

Hively geeft de regie over ICT aan de school

ICT in het PO is een zegen, zeggen sommigen. ICT vergemakkelijkt immers het werk en is niet meer weg te denken uit de klas. Anderen zijn op hun hoede, want ICT is ingewikkeld, kost het nodige en brengt risico's met zich mee: wat als het niet werkt? Wat te doen, als school of bovenschools bestuur? Leg je je lot in handen van een ICT-partner? Niet als het aan Hively ligt. "Wij houden de regie bij de school."

TEKST **MARTIN VAN ROOIJ** BEELD **MARTIN VAN ROOIJ, HIVELY**

Hoe kundig schoolbestuurders en schoolleiders ook zijn, ze hebben meestal maar globale kennis van ICT. Dat is best ongemakkelijk in een gesprek met een ICT-leverancier. Klopt het wat hij zegt? Zijn de tarieven die hij hanteert redelijk? Met andere woorden: moet je het stuur helemaal uit handen geven? Niet als het aan Hively ligt. Bij Hively draait het niet om de techniek of de producten die Hively biedt, binnen de onderwijsstandaarden die Hively volgt.

Grote omslag

Derk-Jan Hilberding en David van Sprang zijn directeur-eigenaar van Hively. Hilberding begint het gesprek door de ICT-ontwikkelingen van de afgelopen tien jaar te schetsen. "Vroeger hadden vrijwel alle scholen en stichtingen in het po een ICT-afdeling die de ICT verzorgde. Tien jaar geleden veranderde dat door de opkomst van clouddiensten, gegoten in een abonnementsvorm. Dat was een uitkomst. Voortaan kon je je bestanden in de cloud opslaan. Daardoor had je geen eigen servers meer nodig. Ook de beveiliging en het onderhoud was daarmee geregeld. Dat bracht een grote omslag. Bovendien was het lastig om goede IT-expertise aan te trekken. Veel scholen besteden inmiddels de ICT uit aan een externe partij, een zogenoemde *managed service provider* (msp). Wij, Hively, zijn ook zo'n msp. We verzorgen momenteel de ICT voor zo'n 250 Nederlandse basisscholen en zo'n 37.000 leerlingen."

Aardbeien, vanille en chocola

Dat aantal neemt momenteel hard af, aldus Van Sprang. "Grote investeringsmaatschappijen kopen steeds meer msp's op. Dat merken we goed. Iedere week worden we wel een keer gebeld met de vraag of we ons bedrijf willen verkopen. Het antwoord is steevast: nee. We weten uit ervaring namelijk wat er dan gebeurt. Na de overname legt de koper een strikte en uniforme manier van werken op. Het gevolg is dat toptalent ruimte voor creativiteit en werkwijzen mist en vertrekt, en klanten ontevreden worden."

Wij houden de regie bij de school!

Waarom is dit verhaal relevant voor scholen? Hilberding: "Als een msp wordt overgenomen, kunnen de klanten kiezen uit de diensten die het bedrijf heeft ontwikkeld. Ze gaan voor winst en hebben minder oog voor het belang van de school. Ze hebben bij wijze spreken nog de keuze uit aardbeien, vanille en chocola. Het gaat dan niet meer om wat de school passend vindt. Daarom hebben wij besloten zelfstandig te blijven, zodat de vragen van de klanten leidend blijven. Wij voegen ons naar wat onze klanten willen, zodat zij de regie houden."

De regie ligt bij de school, aldus Hively. Mooie woorden, maar hoe ziet dat eruit in de praktijk? Van Sprang: “De ICT-dienstverlening voor het onderwijs wordt ook wel onderverdeeld in vier domeinen, het ‘Basis-IT model’. Het eerste domein is de werkplek en de apps. Dit domein is het specialisme van Hively. Het tweede domein is het netwerk; denk aan wifi, netwerkverbindingen, firewall, enzovoort. Dit kunnen wij verzorgen, maar we onderscheiden ons er niet mee. Het derde domein is de digitale leer- en werkomgeving. Een goed voorbeeld hiervan is de M365Portal voor het basisonderwijs. Het vierde en laatste domein is AVG, bewaken IT-beleid en gegevensbescherming.”

Waarom zouden wij iets nieuws ontwikkelen als er al een betrouwbare en betaalbare oplossing is?

“De trend is dat scholen, besturen meestal, per domein de beste partij willen kiezen en zo weer de regie pakken,”

vervolgt Hilberding: “Sivon, de ICT-inkoopcoöperatie voor het primair en voortgezet onderwijs, heeft dit ICT-basis-model ontwikkeld. De kern daarvan is: de regie terug naar de school. Daar sluiten wij op aan. We adviseren en voeren uit, maar het is de school die bepaalt. Willen ze een of meer van die aspecten neerleggen bij andere partners van Sivon, bijvoorbeeld alle werkzaamheden rondom het netwerk? Prima, dan bedienen we ze graag op de domeinen waar wij goed in zijn. Wil de school liever alles bij ons neerleggen? Ook goed, dan verzorgen wij de complete ICT.”

Van Sprang: “Ik geef je een voorbeeld. Recent hebben wij op verzoek van een aantal klanten een nieuwe dienst ontwikkeld, zodat leerkrachten realtime kunnen meekijken met de leerling terwijl die achter zijn device een opdracht maakt. Dergelijke oplossingen zijn er elders ook, maar worden steeds duurder. Er is via ons nu een betaalbare oplossing.” “Een ander voorbeeld betreft ‘veilig internet’, waar Sivon een mooie oplossing voor heeft”, aldus Hilberding. “Dat platform heeft zich bewezen en biedt zekerheid. Waarom zouden wij dan nog een keer zoiets ontwikkelen? Het is er, het is goed, betaalbaar en beschikbaar. Laten we er dan gebruik van



Derk-Jan Hilberding en David van Sprang van Hively

maken en die oplossing integreren. Dat noemen wij 'regie bij de klant'!"

M365Portal: alles binnen handbereik

Laten we even doorsteken naar het derde domein: de digitale leeromgeving. Een van de producten uit dit domein waarmee Hively het basisonderwijs bedient, is de M365Portal. Van Sprang: "De M is een verwijzing naar Microsoft. Dit onderwijsportaal is een 'schil' rondom alle software die je als schoolbestuur en school nodig hebt. Dat zijn de bekende programma's zoals Outlook, Word en Excel, maar ook methodesoftware en andere apps uit Basispoort. M365Portal zorgt ervoor dat alles overzichtelijk bij elkaar staat, én dat leerkrachten hun bureaublad helemaal naar hun hand kunnen zetten, op de manier die voor hen het prettigst werkt. Van daaruit kunnen leerkrachten bijvoorbeeld ook taken en opdrachten voor leerlingen klaarzetten."

Hively, dat vorig jaar Skool overnam, is niet de enige partij die een dergelijke oplossing levert, erkent Hilberding. "Er zijn er meer, maar die zijn te algemeen of gebouwd voor een andere sector, bijvoorbeeld de zorg. Geen enkel ander pakket sluit zo goed aan op het werkproces van de leerkracht als M365Portal, gebouwd door mensen die het onderwijs als geen ander kennen! Wij leveren er functionaliteiten bij die de IT voor de school echt vergemakkelijken: een koppeling met ParnasSys en Basispoort en een kids-login." Van Sprang vindt de kids-login een vondst én een uitkomst. "Je wilt dat een jonge leerling een veilige en gemakkelijke toegang heeft

tot de digitale omgeving van school. Onze kids-login werkt met plaatjes en is veilig. En beide andere koppelingen, met ParnasSys en Basispoort, heb je nodig om de kracht van de M365Portal ten volle te benutten. Zo automatiseren we de hele school en houden we de kosten van IT laag." Kun je dergelijke koppelingen niet zelf laten ontwikkelen? Hilberding: "Jawel, maar dat is niet verstandig. Ik ken een schoolbestuur dat dat heeft laten doen. Voor de ontwikkeling en bouw betaalden ze € 30.000 en vervolgens op jaarbasis nog eens € 15.000 voor het onderhoud. Wij leveren dit voor een fractie van de kosten."

Geen enkel pakket sluit zo goed aan op het werkproces van de leerkracht als de M365Portal.

Hoe enthousiast beiden er ook over zijn, de M365Portal is volgens Hilberding en Van Sprang niet wat Hively uniek maakt. Wat dan wel? "Onze kostenefficiënte manier van ICT leveren door te werken met standaarden en automatisering. We houden het eenvoudig en betaalbaar. En we blijven bestaan, als zelfstandige ICT-leverancier. We laten ons niet overnemen door een investeerder. Geen keuze uit aardbeien, vanille en chocola, maar dienstverlening met serviceblokken tegen lage kosten."

Hively helpt besturen met ICT



Hively heeft kantoren in Eindhoven en Utrecht, werkt voor een groot aantal besturen en scholen en stelt de behoeften van bestuur en school graag centraal. Hively adviseert en verzorgt voor besturen ICT-oplossingen, waaronder M365Portal. Meer weten? Scan de QR-code.



Met M365Portal van start?



M365Portal voor bestuur, school en klas optimaliseert werkprocessen en vergemakkelijkt communicatiestromen! Kennismaken kan op verschillende manieren: zet in Basispoort een vinkje bij de M365Portal, dan nemen we contact op. Of mail je belangstelling naar info@m365portal.com. Met de QR-code heb je toegang tot meer informatie over de M365Portal.

