

opstelling (4) dus dat was op zichzelf weinig spectaculair. Google stelde die software echter zomaar gratis ter beschikking. Dat gaf de term “software als een dienst” een nieuwe betekenis en vooral een hogere marketingwaarde. De term kon ook gebruikt worden in de meer conventionele betekenis, waarin de software niet als een gratis dienst werd aangeboden, maar daar gewoon voor betaald moest blijven worden.

Kort nadat de term “SaaS” dankzij Google een buzz-woord was geworden, begonnen leveranciers die voorheen hun applicatie marketingtechnisch hadden geprofileerd als ‘webbased’ te benadrukken dat zij ook aan SaaS deden.¹⁷⁹ Alsof er bij gebruikers van software een nieuwe behoefte was ontstaan, waaraan deze leveranciers dan onmiddellijk hadden weten te voldoen.

3.4.9 De ‘uitdaging’

In het presenteren van de voorbeelden in de vorige secties als voorbeelden van vraagcreatie, zit een zekere charging. Dat leveranciers behoeftes aanwakkeren bij de doelgroep, sluit niet uit dat de behoeftes sluimerend al aanwezig waren. Voor de meeste voorbeelden geldt dat scholen die vragen ook zelf geformuleerd hebben, en het niet eenvoudig is uit te maken ‘wie begonnen is’.

De rechtvaardiging voor de charging is dat er in de markt voor LIS-software belangrijker uitdagingen zijn dan het regelen van een thuiswerkvoorziening of het presenteren van gegevens via het internet. Dat soort technische voorzieningen komt op enig moment als vanzelf uit de ICT-boom vallen. Dat geldt niet voor de functionaliteit van LIS-software. Die moet bedacht en gemaakt worden.

Eén van de uitdagingen rond LIS-software is het formuleren van de uitdaging. Wie een rondgang zou maken langs de scholen zou, op muren van kantoren van teamleden teksten kunnen aantreffen als:

*“Als een leerlingvolgsysteem de oplossing is, wat is dan het probleem?”*¹⁸⁰

In de markt voor LIS-software sluimert een functionele identiteitscrisis. De scholen willen een centraal, geïntegreerd leerlingvolgsysteem. Daarbij hebben ze zoiets in het hoofd als het LVS van CITO dat in het Primair Onderwijs gebruikt wordt, maar dan niet de software van CITO maar de logische structuur van het afnemen van toetsen met een normering waarmee de ontwikkeling van de leerling gevolgd kan worden. In het Voortgezet Onderwijs is een dergelijke structuur echter niet beschikbaar.¹⁸¹ Er zijn wel allerlei

serieuze concurrent van de kantoorsoftware van Microsoft. Cf. *Planeet Google, hoe één bedrijf alle kennis wil managen*, Randall Stross, De Bezige Bij, Amsterdam, 2009, hoofdstuk 7.

¹⁷⁹ Topicus, leverancier van Vocus en ParnasSys, doet aan SaaS. De inmiddels strategische partner van Topicus, Simac Onderwijs, doet aan SaaS. En ook kleine leveranciers, als Schoolfit, doen aan SaaS.

¹⁸⁰ Tekst op de wand, OPDC te Alkmaar, oktober 2002.

¹⁸¹ Zo nu en dan wordt er initiatief opgezet om naar analogie van het volgen van de didactische ontwikkeling in het Primair Onderwijs de didactische ontwikkeling van de leerling in het Voortgezet Onderwijs te volgen, maar deze initiatieven hebben nog geen eetbare vruchten