

**SAMENVATTEND VERSLAG VAN DE INVENTARISATIE INZAKE
WERVING JEUGDLEDEN,
INTRUMENTAAL MUZIEKONDERWIJS EN
JEUGDBELEID.**

29 maart 2016.

INLEIDING.

Binnen de generieke commissie “Educatie en Jeugdbeleid” van de Koninklijke Nederlandse Muziek Organisatie (KNMO) bestond behoefte om een beeld te krijgen van de stand van zaken bij de, bij de (provinciale) bonden aangesloten verenigingen (samen de KNMO uitmakend), inzake de onderwerpen:

1. Werving jeugdleden.
2. Instrumentaal Muziekonderwijs.
3. Jeugdbeleid.

Deze behoefte werd (mede) versterkt door de constatering dat er in het “muzikale landschap” de laatste jaren nogal wat veranderd is.

De commissie gaf daarom opdracht aan SESAM Academie om een inventarisatie te maken van de praktijk van de verenigingen op deze gebieden. De inventarisatie is uitgevoerd door SESAM-adviseur Willem Lenderink en het navolgende verslag is dan ook van zijn hand (lees: laptop).

BIJ WELKE VERENIGINGEN VOND DE INVENTARISATIE/INTERVIEW PLAATS?

In de eerste plaats moet opgemerkt worden dat alleen bij harmonieën en fanfares interviews werden gehouden. De overige (orkest)vormen vallen dus buiten deze inventarisatie.

Er zijn 16 interviews gehouden met verenigingen. Hierbij is zo veel mogelijk rekening gehouden met de volgende criteria:

- Spreiding over het land.
- Grote en kleine verenigingen
- Harmonieën en fanfares.
- Orkesten van verschillende niveaus.
- Verenigingen gevestigd zowel in grote(re) als kleine(re) gemeenten.
- Succesvolle en minder succesvolle uitvoeringspraktijken.

Door middel van deze interviews is een inzicht verkregen in de resultaten van werving, instrumentaal muziekonderwijs en jeugdbeleid.

Het hierna volgende verslag is een samenvattend verslag op hoofdlijnen, verkregen op basis van de interviews.

In twee bijlages treft u zowel de lijst van verenigingen als de gehanteerde vragenlijst aan.

WERVING VAN JEUGDLEDEN.

De belangrijkste bevindingen zijn:

1. Er wordt nog steeds via traditionele wervingskanalen geworven. Denk hierbij aan flyers, huis-aan-huisbladen, mondelinge reclame, advertenties, open huis, openbare repetitie, demonstratie instrumenten/instrumentenparade, etc. In verhouding daarmee neemt de wervingsvorm “muziekonderwijs/kennismaken met muziek”, in vele verschillende gedaantes, een veel prominentere plaats in.

2. In de meeste gevallen is de muziekvereniging de initiatiefnemer/voorbereider van de werving. In sommige gevallen wordt de voorbereiding gedaan door de vereniging, de basisschool en de Muziekschool/Kunstencentrum.
3. Bij de meeste verenigingen is het dalend ledenaantal c.q. het op peil houden van het ledenaantal de aanleiding voor de wervingsactie. Bij een minderheid van de verenigingen spelen de volgende factoren ook een rol: zorgen voor (goed) muziekonderwijs in de gemeente en de opheffing van de Muziekschool resp. het verdwijnen van muziekonderwijs op de basisschool.
4. De PR werd meestal gedaan door de muziekvereniging. Behalve de onder 1. genoemde methoden deed men het ook op de volgende manieren: via de basisschool, website, Facebook, nieuwsbrief voor de basisscholen.
5. Het primaire doel van de werving is: vergroting/aanwas ledenaantal. Bij een belangrijk deel van de verenigingen gaat het ook om aspecten als: kennismaken met muziek, structureel muziekonderwijs, muzikale expressie, samenspel, samenwerken met de basisschool, je presenteren in de gemeente.
6. Het lijkt er veel op dat "ledenwerving" het synoniem is voor "muziekonderwijs voor beginners" op de basisschool. De term "muziekonderwijs" is een verzamelbegrip voor vele vormen zoals bijv. Algemene Muzikale Vorming (AMV), "Blazersklas", Blokfluitgroep, "Van Toeten naar Blazen", "Windkracht 6", "Spelenderwijs", etc. Dit zijn de vormen die zich over wat langere tijd uitstrekken. Er zijn ook kortdurende (soms maar één dag(deel)) trajecten zoals bijv. muziekdag, proefles, eenmalig scholenbezoek met één les, openbare repetitie. De activiteiten worden zowel in schooltijd als buiten schooltijd (niet alleen als vervolg op binnen schools) uitgevoerd. De wervingsactiviteiten in de vorm van muziekonderwijs die buiten schooltijd plaatsvinden zijn bij de ene vereniging gratis terwijl bij een andere vereniging een bijdrage betaald moet worden.
7. De duur van de verschillende trajecten is dus zeer verschillend. Het varieert van één dag(deel) tot 38 lessen per jaar gedurende twee jaar. Opvallend is dat veel verenigingen in bijv. één seizoen verschillende wervingstrajecten uitvoeren. De wervingsacties zijn dan ook gericht op de verschillende groepen van de basisschool: kortere duur voor de lagere groepen (3,4,) en langere duur voor de hogere groepen (5,6,7).
8. In de meeste gevallen doet de muziekvereniging de werving. In een beperkt aantal gevallen krijgen zij ondersteuning van de basisschool en/of Muziekschool/Kunstencentrum.
9. Op de vraag welke de concurrenten van de muziekverenigingen zijn wordt vooral geantwoord: de sportverenigingen. Daarnaast worden genoemd: de volle agenda's van de kinderen, computer en ouders die niet (willen) investeren in kinderen.
10. Hoeveel geld geven de muziekverenigingen per jaar uit aan werving? De kosten lopen nogal uiteen: van € 500,- tot € 5.000,-. Bekostiging vindt voor een belangrijk gedeelte plaats via de "verenigingskas". In incidentele gevallen vindt een deel van de financiering plaats via bedrijven en particulieren.
11. Bij 15 van de 16 verenigingen worden de wervingsactiviteiten geëvalueerd.
12. Werving is in het bijzonder bedoeld om kinderen als leerling aan te trekken. Lukt dit ook? De resultaten zijn zeer verschillend. Het loopt uiteen van 0-3 leerlingen per jaar in de ene vereniging tot 33 per jaar in een andere vereniging. Het gemiddelde ligt tussen 5 en 10.

INSTRUMENTAAL MUZIEKONDERWIJS.

De belangrijkste bevindingen zijn:

1. Het lijkt belangrijk om de tijd tussen het afronden van de wervingsfase en het begin van het muziekonderwijs zo kort mogelijk te laten zijn. De meeste verenigingen slagen daar in; het gaat veelal om de periode van de zomervakantie.
2. Voor zover het de muziekverenigingen betreft bij welke een interview is afgenomen moet geconstateerd worden dat de Muziekscholen/Kunstencentra hun (prominente) positie zijn kwijtgeraakt. Vier van de zestien verenigingen laten de instrumentale muziekopleiding

(veelal in het gebouw van de muziekvereniging) verzorgen door de Muziekschool/Kunstencentrum terwijl zeven muziekverenigingen de opleiding zelf verzorgen met behulp van bevoegde docenten. Bij twee verenigingen wordt een combinatie van Muziekschool en eigen opleiding aangetroffen. Eén vereniging heeft, samen met andere naburige verenigingen, een stichting voor hafa-muziekonderwijs opgericht. Deze stichting, bestuurd door de verschillende (samenwerkende) verenigingen, heeft op haar beurt een docentencollectief ingeschakeld. Dit collectief verzorgt de feitelijke lessen. Bij twee andere verenigingen worden de lessen rechtstreeks verzorgd door een docentencollectief. Uit de inventarisatie bleek overigens ook dat subsidievermindering door de lokale overheid, faillissement van het instituut en (vooral) ontevredenheid over het functioneren en de dienstverlening de oorzaken zijn voor de "nieuwe" positie van de Muziekscholen. Acht verenigingen hebben in het verleden (zowel recent als vele jaren geleden) samengewerkt met een Muziekschool, maar doen dat nu niet meer. Drie van de vier verenigingen die thans samenwerken met een Muziekschool zijn daar niet enthousiast over.

3. In de gevallen dat de vereniging de opleiding zelf verzorgt ligt de inhoudelijke verantwoordelijkheid bij de docenten (ZZP-ers) en de organisatorisch/bestuurlijke verantwoordelijkheid berust bij (het bestuur van) de vereniging. In de gevallen van inschakeling Muziekschool/Kunstencentrum resp. stichting is de verantwoordelijkheidstoedeling van overeenkomstige toepassing.
4. De methode "Horen, Lezen, Spelen", al of niet in combinatie met andere werkwijzen, wordt veel gehanteerd. Het komt ook regelmatig voor dat er sprake is van een "docent-gebonden" methode. In de meeste gevallen worden de lijnen van het "Raamleerplan" gevolgd.
5. De meeste verenigingen hebben één tot twee keer per jaar overleg met de docenten. In een gering aantal gevallen worden met de "eigen" docenten functioneringsgesprekken gevoerd.
6. De opleidingsvorm via de Muziekschool wordt al lange tijd toegepast (tussen de 18 en 50 jaar). Bij de op andere wijze georganiseerde opleidingsvorm is er, als het gaat om de duur, meer sprake van variatie. Het varieert van 1 jaar tot ongeveer 20 jaar.
7. Bij alle verenigingen is de instrumentale opleiding gericht op de aanwas van de ledenaantal en doorstroming van de leden (het bereiken van het "grote orkest"). Zes verenigingen geven expliciet aan dat het verzorgen van kwalitatief goed muziekonderwijs een zeker zo belangrijk doel is.
8. Verenigingen verschillen in de hoeveelheid Opstaporkesten, Leerlingenorkesten, Middenorkest, Jeugdorkesten, C- en B-orkesten, etc.. Bij twee verenigingen wordt een nieuw lid onmiddellijk bij aanmelding voor individuele lessen opgenomen in een Basisorkest. Bij de overige vereniging worden de leerlingen na enkele maanden resp. een half tot één jaar opgenomen in een "eerste" orkest. Wanneer de vereniging beschikt over een leerlingenorkest op een hoger niveau vindt de doorstroming meestal plaats wanneer de leerling een A-diploma heeft behaald dan wel op A-niveau speelt (na ongeveer twee jaar).
9. Bij de meeste verenigingen beschikt men niet over een leerlingenvolgsysteem. Het is niet altijd bekend of de betreffende muziekschool wel over een dergelijk systeem beschikt. Er is veelal, zij het niet altijd, wel sprake van rapporten en/of voortgangsgesprekken.
10. Wanneer verenigingen over één leerlingenorkest beschikken worden de leerlingen veelal toegelaten tot de harmonie/de fanfare wanneer ze beschikken over een A-diploma. Beschikt men over een "tussenorkest" dan is het B-diploma een vereiste. Bij sommige instrumenten geldt als toelating het C-diploma. Het gaat om een termijn drie á vier jaar resp. vier á vijf jaar vanaf de start van de opleiding.
11. Mede afhankelijk van de omvang van de vereniging en het aantal leerlingen stromen er bij de verenigingen één tot tien leerlingen per jaar in het "grote" of "A"-orkest.
12. Op de vraag of de muziekopleiding (regelmatig) wordt geëvalueerd antwoorden zeven verenigingen dat dit niet of nauwelijks gebeurt. De overige verenigingen doen het met enige regelmaat, zij het (waarschijnlijk) niet op een erg systematisch wijze.

13. De kosten op jaarbasis voor de instrumentale muziekopleiding verschillen sterk per vereniging. Het loopt uiteen van € 8.505,- tot € 60.000,-. Een belangrijke verklarende factor is uiteraard het aantal leerlingen. Ook de financiële dekking is zeer verschillend. Bij twee verenigingen worden de kosten totaal gedekt door de optelsom van de ouderbijdragen en de (gemeentelijke) subsidie. Bij de andere verenigingen worden de opleidingskosten gedekt door de ouderbijdragen en de bijdrage vanuit de vereniging. De verhouding tussen deze twee inkomstenbronnen verschilt zeer.
14. De bijdragen die ouders op jaarbasis betalen voor de lessen van hun kinderen zijn afhankelijk van de duur van de lessen, de frequentie van de lessen, de bijdrage van de vereniging, de leeftijd van de leerlingen (onder en boven 21) en de wel of niet aanwezige gemeentelijke subsidie. De laagste bijdrage is: € 100,-. De hoogste bijdrage: € 1.119,-. De verschillen zijn dus groot.

JEUGDBELEID.

De bevindingen:

1. Van de zestien verenigingen hebben er zeven een (schriftelijk) vastgelegd jeugdbeleid. Drie verenigingen hebben een jeugdbeleid dat alleen betrekking heeft op de muziekopleiding. Drie verenigingen hebben een algemeen beleidsplan waarvan het hoofdstuk "Jeugd" deel uitmaakt.
2. Gevraagd naar de speerpunten van het jeugdbeleid en/of uitvoering daarvan valt een onderscheid te maken naar de "muzikale onderdelen" en de "sociale onderdelen". Zonder uitputtend te zijn, zijn de speerpunten m.b.t. muziek de volgende: (kwaliteit van de) muziekopleiding, beleving bij muziek, jeugdorkest, plezier in muziek maken, doorgaande leerlijn/doorstroming, werving, passie voor muziek, toegankelijkheid van de opleiding, muzikale leerweg, elke leerling op het netvlies van de muzikale leiding. Bij de speerpunten betrekking hebbend op de sociale aspecten gaat het om: eigen verantwoordelijkheid voor/bij de jeugd, "wees welkom", cohesie/binding binnen de vereniging en de jeugdgroep, sociale contacten, (neven)activiteiten (kamp, weekendje uit, etc.), eigen activiteiten voor/door de jeugd, verenigingsgevoel, zelfwerkzaamheid en lol/gezelligheid.
3. Leiden de verschillende inspanningen, zowel op het terrein van werving als op het terrein van de instrumentale opleiding, tot min of meer jeugdige harmonie- en fanfareorkesten? Anders gevraagd: "Welk percentage van de orkestleden is achttien jaar of jonger?" Het blijkt dat 16% het laagste percentage is en 60% het hoogste.
4. Is de jeugd vertegenwoordigd in commissies? Is er een jeugdcommissie? Twee vragen die betrekking hebben op de positie van de jeugd binnen de vereniging. Bij acht verenigingen is dit niet het geval. Bij andere verenigingen kan men de aanwezigheid van een jeugdcommissie of een min of meer zelfsturend jeugdorgaan vaststellen. Sommige leerlingenorkesten kennen een eigen muziekkommissie. In weer andere gevallen wordt gewerkt met ad hoc groepen.

RESULTATEN.

1. Gevraagd naar de opbrengsten van de inspanningen op de terreinen van werving, instrumentale muziekopleiding en jeugdbeleid wordt door de respondenten het volgende, in samenvatting, gemeld:
 - Een basisschool met meer leerlingen.
 - Groei van de vereniging, meer deelnemers/jeugdleden, bloeiende vereniging.
 - Nieuwe uitstraling/meer attractiewaarde.
 - Vernieuwde programmering van concerten met veel diversiteit.
 - Een succesvol orkest op niveau (bijv. eerste divisie).
 - Meer bekendheid en meer waardering.
 - Meer binding.
 - Kwaliteitsverbetering.
 - Zonder de projecten hadden kinderen geen muziekles gekregen/in aanraking komen met muziek.
 - Goed lopend opleidingsorkest.
 - Betere doorstroming.
 - Samenwerking met basisscholen.
 - Ander/beter imago van de blaasmuziek.
 - Meer publieke belangstelling.
 - Betere presentatie als vereniging.
 - Meerdere opleidingsorkesten.
 - Jeugd gaat mee in de (muzikale) ontwikkeling.
 - Overleving/bestaansrecht.
 - Geringe uitstroom/nauwelijks "afhakkers".
 - Kwalitatief goede muziekopleiding en daardoor goede kwaliteit van het orkest.
 - Saamhorigheid en gezelligheid. (in de vereniging en binnen de jeugd).
 - PR.
 - Geworteld in de samenleving.
2. Ook de antwoorden op de vraag naar de succesfactoren zijn van belang. Op deze vraag werd, in samenvatting, als volgt gereageerd:
 - Kwaliteit/hoog niveau van de muziekopleiding/goede docenten.
 - Samenwerking met de basisschool.
 - Wees flexibel als bestuur.
 - Goede organisatie van de vereniging.
 - Hard werken door een goed en divers samengesteld team.
 - Evalueren van de opleiding.
 - Actieve muziekbeoefening.
 - Open cultuur.
 - Leuke muziek.
 - Gezelligheid.
 - Persoonlijke contacten.
 - Inspanningen door sleutelfiguren.
 - Muziekmanifestaties/muziekfestival.
 - Inzet van vrijwilligers.
 - Verenigingsbelang boven alles.
 - Elkaar helpen.
 - Begeleiding van jeugdleden.
 - Weinig uitval.
 - Evaluaties.
 - Goed gebouw.

- Aansprekende optredens.
- Betrek ouders bij de vereniging en de opleiding.
- De dirigent als eindverantwoordelijke voor zowel orkesten als opleiding.
- Trots op de prestaties.
- Interactie tussen de verschillende (leerlingen)orkesten.
- Muzikale uitdagingen.
- Jeugdactiviteiten.
- Helderheid naar ouders m.b.t. muziekopleiding.
- Jonge enthousiaste dirigent.
- Goede vrijwilligers en bestuur.

Tenslotte werd gevraagd naar wat vooral te doen (do's) en wat vooral niet te doen (dont's).

Hieronder volgen de belangrijkste items:

- Werk samen met de basisschool; luister naar de basisschool.
- Benader basisscholen op tijd.
- "Ontzorg" de school door goede programma's aan te bieden.
- Durf te veranderen ook als het wel eens weerstand oproept.
- Geef aan waarom er veranderingen moeten worden ingevoerd.
- Werk niet met standaards maar met maatwerk.
- Bevorder saamhorigheid.
- Deel lief en leed.
- Neem verantwoordelijkheid.
- Wees flexibel/vermijd bureaucratie.
- Straal enthousiasme uit.
- Wees permanent zichtbaar.
- Zorg bij wervingsacties en opleidingstrajecten altijd voor draagvlak in de lokale samenleving.
- Maak de verwachtingen (bijv. naar de ouders) altijd duidelijk.
- Zorg voor een goed team.
- Nooit achterover leunen en blijf actief (nieuwe wervingsactie?).
- Niet negatief zijn naar de jeugd.
- Gebruik niet te vaak het woord "moeten" en stel niet te veel regels.
- Vermijd negatieve feedback.
- Maak jeugdleden tot ambassadeurs van de vereniging.
- Geen beschuldigende vingertjes naar de jeugd.
- Geef jeugd een kans om te leren.
- Jeugdbeleid moet een verantwoordelijkheid zijn van de gehele vereniging en niet van enkele (commissie)leden.
- Laat nooit de kwaliteitseisen bij de muziekopleiding vallen.
- Geef bijzondere concerten.
- Zorg voor kindgerichte muzikale leiding.
- Delegeer als bestuur en doe niet alles zelf.
- Zorg voor een krachtig bestuur.
- Denk "out of the box".
- Geen stoffig imago.
- Wees ook tevreden met een geringe aanwas.
- Zorg voor structuur in de opleiding en in de vereniging.
- Spreek met de leden en luister naar ze.

BIJLAGE 1.**MUZIEKVERENIGINGEN DIE HEBBEN MEEGEWERKT AAN DE INVENTARISATIE.**

Constantia Menaam (Menaldum) - Contactpersoon - Boukje Houtsma
e info@constantia.nl, www.constantia.fr

Crescendo Dreischor - Contactpersoon - Riet van der Weijde
e info@zeeuwsemuziekbond.nl, www.crescendodreischor.nl

De Bazuin Winsum - Contactpersoon - Jenny Baron
e opleidingen@bazuin-winum.nl, www.bazuin-winum.nl

De Vooruitgang Stiphout - Contactpersoon - Jan van Bommel
e muziekopleiding@fanfaredevoortgang.nl, www.fanfaredevoortgang.nl

Eendracht Baarlo - Contactpersoon - Jolanda Stomphorst
e jeugdcommissie@fanfarebaarlo.nl, www.fanfarebaarlo.nl

Eendracht Eerbeek - Contactpersoon - Liane van der Veen
e liane-vanderveen@gmail.com, www.eendracht-erbeek.nl

Excelsior Oosterhesselen - Contactpersoon - Tineke Kuipers
e kuipers.tineke@kpnmail.nl, www.excelsioroosterhesselen.nl

Muziekopleiding Loon op Zand - Contactpersoon - Bernadette Essers-Jacobs
e bernadette_essers@hotmail.com, www.sophiasvereniging.nl/muziekopleiding

Ons Genoegen Marsum - Contactpersoon - Helga de Ruiter
e helgaderuiter@live.nl, www.onsgenoegenmarssum.nl

Ons Genoegen Rhenen - Contactpersoon - Jan Maurits van Linge
e jmvanlinge@wxs.nl, www.onsgenoegen-rhenen.nl

Soli Deo Gloria Ommen - Contactpersoon - Arjo Olsman
e info@sdgommen.nl, www.sdgommen.nl

Soli Velsen - Contactpersoon - Rian Schelvis
e opleidingen@solivelsen.nl, www.solivelsen.nl

St. Joseph Sittard - Contactpersoon - Marian Versleijen
e marianversleijen@kpnmail.nl, www.sintjoep.nl

Vaassens Fanfare Corps - Contactpersoon - Iris Veldkamp
e jeugd@vaassensfanfare.nl, www.vaassensfanfare.nl

Veeer's Genoegen - Contactpersoon - Hendrikje Sonius
e hendrikje@veeresgenoegen.nl, www.veeresgenoegen.nl

Vriezenveense Harmonie - Contactpersoon - Erik Kobes
e Info@vriezenveenseharmonie.nl, www.vriezenveenseharmonie.nl

BIJLAGE 2.**VRAGENLIJST MUZIEKVERENIGINGEN INZAKE "GOOD PRACTICES" JEUGD.**

Winter 2016.

ALGEMENE GEGEVENS.

1. Naam van de muziekvereniging.
 -
2. Tot welke sector/doelgroep behoort de vereniging?
 - Hafabra.
3. Welke onderdelen kent de vereniging.
 -
4. Contactpersoon.
 -
5. Telefoonnummer.
 -
6. Emailadres.
 -

DE WERVING VAN (JEUGD)LEDEN/LEERLINGEN.

1. Naam van het wervingsproject.
 -
2. Wie deed de voorbereiding van het project?
 -
3. Aanleiding tot het project (waarom)?
 -
4. Wie deed de PR en waar bestond deze uit?
 -
5. Doel van het project.
 -
6. Uit welke onderdelen/wervingskanalen bestaat het wervingsproject (bijv. basisscholen, concert)?
 -
7. Duur van het project.
 -
8. Deed de vereniging de werving alleen/solo of waren er samenwerkingspartners?
 -
9. Hoe is de concurrentie met andere verenigingen (bijv. sport) te omschrijven?
 -
10. Hoeveel bedragen de kosten en hoe werd het wervingsproject gefinancierd (eigen middelen, subsidie, fondsen, sponsoren)?
 -
11. Is de wervingsfase geëvalueerd (wat ging er goed en wat ging er minder goed?) en wat is het resultaat?
 -
12. Hoeveel leerlingen gaan van de werving door naar de opleiding?
 -

MUZIEKOPLEIDING VAN LEERLINGEN.

1. Hoeveel tijd zit er tussen het einde van de wervingsfase en het begin van de opleiding?
•
2. Wie verzorgt de opleiding (muziekschool, pool van zzp-ers/"eigen" bevoegde docenten, etc.)? Waarom is voor deze vorm gekozen?
•
3. Wie is er (eind)verantwoordelijk voor de opleiding en hoe zijn de rollen/taken verdeeld?
•
4. Wordt er een bepaalde methode gehanteerd en zo, ja: welke?
•
5. Is er overleg (bijv. over de vorderingen) tussen de verschillende instituten c.q. docenten.
•
6. Hoe lang bestaat de opleiding al?
•
7. Is de opleiding alleen gericht op de toekomstige leden van de muziekvereniging of is deze (ook/juist) gericht op goed lokaal muziekonderwijs zonder doorstroming naar de vereniging?
•
8. Na hoeveel tijd wordt een leerling opgenomen in een (welk?) ensemble (bijv. een leerlingenorkest)?
•
9. Is er een "leerlingenvolgsysteem"; hoeveel leerlingen gaan van de opleiding door naar het eerste/tweede leerlingenorkest?
•
10. Na hoeveel tijd komt een leerling/(jeugd)lid in het "grote orkest"?
•
11. Hoeveel (ex)leerlingen bereiken het "grote orkest"?
•
12. Wordt de opleiding (regelmatig) geëvalueerd en zo ja: wat zijn de resultaten?
•
13. Hoeveel bedragen de kosten van de muziekopleiding op jaarbasis? Hoe wordt het gefinancierd?
•
14. Hoeveel bedragen de kosten voor de opleiding voor de (ouders van de) leerlingen op jaarbasis?
•

JEUGDBELEID.

1. Is er een vastgelegd jeugdbeleid?
•
2. Zo ja: wat zijn de belangrijkste onderdelen (werving, opleiding, binding, nevenactiviteiten, etc.). Wat zijn de speerpunten?
•
3. Hoeveel jeugdleden (18-) telt de vereniging (druk uit in een % van het totaal)?
•
4. Is er jeugd vertegenwoordigd in commissies, etc.; is er een jeugdcommissie? Hebben ze een budget?
•

RESULTATEN.

1. Wat is de opbrengst (kwantitatief/kwalitatief) van het project?
 -
2. Wat waren de succesfactoren van het project (werving, opleiding en jeugdbeleid) en/of waarom is het project mislukt?
 -
3. Wat zijn de do's en de dont's ?
 -