

Toelichting op 'marktconsultatie saMBO- ICT'

Beste vertegenwoordigers van saMBO-ICT en de aangesloten scholen voor de marktconsultatie,

Allereerst waardering voor jullie initiatief, dit helpt ons allemaal vooruit! Trends en ontwikkelingen die zich de afgelopen jaren aftekenden zien we nu versnellen. Ook wij zitten middenin deze belangrijke transitie. De vragen uit de marktconsultatie komen overeen met onze strategische agenda en bevestigen deze. Onze antwoorden zijn bedoeld als basis om met elkaar in gesprek te gaan over deze thema's en denkrichtingen. Misschien hebben we dat van beide kanten de afgelopen jaren onvoldoende gedaan; met elkaar intensief in gesprek zijn en publiek-privaat tot nieuwe modellen en oplossingen komen. Hierdoor zijn er mogelijk impliciete ideeën ontstaan over elkaars inhoudelijke drijfveren en ideeën, over verdienmodellen en over wijze van samenwerken. De afgelopen maanden heb ik in gesprekken met scholen, vertegenwoordigende partijen en collega's in de keten gemerkt dat we op veel punten dezelfde doelen nastreven en er een wederzijdse behoefte is om dat samen te doen!

De afgelopen jaren is er veel werk verzet en waarde gecreëerd voor het onderwijs. Wij constateren dat het zo gegroeid is dat veel van deze waarde opgesloten is in de prijs van de boeken. En dat is niet handig, zo blijkt. Dit vervaagt de grens tussen wat een student nodig heeft en wat voor de school waardevol is. De impact hiervan is dat onze dienstverlening voor scholen niet altijd zichtbaar is en als vanzelfsprekend en inclusief wordt ervaren.

Misschien hebben wij scholen te goed gefaciliteerd en daarmee onderwijsvernieuwing en keuzevrijheid in jullie beleving in de weg gestaan. Want ook al kán de docent bij het nieuwe schooljaar zelf bepalen hoe de leermiddelenlijst er uit moet zien, het is wel zo makkelijk om de kopie van afgelopen jaar gewoon over te nemen zonder over vernieuwing na te denken. Ook al kán de student gewoon overal kopen en hoeft het niet bij ons, het is zó makkelijk geregeld dat het lijkt alsof er geen keuzevrijheid is. Het huidige proces voorkomt vooral 'gedoe' en helpt student en docent. Ook al *zijn* de boekenlijsten die wij controleren op beschikbaarheid en juistheid voor *iedereen* open toegankelijk op onze site, het *beeld* is ontstaan dat de scholen er zelf niet bij kunnen en we het afschermen. Drie voorbeelden, waarin wij zeker zelf ook een rol hebben gehad, waardoor verwachtingen en realiteit niet altijd meer lijken aan te sluiten.

Daarom waarderen we dit initiatief zodat we in de fase komen om te herijken hoe we nu eigenlijk echt willen werken met elkaar. Per hoofdstuk antwoorden we vanuit de huidige situatie (zie 'beantwoording') en hieronder, als bijlage, geven we een toelichting met onze visie en ideeën voor de toekomst. De ideeën zijn op hoofdlijnen en bedoeld om een beeld te geven van onze kijk op die toekomst. De gedetailleerde uitwerking doen we graag samen met onze klanten en met jullie.

Wij gaan graag in gesprek met jullie en verwelkomen een uitnodiging om een mondelinge toelichting te geven. Benieuwd zijn we naar wat jullie hebben opgehaald met deze consultatie. Alvast veel succes met de eerste analyse.

Met vriendelijke groet,

Namens het managementteam van STS bv,



Jacco Schimmel

Commercieel directeur

Bijlage: richtinggevers voor visie op de toekomst

1. Context

Een paar trends en ontwikkelingen zijn belangrijk om te benoemen. Hieronder volgen ze als context voor mogelijke oplossingsrichtingen:

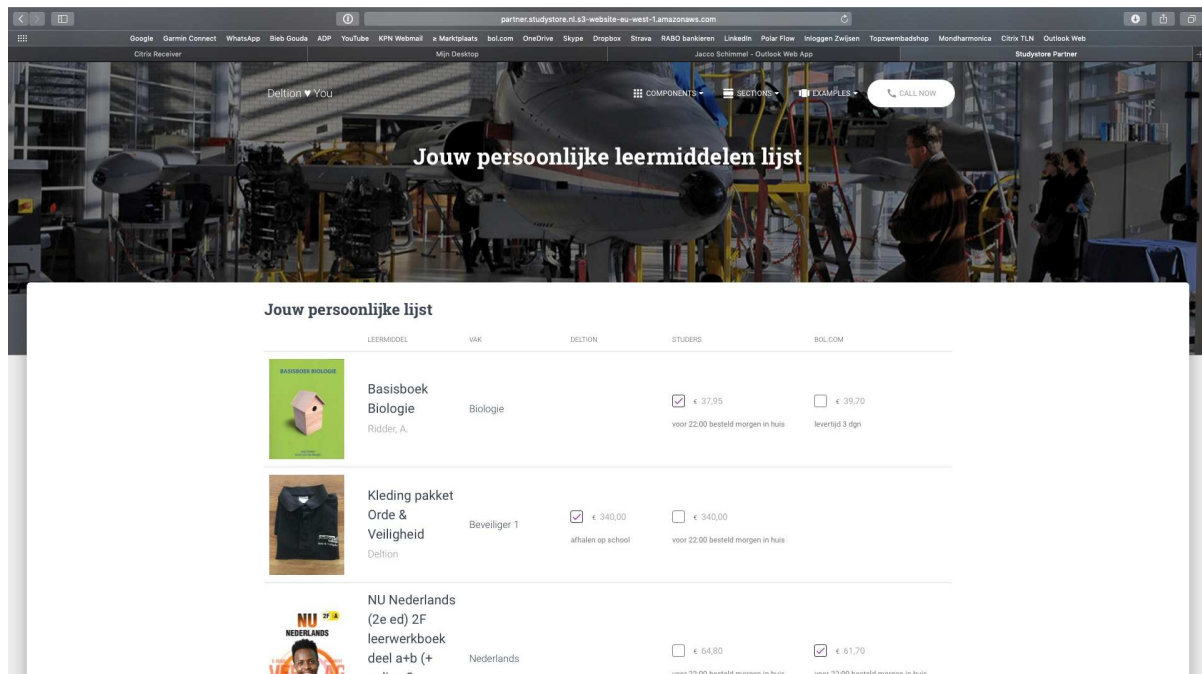
a) Openheid




Wij gaan toe naar openheid, open toegang en geen lock-in of fragmentatie. Een open platform, waarbij we onze concurrenten eenvoudig door de student kunnen laten benaderen. API, LTI, verbindingen leggen, ook met leerling administratie. Daarmee kan en zal het huidige Bundle transformeren tot een onafhankelijke (eventueel white-label) oplossing met toegang tot alle mogelijke content via alle mogelijke kanalen.

b) Keuzevrijheid

Keuzevrijheid wordt steeds belangrijker. Scholen en studenten willen zelf kiezen wat ze gebruiken en waar ze dat voor welke prijs aanschaffen. Daarbij is een beweging van 'bezit' naar 'gebruik' en willen studenten flexibel content aanschaffen of benaderen.

- Bestellen waar je zelf wil
- Dit betekent voor ons ook toegang tot het aanbod van onze concurrenten bieden, alsook samenvattingen, 2^e hands, eigen (*user generated*) content
- Behoeftte aan ontkoppelen van opstellen, bestellen, leveren en toegang & gebruik
- Open platform waarin toegang is naar alle content



LEERMIDDEL	WAK	DELTION	STUDERS	BOL.COM
 Basisboek Biologie Ridder, A.	Biologie		<input checked="" type="checkbox"/> € 37,95 voor 22.000 besteld morgen in huis	<input type="checkbox"/> € 39,70 levertijd 3 dgn
 Kleding pakket Orde & Veiligheid Deltion	Beveiliging 1		<input checked="" type="checkbox"/> € 340,00 afhalen op school	<input type="checkbox"/> € 340,00 voor 22.000 besteld morgen in huis
 NU Nederlands (2e ed) 2F leerwerkboek deel a+b (+ online 2-)	Nederlands		<input type="checkbox"/> € 64,80 voor 22.000 besteld morgen in huis	<input checked="" type="checkbox"/> € 61,70 voor 22.000 besteld morgen in huis

Zie <http://partner.studystore.nl.s3-website-eu-west-1.amazonaws.com/shopping-cart-page> voor deze impressie

c) *Geen 'gedoe' bij toegang*

Keuzevrijheid én een kwalitatieve bestel-, lever-, ontsluitings- én supportproces staan op gespannen voet met elkaar. Ook in de eisen uit jullie consultatie menen wij te zien dat er serieuze risico's kleven aan de wijze waarop dit nu wordt benaderd. We gaan daar graag over in gesprek. Een paar gedachten in deze context:

- Geen klant wil straks 300 gefragmenteerde platforms van contentcreatie van uitgevers, maar ook nog LMS-partijen, videoplatforms, Edumundo/VitalSource/GoodHabitz etc en andere startups. Dit moet ons inziens vlekkeloos ontsloten worden in één open platform, maar ook:
- Het onderwijs en zakelijke markt verzorgen zélf (nu al) de content-creatie! Dit kunnen wij Bundlen, delen, ordenen en opnemen in gepersonaliseerde leerpaden/arrangementen.

d) *Gepersonaliseerd leren, keuzedelen en adaptief leren*


- Dit wordt in snel tempo belangrijker en scholen krijgen dit niet ondersteund met een eigen sharepoint-oplossing, maar ook niet met uitgevers die alleen hun eigen deel aanreiken. Dan vergeten we nog de wens om 'user generated' content te kunnen uploaden en gebruiken, delen, liefst voorzien van een validatieslag.
- Toetsing wordt steeds belangrijker, niet zozeer summatief als wel formatief (onderdeel van leerproces). Zoals begintoetsen, tussentijdse toetsen, gamification (toetsvragen beantwoorden als game), voorbereiding op examens, kennisflitsen. Deze content willen we gaan ontsluiten in een open 'ontdekken' omgeving.
- Video (korte gevalideerde/interactieve video objecten) groeit explosief in de educatieve markt. Er is behoefte aan orde en overzicht van de grote hoeveelheden content die beschikbaar komen: meta tagging, validatie, ontsluiting, beheer. Wij zien een state-of-the-art videoplatform middels een api structuur koppelen en beschikbaar maken als optionele dienst.
- De school zou een API moeten hebben (en als ze die niet hebben, kunnen wij ze hier bij helpen, (zie <https://openonderwijsapi.nl/> als voorbeeld). Hier kunnen we ook een Proof of Concept van maken. Uit deze API kunnen wij dan de 'Courses' halen en hierbij de gestelde leerdoelen in kader van kwalificatiedossiers. Wij creëren een 'ontdekken'-omgeving voor student en docent op een open Bundle platform met de grootste gecureerde catalogus van leermaterialen gekoppeld aan kwalificaties en leerdoelen van Nederland.

'Ontdekken' wordt onder andere gevoed door onze Catalogus, ECK catalog services, created content van de scholen en bronnen die in MBO aantrekkelijk zijn. Hier kunnen we een 'docentenmarktplaats' aan koppelen. Vakgroepsecties kunnen bijvoorbeeld gezamenlijk een Bundle hebben met verschillende keuzemogelijkheden en hier onderling over praten en delen.

Als een docent iets vindt in de catalogus (gekoppeld aan kwalificatiedossier en leerdoelen, zodat je aangereikt krijgt wat in jouw context interessant is) dan kan hij of zij dit voorschrijven aan de student. Dit hoeft geen kopen te zijn, maar een advies naar de student om te kopen, en levert hem of haar een gepersonaliseerde lijst op.

Daarbij worden 'bots' steeds interessanter. Het is nu al zo dat de beste 'teachers assistants' in de VS bots blijken te zijn die a) altijd snel en passend reageren, b) relevante context en dus content kunnen screenen en daarmee c) snel de juiste objecten aanreiken uit de enorme veelheid aan beschikbare content.

bundle Discover




VIA Handboek ★★ ★


VIA is een contextrijke methode Nederlands voor het mbo...
[Visit publisher website](#)

Het VIA Handboek biedt alle theorie die de student nodig heeft op het gebied van Nederlands en communicatie. Het handboek richt zich op alle studenten in het mbo, in alle sectoren op niveau 2, 3 en 4. Tevens is het handboek geschikt voor studenten op Entreeopleidingen. Het handboek fungeert als naslagwerk en gaat de hele opleiding mee.

[Check the pricing info or](#) [BUY ITEM](#)




What others are saying about VIA Handboek




Super simple method for learning dutch to my students. I use it every day to enrich my lessons.

Tim (Teacher)




Super simple method for learning dutch to my students. I use it every day to enrich my lessons.

Tim (Teacher)



Super simple method for learning dutch to my students. I use it every day to enrich my lessons.


Tim (Teacher)



Super simple method for learning dutch to my students. I use it every day to enrich my lessons.


Tim (Teacher)

Also interesting




Todo list
Manage your todos in our todo app

★★★★




Planning
Create and share plans

★★



Meester Gijs
Leer engels eenvoudig en snel

★★★★



Revisely
Check tests with revisely

★★★★

Impressie van de 'ontdekken' omgeving

e) *Onderwijs en praktijk groeien naar elkaar toe*

- de "zakelijke" markt; onderwijs en praktijk zullen naar elkaar toe moeten en gaan groeien: bedrijfsleven investeert in (maat)onderwijs op locatie, onderwijs locaties verschuiven naar Zorg/Retail/Techniek/etc. en in deze keten moet content en onderwijs geleverd en ontsloten worden.
- Leven lang leren: iedere werkende professional als doelgroep (bij- en nascholing), eventueel samen met contractonderwijs of rechtstreeks en ook na het diploma bij het MBO.
- Portfolio en voortgang van en voor student/professional (LinkedIn for learning) wat men meeneemt door het onderwijs én daarna.
- In BOL/BBL: docent (onderwijs) en stagebegeleider (praktijk) hebben beiden zicht op voortgang, ontwikkeling en content van student en kunnen beiden interacteren in het leerproces
- Opdracht voor school: Arbeidsmobiliteit in de regio (bijscholing/omscholing)
- Opdracht voor school: aanpak vervroegde schooluitval/schoolverlaters
- Opdracht voor school: verbinding onderwijs-praktijk in de regio

f) *Co-creatie, eigenaarschap versus toegang, flexibel wisselen van leermiddelen*

- Practoraten, onderwijsinnovatie, R&D betrekken bij ontwikkelen van 'leermiddelen'. De definitie van leermiddelen zal steeds meer veranderen van de 'boekenlijst' naar wat wij hierboven als 'ontdekken' hebben omschreven, waarbij uit allerlei vormen van aanbod een gepersonaliseerde lijst ontstaat voor een student.

g) *De docent en student hebben een overlappende én andere behoefte*

- Advisering uit LML naar 'ontdekken' (zie ook 'gepersonaliseerd leren' hierboven), zowel technologisch/platform advies als behoefte aan consulting op vlak van gepersonaliseerd leren, advies op inhoud van methodes en inzicht in gebruikerservaringen, eventueel gekoppeld aan leerresultaten door het hele land.
- Consulting tevens: advisering over ECK, koppelingen LAS en andere ICT-infrastructuur/informatievoorziening.
- Catalogus/'ontdekken' levert voor docent mogelijkheden op voor peer reviews waarmee experts ontstaan in het veld. Op basis daarvan het mogelijk nieuw lesmateriaal en inrijke exemplaren te delen in de vakgroepsectie, onderling contact te hebben en experts te laten cureren. En dit koppelen aan jullie data: inzichten op kwaliteit ("met deze methode slagen x% personen, met die methode y%" etc..), dit kan een soort CRM voor uitgeverijen vormen waardoor de praktijk grip krijgt op wat er ontwikkeld moet worden.

h) *Gebruiksdata*

Gebruiksdata worden steeds belangrijker (niet: gebruikersdata): jullie én wij hebben nu al, en met een platform nog veel meer, veel data en inzichten die van waarde zijn voor het onderwijs. Daarbij zullen wij altijd zorgen dat het helder is wie waarvoor toestemming geeft en dat dit inzichtelijk is. Wij zijn benieuwd wat er op sector- en op klantniveau voor wensen zijn (inzichten, benchmarking et cetera).

i) *B2B en B2C hebben andere wensen en behoeftes*

- Student (lerende) en instelling apart bedienen, en tegelijk overlappend belang dienen.
- B2B waardeproposities voor afdelingen onderwijs/leermiddelen maar ook voor:
- *Contact met uitgevers*: als we LML zouden stoppen dan moet iedere coördinator van iedere school zelf met de uitgevers gaan bellen voor inzicht en overzicht. Dat is a) een enorme kostenpost en onwerkbaar voor school (dus betaalde service aan school) maar ook b) een enorme waarde voor de uitgevers want wij houden dat bij ze weg (is ook betaalde dienst aan uitgevers)
- Wij kunnen ook services aan uitgevers bieden om hun collectie beschikbaar te stellen en bijvoorbeeld kleine uitgevers helpen aan ECK standaarden te voldoen of bijvoorbeeld POD printing voor ze op te pakken.

2. Wijze van samen ontwikkelen

Bovenstaande zijn ontwikkelingen die wij zien, willen aanjagen en waarover wij graag de dialoog aangaan. Gezamenlijk optrekken is een voorwaarde omdat wij waarde toevoegen aan het onderwijsproces, en dat we dit explicieter willen doen in co-creatie. Dat heeft als voordeel dat het onderwijs eigenaarschap en regie heeft, we publiek-private samenwerking realiseren, en dat er een duidelijke scheiding komt in welke diensten we voor scholen ontwikkelen en welke voor studenten, met bijbehorende transparante prijzen. Zo worden we samen sneller in een veranderende markt. Wij denken hierbij aan de volgende vormen:

- a. Tweemaal per jaar innovatiedagen ('*hackaton*') plannen waar Sambo/onze klanten meedoen met onze ontwikkelteams. We maken nieuwe concepten, processen, producten, diensten en de winnende ideeën worden in budget opgenomen en gerealiseerd.
- b. We willen onze klanten betrekken bij het bepalen van onze IT-roadmap. Dit betekent dat wij een deel van onze ontwikkelcapaciteit reserveren voor wensen vanuit Sambo en/of onze klanten. Vanzelfsprekend wordt onze roadmap voor een belangrijk deel reeds gevuld door onze strategische koers en klantwensen die wij zelf ophalen. We controleren deze klantvragen graag met jullie en houden ruimte open voor wensen en innovatie.
- c. Ook zien we het als kans om onze klanten hun wensen publiek kenbaar te maken bij ons. Die wensen zijn voor andere klanten zichtbaar en men kan stemmen op de wens die met het liefste ontwikkeld ziet. Wensen die bovenaan komen, worden met prioriteit behandeld in alle input voor de roadmap.
- d. We delen onze roadmap met jullie zodat bekend is welke ontwikkelingen wanneer verwacht worden.
- e. Samen de productdemo's delen: welkom op onze locaties [of bel in].
- f. Ook delen we de minor (2-wekelijks) en major releasenotes.
- g. Modellen met vruchtgebruik introduceren: klanten helpen ontwikkelen/testen/vermarkten en krijgen dan bijvoorbeeld een jaar gratis gebruik van de oplossing, terwijl wij product/dienst aan de rest van de markt kunnen gaan verkopen. Vanuit de gedachte: van het onderwijs, voor het onderwijs.
- h. White label oplossingen die van school zelf zijn met open verwijzingen.
- i. Toegang tot boekenlijsten die men in verschillende formats kan (her)gebruiken met eigen logo. Dat zal naast pdf en Excel in onze optiek ook gaan om api oplossingen waarbij alles realtime uitvraagbaar is.
- j. Wij gaan graag samen met jullie in gesprek met uitgevers om gezamenlijk andere vormen van toegang te stimuleren. Zoals tijdelijk gebruik en gebruik van delen (objecten, hoofdstukken), abonnementsvormen, koppelen van content aan leerdoelen. Andersom geldt hetzelfde: wij kunnen de uitgevers helpen om met jullie samen te onderzoeken naar welke nieuwe modellen behoefte is.