

Nieuwe educatieve uitgeverij gaat concurreren met grote namen

Enno de Witt | 19 september 2017

De nieuwe educatieve uitgeverij Boom Voortgezet Onderwijs gaat de concurrentie aan met de grote gevestigde namen. Het bedrijf is een samenwerkingsverband tussen Koninklijke Boom en de jonge uitgeverij Staal & Roeland.



Staal & Roeland werd begin 2014 opgericht door Donald Staal en Elout Roeland, die allebei vijftien jaar lang binnen Noordhoff alle aspecten van het educatieve uitgeven hadden leren kennen, Staal oorspronkelijk meer vanuit de exacte hoek en Roeland in de talen. Ze hadden behoefte aan een nieuwe uitdaging, zagen mogelijkheden voor een lesmethode Latijn en ontwikkelden SPQR.

‘Bij Noordhoff zaten we in een gouden kooi’, zegt Staal. ‘We namen ons ontslag en ineens kregen we geen salaris meer, dat was spannend. Maar het is goed gegaan.’ Wat Staal en Roeland hadden gezien is dat docenten open zouden staan voor een goede methode met perfect uit gevoerde leermiddelen: ‘Bij een grote uitgever gaat het om efficiëntie. Het boek wordt bijna een wegwerpartikel. Daar wordt al gauw op bezuinigd. Wij maakten juist gebonden boeken met een leeslint.’

Omdat ze geen geld hadden om jaren te besteden aan de ontwikkeling van een methode was het essentieel dat SPQR op korte termijn een succes zou worden. Dat lukte, in augustus 2014 begonnen al twintig scholen met de methode, inmiddels is dat aantal opgelopen tot de helft van alle gymnasia.

Vervolgens kwam vanuit de docenten klassieke talen de vraag om een methode Grieks, daarna werden een methode kunst, een vak waar Noordhoff geen belangstelling meer voor had, en een methodekunstzinnige en culturele vorming ontwikkeld. Dat was allemaal succesvol

De uitgeverij wilde ook iets maken voor echt grote vakken, alleen is daar de concurrentie een stuk heviger. Besloten werd twee methodes Nederlands te ontwikkelen, één voor het gymnasium, omdat daar al een ingang bestond en de bestaande niet voldeden, en een andere juist weer voor het vmbo basisberoeps: de flanken van de markt.

Het betekende wel dat een flinke investering nodig was. In die tijd kwam Koninklijke Boom langs. Die wilde uitbreiden in uitgaven voor het voortgezet onderwijs en zag wat Staal & Roeland voor elkaar hadden gekregen. Na een aantal gesprekken werd een nieuwe uitgeverij opgericht, waarin Staal & Roeland de helft van hun tijd aan gaan besteden. Boom voortgezet onderwijs gaat met de kracht van Koninklijke Boom lesmethodes ontwikkelen in de grote vakken. De uitgeverij heeft verder de KERN-methode Nederlands overgenomen van Staal & Roeland. Die blijven de niches bedienen. Het bedrijf vestigt zich in Groningen.

Omdat het educatieve uitgeven een redelijk gesloten front vormt, wordt veel energie gestoken in het benaderen van de markt. De filosofie van Roeland & Staal volgend zijn alle uitgaven zowel uiterlijk als inhoudelijk kwalitatief zeer goed. De uitgeverij gaat ook gericht docenten en scholen benaderen.

Een deel van de uitgaven betreft digitale leermiddelen. Hierin onderscheidt de uitgeverij zich van het aanbod van de grote uitgeverijen door de eenvoud. Die is deels ingegeven doordat eenvoudigweg minder middelen beschikbaar zijn voor toeters en bellen en gepersonaliseerde leersystemen, maar er is nog een andere reden, zegt Staal: 'In gesprekken met docenten merkten we dat die vooral behoefte hebben aan basale ICT, waarmee bijvoorbeeld het geleerde nog eens kan worden doorgenomen. We gingen met onze digitale aanbod niet over de grote jongens heen, maar er onderdoor.'

De nieuwe uitgeverij past volgens John Boom bij de missie van Koninklijke Boom: het leveren van betrouwbare en betekenisvolle informatie die leidt tot een beter begrip: 'We waren nog niet actief in het voortgezet onderwijs en hebben gekeken wat mogelijk en leuk is. Staal & Roeland sluiten daarbij aan.'

Concurrentie met de grote namen is daarbij niet het doel: 'We kijken naar de markt en naar onze auteurs. We zijn productgedreven, niet cijfergedreven. We onderscheiden ons op kwaliteit en effectieve informatieoverdracht, we helpen docenten zo goed mogelijk onderwijs te geven, zodat leerlingen hun competenties kunnen ontwikkelen.' Hij heeft dan ook geen percentage in zijn hoofd van het percentage van de educatieve markt die zich op het voortgezet onderwijs waar de uitgeverij op mikt: 'Dat bekijken we van methode tot methode en van jaar tot jaar. We doen alles rustig, we hebben geen beursnotering of private equity dat ons financiert.'

Bron: Boekblad

<https://boekblad.nl/Nieuws/Item/nieuwe-educatieve-uitgeverij-gaat-concurreren-met-grote-namen>