

Memo

Marktwerking op de leermiddelenmarkt met MBOcloud

Datum: 8 april 2016

Inleiding

De markt van leermaterialen, software en digitale content in het MBO heeft een omvang tussen de 180 en 250 miljoen euro per jaar. Deze kosten worden voor een belangrijk deel gedragen door de studenten. Voor ongeveer een kwart worden de kosten gedragen door de onderwijsinstellingen. De markt is klassiek ingericht met uitgevers en distributeurs.

MBOcloud

In het MBO-veld leeft een sterke behoefte om de leermiddelenketens te moderniseren. Keuzevrijheid voor studenten staat daarbij voorop. De student moet zelf de distributeur kunnen kiezen of koopt rechtstreeks bij de uitgever. Het MBO wil ook de keuzevrijheid en flexibiliteit voor docenten vergroten bij het samenstellen van leermiddelenlijsten. Een aantal MBO-scholen heeft in samenwerking met saMBO-ICT het initiatief genomen om de nutsvoorziening MBOcloud in het leven te roepen: een platform waarop uitgevers, distributeurs en softwareleveranciers hun producten en diensten kunnen aanbieden. MBO-scholen die aansluiten op dit platform, kunnen profiteren van de volgende voordelen:

- studenten hebben een vrije leverancierskeuze,
- dankzij de marktwerking op dit platform kunnen studenten tegen de gunstigste voorwaarden inkopen,
- MBO-scholen hoeven dus niet meer individueel met leveranciers te onderhandelen over de condities waaronder hun studenten leermiddelen kunnen aanschaffen,
- docententeams hebben beter inzicht in verkrijgbare leermethoden en worden beter gefaciliteerd in differentiatie en maatwerk in lesmateriaal,
- nieuwe leermiddelen zijn sneller beschikbaar dankzij één platform,
- er treedt minder verstoring tijdens lessen op omdat digitale leermiddelen dankzij de toepassing van de ECK-standaarden direct beschikbaar zijn,
- via de aansluitvoorwaarden kunnen privacy en security gedegen worden geregeld,
- scholen kunnen nog gemakkelijker onderwijsmateriaal samen ontwikkelen en gebruiken.

Dynamiek in de markt

Het afgelopen jaar is de leveranciersmarkt vooruitlopend op de ontwikkeling naar MBOcloud al behoorlijk in beweging gekomen. Een aantal leermiddelendistributeurs wil aansluiten op MBOcloud, waaronder nieuwe partijen op de MBO-markt. Een enkele bestaande leverancier komt al met een pilot voor een webshop die men op MBOcloud wil aansluiten: de webshop die op initiatief van de educatieve uitgevers tot stand is gebracht. Anderen zijn bezig met verbeteringen op belangrijke onderdelen van hun webshop. Voorbeelden zijn het samenstellen van de leermiddelenlijst; faciliteren van gespreid door het jaar aanschaffen door studenten; aanbieden van instrumenten waarmee de docenten zelf onderwijsmethodes kunnen samenstellen. Goed te zien dat de dynamiek in de leermiddelenmarkt zo snel toeneemt.

Wat voegt MBOcloud hieraan toe?

De hiervoor genoemde ontwikkelingen zijn leveranciersgebonden. Een voorbeeld: een school die met meer leveranciers wil werken, zal bij alle betrokken webshops de leermiddelenlijsten moeten klaarzetten voor de studenten. MBOcloud is een leveranciersafhankelijke en open nutsvoorziening: de school plaatst de leermiddelenlijsten alleen in MBOcloud, waarna alle aangesloten leveranciers hun aanbod daarnaast kunnen zetten. Zo hebben studenten in een oogopslag een overzicht van hun leermiddelenlijst plus alle leveranciers bij wie zij de leermiddelen kunnen aanschaffen, met de prijzen en condities erbij.

Publiek-private samenwerking

MBOcloud wordt een leveranciersafhankelijk platform van het MBO-veld zelf. Het geeft het MBO stuur op de leermiddelenketen. Om er geen misverstand over te laten bestaan dat MBOcloud een nutsvoorziening is, heeft saMBO-ICT niet aan een leverancier maar aan SURF gevraagd om MBOcloud te realiseren. SURF is immers de IT-coöperatie van het MBO/HBO/WO; de aangesloten onderwijsinstellingen besturen de coöperatie. Het MBO heeft aan het ministerie van OCW kunnen aantonen dat MBOcloud de marktwerking bevordert en dat heeft erin geresulteerd dat OCW eind december 2015 een aanzienlijke startsubsidie voor MBOcloud beschikbaar heeft gesteld.

SURF is met een aantal leveranciers in gesprek om te bepalen of reeds ontwikkelde functionaliteit kan worden ingebouwd in MBOcloud, uiteraard zonder in een lock-in-situatie terecht te komen. Daarnaast ontwikkelt SURF voorstellen voor het marktmeesterschap: onder welke voorwaarden kunnen leveranciers worden aangesloten op MBOcloud. Uiteraard met een optimale marktwerking voor ogen!

We merken overigens dat er in de markt soms onduidelijkheid bestaat over de positie van SURF. Logisch omdat SURFmarkt ook namens de onderwijsinstellingen aanbestedingen doet en voor studenten een webwinkel heeft met een beperkte set producten. In het MBOcloud-programma heeft SURF echter een andere rol: het realiseren van een nutsvoorziening voor het MBO waarop marktpartijen kunnen aansluiten.

De exploitatie van MBOcloud

Het jaar 2016 staat in het teken van de realisatie van de noodzakelijke kern van de nutsvoorziening MBOcloud. SURF doet dit samen met vijf ROC's, samen goed voor 10-15% van de leermiddelenmarkt in het MBO. Deze scholen zullen deze harde kern van MBOcloud in een pilot met een select aantal leveranciers testen, waarna de nutsvoorziening in de loop van 2017 kan worden uitgebreid. Om ervoor te zorgen dat MBOcloud ook na de startfase gefinancierd wordt, doet SURF voorstellen voor een exploitatiemodel.

Meer informatie?

saMBO-ICT hoopt met deze informatie meer duidelijkheid te hebben gegeven over de wijze waarop in MBOcloud publiek en privaat samenwerken. Voor meer informatie neem contact op met het programmateam (Maaïke Stam (maaïke.stam@sambo-ict.nl) of Koen van der Drift (koen.vanderdrift@sambo-ict.nl))