

Uitgeversgroep — onafhankelijke gids 2026



"Vóór en dóór docenten" — 35 jaar modulaire bouwstenen voor docenten die zelf hun curriculum maken

keuzedelen.info • Editie 2026 • mei 2026

Waarom dit document

keuzedelen.info bouwt een onafhankelijk overzicht van het keuzedelen-aanbod in het MBO. Geen aanbieder betaalt voor positie. Alle data komt uit DUO MK11, het SBB-register en publieke bronnen van de aanbieders zelf.

Deze gids zoomt in op één aanbieder: **Uitgeversgroep**. Het is de oudste van de vier — 35 jaar — en de breedste in onderwijssegment: het bedient niet alleen MBO maar ook VMBO en Praktijkonderwijs (PRO). De positionering is "vóór en dóór docenten": modulair lesmateriaal als bouwstenen waarmee docenten hun eigen opleiding samenstellen. Voor scholen waarin docent-autonomie en cross-VMBO-MBO-werken een rol spelen, is Uitgeversgroep een logische kandidaat. Tegelijk is dit de aanbieder met de minst publieke informatie over keuzedelen specifiek — en die opacity is een eigen overweging die deze gids expliciet adresseert.

Wie is Uitgeversgroep in 60 seconden

Uitgeversgroep is een zelfstandige educatieve uitgever met 35 jaar geschiedenis. Geen onderdeel van een grotere uitgever, geen sector-stichting — gewoon een gevestigde uitgeverij. De positionering is op meerdere onderwijssegmenten tegelijk: VMBO, MBO, Praktijkonderwijs (PRO), talen, algemene vakken, en digitale vaardigheden. Dat is een breedte die geen van de andere drie aanbieders heeft — Boom is breed binnen MBO/hbo/wo, AYCL is MBO-only, Savantis is afbouw-MBO. Uitgeversgroep is breed over onderwijsschalen heen.

De propositie "vóór en dóór docenten" is geen marketing-leus maar een 35-jarige operationele identiteit: docent-eigenaarschap zit in hoe het materiaal wordt gemaakt. Onderscheidende eigenschap: modulaire bouwstenen die docenten zelf kunnen combineren tot een eigen lijn, plus de eigen digitale leeromgeving **Digiplein** voor docent en leerling.

Het exacte aantal keuzedelen in het MBO-aanbod wordt op publieke pagina's niet genoemd. Dat is een wezenlijke informatie-leemte die in deze whitepaper expliciet wordt geadresseerd.

Wat ze leveren

Het aanbod: onbekende grootte, brede sectorale spreiding

De sectoren die Uitgeversgroep dekt: zorg en welzijn, economie, horeca, travel en hospitality, dienstverlening, talen, digitale vaardigheden. Niveaus: VMBO, MBO, PRO — breder dan alleen

MBO. Wat ontbreekt aan publieke informatie: hoeveel keuzedelen er beschikbaar zijn, welke titels, op welke niveaus, in welke ontwikkelingsstatus.

Voor decanen, docenten en inkoop is dat een geïsoleerde maar reële frictie. Bij AYCL weet je "100+", bij Boom "150 titels in bundel", bij Savantis "44 (35 opgeleverd)". Bij Uitgeverijgroep zit je in het ongewisse tot je een offerte aanvraagt. Dat is een verkoop-strategische keuze van Uitgeverijgroep — vraag in een eerste gesprek expliciet om een titellijst plus status.

De USPs, met onze duiding

1. "Vóór en dóór docenten." — 35-jaar positionering, docent-eigenaarschap. Onze duiding: dit is een echte differentiator als je het serieus neemt. Veel uitgevers claimen docent-betrokkenheid; Uitgeverijgroep heeft het in haar fundament zitten. Voor docenten die liever materiaal gebruiken dat door collega-docenten gemaakt is in plaats van door redacteurs op afstand, is dat een echte aansluiting. Tegelijk: 35 jaar betekent ook dat het docentennetwerk zelf veroudert; vraag in een gesprek hoe nieuwe, jongere docenten in het ontwikkelproces zitten.

2. "Bouwstenen waarmee je als docent je eigen opleiding kunt vormgeven." — Modulair, niet vaste methode. Onze duiding: dit is precies wat Boom met de bundel-aanpak ook biedt, maar bij Uitgeverijgroep is het centraler. Het verschil zit in de filosofie: Boom levert een bundel waaruit je kiest, Uitgeverijgroep levert bouwstenen waarmee je bouwt. In de praktijk vraag het verschil in workflow: een docent die snel een keuzedeel uit-de-doos wil draaien, vindt Boom comfortabeler; een docent die hands-on cureert, vindt Uitgeverijgroep meer eigen.

3. Hybride: fysiek boek (webshop) + Digiplein online leeromgeving. — Klassieke uitgeversmodel met digitale laag. Onze duiding: vergelijkbaar met Boom. Het verschil: Digiplein is op publieke pagina's veel minder gedocumenteerd dan Skillsly (Boom) of het AYCL-platform. De functionaliteit zit grotendeels achter login. Voor scholen die platform-features willen meewegen in de keuze, is dat een échte beperking: je moet voor een demo afhankelijk zijn van wat sales toont.

4. Multi-segment: VMBO, MBO, PRO, talen, algemene vakken, digitale vaardigheden. — Één aanbieder voor breed onderwijsspectrum. Onze duiding: voor scholengemeenschappen die VMBO en MBO onder één dak hebben, is dat administratief aantrekkelijk. Één contract, één leverancier voor twee onderwijsschalen. Dat scheelt inkoop-overhead.

5. Adaptive education alignment. — Claim op aansluiting bij adaptief onderwijs-ontwikkelingen. Onze duiding: vraag in een gesprek wat dit concreet betekent. "Adaptief" is een term die door veel aanbieders los wordt gebruikt; controleer of het over data-gedreven personalisatie gaat of over modulariteit.

Levering: hybride boek-en-Digiplein

Fysiek boek via webshop + Digiplein online leeromgeving. Vergelijkbaar met Boom in lever-vorm. Het verschil: Digiplein is publiek minder uitgewerkt — geen public demo, geen feature-overzicht zichtbaar. Wat Digiplein wel of niet kan op het gebied van voortgang-tracking, examineren, integratie met SIS, is op publieke pagina's niet te toetsen.

Examineren: niet gedetailleerd publiek

"Toetsing" staat in de footer, maar examen-functionaliteit van Digiplein is op publieke pagina's niet beschreven. Geen claim op een eigen examenplatform zoals Boom (Skillsly) of AYCL (geïntegreerd) — in een offerte-traject moet je dit dus expliciet uitvragen. Voor scholen waarin examineren door de aanbieder een hard requirement is, kan dit een afhakend punt zijn.

Voor wie past het, en voor wie minder?

Voor de decaan / SLB'er

Voor decanen en SLB'ers is Uitgeversgroep *matig* passend, vergelijkbaar met de andere drie. Er zijn geen LOB-tools, geen keuzeproces-ondersteuning voor studenten vóór inschrijving. De brede uitgever zonder student-facing keuzeproces.

Wat een decaan op een VMBO-MBO-scholengemeenschap wel kan benutten: de continuïteit. Een student die in VMBO al met Uitgeversgroep-materiaal heeft gewerkt en doorstroomt naar MBO, vindt mogelijk vertrouwde lay-out, didactische lijn en platform terug. Dat is bij Boom (MBO-focus) of AYCL (MBO-only) niet zo. Voor scholengemeenschappen die warm willen overdragen tussen VMBO en MBO is dit een echt argument.

Wat je moet weten vóórdat je studenten met Uitgeversgroep-keuzedelen confronteert: het exacte aanbod is publiek niet inzichtelijk. Vraag bij de school-inkoop een actuele titellijst op, en check welke specifiek voor MBO-keuzedelen beschikbaar zijn. De brede multi-segment-positionering kan namelijk verbergen dat de MBO-keuzedelen-catalogus relatief beperkt is.

Voor de docent

Voor docenten is Uitgeversgroep *goed* passend, vooral voor docenten die autonomie en eigen lijn waarderen. De "vóór en dóór docenten"-filosofie, de modulaire bouwsteen-aanpak, de hybride boek-en-digitaal levering — dat past goed bij docenten die hun eigen didactische invulling willen behouden en het materiaal eerder als raw material zien dan als uit-de-doos-methode.

Wat een docent het eerste semester mag verwachten: toegang tot Digiplein, fysieke boeken via de webshop, en de vrijheid om uit modules eigen blokken te bouwen. De inwerktijd op Digiplein is publiek niet beschreven; vraag in een demo om een korte showcase van één keuzedeel-flow.

Wat docenten zelf moeten regelen: voortgang per student is publiek niet beschreven als feature. Examineren idem. Als die zaken in jouw onderwijspraktijk doorslaggevend zijn, is Uitgeversgroep mogelijk de minder logische keuze ten opzichte van Boom (Skillsly) of AYCL (geïntegreerd).

Voor inkoop / opleidingsmanager

Voor inkoop is Uitgeversgroep *matig* passend. De onduidelijke licentiestructuur (boek via webshop, Digiplein-toegang via — wat?), het ontbreken van prijsindicatie, en het ontbreken van schaalvoorbeelden (named klanten, aantal scholen) zorgen ervoor dat de aankoop-beslissing volledig op sales-gesprekken leunt.

Tegenover die opacity staat één echt sterke usecase: scholengemeenschappen met VMBO en MBO onder één dak. Één contract met één leverancier voor twee onderwijschalen scheelt administratie en geeft warme overdracht voor studenten. Dat is een argument dat zwaar weegt als jouw inkoop-context daarbij past, en niet relevant is als je een MBO-only ROC bent.

Switching-cost: omdat Digiplein op publieke pagina's beperkt gedocumenteerd is, is moeilijk in te schatten hoe ingrijpend uitstappen zou zijn. Vraag in onderhandelingen expliciet naar export-formats en data-portability — dat is bij elke aanbieder zonder transparant platform een aandachtspunt.

Schaal en sociaal bewijs: geen named scholen op publieke pagina's. Vraag in een gesprek om twee tot drie referenties die specifiek MBO-keuzedelen met Uitgeversgroep doen, niet alleen VMBO-materiaal.

Onafhankelijk verdict

Wanneer kies je Uitgeversgroep?

Als je scholengemeenschap VMBO én MBO bedient en je waarde hecht aan één leverancier voor beide segmenten met warme didactische overdracht. Als je docenten autonomie en modulaire bouwstenen-aanpak boven uit-de-doos-methodes waarderen. Als 35 jaar uitgeversreputatie en de "vóór en dóór docenten"-filosofie cultureel passend voelen.

Als je hard informatie nodig hebt vóór je in sales-traject stapt — aantal titels, prijs, named klanten, platform-features zijn niet publiek. Als je een geïntegreerd examen-component verwacht (kies dan Boom of AYCL). Als je een sterke decaan- of voortgang-tracking-component zoekt.

Uniek in de markt door de combinatie van VMBO + MBO + PRO + talen + digitaal in één catalogus, 35 jaar docent-eigenaarschap, en modulaire bouwsteen-aanpak — geen andere aanbieder bedient deze breedte van onderwijsschalen.

De minste publieke informatie van de vier aanbieders: geen aantal keuzedelen, geen titellijst, geen prijs, geen named klanten, geen platform-demo. Dat dwingt elke aankoop volledig in sales-gesprekken — friction die andere aanbieders niet allemaal hebben.

Snelle feiten

Type	Klassieke educatieve uitgever — multi-segment (VMBO/MBO/PRO/talen/digitaal)
Moeder / oprichting	Uitgeversgroep, zelfstandig, 35 jaar bestaan
Aanbod-grootte	Niet publiek bekend — catalogus zonder transparant aantal of titellijst
Sectoren	Zorg & Welzijn, Economie, Horeca, Travel & Hospitality, Dienstverlening, Talen, Digitale Vaardigheden
Niveaus	VMBO + MBO + PRO (Praktijkonderwijs) — bredere onderwijsschaal dan alleen MBO
Levering	Hybride: fysiek boek via webshop + Digiplein online leeromgeving
Examineren in platform	Niet gedetailleerd publiek — "Toetsing" genoemd in footer, geen platform-claim
Prijsindicatie	Niet publiek — webshop voor losse materialen; Digiplein-toegang model onbekend
Bekende klanten (publiek genoemd)	Geen named scholen op publieke pagina's
Bron-URL	uitgeversgroep.nl/mbo

Wat kun je nu doen?

Drie concrete vervolgstappen

- 1. Bekijk de aanbieder-pagina op keuzedelen.info** voor de live update van het aanbod, vergelijking en reviews.
- 2. Vraag contact aan via onze whitepaper-flow** — via keuzedelen.info loopt het eerste gesprek met 5% korting bij eerste afdruk. Geen verplichtingen.
- 3. Schrijf een review** als je Uitgeversgroep al gebruikt — jouw ervaring helpt collega-decanen en docenten in hun keuze, vooral omdat publieke informatie schaars is.

info@keuzedelen.info

keuzedelen.info • onafhankelijke gids voor MBO-keuzedelen

Bronnen geraadpleegd mei 2026: uitgeversgroep.nl, uitgeversgroep.nl/mbo, uitgeversgroep.nl/digiplein. Deze whitepaper is gratis en mag verspreid worden mits met bronvermelding (keuzedelen.info). keuzedelen.info is onafhankelijk: geen aanbieder betaalt voor positie, ranking of analyse. Aanbieders kunnen feitelijke correcties voorstellen op hun aanbieder-pagina.