

# Zelf maken of inkopen?

*De strategische keuzedelen-beslissing voor mbo-instellingen*

keuzedelen.info • Editie 2026



## Inhoud van dit white paper

1. De maandag waar je niet uitkomt — het keuzedeel-dilemma in de praktijk
2. De zelf-maken-route: voordelen en valkuilen
3. De inkoop-route: voordelen en valkuilen
4. Vergelijkingskader: criteria op een rij
5. De hybride aanpak als beste van beide werelden
6. Hoe keuzedelen.info de beslissing ondersteunt
7. Conclusie & call to action

## 1. De maandag waar je niet uitkomt

*Drie keuzedelen op je wensenlijst, twee docenten met te weinig tijd, één decaan die vraagt “komt er nog iets met AI?” — en een offerte-deadline die over drie weken op je bureau moet liggen.*

Het is begin maart. Het roosterteam wil vóór de zomer weten welk keuzedeelaanbod er volgend schooljaar staat. Je weet wat je studenten willen. Je weet wat de regionale arbeidsmarkt vraagt. Je weet alleen niet hoe je het rondkrijgt — want de docenten van team Techniek hebben drie nieuwe keuzedelen op de wensenlijst staan, maar geen ontwikkeltijd in hun jaartaak. De decaan vraagt ondertussen of er “nog iets met AI of duurzaamheid” bijkomt, omdat studenten erom vragen. En de SLB’er hoort van zorgstudenten dat ze graag ervaring zouden opdoen met casusbesprekingen voor mensen met dementie — bestaat dat al ergens?

Tussen jouw planning, je begroting en je kwaliteitsborging zit één strategische beslissing die alles raakt: ontwikkel je dit zelf, of koop je het in? En als je inkoopt, wáár dan, en weet je zeker dat de inhoud aansluit bij jouw studenten?

Dit is geen abstract dilemma uit een beleidsstuk. Dit is jouw maandag. Voor een teamleider, een keuzedelen-coördinator, een decaan of een studieloopbaanbegeleider gaat deze keuze over honderden uren docentcapaciteit, tienduizenden euro’s budget en de directe ervaring van studenten in de klas.

Dit white paper gaat over hoe je die beslissing systematisch maakt. We schetsen wat zelf maken écht kost — in tijd, geld en risico — en wat je opgeeft als je inkoopt. Geen generieke afweging, maar een vergelijkingskader dat past op jouw situatie. En aan het eind: hoe keuzedelen.info

inzichtelijk maakt welke keuzedelen er al kant-en-klaar bestaan, bij welke aanbieder, voor welk vak, in welke regio.

## 2. De zelf-maken-route

Een school die keuzedelen zelf ontwikkelt, heeft maximale controle over de inhoud, de didactische aanpak en de afstemming op de regionale arbeidsmarkt. Dit kan een groot voordeel zijn: het keuzedeel sluit naadloos aan bij de cultuur van de school en de specifieke context van de studenten.

### Voordelen van zelf maken

Maatwerk is het grootste voordeel. De school kan inhoud, tempo en toetsing volledig afstemmen op de eigen studentenpopulatie en regionale arbeidsmarkt. Er is geen afhankelijkheid van externe partijen en de opgebouwde expertise blijft binnen de instelling. Bovendien vergroot zelf ontwikkelen de professionele ontwikkeling van docenten — zij worden inhoudelijke experts op een deelgebied, wat direct ten goede komt aan de kwaliteit van het onderwijs.

### Nadelen van zelf maken

Ontwikkeltijd is aanzienlijk. Een kwalitatief goed keuzedeel ontwikkelen kost tientallen tot honderden uren aan voorbereiding: leerdoelen formuleren, materialen ontwikkelen, toetsen bouwen en kwaliteit borgen. Daar komen jaarlijkse onderhoudsuren bij, want keuzedelen moeten actueel blijven. Niet elke school heeft de capaciteit of expertise om dit goed te doen voor alle aangeboden keuzedelen.

## 3. De inkoop-route

Een groeiend aantal externe aanbieders biedt kant-en-klare keuzedelen aan, soms inclusief materialen, toetsen, gastlessen en begeleiding van docenten. Dit kan scholen veel ontwikkeltijd besparen en directe toegang geven tot specifieke expertise die intern niet aanwezig is.

### Voordelen van inkopen

Snelheid is het grootste voordeel: een ingekocht keuzedeel kan vaak binnen enkele weken worden ingezet. Bovendien heeft een gespecialiseerde aanbieder doorgaans aantoonbare expertise en up-to-date materialen, inclusief ingebouwde kwaliteitsborging. Voor kleine scholen of voor keuzedelen met een beperkte doelgroep binnen de school kan inkopen financieel aantrekkelijker zijn dan zelf ontwikkelen.

### Nadelen van inkopen

De afhankelijkheid van een externe partij is een risico: wat gebeurt er als de aanbieder stopt? Is het materiaal wel afgestemd op de specifieke context van de school? En hoe ver gaat de aanpasbaarheid van het product? Inkopen vraagt ook om een zorgvuldig inkoopproces — niet elke aanbieder biedt dezelfde kwaliteit, en prijzen lopen sterk uiteen. Zonder goede vergelijkingsinformatie is het lastig om een weloverwogen keuze te maken.

### Let op bij inkopen

Vraag bij elke aanbieder altijd naar: de aansluiting op het SBB-kwalificatiedossier, de toetsverantwoording, de mogelijkheid tot aanpassing van het materiaal, de continuïteitsgarantie en de totale kosten inclusief onderhoud. Gebruik keuzedelen.info om aanbieders naast elkaar te zetten voordat je een beslissing neemt.

## 4. Vergelijkingskader

Hieronder een overzicht van de belangrijkste criteria om de twee routes zorgvuldig af te wegen:

criterium	Zelf maken	Inkopen bij aanbieder
Startkosten	Hoog (veel ontwikkeltijd)	Laag tot middel
Doorloopkosten	Middel (jaarlijks onderhoud)	Jaarlijkse licentie of fee
Maatwerk mogelijk	Maximaal	Beperkt tot middel
Snelheid van implementatie	Langzaam (maanden)	Snel (weken)
Kwaliteitsborging	Afhankelijk van de school	Ingebakken bij aanbieder
Docent-expertise benodigd	Hoog	Laag tot middel
Continuïteitsrisico	Laag (eigen beheer)	Middel (aanbiedersafhankelijkheid)
Regionale aansluiting	Sterk	Variabel
Professionalisering docenten	Hoog (expertise groeit)	Laag (externe levert)
Schaalbaarheid	Beperkt bij kleine groepen	Goed bij kleine & grote groepen

## 5. De hybride aanpak

In de praktijk kiezen steeds meer mbo-instellingen voor een hybride aanpak. Daarin ontwikkelen zij zelf de keuzedelen die aansluiten bij hun kernexpertise en regionale context, en kopen zij externe modules in voor specialistische of snelveranderende onderwerpen — zoals nieuwe technologieën, actuele wetgeving of innovaties in een sector.

Deze aanpak vraagt om een helder portfoliebeleid op schoolniveau. De centrale vraag daarbij is: welke keuzedelen horen bij de identiteit en het DNA van onze school, en welke kunnen prima worden uitbesteed aan een gespecialiseerde aanbieder? Een goede analyse van het aanbod op keuzedelen.info helpt daarbij: je ziet in één oogopslag welke aanbieders er zijn, wat zij bieden en

tegen welke voorwaarden.

### Praktijkvoorbeeld hybride aanpak

Een ROC in de regio Eindhoven verzorgt keuzedelen rondom 'High Tech Systemen' zelf — in nauwe samenwerking met lokale bedrijven. Voor het keuzedeel 'Duurzaam bouwen' koopt het ROC een extern programma in, omdat de eigen docenten onvoldoende up-to-date zijn op dit snel ontwikkelende vakgebied. Zo combineert de school eigenaarschap met flexibiliteit.

## 6. Hoe keuzedelen.info de beslissing ondersteunt

Het platform keuzedelen.info is ontworpen om precies deze beslissing te ondersteunen. Voor teams en beleidsmakers biedt het platform een uniek overzicht: per keuzedeel zie je welke externe aanbieders er zijn, wat hun aanbod inhoudt en hoe dat zich verhoudt tot het zelf verzorgen van het onderwijs.

Zo wordt de 'make-or-buy'-beslissing niet langer genomen op basis van onderbuikgevoel of toeval, maar op basis van heldere, vergelijkbare en actuele informatie. Dat is precies wat goed onderwijsbeleid vraagt.

## 7. Conclusie

Er is geen universeel juist antwoord op de vraag of een school keuzedelen zelf moet maken of inkopen. De keuze hangt af van beschikbare capaciteit, docent-expertise, budget en de strategische positie van de school. Wat wel universeel geldt: de beslissing verdient een bewuste, goed onderbouwde aanpak — geen ad hoc-keuze.

Gebruik dit white paper als startpunt voor het gesprek binnen je team. En gebruik keuzedelen.info als objectieve informatiebron om aanbieders te vergelijken en de beste keuze te maken voor jouw studenten.

### Vergelijk aanbieders — maak een bewuste keuze

Op **keuzedelen.info** vind je alle informatie die je nodig hebt om de make-or-buy-beslissing goed te onderbouwen. Bekijk per keuzedeel welke externe aanbieders er actief zijn, wat zij leveren en wat het kost — zodat je nooit meer blindelings kiest.

Geschikt voor teamleiders, kwaliteitsmedewerkers, inkopers en docenten die meedenken over het onderwijsaanbod.

**[www.keuzedelen.info](http://www.keuzedelen.info)**

*Vergelijk. Beslis. Verbeter het onderwijs.*

