

Nieuw schoolconcept is 'te duur en te dwingend'

Steve Jobsscholen in de knel



De Steve Jobsscholen krijgen in Nederland lastig voet aan de grond. Aantallen scholen die de organisatie in de media noemt worden bij lange na niet gehaald. Het initiatief van Maurice de Hond is veranderd van een idealistisch streven in een commercieel bedrijf.

Tekst Joëlle Poortvliet **Beeld** Typetank

Directeur Jan Oosterhof van de Beatrixschool in Steenwijk stuit in het schooljaar 2013-2014 min of meer toevallig op de Steve Jobsscholen, het nieuwe schoolconcept van Maurice de Hond en andere onderwijsvernieuwers. Op een congres over digitale leermiddelen ziet hij een presentatie van oud-schooldirecteur Hans Theeboom, sinds 2014 in dienst bij Onderwijs voor een Nieuwe Tijd (O4NT, de andere naam voor Steve Jobsscholen).

Oosterhof is zich aan het oriënteren op groepsdoorbrekend werken, talentontwikkeling en ouderparticipatie. Theebooms verhaal spreekt hem aan: "Daarvoor vond ik die Steve Jobsscholen maar niks, het leek alleen over de tablet te gaan. Maar na zijn presentatie zeiden we tegen elkaar: dit komt wel heel dicht in de buurt bij wat we zelf willen."

Oosterhof gaat een samenwerking aan. Er zijn regelmatig gesprekken. Wel bemerkt hij in de zomer van 2015 een omslag bij O4NT. "Ze wilden hun concept beter bewaken, meer grip krijgen op de transitieplannen van de scholen en op hoe een O4NT school eruit komt te zien." De schooldirecteur begrijpt dat wel. Ook rekent hij op kosten, bijvoorbeeld voor de planningsapplicatie *Tiktik school-tool* die O4NT ontwikkelde. Deze app zorgt ervoor dat leerlingen hun lessen (workshops) kunnen plannen en weten waar ze in het schoolgebouw moeten zijn. Toch schrikt hij van de offerte die dat najaar volgt. "Het kwam op ruim tienduizend euro voor het eerste jaar. Gigantische kostenposten werden opgevoerd, voor de inrichting van het systeem, licenties, roosterkosten." Directie en team beraden zich. Oosterhof: "We hebben nog even overwogen om bovenschoolse middelen in te zetten, maar het werd ook een principiële kwestie. Onderwijsgeld moet zoveel mogelijk naar de leerlingen gaan. Ik kon dit niet meer uitlegen."

Steve Jobsscholen komen en gaan



Op de websites www.O4NT.nl en www.stevejobsschool.nl staan interactieve kaarten waarop namen van scholen komen en gaan. Het Onderwijsblad concludeert, op grond van bijna dertig gesprekken en een inventarisatie van het nieuws, dat Nederland op dit moment 21 Steve Jobsscholen telt. Vier officiële O4NT-scholen zijn inmiddels gesloten of gestopt met het concept. In de media schetst de organisatie een zon-

niger beeld. In 2014 fantaseert voorman Maurice de Hond op het platform Marketingfacts.nl over 'meer dan 200 scholen' over twee jaar. In *De Wereld Draait Door* noemt Mathijs van Nieuwkerk O4NT maart 2014 een 'olievlek die zich uitbreidt'. In dezelfde uitzending zegt De Hond dat hij na de zomer van 2014 een totaal van 'tussen de 20 en 25 scholen' verwacht. In de praktijk blijft het aantal tot het najaar van 2016

op vijftien scholen steken. Op een congres voor schooldirecteuren in het voorjaar van 2016 spreekt De Hond nog van een 'gigantische revolutie'. Zijn Powerpoint noemt 'circa 35' scholen in Nederland aan het eind van het jaar. Met die optimistische inschatting zit De Hond er 40 procent naast.

Afhakers

Ook basisschool De Verwondering in Monnickendam is afgehaakt. Deze school was één van de eersten. Patrick Straatman, oprichter en bestuurder, verzorgde in 2013-2014 vrijwel wekelijks rondleidingen voor belangstellenden uit binnen- en buitenland. "Wij waren best belangrijk voor Maurice. Hij wilde graag koketteren met onze school." De Verwondering bleef officieel Steve Jobs tot het dit jaar op betalen aankwam. Straatman: "Dat past niet in mijn denkbeeld over open-source en open kennis." De ervaring van Hans van der Most van de Sterrenschool in Apeldoorn is vergelijkbaar: "De Sterrenscholen waren al innovatief bezig toen O4NT nog in de kinderschoenen stond. Onze ideeën over vernieuwend onderwijs overlappen." Maar gaandeweg werd het O4NT-concept Van der

Most teveel een blauwdruk. "Je moest in ateliers gaan werken bijvoorbeeld, terwijl ons gebouw daar niet zo geschikt voor is. En wat het kostenplaatje betreft: wij hebben niet tien keer per jaar een consultant nodig." Rita de Groot van de Prins Constantijnschool in Leeuwarden zegde net als Van der Most de samenwerking op. Haar team heeft wel delen van het concept ingevoerd: "Als je echt O4NT wil zijn, dan moet je ook alleen O4NT willen. Wij vinden meer belangrijk: de sociaal emotionele ontwikkeling van kinderen, het gedachtengoed van Michael Fullan. Ook daar zijn kosten aan verbonden." ■

In de knel

Onderwijs is nooit gratis. Wie regulier lesgeeft betaalt uitgeverijen voor methodes en koopt wellicht losse programma's in. Voor het jenaplan- of montessoriconcept wordt het team getraind, vooral montessori kent speciale materialen. Scholen worden vervolgens vrijwillig lid van een vereniging waaraan ze jaarlijks grofweg tussen de vijfhonderd en duizend euro uitgeven, afhankelijk van de grootte van de school. Voor O4NT pakken juist die structurele kosten extreem hoog uit, aldus betrokken directeuren die in de knel komen. Het *Onderwijsblad* sprak 21 leidinggevenden van scholen die op dit moment Steve Jobsschool zijn of dat op enig moment waren en directeuren die na een periode van samenwerking afhaakten. Allemaal beschrijven ze een omslag bij O4NT halverwege 2015. Van een netwerkorganisatie waarbij kennis delen centraal stond naar



Steve Jobsscholen onder de loep

De eerste lichting Steve Jobsscholen is klein.

Gemiddeld tellen ze 139 leerlingen in het jaar voordat ze Steve Jobs worden. In Nederland schommelt de gemiddelde basisschoolgrootte rond de 214 leerlingen. De grootste Steve Jobsschool heeft in 2015 227 leerlingen, de kleinste 16.*

Steve Jobsscholen krompen hard: vijf keer harder dan andere basisscholen in hun gemeente.

In de drie jaar voordat een school Steve Jobs wordt daalt het aantal leerlingen met gemiddeld 15 procent. In de betreffende gemeenten krompen scholen in diezelfde periode met gemiddeld 3 procent.*

Vijf scholen draaien inmiddels drie jaar achter elkaar het concept. Bij twee daarvan lijkt de Steve Jobs-aanpak meer leerlingen te trekken.

Een van die twee zet een sterk afnemend aantal vierjarigen in de jaren voorafgaand aan het concept om in groei. Bij de ander neemt de groei die er daarvoor al was na de omslag verder toe. Twee van de vijf scholen krompen gestaag verder, ondanks de invoering van O4NT. Bij een school stabiliseert het aantal leerlingen in groep 1 zich enigszins, terwijl het daarvoor rap achteruit ging.**

* Gebaseerd op DUO-cijfers van de vijftien eerste Steve Jobsscholen

**De effecten zijn gecorrigeerd voor de krimp/groei cijfers van de gemeente waarin de school staat

een franchise onderneming. Ina Klinkenberg van de Rolpaal in Blokzijl liep anderhalf jaar met de organisatie op: "O4NT had in eerste instantie geen verdienmodel. Ambassadeur Hans Theeboom kwam ook bij ons vrijwillig met ouders praten." Klinkenberg stopte met het traject richting O4NT-school vanwege de 'prijskwaliteitsverhouding'. Ze ontving een offerte voor vijftienduizend euro per jaar. De school heeft 48 leerlingen.

Bedrijfsvoering

Wilma Vervoort, accountmanager voor O4NT, bevestigt de huidige bedrijfsvoering. Met nieuwe scholen tekenen ze tegenwoordig een contract voor drie jaar. "Zij betalen maandelijks een vast bedrag tussen de zehonderd en drieduizend euro, afhankelijk van hoe groot ze zijn." Hiervoor krijgen de scholen software, training en begeleiding. Ze ontkent dat er voor de 'oude garde' Steve Jobsscholen prijsstijgingen zijn. Vervoort: "Zij hebben geen veranderde condities gekregen." Toch schuurt het binnen deze groep. Eentje, De Voorsprong in Amsterdam, moet eind dit schooljaar sowieso sluiten: er zijn te weinig leerlingen. Daarnaast geven acht van de vijftien eerste Steve Jobsscholen aan onzeker te zijn of zij door kunnen en willen gaan. Voor de zomer vielen nieuwe offertes op de mat met bedragen oplopend tot tien à vijftienduizend euro. Het is de scholen onduidelijk of zij inhoudelijk voldoen aan de kenmerken die O4NT wil zien. O4NT stelt op haar beurt dat scholen financieel quitte kunnen spelen door papieren methodes af te schaffen. Maar die vlieger gaat niet op, legt Carla Jansen uit. "Ik heb ook knutselpapier nodig, voorleesboeken, schriftjes. We leren de kinderen nog steeds schrijven." Jansen is directeur van de St@mpერიუსschool in Wilhelminadorp. Ze betaalt naast O4NT ook partijen die apps leveren ter vervanging van methodes. Haar leerkrachten gebruiken voor rekenen en taal nog steeds de 'oude' handleidingen. "Ze hebben input nodig voor de instructies. De methodehandleidingen zijn gelukkig redelijk nieuw, maar op een gegeven moment moet ik ze vervangen."

Bovenschoolse potjes

Ondanks het prijskaartje zijn deze herfst zes nieuwe scholen met O4NT gestart.



Zij kunnen doorgaans putten uit boven-schoolse potjes, blijkt uit een rondgang. Of ze hebben meer geld te besteden door een groot aantal gewichtenleerlingen, of door een combinatie met kinderen uit het speciaal basisonderwijs.

Klopten de 'oude garde'-teams zelf aan bij O4NT, tegenwoordig maakt het bedrijf vaker afspraken op bestuursniveau. Voor Jansen is de rek er helaas uit, ook bij haar bestuur. Voor de zomer kreeg de kleine St@mperiusschool (66 leerlingen) een nieuw bedrag van elfduizend euro geofreerd. "Mijn bestuur geeft aan dat er echt niet veel meer ruimte is dan de 2.800 euro die we het jaar ervoor betaalden." Terwijl ze het liefst officieel O4NT blijft. Haar team, leerlingen, de ouders: ze onderschrijven de filosofie en zijn enthousiast over de dagelijkse praktijk. Jansen: "Ook de nieuwe tool die ze aanbieden is oké. Daar heeft het niks mee te maken. De domper is gewoon het financiële stuk." Over het nieuwste product van O4NT, *Schoolplan*, zegt ze: "Dat is een soort portal waarop je ontwikkelingsplannen kan synchroniseren en met ouders kan communiceren. Daar moeten we dan wel op geschoold worden." Bij het ter perse gaan van dit Onderwijsblad heeft de directeur druk e-mailverkeer met O4NT. De offerte is inmiddels bijna gehalveerd. "Ik ben blij dat ze meedenken, maar we zijn er nog niet."

Voor de afhakers geldt: er leiden meerdere wegen naar Rome. Op De Verwondering van Patrick Straatman wordt nog steeds 'voor 90 procent' onderwijs gegeven volgens de principes van O4NT. Intussen zoekt hij naar slimme, vaak gratis ict-oplossingen. "We werken met *Google calendar* en *iCal*, dat gaat op zich prima." Ook Oosterhof van de Beatrixschool is gepersonaliseerd les gaan geven met behulp van ict. Hij heeft een abonnement op de web-app van Supersaas. Deze digitaliseert *net als Tiktik schooltool* de planning, alleen dan veel goedkoper. De overstappers naar meer online en minder papier zijn met name op zoek naar betaalbare en gebruiksvriendelijke ict-applicaties. Straatman waarschuwt daarbij voor nauwe banden met het bedrijfsleven. "Persoonlijk vind ik dat commerciële doelstellingen niet thuis horen in het onderwijs. Bovendien kun je afhankelijk worden van partijen als O4NT en dan is het de vraag of je je onderwijs nog zo kunt inrichten als jij dat wilt." ■

Reactie Maurice de Hond

Hoe zit het met de hoge bedragen die jullie in rekening brengen?

"Voor nieuwe Steve Jobsscholen gelden nieuwe afspraken. De eerste lichte hebben we uitgelegd dat ze tegen een uiterst beperkt tarief door kunnen gaan. Mits ze ook de meer gestandaardiseerde aanpak gaan voeren. Offertes zijn behoorlijk in lijn met wat ze daarvoor betaalden. Het is niet zo dat ze een aanzienlijke verhoging hebben gekregen."

Zij zeggen van wel.

"Dat speelde tussen maart en mei of zo. We hebben nu een deel van de scholing voor hen gratis gemaakt. Voor heel kleine scholen is het sowieso lastig budget te vinden."

Maar het waren vooral kleine scholen die er als eerste voor gingen

"Zij mogen gewoon geïnspireerd blijven door ons. Dan kunnen ze het verder invullen zoals ze willen."

En dan gaat het bordje van de deur?

"Ja. Als scholen het allemaal anders doen, vormt dat een bedreiging. Mensen komen kijken en hebben vragen en opmerkingen, terwijl zij dan niet het volledige concept hebben gezien. Je moet oppassen voor een negatieve spiraal, ook in de media."

Waarom poetst u in interviews en optredens het aantal Steve Jobsscholen steevast op?

"Vanaf dag één hebben we aantallen genoemd van scholen waar we mee bezig waren."

Zo wordt het niet het niet gepresenteerd.

"We hebben continu een situatie gehad waarin we al toezeggingen hadden van scholen maar waarvan sommigen toch uiteindelijk afhaakten."

In augustus 2014 zegt u op het online platform Marketingfacts.nl: 'Het businessmodel van de Steve Jobs-scholen? De software!' Klopt dat?

"Wat ik heb gezegd is: waar je het geld vandaan haalt, is de software die je ontwikkelt. We maken geen software die er al is. Maar op twee plekken was er nog niks: het roosteren en plannen, en het individueel ontwikkelingsplan."

Toen u startte zocht u een moderne school voor uw dochter waar de iPad werd gebruikt. U werd 'onderwijsvernieuwer' en zelf 'missionaris' genoemd. Inmiddels zijn er talloze basisscholen die een tablet of ander device inzetten voor onderwijs. Je kunt zeggen: missie geslaagd. Waarom dan toch een commercieel bedrijf bouwen?

Maurice (verbaasd): "Ik vind het flauwekul wat je zegt. Ik geef 140 procent van mijn tijd aan onderwijsactiviteiten. Er zijn nu tien mensen fulltime bezig. Waar moet dat van betaald worden? Als jij voor mij een bron vindt om veertien man door de overheid betaald te krijgen, dan hoeven wij het geld niet aan scholen te vragen. Maar linksom of rechtsom, het komt toch uit een openbare pot."