

Verslag: Samenwerking Uitgeverijen en OMO

Inleiding

Dit verslag geeft een overzicht van de mogelijkheden en oplossingen die uitgeverijen bieden om een aanbestedingsprocedure te vermijden en een rechtstreekse overeenkomst aan te gaan met OMO. Daarnaast worden de voorstellen en inzichten besproken om de Total Cost of Ownership (TCO) te verlagen, de marktconformiteit te waarborgen, en de samenwerking in de keten te optimaliseren. Verder wordt ingegaan op de integratie van nieuwe ideeën en technologieën in het onderwijs en de flexibiliteit in de inzet van leermiddelen.

Vraag 1A: Voorkomen van Aanbesteding per Leermiddel

Hoe en op welke wijze kunt u als uitgeverij voorkomen dat we per leermiddel moeten aanbesteden? Wij denken hierbij aan speciale uitgaven aangepast op de specifieke wensen van OMO, of een inzicht in uw distributie, waaruit blijkt dat andere partijen geen passend alternatief zijn voor rechtstreekse bestelling bij de betreffende uitgever. Mogelijk ziet u nog andere oplossingen dan het loskoppelen van de aanschaf van de leermiddelen en de distributie ervan.

Antwoord 1A

Prijs

- Concurrerende prijsvoorstellen kunnen in feite alleen door de grote distributeurs worden gedaan.
- Distributeurs kunnen geen beter prijsvoorstel doen vanwege extra marge en risico-opslag, ondanks volumevoordelen.
- Langdurige samenwerking met een uitgeverij kan leiden tot verdere prijsvoordelen.
- Grotere afname van het lespakket kan resulteren in hogere kortingen, hoewel dit een conflict kan opleveren met de keuzevrijheid van vakgroepen.
- Er zijn ons geen voorbeelden bekend van aanbestedingen waarbij zowel uitgeverijen als distributeurs inschreven of die leidden tot een gunning aan distributeurs.
- De bezwaartermijn op LVO loopt in september af en kan worden gebruikt als jurisprudentie voor eigen onderzoek.

Kwaliteit

- Uitgeverijen kunnen gebruik van digitale leermiddelen beter monitoren en op basis hiervan aanbevelingen en bijsturing bieden.
- Rechtstreekse gesprekken over evaluatie en ontwikkeling van lesmethodes zijn mogelijk.
- De behoefte is uitgesproken vanuit OMO dat op maat gemaakte edities in de toekomst gewenst zijn. Met content vanuit de leermiddelen gecombineerd met eigen content.
- Overleg met alle stakeholders om vraag en aanbod te maximaliseren en materiaal efficiënt in te zetten.
- Digitale ondersteuning kan worden geboden voor fysieke leermiddelen.
- Carmel besteld rechtstreeks bij uitgeverijen en laat de distributie door Osingha verzorgen.

In het huidige marktmodel is de verwachting dat er geen nieuwe partijen zullen toetreden. Eventueel bezwaar tegen een enkelvoudige onderhandse procedure zal waarschijnlijk van de drie distributeurs komen, daarom is het wenselijk hen vooraf te consulteren over hun standpunt.

Vraag 1B: Verlagen van TCO en Waarborgen Marktconformiteit

Hoe zorgen we er samen in de keten voor dat de TCO (total cost of ownership) niet onnodig wordt opgedreven en de marktconformiteit wordt bewaakt? Specificeer dit voor uw eigen aandeel.

Antwoord

- Samenwerken aan een bestelapp voor bestellingen, retouren en registraties.
- Modulaire afname van leermiddelen ruimer faciliteren.
- Delen van data met behoud van standaarden en gegevensbescherming.
- Aansluiten op bestaande apps en ontwikkelingen om kosten en snelheid te optimaliseren.
- Voorafgaand aan het proces minder foutgevoelig inrichten om achteraf reparaties te minimaliseren.
- Facturering bij levering in plaats van werken met voorschotnota's.
- Langdurige overeenkomsten (vier jaar of langer) leiden tot scherpere aanbiedingen van uitgeverijen.

Vraag 2A: Samenwerking met Distributeurs en OMO

Bent u bereid en in staat om de samenwerking met de distributeurs en OMO aan te gaan, zodanig dat de eindklant (de leerling) maximaal wordt gefaciliteerd en leermiddelen correct en tijdig voorhanden zijn?

Antwoord

- Grotere rol voor het Centrale Boekhuis.
- Uitwisseling van data.
- Onafhankelijke leermiddelenlijst in samenwerking met Education Warehouse.
- Opname van door scholen zelf ontwikkelde leermiddelen in de distributie.
- Faciliteren van pakketwissels vanuit grijpvoorraad.
- Klantenteams per klant georganiseerd voor snelle respons op OMO's behoeften.
- Transparantere dienstenpakketten en beprijzing van distributeurs.

Vraag 2B: Faciliteren van Compatibele Data

In hoeverre kunt u faciliteren van data die compatible zijn met die van andere partijen of heeft u een oplossing beschikbaar waar andere partijen op kunnen aansluiten.

Antwoord

Er zijn inmiddels een aantal standaarden ontwikkeld die voldoen aan functionele- en veiligheidseisen. Nu werken uitgeverijen nog veel met Excel, maar inmiddels zijn een aantal uitgeverijen over naar passende software oplossingen. Alle partijen geven aan om te willen meewerken aan een standaard digitaal systeem.

Vraag 3: Kleine uitgeverijen

Welke oplossing ziet u voor OMO, aansluitend op de antwoorden op de vraag met betrekking tot de organisatie van de behoefte aan leermiddelen bij kleinere uitgeverijen voor OMO?

Antwoord

- Uitvragen in een restperceel.
- Uitbesteden aan een distributeur.
- Opzetten van een inkoopcombinatie in een stichting, waarbij uitgeverijen, distributeurs en scholen participeren.
- Initiatief voor een gezamenlijke bestelapp.

Vraag 4A: Ideeën en technologieën

Hoe draagt u bij aan het integreren van nieuwe ideeën vanuit scholen en het gebruik van geavanceerde technologieën om het onderwijs gemakkelijker, beter en boeiender te maken?

Antwoord

- Monitoring van het gebruik van digitale leermiddelen en inspelen op behoeften.
- Organiseren van sessies met vakgroepen voor kennisuitwisseling.
- Aanbieden van maatwerkmodules voor docenten.

Vraag 4B: Flexibele Inzet van Leermiddelen

Op welke manieren voorziet u in de behoefte van scholen om leermiddelen flexibel in te zetten?

Antwoord

Uitgeverijen bieden complete pakketten aan met oefenmateriaal, verdiepingsstof en handreikingen voor docenten, gebaseerd op overleg met docenten en leerlingen. Digitale leermiddelen bieden variatie op maat, maar door tijdsgebrek vinden docenten het lastig om zich daarin te verdiepen.

Vraag 4C: Flexibiliteit in Duur van Afname

Hoe maakt u het mogelijk dat scholen op elk moment van LM kunnen wisselen, waarbij de duur van de afname niet vastligt of bv vier jaar.

Antwoord

Uitgeverijen bieden flexibiliteit door:

- Vooraf methodes te laten proberen.
- Korte termijn overeenkomsten aan te bieden, met prijsaanpassing.
- Lange termijn overeenkomsten met breek-optie, inclusief uitgewerkte boeteformule.
- Vermijden van kostenverhogende boete-overdrachten tussen uitgeverijen.

Vraag 5: Beschikbaarheid en Integratie van Leerling gegevens

Hoe waarborgt u dat alle leerling gegevens (ontwikkelingen en vorderingen van de leerlingen) binnen de afgenomen licenties beschikbaar zijn en kunnen worden geïntegreerd in de gebruikte leerlingvolgsystemen en ELO's van de scholen?

Antwoord

Uitgeverijen waarborgen beschikbaarheid en integratie van leerling gegevens door:

- Aansluiten bij de EDU-V standaard.
- Verstrekken van dashboards die aansluiten bij de wensen van VO's.
- Initiatieven voor gegevensuitwisseling.
- Mogelijkheid tot uitwisseling van data via Excel-dumps.

Vraag 6: Systeemtechnische Eisen voor Inkoop- en Bestelsysteem

Welke systeemtechnische eisen heeft u hiervoor (een eigen centraal inkoop- en bestelsysteem) nodig?

Antwoord

De volgende standaarden worden genoemd:

- API.
- ECK-id
- Koppelingen tussen verschillende standaarden, eventueel via Excel-dataoverdracht.

Vraag 7: Overige Zaken

Zijn er nog andere zaken die u OMO wenst mee te geven?

Antwoord

Uitgeverijen staan open voor langdurige samenwerking middels raamovereenkomsten.

Conclusie

Uitgeverijen tonen bereidheid en flexibiliteit om rechtstreekse overeenkomsten met OMO aan te gaan en bieden diverse oplossingen om de TCO te verlagen, marktconformiteit te waarborgen, en de samenwerking in de keten te optimaliseren. Door gebruik te maken van nieuwe technologieën en maatwerkoplossingen, kunnen uitgeverijen bijdragen aan een efficiënter en effectiever onderwijsproces.