

Whitepaper

Massaal digitaal

School en leerling ontzorgt de digitale snelweg op



Over de Auteurs

Eric Zwaard is Sectorbanker Overheid & Onderwijs bij ABN AMRO. Vanuit de sectorkundigheid wil ABN AMRO de vertrouwde, vernieuwende en verbindende partij zijn bij de totstandkoming van oplossingen die op basis van concrete marktvraag branchespecifiek worden ontwikkeld.

Ricardo te Beest is commercieel directeur bij IDEALnet. Als Software as a Service (SaaS)-dienstverlener is IDEALnet gespecialiseerd in het ondersteunen van bedrijfsvoering in het onderwijs. In samenwerking met CHG-MERIDIAN, Delta Lloyd en ABN AMRO heeft IDEALnet de branchespecifieke propositie Quonect ontwikkeld waarmee scholen gefaciliteerd worden bij het ter beschikking stellen van devices aan leerlingen.

Inleiding

Het Nederlands onderwijs maakt op grote schaal gebruik van IT. Uit de 'Vier in balans-monitor 2015' van Kennisnet blijkt dat het gebruik hiervan voortdurend stijgt. Zo is het aantal apparaten per leerling sinds 2014 gestegen tot 1 op 4 in het basis- en voortgezet en 1 op 3 in het middelbaar beroepsonderwijs. Steeds vaker gaat het om draagbare apparatuur, zoals laptops en tablets. Hoewel alle leerkrachten IT inzetten, kan het onderwijs de mogelijkheden hiervan nog beter benutten. De stap naar meer gepersonaliseerd onderwijs ondersteunt door IT is echter niet gemakkelijk.

De inzet van IT in combinatie met eigentijdse leermiddelen biedt de mogelijkheid per leerling op maat gesneden onderwijs te bieden, gekoppeld aan leerdoelen. Uitdagend, activerend en adaptief en met (realtime) inzicht in behaalde doelen/prestaties. Op deze wijze kan het maximale en het beste in een leerling naar boven worden gehaald. Veel scholen erkennen dit en leraren zetten IT steeds vaker in als didactische en differentiatievaardigheid. In 2014 ging het 'Doorbraakproject Onderwijs en ICT' van start. Dit project heeft als doel een systeeminnovatie te realiseren in en met scholen, een goed functionerende educatieve keten tot stand te brengen en de juiste landelijke randvoorwaarden te creëren. Het doorbraakproject is veelomvattend en bevindt zich inmiddels in de uitvoeringsfase. Een slimme organisatie van het leren vraagt vooral sectorbrede en sectoroverstijgende afspraken en bijbehorende voorzieningen.



Leeswijzer

Deze whitepaper staat in het teken van de wijze waarop scholen de opschaling van leerlinggebonden digitale leermiddelen op een toekomstgerichte manier kunnen organiseren. Bij het grootschalig faciliteren van digitale leermiddelen komt veel kijken. Ten eerste spelen hierbij sociale factoren een rol, met als uitgangspunt dat alle leerlingen zonder uitzondering toegang krijgen tot een werkend device. Apparatuur die wordt verstrekt door de school die daarvoor een redelijke vergoeding vraagt.

Tegelijkertijd vraagt de omschakeling naar massaal digitaal leren om een goede infrastructuur. Hoe kan dit zo worden ingericht dat deze zo weinig mogelijk verstoringen oplevert en de school volledig wordt ontzorgd? Ook staan scholen voor de vraag hoe zij deze transitie kunnen financieren. Moeten zij zelf investeren in informatiedragers of juist niet? In deze whitepaper komen de ervaringen van de auteurs aan bod en krijgen best practices aandacht.

Overgang naar massaal digitaal leren

Terwijl in 2014 en 2015 (leerlab-)scholen slechts beperkt 'experimenteerden' met een bescheiden aantal devices, staan we in 2016 aan de vooravond van de grootschalige overgang naar het digitale leren.

Dit gaat gepaard met verkenningen en een keuze voor nieuwe manieren van werken. Ook moeten scholen zich buigen over vraagstukken die tot nu toe niet of nauwelijks op de agenda stonden. Zoals de

betaalbaarheid en toegankelijkheid van IT-middelen voor iedereen, (financiële) risico's voor scholen, flexibiliteit en realistische afspraken die ook in de toekomst effectief zijn.

Daarnaast professionaliseert de bedrijfsvoering in het onderwijs. Er worden hogere eisen gesteld aan inkoop en transparantie en de behoefte aan faciliterende services groeit.



Bekostiging van devices

Er tekent zich momenteel een trend af waarbij scholen de kosten voor de aanschaf van IT-middelen bij leerlingen en ouders/verzorgers beleggen. Dit heeft te maken met het standpunt dat het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen inneemt over de bekostiging hiervan. Deze voorziet namelijk niet in financiële middelen voor scholen om deze devices aan te schaffen. Een tablet of laptop wordt beschouwd als drager van informatie die niet is voorgeschreven voor een specifiek leerjaar. Deze apparatuur valt daarom niet onder het lesmateriaal dat scholen gratis aan ouders dienen te verstrekken, maar onder categorie III: Overige Schoolkosten. Het is de vraag of deze visie stand houdt in de gewenste transitie naar digitale leermiddelen. Wat heeft een school aan digitaal lesmateriaal zonder apparaten om met dit materiaal te werken? Bij de omschakeling naar “massaal digitaal” dienen leerlingen te beschikken over een device om onderwijs te kunnen volgen. De bekostiging van een dergelijk device zal echter voor een groot aantal gezinnen een grote zo niet onmogelijke opgave zijn. Met de massale stap naar digitaal onderwijs, worden met name scholen die aan een groot aantal leerlingen uit minder draagkrachtige gezinnen lesgeven, voor de uitdaging gesteld om iedereen te voorzien van een device. Met andere woorden: elke leerling dient te beschikken over apparatuur om onderwijs te kunnen volgen. In deze whitepaper komen de voor- en nadelen van drie mogelijke routes aan de orde:

1. Bring-your-own-device
2. De school als regisseur
3. Ontzorgd Digitaal

1. Bring-your-own-device

De variant van Bring-your-own-device die in het bedrijfsleven gangbaar is, blijkt in de praktijk minder geschikt voor het onderwijs. In deze route zorgt de leerling op basis van instructies van de school zelf voor een device. Dit is een route die uitsluitend op financiële gronden lijkt te zijn gebaseerd. Zo is de leerling volledig verantwoordelijk voor de aanschaf, het (software) onderhoud, de reparatie en verzekering van de apparatuur.

Tegelijkertijd kun je ook vanuit een andere invalshoek naar deze route kijken. Zo zijn lang niet alle jongeren zich bewust van de waarde van kostbare IT-middelen.

Als een leerling met een defect device geen lessen kan volgen, wordt de leerkracht hierop aangesproken, zonder dat hij de middelen heeft om de leerling te helpen. Nu wordt het bring-your-own-device beginsel het probleem van de docent. De leerling is zelf verantwoordelijk voor de reparatie en de mogelijke vervanging van het apparaat en of hij hiervoor is verzekerd, is nog maar de vraag.

Bovendien zijn er ook enkele technische implicaties die ‘bring-your-own-device’ minder aantrekkelijk maken. Met drie beschikbare besturingssystemen (Apple, Windows en Android) wordt de IT-verantwoordelijke binnen school uitgedaagd om alles ‘met elkaar te laten praten’ en te beveiligen. Op een device waarvan de school geen eigenaar is, is controle op het gebruik namelijk onmogelijk. Ook als antivirus software is geïnstalleerd en deze up-to-date wordt gehouden. Ook de installatie van apps en het bezoeken van pagina’s die geen educatief karakter hebben, kan moeilijk aan banden worden gelegd. Een centrale netwerkcontrole op apparatuur die geen eigendom is van de school stuit al snel op privacy-beperkingen. Een ander aspect van ‘bring-your-own’ is het zogenoemde ‘merkkleding-effect’: scholieren die pronken met hun mooiere/snellere device.

2. De school als regisseur

In deze route neemt de school de regie namens de leerling in handen. Zo houdt zij controle over de wijze waarop leerlingen gebruikmaken van het (digitaal) onderwijs en kan zij de continuïteit van het dagelijkse gebruik waarborgen. Als de school apparatuur en de services die hierbij komen kijken ter beschikking stelt, is het redelijk hiervoor een betaalbare vergoeding te vragen. In deze route kan de school, in overleg met de leverancier, een specifiek type kiezen en zo uniformiteit bereiken. Dit beperkt de uitdagingen voor de IT-verantwoordelijke van de school. Ook zorgt dit ervoor dat de leverancier sneller bereid zal zijn een aantal reserve-exemplaren te leveren. Bovendien functioneert de lesstof voor iedereen op dezelfde manier en treedt het ‘merkkleding-effect’ niet op. De school kan een verzekering voor de apparatuur in het servicepakket opnemen, zodat de gebruiksrisico’s van breuk, defect of diefstal afgedekt zijn. De vraag is hoe scholen dit gaan financieren.

Het kopen van devices om ze vervolgens aan leerlingen ter beschikking te stellen, is niet raadzaam. De belangrijkste reden om dit niet te doen, heeft te maken met het verouderingsrisico van IT. Door te kiezen voor een variant in de vorm van lease wordt apparatuur bijvoorbeeld iedere drie jaar ververst en is dit probleem opgelost. Daarnaast kunnen grote investeringen in IT en de snelle afschrijving op de waarde de reservepositie en daarmee de financiële continuïteit van scholen in gevaar brengen. Als een school besluit om voor een vaak kleine eerste groep gebruikers apparatuur te kopen moet zij daarnaast rekening houden met een meer grootschalige aanschaf in de jaren erna. Als scholen voor deze vervolgjaren wel een ouderbijdrage vragen, is dit lastig uit leggen. Zeker als een huis houden twee of meer kinderen op dezelfde school heeft en de verschillen tussen leerjaren groot zijn.

Een alternatief voor het kopen van devices is lease. Deze vorm van financieren legt geen beslag op beschikbare middelen van de school, houdt rekening met de afschrijving en de financiële maandlasten kunnen worden neergelegd bij de gebruiker. De risico's van een leaseconstructie zijn beperkt ten opzichte van vergelijkbare financiële producten.

Scholen staan (over het algemeen) bekend als goede betalende. Leasemaatschappijen belonen dit met een lage rente op de financiering van devices. Omdat het afsluiten van een leaseovereenkomst in dit kader een zakelijke aangelegenheid is, wordt er een zakelijke rente gehanteerd. Deze rente is aanzienlijk lager dan de rente die een consument moet betalen als zij een consumptief krediet zou afsluiten. Met het geld dat beschikbaar komt na ondertekening van de leaseovereenkomst, voldoet leasemaatschappij de leveranciersfactuur. Op dat moment verkrijgt de leasemaatschappij het economisch en juridisch eigendom over de devices. De school betaalt vervolgens gedurende een contractuele looptijd maandelijks een vast termijnbedrag aan de leasemaatschappij. Hierbij wordt doorgaans een looptijd van 36 maanden gehanteerd.

Het verdient aanbeveling om bij het aangaan van een leaseovereenkomst in de algemene voorwaarden te controleren wat de opties na de initieel overeengekomen looptijd zijn. Gaat het juridisch eigendom van de devices automatisch over naar de school, dienen de devices te worden geretourneerd of wordt de looptijd automatisch verlengd?

Het komt namelijk voor dat de leaseovereenkomst ruim voor het verstrijken van de looptijd schriftelijk dient te worden opgezegd. Wordt aan deze bepaling niet voldaan dan voorzien de algemene voorwaarden in, bijvoorbeeld, een onvrijwillige verlenging van 12 maanden tegen betaling van de oorspronkelijke maandtermijn.

Een ander punt van aandacht vormt een mogelijke voorfinancieringsvergoeding. Hierbij worden er gedurende de uitrolperiode al maandelijks termijnen geïncasseerd en gaat de looptijd - in ons voorbeeld 36 maanden - pas in nadat de laatste device is uitgeleverd. Feitelijk betaalt men in een dergelijk geval de eerste termijnen aan de aanbieder en vervolgens 36 termijnen aan de partij waar de aanbieder de leaseovereenkomst heeft hergefinancierd. Dit beïnvloedt de totale prijs zeer negatief. Ook een (lange) opzegtermijn is een veel voorkomende bepaling waardoor een aantal maanden betalingsverplichting aan de overeenkomst wordt toegevoegd.

De maandelijks verplichting van de school kan middels een aan eisen gebonden gebruikersovereenkomst worden "doorgelegd" aan de eindgebruikers, in dit geval de leerling. Bij het bestellen van het device geeft de school de leerling de mogelijkheid het device in 36 termijnen te betalen. Deze gespreide betaling brengt de aanschaf van het device in overzichtelijke maandtermijnen binnen het bereik van nagenoeg iedere leerling.

3. Ontzorgd Digitaal

De Quonect propositie is een next best practice die in 2015 in co-creatie met scholen door ABN AMRO is ontwikkeld. Het gaat om een krachtenbundeling van vier partijen met elkaar aanvullende diensten. Door de handen ineen te slaan, kunnen zij scholen en leerlingen een totaaloplossing bieden. iDEALnet verzorgt de registratie, communicatie en betaling. CHG-MERIDIAN is verantwoordelijk voor de merk- en bankonafhankelijke financiering van de devices en Delta Lloyd biedt in samenwerking met logistiek en gecertificeerd reparatiepartner ZES een verzekering aan. Deze propositie wordt sinds begin dit jaar aangeboden en biedt aan aantal voordelen:

Zo wordt de school volledig ontzorgd, loopt zij geen financieel risico (van onbetaalde termijnbedragen) en kan zij profiteren van specialistische kennis in de gehele keten. Ook is er geen extra administratie voor de termijnbetalingen en worden alle leerlingen geaccepteerd in de constructie waarbij in 36 termijnen wordt betaald. De school kan een uniform device voorschrijven en loopt geen risico op onbetaalde termijnbedragen. Verder beschikt de school over één aanspreekpunt tijdens het hele project en dat is de hardware-leverancier.

De leerling krijgt gedurende de volledige schoolcarrière een goed functionerend, verzekerd en onderhouden device tot zijn beschikking. Op voorhand zijn de kosten transparant waardoor eenvoudig is te budgetteren: bij aanvang wordt een borg betaald welke bij inlevering van het device na de overeengekomen looptijd aan de leerling wordt gerestitueerd. Wordt het device niet geretourneerd dan wordt de borg na een maand automatisch aangewend als aankoopbedrag voor het device. Er geldt dus geen opzegverplichting en evenmin worden er extra kosten voor de voorfinanciering van de uitrolperiode in rekening gebracht. Evenmin wordt er een krediettoetsing of BKR-vermelding toegepast, zodat iedereen kan deelnemen. De leerling profiteert verder van lage kosten door de collectieve inkoop van de school en behoudt voortdurend overzicht op (historische en toekomstige) betalingen in een persoonlijk domein op een speciale website. Indien de apparatuur defect is, kan de leerling deze op school inleveren en krijgt hij een vervangend exemplaar.



Selectie van leveranciers

Voorafgaand aan het selecteren van een leverancier is het verstandig een lijst van eisen op te stellen waarbij verschillende geledingen binnen de school betrokken zijn. Van IT-beheer, financiën en onderwijzend personeel tot de directie en bij voorkeur een vertegenwoordiger uit de MR/GMR. Zij kunnen allemaal vanuit hun eigen discipline/invallshoek argumenten aandragen om tot een goed pakket van eisen te komen. Een goed gesprek met de leverancier van de digitale leermethodes moet uitsluitend bieden over de compatibiliteit en inzetbaarheid van specifieke devices. Bij deze afweging

speelt ook het netwerk waarop de devices moet draaien een rol, evenals de beveiliging, de mogelijkheden tot controle op online-gedrag en zekerheid van levering bij grote aantallen.

Veel leveranciers van digitale leermiddelen hebben onderwijsspecialisten in dienst. Zij zijn zich bewust van de belangen van scholen en hebben hun proposities hierop afgestemd. Zij kunnen scholen kosteloos informeren over nieuwe ontwikkelingen en mogelijkheden.

Duurzaamheid

Aangezien we allemaal graag willen dat de leerlingen die nu worden opgeleid, zich straks op een leefbare planeet kunnen bewegen, kan en mag de duurzaamheidsfactor niet over het hoofd gezien worden. Vanuit de sociaal maatschappelijke verantwoordelijkheid dient een beoogd leverancier hierop voor het aangaan van de overeenkomst bevestigd te worden. Worden devices niet door kinderhanden in elkaar gezet? Wat gebeurt er met het verpakkingsmateriaal? Indien de leerling kiest voor

inlevering van de device na 36 maanden zal CHG het apparaat opknappen (refurbishing) en zal het een tweede leven krijgen. Daar waar de apparatuur in zijn geheel niet meer inzetbaar is zal CHG zorgdragen dat deze op een milieuverantwoorde wijze wordt ontmanteld.

Daarnaast CHG is official partner van het Close the Gap programma, een initiatief dat in lijn met de door de Verenigde Naties gedefinieerde Millennium doelstellingen



voorziet in het stimuleren van onderwijs in ontwikkelingsgebieden door het beschikbaar stellen van naar onze maatstaven bedrijfseconomisch afgeschreven IT middelen. In dit kader biedt Quonect de optie voor scholen om met een deel van de geretourneerde devices een steentje bij te dragen aan de ontwikkeling van het onderwijs in een derdewereldland. Aansluitend is CHG

ook deelnemer aan het Worldloop programma. Dit is een initiatief van de Verenigde Naties om de digitale afvalberg te reduceren en te voorkomen dat IT apparatuur in een ontwikkelingsland door minder bedeelden van waardevolle materialen wordt ontdaan met alle gezondheids- en milieurisico's van dien.

Stimuleringsbijdrage

Om de regisserende rol te versterken, de uniformiteit te bevorderen en leerlingen (ouder/verzorgers) een financieel aantrekkelijk aanbod te kunnen doen, doneren veel scholen een éénmalige stimuleringsbijdrage. De stimuleringsbijdrage is een financiële last voor de school die opweegt tegen een aantal voordelen. Zo is het logisch dat de school mag bepalen wat voor device er dient te worden aangeschaft om voor deze bijdrage in aanmerking te komen. Een andere veel voorkomende voorwaarde is de aanschaf van een

beschermingscover en het afnemen van een verzekering. Op deze manier “koopt” de school met de stimuleringsbijdrage zekerheid en continuïteit in. Door een financieel aantrekkelijke aanbieding waarborgt de school in een zekere zin continuïteit en zal er niemand met lege handen in de les verschijnen. Daarnaast heeft het betalen van een stimuleringsbijdrage het prettige effect dat de optelsom van de door de leerling te betalen termijnen al snel lager ligt dan de aanschaf van een soortgelijk device in de winkel.

Verzekeren

Een dynamische gebruikersgroep en een kwetsbaar te verzekeren object vormen voor verzekeraars een lastige combinatie. Devices worden niet alleen op school gebruikt, maar gaan mee in bus, tram, metro en achterop de fiets. Huiswerk maak je thuis, op het strand of op een terras en dat brengt risico's met zich mee. Zelf repareren is meestal geen optie in verband met garantievoorwaarden en omdat het specialistische kennis vereist. In samenwerking met logistiek en gecertificeerd reparatiepartner ZES, biedt Delta Lloyd in de derde route een verzekering die alle ongemak wegneemt. Met de school als verzekeringsnemer krijgt de IT-beheerder de beschikking over een kratje, een scanner en een labelprinter. Of de school ook beschikking krijgt over reserve-exemplaren om de

leerling tijdens de reparatie te laten doorwerken, is afhankelijk van de afspraken die school met de leverancier maakt. Wanneer een leerling zich meldt met een defect device, meldt de IT-beheerder dit online aan bij ZES. Het device krijgt een sticker en wordt in het kratje tot vijf keer per week opgehaald op school. Gedurende het traject van reparatie en transport, is de voortgang online te volgen. Na reparatie wordt het device weer school bezorgd en de factuur voor het eigen risico van de verzekering wordt door iDEALnet aan de leerling ter beschikking gesteld. Het reparatiebedrag boven het eigen risico wordt rechtstreeks bij Delta Lloyd verwerkt. De premie voor de verzekering wordt doorgaans opgenomen in het maandbedrag dat door de leerling wordt betaald.

Onafhankelijke inkoop

Het gescheiden inkopen van devices en ondersteunende diensten komt tegemoet aan de behoefte om per product diensten transparant en kwalitatief in te kopen. Veel aanbieders combineren de levering van devices met ondersteunende diensten als bijvoorbeeld financiering. Dit kan ten koste gaan van het overzicht op de kwaliteit van de afzonderlijk aangeboden producten/diensten. Omdat de prijs hiervan vaak een optelsom is, laat de transparantie te wensen over. Als in koper in het publieke domein en verantwoordelijk voor de verslaglegging aan

toezichthouders (onderwijsinspectie, accountant) moet een school deze componenten beoordelen. Het afzonderlijk inkopen van met name ondersteunende diensten verdient de aanbeveling, omdat bijvoorbeeld financiering complex is. Daarnaast is het verzekeren van devices onderworpen aan de zorgplicht die door de Autoriteit Financiële Markten is opgelegd. Het maandelijks incasseren van betalingen en de overname van risico vraagt om zekerheden in de vorm van toezicht op de derdengeldenrekening. Voor het repareren van devices dient de fabrikant de reparateur te certificeren.



Aanbestedingsplicht

Waar grootschalig wordt ingekocht, rijst onmiddellijk de vraag of de opdracht wel of niet onder de aanbestedingsplicht valt. In de beschreven methodiek is dit niet het geval omdat de school immers alle financiële verplichtingen doorlegt aan de eindgebruiker. De overeenkomst is aan te merken als "concessie-overeenkomst voor diensten". Het financieel zowel als

het juridisch eigendom van de devices blijft gedurende de looptijd in handen van de leasemaatschappij en het risico op non-betaling wordt in de Quonect propositie volledig overgenomen door iDEALnet. De school fungeert enkel als regisseur en is diens gevolg niet aanbesteding plichtig. Een uitgebreide legal-opinion hierover is beschikbaar.

Samenvatting

In deze whitepaper zijn alle belangrijke aspecten en denkbare scenario's verbonden aan educatieve IT-middelen aan de orde gekomen. De next best practice Quonect is ontstaan door vraag vanuit het onderwijs. Quonect voorziet in een op de vraag afgestemde keten van specialistische diensten die schaalbaar, transparant en maatschappelijk verantwoord

invulling geeft aan de uitdaging om de transitie naar digitaal grootschalig door te voeren. Quonect stelt scholen in staat te focussen op de onderwijsinhoudelijke facetten van digitalisering en de operationele en financiële risico's uit handen te geven zonder de regie te verliezen.

Bronvermelding en contactgegevens

- ▶ Kennisnet "Vier in balans-monitor 2015"; (<https://www.kennisnet.nl/publicaties/vier-in-balans-monitor/>)
- ▶ Doorbraakproject Onderwijs en ICT; (<http://www.doorbraakonderwijsenict.nl/over>)
- ▶ De publicatie van het Ministerie betreffende de bekostiging; <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/brochures/2014/02/27/schoolkosten-en-onderwijstijd>
- ▶ Closing the Gap programma UN: <http://close-the-gap.org/>
- ▶ Worldloop programma: www.worldloop.org
De publicatie van Suzanne Brackmann m.b.t. de aanbestedingsplicht; (op aanvraag beschikbaar)
- ▶ <https://www.kennisnet.nl/artikel/formuleer-je-functionele-ict-wensen-met-deze-checklist>

Stichting iDEALnet Rekencentrum: Rtebeest@idealnet.nl
CHG-MERIDIAN: andre.czeyki@chg-meridian.com
ABN AMRO: eric.zwaart@nl.abnamro.com

