

Nederlanders en Belgen vechten om de nog laptoploze leerling

Pieter Haeck
Amsterdam

Het knettert op de markt van laptops voor het onderwijs. De Nederlandse marktleider valt de Belgische markt aan, de Belgische lonkt naar Nederlandse scholen.

Begin september. Op een foto op de Facebook-pagina van middelbare school KTA uit Brugge hijsen vijftien leerlingen hun Google Chromebook met blauwe hoes boven hun hoofd. 'Ons digitaal verhaal schrijven we samen', klinkt het, met een bedankje voor The Rent Company. Dat bedrijf is in Nederland marktleider voor het leveren van Chromebooks of laptops (de Microsoft-variant) aan scholieren uit het voortgezet onderwijs.

Het bedient er 500 van de 800 à 900 scholen die hun leerlingen al vragen een eigen laptop te hebben. Voor 1 september 2019 beleverde het België nog schuchter vanuit Nederland, nu gaat het all-in: met een Belgische vennootschap, een nieuw kantoor nabij studentenstad Leuven, en de claim dat het al 25 scholen met drieduizend leerlingen belevt.

Het is een aanval op het Belgische bedrijf Signpost, marktleider op de Belgische markt voor hardware in het onderwijs. Al broedt Signpost-ceo Arne Vandendriessche op zijn beurt op een tegenzet. Zijn bedrijf staat in contact met zeventien Nederlandse middelbare scholen om vanaf 1 september 2021 te starten met een laptopproject. Al reikt de ambitie veel verder: 'We willen tegen 1 september 2022 in honderd scholen in Nederland actief zijn', klinkt het.

Vandendriessche krijgt een geduchte tegenstander. De man achter The Rent Company, Ronald van den Boogaard, is een veteraan op de Nederlandse markt. Hij timmert al sinds 2004 aan de weg met zijn bedrijf. Het onderwijs in Nederland is verder met computers in de klas dan dat in België. In het primair onderwijs schaffen scholen veelal zelf laptops aan, in het voortgezet onderwijs is een eigen computer voor de leerling gangbaar. De school bepaalt het model en ouders kunnen kiezen: ze schaffen het aan via de IT-partner



Het onderwijs in Nederland is verder met computers in de klas dan dat in België.

FOTO: FLIP FRANSEN/ANP

van de school of kopen het elders.

Die omslag naar een eigen toestel is al acht à negen jaar aan de gang, schat Van den Boogaard, in die mate dat het eindpunt in zicht is. 'Ik zie nog twee jaar groei. Er zijn 800 à 900 scholen die een laptop-project hebben.' In Nederland zijn 1450 middelbare scholen. De markt is bijna voor twee derde ingenomen.

Vandendriessche maakt zich sterk dat hij zijn voet nog tussen de deur krijgt. 'Er is nog veel mogelijk op de Nederlandse markt. De Nederlandse leveranciers werken niet echt op maat, hun aanbod is erg gestandaardiseerd.' Sommige scholen, zoals in het technisch onderwijs, vragen meer flexibiliteit qua toestel en software. 'Wij zullen ons vizier vooral richten op scholen die eisen stellen aan de laptop van de leerling.'

Signpost slaagde er de afgelopen vijf jaar in door te groeien naar 65.000 actieve laptops voor leerlingen, verspreid over 250 Belgische middelbare scholen.

Maar het bedrijf moet tegelijk zijn Belgische flank afdekken. De markt ligt daar nog meer open. Signpost belevt nog maar 250 van de 950 Vlaamse middelbare scholen, al denkt het volgend jaar door te groeien naar 500 scholen.

De markt is rijp voor concurrentie, vindt Niel Van Meeuwen, die The Rent Company in België voet aan de grond moet doen krijgen. 'Drie jaar geleden kregen we voor het eerst de vraag van een aantal scholen, die vonden dat er weinig keuze was.' Het thuisonderwijs tijdens de lockdown heeft het thema hoger op de agenda gezet, meent Van Meeuwen. Daar is Vandendriessche het mee eens. 'Zonder eigen laptop geen onderwijs thuis. De coronacrisis heeft een en ander versneld.'

Hoewel The Rent Company en Signpost allebei hardware verhuuren of verkopen, willen ze zich niet zozeer onderscheiden via merken of modellen van laptops. Dé manier om het verschil te

maken is via een goede dienstverlening aan scholen en ouders. 'We verkopen niet alleen een toestel', zegt Van Meeuwen. 'We nemen het hele logistieke proces uit handen van scholen en ouders: we staan in voor facturatie, we leveren het toestel met de nodige software voorafgeïnstalleerd, we regelen een vervangtoestel in het geval van schade, we hebben vervangonderdelen indien nodig.'

Scholieren gebruiken hun toestel nu eenmaal intensief, merkt Van den Boogaard op. The Rent Company moest in het vorige schooljaar 31.000 reparaties doen op 155.000 actieve toestellen. 'Dat is geen wonder. Scholieren gebruiken het toestel acht uur per dag, nemen het mee van school naar huis, en leggen het daar samen met hun boekentas in de hoek.' De missie is geslaagd als noch de ouders, noch de school wakker hoeft te liggen in het geval van schade, besluit Van Meeuwen. 'Wij verkopen eigenlijk comfort en gemak.'