

VORWORT

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Sie kennen den Spruch „Geld regiert die Welt“. Uns kommt es manchmal so vor, als könne man sagen: „Geld regiert den Schulalltag“ oder „Geld regiert den Musikunterricht“! Kennen Sie das auch, dass sich alle freuen, wenn Sie eine neue, kreative Projektidee haben, wo die Schüler richtig Spaß haben und nebenbei auch noch eine Menge lernen können? Das Image der Schule wird auch gleich ein bisschen poliert, der musikalische Schwerpunkt ausgebaut, das Ansehen gestärkt. Oder das jährliche Schulfest steht an und Sie organisieren wieder mal die Band, das musikalische Rahmenprogramm und, und, und ...

Und dann sagt Ihre Schulleitung: „Es darf aber nicht mehr als 30 Euro pro Kopf kosten!“ oder „Die Töpfe sind aber schon leer!“ Aber das entmutigt Sie gar nicht – Sie wissen ja jetzt, was zu tun ist, um sich von derlei Aussagen nicht abhängig machen zu müssen.

Dieses Buch soll eine Lücke schließen, und zwar die zwischen Ihrem Anspruch an guten Musikunterricht bzw. gelungene Musikprojekte auf der einen Seite und der Mittelbeschaffung für Ihre Projekte und musikalischen Ideen auf der anderen. Obwohl Fundraising an Schulen in den letzten Jahren aufgrund leerer öffentlicher Kassen zugenommen hat, herrscht in pädagogischen Kreisen häufig noch ein „Denken in Töpfen“ und in staatlich vorgegebenen Strukturen. Keine Frage, der Staat hat die Pflicht, die nötige „Grundversorgung“ von Schulen zu gewährleisten (siehe auch den Hinweis zu öffentlichen Geldern auf Seite 17). Aber seit wann ist eine „Grundsicherung“ ausreichend für eine umfassende Bildung – vor allem, was das Musikalische

Projekt die Differenz besteht zwischen „Was will ich?“ und „Was habe ich?“. Später werden Sie sich auf die Suche nach überzeugenden Argumenten für Ihren Preis machen (siehe Kapitel 3.3 „Überzeugende Argumente entwickeln“).

Instrumente

Nehmen Sie einmal Ihre Klasseninstrumente unter die Lupe. Wie alt sind sie? Sind sie für Ihre Schüler überhaupt geeignet (siehe Expertentipp)? Gibt es welche, die gar nicht mehr verwendet werden oder sogar kaputt sind? Welche Instrumente fehlen?

Manchmal sammeln sich über die Zeit eine Menge Instrumente im Klassenzimmer an. Räumen Sie einmal richtig auf, binden Sie Ihre Schüler mit ein und schauen Sie gemeinsam, welche „Schätze“ in den Schränken liegen. Vielleicht haben Sie zwar genug Instrumente, aber genau die falschen! Überlegen Sie, ob und wie Sie solche ungenutzten Instrumente zu Geld machen können. Vielleicht haben Sie sogar genug Instrumente und Zubehör, um einen Flohmarkt veranstalten zu können, dessen Erlös Sie wiederum für Ihre Finanzierung nutzen können.

Wie werden Ihre Instrumente instand gehalten? Welche Kosten fallen dafür pro Schuljahr an? Kann man hier vielleicht Kosten einsparen? Wie hoch ist der Reparaturaufwand? Sollten Geräte mit häufigen Reparaturen vielleicht besser durch neue ersetzt werden?

TIPP

„Nehmen Sie z. B. eine kostengünstige Trompete. Man denkt oft: ‚Für den Anfang reicht das.‘ Und sie sieht sogar aus wie eine Trompete. Aber das Material ist so schwerfällig und die Maschine so anfällig, dass diese Trompete viel schwieriger zu spielen ist. Am Ende heißt es dann: ‚Wir waren alle nie musikalisch.‘ Dabei war es nur ein schlechtes Instrument und nicht ein unmusikalischer Schüler.“

Gernot Breitschuh

CHECKLISTE: INSTRUMENTE

Folgende Instrumente sind vorhanden:	Stück	einsatz- bereit	defekt	Folgende Instrumente sind vorhanden:	Stück	einsatz- bereit	defekt
Gitarre				Tuba			
Bass				Horn			
Keyboard				Saxofon			
Klavier				Fagott			
Schlagzeug				Oboe			
Xylofone, Metallofone, Glockenspiele				Geige			
Kleinperkussion				Bratsche			
Große Trommeln				Cello			
Becken				Kontrabass			
Posaune				Boomwhackers			
Querflöte				Cajon			
Klarinette				Effektinstrumente			
Blockflöte				Notenständer			
				Sonstige			

Meine Instrumente werden regelmäßig gereinigt und gewartet ...	Ja	Nein
... von mir.	Ja	Nein
... von jemand anderem.	Name	
Kosten für Reinigung und Wartung (monatlich/jährlich)	Euro	
Alle Instrumente sind versichert.	Ja	Nein
Wenn ja: Bei welcher Versicherung?	Name	
Jährliche Kosten (gesamt) für die Instrumentenversicherung	Euro	

3.1

EIN PROJEKTEAM GRÜNDEN UND KONTAKTE ERFASSEN

Suchen Sie sich geeignete Mitstreiter, die Sie bei Ihrem Vorhaben – also sowohl bei Ihrem Projekt selbst als auch beim Fundraising für Ihr Projekt – unterstützen. Das können natürlich Kollegen sein, aber auch Bekannte/Freunde, Eltern oder andere Personen aus Ihrem Umfeld. Stellen Sie ein Team aus Gleichgesinnten zusammen, damit Sie die anstehenden Aufgaben auf mehrere Personen verteilen können.

Sie sollten sich von Anfang an klarmachen, dass so ein Fundraising-Projekt zwar großen Spaß macht, es dafür aber auch Zeit, Engagement und manchmal ein bisschen Hartnäckigkeit braucht. Das sollten Sie Ihrem Team auch genau so sagen. Wer danach immer noch mitmachen will, wird eine wertvolle Bereicherung sein!

Abgesehen von Ihrem „Kernteam“ sind auch weitere gute Kontakte wichtig, um z. B. Hilfe bei Themen zu bekommen, mit denen Sie sich nicht so gut auskennen (Internet, Social Media, Technik, bestimmte Instrumente usw.). Kontakte zu einflussreichen Personen können für die Verbreitung Ihres Anliegens in bestimmten Kreisen sehr hilfreich sein (kennt Ihre Schulleitung z. B. den Bürgermeister/die Bürgermeisterin oder wichtige Vereinsvorstände?). Oft ist uns gar nicht bewusst, wie viele gute Kontakte wir bereits haben. Denken Sie allein an Ihren engeren Freundeskreis und die verschiedenen Berufe, die darin vertreten sind. Oft haben Menschen in unserem Umfeld auch Hobbys, für die sie ein bestimmtes Know-how benötigen.

TIPP

„Machen Sie sich bewusst, was für ein Potenzial in 1.000 Eltern steckt! Was man oft hat: In der Elternschaft sind Leute, die im Bereich Werbung arbeiten, und es gibt auch immer mal einen Fotografen oder einen Redakteur. Also da einfach mal mit Kollegen oder auch mit der Schulleitung sprechen: ‚Gibt’s jemanden unter den Eltern, der etwas in der Richtung macht?‘“

Jens Illemann

Erfassen Sie Ihre Kontakte (und die Ihres Teams) gründlich „von innen nach außen“: Schauen Sie zunächst, welche Kontakte Sie bereits haben (hier vor allem: die Eltern Ihrer Schüler, siehe Expertentipp). Überlegen Sie dann, welche Kontakte Ihre Kollegen, die Schulleitung, Dienstleister Ihrer Schule usw. mitbringen. Dieses Netzwerk können Sie auch gut mit einer Mind-map oder einer anderen Visualisierungsform darstellen. Die folgende Checkliste kann weitere wichtige Anhaltspunkte liefern.

CHECKLISTE: KONTAKTE/ANSPRECHPARTNER

In meinem privaten Umfeld gibt es „Spezialisten“ für ...		
In meinem beruflichen Umfeld gibt es „Spezialisten“ für ...		
Meine Schulleitung hat Kontakte zu ...		
Für mein konkretes Anliegen habe ich bereits folgende gute/ passende Kontakte ...		
Haben wir einen Förderverein?	Ja	Nein
Falls nein: Mit wem kann ich einen Förderverein gründen (siehe Kapitel 4.1 „Der Förderverein“, Abschnitt „Einen Förderverein gründen“)?		
Haben wir Kontakte zu Verantwortlichen aus der Politik (Bürgermeister, Gemeinde-/Stadtrat usw.)?	Ja	Nein
Zu wem genau?		
Welche Kontakte fehlen uns noch? Zu welchem (Themen-)Bereich?		
Wie kommen wir an diese Kontakte?		

MONEY. MONEY, MONEY!

Ihr Musikraum braucht dringend ein paar neue Instrumente? Die nächste Chorfahrt muss finanziert werden oder Sie träumen von einer neuen Bläserklasse und wissen nicht, wo Sie anfangen sollen? Kurzum: Es mangelt Ihnen nicht an guten Ideen für die nächsten musikalischen Projekte – aber am Geld?

Dieser Ratgeber leitet Sie wie ein Kompass durch den Dschungel der Fördermöglichkeiten an öffentlichen Schulen: Fundraising, Sponsoring, Crowdfunding, Fördervereinsgründung und Stiftungen sind für Sie bald keine böhmischen Dörfer mehr. Legen Sie direkt los und setzen Sie Ihre musikpädagogischen Ideen in die Realität um! Mit einer Schritt-für-Schritt-Anleitung entwickeln Sie Ihren persönlichen Projektplan vom Brainstorming über die Suche der für Sie passenden Partner bis hin zum Zeitmanagement. Zahlreiche Vorlagen und Praxisbeispiele helfen Ihnen dabei.

Eins ist sicher: Es gibt weitaus mehr Möglichkeiten als das Spendenkörbchen am Ausgang Ihres Schulkonzerts. Probieren Sie es einfach aus!

