

*Bron: Emerce April 2001*

## Thuis op school

Door: Gijs Pothof

Donderdag, 29 Maart 2001



Sinds het VNO-NCW begin dit jaar liet weten dat werkgevers cursussen voor werknemers in het vervolg alleen nog maar zullen financieren, en dat het personeel die cursussen maar in de eigen tijd moet doen, lijken de kansen voor e-learning toe te nemen. Maar dan moeten nog wel de nodige investeringen in e-learning worden gedaan.

Tot dusver is het bedrijfsleven nauwelijks toegekomen aan investeringen in e-learning. "Men vond het meestal te duur", zegt Albert Bausch van i-Concept InternetWorks in Rotterdam. Hij is al jaren bezig met wat hij noemt 'leren op afstand', onder meer voor de Open Universiteit en het EU-project [studywiser.com](http://studywiser.com). Bausch: "De content voor e-learning is nu nog veel te afhankelijk van programmeurs. Dat kost geld. Daarom laten veel partijen e-learning links liggen en lopen we in Nederland niet voorop maar achteraan op dit gebied." Toch vindt hij dat er door kleinschalige projecten veel vooruitgang kan worden geboekt met e-learning. Bausch hoopt op het ontstaan van een soort ruilhandel, zodat auteurs e-learning-content kunnen uitwisselen en er goede ideeën kunnen ontstaan zonder tussenkomst van uitgevers.

Eenzijds draait e-learning om kostenbesparing en gemak; anderzijds om de leerstijl in combinatie met bepaalde vaardigheden. Dat vindt ook Brook Manville, Chief Learning Officer en vice-president van het Amerikaanse e-learning-bedrijf Saba Software. "Het grootste voordeel zit in de hapklare brokken; die stellen elke gebruiker in staat verschillende keuzes te maken. Er is voor elk wat wils." In zijn land heeft men het inmiddels over 'the coming shakeout in e-learning' terwijl e-learning in Nederland pas in de kinderschoenen staat. Maar daar gaat verandering in komen, zeker als het aan Manville ligt.

Een voorwaarde voor e-learning-bedrijven om verder te komen, is het sluiten van allianties, liefst wereldwijd. Zo levert Saba alleen platforms, geen content. Het heeft daarom vergaande afspraken met bedrijven die andere onderdelen op e-learning-gebied aanleveren. Volgens analisten is er op dit moment zelfs sprake van

een trend bij alle belangrijke spelers op de markt om allianties aan te gaan. De eis voor vestiging van een merknaam om marktleider te kunnen worden, maakt nu plaats voor de drang om een aanzienlijk marktaandeel te krijgen via die allianties. "Sinds dat gebeurt," zegt Dennis Fisher van eWEEK, "heeft de sector die altijd alleen werd gezien als iets voor academici, in één klap grote geloofwaardigheid gekregen."

E-learning-bedrijven als Netg, DigitalThink, Smartforce en Docent sluiten nu partnerships en wereldwijde strategische allianties. Met elkaar én met grote software- en technologieleveranciers als IBM en Cisco. Consultancies zoals KPMG brengen de verschillende uiteinden van al die kanalen samen zodat een klant zich alleen maar hoeft te concentreren op datgene wat hij uiteindelijk wil: personeel dat online een cursus doet die kwaliteit oplevert.

In Nederland is SPC Training, een van de grootste IT-opleiders, inmiddels ruim tien jaar actief met cursussen op afstand. Directeur Alfred Remmits richtte zelf ook al een samenwerkingsalliantie op, de European Training Group (etg), die in oktober 2000 overging in de GlobalLearningAlliance (gla). Remmits: "Enkele jaren geleden zagen we dat het onderwijssysteem van speciale cursussen toe was aan een aanpassing. Met verschillende partijen gingen we daarom samen oplossingen verzinnen die overal inzetbaar waren, gebaseerd op 'thinking global and acting local'."

Een van de belangrijkste partijen in die gla is het Amerikaanse GlobalLearningSystems(gls), waarvan Vice Chairman Dr. Bernard Luskin ooit bij Philips betrokken was bij de ontwikkeling van de compact disc. Luskin: "Kijk, bij Philips maakten we cd's met als eis dat ze in alle cd-spelers gedraaid moesten kunnen worden. Het ging dus om een format dat wereldwijd geldt. Zo gaat dat nu met e-learning ook. Overal inpasbaar. Voor iedereen." Luskin is ervan overtuigd dat e-learning het gaat maken in Nederland en Europa.

## **E-leren**

Voorlopig lijken de enthousiaste bedrijven het echter te moeten doen zonder hulp van de meeste Nederlandse onderwijsinstellingen. Deze zijn nog niet zover op het gebied van e-learning, beaamt ook drs. Willem Houtkoop van het Max Goote-kenniscentrum van de Universiteit van Amsterdam, dat onderzoek doet naar beroepsonderwijs en volwasseneneducatie. Houtkoop: "46 procent van de totale Nederlandse beroepsbevolking heeft een opleiding gevolgd. Uit onderzoek blijkt dat de opleidingen in traditionele overdrachtvormen plaatsvinden, ook omdat de meeste cursisten hieraan nog steeds de voorkeur geven." Voorlopig ziet hij geen aanwijzing voor groei van het aandeel van

e-learning op die bedrijfsopleidingenmarkt.

Tegenover deze beperkte activiteit, laat Cees den Hartog van onderwijsadviseur Cinop een heel ander geluid horen. Eind vorig jaar tekende zijn organisatie namelijk een contract met KPN-dochter ESN en nog twee andere partijen ter oprichting van het Dutch Center for E-learning. Cinop werkt samen met de onderwijsadviseurs van KPC en de School voor de Toekomst aan een invulling van de technische basis die KPN heeft neergelegd. In eerste instantie richt het Dutch Center for e-learning zich op een nog completer onderwijsaanbod voor het voortgezet onderwijs en het beroepsonderwijs, en biedt de School voor de Toekomst de fysieke leeromgeving. Vanzelfsprekend gaat het Dutch Center for e-learning werken aan een inventarisatie van alle belangwekkende zaken in Nederland die met e-learning hebben te maken.

### **Netwerk Academie**

Vanuit de Nederlandse overheid klinken intussen ook steeds meer geluiden om met e-learning aan de gang te gaan. Dit komt vooral voort uit de wens om iets te doen aan het tekort aan ict-specialisten in Nederland, hetgeen resulteerde in iets concreets: de Netwerk Academie. Deze portal voor ict'ers, een virtuele marktplaats waar ict-onderwijsaanbieders en -afnemers samenkomen, gaat vanaf 1 april 2001 van start onder de naam Acadoo.

Volgens Acadoo-directeur Herb Prooij is het een high profile project: "We hebben een Supervisory Board met gerenommeerde namen uit het onderwijs, bedrijfsleven en politiek. En het is de eerste keer dat een publiek project of initiatief op deze manier in een ondernemersomgeving wordt geplaatst zodat nieuwe dingen sneller tot stand komen."

Het project Acadoo en het Dutch Center for e-learning lijken te bewijzen dat Bausch' stelling klopt dat er eerst kleinschalig moet worden gepioneerd voordat er concrete resultaten kunnen worden geboekt en projecten grootschaliger kunnen worden opgezet. Brook Manville van Saba zei al: "In de VS ligt het initiatief bij de bedrijven; in Europa bij de overheid, maar uiteindelijk zijn de oplossingen dezelfde." Dat klopt niet helemaal, want in Nederland zijn dus ook partijen bezig die niet per se uit de overheid voortkomen en zeker zo goed weten hoe de onderwijsmarkt in elkaar zit en daar hun initiatieven op aanpassen.

### **Miljoenencontracten**

Intussen worden er miljoenencontracten gesloten tussen grote bedrijven. Zo ging ABN Amro afgelopen december met Saba in zee voor het gebruik van een learning management systeem: 25.000 ABN Amro-medewerkers in Nederland en de VS kunnen vanaf

juni 2001 hun persoonlijk ontwikkelplan ('pop') online volgen. Deze en andere grote contracten staan garant voor een explosieve groei van de e-learningmarkt, die door alle analisten van Forrester Research, International Data Corporation (idc) en W.R. Hambrecht & Co wordt voorspeld. Trace A. Urdan, analist bij de laatste: "Op dit moment is de markt relatief klein, maar hij staat op exploderen. De verwachting is dat de online-trainingmarkt alleen al in de VS tot 2003 elk jaar in grootte zal verdubbelen tot een waarde van ongeveer 11,5 miljard dollar. En volgend jaar zullen bedrijven er al zo'n 7 miljard dollar aan uitgeven." Cushing Anderson van idc voorspelt dat e-learning in 2003 alle andere leermethoden zal zijn voorbijgestreefd en tachtig procent van de trainingmarkt zal uitmaken (in 1999 was dat nog twaalf procent).

Alleen de grote bedrijven zoals SmartForce - marktleider volgens Urdan - en Click2learn, die al langer actief zijn op dit gebied, bereiken voorlopig hoge omzetten en dito winsten. Maar toch mag e-learning volgens het Amerikaanse internetmagazine The Standard in de VS rekenen op de hoogste bedragen aan investeringen door Venture Capitalists. En dat ondanks de inzakkende cijfers op de Amerikaanse beurzen vorig jaar. e-learning -bedrijven zijn de schok die de aandelen van veel b-to-b- en b-to-c-bedrijven op het gebied van internet en e-commerce trof, relatief goed doorgekomen. Waarschijnlijk omdat het hier ging om de al bestaande onderwijsmarkt die een ontwikkeling doormaakt, en niet om een nieuwe markt.