in taalcoaching op: de 5 'wins'

De opbrengsten van taalcoaching zijn legio.



In eerste plaats voor de **nieuwkomer** zelf: in de veilige omgeving met de vrijwilliger kan hij of zij taalkilometers maken en daardoor taalvaardiger worden. Hierdoor stijgt het vertrouwen om de taal actief te gebruiken, (juist) ook in nieuwe sociale situaties waartoe de vrijwilliger hem of haar uitnodigt. Hierdoor groeien het netwerk, het welbevinden en de participatiegraad van de nieuwkomer. Onderzoek² toont aan dat 30% van de anderstaligen na een taalcoachtraject betaald werk gaat doen en 20% gaat verder met een cursus of opleiding.



Ook de **vrijwilliger** heeft baat: hij of zij zet zich zinvol en plezierig in, leert nieuwe mensen en culturen kennen en kan de eigen coachingsvaardigheden verbeteren.



De **taalschool** profiteert omdat de cursist meer oefenkansen heeft met de lesstof en door groeiend zelfvertrouwen ook meer gemotiveerd blijkt in de les.



De **gemeente** verdient de investering in taalcoaching terug doordat de nieuwkomer sneller kan meedraaien in de maatschappij en dus korter of minder beroep doet op langdurige ondersteuningsvoorzieningen. Door betere taalbeheersing, gesterkt zelfvertrouwen en een groter netwerk heeft de nieuwkomer meer slagingskansen op opleiding of (vrijwilligers)werk en uitgroeien tot volwaardige, belastingbetalende burger.



Tenslotte profiteert de **lokale samenleving** omdat meer wederzijds begrip ontstaat door alle ontmoetingen met de nieuwkomer en de gemerkte positieve effecten van het taalcoach-traject.



De waarde van taalcoaching

Taalcoaching heeft, gezien bovengenoemde 5 'wins', een duidelijke maatschappelijke waarde. Investeren in taalcoaching loont: het levert social-return-on-investment (SROI), op de korte en de langere termijn, met impact op individuen en de samenleving.



Aanvulling voor taalcoach-organisaties

Beste coördinator,

Met dit document willen we het financiële denken in jouw taalcoach-organisatie helpen versterken.

In het stuk hierboven vind je de waarde, kosten en opbrengsten (5 wins) van taalcoaching al beschreven. Dat stuk kun je ook delen met je financiers of de formele taalpartners waarmee je samenwerkt. Hieronder vind je speciaal voor jou als taalcoachorganisatie aanvullende tips en stappenplannen rondom financiering van jullie aanbod.

Het is belangrijk om te beseffen dat je met taalcoaching maatschappelijke waarde creëert. Je hebt impact op individuen, investeerders en de samenleving. Denken in termen van waarde die je creëert, in plaats van het berekenen van kosten voor de uit te voeren opdracht, dat is denken vanuit SROI³: social-return-on-investment. Ook als een volledige vrijwilligersorganisatie zul je met deze denkwijze over kosten, opbrengsten en waarde te maken hebben dan wel krijgen. Steeds vaker willen financiers (zoals gemeenten) weten wat taalcoaching oplevert, om zo hun investeringen te onderbouwen en verantwoorde keuzes te kunnen maken.

Op het extranet vind je onder 'projectmanagement' meer informatie over financiering. Of volg de coördinatorentraining 'Projectontwikkeling en financiering'. Je kunt ook altijd contact met ons opnemen.



Financiering voorbereiden

Start, zoals altijd, vanuit je missie: begin met waarom, dan hoe en wat. Ofwel: vanuit jullie visie (waarom en aan wie bieden wij taalcoaching) volgt niet alleen wat jullie aan programma's bieden, maar je zult ook moeten nadenken over hoe jullie dat - ook/juist - financieel mogelijk maken.

Overweeg daarbij:

?

Wil/moet je hiervoor externe financieringsbronnen aanboren (zie stappenplan hieronder)? Sommige taalcoach-organisaties kiezen er bewust voor hun taalcoach-activiteiten geheel zonder (gemeentelijke) financiering maar via vrijwillige inzet en giften uit te voeren.

?

Wil je eigen inkomsten ontwikkelen (zie stappenplan hieronder)?

?

Zijn er andere lokale taalcoach-organisaties actief en hoe verhoud jij je tot hen? De gemeente is bijvoorbeeld een voor de hand liggende financier. Is jouw aanbod voldoende onderscheidend (en dus financieringswaardig) van andere lokale vrijwilligersorganisaties? Mogelijk vullen jullie elkaar juist goed aan qua aanbod, omdat de een bijvoorbeeld groepsaanbod heeft en de ander 1-op-1 trajecten, of omdat jullie verschillende wijken in de stad bereiken. Misschien hebben jullie vergelijkbare trajecten maar heeft de gemeente beide organisaties nodig voor voldoende capaciteit (lees: om alle deelnemers te kunnen ondersteunen). Dan kun je overwegen om met andere aanbieders samen te werken bij financieringsaanvragen. Bij inburgeringstrajecten kan dergelijke lokale of zelfs regionale samenwerking door de gemeente actief gevraagd worden, eventueel ook met formele taalaanbieders. Zie ook onze handreiking 'Taalcoaching in de inburgering'.

Stappenplan externe financiering

1.	Schrijf een goed en volledig projectplan (zie ook het voorbeeld op het extranet).
2.	Maak een realistische begroting (zie hieronder).
3.	Maak een realistisch dekkingsplan: heb je 1 of meer financiers nodig, heb je eigen inkomsten (zie stappenplan hieronder)?
4.	Breng mogelijke geldgevers in kaart. Zoek informatie over de regelingen en subsidies die lokale overheden hanteren; idem bij landelijke of juist lokale fondsen. Ga de voorwaarden voor een aanvraag na. Overweeg eventueel gezamenlijk / gelijktijdig aanvragen met een andere taal(coach)aanbieder.
5.	Schrijf een duidelijke aanvraag.
6.	Wacht de beschikking af: het formele besluit over het wel/niet verstrekken van financiering.
7.	Positieve beschikking? Voer je project uit met de verkregen gelden. Houd regelmatig contact met je financier(s) over het verloop, dat verstevigt het onderling vertrouwen. Informeer in ieder geval je financier(s) tijdig als er veranderingen optreden.
8.	Verzorg de gevraagde tussenrapportage(s) / eindrapportage, zonodig met accountantsverklaring (bij bedragen richting 100.000 euro).

Sluit in de toelichting op je aanvraag aan bij de doelen van de financier. Stel je daarbij als gelijkwaardig partner op: jij hebt iets te bieden waarmee de financier diens doelen kan bereiken.

Probeer om langjarige afspraken te maken. Door de samenwerking voor langere tijd vast te leggen is er meer wederzijds commitment. Het haalt ook bij jouw organisatie de druk en de uren weg om elke jaar opnieuw de aanvraag te moeten doen. Die vrijgekomen tijd kun je besteden aan wat voor jullie beiden belangrijk(er) is: het ondersteunen van nieuwkomers met taalcoaching.

Begroting

Maak per programma of taalcoachtraject dat je aanbiedt een begroting, zodat je het juiste bedrag aan je financiers kunt voorstellen en onderbouwen. Alle programmabegrotingen en je beoogde deelnemersaantallen vormen de input voor de (interne) jaarbegroting van jouw organisatie. Houd bij het maken van een begroting rekening met:

Directe kosten

Kosten die direct gerelateerd zijn aan de activiteit. Dus: (betaalde) coördinatie-uren, oefenmateriaal, zaalhuur, koffie/thee, trainingen vrijwilligers, reiskosten, etc. Deze kosten kunnen per programma verschillen. Als je - als volledige vrijwilligersorganisatie - geen betaalde coördinatie-uren hebt, zal het hierboven genoemde richtbedrag van € 750 veel te hoog blijken.

Indirecte kosten of overhead

Alle kosten buiten de taaltrajecten. Dus: vaste lasten zoals gas, water, licht, kantoorhuur, verzekeringen, abonnementen (telefonie, internet, software); aanschaf/afschrijvingen van meubilair en apparatuur; uren voor communicatie, lokale afstemming, administratie, accountantsverklaring.

Let op! Overhead kosten kun je separaat opvoeren in je begroting of verrekenen in je (uur)tarief. Check daarvoor de normen bij je beoogde financiers; mogelijk geldt een maximaal percentage voor overhead. Sommige financiers vergoeden deze kosten niet als ze afzonderlijk vermeld staan, dan is het verstandig met een uurtarief te werken waarin de overhead verwerkt is. Hanteer je, bijvoorbeeld als volledige vrijwilligersorganisatie, geen uurtarief, breng de overhead dan onder in de directe kosten.

Bij abonnementskosten (onder overheadkosten) kun je ook denken aan de jaarbijdrage voor aansluiting bij Stichting Het Begint met Taal of de kosten van een AVG-conform registratie- en matchingsysteem zoals de MATCH (opvolger per 2021 van de Tool voor Taalcoaching). Neem deze investeringen daarom ook mee in je begroting en in je financieringsaanvraag. Beargumenteer zonodig naar je financier (of naar je administratie-collega) wat de investeringen hierin opleveren. Per deelnemer/traject zijn de kosten immers slechts enkele euro's. Nog belangrijker: doordat jij als coördinator niet steeds zelf elk wiel hoeft uit te vinden maar juist tools en kennis krijgt om taalcoaching slimmer te organiseren (van registratie tot rapportage), bespaar je per jaar vele (betaalde) uren. Deze vrijgekomen tijd kun je dan besteden aan jullie missie: de ondersteuning van vrijwilligers en anderstaligen.

Stappenplan eigen inkomsten

Sommige fondsen verwachten dat je als taalcoach-organisatie een eigen aandeel betaalt van een financieringsaanvraag. Je kunt eigen inkomsten genereren volgens onderstaand stappenplan.

1.	Voor wie levert het project iets op en wie zou er dus voor kunnen betalen?
2.	Wat heb je de deelnemers / stakeholders te bieden met je project?
3.	Is het waardevol genoeg voor hen dat ze ervoor willen betalen?
4.	Welke bijdrage kunnen de belanghebbenden leveren? Bijvoorbeeld (vrijwillige) eigen bijdrage of inschrijfgeld naar draagkracht.
5.	Is na te gaan of ze daartoe bereid zijn?

Door deelnemers een (kleine en/of vrijwillige) vergoeding te vragen voor inschrijving of per traject, bevestig je de waarde van je taalcoaching. Lokale bedrijven zijn ook mogelijke stakeholders: door jouw project(en) te sponsoren met geld of middelen kunnen zij hun maatschappelijke betrokkenheid tonen.

Verder kun je donoren werven onder particulieren. Zo zijn er taalcoach-organisaties die een 'Vrienden van'- stichting hebben opgericht, waarbij de vrienden een kwartaal- of jaarbijdrage betalen en in ruil daarvoor een eigen nieuwsbrief en/of uitnodiging voor een (netwerk)evenement ontvangen. Je kunt oud-vrijwilligers vragen om vriend te worden en je bestaande vrienden vragen om nieuwe vrienden te werven.

Meer informatie

Heb je na het lezen van deze handreiking vragen? Neem dan contact met ons op via 030-2422841 of info@hetbegintmettaal.nl. We denken graag met je mee!

Stichting Het Begint met Taal

Stichting Het Begint met Taal is expert op het gebied van taalcoaching. Als landelijk platform ondersteunen wij 170 organisaties die taalcoaching bieden, verspreid over zo'n 400 locaties in Nederland. We vergroten de bekendheid en effectiviteit van taalcoaching met materiaal, advies en training. Ook werken we samen met gemeenten, werkgevers, formele taalaanbieders en instellingen in het sociale domein. Samen zorgen we ervoor dat elke week opnieuw duizenden nieuwkomers en vrijwilligers met elkaar in gesprek gaan, samen de taal oefenen en elkaars cultuur ontdekken. Taalcoaching vergroot je wereld!

Adresgegevens

De Alchemist, Gebouw 1
Koningin Wilhelminalaan 8
3527 LD Utrecht

¹ Deltaplan Inburgering, 2008. In 2008 trok het Kabinet 11 miljoen aan extra middelen uit voor het realiseren van 10.000 taalkoppels, het bedrag per koppel werd daarmee verhoogd naar € 1100 voor moeilijk(er) bereikbare groepen.

² Opbrengsten van taalcafés en cursussen digitale vaardigheden KB en Probiblio (2018); Verduurzamen van informele taalondersteuning Verwey-Jonker Instituut (2013); Meer dan taal alleen Regioplan (2011).

³ Over de 'SROI (reken)methode' maar ook over de 'maatschappelijke businesscase' of de 'MKBA', de Maatschappelijke Kosten Baten Analyse, kun je op internet meer informatie vinden.

**taal
verbindt
ons
allemaal**