

“Scholen moeten flexibel lesmateriaal meenemen in de Europese aanbesteding”

Met de innovatieve aanbesteding van leermiddelen heeft Landstede VO eerder dit jaar aangetoond dat er wel degelijk inhoudelijk kwalitatieve eisen aan lesmateriaal kunnen worden gesteld. Interactief lesmateriaal is daardoor voor veel meer scholen binnen handbereik. Maar een rigoureuze stap - in één keer alle leermiddelen opwaarderen - zoals bij Landstede, zal voor de meeste schooldirecties geen optie zijn. Zij zullen kiezen voor een geleidelijke overgang naar moderne materialen, denkt Sijko Wierenga van Ricoh. “Dat betekent dat er leveranciers moeten zijn die vraaggestuurd zowel methodes als interactief lesmateriaal kunnen leveren. Zodat scholen op een comfortabele wijze, in hun eigen tempo, kunnen innoveren.”



Sijko Wierenga

Scholen zijn sinds twee jaar verplicht om hun lesmateriaal Europees aan te besteden. De meeste scholen doen dat heel defensief, om een situatie te creëren die zoveel mogelijk lijkt op die van voor de Europese aanbestedingen. De focus ligt op de dienstverlening - het op tijd leveren van de materialen - en kostprijs. Het gevolg is dat de markt op slot zit en er nog maar twee distributeurs zijn overbleven. Dat is een patstelling waar scholen niet tevreden over zijn. In het kader van onderwijskundige vernieuwingen willen ze een visie op leermiddelen ontwikkelen, wellicht experimenteren met nieuwe technieken, maar het ontbreekt hen aan kennis om Europese aanbestedingen te formuleren waarmee dat mogelijk is.

Pionierswerk Landstede

De innovatieve wijze waarop Landstede VO de leermiddelen in 2011 heeft aanbesteed is in dat opzicht een doorbraak. Landstede heeft ervoor gekozen om in plaats van een distributeur een uitgever te kiezen als leverancier van de leermiddelen. Ook gaat het bij deze aanbesteding niet alleen om boeken, maar om het leermateriaal in al zijn verschijningsvormen plus rechtstreekse ondersteuning van de schrijvers van

het materiaal. Aanbestedingstechnisch is dat complex, omdat vooraf niet duidelijk aan te geven is hoe groot het volume van de te leveren materialen is. Dat is opgelost door de aanbesteding te verdelen in twee percelen, een oplossingsrichting waar ook andere initiatieven die verder denken dan het lesboek profijt van kunnen hebben.

Weg van de geleidelijkheid

De keuze van Landstede om een uitgever als leverancier te nemen is tamelijk radicaal. Ondanks dat zij nu altijd de beschikking hebben over het nieuwste lesmateriaal in elke denkbare verschijningsvorm zullen veel docenten gedwongen zijn om over te stappen op een andere methode dan waar ze tot dusver mee werken. Niet elke schooldirectie zal zo ver willen gaan, denkt Sijko Wierenga. “Schooldirecties en docenten staan open voor de ontwikkeling van nieuwe tools, maar de eerste vraag die ze stellen is ‘zit mijn methode erbij?’. Ik denk dat er maar weinig scholen zijn die zich, zoals Landstede, exclusief aan één uitgever willen binden. De meeste directies zullen eerder kiezen voor een strategie waarbij de methodes van alle uitgevers beschikbaar zijn.”

Roeien tegen de stroom in

Voor schooldirecties die iets willen met interactieve leermaterialen ligt er ook een flinke financiële barrière. Behalve dat ze te maken hebben met resterende afschrijvingen van de huidige lesboeken, is interactief lesmateriaal ontzettend duur. Ineens overstappen van boek naar digitaal is dus heel kostbaar. Ook dat is één van de redenen waarom het succes van onderwijskundige vernieuwingen achter blijft bij de verwachtingen. Desondanks zijn er wel scholen die de ambitie hebben om het onderwijs te vernieuwen. Mede onder invloed van initiatiefrijke docenten wordt er op beperkte schaal in eigen beheer interactief lesmateriaal ontwikkeld. Maar het aantal docenten dat hiermee bezig is, is vrij klein. En het lesmateriaal dat ze ontwikkelen wordt door lang niet alle collega's binnen de school gebruikt, en vrijwel nooit door collega's op andere scholen.

Op weg naar interactief

Ricoh wil die onderwijsvernieuwing een boost geven en meer docenten stimuleren na te denken over de kwaliteit van hun lessen en hun lesmateriaal. Daarom is - al een aantal jaren geleden - het initiatief

genomen om een tool te ontwikkelen, Book2Fit, waarmee docenten bestaand lesmateriaal naar eigen inzicht kunnen bewerken. Book2Fit is geen traditioneel boek, ook geen interactief lesmateriaal, maar een tussenvorm: een lesboek op maat. Daarmee kunnen scholen in hun eigen tempo en financieel gecontroleerd een eerste stap zetten in hun ontwikkeling richting interactief lesmateriaal.

Bal ligt bij de school

Het initiatief om nieuwe materialen als Book2Fit te gaan gebruiken ligt bij de scholen, want die moeten hun leermiddelen elke vier jaar aanbesteden. Tot dusver waren ze bij een gewone Europese aanbesteding beperkt in de keuze van lesmaterialen. Maar Landstede heeft laten zien hoe het anders kan: door de aanbesteding op te splitsen in twee percelen. Eén perceel betreft de grote bulk van lesboeken, die net zoals nu door één van de twee grote distributeurs kan worden geleverd, met behoud van het lage risico in de dienstverlening. Het tweede perceel betreft het lesmateriaal voor een aantal geselecteerde vakken. Dat zijn vakken waarvan de school gedurende de contractperiode van vier jaar van plan

is een ontwikkeling in te zetten in de richting van interactief lesmateriaal, maar met de nodige flexibiliteit en zonder dat die route op voorhand precies wordt vastgelegd.

Nieuw type leverancier

Sijko Wierenga verwacht dat er een nieuw type leverancier van leermiddelen zal ontstaan, die relaties heeft met alle uitgevers van leermiddelen en zowel bestaande papieren methoden kan leveren als materiaal op maat. “In dat tweede perceel draait het om flexibiliteit. Als school besluit je voor een aantal vakken in die periode van vier jaar een aantal stappen te zetten, maar je wilt je niet op voorhand vastleggen welke stappen dat zijn en hoe groot die zijn. Als Ricoh hebben wij de ambitie, de tools en het relatienetwerk om dat te faciliteren.”

Ricoh Nederland B.V.

Sijko Wierenga, Strategisch Adviseur Onderwijs

E-mail: sijko.wierenga@ricoh.nl

Tel. 073 - 645 38 96

Book2Fit

Een standaard schoolboek is niet flexibel. Het begint op pagina 1 en eindigt op pagina 150. Docenten kunnen dat aanvullen met stenciltjes, maar dat komt de overzichtelijkheid niet ten goede. In Book2Fit kunnen ze dat schoolboek helemaal naar eigen voorkeur op maat maken. De volgorde van de hoofdstukken kan hij naar eigen inzicht bepalen, hoofdstukken weglaten en zelf materiaal toevoegen. Het eindresultaat is nog steeds het schoolboek, dezelfde methode, maar dan volledig op maat volgens de wensen van de docent. Book2Fit is een online tool, ontwikkeld op initiatief van Ricoh, waarmee docenten zelfstandig aan de slag kunnen. Ze zoeken hun eigen leermethode en maken een maatwerkarrangement. Er kan worden aangegeven in welke aantallen het lesmateriaal als pdf, boek of beide beschikbaar moet komen. Een directielid van de school moet zijn goedkeuring geven over de bestelling, zodat de financiën kunnen worden bewaakt. De productie en distributie van de papieren boeken wordt verzorgd door Ricoh. Wat het systeem aantrekkelijk maakt voor de scholen is dat er pas betaald hoeft te worden op het moment dat er werkelijk iets wordt besteld. Uit pilotprojecten blijkt bovendien dat docenten - met name degenen die zelf niet zo bedreven zijn in het ontwikkelen van digitaal lesmateriaal - al heel snel uitstekende resultaten boeken.

