

Help, het kapitaal neemt ons over Het onderwijs Slim verdienen

Het onderwijs vercommercialiseert sluipenderwijs door onder meer bijlesbureaus en lesmateriaalaanbieders. In totaal zeven grote insluipers vergaren miljoenen aan het publiek gefinancierde onderwijs. **Mirjam de Rijk beeld Aart-Jan Venema**

Nee, er ontstaan in Nederland niet massaal privé-scholen en particuliere universiteiten. Toch commercialiseert het onderwijs in hoog tempo. Want sluipenderwijs krijgen bedrijven een steeds grotere rol binnen het publiek gefinancierde onderwijs. En souperen ze een steeds groter deel van het publieke onderwijsbudget op. Het lesmateriaal, het onderwijsbeleid, de leerkrachten, het onderzoek, de hoogleraren: commerciële bedrijven, al dan niet in handen van private equity, hebben er een steeds grotere vinger in de pap. 'De kerntaak van het verzorgen van algemeen toegankelijk en kwalitatief goed onderwijs raakt steeds meer uit handen van de publiek bekostigde school', waarschuwt de Onderwijsraad.

'Hidden privatisation', verborgen privatisering, noemden de sociologen Stephen Ball en Deborah Youdell het al in 2008, in een studie waarin ze de privatisering en commercialisering van het onderwijs op een rij zetten. Verborgen is precies het goede woord: niet geheim, ook niet verboden, maar wel aan het oog onttrokken, en zonder discussie of besluitvorming.

Zeven grote insluipers op een rij. De achtste insluiper, Big Tech, verdient een apart verhaal (in *De Groene* van volgende week).

1. Het lesmateriaal

Ze hebben nog steeds de oude vertrouwde namen – Malmberg, Noordhoff – maar inmiddels zijn vrijwel alle educatieve uitgeverijen óf van een groot internationaal beursgenoteerd bedrijf, óf van private equity. Lesmaterialen voor het primair en voortgezet onderwijs zijn uiterst lucratief en risicool, zeker sinds de Wet gratis schoolboeken: de overheid betaalt.

Noordhoff is in handen van private-equity-bedrijf NPM Capital. Uitgeverij Malmberg is van het Finse beursgenoteerde bedrijf Sanoma, dat in heel Europa een miljoen leerkrachten en dertien miljoen leerlingen bedient. Met lesmateriaal, maar ook met digitale infrastructuur en diensten, zoals het registratiesysteem Magister. Magister, welke leerling of ouder kent het niet? Het huiswerk staat erin, de cijfers, het rooster. Ouders worden geacht hun kroost via Magister in de gaten te houden. Zeventig procent van de scholen in het voortgezet onderwijs werkt ermee. Het is voor scholen cruciale infrastructuur, dus de inkomstenstroom voor Sanoma is verzekerd.

Het levert het bedrijf bovendien een schat aan data op over docenten, leerlingen en het onderwijs als geheel. Data die niet alleen helpen om de eigen afzet te verhogen, maar die ook weer verkocht kunnen worden aan andere bedrijven.

De derde grote educatieve uitgeverij, ThiemeMeulenhoff, is in handen van de Duitse Klett Group, een multinational met dochterondernemingen in negentien landen en een omzet van een miljard euro. Naast uitgeverijen exploiteert de Klett Group ook particuliere scholen en kinderdagverblijven. Afgelopen zomer verkocht Stichting Weekbladpers haar educatieve uitgeverij Zwijsen, een van de laatste uitgeverijen die niet in handen was van een grote op rendement gerichte eigenaar, ook aan de Klett

Het aantal bijles- en huiswerkbedrijven in Nederland groeit razendsnel

Group. Noordhoff, Malmberg en ThiemeMeulenhoff hebben samen bijna tachtig procent van de leermiddelenmarkt in handen.

Renske Valk, hoofdredacteur van het magazine *Van12tot18* (voor leerkrachten en schoolleiders in het voortgezet onderwijs) is verbaasd hoe weinig discussie dit tot nu toe oproep. 'Wat vinden we ervan dat publiek geld de basis is geworden voor private verdienmodellen? Dat belastinggeld in de portemonnee van grootinvesteerdere belandt?' Uitgeverijen zijn weliswaar van oudsher private bedrijven, 'maar het is een groot verschil of je vooral zorgt dat je volgend jaar de salarissen van medewerkers nog steeds kunt betalen, of dat alles gericht is op een zo hoog mogelijk rendement'. De schaalvergroting leidt tot machtsmisbruik, constateert ook Jelmer Evers van onderwijsbond AOb. 'Scholen moeten bijvoorbeeld door koppelverkoop ook allerlei producten afnemen die ze niet gebruiken.'

Universiteiten zijn al langer afhankelijk van machtige grote commerciële uitgeverijen. Eerst was dat doordat wetenschappelijke artikelen achter hoge betaalmuren zaten, maar sinds de

afspraken over 'open access' hebben wetenschappelijke uitgeverijen hun verdienmodel veranderd: nu moeten wetenschappers betalen om gelezen te worden. Wie bijvoorbeeld in een uitgave van Elsevier (*The Lancet*, *Cell* of een van de 2700 andere titels) wil publiceren, is daarvoor duizenden euro's kwijt, soms tienduizend euro per publicatie. Ook universiteitsbibliotheken moeten betalen om toegang te krijgen tot de tijdschriften. Zo strijken Elsevier en de andere grote uitgeverijen de reuven op van kennis die tot stand kwam met publieke middelen. RELX, eigenaar van Elsevier, maakte in 2022 1,6 miljard pond netto winst, op een omzet van 8,5 miljard pond.

Sarah Lamdan, hoogleraar rechten aan de City University of New York, berekent in haar boek *Data Cartels* dat Elsevier in 2019 naar schatting honderd miljoen uur gratis arbeid van wetenschappers vermarktte.

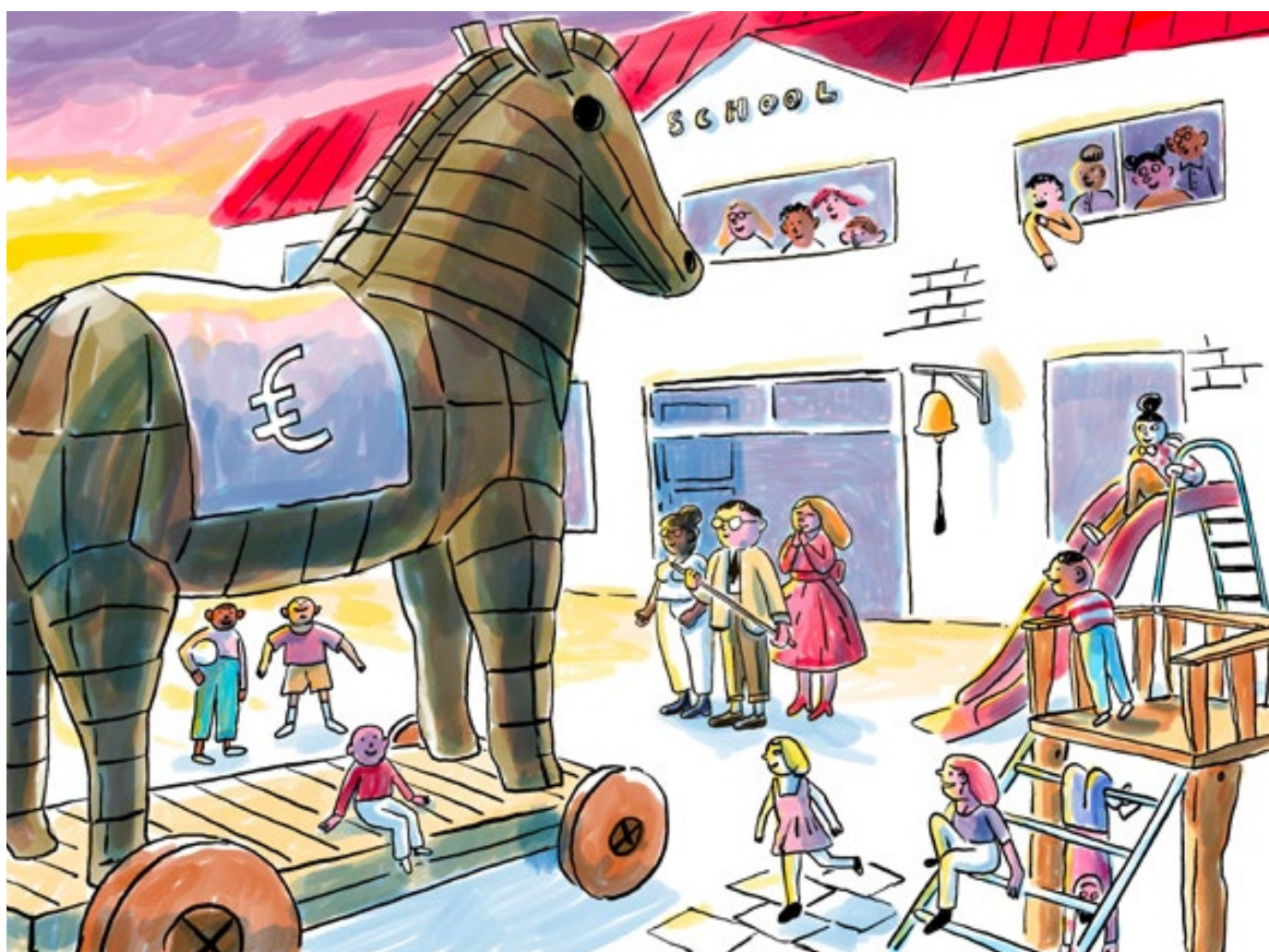
Anders dan in het basis- en voortgezet onderwijs, is er in het hoger onderwijs steeds meer kritiek op het machtsmisbruik en de winstmaximalisatie. Regelmatig pikt een redactie of een groep wetenschappers het niet meer, en richt een alternatief tijdschrift op, soms zeer succesvol. Zoals *Glossa* voor taalwetenschappen, dat inmiddels een groter bereik heeft dan de uitgave van Elsevier. De Europese Raad van regeringsleiders adviseerde onlangs de nationale regeringen (dus eigenlijk zichzelf) om paal en perk te stellen aan het verdienen aan publieke kennis.

2. De distributie

Aan het begin van het schooljaar hebben leerlingen een compleet 'boekenpakket' (wat inmiddels al lang niet meer alleen bestaat uit boeken) nodig, en scholen besteden het aanleveren daarvan uit aan gespecialiseerde distributiebedrijven. Die zijn, net als de uitgeverijen, in handen van investeerders. Daar is op het eerste gezicht weinig mis mee, het is immers een praktische klus met weinig onderwijsinhoudelijke effecten. Maar investeerders nemen wel beslissingen met grote gevolgen.

Dat merkte begin dit jaar het mbo-onderwijs, toen The Learning Network, de belangrijkste distributeur van schoolboeken voor het mbo, besloot om zich voortaan alleen nog op het voortgezet onderwijs te richten. Daar valt meer te verdienen dan met het mbo, want de Wet gratis leermiddelen geldt niet voor het mbo en het aantal leerlingen (dus lesmiddelen) per vak is er kleiner. De scholen moesten als een haas op zoek naar alternatieven.

De distributiebedrijven zelf zijn op hun beurt ook handel. Van Dijk's Boekhuis, een familiebedrijf, kwam in de jaren negentig in handen van investeerder Hans van der Wind en een compagnon. In 2016 verkocht Van der Wind Van Dijk (goed voor de schoolboeken van een miljoen Nederlandse leerlingen) voor driehonderd miljoen euro aan het Amerikaans-Britse Tower-Brook. Toen het bedrijf, inmiddels omgedoopt tot The Learning Network (TLN), zes jaar later bijna failliet was, kocht Van der Wind het voor



een habbekrats weer terug. Het bijna-faillissement van TLN had alles te maken met de driehonderd miljoen die Van der Wind er eerder aan verdiende: TowerBrook zette het aankoopbedrag namelijk als schuld neer bij TLN.

Van der Wind laat zich ook politiek niet onbetuigd. In de aanloop naar de vorige verkiezingen, in 2021, doneerde hij bijna anderhalf miljoen euro aan het CDA. De compagnon van Hans van der Wind bij TLN is Wiet de Bruijn. De Bruijn zorgde als interim-directeur bij de Weekbladpers dat die haar educatieve uitgeverij Zwijzen afstootte en verkocht aan de Klett Group.

3. Het schaduwonderwijs

De aanbieders noemen het graag 'aanvullend onderwijs', de critici liever 'schaduwonderwijs': bijles, huiswerkbegeleiding en examentraining. Meer dan een kwart van de leerlingen van het primair en voortgezet onderwijs in Nederland maakt er inmiddels gebruik van. De aanbieders zijn vrijwel altijd commerciële bureaus, en de groteren zijn in handen van private equity of andere investeerders. Een aantal middagen per

week bijles kost al gauw vierhonderd euro per maand per kind.

Onderwijs is in snel tempo een 'positioneel goed' geworden, stelt Edith Hooge, voorzitter van de Onderwijsraad en hoogleraar onderwijsbestuur. 'De waarde die het voor iemand heeft, hangt af van hoe hoog je komt ten opzichte van anderen. Daarmee wordt onderwijs een soort race, een race tegen je medeleerlingen.' En daar spelen de aanbieders van bijles en huiswerkbegeleiding slim op in.

Het zijn vaak de scholen zelf die de rode loper uitleggen voor dergelijke bureaus. Door gratis ruimte aan te bieden, folders neer te leggen, kinderen te stimuleren. Edith Hooge: 'De school als reclamezuil. Je krijgt een hele rare vermenging van publiek en privaat, en het legt een druk op ouders: de boodschap is al gauw dat het inkopen van extra onderwijs erbij hoort, want de school zegt het.' Op school reclame maken voor iets wat extra geld kost zou verboden moeten worden, vindt de Onderwijsraad. Alles wat op of via de school wordt aangeboden of aanbevolen, zou voor iedereen gratis toegankelijk moet

zijn, stelt de raad in het advies 'Publiek karakter voorop'. Het aantal bijles- en huiswerkbedrijven in Nederland groeit razendsnel. Waren het er in 2017 nog 3396, in 2022 was dit al toegenomen tot 5462, aldus cijfers van de Kamer van Koophandel. Grootste bijlesbedrijf in Nederland is Lyceo, van het Belgische private-equityfonds Ergon Capital. Voor de ouders en kinderen is dat over het algemeen niet zichtbaar, want veel bijlesbedrijven hebben hun oude naam behouden – 'juffrouwJulia', 'Schoolkitchen' – maar ze zijn van Lyceo. Zoals gebruikelijk bij private equity groeit Lyceo vooral door het overnemen van andere bedrijven. Vier jaar geleden nam Lyceo ook Studiekring over, lang de belangrijkste concurrent.

Niet alleen ouders, ook scholen kopen diensten in bij de private huiswerkbegeleidings- en bijlesbureaus. Volgens een schatting van het FD komt de helft van de omzet van Lyceo van scholen. Scholen betalen de commerciële bureaus met geld uit het Nationaal Programma Onderwijs (NPO), de 8,5 miljard euro die het ministerie beschikbaar stelde om de corona-achterstanden weg te werken. Het NPO is onbedoeld een

belangrijke aanjager voor de vercommercialisering van het onderwijs.

Net als de rest van het onderwijs wordt ook het aanvullende onderwijs in snel tempo digitaal, en komen er steeds minder docenten en leerkrachten aan te pas. 'Hoi, wat is het voltooid deelwoord van "fly"?' vraagt de leerling aan de app. 'Goede vraag! Ik ga je helpen', antwoordt 'Anna'. 'Anna' is een van de 'coaches' van Mr. Chadd, een soort digitale vraagbaak annex huiswerkhelp. De app, van een bedrijf uit Groningen, beantwoordt zo veel mogelijk vragen zonder dat er mensen aan te pas komen, met behulp van Artificial Intelligence. Komt AI er niet uit, dan heeft het bedrijf 'mensen met een vwo-diploma' om de leerlingen verder te helpen. Zowel scholen als individuen kunnen een abonnement nemen op Mr. Chadd.

Ook bij Mr. Chadd zijn publiek en privaat flink vermengd. De app werd ontwikkeld met Europese subsidie uit de VIA-pot, de 'Versneller Innovatieve Ambities', en met hulp van de Universiteit Groningen. De winst gaat naar de eigenaren van Mr. Chadd.

4. De leraren

De personeelstekorten in het onderwijs zijn een goudmijn voor uitzendbureaus en detacheerders. Roler, Maandag, Randstad, Derec; ze varen er wel bij. En ze jagen op hun beurt de personeelstekorten aan, door leerkrachten met een vast contract weg te lokken van de plek waar ze zitten en te stimuleren om zzp'er te worden. Net als in de zorg verdienen de bemiddelaars er goed aan: een provisie van tweehonderd procent is geen uitzondering. Een uitzendbureau vraagt bijvoorbeeld veertienduizend euro per maand voor een leerkracht voor vier dagen, waar deze in vaste dienst 4500 euro zou kosten.

'Cowboybureaus' noemt de AOb de bemiddelaars. Thijs Roovers van de onderwijsbond: 'Ik snap dat scholen soms geen andere mogelijkheid zien, maar voor de toekomst van het onderwijs zou het beter zijn om dan maar de klas naar huis te sturen. Omdat er een vicieuze cirkel ontstaat: voor de vaste krachten wordt het steeds minder aantrekkelijk om zich aan de school te blijven verbinden.'

De overheid droeg de afgelopen jaren overigens flink bij aan de opmars van PNL, 'Personeel niet in loondienst'. Een toenemend deel van het budget dat scholen krijgen bestaat uit tijdelijk geld, waar je moeilijk vast personeel voor kunt aannemen. Met als hoogtepunt de al genoemde 8,5 miljard van het Nationaal Programma Onderwijs. Dat geld moest in ruim twee jaar op (inmiddels overigens met twee jaar verlengd).

In een paar regio's maken schoolbesturen inmiddels afspraken om niet meer met de commerciële bureaus in zee te gaan en personeelstekorten samen op te lossen. Maar uiteindelijk werkt alleen een landelijk verbod, denkt Thijs Roovers. 'Toen Amsterdam afspraken maakte, ging Maandag gewoon in Zaandam haar diensten aanbieden.' Er ligt een wetsvoorstel van ex-onderwijsminister Dennis Wiersma bij de

Tweede Kamer om de inhuur en het aantal tijdelijke krachten te maximeren. Roovers gaat ervan uit dat de Kamer het ondanks de val van het kabinet wel zal behandelen.

5. Het onderwijsbeleid

De ruim 8,5 miljard aan snel tijdelijk geld was niet alleen een cadeautje voor het schaduwonderwijs en de handelaren en de bureaus voor tijdelijk personeel, maar ook voor de commerciële onderwijsadviesbureaus. Die waren vóór corona ook al in opmars, maar het geld van het Nationaal Programma Onderwijs was een belangrijke extra katalysator. Scholen moesten immers, om het geld te krijgen, zo snel mogelijk een plan indienen en hadden daar zelf geen tijd voor. Dus huurden ze massaal bureaus in, die hun overigens door het ministerie werden aangereikt.

Voor de commerciële bureaus bood het schrijven van die plannen een fantastische entree tot de scholen, om daarna voor veel meer klussen gevraagd te worden. Het eerdergenoemde TLN verdient, naast de distributie aan het voortgezet onderwijs, vooral aan Academy4Learning, dat onder andere 'professionaliseringsplannen' voor scholen maakt, betaald uit het Nationaal

Bedrijven financieren niet alleen onderzoek, maar ook het salaris van bijna tweehonderd hoogleraren

Programma Onderwijs. 'Er is weinig niet-commerciële infrastructuur als het gaat om scholing, ondersteuning en advies voor scholen', zegt Jelmer Evers, 'daarvoor leunen onderwijsinstellingen helemaal op commerciële bureaus.' Voorheen waren er nog gemeentelijke en regionale onderwijsadviesbureaus, maar die zijn opgeheven. Ook het ministerie, stelt hij, is steeds meer 'één grote aanbestedingsmachine' geworden, doordat het weinig deskundigheid in huis heeft en alles uit- en aanbesteedt. Al is sinds kort, constateert hij, het denken op het ministerie wel aan het veranderen; het neemt weer meer de regie in handen.

6. Het academisch onderzoek

Financiering door Shell, door de Zuidas of door de Chinese overheid, een chemisch bedrijf dat betaalt om te bewijzen dat bijen niet doodgaan door bestrijdingsmiddelen – de universiteiten liggen de laatste tijd flink onder vuur vanwege de financiering van het wetenschappelijke onderzoek. De Universiteit Utrecht, de VU en de UvA besloten, na uitgebreide interne discussies, onlangs de banden met Shell en andere grote fossiele bedrijven te laten verslappen of helemaal te verbreken.

De Nederlandse universiteiten zijn voor een kwart van hun geld, ruim twee miljard euro per jaar, afhankelijk van extern geld en bijna een

vijfde daarvan komt van bedrijven (de rest van kennisorganisaties, overheden en non-profitorganisaties). Bij sommige universiteiten, met Delft aan kop, ligt de financiering door bedrijven nog een stuk hoger. Dat leidt er niet alleen toe dat bedrijven ongeoorloofde invloed kunnen hebben op een specifiek onderzoek, het zorgt er ook voor dat universiteiten aan sommige onderwerpen veel meer tijd besteden dan aan andere, stelt De Jonge Akademie, onderdeel van de Koninklijke Akademie van Wetenschappen. Voorzitter Marie-José van Tol: 'Voor sommige vakgebieden is veel makkelijker extern geld te krijgen dan voor andere: landbouw- en voedingsonderzoek worden betaald door de voedingsmiddelenindustrie, geneesmiddelenonderzoek betaald door farmabedrijven. Voor maatschappijkritisch onderzoek is dat veel moeilijker.' Meer transparantie en aanscherping van de integriteitsregels is daarom niet genoeg, vindt De Jonge Akademie. Universiteiten moeten ook dit soort 'systemische risico's' van externe financiering onder ogen zien.

Barend van der Meulen, hoogleraar Institutionele aspecten van het hoger onderwijs aan de Universiteit Twente, gaat nog een stap verder. Hij vindt dat universiteiten überhaupt geen onderzoek zouden moeten doen dat gefinancierd wordt door derden – niet door bedrijven, maar ook niet door anderen. 'Het gaat per definitie ten koste van je academische onafhankelijkheid. Natuurlijk moet de samenleving invloed hebben op welk onderzoek plaatsvindt, maar niet via de geldbuis. Dat vertroebelt altijd de keuze in waar je wel en niet onderzoek naar doet.'

Overigens is het lang niet altijd de keuze van universiteiten zelf om met commerciële bedrijven in zee te gaan. In de subsidievoorwaarden van grote geldschieter nwo, de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek, staat vaak als voorwaarde dat er samenwerkt moet worden met het bedrijfsleven. En dat geldt ook voor de EU, een andere belangrijke onderzoeksfinancierder.

7. De hoogleraren

Bedrijven financieren niet alleen onderzoek, maar ook het salaris van bijna tweehonderd hoogleraren. Aan kop staat Philips met twaalf leerstoelen (een aanstelling voor een hoogleraar) en Shell met acht. Ook ASML en NXP betalen meerdere leerstoelen. *Het Financieel Dagblad* zocht begin dit jaar de geldschieters uit van alle bijzondere hoogleraren: hoogleraren die extern gefinancierd worden. In totaal worden 1178 leerstoelen betaald door bijna zevenhonderd externe partijen, maar dat zijn ook kennisinstuties en stichtingen.

Naast de tweehonderd hoogleraren van wie het universiteitssalaris door bedrijven wordt betaald, zijn er ook hoogleraren die weliswaar een gewone aanstelling hebben bij een universiteit, maar daarnaast ook een eigen bedrijf hebben of een paar dagen per week in dienst zijn bij een bedrijf. Waardoor ze bijvoorbeeld via de universiteit lucratieve opdrachten binnen kunnen



halen voor hun andere baan. De universiteiten hebben zelf vaak helemaal geen zicht op hoeveel hoogleraren extern betaald worden, en in welke vakgebieden dat vooral gebeurt.

‘Naïef’ vindt Barend van der Meulen dat. Want net als bij het onderzoek zijn er ook hier risico’s die de hele universiteit aangaan. In sommige vakgebieden zijn er nauwelijks hoogleraren zonder dubbele petten. Zo is maar veertien procent van alle hoogleraren belastingrecht niet ook verbonden aan een andere werkgever, twee derde van de belastinghoogleraren werkt tegelijkertijd voor een commercieel belastingadviesbedrijf. Van der Meulen: ‘Dat doet iets met het vakgebied, en met je onafhankelijkheid als wetenschap.’ Bedrijven hebben niet alleen invloed op onderzoek en onderwijs, ze zetten de hoogleraren ook in voor politieke en maatschappelijke beïnvloeding. Een hoogleraar die iets zegt, weegt zwaar. Marc Bonten, hoogleraar medische microbiologie, was lid van het omt rond corona, maar werkt ook voor farmaceutische bedrijven. De door Zuidas-kantoren betaalde hoogleraren belastingrecht zijn ook belangrijke vraagbaken voor het ministerie en voor Kamerleden.

Waar in de zorg hele zorginstellingen worden opgekocht door private equity en andere kapitaalcrachtige partijen, vindt de commercialisering

van het onderwijs vooral plaats door te ‘infiltreren’ in de bestaande onderwijsinstellingen. Het aantal particuliere scholen is nog vrij beperkt: er zijn in Nederland 101 particuliere basisscholen, op een totaal van ruim 6000, en 39 particuliere middelbare scholen op een totaal van zo’n 1450.

Dat de commercialisering in het onderwijs anders gebeurt dan in de zorg, heeft alles te maken met het verschil in financiering. Particuliere zorgorganisaties zijn niet uitgesloten van publieke financiering: behandelingen in particuliere klinieken worden vergoed door de zorgverzekeraars, en in zorgcomplexen die in handen zijn van private equity wordt de zorg vergoed via de Wet langdurige zorg.

In het onderwijs krijgen alleen stichtingen, die geen winst maken, rechtstreeks publieke financiering. Bij particuliere scholen moeten de ‘klanten’

dus alles zelf betalen, en dat is voor een jaar basisschool al gauw vijftienduizend euro en voor het voortgezet onderwijs twintig- tot veertigduizend euro per jaar. Maurice de Hond heeft even geprobeerd publieke financiering te krijgen voor zijn ‘Scholen voor Persoonlijk Onderwijs’, maar daar heeft het ministerie een stokje voor gestoken toen deze wel degelijk gericht bleken op winst.

Wie uit de publieke onderwijsruif wil eten, moet dat dus *via* het publieke onderwijs doen. En dat lukt commerciële bedrijven wonderwel, constateert onderwijssocioloog Sjoerd Karsten enigszins cynisch. ‘De vraag is hoeveel er nog over is van het publieke karakter van een school als het beleid van die school grotendeels wordt ontwikkeld door een commercieel adviesbureau, het onderwijsgevend personeel bestaat uit zelfstandigen, de onderwijsmethodes gedicteerd worden door Google en de kinderen ’s middags les krijgen van het commerciële huiswerkbedrijf.’ ■

Help, het kapitaal neemt ons over

Het grote geld krijgt in hoog tempo greep op belangrijke delen van de samenleving. In de serie ‘Help, het kapitaal neemt ons over’ onderzoekt Mirjam de Rijk hoe dat gebeurt. Deze week: het onderwijs.

De serie ‘Help, het kapitaal neemt ons over’ komt tot stand met steun van het Fonds Bijzondere Journalistieke Projecten, fondsbjp.nl. Het artikel over de verdienmodellen in de zorg stond in De Groene van 5 april 2023, ‘(Binnenlopen met bejaarden)’