

1. Inleiding

Doel van de marktconsultatie

OMO organiseert een tweede marktconsultatie om meer inzicht te krijgen in toekomstplannen, behoeften en ontwikkelingen binnen de leermiddelenmarkt. De eerste consultatie vond plaats in april 2024 via TenderNed en werd gevolgd door gesprekken met uitgeverijen. Een marktconsultatie onderzoekt samenwerkingsmogelijkheden om oplossingen te ontwikkelen die aansluiten bij de behoeften van OMO-scholen. De uitgangspunten zijn gebaseerd op de leermiddelenbeleidsplannen van alle OMO-scholen, waardoor de focus ligt op innovatieve en toekomstbestendige leermiddelenstrategieën.

Belangrijke criteria voor de leermiddelen zijn kwaliteit, betaalbaarheid, flexibiliteit, duurzaamheid, data-eigendom, co-creatie en Printing on Demand.

De dienstverlening wordt beoordeeld op voorraadbeheer, bestelprocedures, maatwerk in het uitleverproces, klantenservice, standaardisatie, uitwisselbaarheid en flexibiliteit. Daarnaast is er de wens om scholen eenvoudig te laten bestellen via een geïntegreerde catalogus.

OMO organiseert tweede marktconsultatie voor toekomstbestendige leermiddelenstrategie

Om beter inzicht te krijgen in de toekomstplannen, behoeften en ontwikkelingen binnen de leermiddelenmarkt, organiseert OMO een tweede marktconsultatie. Deze vindt plaats na een eerste consultatie die in april 2024 via TenderNed werd gehouden en werd opgevolgd door gesprekken met diverse uitgeverijen.

Een marktconsultatie is bedoeld om samenwerkingsmogelijkheden te verkennen en gezamenlijk oplossingen te ontwikkelen die aansluiten bij de behoeften van OMO-scholen. De uitgangspunten voor deze consultaties zijn gebaseerd op de leermiddelenbeleidsplannen van alle OMO-scholen. De focus ligt daarbij op innovatieve en toekomstbestendige leermiddelenstrategieën.

Belangrijke criteria voor de leermiddelen zijn:

- Kwaliteit
- Betaalbaarheid
- Flexibiliteit
- Duurzaamheid
- Data-eigendom
- Co-creatie
- Printing on Demand

Daarnaast worden ook aspecten van de dienstverlening meegewogen. Hierbij kijkt OMO onder andere naar:

- Voorraadbeheer
- Bestelprocedures
- Maatwerk in het uitleverproces

- Klantenservice
- Standaardisatie
- Uitwisselbaarheid
- Flexibiliteit

Een belangrijke wens is dat scholen eenvoudig leermiddelen kunnen bestellen via een geïntegreerde catalogus.

Achtergrond van het project of de aanbesteding

Momenteel betreft OMO al haar leermiddelen via één distributeur, die zorgdraagt voor One Stop Shopping (levering van alle producten en diensten door één leverancier vanaf één fysieke locatie). Wij constateren dat er in de distributiemarkt sprake is van een oligopolie, waarbij distributiepartijen volumeafspraken maken met de uitgeverijen. De meerwaarde voor OMO in de samenwerking met deze partijen zit met name in de handeling en registratie van leermiddelen. Het risico voor OMO ligt voornamelijk bij de onzekere continuïteit van deze bedrijven.

OMO streeft naar een betere balans in de markt, waarbij iedere partij in de keten met haar eigen expertise toegevoegde waarde levert en risico's worden belegd daar waar deze het best beheersbaar zijn. OMO ziet kansen om een verschuiving te maken van een aanbodmarkt naar een vraagmarkt.

Verwachte impact van de marktconsultatie op het verdere inkooptraject

Een manier om een betere balans in de markt te bereiken, is door de strategie kaders van een nieuw te starten inkooptraject opnieuw te bepalen. Dit kan door verschillende onderdelen afzonderlijk uit te vragen. Bijvoorbeeld:

- Direct inkopen bij grote uitgeverijen
- Een gespecialiseerde (applicatie)leverancier inschakelen voor het opstellen en beheren van de leermiddelenlijst
- De distributie overlaten aan een logistieke distributeur met (bij voorkeur) expertise in het onderwijs

2. Aanpak en werkwijze

Methode van marktconsultatie (vragenlijst, interviews, bijeenkomsten, etc.)

Deze tweede marktconsultatie bestond uit individuele gesprekken met uitgeverijen, leveranciers en distributeurs van de leermiddelenmarkt die hebben gereageerd op publicatie TN503660 van december 2024 op Tendered. Alle communicatie verliep via de berichtenmodule in Tendered.

Tijdslijn en procesbeschrijving

De initiële planning was om de gesprekken plaats te laten vinden in week 5 of 6 van dit jaar. Door de heersende griepgolf in Nederland en het niet gelijklopen van de voorjaarsvakanties zijn diverse afspraken verzet. Het laatste gesprek vond plaats in week 11 van 2025.

Aantal en type marktpartijen die hebben deelgenomen

In totaal hebben tien partijen zich aangemeld voor deze marktconsultatieronde, afkomstig uit diverse vakgebieden:

- Logistieke-, educatieve- en fulfilmentdienstverleners
- Uitgeverijen
- Software-, applicatie- en e-commerce partijen
- Printing on Demand-dienstverleners

Dit was voor OMO wenselijk, aangezien het uitgangspunt was dat elke partij zich onderscheidt in haar eigen expertise, wat de kwaliteit ten goede kan komen.

3. Samenvatting van de resultaten

Voorafgaand aan de gesprekken heeft OMO alle partijen een bestand toegezonden (zie bijlage 1) met daarin de vragen en onderwerpen die zij graag tijdens de geplande gesprekken wilden bespreken. OMO heeft een flowchart (zie bijlage 2) opgesteld om het leermiddelenproces volledig in kaart te brengen uitgaande van de gewenste situatie. Hierin is gekeken naar het keuzeprocess, bestelproces, leveringsproces, retourproces en het inleverproces. Op alle procesonderdelen moet klantenservice een onderdeel van de dienstverlening zijn.

Logistieke-, educatieve- en fulfilmentdienstverleners

Bij deze dienstverlenende partijen behoren de volgende processen:

Keuzeprocess

Binnen het keuzeprocess op scholen wordt gewerkt met een keuzecanvas en een onafhankelijke leermiddelenencatalogus. Vakgroepen binnen OMO stellen hierin zelf de keuzecriteria vast en vergelijken beschikbare leermiddelen op inhoud, vorm en geschiktheid. Dit stelt hen in staat om een weloverwogen en verantwoorde keuze te maken, in lijn met de onderwijsvisie van de school en de koers van OMO.

Het is van belang dat het bestelproces hier naadloos op aansluit. De bestelapplicatie moet deze werkwijze ondersteunen door inzicht, flexibiliteit en overzicht te bieden tijdens én na het keuzeprocess, zodat inhoudelijke keuzes direct vertaald kunnen worden naar praktische bestellingen.

Bestelproces

Om te ervoor te zorgen dat er tijdig geleverd wordt, voor de start van het schooljaar, moet er een goed bestelproces van de leermiddelen zijn, waarin de prognose en de definitieve bestelling geplaatst kan worden. De wens ligt er om ouders en leerlingen uit dit primaire proces te halen zodat de nauwkeurigheid van bestellingen en aantallen verbeterd zullen worden. Om dit te kunnen realiseren zal het huidige bestelproces hierop nog afgestemd moeten worden.

Dienstverleners hebben behoefte aan een gestandaardiseerde catalogus. Het is daarom belangrijk dat iedereen dezelfde taal spreekt, zodat ieder leermiddel objectief te vergelijken is. Uitgeverijen dienen de juiste standaarddata (gedetailleerde metadatering) aan te leveren.

Het moet mogelijk zijn om eigen, open en gesloten content te uploaden in de leermiddelenlijst (LML), waarvoor belangrijke standaarden vanuit EDU-V nodig zijn.

Leveringsproces

Er zijn verschillende opties voor het leveren van (fysieke) leermiddelen, zowel boeken als digitale licenties. Boeken kunnen in bulk worden geleverd, rechtstreeks aan de school, of direct aan de leerling, zowel op school als op het thuisadres. Daarnaast is maatwerklevering van leermiddelen aan scholen mogelijk.

De levering van licenties kan via de besteltool plaatsvinden. Met behulp van Eck-ID worden deze direct geleverd, of scholen kunnen dit zelf regelen.

Distributeurs, leveranciers van digitale applicaties, fulfilmentbedrijven en uitgeverijen spelen een rol bij deze dienstverlening. Een school zou zelf ook kunnen kiezen om deze diensten zelf uit te voeren.

Het is van belang voor de scholen om een inschatting te kunnen maken van de kosten per leerling. Hierdoor kan onder andere een afweging gemaakt worden welk distributiewijze voor hun school passend is. Belangrijk is ook om rekening te houden met de werkdruk bij uitlevering tijdens piekmomenten te spreiden.

Retourproces

Het retourproces kan worden gefaciliteerd via een (partner)tool, met mogelijkheden voor afhandeling op zowel school als leerlingniveau. Er is voor gekozen om de retourleveringen via school te laten verlopen om goed zicht te kunnen houden op dit proces.

Inleverproces

Aan het einde van een schooljaar moeten boeken terug ingeleverd worden. Scholen kunnen dit zelf doen of de gekozen dienstverlenende partij neemt dit proces (deels) op zich. De administratie van het inleverproces kan worden vastgelegd via een retourapp, waarbij gebruik wordt gemaakt van (hand)scanners. Kwaliteitscontrole en correcte registratie bij het inscannen zijn cruciaal en kunnen worden uitgevoerd door de school of een team van de dienstverlener op het moment dat de boeken daadwerkelijk ingeleverd worden op een school. Een optie zou ook kunnen zijn dat de boeken via een extern pakketpunt (zoals Postnl of DHL) opgestuurd worden door de leerling.

Voorraad kan in real-time worden bijgewerkt of pas na een eindcontrole op kwaliteit in het magazijn van de dienstverlener afhankelijk van de gekozen inleverwijze.

Klantenservice

Transparante informatie-uitwisseling maakt real-time data beschikbaar en biedt direct inzicht in de actuele situatie.

Een gesloten geld- en goederenstroom, waarbij scholen en het OMO-bureau eigenaar zijn van hun data, zorgt voor betere sturing en inzicht voor ouders en leerlingen. Dit kan worden ondersteund door gekoppelde applicaties en catalogussystemen, die het bestel- en beheerproces efficiënter maken.

Tijdens het hoogseizoen is opschaling van de klantenservicecapaciteit nodig. De werklust wordt mede bepaald door de bestelprocedure (bijvoorbeeld als alleen scholen en niet ouders/leerlingen kunnen bestellen).

Digitale licenties

Het ontsluiten van digitale licenties zou als losse dienst of als onderdeel van het totale pakket aangeboden moeten worden. Dit is nog niet bij elke dienstverlener mogelijk.

Belangrijke wensen zijn digitale licentie-activatie en selectieve afname van leermiddelen op basis van data-inzicht.

Enkele uitgeverijen zien zich enkel als verstrekker/verwerker van deze activatie, maar niet als data-eigenaar. OMO wordt als data-eigenaar gezien, maar er zal in de toekomst gekeken moeten worden hoe deze data optimaal beschikbaar kan komen.

Uitgeverijen

Samenwerking met uitgeverijen is essentieel om onderwijsinnovatie en kostenbeheersing te realiseren. Door beter in te spelen op de wensen en behoeften van leraren en leerlingen, onderwijsontwikkelingen, ambities vanuit OMO Koers 2030 kan de onderwijskwaliteit verder worden verbeterd.

De meeste uitgeverijen zijn bereid samen met OMO te werken aan kwaliteitskaarten om eenduidige kwaliteitscriteria voor lesmethodes vast te stellen. Deze kwaliteitskaarten dienen als basis voor het keuzecanvas waarmee docenten op een gestructureerde wijze leermiddelen kunnen beoordelen en vergelijken op kwaliteit. De grotere uitgeverijen ondersteunen de standaardisering van het EDU-V-keurmerk doorgaans al en zijn vaak actief betrokken bij dit proces. Het is echter essentieel om de impact op kleinere uitgeverijen goed te bewaken, zodat zij een gelijkwaardige positie in de markt behouden en niet worden verdrongen.

Door samen met uitgeverijen in te zetten op een efficiënter gebruik van bestaande methodes, kunnen middelen zoals trainingen, e-learning en docentenboeken bijdragen aan een optimalisatieslag die de kwaliteit van het onderwijs ten goede komt.

OMO onderzoekt de balans tussen kwaliteit en prijs van leermiddelen, waarbij de vraag naar flexibiliteit en modulaire afname toeneemt. OMO streeft naar inzicht in de kostenverschillen tussen standaard leermiddelen en zelf samengestelde pakketten en

wil scholen meer regie geven op de samenstelling van lesmateriaal, zodat zij boven de methode staan.

Co-creatie

Het combineren en arrangeren van open, eigen en gesloten content speelt hierbij een cruciale rol. De verwachting is dat hierdoor een efficiënter gebruik van leermiddelen tot stand komt en lesmateriaal beter aansluit op de onderwijsbehoefte van specifieke klassen of individuele leerlingen. Wanneer werkmethodes en/of leermiddelen anders worden ingericht, zou dit kunnen leiden tot werkdrukverlaging voor docenten en mogelijk bijdragen aan een oplossing voor het docententekort.

Meerdere uitgeverijen staan open voor de modulaire afname van lesmethodes, maar stellen dat dit het leermiddel mogelijk duurder maakt. Dit hangt af van het vak en de toepasbaarheid. Kwaliteit moet te allen tijde gewaarborgd blijven. Eventueel kan een extra of losse katern een optie zijn voor flexibele inzet van modulaire afname. In het MBO hebben diverse partijen hier reeds ervaring mee.

Wanneer een uitgeverij deze optie niet aanbiedt, staan zij mogelijk open voor een andere manier van arrangeren via een eigen tool waarmee een leermiddel samengesteld kan worden.

Software-, applicatie- en e-commerce partijen

OMO heeft behoefte aan één geïntegreerde tool waarin alle data voor alle processen overzichtelijk en toegankelijk zijn, op elk moment van de dag, voor elke school, elke leerling en op verenigingsniveau. Verschillende partijen zijn bereid samen te werken aan de ontwikkeling en koppeling van zo'n tool, waarmee real-time inzicht ontstaat in het keuze-, bestel-, lever-, retour- en inleverproces. Door hier een budgetteringsmodule aan toe te voegen, kan ook budgetbewaking binnen hetzelfde systeem worden geregeld. Daarnaast kan een koppeling met het financiële administratiepakket van OMO (AFAS) worden overwogen, zodat kosten direct kunnen worden verrekend met de lumpsum. Een verdere gewenste ontwikkeling is de integratie van de (OMO-) catalogus met de (bestel)voorraadtool en een arrangeertool, waarmee maatwerk en eigen content eenvoudig kunnen worden beheerd.

Printing on Demand-dienstverleners

Printing on Demand (oftewel Book to Fit) kan bijdragen aan efficiëntie, lagere kosten en een duurzamer en flexibeler gebruik van leermiddelen. OMO zal zorgvuldig onderzoeken hoe dit ingericht moet worden en welke diensten en middelen nodig zijn. Bijvoorbeeld, kleinere oplages kunnen duurder uitvallen dan bulkproductie. Daarnaast speelt copyright een cruciale rol en moet worden bepaald bij welke partij dit wordt ondergebracht en hoe de kosten hiervoor worden berekend.

Duurzaamheid

Een groot deel van het aantal boeken worden in Nederland gedrukt bij de grootste drukker van Nederland in Amersfoort die volledig klimaatneutraal is. Hierdoor worden

reis- bewegingsafstanden beperkt. Een ander deel wordt geproduceerd in Europa wat ten opzichte van Azië ook altijd nog zorgt voor kortere logistieke reisafstanden.

Al het papier voldoet aan de RVC-voorwaarden en zijn van dusdanig goede kwaliteit dat hergebruik mogelijk is.

Of digitalisering duurzamer is dan het hergebruik van boeken, hangt af van gebruik en levensduur. Over het algemeen geldt:

Wanneer een boek door meerdere leerlingen wordt gebruikt en lang meegaat, is het vaak duurzamer dan een tablet of laptop.

Als digitale leermiddelen energiezuinig worden ingezet op apparaten en fysieke boeken vervangen, kan dit duurzamer zijn.

Een hybride leeromgeving, waarin digitale content efficiënt wordt ingezet en fysieke boeken worden hergebruikt, biedt mogelijk de meest duurzame oplossing.

Een nauwkeurige en tijdige prognose van benodigde oplages draagt bij aan duurzaamheid. Hoe beter de voorspelling, hoe minder bijdrukken nodig is. Dit vermindert energieverbruik, transport en verspilling.

5. Vervolgstappen

Zoals in de marktconsultatie uitvraag op Tendered is gesteld zal deze marktconsultatie geen formeel onderdeel zijn van een inkoopproces. De marktconsultatie en de daaruit verkregen informatie vormen echter wel belangrijke input voor de bepaling van de strategische kaders, en dragen bij aan het opstellen van duidelijke vraagstelling in de aanbestedingsdocumentatie. Het is niet bedoeld om een preselectie van potentiële partijen te maken. De verkregen kennis en informatie sluit niet uit dat OMO ervoor kan kiezen om een inkoopprocedure op een andere wijze in te richten.

Alle reacties en verkregen informatie zullen binnen OMO vertrouwelijk behandeld worden en uitsluitend beschikbaar zijn voor direct betrokkenen bij het project.

De komende weken zal OMO zich richten op het bepalen van het strategisch beleid met daaropvolgend het kiezen van een (eventuele) aanbestedingsprocedure.

Naar verwachting zal hierover gecommuniceerd worden medio 2025.

6. Bijlage

- Leermiddelenprocesflowchart
- Presentatie OMO gesprek