

IT-LEVERANCIER SIGNPOST NEEMT WEZOOZ ACADEMY OVER

Lesvideo's voor onderwijs komen onder nieuwe paraplu

Signpost, de grootste hard- en softwareleverancier aan het onderwijs, neemt WeZooz Academy over. Het wordt daarmee ook een producent van lesvideo's.

Bruno Leijnse, fotografie Thomas Sweertvaegher

Signpost koopt voor een onbekend bedrag WeZooz Academy uit Sint-Niklaas. Dat is een producent van educatieve video's voor het middelbaar onderwijs. Signpost levert al hard- en software aan scholen. Het wil zijn verkoopteam inzetten om nu ook video bij de directies populair te maken.

WeZooz Academy heeft de afgelopen jaren meer dan 1500 lesvideo's online gezet, aangevuld met oefeningen en testen. Het zijn korte en vaak grappige stukjes met leerkrachten die professioneel zijn gefilmd, gewoonlijk op interessante locaties. Het bedrijf startte tien jaar geleden met Nederlands kapitaal onder de naam You-View.tv met de website wezooz.be. Al snel kwamen enkele businessangels aan boord. Eerst bracht WeZooz filmpjes over onderwerpen als 'hoe breng je een fond de teint aan?' of 'hoe leg je laminaat?' De video's stonden ook op YouTube, GarageTV en andere sites, maar de reclame en productplaatsing brachten onvoldoende op.

WeZooz veranderde van koers: het zou het curriculum in het middelbaar onderwijs als videolessen uitbrengen met een abonnementsformule van 99 of 149 euro per jaar, zonder reclame, maar eventueel wel met corporate sponsoring. Eind 2013 waren er 11.000 abonnementen op wezoozacademy.be verkocht. De personeelskosten zorgden

echter voor ruim 900.000 euro verlies. Datzelfde jaar nam het ministerie van Onderwijs de veel oudere concurrent van WeZooz Academy, KlasCement, over. WeZooz deed een beroep op de wet op de continuïteit van de ondernemingen, bracht zijn vaste personeel terug tot twee mensen en sloot 2016 en 2017 af met een redelijke bedrijfswinst. In de vorige jaren hadden de aandeelhouders ongeveer 3 miljoen euro verloren.

Schaalgrootte is cruciaal

"Signpost kent de markt en was op zoek naar inhoud. Het is een goede thuis voor WeZooz", zegt Toon De Proft, een van de businessangels en de voorzitter van imec. De dertig medewerkers van Signpost in Kortrijk, Lokeren, Zaventem en Hasselt brengen wat WeZooz altijd miste: commerciële slagkracht. Signpost is bij de goegemeente weinig bekend, maar het heeft vrijwel een monopolie op de distributie van software voor het onderwijs, zeker sinds de overname vorig jaar van de groepsaankoopactiviteit van zijn belangrijkste concurrent Sumika IT. "Wij

"Wij gaan het budget van WeZooz minstens verviervoudigen"

ARNE VANDENDRIESSCHE, SIGNPOST

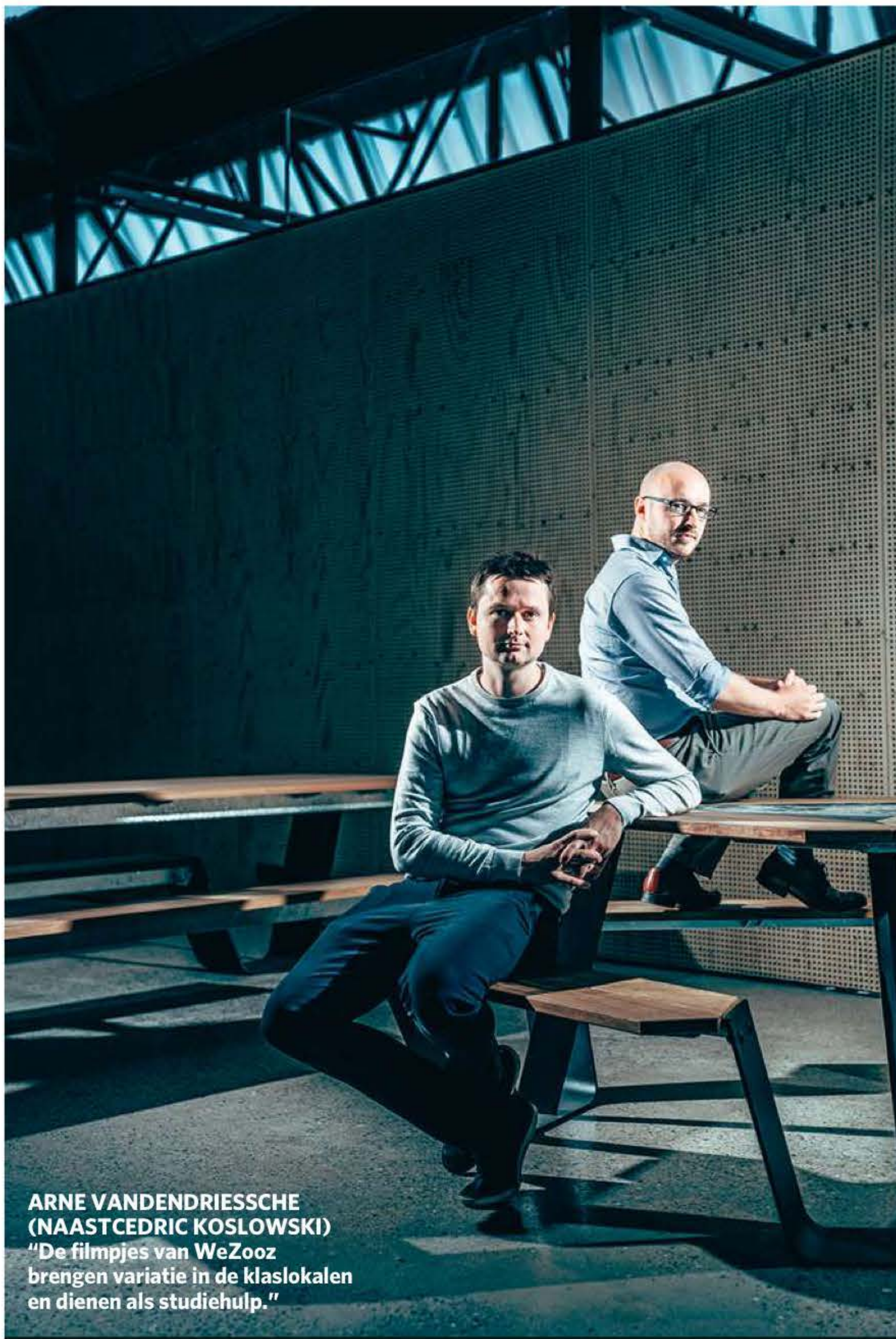
hebben ongeveer tien schooladviseurs die elke dag drie scholen aandoen. Wij leveren nu aan 89 procent van de secundaire scholen", zegt CEO en mede-eigenaar Arne Vandendriessche.

Signpost biedt de instellingen erg lage prijzen op voorwaarde dat zij contracten tekenen voor al hun leerlingen. Voor een basisbundel betaalt een school 14,85 euro per leerling per jaar. De commerciële prijs zou ongeveer 125 euro zijn. Helpdesk en hulp bij de installatie zijn inbegrepen.

Aan die formule voegt Signpost nu de catalogus van WeZooz Academy toe voor een extra 9 euro per leerling per jaar, een aanbod dat tot nu ruim 150 euro kostte. WeZooz Academy had het voorbije jaar een omzet van ongeveer een half miljoen, "telkens een derde uit individuele verkopen, abonnementen in scholen en sponsoring van partners", zegt Cedric Koslowski, die in het herstructureringsjaar 2014 de leiding kreeg bij WeZooz en ook na de overname het bedrijf blijft leiden. Hij heeft een kwart van de aandelen.

Forse investeringen

Vandendriessche: "Wij gaan het budget van WeZooz minstens verviervoudigen. We willen de filmproductie snel verdubbelen. Wij doen castings voor leerkrachten. Tot nu toe richtte WeZooz zich vooral op het algemeen secundair onderwijs. Nu spreken we ook



**ARNE VANDENDRIESSCHE
(NAAST CEDRIC KOSLOWSKI)**
"De filmpjes van WeZooz
brengen variatie in de klaslokalen
en dienen als studiehulp."

'DE BESTE PRIJZEN VAN EUROPA'

Academic Software, de softwaretak van Signpost, heeft zijn commerciële overeenkomst voor de distributie van Adobe in het onderwijs voor vijf jaar verlengd. Signpost levert de Adobe Creative Cloud-bundel voor 35 euro in het secundair onderwijs en voor 75 euro in het hoger onder-

wijs. "Dat zijn de beste prijzen in Europa", zegt CEO Arne Vandendriessche. De gewone richtprijs voor een educatieve licentie ligt in de orde van 400 euro. Signpost garandeert Adobe een opbrengst van 1,5 miljoen op drie jaar. Het kan dus zijn broek scheuren aan het contract als het aantal

abonnees tegenvalt. Er zijn meer dan 15.000 abonnees en dat aantal stijgt. In het hoger onderwijs won Signpost tegen het Amerikaanse Comparex ook voor drie jaar het Campus Agreement voor alle Microsoft-producten en Azure-cloud, tegen 1,5 miljoen euro per jaar.

het beroeps- en technisch onderwijs aan, waar alternatieve lesmethodes nog effectiever zijn. En we willen ook Franstalige video's produceren." Hij ziet WeZooz als een laagdrempelige manier om variatie te brengen in de klaslokalen en als studiehulp. "Bij examens zie je gigantische pieken in het gebruik."

Koslowski ziet ook brood in de video's als lesvoorbereiding, een concept dat bekend is als *flipping the classroom*. Door thuis de video's te bekijken hebben de leerlingen al een idee waar de les over gaat. De lesgever wint tijd voor oefeningen, in plaats van theorie te geven en oefeningen op te geven als huiswerk.

Ook goed voor hardwareverkoop

"Wij zijn vooral enthousiast over de kwaliteit van de lesvideo's," zegt Kurt Gommers, de algemeen directeur van de scholengroep ZAVO uit Zaventem. Hij monitort het gebruik van WeZooz Academy om te zien hoe het pakket het beste kan worden gebruikt. Gommers vindt het aanbod onder meer aantrekkelijk door het flipping-the-classroom-potentieel. Het is ook een welkome kans tot zelfstudie als een leerkracht uitvalt. "Met zijn omvang kan Signpost de prijs laag houden", meent Gommers, die de voorbije zes jaar bij Signpost via een openbare aanbesteding meer dan 3000 laptops heeft aangekocht voor de leerlingen, die ze op hun beurt in huurkoop afnemen van de school. Hardwareverkoop is de tweede grote activiteit van Signpost. Gommers: "Signpost wint die aanbestedingen onder andere omdat het defecten ter plaatse in één werkdag herstelt. Onze IT-mensen worden daar niet mee belast."

Volgens Arne Vandendriessche heeft Signpost 45.000 laptops uitstaan in het onderwijs. Een succesvolle WeZooz Academy betekent ook een sterker draagvlak bij scholen om meer te investeren in laptops, weet hij.

Dit jaar sloot Signpost Belgium, waarin de hardwareverkoop zit, af met een omzet van bijna 7 miljoen euro en een winst van 297.000 euro. De softwaretak, Academic Software, zette 6,4 miljoen euro om, met een winst van 100.000 euro. "Dit jaar hopen we als groep op 18 miljoen euro omzet uit te komen", zegt Vandendriessche. ©