

Werven van leden, deelnemers en bestuurders

*Kennisdocument Herstelprogramma Amateurkunst
Provincie en Gemeente Utrecht*

*Workshopleiders:
Anita Vreugdenhil en Froukelien IJntema*



FONDS VOOR
CULTUR
PARTICIPATIE



PROVINCIE ■■ UTRECHT



zimihc
voor kunst in je leven

Wat is de uitdaging?

Om nieuwe leden te trekken, staan verenigingen voor de keuze en uitdaging om zich aan te passen aan de veranderende omgeving en behoeften. Veel amateurkunstgroepen vergrijzen door gebrek aan verjonging. Ze raken steeds meer leden en deelnemers kwijt. Dit komt onder andere door afnemende belangstelling voor het verenigingsleven, versterkt als gevolg van de maatregelen rondom de coronapandemie. Veel mensen willen zich niet meer lange tijd aan iets binden. Kunstbeoefening in informeel verband en in projectvorm wint aan populariteit. Toch zijn er nog steeds groepen die leden trekken en groeien.

Hoe doen zij dat? In de workshop 'werven van leden, deelnemers en bestuurders' van het Herstelprogramma Amateurkunst Utrecht werd hiervoor een aanpak en andere tips gedeeld.

Belangrijke overwegingen vanuit de workshop om te onthouden

Begin niet met ledenwerving als je al te weinig leden hebt. Ledenwerving is een doorlopend punt van aandacht. Je kunt dit planmatig en stapsgewijs aanpakken.

- a. Analyseer gezamenlijk je eigen vereniging of groep: wie ben je? Wat is de levensfase van de leden en hun motief tot kunstbeoefening? Met welk doel wil je nieuwe leden werven? Doe een tevredenheids-

onderzoek onder je eigen leden en artistieke leiding.

Inventariseer of aan de wensen en behoeften wordt voldaan.

- b. Welk type leden wil je aantrekken en wat typeert hen? Maak een persona. In welke levensfase zitten ze? Wat beweegt hen tot kunstbeoefening? Werk eventueel samen met organisaties in zorg en welzijn, waar potentiële deelnemers te vinden zijn.
- c. Stem je aanbod af op de behoeften van je gewenste type leden: je artistieke niveau, genre, prijs, aanbod, sfeer, vindbaarheid, bereikbaarheid, toegankelijkheid, kwaliteit van artistieke leiding. Heb ook oog voor het behoud van je huidige leden. Als leden weggaan, vraag dan in een exitgesprek waarom ze vertrekken. Mogelijk kun je iets veranderen zodat het anderen niet overkomt.

Hier vind je de [presentatie van de workshops](#) 'Werven van leden, deelnemers en bestuurders'

Van vereniging tot vereniging

LEDENBEHOUD

1. Een grote vereniging kan een onderafdeling maken voor leden met andere wensen of ambities (bv. een oratoriumkoor met een kamerkoor, orkesten voor beginners en gevorderden).
2. Als je sociaal gericht bent: kijk welke gezelligheid je kunt bieden. Bijvoorbeeld een drankje achteraf of samen eten vooraf. Iets wat past bij de doelgroep die je binnen wilt halen/houden.

LEDENWERVING

3. Heb je een groep met oudere leden? Werf dan 45+ers of 55+ers als leden. De belevingswereld van jongeren sluit vaak niet aan en jongeren hebben het ook heel druk. Vraag jongeren die wel lid zijn waarin de vereniging ze beter kan faciliteren.
4. Bedenk waar je potentiële leden direct kunt benaderen. Bijvoorbeeld oud-studenten die uit studentenkorpsen moeten, uitnodigen om in te stromen in een oratoriumkoor.
5. Om studenten te trekken: hanteer een studententarief en wees flexibel met aanwezigheidsplicht.
6. Veel jongeren die net zijn afgestudeerd hebben al een eigen vriendengroep: ze hebben vaak geen behoefte aan meer sociaal contact via een vereniging. Ze willen iets leren of iets unieks meemaken. Studenten wonen vaak alleen en moeten zelf koken. Samen eten voor een lage prijs kan een lokkertje zijn. In een dorp wonen studenten vaak nog bij de ouders. Daar ligt dat anders.
7. Smaakmakers:
 - a. Organiseer een dans/zang/theater/harmoniedag: verschillende groepen presenteren zich: als het je aanspreekt kun je lid worden.
 - b. Geef losse lessen/workshops/proeverijen/lezingen tegen een vergoeding. Dit is een leuke bijverdienste en dient ook als kennismaking. Combineer bijvoorbeeld je koor met zanglessen of workshops stemgebruik. Niet-leden doen mee voor een hogere prijs, zodat lid worden financieel aantrekkelijk wordt.



- c. Organiseer een zomercursus met elke week een andere docent uitmondend in een tentoonstelling: men kan per keer meedoen tegen kleine vergoeding. Bestaande leden doen ook mee, zodat belangstellende kunnen kennismaken.
- d. Organiseer open repetities
- e. Bied de eerste 10 lessen/repetities aan voor een laag bedrag (proeftijd)

8. Werk met (korte) projecten, waarvoor je projectleden werft. Projecten kunnen voorstellingen, concerten, of exposities zijn aan de hand van maatschappelijk relevante thema's. Je werving stelt dan dit thema centraal: (project)leden dragen dan bij aan het zichtbaar maken van dat thema.
9. Omdenken: vorm je leerlingenorkest om tot 'opstaporkest': voor kinderen en ouderen/laatbloeiers.
10. Geef een wervende titel aan je aanbod: vrij schilderen zonder schaamte, niet langer schor (koor)

PROMOTIE

1. Maak promotie via je lokale cultuurmakelaar of cultuurplatform: deze heeft vaak een nieuwsbrief en sociale mediakanalen en kan je ook tips geven.
2. Werk samen met andere kunst disciplines:
 - a. Wie niet bij een theatergroep blijkt te passen, doorverwijzen naar een koor o.i.d.
 - b. Videoclub/fotokring: maak een registratie van kooroptreden of tentoonstelling voor wederzijdse PR. Of bied een cursus voor amateurkunstverenigingen: hoe presenteer je je op video?
 - c. Is je groep op leeftijd en lukt het niet meer om zelf de jaarlijkse oliebollen- of de oud papieractie te organiseren? Vraag een sportvereniging om te assisteren!
3. Zorg dat je groep een nieuwsbrief heeft: wat valt er te beleven bij ons? Zet iedereen die interesse toont in je club of een keer ergens

aan meedoet op de mailinglijst, leg intekenlijsten bij concerten of tentoonstellingen. Zo kan je mailinglijst gestaag groeien.

4. Maak publiciteit via marktkraam, lokaal nieuwsblad, culturele agenda's, digibord bij binnenkomst dorp, flyers, actie 'neem je buurvrouw mee', buiten optreden met bord 'leden welkom', Facebookadvertenties, etc.

ACCEPTEREN

1. Accepteer dat je vereniging vergrijst en dat opheffing op termijn onvermijdelijk is: maak er tot die tijd het beste van. Dit kan ontspanning geven.
2. Het is moeilijk leden te vinden. We vissen in een kleine vijver. Het kan een keuze zijn om daar genoeg mee te nemen.

Handige hulpbronnen

Ondersteuning bij vragen rond ledenwerving en ledenbehoud

- Interesse om met je eigen vereniging of een aantal verenigingen in je omgeving de cursus **Samen Slim Deelnemers werven** te volgen? Neem contact op met Matthijs Beerepoot van het LKCA via matthijsbeerepoot@lkca.nl en vraag naar geschikte trainers bij jou in de buurt.
- Steeds meer gemeenten hebben een **cultuurmakelaar, cultuurcoach of cultuurconsulent**. Zij zijn een goede hulpbron voor amateurkunstgroepen. Je vindt ze via je gemeente, je bibliotheek of het plaatselijke cultuurplatform.

- De [Sesamacademie](#) geeft professioneel advies aan vrijwilligersorganisaties, zoals amateurkunstgroepen. Deskundige en ervaren adviseurs stellen hun kennis gratis ter beschikking, je betaalt alleen een bescheiden dagdeelbijdrage en onkostenvergoeding.
- [Rabo ClubSupport](#) geeft ondersteuning aan verenigingen in de cultuursector. Een deel van het aanbod is gratis toegankelijk voor iedereen. Meer intensieve begeleiding is alleen voor verenigingen met een Rabobankrekening. [Meld je hier](#) aan voor meer informatie.

Hulpbron voor muziekverenigingen

- Het [Nieuw Talent Orkest](#), een initiatief ontstaan in Friesland. Inmiddels komen er steeds meer van deze orkesten in Nederland. Zonder muzikale ervaring een blaas- of slagwerkinstrument leren bespelen én samen muziek maken. Iedereen kan meedoen. Je hoeft er geen noten voor te kunnen lezen. Je mag fouten maken en zoveel vragen als je wilt. Het is een concept, compleet met lesmethode en wervingspakket. Ondertussen heeft Nij Talint Orkest zich ruimschoots bewezen. Er kwamen honderden nieuwe muzikanten bij. Wil je als muziekvereniging een Nieuw Talent Orkest beginnen? [Neem contact op met de initiatiefnemers.](#)

Tips voor verenigingsbesturen

- Deze publicatie over [Passend Besturen](#) is bedoeld om bestuurders te inspireren over hun rol en werkwijze na te denken en daarover met elkaar in gesprek te gaan.

Regelingen om de financiële drempel te verlagen

- Regionale Sociale Dienst – Minimaregeling voor Cultuur - <https://www.rsdkrh.nl/minimaregelingen>
- Je kunt je leden korting bieden op de ledencontributie via de [U-Pas](#) (in Gemeente Utrecht, De Bilt, Houten, IJsselstein en Stichtse Vecht). [Meld je vereniging hier aan als partner.](#)



Leren omdenken

- In een dansgroep komen de leden steeds later. Bij navraag blijkt dat ze de warming-up niet leuk vinden. Sindsdien is de afspraak dat de leden beurtelings een warming-up doen. Dit creëert nieuwe betrokkenheid. Iedereen is weer op tijd.
- Je vereniging bestaat al jaren. Alle leden zijn blij en tevreden in de vereniging, alles loopt lekker. Waarom komen er dan toch geen nieuwe leden bij? Kan het zijn dat je hechte club die al heel lang samen is een gesloten bolwerk is geworden? Hoe vindt iemand de weg naar binnen? Zie je dat zelf wel? Vraag aan buitenstaanders: hoe zien jullie ons?
- De [Cultuurhoek in Driebergen](#) heeft een eigen programmering. Daar komt genoeg publiek op af dankzij goede promotiekanalen. Veel amateurkunstgroepen die er een zaal huren voor optredens, krijgen 'm niet vol. Het Cultuurhuis overweegt om de promotie van huurders op zich te nemen. Zo ontstaat een win-win situatie.

Het Herstelprogramma Amateurkunst Provincie en Gemeente Utrecht werd mogelijk gemaakt door



FONDS VOOR
CULTUUR
PARTICIPATIE



PROVINCIE :: UTRECHT

