

InnovatieImpuls  
Onderwijs

Startplan Scholen voor Scholen

# Inhoudsopgave

Introductie	2
Scholen voor Scholen	3
Werkwijze	3
Doel Scholen voor Scholen	4
Concept Scholen voor Scholen	4
Kosten platform	8
Verdienmodel	9
Randvoorwaarden voor succes	12
Veldverkenning	13
Risico-analyse	14
Van plan naar platform	15
Rollen	15
Mogelijke vervolgstappen	16
Aanbevelingen	17
Colofon	18
Eindnoot	18

## Introductie

Na vier jaar experimenteren binnen het onderwijsvernieuwingproject InnovatieImpuls Onderwijs (IIO) is duidelijk geworden dat er zowel in het primair als het voortgezet onderwijs (hierna: po en vo) behoefte is aan kennis en ervaring uitwisselen over schoolontwikkelingsvraagstukken. Vernieuwen en verbeteren kan op veel terreinen, maar wat werkt nu echt voor je eigen school? Hoe maak je verbinding met andere scholen om te sparren over een plan? Waar vind je collega's die mee willen denken als kritische vriend?

Tijdens InnovatieImpuls onderwijs (2009-2016) is gebleken dat innovatie niet werkt met blauwdrukken en dat goede praktijken niet één-op-één te kopiëren zijn. Wel is tijdens dit project duidelijk geworden dat kennis delen over succesfactoren en werkprincipes in schoolontwikkelingsprojecten heel waardevol kan zijn voor scholen.

Dit startplan is ontwikkeld vanuit het idee dat schoolontwikkelingsvraagstukken het best aangepakt kunnen worden als er verbinding wordt gelegd tussen verschillende functielagen binnen de schoolorganisatie: bestuurders, schoolleiders en leraren. Het idee van het digitale matchingsplatform bouwt voort op een aantal elementen van de IIO-experimenten rondom schoolontwikkeling en leren van en met elkaar over onderwijsvernieuwing van onderop. Tijdens het project IIO werd door verschillende onderwijsvernieuwers aangegeven dat er behoefte is aan een platform dat kennisuitwisseling tussen scholen faciliteert: een non-profitplatform dat tegen lage kosten matching faciliteert en geen commerciële doelen nastreeft, simpel gezegd voor scholen met een BRIN-nummer. Vervolgens is dit idee naar voren gebracht bij OCW door Marius Berendse, die als bovenschools projectleider van het experiment [SlimFit](#) sinds de start van IIO betrokken is en ervaring heeft met schoolontwikkelingsvraagstukken in het po. In de periode januari tot en met juli 2016 is het plan verder uitgewerkt door het IIO-projectteam, bestaande uit medewerkers van [Kennisland](#), [CAOP](#) en Marius Berendse. OWC heeft in februari 2016 groen licht gegeven om mogelijkheden rondom de ontwikkeling van het platform verder te onderzoeken. Het IIO-projectteam heeft vervolgens in samenspraak met OCW een overdraagbaar startplan ontwikkeld voor het digitale matchingsplatform Scholen voor Scholen (werktitel) voor onderwijsvernieuwers in het po en vo.

Dit startplan bevat een omschrijving van hoe een digitaal matchingsplatform eruit kan zien en welke vervolgstappen ondernomen kunnen worden om dit scenario uit te werken tot een succesvol platform. Een belangrijke succesfactor van het platform is het actief aanjagen nadat het van start gaat, door het bijvoorbeeld onderdeel te maken van een bestaand project of programma. Dit plan gaat echter voornamelijk in op het ontwerp, de vorm en de rollen van het platform. Samenhang met aanverwante activiteiten en/of programma's en de daarbij behorende communicatie en PR zijn aan de betrokken partners.

## Scholen voor Scholen

Uit interviews met onderwijsvernieuwers kwam naar voren dat zij behoefte hebben aan het ontmoeten van gelijkgestemden om te leren van elkaars ervaringen. Onder bestuurders en schoolleiders is er met name behoefte aan informatie-uitwisseling op schoolniveau. Dat gaat bijvoorbeeld over de vraag hoe onderwijskundige veranderingen doorgevoerd kunnen worden in de hele school en wat daarbij komt kijken voor het onderwijspersoneel. Leraren (met name in het vo) geven meestal aan behoefte te hebben aan kennisuitwisseling over inhoudelijke vraagstukken of bepaalde producten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan lesgeven met digitale leermiddelen of welk leerlingvolgsysteem past bij een schoolontwikkeling. Uit testgesprekken bleek dat in het po een voorkeur is om meer op schoolniveau kennis en ervaring uit te wisselen, en in het vo meer op leraar/teamniveau.

In dit startplan wordt een mogelijke vorm van Scholen voor Scholen gepresenteerd. Het huidige concept is tot stand gekomen in samenwerking met testgebruikers: leraren, schoolleiders en bestuurders uit het po en vo. Op basis van hun feedback is het concept aangepast en verbeterd naar de behoeften van de doelgroep. Scholen voor Scholen is een matchingsplatform dat contact leggen met andere onderwijsvernieuwers faciliteert. Het platform is bedoeld voor bestuurders, schoolleiders en leraren in het po en vo die graag met elkaar in contact komen en/of hulp zoeken over proces- en productvraagstukken rondom schoolontwikkeling en -vernieuwing. De daadwerkelijke kennisuitwisseling vindt plaats buiten het platform. Het platform is niet de plek waar uitgebreid informatie wordt gedeeld, maar functioneert als bemiddelaar tot fysieke ontmoeting.

## Werkwijze

In interactie met eindgebruikers is door het testen van verschillende prototypes uiteindelijk een concept van het digitale matchingsplatform ontworpen. Het projectteam heeft hiervoor verschillende prototypes ontwikkeld en deze getest met mensen uit het veld. Een prototype is een versimpelde weergave van hoe het platform eruit kan zien. Door gebruik te maken van een prototype is het mogelijk de indeling, vormgeving en informatieverstrekking op het platform uit te proberen. Het werken met prototypes waarborgt dat het platform daadwerkelijk aansluit bij de behoefte van de mensen voor wie het ontwikkeld wordt.

## Doel Scholen voor Scholen

Op het platform bieden leraren, schoolleiders of bestuurders hun kennis en expertise aan. Dit doen ze door een profiel in te vullen waarin ze zelf kort vertellen met welk ontwikkelingsvraagstuk zij aan de slag zijn gegaan en op welke manier ze veranderingen hebben doorgevoerd. Deze informatie komt terecht op een aanbodpagina.

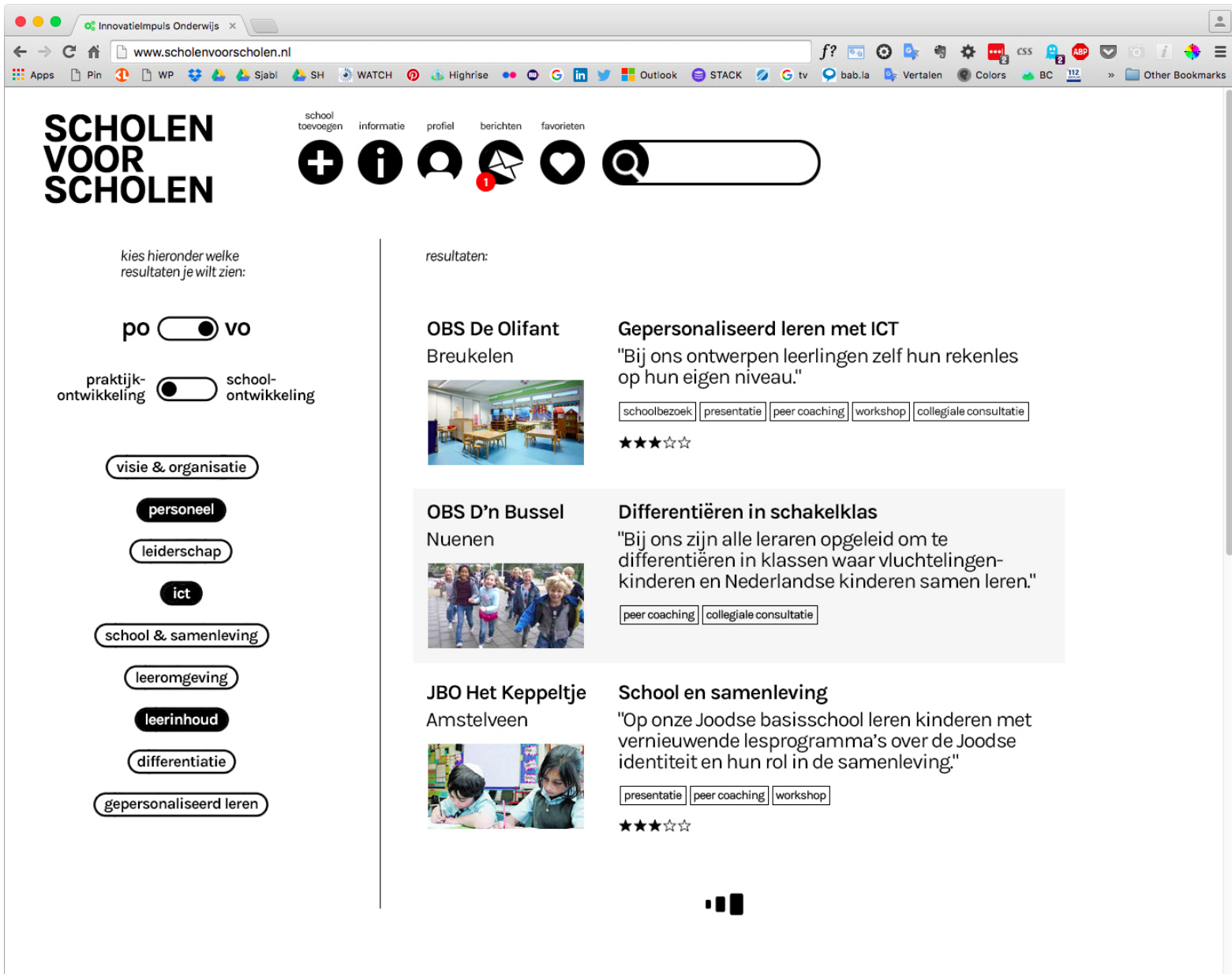
Daar kunnen mensen uit het onderwijs die een vraag hebben over onderwijsvernieuwing en graag contact zoeken met een ervaringsdeskundige terecht. Vervolgens kunnen gebruikers een match maken door aan te geven aan wat voor kennisuitwisseling zij behoefte hebben. Er zijn verschillende manieren - 'arrangementen' - van kennisuitwisseling of contact mogelijk, denk hierbij bijvoorbeeld aan een presentatie, workshop of schoolbezoek. Het platform fungeert als matchmaker.

Iemand met een vraag over onderwijsvernieuwing kiest bijvoorbeeld voor een workshop over lesgeven met digitale leermiddelen op een andere school. Op het platform maakt de vrager contact met deze school. Samen plannen zij een datum waarop de workshop kan plaatsvinden, hoeveel mensen zullen deelnemen. Vervolgens vindt de workshop plaats.

Achteraf kan de school die de workshop heeft aangevraagd een review plaatsen op het platform. Dit is een van de manieren om de kwaliteit van de verschillende kennisuitwisselingsarrangementen te waarborgen, naast een goede controle en selectie op het aanbod van scholen en het onderhouden van contacten met de aanbodscholen.

## Concept Scholen voor Scholen

Het platform draait op een website. Idealiter wordt het zo ontwikkeld dat het simpel doorontwikkeld kan worden in een app (voor mobiele telefoon en tablet) als het platform succesvol blijkt. Ondanks dat het platform op een website draait, voelt het aan als een app: het is simpel, intuïtief, visueel en er staan geen lange lappen tekst op. De schetsen hieronder tonen het concept hoe het platform eruit zou kunnen zien:



Afbeelding 1: Homepage. Prototype Scholen voor Scholen.

Een gebruiker uit het onderwijsveld die een vernieuwing wil doorvoeren kan naar Scholen voor Scholen gaan en komt dan op de homepage. Hieronder worden verschillende aspecten uit de homepage uitgelicht.

### Het dashboard uitgelicht

Het dashboard komt terug op elke pagina:

- De '+' met 'school toevoegen' staat gebruikers toe zich aan te melden als aanbieder.
- De 'i' verwijst naar een pagina met meer informatie over Scholen voor Scholen.

- ‘Profiel’ (met eigen foto) verwijst gebruiker naar een profielpagina. Gebruikers kunnen een eigen profiel aanmaken, mits zij gelieerd zijn aan een school (en dus toegang hebben tot een BRIN-nummer). Zij kunnen het eigen profiel beheren, aanpassen en veranderen. Daarbij kunnen ze bijvoorbeeld een foto en persoonlijke informatie als locatie, naam school, functie en omschrijving aan het profiel toevoegen.
- Envelop met ‘berichten’ verwijst gebruikers naar hun inbox. Er kan een mogelijkheid worden ingebouwd dat gebruikers rechtstreeks contact met elkaar op kunnen nemen. Of dit wenselijk is, hangt af van het gekozen verdienmodel (voor meer informatie, zie ‘Kosten platform’ op pagina 8).
- Hartje met ‘favorieten’ leidt gebruikers naar een pagina waar al hun favoriete scholen zijn opgeslagen. Op elke profielpagina is favorietenknop aanwezig.
- Het vergrootglas ‘zoeken’ staat gebruikers toe ook los van de categorieën die wij aanbieden om naar resultaten te zoeken.

## Homepage uitgelicht

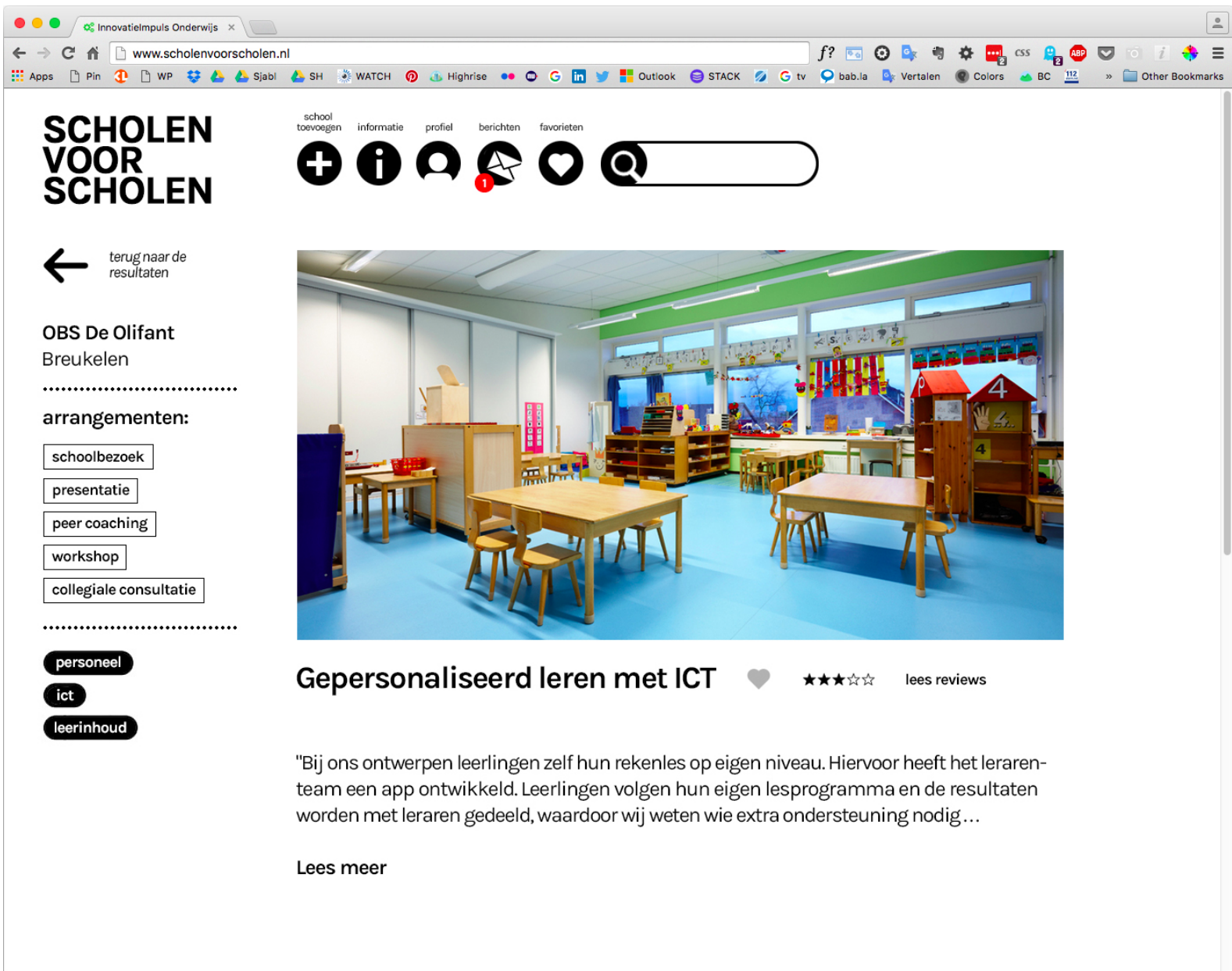
### Vragende partijen

Een onderwijsvernieuwer die wil leren van een andere school komt op het platform als vrager. De vrager kan zoekresultaten personaliseren naar zijn behoefte door te kiezen uit ‘po’ of ‘vo’ en ‘praktijkontwikkeling’ en ‘schoolontwikkeling.’ Ook is het mogelijk om met behulp van de thematische tags (onderwijsvernieuwingsthema’s) zoekopties te verduidelijken. De keuze in tags bepaalt het aanbod dat aan de rechterkant van het scherm verschijnt. Gebruikers hebben keuze uit de volgende tags:

- *Visie & organisatie: de visie op leren en de organisatie van het onderwijs*
- *Personeel: de inzet van het onderwijzend personeel (functies) en het regelen van de verschillende rollen binnen de school*
- *Leiderschap: de organisatie van leiderschap binnen de school en de leer groepen*
- *ICT: de inzet van ICT in de leeromgeving*
- *School & samenleving: de relatie tussen de school en de natuurlijke/sociale omgeving*
- *Leeromgeving: de omgeving waarin onderwijs wordt aangeboden*
- *Leerinhoud: de invulling, de keuze en vorm van het onderwijs*
- *Differentiatie: onderscheid maken tussen groepen leerlingen o.b.v. leerkenmerken*
- *Gepersonaliseerd leren: leren op maat (dit begrip wordt met name in het vo gebruikt)*
- *Leerlingen volgen: leren op maat (dit begrip wordt met name in het po gebruikt)*

Aan de rechterkant van het scherm verschijnen op basis van keuzes in filters en thematische tags de zoekresultaten. De pagina met zoekresultaten geeft een kleine preview; door op een van de scholen te klikken kan de gebruiker meer lezen over de school (zie afbeelding 2). In de preview staan de titel, locatie en verandering uitgelicht, evenals ervaringen van eerdere onderwijsvernieuwers met deze school. Dit is terug te zien in het reviewsysteem dat aan de hand van 1 tot 5 sterren aangeeft hoe mensen eerder arrangementen met deze school hebben beoordeeld.

Omdat vragers niet altijd ver willen reizen, is het aan te raden ook een *map search* toe te voegen. Dat is een kaart waarop alle scholen die zich aanbieden zijn weergegeven.



Afbeelding 2: Profielpagina van een school. Prototype Scholen voor Scholen.

### Pagina met aanbod uitgelicht

#### Vragende partijen

Een vrager kan meer informatie over een aanbieder te lezen krijgen door op de school te klikken. De gebruiker kan hier meer lezen over de school en het ontwikkelingsvraagstuk waarmee een leraar/de school aan de slag is gegaan. Op basis daarvan kan de gebruiker besluiten tot het afnemen van een arrangement, denk hierbij aan:



- *Schoolbezoek: tijdens een schoolbezoek ga je langs op een andere school om praktijkervaringen uit te wisselen met schoolleiders en docenten die al ervaren zijn met een bepaalde vorm van onderwijsvernieuwing*
- *Presentatie: de aanbieder biedt aan om een presentatie te geven vanuit zijn expertise over onderwijsvernieuwing op een specifiek gebied*
- *Peer coaching: tijdens een peer-coachingsessie ga je met een andere leraar aan de slag met een ontwikkelingsvraagstuk*
- *Workshop: de school biedt een workshop aan over hoe je een specifieke vernieuwing op jouw eigen school kunt aanpakken*
- *Werkstage: de vrager draait mee op de school van de aanbieder*
- *Collegiale consultatie: een laagdrempelig, digitaal consult om een vraag te stellen aan een andere school, bijvoorbeeld via e-mail*

### **Aanbiedende partijen**

Een aanbieder is een individuele leraar of schoolleider die werkt op een school en een onderwijsvernieuwing heeft doorgevoerd die hij graag deelt met andere mensen uit het onderwijsveld. Dit kan door een aanbodpagina in te vullen. In het dashboard staat een pictogram met een plus waarmee de aanbieder navigeert naar de aanbodpagina. Op zo'n pagina vult de aanbieder een aantal velden in die vaststaan (denk aan de filteropties po/vo, thematische tags en voor welke arrangementen hij/zij open staat) en beantwoordt een aantal open vragen als de naam van de school, de locatie en een stuk over de onderwijsvernieuwing die is doorgevoerd en hoe de aanbieder dat heeft aangepakt (het resultaat hiervan is te zien op de pagina met zoekresultaten. Zie de rechterkant van afbeelding 2).

## **Kosten platform**

Met de totstandkoming van het platform zijn twee soorten kosten gemoeid: opstartkosten en lopende kosten. In een ruwe schatting liggen de opstartkosten voor het ontwikkelen van de website, afhankelijk van de complexiteit van de functionaliteiten, tussen € 35.000 en € 50.000.

De lopende kosten beslaan de kosten voor zowel het technisch en functioneel beheer van het platform als 'aanjaagkosten' (kosten die gemaakt worden om het platform bekendheid te geven en gebruik ervan te stimuleren). Denk hierbij aan activiteiten als:

- Kosten voor hosting, onderhoud en uren die in het platform worden gestoken
- Kosten en uren die worden gestoken in het beheer van de content op het platform
- Kosten voor doorontwikkeling van het platform op basis van voortschrijdend inzicht
- Kosten voor het actief aanjagen van gebruik van het platform, als netwerken, contact met schoolbesturen, bezoek van congressen

Daarnaast zijn er lopende kosten die aanbiedende scholen maken (tijd is geld) als zij een arrangement aanbieden. Tijdens gesprekken met testgebruikers is gebleken dat zij hiervoor een vergoeding willen ontvangen die minimaal de uren dekt.

De hoogte van de lopende kosten die het beheer en aanjagen dekken, zijn afhankelijk van de intensiteit van het beheer en van keuzes rondom investering in doorontwikkeling. De eigenaar van het platform kan kiezen hoeveel uren hierin worden gestoken. Uitgaande van 1,5 fte (minimaal nodig om het platform tot een succes te maken) voor een projectleider en een medewerker liggen deze kosten tussen de € 75.000 en € 125.000 per jaar.

## Verdienmodel

Bij de ontwikkeling van dit startplan is het projectteam van het begin af aan op zoek gegaan naar een kostendekkend model voor het digitale matchingsplatform. Na testsessies en interactie met onderwijspartijen en testgebruikers is gebleken dat het echter lastig is om het platform geheel kostendekkend te maken. Er zijn twee verdienmodellen denkbaar (of een combinatie van elementen van beide modellen), die bij groot succes deels de kosten van het platform zouden kunnen dekken. Het platform kan echter alleen duurzaam verankerd worden wanneer een eigenaar gevonden wordt die er structureel in wil investeren. Een derde model zou kunnen zijn dat er een of meerdere partijen zijn die na de opstart van het platform de lopende kosten voor hun rekening nemen.

In de beginfase van het project zullen de lopende kosten van het platform nog niet via bijdragen van gebruikers gefinancierd kunnen worden. Daarom zal hiervoor financiering vanuit een dragende partij nodig zijn. In een later stadium kan een deel van de lopende kosten van het project wellicht wel door gebruikers opgebracht worden. Het is realistisch om de kosten van een aanbiedende school te laten dekken door een school die een arrangement afneemt. Eventueel kan de gebruiker daarnaast bemiddelingskosten afstaan aan het platform. Hiervoor zijn twee modellen denkbaar (of een combinatie van deze twee):

- Vergoeding per transactie
- Contributie

Hieronder staan de twee modellen verder uitgewerkt.

### Vergoeding per transactie model

In dit model kost een arrangement afnemen geld. De gebruiker die het afneemt, betaalt een vergoeding aan de aanbieder. Daarbovenop betaalt de gebruiker bemiddelingskosten aan het platform. Met de bemiddelingsfee kan het platform een deel van de lopende kosten voor het aanjagen en het beheer dekken. De transactie kan op factuurbasis. In dit model betalen gebruikers alleen als zij een arrangement afnemen.

Het is onrealistisch dat de lopende kosten (hosting, onderhoud, beheer, aanjagen) in zijn geheel gedekt kunnen worden door gebruikers van het platform. De kosten voor afnemende partijen worden dan hoog, of er gaat relatief weinig geld naar de aanbiedende partij.

De onderstaande berekening illustreert hoeveel transacties er nodig zijn bij een bemiddelingsfee van €50 of €250 als de lopende kosten €100.000 zouden zijn:

Vergoeding per transactie		
Lopende kosten platform per jaar (schatting)	€ 100.000	€ 100.000
Bemiddelingsfee (exclusief kosten arrangement)	€ 50	€ 250
Aantal succesvolle transacties om lopende kosten platform te dekken	2.000 transacties per jaar	400 transacties per jaar

Voordelen:

- Dit model maakt het mogelijk in ieder geval alle kosten te dekken die de aanbiedende partij maakt voor het aanbieden van het arrangement.
- Aan toegang tot het platform zijn geen kosten verbonden. De drempel om op het platform te gaan is daardoor lager dan in een model waarin leraren en schoolleiders eerst moeten betalen voordat zij toegang krijgen tot het platform. Daardoor is dit model heel flexibel voor de gebruiker.
- De gebruiker betaalt alleen voor wat hij gebruikt.

Nadeel:

- Scholen kunnen makkelijk contactgegevens vinden en zo het systeem omzeilen en direct contact met elkaar opnemen zonder tussenkomst van het platform. Het platform loopt dan bemiddelingskosten mis.

### Contributiemodel

Iedere gebruiker betaalt per jaar een vast bedrag voor toegang tot het systeem (dit kan per individuele gebruiker, per aangesloten school of per aangesloten schoolbestuur). Deze bijdragen komen terecht in een fonds van waaruit de aanbieders van arrangementen periodiek worden uitgekeerd (naar rato van het aantal afgenomen arrangementen). Als er geld overblijft, kan dit worden ingezet om de lopende kosten van het platform te dekken. Dit model kent een gesloten gebruikersmodel waarbij enkel aangesloten scholen toegang hebben tot het systeem.

In dit model wordt een arrangement niet uitgedrukt in geld maar in punten. Als een arrangement wordt afgenomen, krijgen aanbieders hier een specifiek aantal punten. Aan het eind van de periode worden deze punten omgezet in een geldbedrag, dat wordt uitgekeerd uit het fonds.

De onderstaande berekening illustreert hoeveel gebruikers er nodig zijn bij een contributie van €1000 of €5000 als de lopende kosten €100.000 zouden zijn:

<b>Vergoeding naar ratio van gebruik</b>		
Lopende kosten platform per jaar (schatting)	€ 100.000	€ 100.000
Gemiddelde gebruikersfee per instelling per jaar*	€ 1000	€ 5000
Naar aanbieder (50%)	€ 500	€ 2500
Naar platform (50%)	€ 500	€ 2500
Aantal deelnemende instellingen om lopende kosten van platform te dekken	200 deelnemende instellingen	40 deelnemende instellingen

\*Dit zijn fictieve bedragen. Het bedrag zal bijvoorbeeld worden bepaald naar rato van het aantal leerlingen.

Voordelen:

- Er ontstaat een community rondom het platform van mensen die aangesloten zijn.
- Meestal hebben leraren niet direct toegang tot het budget van een school. Volgens dit model hoeven zij niet per arrangement betaling te regelen, wat goed kan uitpakken omdat betaling regelen een traag proces kan zijn.
- Dit model levert meer duidelijkheid op voor het platform. Er wordt voor een bepaalde periode contributie betaald zodat het platform een beter idee heeft hoeveel geld het tot de beschikking heeft.

Nadelen:

- In dit model ontstaat er een 'geldpot.' Het risico is aanwezig dat meer arrangementen worden afgenomen dan er betaald kunnen worden uit de pot. Resultaat kan zijn: a) de school krijgt voor het aanbieden van een arrangement een bedrag dat de uren die het kost om het aan te bieden niet volledig dekt, of b) het platform kiest ervoor om wel alle uren te dekken en draait daardoor verlies. Het feit dat deze kans aanwezig is, kan de incentive verlagen om een arrangement aan te bieden op het platform.
- Als deelname wordt betaald door de individuele gebruiker, kan het voor een gebruiker een drempel zijn om eerst te betalen voordat de gebruiker toegang krijgt tot het platform. De gebruiker weet niet wat het aanbod op het platform is en kan dus nog niet beoordelen of het interessant is voor hem, maar betaalt er wel voor.

- Als deelname wordt betaald door een bestuur of school voor alle leraren die onder de school of het bestuur vallen, wordt toegang ontzegd aan individuele leraren die hun school/bestuur niet meekrijgen.
- Dit model kent een hogere administratieve last dan het vergoeding-per-transactiemodel. Dit verhoogt de lopende kosten voor het platform.
- Besturen/scholen zijn vaak al bij meerdere services aangesloten. De vraag is of zij hiervoor willen betalen.

De keuze voor het verdienmodel bepaalt in grote mate de verdere inrichting en werking van het platform. De vergoeding per transactie is aantrekkelijker doordat het flexibeler is en meer voordelen biedt, zoals dat je als gebruiker alleen betaalt voor wat je gebruikt. Dit is dan ook het model dat wij aanraden. Om het platform succesvol te maken zijn er naast een goed afgewogen verdienmodel nog meerdere randvoorwaarden.

## Randvoorwaarden voor succes

Ondanks dat tijdens interviews met testgebruikers duidelijk is geworden dat er behoefte is aan een platform waarop onderwijsvernieuwers met elkaar in contact kunnen komen om in fysieke omgeving van elkaar te leren, is er geen garantie dat het platform een succes wordt. Digitale (onderwijs)platformen schieten als paddenstoelen uit de grond en sterven vaak een vroege dood. Behalve dat het platform genoeg meerwaarde moet bieden voor eindgebruikers en dat er uiteraard genoeg aanbieders en vragers moeten zijn die zinvolle interactie met elkaar aangaan, moet aan de volgende randvoorwaarden voldaan worden:

- Het platform heeft slechts één functie: onderwijsvernieuwers matchen.
- Er zijn tussen de partners duidelijke afspraken gemaakt over de rollen van het platform, zoals wie de rol van opdrachtgever/eigenaar, softwareontwikkelaar en designer vervult.
- Het platform wordt actief aangejaagd nadat het is ontwikkeld. Het beste kan het platform onderdeel uitmaken van lopende projecten op het gebied van onderwijsvernieuwing, zoals activiteiten op het gebied van schoolontwikkeling, nascholing van po-leerkrachten en professionalisering van schoolleiders.
- De aanjager staat dichtbij het werkveld en kan als makelaar fungeren om goede matches te maken.
- Informatie moet up-to-date blijven en meebewegen met ontwikkelingen in het onderwijsveld.
- Gebruik van het platform moet gebruikers een positieve en interessante ervaring opleveren. Daarom is het onder andere belangrijk dat het platform intuïtief werkt, gebruiksvriendelijk is en er visueel aantrekkelijk uitziet.

## Veldverkenning

Voor het onderwijs zijn diverse platforms ontwikkeld (of in ontwikkeling) met als doel om onderwijsvernieuwing en/of onderwijsvernieuwers zichtbaar te maken en/of met elkaar in contact te brengen. Om succesvol te zijn, moet dit platform duidelijk iets toevoegen ten opzichte van bestaande platforms. Hier volgt een overzicht van andere initiatieven:

Platform	Organisatie	Doelgroep	Doel	Vorm	Investeerder
<a href="#">LOF</a>	<a href="#">Onderwijs-coöperatie</a>	Leraren po en vo (deelnemers aan het LOF-traject)	Deelnemers aan het LOF-traject zichtbaar maken zodat zij elkaar kunnen leren kennen	Website	<a href="#">OCW</a>
Edualdo	<a href="#">Schoolinfo</a> en <a href="#">VO-raad</a> in kader van <a href="#">Doorbraak-project Onderwijs &amp; ICT</a>	Leraren in het vo	Kennisdeling over praktische problemen waar leraren in de klas tegenaan lopen	Nog onbekend	Zal via Schoolinfo en VO-raad worden ontwikkeld met middelen van OCW
Pitch073	<a href="#">Stichting Signum Den Bosch</a>	Innovatieve po-scholen in regio Den Bosch	Innovatieve scholen in de regio met elkaar in contact brengen zodat kennisuitwisseling plaats kan vinden	App	Schoolbesturen Signum, <a href="#">ATO</a> , <a href="#">Leijestroom</a> , met steun van gemeente Den Bosch
<a href="#">The crowd</a>	Onafhankelijke organisatie	Iedereen in het onderwijs, met name leraren po, vo, mbo; deelnemers betalen € 250 per jaar	Vereniging van docenten die samen willen leren; in de online omgeving delen ze informatie over fysieke ontmoetingen	Website	Uit bijdrage deelnemers
<a href="#">Kijk mijn school</a>	<a href="#">Education Warehouse</a>	Iedereen geïnteresseerd in onderwijs	Delen wat er op scholen gebeurt	Website	Onbekend
Groepen op Facebook	Zelf-organisatie	Er is een aantal vakgerelateerde groepen (“leraar Nederlands”), evenals functie-ondersteunende groepen (“mentor”)	Kennis en ervaring uitwisselen	Bestaand platform	Gratis

Pitch073 is een regionaal platform dat qua doel lijkt op Scholen voor Scholen maar qua scope (enkel gericht op de regio) verschilt. Verder bestaat er momenteel geen platform voor matching tussen vragers en aanbieders van innovatieve oplossingen voor ervaren problemen in de werkpraktijk.

## Risico-analyse

Behalve dat de genoemde randvoorwaarden essentieel zijn voor het slagen van het platform, bestaan er ook een aantal risicofactoren tijdens het bouwen van het platform en het gebruik ervan als het eenmaal klaar is. Hieronder zijn kort de belangrijkste risico's beschreven en de beheersmaatregelen om die risico's te beperken, met het doel dat het platform efficiënt en binnen projectkaders (kwaliteit, geld en tijd) kan worden gerealiseerd.

Risico	Beheersmaatregel
Een makelaarsfunctie blijkt soms beter vervuld te worden door een fysiek persoon dan door een digitale tool, met name omdat er vaak behoefte is aan vraagverheldering.	De eerdergenoemde opdrachtgever/eigenaar zou deze rol met het aanjagen van het platform kunnen vervullen. Daarbij is het belangrijk dat de betrokken persoon beschikbaar is, voldoende tijd in de makelaarsactiviteiten steekt en dicht bij de onderwijspraktijk in het po en vo staat.
Scholen kunnen makkelijk het systeem omzeilen omdat ze contactgegevens online kunnen vinden en zo direct contact met elkaar opnemen zonder tussenkomst van het platform. Het platform loopt dan bemiddelingskosten mis.	Een oplossing is dat het platform wordt ondergebracht in de publieke infrastructuur. Zo worden structurele lopende kosten gedekt.
Het platform wordt onvoldoende gebruikt omdat het niet leeft in het onderwijsveld.	Het platform onderdeel maken van een breder project rondom schoolontwikkeling en/of onderwijsvernieuwing.
Als het platform door een groep organisaties wordt gedragen, is het risico aanwezig dat er geen partij is die zich eigenaar voelt van het platform waardoor niemand verantwoordelijkheid neemt (het omstanderseffect).	Het platform onderdeel maken van een breder project rondom schoolontwikkeling en/of onderwijsvernieuwing. Daarnaast een goed projectplan- en opdracht opzetten met een helder gedefinieerde projectorganisatie. Alles om geen verrassingen achteraf te krijgen en verschillende partijen aan de opdracht te kunnen houden.
De mogelijkheid bestaat dat er tegelijkertijd eenzelfde platform wordt ontwikkeld, vooral als de ontwikkeling van het platform op zich laat wachten.	Op de hoogte blijven van de ontwikkeling van bestaande platforms die genoemd zijn in de veldverkenning. Waar mogelijk aansluiten bij de ontwikkeling van bestaande platforms waar overlap mee is.

## Van plan naar platform

Een aantal stappen moeten worden ondernomen worden om van dit plan tot een platform te komen.

### Rollen

Om het platform te maken en te onderhouden moeten verschillende rollen vervuld worden. Meerdere functies kunnen vervuld worden door eenzelfde partij.

- **Opdrachtgever/eigenaar**

De opdrachtgever draagt hoofdverantwoordelijkheid voor het platform en neemt (een gedeelte van) de financiering van de lopende kosten op zich. De opdrachtgever geeft opdracht aan de softwareontwikkelaar. Bij de opdrachtgever is een 'bouwmeester' in dienst (of deze wordt ingehuurd) die fungeert als tussenpersoon en opdrachtgever naar de ontwikkelaar. Deze bouwmeester is verantwoordelijk voor sturing, coördinatie en ondersteuning. De bouwmeester ontwikkelt wireframes waar de ontwikkelaar en designer mee uit de voeten kunnen. Deze rol wordt bij voorkeur vervuld door iemand die zowel thuis is in het onderwijs als in platformontwikkeling. Daarnaast promoot de opdrachtgever het platform en ondersteunt gebruikers. De opdrachtgever is er verantwoordelijk voor dat het platform wordt gebruikt door aanbieders van arrangementen en dat vragers actief worden benaderd. De opdrachtgever stimuleert het ontstaan en voortbestaan van een actieve community van gebruikers en bewaakt de kwaliteit van de content op het platform.

- **Softwareontwikkelaar**

De ontwikkelaar kan in opdracht zowel de back-end (cms) als de front-end (html/css) van het platform (in dit geval een website) bouwen. Na de ontwikkeling van het platform is de softwareontwikkelaar meestal ook beheerder van het platform, tenzij de opdrachtgever de mogelijkheid heeft en ervoor kiest om het beheer van het platform zelf te regelen. De beheerstaken houden in: het functioneel en technisch beheer van de website, het platform operationeel houden en technische problemen oplossen, updates uitvoeren en indien nodig aanpassingen aan het platform doen (in opdracht van de opdrachtgever).

- **Designer**

De designer maakt het visuele ontwerp voor de website (wat de gebruiker te zien krijgt, bijvoorbeeld: logo, stijl, interface). De designer kan bij de opdrachtgever/eigenaar in dienst zijn, of extern worden ingehuurd.



## Mogelijke vervolgstappen

Om van dit startplan tot een goed werkend platform te komen moeten er nog verschillende fases worden doorlopen:

### 1. **Projectorganisatie vaststellen**

De opdracht moet definitief gemaakt worden en er moeten een of meerdere eigenaars worden vastgesteld.

### 2. **Startplan uitwerken naar wens van de eigenaar(s)**

Er moeten een aantal keuzes worden gemaakt, onder andere voor een verdienmodel, hoe actief het platform wordt beheerd, hoe kwaliteit gewaarborgd wordt, welke tarieven worden gehanteerd etc. Idealiter gebeurt dit in samenwerking met testgebruikers uit het onderwijsveld en worden keuzes op basis van hun feedback genomen. Tijdens deze fase moeten ook de rollen worden verdeeld. Het hele projectteam komt samen tot een definitief plan van aanpak.

### 3. **Financiering regelen**

Er zijn verschillende bronnen van financiering mogelijk, zoals via de projecteigenaar(s) of aanvraag bij fondsen/subsidies. In eerste instantie is het belangrijk om financiering garant te stellen voor de opstartkosten en de lopende kosten tijdens de eerste periode.

### 4. **Uitwerken technische en visuele eisen**

De opdrachtgever stelt samen met de bouwmeester een Programma van Eisen op. Hierin staat exact beschreven waar het platform aan moet voldoen, welke functionaliteiten het moet bezitten, hoeveel gebruikers het (tegelijk) aankan, op welke besturingssystemen (en versies) het moet werken, wat de redactie precies moet kunnen aanpassen, welke *look-and-feel* het moet krijgen, etc. Het Programma van Eisen is tevens de basis van offerteverzoeken voor bouwer en ontwikkelaar. Op basis hiervan wordt een ontwikkelaar en designer aangesteld (dit kan ook dezelfde persoon of organisatie zijn). De opdrachtgever werkt dan (eventueel samen met de bouwmeester) een interactie-ontwerp en de eisen aan de visuele stijl uit.

### 5. **Ontwikkeling van het platform**

De designer ontwerpt de visuele stijl en interface. Idealiter worden deze getest met eindgebruikers uit het veld en aangepast op basis van hun feedback. De softwareontwikkelaar bouwt de back-end en front-end van het platform. Deze worden getest door de bouwmeester.

## 6. Aanjagen van het platform

Het is belangrijk dat het platform onder de aandacht wordt gebracht door aanbieders en vragers actief te benaderen en betrekken. Zo ontstaat er een community rondom het platform; idealiter door het platform te integreren in een bestaand project. In de periode die volgt, is het belangrijk de community actief te onderhouden en te zorgen voor nieuwe aanwas van vragen en arrangementen. Het functioneren van het platform kan op basis van ervaringen van eindgebruikers regelmatig worden geëvalueerd. Het is aan de opdrachtgever/eigenaar om te zorgen dat deze rol wordt ingevuld.

## Aanbevelingen

Dit startplan is een eerste aanzet voor het ontwikkelen van een digitaal platform dat vraag en aanbod rondom onderwijsvernieuwingsvraagstukken in het po en vo bij elkaar brengt. Hieronder volgen enkele aanbevelingen voor de ontwikkeling van het platform en de aanjaagperiode daarna:

- Opstellen van een goed projectteam dat een projectplan (projectopdracht) maakt, waarin de rollen en projectplanning worden vastgelegd. Het is belangrijk dat er binnen het projectteam heldere afspraken worden gemaakt over eigenaarschap.
- Denk een uitgebreide campagne rondom de lancering uit. Er moet een plan opgesteld worden dat ingaat op vragen als: hoe worden scholen enthousiast gemaakt om hieraan mee te doen, en hoe kan gebruik van het platform aantrekkelijk gemaakt worden? Onderdeel van het plan moet zijn wie verschillende rollen hierbij invullen (denk aan ambassadeurs, PR, campagne met de agendering van de achterliggende aanname dat genetwerkte scholen slimmer zijn).
- Een passende test- en evaluatiemethode. Zowel tijdens de ontwikkeling van het platform, als na ingebruikname van het platform moet voeling gehouden worden met de eindgebruikers. Sluit het aan op hun behoeften? Werkt het soepel? Voegt het iets toe? Wat kan er verbeterd worden?
- De invulling van het aanjagen van het platform. Wellicht moet de opdrachtgever/eigenaar ook inhoudelijke ondersteuning (redactie en advies) bieden aan vragers en aanbieders. Er moeten keuzes gemaakt worden rondom het beheer van het platform. Daarbij geldt dat uitgebreider beheer de kwaliteit ten goede komt, maar de lopende kosten verhoogt. Het advies is om voor het aanjagen medewerkers te kiezen die dicht bij het veld staan en het gebruik van het platform kunnen aanjagen binnen diverse onderwijsnetwerken.

## Colofon

Deze publicatie is geschreven in een samenwerking van [Kenniland](#), [CAOP](#) en Marius Berendse.

Op de publicatie is een Creative Commons Naamsvermelding ([CC BY](#))-licentie van toepassing. Deze publicatie mag worden bewerkt, doorgestuurd, geüpload, gedownload, gekopieerd en anderszins verspreid, zolang de titel van de publicatie en de namen van de makers (Kenniland, CAOP en Marius Berendse) vermeld worden. De gehele licentietekst is te vinden op: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

## Eindnoot

Credits bij de afbeeldingen:

Pictogram persoon: Julynn B. / Pictogram envelop: iconoci. / Pictogram vergrootglas: Creative Stall. / Pictogram review: Daniel Nochta. / Pictogram pagina laden: Anjully Lozano. /

Pictogram telefoon: Gregor Črešnar. Allen: [CC BY](#).