Onderzoek Prijsontwikkeling VO Leermiddelenmarkt

Finale rapportage

Deel I: Feitenbasis voor onderzoek prijsontwikkeling VO Leermiddelenmarkt

25 maart 2025

KPMG Advisory N.V.
Laan van Langerhuize 1
1186 DS Amstelveen
Telefoon: (020) 656 7890

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
Ter attentie van de heer Engelsman
Rijnstraat 50
2512 XP Den Haag

Den Haag, 25 maart 2025

Project: Onderzoek prijsontwikkeling VO Leermiddelenmarkt

Geachte heer Engelsman,

Overeenkomstig onze dienstverleningsovereenkomst doen wij u hierbij ons rapport toekomen met de resultaten van het onderzoek naar de prijsontwikkeling VO leermiddelenmarkt (Deel I: Feitenbasis voor onderzoek prijsontwikkeling VO Leermiddelenmarkt). Dit rapport is bedoeld als feitelijke beschrijving van de leermiddelenmarkt en de prijsontwikkeling daarbinnen, welke gebruikt kan worden als objectieve basis voor verdere discussie. Daarnaast hebben wij een tweede rapport opgeleverd 'Verklarende analyses voor onderzoek prijsontwikkeling VO Leermiddelenmarkt (hierna: 'rapport 2'), waarin de cijfers uit dit rapport geïnterpreteerd en verklaard worden om vervolgens tot conclusies en aanbevelingen te komen.

Belangrijke opmerkingen

De Belangrijke opmerkingen, zoals hierna opgenomen, dienen gelezen te worden in samenhang met dit rapport.

Verspreidingskring van de rapportage

De rapportage is uitsluitend bedoeld voor u als opdrachtgever. KPMG aanvaardt geen aansprakelijkheid van derden voor het gebruik van deze rapportage.

Dankwoord

Graag willen wij de betrokken organisaties en experts bedanken voor het delen van hun inzichten en data.

Daarnaast bedanken wij het ministerie van OCW voor de prettige samenwerking.

Hoogachtend,

Marc Roels
Partner, KPMG Advisory N.V.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Belangrijke opmerkingen

— Onze werkzaamheden zijn aangevangen op 17 januari 2024 en onze inhoudelijke werkzaamheden zijn afgerond. Deze finale conceptrapportage is gebaseerd op aan ons aangeleverde data en werkzaamheden tot en met 20 maart 2025. We hebben deze rapportage niet aangepast naar aanleiding van gebeurtenissen, omstandigheden en aangeleverde data van na die datum.

— Deze rapportage krijgt voorrang boven alle eerdere rapportages en presentaties die zijn opgeleverd en/of besproken.

— De informatie in deze rapportage is gebaseerd op openbaar beschikbare informatie, informatie uit gesprekken met marktpartijen/experts en data/informatie (schriftelijk dan wel mondeling) die door marktpartijen aan ons is verstrekt. Bij het opstellen van deze rapportage hebben wij vertrouwd op de juistheid en volledigheid van deze informatiebronnen, zonder deze onafhankelijk te hebben geverifieerd. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor dergelijke informatie.

— Dit document verwijst naar 'KPMG-analyse'; deze verwijzing vormt uitsluitend een aanduiding van het feit dat wij (waar aangegeven) bepaalde analyses hebben uitgevoerd op de onderliggende data teneinde tot de voorliggende informatie te komen. Wij aanvaarden geen verantwoordelijkheid voor de onderliggende data.

— Deze rapportage is getoetst op herleidbaarheid van data (door de Media voor Educatie Vak en Wetenschap (MEVW) en individuele distributeurs) en op feitelijke juistheid (door de klankbordgroep). Er heeft tevens een redactiekamercontrole plaatsgevonden.

— De aard van de werkzaamheden houdt in dat wij geen accountantscontrole, beoordelingsopdracht of andere assuranceopdracht hebben uitgevoerd. Daarom kan aan deze rapportage geen zekerheid met betrekking tot de getrouwheid van financiële of andere informatie worden ontleend.

— Wij aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor onze werkzaamheden, voor het rapport of voor oordelen, bevindingen, conclusies, aanbevelingen of meningen die wij geuit hebben anders dan jegens het ministerie van OCW. Voor zover wettelijk toegestaan, aanvaarden wij geen aansprakelijkheid jegens enige andere partij als gevolg van publicatie of verstrekking van het rapport aan een dergelijke partij.

— Dit rapport mag niet geheel of in delen gedeeld worden met derden zonder schriftelijke toestemming van KPMG.

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Begrippenlijst

~	Ongeveer
CAGR	Samengesteld gemiddeld jaarlijks groeipercentage (Compound Annual Growth Rate)
Catalogusprijs	Prijs voor verleende kortingen (ook wel brutoprijzen of consumentenprijzen genoemd)
CPI	Indexcijfer dat het prijsverloop van een pakket goederen en diensten weergeeft
CPI boeken	Indexcijfer dat het prijsverloop van een pakket boeken weergeeft (incl. o.a. studieboeken, excl. o.a. digitale versies van boeken)
Direct to market	Directe verkopen aan de eindgebruiker (zowel school als consument), zonder tussenkomst van (in dit geval) distributeur
Indirecte verkopen	Verkopen die via een tussenpersoon (in dit geval de distributeur) worden verkocht aan de eindgebruiker
Extern leermiddelenfonds (ELF)	Fondstype waarbij de school leermiddelen huurt van de distributeur en waarbij de distributeur zorgt voor de logistiek
Gefaciliteerd leermiddelenfonds (GLF)	Fondstype waarbij de school leermiddelen koopt van de distributeur en waarbij de distributeur zorgt voor de logistiek
Intern leermiddelenfonds (ILF)	Fondstype waarbij de school leermiddelen koopt van de distributeur en waarbij de distributeur deze enkel levert aan de school. De school zorgt vervolgens zelf voor de logistiek.
Inkoopbureau	Commerciële organisaties die scholen op individuele basis ondersteunen bij aanbestedingen en/of inkoop van leermiddelen
Kernvakken	Engels, Nederlands, Wiskunde
Leerlingpakket	Producten die binnen één aanbesteding gemiddeld per leerling worden aangekocht
Lumpsum	Vergoeding aan schoolbesturen voor de financiering van onderwijs
Netto-omzet	Omzet na verleende kortingen
Nettoprijs	Prijs na verleende kortingen
Productcategorie – Abonnementen	Productvorm waarbij toegang wordt verkregen tot alle producten binnen een methode (bijv. leerboek, werkboek, digitale licenties en evt. digitale docentenomgeving)
Productcategorie – Digitaal	Digitale leermiddelen (niet zijnde LiFo-leermiddelen)
Productcategorie – Dienstverlening	Alle aanvullende diensten die distributeurs leveren aan scholen
Productcategorie – Folio	Papieren leermiddelen (o.a. leerboeken en werkboeken), (niet zijnde de Folio component van het LiFo-product)
Productcategorie – Folio (verhuur)	Papieren leermiddelen die voor een jaarlijks bedrag worden verhuurd aan scholen
Productcategorie – LiFo	Licentie Folio – een gecombineerd product met een (digitale) licentie en optioneel één of meerdere Folio-leermiddelen
Bedrag bekostiging leermateriaal	De vergoeding voor lesmateriaal binnen de lumpsum financiering volgens de Regeling bekostiging exploitatiekosten vo
School – Besturen	Bestuur van een onderwijsinstelling, gedefinieerd door het unieke Bevoegd Gezag nummer
School – Instellingen	Instelling(/school) die onder een bestuur valt, gedefinieerd door het unieke BRIN-nummer
School – Vestigingen	Vestiging horend bij een instelling(/school), gedefinieerd door het unieke vestigingsnummer
Tenders – All-in-one aanbesteding	Aanbesteding waarbij een groot aantal leermiddelen van verschillende methodes en mogelijk van verschillende uitgevers wordt uitgevraagd
Tenders – Methode tender	Aanbesteding waarbij een specifieke methode van een specifieke uitgever wordt uitgevraagd
Tenders – Uitgevers tender	Aanbesteding waarbij meerdere methodes van dezelfde uitgever worden uitgevraagd
VO Leermiddelenmarkt	De totale markt van verkochte/aangekochte leermiddelen (zie definitie leermiddel), inclusief dienstverlening
VO Leermiddel	Leermiddelen zoals gedefinieerd in de Wet Gratis Schoolboeken excl. examentrainingen en examenbundels, eigen leermateriaal van scholen, cd's/dvd's
Wet Gratis Schoolboeken (WGS)	Wet die onder meer bepaalt dat (vanaf 2009) scholen leermiddelen inkopen en deze gratis beschikbaar stellen aan leerlingen. Scholen ontvangen hiervoor een vergoeding van het Rijk.

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Totstandkoming rapportage (1/2)

Methodologie

— KPMG is door het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (hierna: 'OCW') gevraagd om een onderzoek uit te voeren naar de VO Leermiddelenmarkt. Het doel is om (kwantitatief) inzicht te krijgen in feitelijk gebruik en kosten van leermiddelen in de periode 2017-2024 en in prijzen, kosten(-structuur) en marges van marktpartijen (uitgeverijen en distributeurs). Daarbij wordt ook gekeken naar factoren en structuurkenmerken van de markt die hierop van invloed zijn.

— Het onderzoek naar de VO Leermiddelenmarkt is uitgevoerd door deskresearch uit te voeren en door data uit te vragen bij marktpartijen. Er is hiertoe een informatieuitvraag opgesteld voor marktpartijen, één specifiek voor uitgevers en één voor distributeurs. Met dit format zijn onder meer omzet, volumes, prijzen en kosten (met daarbij diverse uitsplitsingen) uitgevraagd. Uitgevers hebben overwegend omzet, volume en prijsdata opgeleverd, van distributeurs is (in de meeste gevallen) ook informatie ten aanzien van kosten/investeringen en marges ontvangen. Niet alle marktpartijen hebben data aangeleverd. Zie 'beschikbaarheid en kwaliteit van informatie' voor een nadere toelichting op welke data is ontvangen en welke beperkingen daarbij gelden.

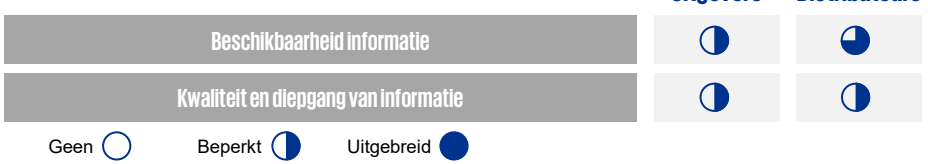
— De ontvangen informatie is door KPMG geconsolideerd en geanalyseerd; waar mogelijk is deze geconfronteerd met inzichten uit deskresearch. Er hebben diverse gesprekken plaatsgevonden met marktpartijen om de ontvangen data te begrijpen en om vergelijkbaarheid van data te borgen ten behoeve van eenduidige analyses.

— Er heeft daarnaast een verdiepend interviewprogramma plaatsgevonden met marktpartijen, experts en andere stakeholders (o.a. uitgevers, distributeurs, scholen, inkooporganisaties en raden) ten behoeve van interpretatie en duiding van informatie/cijfers.

— De uitkomsten zijn verwerkt in een rapport met twee separate onderdelen. Rapportage deel I, met daarin de feitelijke beschrijving van de (ontwikkelingen in de) leermiddelenmarkt. In Rapportage deel II is de interpretatie daarvan op basis van verklarende analyses opgenomen.

— De conceptrapporten zijn voorgelegd aan Media voor Educatie Vak en Wetenschap (MEVW) en individuele distributeurs voor een toets op herleidbaarheid van data. De concepten zijn getoetst op feitelijke juistheid door de klankbordgroep (met daarin een vertegenwoordiging van uitgevers, distributeurs, scholen, inkooporganisaties, brancheverenigingen, raden en marktexperts).

Beschikbaarheid en kwaliteit van informatie



— Voor het onderzoek naar de VO Leermiddelenmarkt is bedrijfsgevoelige informatie uitgevraagd bij marktpartijen. Om te voorkomen dat data die wordt gebruikt te herleiden is naar individuele bedrijven, is afgesproken dat alle data in de rapportage wordt geanonimiseerd en geaggregeerd wordt gepresenteerd. Omdat niet van alle marktpartijen alle gevraagde informatie is ontvangen, was het niet mogelijk om alle door OCW gewenste analyses onherleidbaar te presenteren. Een aantal beoogde analyses worden om deze reden niet gepresenteerd in voorliggende rapportage. Daarmee konden een aantal onderzoeksvragen niet worden beantwoord in het onderzoek.

- De grotere uitgevers hebben omzet, volume en prijsdata opgeleverd voor de periode 2017-2024, inclusief gevraagde uitsplitsingen naar o.a. productcategorieën en methode/vak. Het was niet voor alle grote uitgevers mogelijk om een eenduidige uitsplitsing naar verkoopkanaal op te leveren voor de gehele periode. Voor een aantal kleinere uitgeverijen was het niet mogelijk om data aan te leveren dan wel het gevraagde detailniveau op te leveren (bijvoorbeeld gevraagde uitsplitsingen naar productcategorie). Uitgevers hebben zeer beperkt informatie aangeleverd ten aanzien van kortingspercentages, kosten, marges en EBIT(DA)-gegevens. Op punten was ontvangen data daarnaast onvolledig, inconsistent en/of (deels) onbetrouwbaar. Bovenstaande heeft geleid tot beperkingen in aantal/diepgang van analyses in het onderzoek (bijvoorbeeld ten aanzien van kosten/investeringen, gehanteerde kortingspercentages en marges). Om deze reden konden een aantal onderzoeksvragen niet worden beantwoord, in het bijzonder die met betrekking tot de kostenstructuur en (winst)margeontwikkeling van uitgevers.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Totstandkoming rapportage (2/2)

Beschikbaarheid en kwaliteit van informatie (vervolg)

- Distributeurs hebben (gedetailleerde) omzet, volume en prijsdata opgeleverd (soms inclusief informatie t.a.v. kortingen en informatie over kosten), inclusief gevraagde uitsplitsingen naar o.a. productcategorieën. Het was echter niet voor alle distributeurs mogelijk om data voor de gehele periode op te leveren. Daarnaast was het niet voor alle distributeurs mogelijk om informatie per methode/vak aan te leveren. Ook bij distributeurs was ontvangen data op punten onvolledig, inconsistent en/of (deels) onbetrouwbaar. Hierdoor kent ook deze data beperkingen.

— Daar waar analyses zijn gebaseerd op data die beperkingen kent is bij de analyse een indicatief sticker opgenomen. In de notities bij analyses zijn de belangrijkste beperkingen waar nodig toegelicht.

Secundair onderzoek – deskresearch (selectie)

— DUO datasets
— Eduschrift (div.)
— Kamerbrieven OCW
— Kennisnet (div.)
— Ecorys
— MEVW
— Nederlandse Mededingingsautoriteit (div.)
— Oberon
— Onderwijsraad
— SEO (div.)
— SIVON, Leermiddelenmonitor
— VO-raad
— Visiebrief Digitalisering in het funderend onderwijs
— Wet Gratis Schoolboeken

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Inhoudsopgave

1	Marktomvang VO Leermiddelen en ontwikkeling LiFo	8
2	Marktstructuur VO Leermiddelen	16
3	Interactie marktpartijen VO Leermiddelen	25
4	Ontwikkeling kosten (en prijzen) VO Leermiddelen	32

Colofon

Contactpersonen voor dit rapport:

Marc Roels (partner)
roels.marc@kpmg.nl

Floris Dekter (senior manager)
dekter.floris@kpmg.nl

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

1.

Marktomvang VO Leermiddelen en ontwikkeling LiFo

De VO Leermiddelenmarkt groeit met CAGR 2,9% in de periode 2019-2024 van €243 mln. naar €280 mln.; er vindt daarbij een verschuiving plaats naar direct-to-market-verkopen en van Folio naar LiFo

Marktomvang

De markt voor VO Leermiddelen (op basis van uitgaven scholen) groeit met CAGR 2,9% in de periode 2019-2024 van €243 mln. naar €280 mln., waarbij er een verschuiving is naar direct-to-market-verkopen.

- De geschatte totale VO Leermiddelenmarkt (op basis van totale uitgaven aan VO Leermiddelen van scholen, excl. btw) groeit gemiddeld jaarlijks met 2,9% (hierna: 'CAGR') in de periode 2019-2024 van €243 mln. naar €280 mln. Dit betreft zowel uitgaven van scholen voor leermiddelen bij distributeurs en directe inkoop van leermiddelen bij uitgevers.
- De omzet van uitgevers groeit daarbij sterk in de periode 2019-2024 (CAGR 7,2%). De omzet van distributeurs neemt af (CAGR -1,4%). Dit komt doordat scholen in toenemende mate VO Leermiddelen direct inkopen bij uitgevers, zonder tussenkomst van distributeurs. In 2017 was naar schatting 5% van de netto-omzet van uitgevers omzet uit direct-to-market; dit aandeel is gegroeid naar ~27% in 2024.

Pagina 10 - 11

Ontwikkeling LiFo

In de VO Leermiddelenmarkt vindt daarnaast een verschuiving plaats van Folio naar LiFo. Het aandeel LiFo in de netto-omzet van distributeurs en uitgevers stijgt in de periode 2018-2024 van ~5% naar respectievelijk 61% en 86%. De verschuiving naar LiFo is bij uitgevers groter bij direct-to-market. Tussen kernvakken en niet-kernvakken lijken geen grote verschillen te bestaan in de verhouding van productcategorieën.

- Op basis van omzetdata van distributeurs lijkt binnen de VO Leermiddelenmarkt een verschuiving plaats te vinden van Folio naar LiFo, dat van 4% in 2018 naar 61% van de netto-omzet groeit in 2024.
- Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers (~75% van de markt) is de trend naar LiFo bij de grote uitgevers sterker, waarbij het aandeel LiFo in netto-omzet groeit naar 86% in 2024. Ook bij uitgevers gaat de toename van LiFo ten koste van traditionele Folio-leermiddelen.
- Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers is het aandeel LiFo groter in het deel direct-to-market omzet dan in het deel van de omzet dat uitgevers uit verkoop van leermiddelen via distributeurs halen. In 2024 is 90% van de direct to markt omzet LiFo, bij omzet via distributeurs is dit 84%. Bij direct-to-market is het aandeel Folio in de periode 2017-2024 gedaald van 49% naar 2%. Bij omzet via distributeurs is het aandeel Folio van 76% in 2017 gedaald naar 9% in 2024.
- Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers lijken er geen grote verschillen te bestaan in de verhouding van productcategorieën tussen kernvakken en niet-kernvakken in de periode 2017-2024.

Pagina 12 - 15

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Document Classification: KPMG Confidential

De markt voor VO Leermiddelen (o.b.v. uitgaven scholen) groeit met CAGR 2,9% in de periode 2019-2024 van €243 mln. naar €280 mln., waarbij er een verschuiving is naar direct-to-market-verkopen

Schematische weergave van de VO Leermiddelenmarkt en de omvang van sectoren (2024)[a]

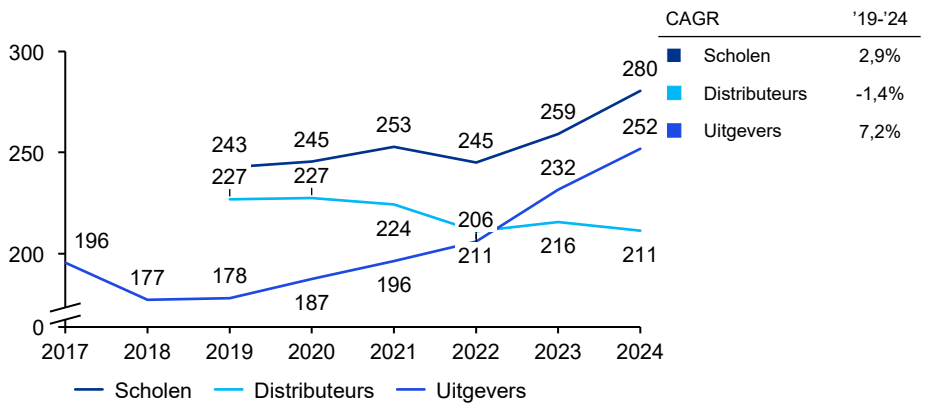
Indicatief

Notitie: (a) Door afronding tellen bedragen niet altijd op. (b) Omzet uitgevers betreft de totale netto-omzet excl. btw van MEVW-leden; daarbij is een inschatting gemaakt van niet-MEVW-leden. (c) Omzet distributeurs betreft de totale netto-omzet van distributeurs excl. btw. (d) Uitgaven scholen betreft de uitgaven van scholen voor leermiddelen VO (inclusief dienstverlening) excl. btw via distributeurs en een schatting van de uitgaven excl. btw rechtstreeks ingekocht bij uitgevers op basis van het percentage omzet direct-to-market van uitgevers.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) Omzetgegevens uitgevers, MEVW (2025). (4) KPMG-analyse.

Netto-omzet VO Leermiddelen uitgevers en distributeurs en uitgaven van scholen in het VO, in mln. EUR (2017-2024)[a, b, c]

Indicatief



Notitie: (a) Omzet uitgevers betreft de totale netto-omzet excl. btw van MEVW-leden; daarbij is een inschatting gemaakt van de omzet van niet-MEVW-leden. (b) Omzet distributeurs betreft de totale netto-omzet van distributeurs excl. btw. (c) Uitgaven scholen betreft de uitgaven van scholen excl. btw voor leermiddelen VO (inclusief dienstverlening) via distributeurs en een schatting van de uitgaven excl. btw rechtstreeks ingekocht bij uitgevers op basis van het percentage omzet direct-to-market van uitgevers.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) Omzetgegevens uitgevers, MEVW (2025). (4) KPMG-analyse.

— De geschatte totale VO Leermiddelenmarkt (op basis van totale uitgaven VO Leermiddelen scholen, excl. btw) groeit gemiddeld jaar op jaar met 2,9% (hierna: 'CAGR') in de periode 2019-2024 van €243 mln. naar €280 mln. Dit betreft zowel uitgaven van scholen voor leermiddelen bij distributeurs en directe inkoop van leermiddelen bij uitgevers.

— De omzet van uitgevers groeit daarbij sterk in de periode 2019-2024 (CAGR 7,2%). De omzet van distributeurs neemt af (CAGR -1,4%). Dit komt doordat scholen in toenemende mate VO Leermiddelen direct inkopen bij uitgevers, zonder tussenkomst van distributeurs.

- Uitgevers ontwikkelen, produceren en verkopen leermiddelen. Het grootste deel van de omzet halen uitgevers uit verkoop via distributeurs. Een kleiner, maar groeiend deel van de omzet halen uitgevers uit verkoop direct aan scholen (zie ook pagina 11). De totale netto-omzet van uitgevers stijgt in de periode 2019-2024 van €178 mln. naar €252 mln. (CAGR 7,2%).
- Distributeurs verkopen of verhuren leermiddelen (gebundeld) met aanvullende diensten aan scholen. De totale netto-omzet van distributeurs daalt in de periode 2019-2024 van €227 mln. naar €211 mln. (CAGR -1,4%).

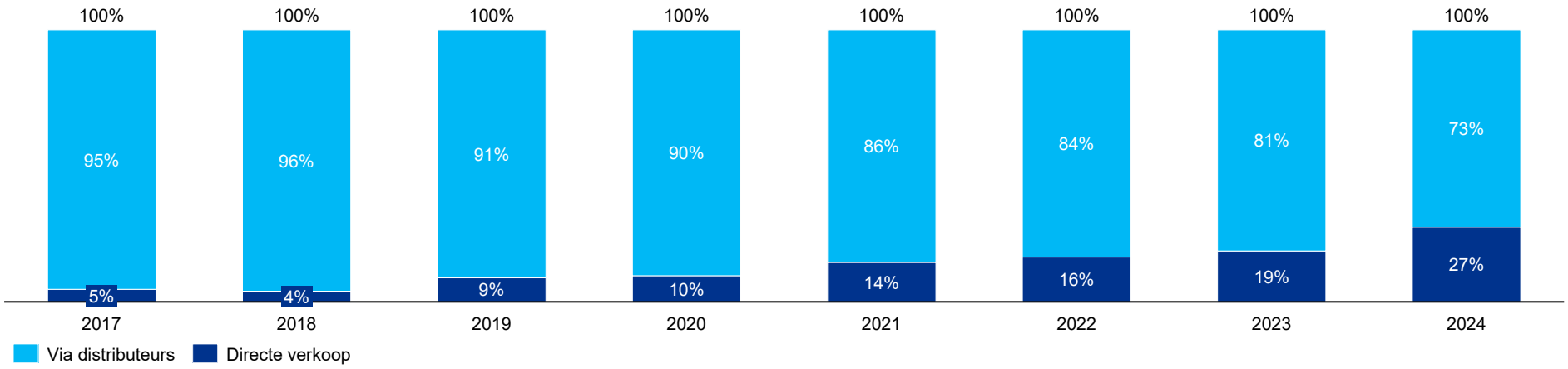
KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het aandeel VO Leermiddelen dat scholen rechtstreeks inkopen bij uitgevers, zonder tussenkomst van distributeurs is gestegen van 5% in 2017 tot 27% in 2024

Uitsplitsing netto-omzet VO Leermiddelen uitgevers naar verkoopkanaal (2017-2024)[a]

Indicatief



Notitie: (a) Betreft een inschatting van de uitsplitsing van netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw van zeven uitgevers. Aangenomen is dat de direct-to-market-omzetstroom directe verkoop aan scholen betreft. Mogelijk bevat deze omzetstroom ook beperkte omzet uit webshops (direct aan consumenten of docenten) waardoor de omzetstroom directe verkoop aan scholen mogelijk een overschatting betreft.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

— Scholen lijken een steeds groter deel van VO Leermiddelen direct in te kopen bij uitgevers, zonder tussenkomst van distributeurs. Dit is terug te zien in het groeiende aandeel direct-to-market-omzet (directe verkoop aan scholen), in de totale omzet van uitgevers. In 2017 was naar schatting 5% van de netto-omzet van uitgevers omzet uit direct-to-market; dit aandeel is gegroeid naar ~27% in 2024. Uitgevers geven aan dat zij verwachten dat dit aandeel verder groeit richting de toekomst.

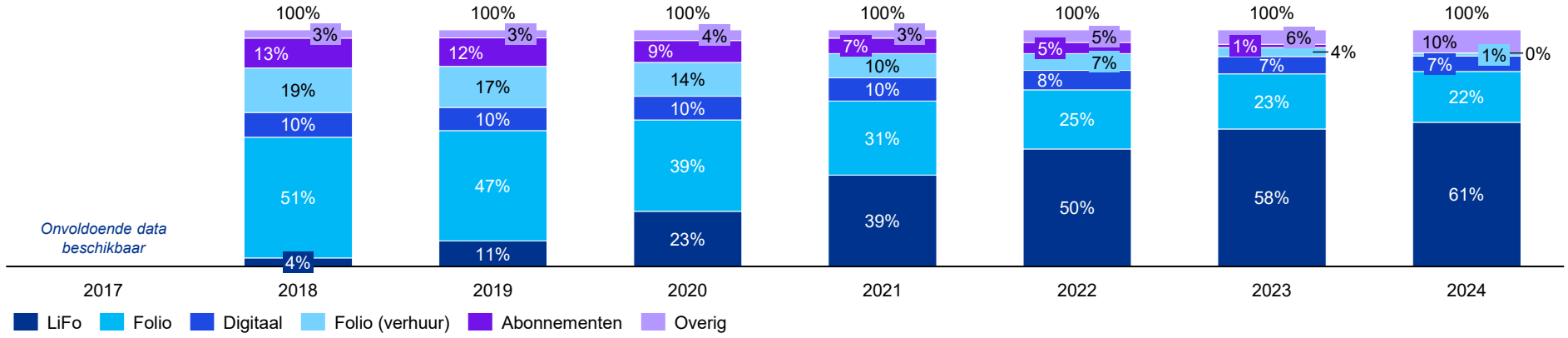
— De omzetgroei van uitgevers uit direct-to-market is in lijn met de toename van methode tenders in de tendermarkt voor VO Leermiddelen (zie pagina 28).

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Op basis van omzetdata van distributeurs lijkt binnen de VO Leermiddelenmarkt een verschuiving plaats te vinden van Folio naar LiFo, dat van 4% in 2018 naar 61% van de netto-omzet groeit in 2024

Aandeel netto-omzet VO Leermiddelen distributeurs uitgesplitst naar productcategorie (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft een uitsplitsing van de totale netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw.
Bron: (1) Omzetgegevens distributeurs (2025). (2) KPMG-analyse.

— Op basis van omzetdata van distributeurs stijgt het aandeel van LiFo-leermiddelen in de totale omzet van distributeurs van 4% in 2018 naar 61% in 2024. LiFo betreft een combinatie van een (digitale) licentie en één of meerdere Folio-leermiddelen die in een licentiemodel worden aangeboden.

— Deze toename van LiFo gaat ten koste van traditionele Folio-leermiddelen (zowel verkoop als verhuur). Het aandeel verkochte Folio-leermiddelen in de totale omzet van distributeurs daalt van 51% in 2018 naar 22% in 2024[a]. Het aandeel verhuurde Folio-leermiddelen in de totale omzet van distributeurs daalt van 19% in 2018 naar 1% in 2024[a]. Daarnaast daalt ook het aandeel van Abonnementen relatief sterk in deze periode. Abonnementen zijn een productvorm waarbij toegang wordt verkregen tot alle producten binnen een methode, zoals een leerboek, werkboek, digitale licenties en eventuele digitale docentenomgeving.

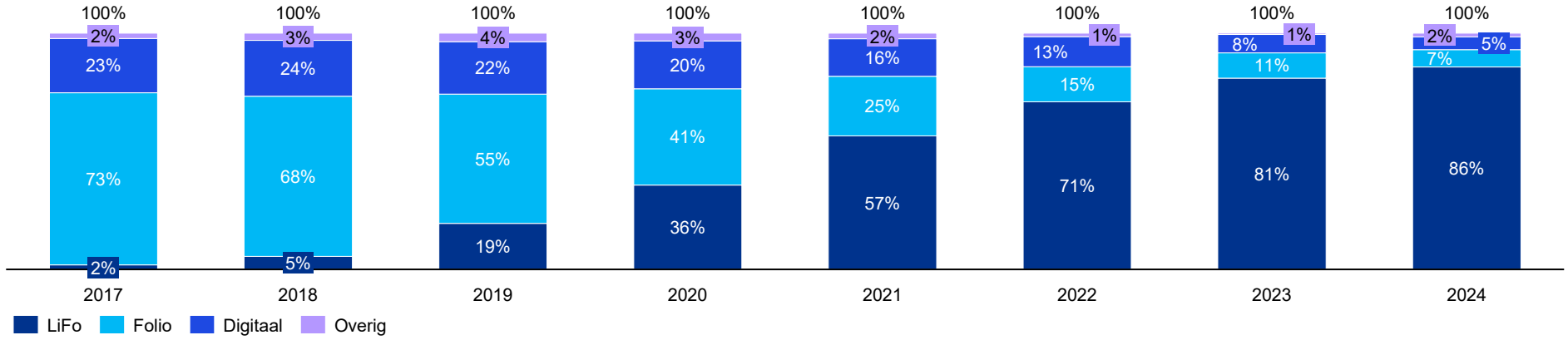
Notitie: (a) Dit wil niet zeggen dat er minder 'traditionele' Folio-leermiddelen worden gebruikt in het VO. Folio-leermiddelen maken deel uit van het LiFo-product en worden op een andere wijze (via een ander model) aangeboden aan scholen.

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers is de trend naar LiFo bij de grote uitgevers sterker, waarbij het aandeel LiFo in netto-omzet groeit naar 86% in 2024

Aandeel netto-omzet VO Leermiddelen top 3 uitgevers uitgesplitst naar productcategorie (2017-2024)[a]

Indicatief



Notitie: (a) Betreft een uitsplitsing van de totale netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw.
Bron: (1) Omzetgegevens top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

— Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers (~75% van de totale markt) is de trend naar LiFo bij de grote uitgevers sterker dan bij distributeurs. Het aandeel van LiFo-leermiddelen in de totale omzet van deze drie uitgevers stijgt van 2% in 2017 naar 86% in 2024. De toename van LiFo gaat ook hier ten koste van traditionele Folio-leermiddelen. Het aandeel Folio neemt van af van 73% in 2017, tot 7% in 2024.

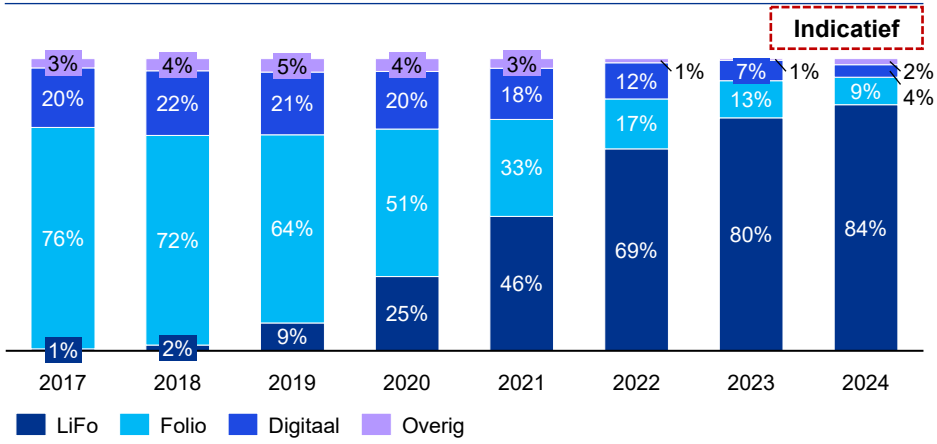
— Het grotere aandeel van LiFo in de netto-omzet bij uitgevers in vergelijking met distributeurs kan worden verklaard door de meer gediversifieerde omzetstromen van distributeurs (verhuur van Folio, verkoop van tweedehandsboeken en omzet uit dienstverlening), waardoor het aandeel LiFo in de totale omzet beperkter is. Een tweede verklaring is dat bij grotere uitgevers LiFo een relatief groot aandeel heeft in de totale omzet ten opzichte van kleine uitgevers, die hun lesmethodes via distributeurs aanbieden. Een derde verklaring is dat het aandeel LiFo in de direct-to-market-verkopen van uitgevers relatief groot is (zie ook volgende pagina).

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

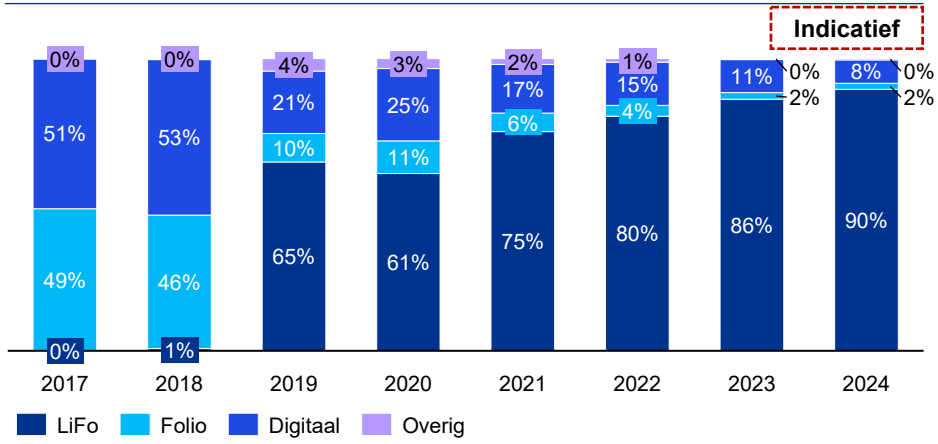
Daarbij is in het deel directe omzet van uitgevers het aandeel LiFo groter en is het aandeel Folio minder groot dan in het deel omzet via distributeurs

Netto-omzet VO Leermiddelen top 3 uitgevers via distributeurs, uitgesplitst naar productcategorie (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft een uitsplitsing van de totale netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw.
Bron: (1) Omzetgegevens top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

Netto-omzet VO Leermiddelen top 3 uitgevers direct-to-market, uitgesplitst naar productcategorie (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft een uitsplitsing van de totale netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw.
Bron: (1) Omzetgegevens top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

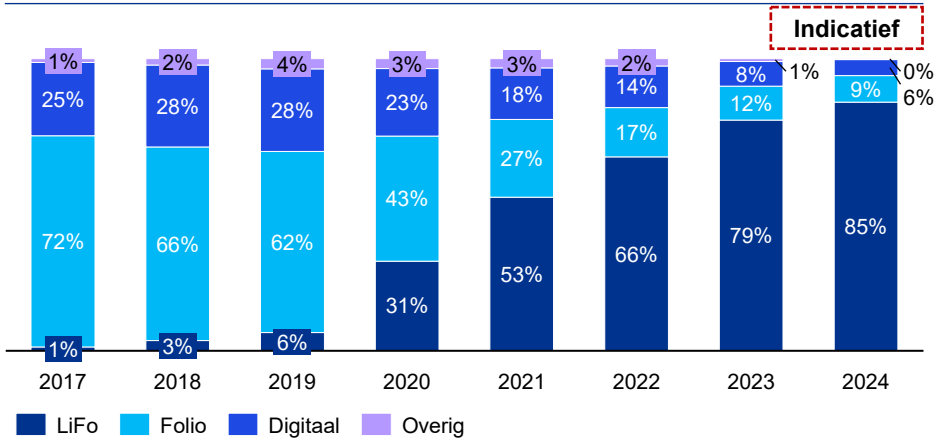
— Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers (~75% van de markt) is het aandeel LiFo groter in het deel direct-to-market-omzet dan in het deel van de omzet dat uitgevers uit verkoop van leermiddelen aan distributeurs halen. In 2024 is 90% van de direct-to-market-omzet LiFo; bij omzet via distributeurs is dit 84%.

— Daarnaast is het aandeel Folio bij direct-to-market kleiner dan bij omzet via distributeurs. Bij direct-to-market is het aandeel Folio in de periode 2017-2024 gedaald van 49% naar 2%. Bij omzet via distributeurs is het aandeel Folio van 76% in 2017 gedaald naar 9% in 2024.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

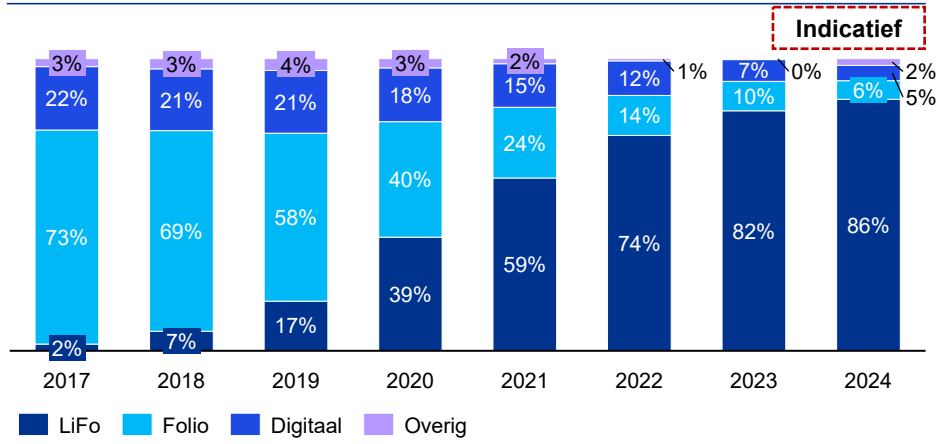
Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers lijken er geen grote verschillen te bestaan in de verhouding van productcategorieën tussen kernvakken en niet-kernvakken in 2017-2024

Netto-omzet VO Leermiddelen top 3 uitgevers voor kernvakken, uitgesplitst naar productcategorie (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft een uitsplitsing van de totale netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw.
Bron: (1) Omzetgegevens top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

Netto-omzet VO Leermiddelen top 3 uitgevers voor niet-kernvakken, uitgesplitst naar productcategorie (2017-2024)[a]



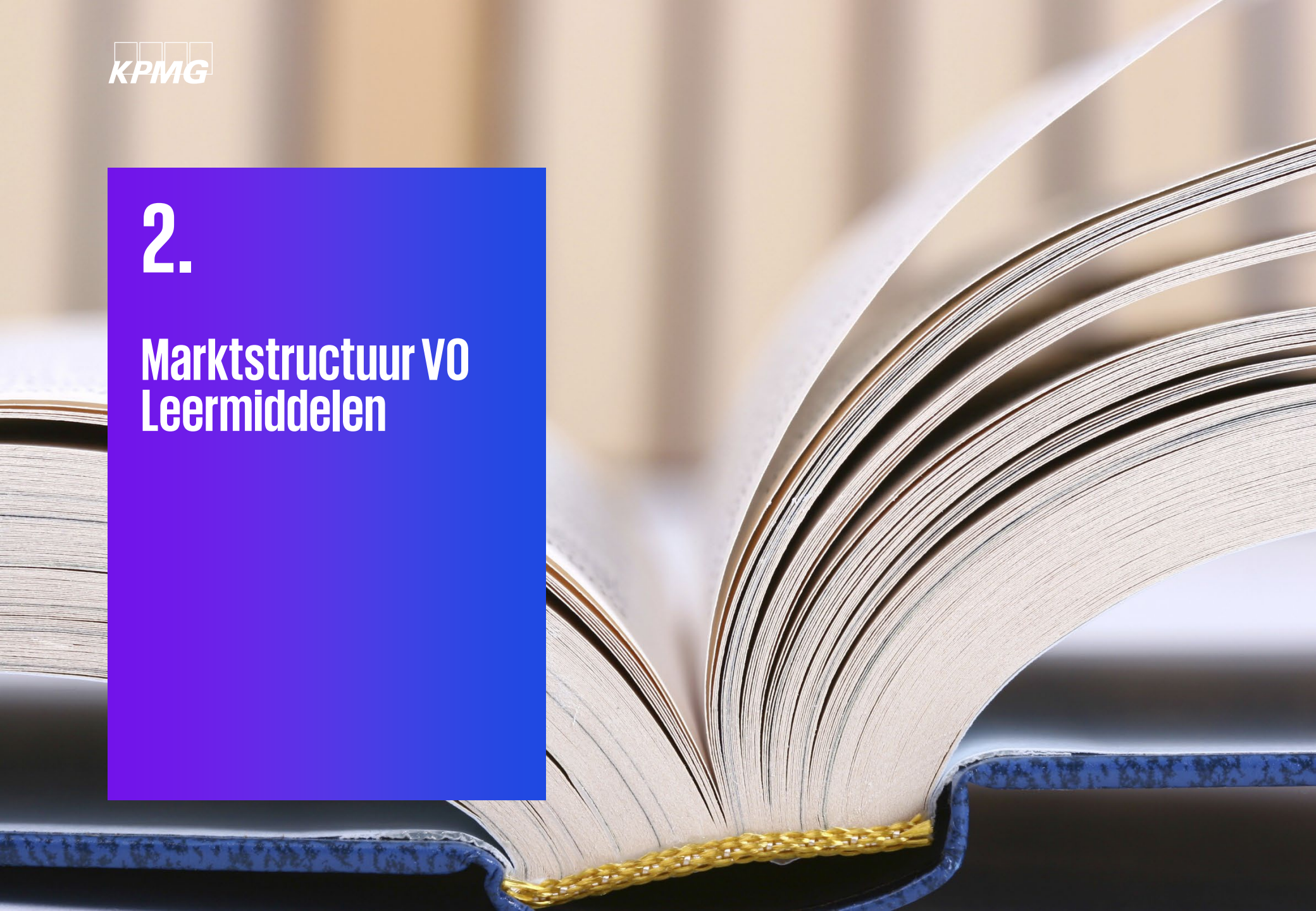
Notitie: (a) Betreft een uitsplitsing van de totale netto-omzet VO Leermiddelen excl. btw.
Bron: (1) Omzetgegevens top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

— Op basis van omzetdata van de drie grootste uitgevers (~75% van de totale markt) lijken er geen grote verschillen te bestaan in de verhouding van verschillende productcategorieën tussen kernvakken (Engels, Nederlands, Wiskunde) en niet-kernvakken in de periode 2017-2024.
  - Het aandeel LiFo stijgt voor kernvakken van 1% naar 85% en van 2% naar 86% voor niet-kernvakken. De ingroei van LiFo lijkt daarbij mogelijk beperkt sneller te hebben plaatsgevonden voor niet-kernvakken (beperkt groter aandeel in de introductiejaren van LiFo).
  - Het aandeel Folio daalt voor kernvakken van 72% naar 9% en van 73% naar 6% voor niet-kernvakken.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

2.

Marktstructuur VO Leermiddelen



De VO Leermiddelenmarkt wordt gekenmerkt door een relatief hoge mate van concentratie aan de aanbodzijde en toenemende concentratie aan de vraagzijde

Concentratie aanbodzijde

Er zijn ~50 VO uitgevers. De markt is geconcentreerd, waarbij de top 3 ~75% marktaandeel heeft in 2018-2023. Het aantal distributeurs is in 2004-2024 afgenomen van ~25 tot drie spelers waardoor marktconcentratie sterk is toegenomen.

- Uitgevers ontwikkelen, produceren en verkopen leermiddelen. Ze halen omzet uit verkoop van leermiddelen via distributeurs, of via direct-to-market-verkoop aan scholen.
- Er zijn ~50 uitgevers actief op de VO Leermiddelenmarkt en de marktconcentratie is hoog; de top 3 heeft een geschat marktaandeel van gemiddeld ~75% in de periode 2018-2023. Ondanks diverse overnames in de markt lijkt marktconcentratie licht af te nemen.
- Het aantal distributeurs is in de periode 2004-2024 sterk afgenomen van ~25 tot 3 spelers door een combinatie van uittredingen en overnames, marktconcentratie is (daardoor) sterk toegenomen.

Pagina 18 - 21

Concentratie vraagzijde (schoolbesturen)

De vraagzijde kent ook een toename van de concentratie in de periode 2017-2024, waarbij het aantal schoolbesturen afneemt (CAGR -2,7%) en het aantal vestigingen, instellingen en leerlingen per schoolbestuur toeneemt.

- Aan de vraagzijde is sprake van schaalvergroting, waarbij in de periode 2017-2024 het aantal school-besturen afneemt (CAGR -2,7%) van 338 naar 279 en het aantal vestigingen en instellingen per schoolbestuur toeneemt. Dit duidt op schaalvergroting door fusies.
- De keuze voor een lesmethode wordt echter veelal gemaakt door vaksecties op een instelling of vestiging. Hier is relatief weinig concentratie. Het aantal vestigingen is afgenomen van 652 in 2017 naar 640 in 2024. Het aantal instellingen is van 1.464 in 2017 afgenomen naar 1.457 in 2024.
- Hoewel het totale aantal VO-leerlingen in Nederland afneemt van ~985.000 in 2017 tot ~930.000 in 2024, neemt het gemiddelde aantal VO-leerlingen per schoolbestuur toe in de periode 2017-2024 (CAGR 1,9%). Het aantal leerlingen per instelling/vestiging neemt licht af.

Pagina 22 - 23

Concentratie inkoopconcentratie

De markt van inkoopbureaus (en inkoopcoöperatie SIVON) is geconcentreerd, waarbij ~90% van het totale aantal aanbestede leerlingen wordt bediend door drie grote inkoopbureaus en één grote inkoopcoöperatie; 75% wordt bediend door SIVON.

- Prijzen voor dienstverlening en kortingen die scholen krijgen op leermiddelen ten opzichte van de consumentenprijs/catalogusprijs wordt via tenders bepaald. Inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON voeren deze tenders uit namens de scholen, waar scholen niet zelf aanbesteden.
- De markt van inkoopbureaus (inclusief inkoopcoöperatie SIVON) is geconcentreerd. Vier partijen hebben in de periode 2018-2024 ~90% van het totale aantal aanbestede leerlingen bediend. Inkoopcoöperatie SIVON (collectieve aanbestedingen) heeft daarbij een steeds groter marktaandeel gekregen en is momenteel de partij die de meeste leerlingen bedient in aanbestedingen, ~75% van het totale aantal aanbestede leerlingen in 2024.

Pagina 24

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De aanbodzijde van de VO Leermiddelenmarkt bestaat uit uitgevers en distributeurs, de vraagzijde uit schoolbesturen en vaksecties die bij inkoop van leermiddelen worden ondersteund door inkoopbureaus

Gesimplificeerde weergave (selectie van) actoren VO Leermiddelenmarkt

Notitie: (a) Scholen kunnen leermiddelen zowel zelfstandig als via een inkooporganisatie inkopen bij uitgevers en/of distributeurs.

Uitgevers ontwikkelen, produceren en verkopen leermiddelen. Ze halen omzet uit verkoop via distributeurs, of via direct-to-market-verkoop aan scholen.

In de VO Leermiddelenmarkt zijn meer dan vijftig uitgevers van VO Leermiddelen actief in 2024. De drie grootste uitgevers hebben een gezamenlijk marktaandeel van 73%.

Distributeurs verkopen of verhuren leermiddelen (gebundeld) met aanvullende diensten aan scholen.

In de VO Leermiddelenmarkt zijn drie distributeurs van VO Leermiddelen actief in 2024.

Inkoopbureaus[c] zijn organisaties die individuele schoolbesturen begeleiden en/of adviseren bij aanbestedingen en/of inkoop van leermiddelen. SIVON is een **inkoopcoöperatie** die (in tegenstelling tot inkoopbureaus) gezamenlijke aanbestedingen voor meerdere schoolbesturen organiseert. Via deze aanbestedingen worden o.a. kortingspercentages op leermiddelen vastgesteld en prijzen voor dienstverlening.

In totaal zijn zestien verschillende inkoopbureaus (inclusief inkoopcoöperatie SIVON) betrokken geweest bij tenders van VO Leermiddelen in de periode 2018-2024. De grootste partij (SIVON) heeft in 2024 75% van het totale aantal aanbestede leerlingen in dat jaar bediend.

Een **schoolbestuur** is eindverantwoordelijk voor het onderwijs dat gegeven wordt en de aanbestedingen voor leermiddelen. Een schoolbestuur kan één of meerdere instellingen en/of vestigingen onder zich hebben.

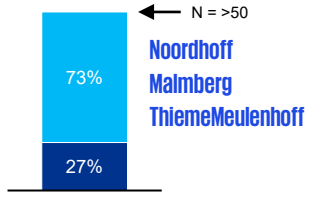
In 2024 waren er in Nederland 279 schoolbesturen met 640 instellingen en 1.457 vestigingen.

Vaksecties op instellingen/vestigingen zijn veelal verantwoordelijk voor de keuze voor een bepaalde lesmethode.

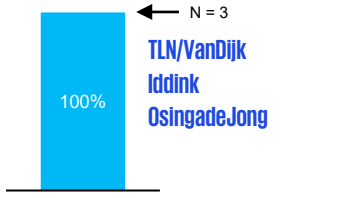
Het **ministerie van OCW** is verantwoordelijk voor de financiering van het VO.

In het VO krijgen schoolbesturen één budget voor de basisbekostiging. Scholen krijgen daarnaast extra middelen via aanvullende regelingen. Het hele budget heet de lumpsum.

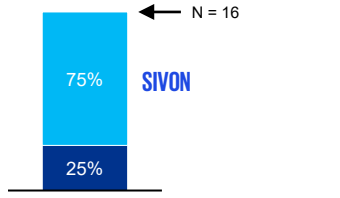
Marktaandelen uitgevers[a]



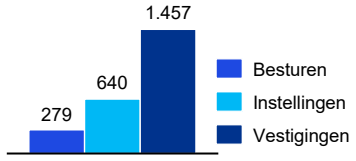
Marktaandelen distributeurs[a]



Marktaandelen inkoopbureaus[b, c]



Aantal VO-besturen, -instellingen en -vestigingen



Notitie: (a) Betreft marktaandelen uitgevers en distributeurs VO Leermiddelenmarkt op basis van de netto-omzet VO Leermiddelen. (b) Marktaandelen inkoopbureaus op basis van aantal bediende leerlingen. (c) inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON.
Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens uitgevers, MEVW (2025). (3) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025). (4) KPMG-analyse.

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

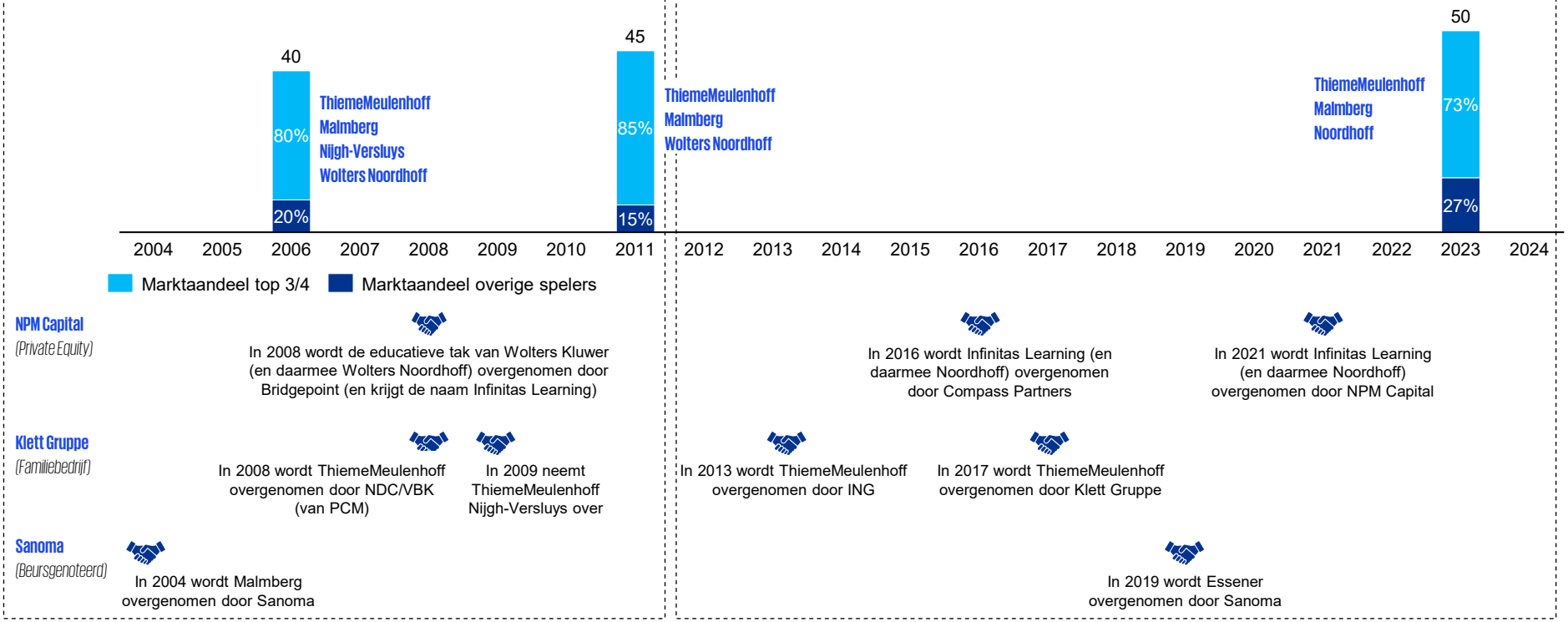
Er zijn ~50 uitgevers actief op de VO leermiddelmarkt en de marktconcentratie is hoog; ondanks diverse overnames in de markt lijkt marktconcentratie licht af te nemen

Ontwikkeling aantal uitgevers, marktaandelen en (selectie van) transacties VO Leermiddelenmarkt (2004-2024)

Indicatief

Rond de invoering van de Wet Gratis Schoolboeken waren naar schatting ~40 tot 45 educatieve uitgevers actief op de leermiddelenmarkt VO. In deze periode hadden 3-4 spelers een gezamenlijk marktaandeel van ~80 tot 85%.

Experts geven aan dat het aantal educatieve uitgevers op de leermiddelenmarkt mogelijk is toegenomen en dat het totale aantal momenteel mogelijk rond de vijftig spelers ligt. De marktconcentratie lijkt daarbij ondanks diverse overnames te zijn afgenomen. De drie grootste uitgevers hebben een gezamenlijk marktaandeel van ~75%.



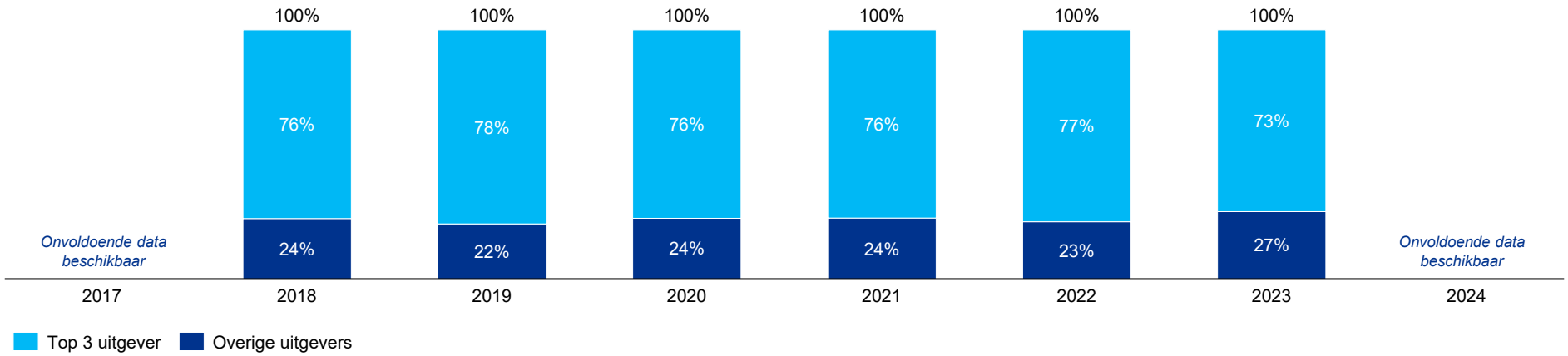
Bron: (1) Marktwerking schoolboeken, Ecorys (2009). (2) Schoolboekenscan, Nederlandse Mededingingsautoriteit (2006, 2011). (3) Marktwerking leermiddelen voortgezet onderwijs, SEO (2020). (4) Kennisnet. (5) Dominantie in de Nederlandse schoolboekenmarkt, Eduschrift (2019). (6) Evaluatie Wet Gratis Schoolboeken, SEO (2021). (7) KPMG-analyse.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het geschatte marktaandeel van de drie grootste uitgevers neemt in de periode 2018-2023 af van ~76% naar ~73%

Marktaandelen uitgevers VO Leermiddelenmarkt op basis van netto-omzet (2018-2023)[a]

Indicatief



Notitie: (a) Betreft de marktaandelen uitgevers VO Leermiddelenmarkt op basis van de netto-omzet leermiddelen VO (na verleende kortingen) van de grootste uitgevers en de totale marktomvang op basis van omzetgegevens MEVW-leden; daarbij is gecorrigeerd voor de omzet van niet MEVW-leden (op basis van een inschatting van MEVW over het aandeel uitgevers dat lid is).

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens uitgevers, MEVW (2024). (3) KPMG-analyse.

— Het geschatte marktaandeel van de drie grootste uitgevers (op basis van netto-omzet) neemt af van ~76% in 2018 tot ~73% in 2023. De toename van het marktaandeel van overige uitgevers neemt mogelijk toe door de omzetgroei van relatief nieuwe uitgevers, zoals Boom en Blink.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het aantal distributeurs is in de periode 2004-2024 sterk afgenomen van ~25 tot 3 spelers door een combinatie van uittredingen en overnames; marktconcentratie is (daardoor) sterk toegenomen

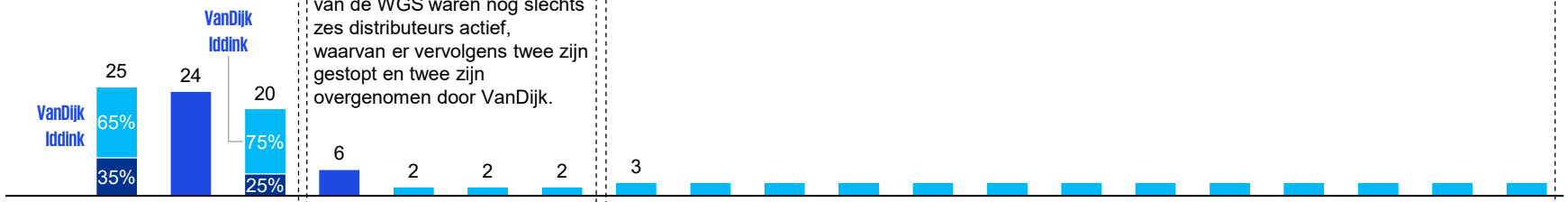
Ontwikkeling aantal distributeurs, marktaandelen en (selectie van) transacties VO Leermiddelenmarkt (2004-2024)

Indicatief

In de periode 2004-2007 waren ~20 tot 25 distributeurs actief op de VO Leermiddelen-markt. De markt was geconcentreerd. Twee grote spelers hadden een gezamenlijk marktaandeel van ~65 tot 75%. Overige spelers waren veelal lokale boekhandelaren met een beperkt marktaandeel.

Onder meer de invoering van de Wet Gratis Schoolboeken (WGS) en Europese aanbestedingsregels hebben geleid tot een sterke afname van het aantal distributeurs op de markt. Direct na de invoering van de WGS waren nog slechts zes distributeurs actief, waarvan er vervolgens twee zijn gestopt en twee zijn overgenomen door VanDijk.

In 2012 trad OsingadeJong toe tot de distributiemarkt VO Leermiddelen. Sindsdien zijn drie spelers actief als distributeur op de markt: Iddink, TLN en OsingadeJong.



OsingadeJong
(Familiebedrijf)

In 2012 trad OsingadeJong toe tot de distributiemarkt VO Leermiddelen

Intersaction / Movet
(Private Equity)

In 2006 neemt Van Dijk schoolboekenafdelingen over van vijf boekhandels

In 2008 neemt VanDijk twee distributeurs over

In 2016 wordt VanDijk overgenomen door TowerBrook en wordt het een submerk van The Learning Network (TLN)

In 2022 wordt TLN (en daarmee VanDijk overgenomen door Intersaction en Movet Beheer

Sanoma
(Beursgenoteerd)

In 2014 wordt Iddink overgenomen door NPM Capital

In 2018 wordt Iddink overgenomen door Sanoma

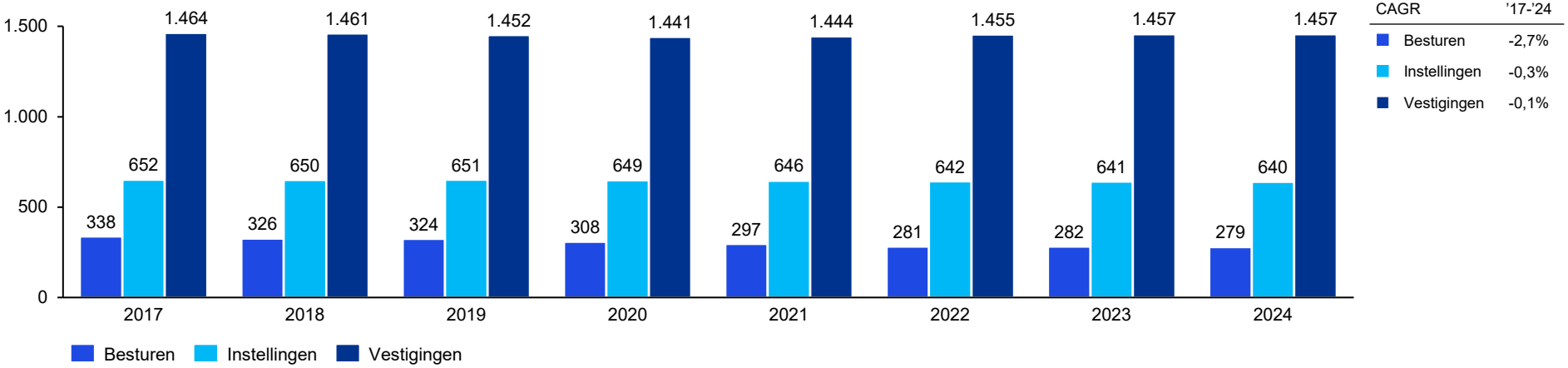
Bron: (1) Marktwerking schoolboeken, Ecorys (2009). (2) Schoolboekenscan, Nederlandse Mededingingsautoriteit (2006, 2011). (3) Marktwerking leermiddelen voortgezet onderwijs, SEO (2020). (4) Kennisnet. (5) Dominantie in de Nederlandse schoolboekenmarkt, Eduschrift, 2019. (6) Evaluatie Wet Gratis Schoolboeken, SEO (2021). (7) KPMG-analyse.

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Aan de vraagzijde is sprake van schaalvergroting, waarbij in de periode 2017-2024 het aantal schoolbesturen afneemt (CAGR -2,7%); het aandeel instellingen en vestigingen blijft grotendeels gelijk

Totaal aantal VO-besturen, -instellingen en -vestigingen (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft een inschatting van het aantal besturen op basis van het aantal unieke bevoegd gezag nummers, een inschatting van het aantal instellingen op basis van het aantal unieke BRIN-nummers en een inschatting van het aantal vestigingen op basis van het aantal unieke Vestigingsnummers.

Bron: (1) Aantal leerlingen, DUO (2017-2024).

— Aan de vraagzijde is sprake van schaalvergroting, waarbij in de periode 2017-2024 het aantal schoolbesturen afneemt (CAGR -2,7%) van 338 naar 279 schoolbesturen en het aantal vestigingen en instellingen per schoolbestuur toeneemt. Dit duidt op schaalvergroting door fusies. Schoolbesturen zijn veelal verantwoordelijk voor de aanbesteding van leermiddelen (o.a. de kortingen op leermiddelen).

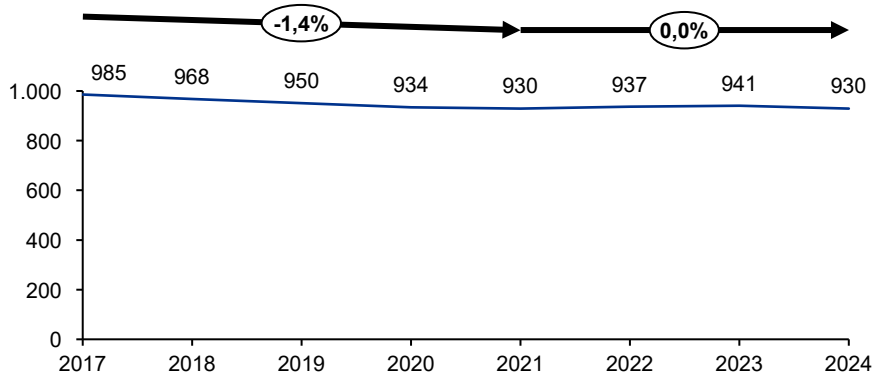
— De keuze voor een lesmethode wordt echter veelal door vaksecties op een instelling of vestiging uitgevoerd. Hier is relatief weinig concentratie. Het aantal vestigingen is afgenomen van 652 in 2017 naar 640 in 2024. Het aantal instellingen is van 1.464 in 2017 afgenomen naar 1.457 in 2024.

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

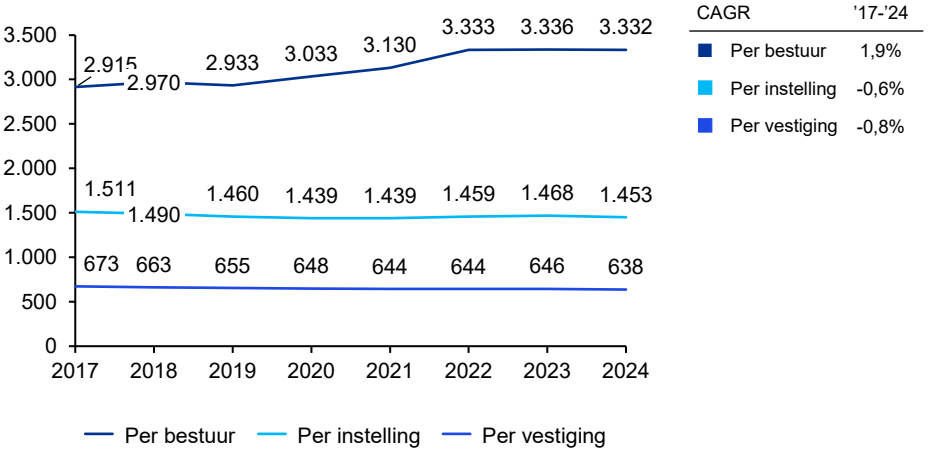
Hoewel het totale aantal VO-leerlingen in Nederland en per instelling/vestiging afneemt, neemt het gemiddelde aantal VO-leerlingen per schoolbestuur toe in de periode 2017-2024 (CAGR 1,9%)

Totaal aantal VO-leerlingen in Nederland, in duizendtallen (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het totale aantal VO-leerlingen excl. VAVO-leerlingen.
Bron: (1) Aantal leerlingen, DUO (2017-2024). (2) KPMG-analyse.

Totaal aantal VO-leerlingen per bestuur, instelling en vestiging (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het totale aantal VO-leerlingen excl. VAVO-leerlingen.
Bron: (1) Aantal leerlingen, DUO (2017-2024). (2) KPMG-analyse.

Het totale aantal VO-leerlingen in Nederland neemt af van ~985.000 in 2017 tot ~930.000 leerlingen in 2024

— Het totale aantal VO-leerlingen neemt van 2017 tot 2021 af (CAGR -1,4%), van ~985.000 leerlingen naar ~930.000 leerlingen. Vanaf 2021 blijft het totale aantal VO-leerlingen relatief constant (CAGR 0,0%) rond de ~930.000 leerlingen.

Het gemiddelde aantal VO-leerlingen per schoolbestuur neemt toe, maar het aantal leerlingen per instelling/vestiging neemt licht af

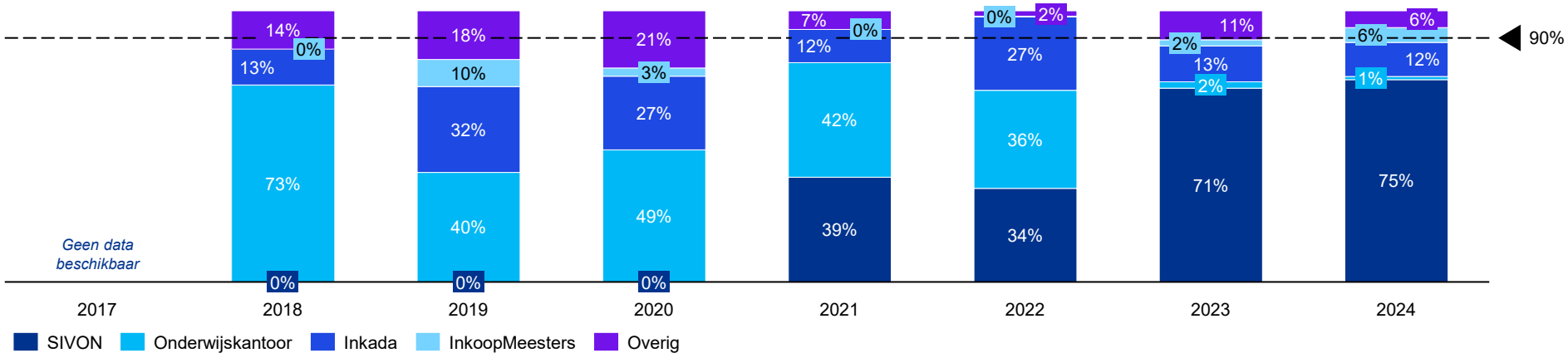
— Het gemiddelde aantal VO-leerlingen per schoolbestuur neemt toe in de periode 2017-2022, van 2.915 leerlingen per bestuur naar 3.333 leerlingen per bestuur in 2022. Vanaf 2022 stabiliseert deze trend.

— Het gemiddelde aantal VO-leerlingen per instelling of vestiging neemt licht af in de periode 2017-2024.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De markt van inkoopbureaus (en inkoopcoöperatie SIVON) is geconcentreerd, waarbij ~90% van het totale aantal aanbestede leerlingen wordt bediend door vier partijen, 75% wordt bediend door SIVON

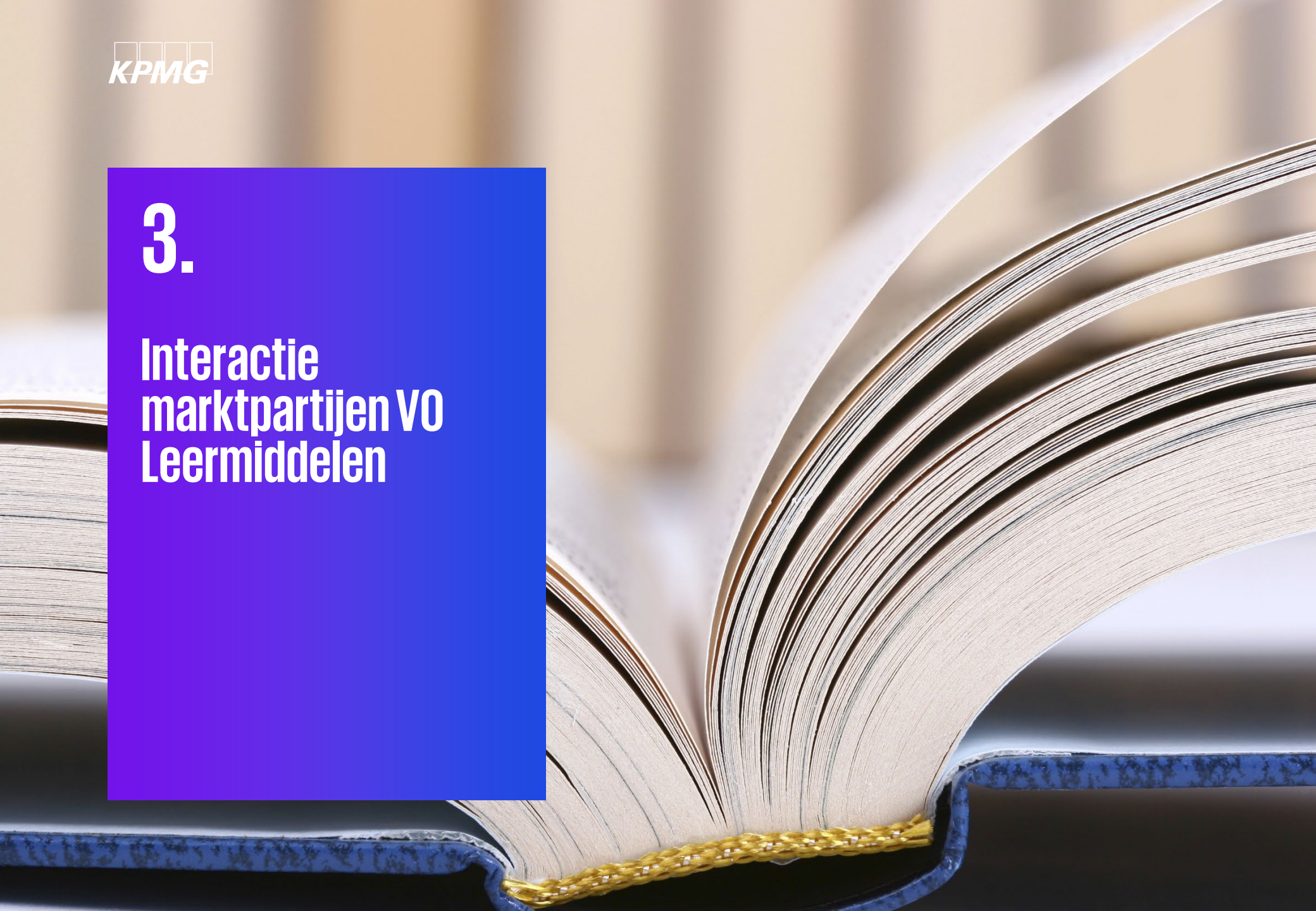
Totale aantal leerlingen dat wordt bediend met gewonnen tenders VO scholen per inkoopbureau en inkoopcoöperatie SIVON, in duizendtallen (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft de som van het aantal bediende leerlingen van het totale aantal uitgezette tenders voor VO Leermiddelen, 2018-2024, excl. ingetrokken tenders.
Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

- Prijzen voor dienstverlening en kortingen die scholen krijgen op leermiddelen ten opzichte van de consumentenprijs/catalogusprijs wordt via tenders bepaald. Inkoopbureaus, en inkoopcoöperatie SIVON, voeren deze tenders uit namens de scholen, waar scholen niet zelf aanbesteden (96% van tenders voor VO Leermiddelen werd in 2024 uitgezet via inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON (zie ook pagina 29).
- De markt van inkoopbureaus (en inkoopcoöperatie SIVON) is geconcentreerd. Drie grote inkoopbureaus en één inkoopcoöperatie hebben in de periode 2018-2024 ~90% van het totale aantal aanbestede leerlingen bediend.
- Het aandeel collectieve aanbestedingen is sinds 2021 sterk toegenomen. SIVON, die in tegenstelling tot inkoopbureaus collectieve aanbestedingen voor meerdere schoolbesturen organiseert, heeft een steeds groter marktaandeel gekregen en is momenteel de partij die de meeste leerlingen bedient in aanbestedingen, ~75% van het totale aantal aanbestede leerlingen in 2024.

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.
Document Classification: KPMG Confidential



3.

Interactie marktpartijen VO Leermiddelen

Scholen besteden leermiddelen grotendeels aan via all-in-one of via methode tenders; het aandeel methode tenders neemt sterk toe

Aantal en type tenders

Scholen besteden leermiddelen grotendeels aan via all-in-one tenders of via methode tenders; het aandeel methode tenders groeit sterk in de periode 2018-2024. De meeste tenders (96% in 2024) worden uitgezet via inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON.

- Scholen besteden leermiddelen grotendeels aan via all-in-one tenders, waarbij zij een overeenkomst sluiten met één distributeur of via methode tenders bij (meerdere) uitgevers (of distributeurs, die dit type tenders ook kunnen winnen).
- Het aantal all-in-one tenders voor VO Leermiddelen lijkt redelijk constant in de periode 2018-2024; het aantal methode tenders groeit sterk (in aantal tenders en in aantal bediende leerlingen).
- Het overgrote deel van tenders (96% in 2024) wordt uitgezet via inkoopbureaus (inclusief inkoopcoöperatie SIVON), slechts een beperkt aantal tenders wordt door scholen zelf uitgezet in de markt.

Pagina 27 - 29

Beoordeling van tenders

Het gemiddelde procentuele gewicht van prijs en dat van kwaliteit is ongeveer gelijk in de beoordeling van tenders. Het belang van prijs/kwaliteit lijkt wel (beperkt) te kunnen verschillen per fondstype, waarbij tenders voor fondstypen met meer dienstverlening een groter belang lijken toe te kennen aan kwaliteit.

- Tenders worden bij de beoordeling gescoord op kwaliteit en prijs. Het gemiddelde procentuele gewicht van prijs is in de periode 2018-2024 beperkt hoger dan dat van kwaliteit in de beoordeling van tenders.
- Het belang van prijs/kwaliteit lijkt wel (beperkt) te kunnen verschillen per fondstype, waarbij tenders voor fondstypen met meer dienstverlening een groter belang lijken toe te kennen aan kwaliteit.
  - Bij een Gefaciliteerd Leermiddelenfonds (GLF) verzorgt de distributeur de logistieke dienstverlening rondom het verstrekken (en mogelijk innemen) van boeken. Het gemiddelde gewicht dat aan prijs wordt toegekend bij GLF aanbestedingen is ~46%.
  - Bij een Intern Leermiddelenfonds levert de distributeur de leermiddelen af bij de school en regelt de school de verdere logistiek zelf, dienstverlening is daarbij beperkt. Het gemiddelde gewicht dat aan prijs wordt toegekend bij ILF aanbestedingen is ~58% en ~13 procentpunten hoger dan bij GLF.
- Prijs heeft betrekking op het kortingspercentage dat wordt geboden op de catalogusprijs van leermiddelen en de prijs per leerling voor dienstverlening. Kwaliteit heeft onder meer betrekking op ondersteuning die wordt geboden bij het opstellen van de leermiddelenlijst, bestelprocedure, leveringsproces, facturatieproces en helpdesk (nadrukkelijk niet op de kwaliteit van leermiddelen zelf).

Pagina 30 - 31

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Scholen besteden leermiddelen grotendeels aan via all-in-one tenders, waarbij zij een overeenkomst sluiten met één distributeur of via methode tenders bij (meerdere) uitgevers of distributeurs

Overzicht ontwikkeling type tenders VO Leermiddelenmarkt

Geen tender

- Schoolbesturen voerden voor 2008 geen aanbestedingen uit voor de inkoop van leermiddelen. Schoolbesturen komen afspraken ten aanzien van leermiddelen, levering en distributie overeen met marktpartijen in reguliere contracten.

All-in-one tender

- Schoolbesturen kopen sinds de invoering van de WGS leermiddelen overwegend in via aanbestedingen om zo een leverancier (distributeur) te selecteren die de economisch meest voordelige inschrijving levert. Tot 2021 betrof dit een integraal kortingspercentage op de levering van leermiddelen waar ook vergoeding voor dienstverlening in zat, vanaf 2021 is de prijs voor dienstverlening en levering van leermiddelen (kortingspercentage of huurpercentage op de catalogusprijzen van leermiddelen) losgeknipt.
- Distributeurs concurreren bij all-in-one aanbestedingen om het recht om gedurende een bepaalde periode tegen vooraf vastgestelde voorwaarden te leveren aan scholen. De aanbesteding wordt daarbij meestal ingedeeld in percelen (met onderscheid naar hoeveel dienstverlening wordt uitgevraagd en/of om grote volumes op te knippen).
- Bij all-in-one aanbestedingen sluit een schoolbestuur een overeenkomst met één distributeur (voor zowel levering van leermiddelen als dienstverlening (inclusief distributie).
- Distributeurs kopen de verschillende leermiddelen in bij uitgevers. Distributeurs en uitgevers komen daarbij een kortingspercentage overeen op de catalogusprijzen van leermiddelen die door uitgevers zijn vastgesteld. Distributeurs (afhankelijk van het type fonds) verkopen of verhuren leermiddelen vervolgens aan scholen en leveren deze in pakketten af bij de school of bij leerlingen thuis. De distributeur is daarbij verantwoordelijk voor het bestelproces, de facturatie, managementinformatie en (afhankelijk van het type fonds) het retourproces.

Methode tender

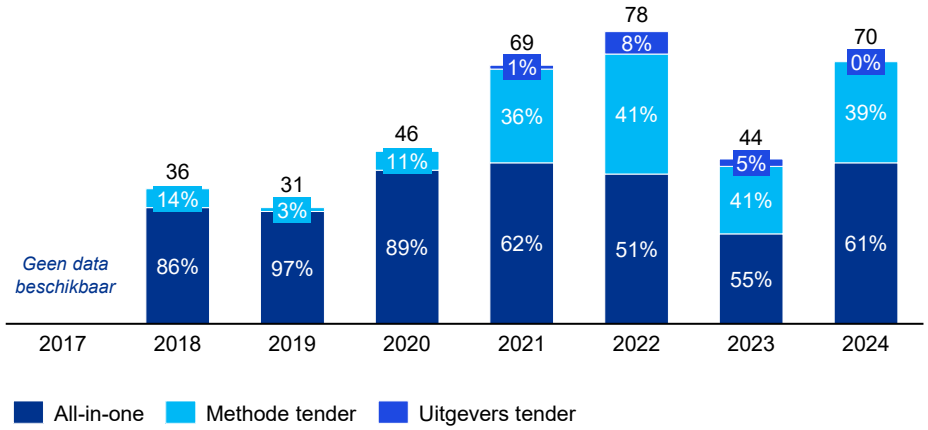
- Schoolbesturen kunnen leermiddelen ook inkopen via methode tenders.
- In deze aanbestedingsvorm worden de levering van leermiddelen en de dienstverlening losgeknipt / los uitgevraagd, waardoor directe levering van leermiddelen (door uitgevers voor hun eigen methodes) mogelijk wordt gemaakt. Bij methode tenders wordt een onderscheid gemaakt tussen percelen[b] (die soms worden opgeknipt om volumes te beperken).
  - De grote drie uitgevers (en bij recente aanbestedingen de top vijf uitgevers) hebben een eigen perceel waarmee de levering van leermiddelen wordt uitgevraagd (op het niveau van lesmethodes), zonder dienstverlening.
  - Dienstverlening inclusief restlevering van lesmethodes die niet onder één van de grote uitgevers valt, wordt gecombineerd uitgevraagd in een separaat perceel. Dienstverlening is daarbij voor de leermiddelen van de grote uitgevers als van het restperceel. De inschrijver die het restperceel wint, wint automatisch het deel levering en dienstverlening. Het restperceel gedraagt zich daarmee als een all-in-one tender.
- Grote uitgevers kunnen inschrijven op hun eigen perceel en concurreren daarbij met distributeurs. Op het restperceel en het losse dienstverleningsperceel kunnen enkel distributeurs inschrijven.
- Net als bij methode tenders wordt aanbesteed op kortingspercentages en niet op onderliggende catalogusprijzen.

Notitie: (a) Aandeel type tender (o.b.v. aantal uitgezette tenders). (b) Methode tenders kunnen resulteren in directe levering (uitgevers leveren rechtstreeks aan scholen, in de vorm van ILF) of indirecte levering (een distributeur levert alsnog (fijn-)distributie, in de vorm van ELF of GLF), afhankelijk van of dienstverlening wordt uitgevraagd.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het aandeel all-in-one tenders voor VO Leermiddelen lijkt af te nemen in de periode 2018-2024; het aandeel methode tenders is sterk gegroeid (in aantal tenders en in aantal bediende leerlingen)

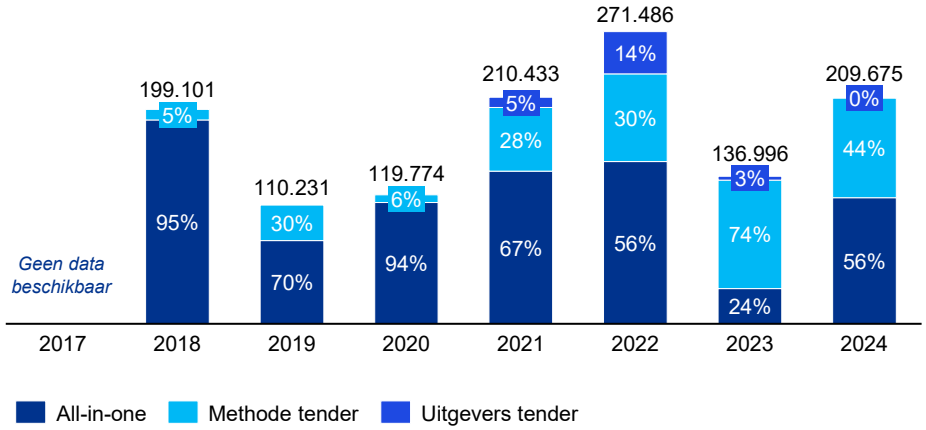
Totaal aantal uitgezette tenders VO scholen, per type aanbesteding (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het aantal uitgezette tenders voor VO Leermiddelen in de totale VO Leermiddelenmarkt, 2018-2023, excl. ingetrokken tenders.

Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

Totaal aantal VO-leerlingen dat wordt bediend met tenders, per type aanbesteding (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het aantal uitgezette tenders voor VO Leermiddelen in de totale VO Leermiddelenmarkt, 2018-2023, excl. ingetrokken tenders.

Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

— Het totale aantal tenders voor VO Leermiddelen dat jaarlijks wordt uitgezet, neemt toe van 36 in 2018 naar 78 in 2022, daalt vervolgens naar 44 in 2023 en groeit naar 70 in 2024. Omdat de contractduur van tenders veelal 4/5 jaar is, is de periode 2018-2024 te kort om een duidelijke trend in aantallen uitgezette tenders te kunnen waarnemen.

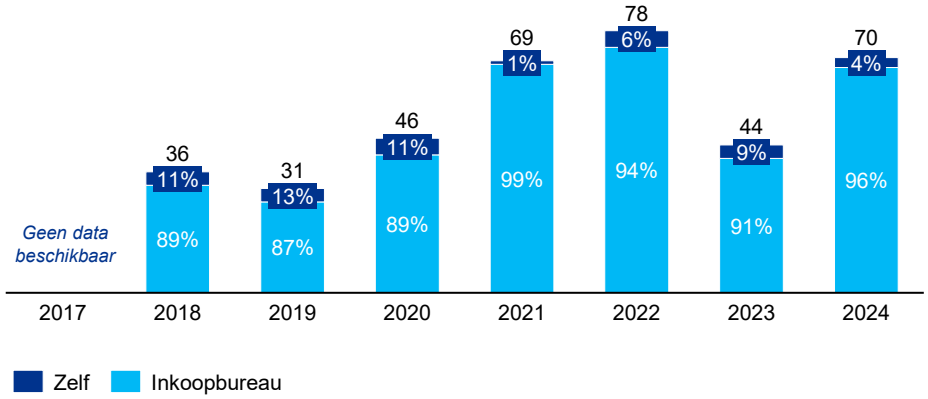
— Zowel in aantal tenders als in het totale aantal leerlingen dat wordt bediend met tenders, neemt het aandeel methode tenders sterk toe in de periode 2018-2024; het aandeel all-in-one tenders neemt daarbij juist af. De toename van methode tenders is in lijn met de toename van de direct-to-market-omzetstroom van uitgevers (zie pagina 11).

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het overgrote deel van tenders (zowel all-in-one, als methode tenders) wordt uitgezet via inkoopbureaus; slechts een beperkt aantal tenders wordt door scholen zelf uitgezet in de markt

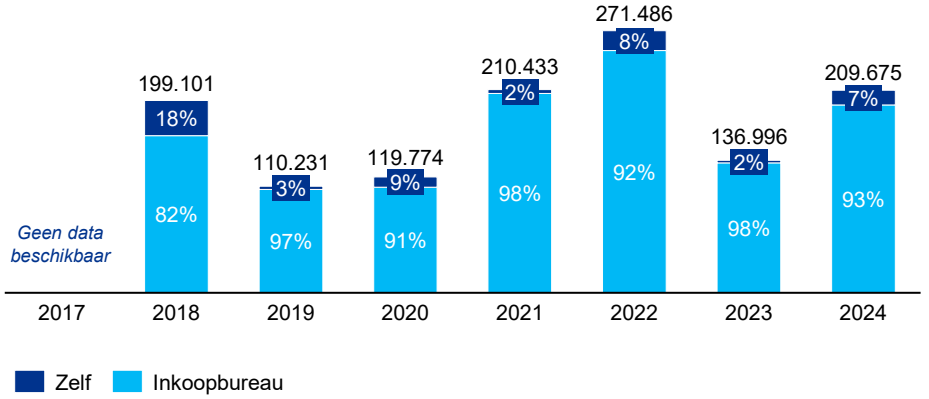
Totaal aantal uitgezette tenders VO-scholen, uitgesplitst naar tenders via inkoopbureaus (inclusief inkoopcoöperatie SIVON) en tenders door scholen zelf uitgezet (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het aantal uitgezette tenders voor VO Leermiddelen in de totale VO Leermiddelenmarkt, 2018-2024, excl. ingetrokken tenders.

Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

Totaal aantal VO-leerlingen dat wordt bediend met tenders, uitgesplitst naar tenders via inkoopbureaus (inclusief inkoopcoöperatie SIVON) en tenders door scholen zelf uitgezet (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het aantal uitgezette tenders voor VO Leermiddelen in de totale VO Leermiddelenmarkt, 2018-2024, excl. ingetrokken tenders.

Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

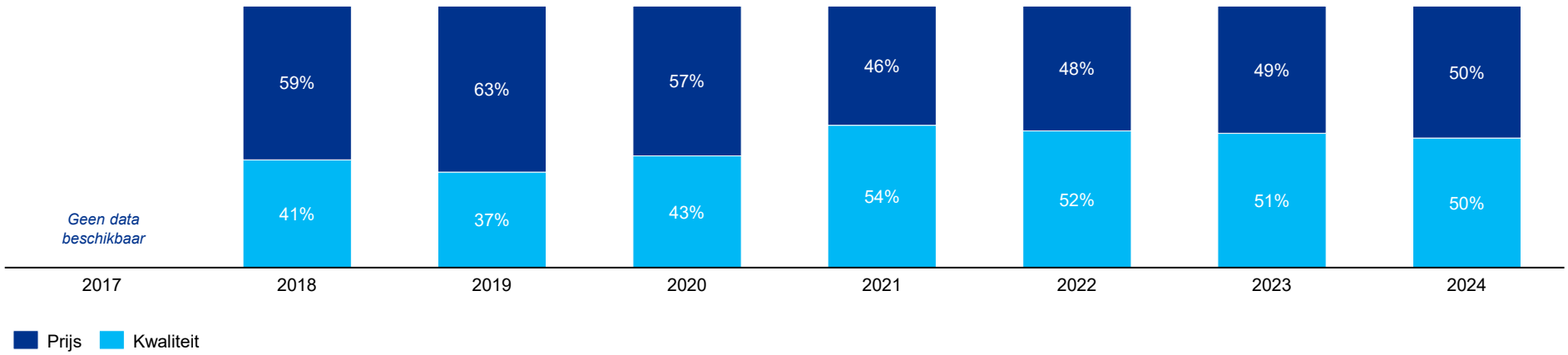
— Het overgrote deel van tenders voor VO Leermiddelen wordt in de periode 2018-2024 uitgezet via inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON (87% van tenders in 2019 tot 99% van tenders in 2021). In de afgelopen twee jaren wordt daarbij ~70 tot ~75% van tenders via SIVON uitgezet (zie ook pagina 24). Ondanks kleine schommelingen lijkt het aandeel van tenders dat via inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON wordt aanbesteed relatief constant. Een beperkt aantal tenders wordt door scholen zelf uitgezet in de markt.

— Het aandeel leerlingen dat wordt bediend met tenders VO scholen die via inkoopbureaus en inkoopcoöperatie SIVON worden uitgezet, lijkt in de periode 2018-2024 wel toe te nemen, van 82% in 2018 naar 93% in 2024.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het gemiddelde procentuele gewicht van prijs en dat van kwaliteit is ongeveer gelijk in de beoordeling van tenders

Gemiddelde procentuele gewicht van prijs en kwaliteit in de beoordeling van tenders VO scholen, per type aanbesteding (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het gemiddelde procentuele gewicht van prijs en kwaliteit per tender van het totale aantal uitgezette tenders voor VO Leermiddelen, 2018-2024, excl. ingetrokken tenders, gewogen naar het aantal leerlingen.
Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

— Tenders worden bij de beoordeling gescoord op kwaliteit en prijs. Het gemiddelde procentuele gewicht van prijs is in de periode 2018-2024 beperkt hoger dan dat van kwaliteit in de beoordeling van tenders.

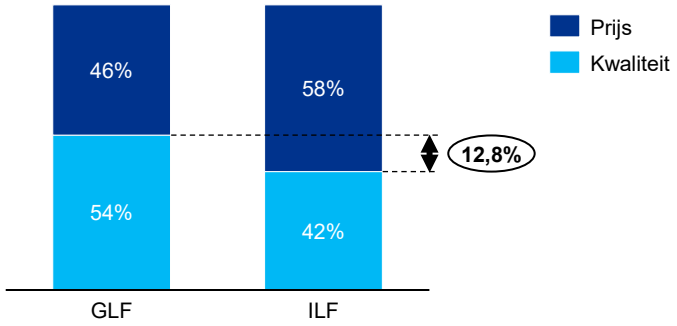
  - Een uitsplitsing naar de omvang van aanbestedingen (naar totaal aantal aanbestede leerlingen) laat een vergelijkbaar beeld zien. Het gewicht van prijs in de beoordeling van de tender lijkt daarbij niet te correleren met de omvang van de tender.
  - In interviews wordt aangegeven dat in methode tenders prijs een grotere rol speelt. In sommige gevallen zijn de kwaliteitseisen knock-outcriteria, waardoor beoordeling van tenders op basis van prijs plaatsvindt (en kwaliteitseisen randvoorwaardelijk zijn voor deelname aan het tenderproces). Dit relatief hoge gewicht van prijs in de beoordeling van methode tenders is echter niet terug te zien in de (bovenstaande) data.

— Prijs heeft betrekking op het kortingspercentage dat wordt geboden op de catalogusprijs van leermiddelen en de prijs per leerling voor dienstverlening. Kwaliteit heeft onder meer betrekking op de wijze waarop ondersteuning wordt geboden bij het opstellen van de leermiddelenlijst, bestelprocedure, het leveringsproces, facturatieproces en de helpdesk (nadrukkelijk niet op de kwaliteit van leermiddelen zelf).

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.
Document Classification: KPMG Confidential

Het belang van prijs/kwaliteit lijkt wel (beperkt) te kunnen verschillen per fondstype, waarbij tenders voor fondstypen met meer dienstverlening een groter belang lijken toe te kennen aan kwaliteit

Gemiddelde procentuele gewicht van prijs en kwaliteit in de beoordeling van GLF- en ILF-tenders VO scholen (2023-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft het gemiddelde procentuele gewicht van prijs en kwaliteit per tender van GLF- en ILF-tenders voor VO Leermiddelen uitgezet in 2023 en 2024, excl. ingetrokken tenders, gewogen naar het aantal leerlingen.

Bron: (1) Overzicht aanbestedingen, VanDijk (2025).

— Fondstypes kennen een verschillende mate van dienstverlening van distributeurs. Fondstypes met een relatief grote component dienstverlening kennen over het algemeen een zwaarder gewicht aan de component kwaliteit toe in de aanbesteding van leermiddelen.
  - Bij een Gefaciliteerd Leermiddelenfonds (GLF) verzorgt de distributeur de logistieke dienstverlening rondom het verstrekken (en mogelijk innemen) van boeken. Het gemiddelde gewicht dat aan prijs wordt toegekend bij GLF-aanbestedingen is ~46%.
  - Bij een Intern Leermiddelenfonds levert de distributeur de leermiddelen af bij de school en regelt de school de verdere logistiek zelf; dienstverlening is daarbij beperkt. Het gemiddelde gewicht dat aan prijs wordt toegekend bij ILF-aanbestedingen is ~58% en ~12,8 procentpunten hoger dan bij GLF.

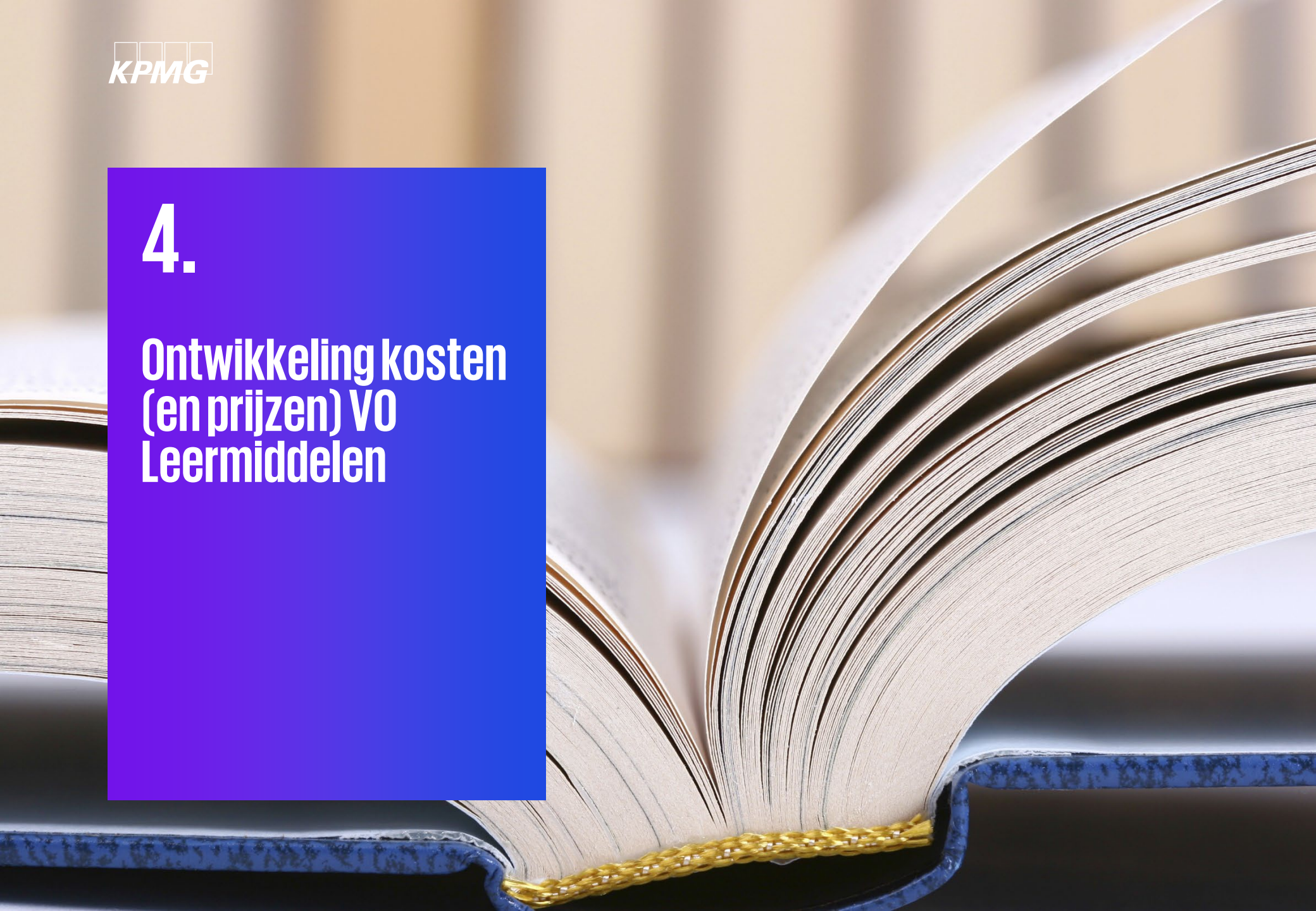
— Naast de toegekende gewichten aan prijs en kwaliteit hebben de onderliggende beoordelingsformules/prijsformules mogelijk een effect op het daadwerkelijke gewicht van prijs en kwaliteit binnen een aanbesteding. Een analyse naar het effect van deze formules op het gewicht van prijs en kwaliteit was op basis van de beschikbare informatie niet mogelijk.

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

4.

Ontwikkeling kosten (en prijzen) VO Leermiddelen



Uitgaven van scholen aan VO Leermiddelen per leerling nemen toe; dit lijkt met name een prijseffect waarbij zowel nettoprijzen als brutoprijzen van leermiddelen stijgen (grotendeels in lijn met inflatie)

Uitgaven per leerling

De gemiddelde jaarlijkse uitgaven van scholen per leerling voor VO Leermiddelen nemen in de periode 2019-2024 toe van €255 naar €302 (CAGR 3,4%).

- De gemiddelde jaarlijkse uitgaven van scholen per leerling voor VO Leermiddelen (op basis van uitgaven van scholen bij distributeurs en directe inkoop van leermiddelen bij uitgevers) nemen in de periode 2019-2024 toe van €255 naar €302 excl. btw (CAGR 3,4%).

Pagina 34

Leermiddelen per leerling (volume)

De toegenomen uitgaven van scholen lijken geen volume effect. Het gemiddelde aantal leermiddelen dat scholen per leerling afnemen is in 2018-2024 (gecorrigeerd voor LiFo) stabiel. Daarbij is ook de verhouding kernvakken en niet-kernvakken stabiel.

- Op basis van data die ~50% van het marktvolume van distributeurs vertegenwoordigt, lijkt het gemiddelde aantal leermiddelen dat scholen binnen een leerlingpakket afnemen (gecorrigeerd voor LiFo) stabiel op ~13 producten in de periode 2018-2024.
- Daarbij lijkt het aandeel van kernvakken (Engels, Nederlands, Wiskunde) in het totale aantal vakken dat wordt afgenomen door scholen op basis van volumedata van de drie grootste uitgevers constant in de periode 2017-2024 op ~34%.

Pagina 35 - 36

Prijs per leermiddel (prijs)

Toegenomen uitgaven van scholen aan leermiddelen VO betreffen een prijseffect. Zowel Folio- als LiFo-nettoprijzen stijgen in de periode 2018-2024. Daarnaast lijken ook bruto catalogusprijzen van leermiddelen VO te stijgen. De prijsontwikkeling van leermiddelen VO is daarbij grotendeels in lijn met inflatie.

- De gemiddelde nettoprijs van Folio stijgt in 2018-2024; daarbij lijkt de prijs van Folio harder te stijgen bij distributeurs (CAGR 2,4%) dan bij uitgevers (CAGR 0,9%).
- Ook de gemiddelde nettoprijs voor LiFo stijgt; daarbij lijkt de LiFo-prijs in 2018-2024 harder te stijgen bij uitgevers (CAGR 6,6%) dan bij distributeurs (CAGR 3,1%). Deze sterkere stijging komt voornamelijk doordat het aandeel direct-to-market toeneemt. Bij direct-to-market kunnen uitgevers in potentie hogere nettoprijzen realiseren dan wanneer ze via distributeurs verkopen. Dit komt doordat in de verleende kortingen aan distributeurs een vergoeding voor kosten en marge zit. Bij directe levering maakt de uitgever de kosten zelf (bijvoorbeeld helpdeskkosten) en kan het deel marge verdeeld worden tussen uitgever en school. Hierdoor hoeven uitgevers minder korting te verlenen dan bij verkoop via distributeurs. Dit kan resulteren in een hogere nettoprijs. Indien een deel van de marge doorgegeven wordt aan de scholen, kan het product tegelijkertijd voor een scherpere prijs aan scholen aangeboden worden.
- Nettoprijzen voor Folio stijgen minder hard dan CPI. De prijsontwikkeling bij distributeurs ligt in 2020-2024 wel boven CPI boeken, bij uitgevers ligt de prijsstijging in de gehele periode onder CPI (boeken).
- De nettoprijsontwikkeling van LiFo bij distributeurs lijkt in 2020-2024 in lijn met inflatie. De gemiddelde nettoprijsontwikkeling van LiFo-leermiddelen bij uitgevers wordt niet afgezet tegen inflatie. Een vergelijking met nettoprijzen overall geeft een vertekend beeld, omdat de prijsontwikkeling grotendeels het gevolg is van de toename van het aandeel direct-to-market. Een vergelijking van CPI met de nettoprijsontwikkeling van LiFo-leermiddelen bij uitgevers per verkoopkanaal was niet mogelijk voor de gehele periode 2018-2024 omdat niet van alle uitgevers voor alle jaren een eenduidige uitsplitsing van prijzen per verkoopkanaal is ontvangen, en omdat ontvangen data (deels) onbetrouwbaar lijkt.
- De ongewogen gemiddelde brutoprijs van VO Leermiddelen (catalogusprijzen) neemt in de periode 2017-2024 toe met CAGR 3,9% voor Folio en met CAGR 2,8% voor LiFo; prijzen lijken het sterkst te stijgen in 2024. Net als bij de nettoprijsontwikkeling lijkt de relatief sterke prijsontwikkeling bij bruto in de laatste jaren een vertraagde reactie op de CPI-ontwikkeling van 2020-2022. Sterk stijgende papierkosten (CAGR 6,9% in 2018-2024) bieden een mogelijke verklaring voor de relatief sterke stijging van brutoprijzen in 2022-2024 en verschillen tussen Folio en LiFo.
- De brutoprijsontwikkeling op methodeniveau kent een spreiding, daarbij lijken methodes met een relatief lage initiële brutoprijs en methodes die worden uitgefaseerd een relatief grote brutoprijsstijging te kennen in de periode 2017-2024. Een relatief groot marktaandeel van methodes lijkt op basis van een verdiepende analyse niet te correleren met een grotere brutoprijsstijging.
- Op basis van de ongewogen gemiddelde brutoprijsstijging lijkt de btw-verlaging voor digitale leermiddelen in 2020 niet door alle grote uitgevers in gelijke mate te zijn doorberekend in brutoprijzen.

Pagina 37 - 47

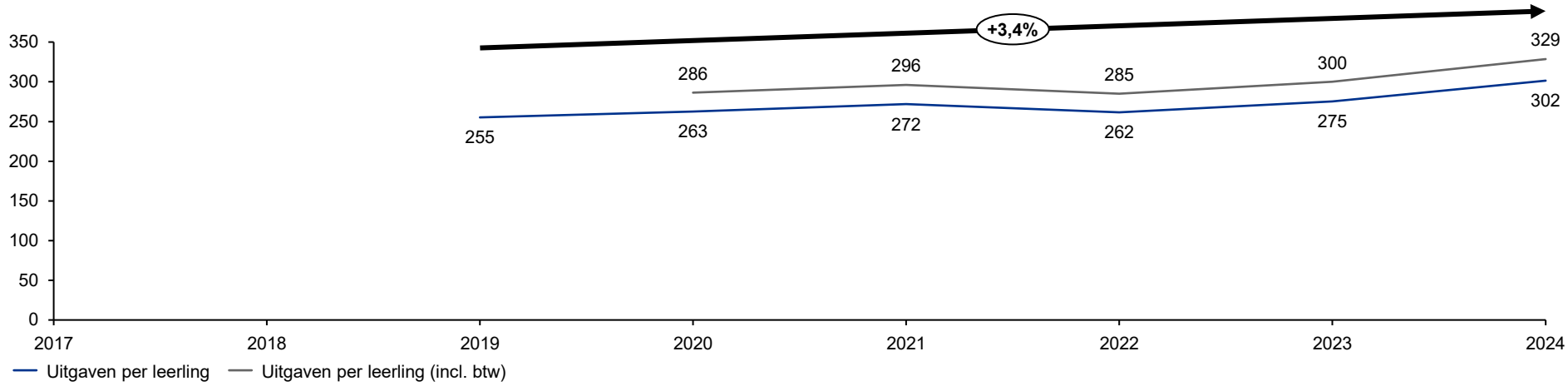
KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De gemiddelde jaarlijkse uitgaven van scholen per leerling voor VO Leermiddelen nemen in de periode 2019-2024 toe van €255 naar €302 (CAGR 3,4%)

Gemiddelde totale jaarlijkse uitgaven scholen VO Leermiddelen per leerling, in EUR (2019-2024)[a]

Indicatief



Notitie: (a) Gemiddelde jaarlijkse uitgaven van scholen voor VO Leermiddelen (inclusief dienstverlening) op basis van totale uitgaven scholen voor leermiddelen bij distributeurs en directe inkoop van leermiddelen bij uitgevers, excl. btw. Heeft betrekking op VO-leerlingen excl. VAVO-leerlingen.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) Omzetgegevens uitgevers, MEVW (2024). (4) Aantal leerlingen, DUO (2018-2024). (5) KPMG-analyse.

— De gemiddelde jaarlijkse uitgaven van scholen per leerling voor VO Leermiddelen (op basis van uitgaven van scholen bij distributeurs en directe inkoop van leermiddelen bij uitgevers) nemen in de periode 2019-2024 toe van €255 naar €302 excl. btw (CAGR 3,4%).

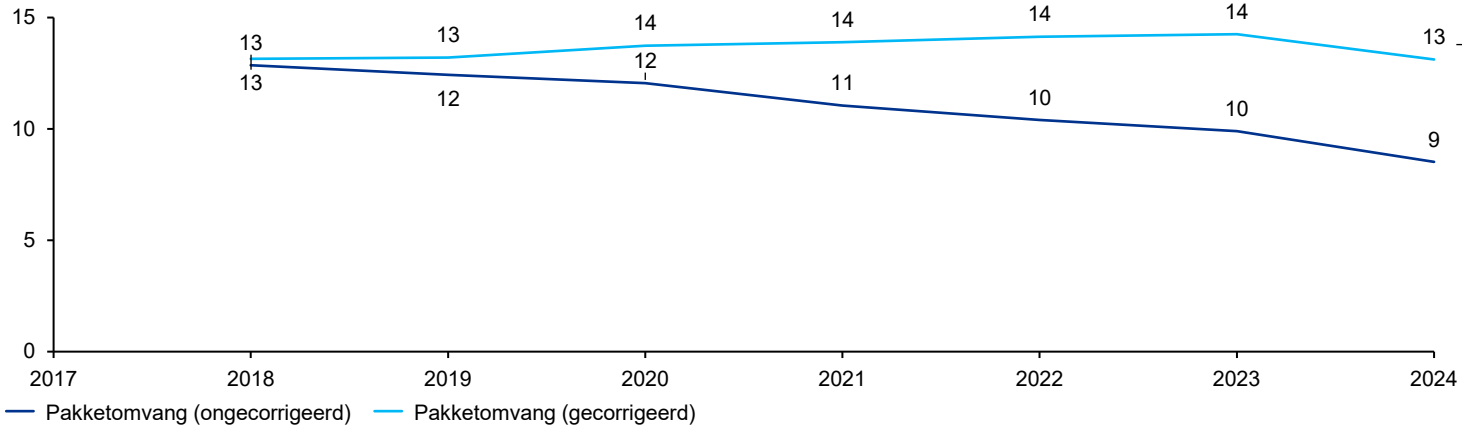
- De geschatte totale jaarlijkse uitgaven van scholen aan VO Leermiddelen (bij distributeurs en directe inkoop van leermiddelen bij uitgevers) stijgt in de periode 2019-2024 van €243 mln. naar €280 mln. (CAGR 2,9%); het totale aantal VO-leerlingen in Nederland neemt echter af van ~950.000 in 2019 tot ~930.000 leerlingen in 2024 (CAGR -0,4%).

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Het gemiddelde aantal VO Leermiddelen dat jaarlijks per leerling wordt afgenomen, lijkt op basis van distributeursdata (gecorrigeerd voor LiFo) stabiel in de periode 2018-2024

Gemiddeld aantal leermiddelen per leerling aangekocht via één distributeur (2018-2024)[a]

Indicatief



CAGR	'18-'20	'20-'24	'18-'24
Gecorrigeerd	2,2%	-1,1%	0,0%
Ongecorrigeerd	-3,2%	-8,3%	-6,6%

Notitie: (a) Betreft de gemiddelde pakketomvang bij all-in-one aanbestedingen op basis van data die ~50% van het marktvolume van distributeurs vertegenwoordigt. Daarbij is aangenomen dat bij all-in-one aanbestedingen geen aanvullende leermiddelen worden aangeschaft direct bij uitgevers. Ongecorrigeerd betreft de originele data waarbij LiFo als één product wordt gerekend. In de gecorrigeerde data is aangenomen dat het LiFo-product uit twee producten/leermiddelen bestaat.

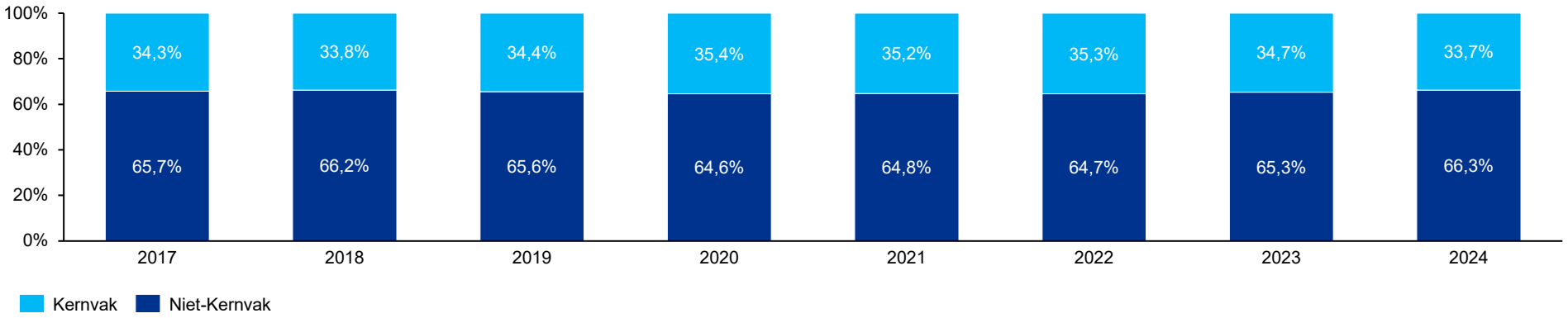
Bron: (1) Omzetgegevens distributeurs (2025). (2) KPMG-analyse.

— Op basis van data die ~50% van het marktvolume van distributeurs vertegenwoordigt, lijkt het gemiddelde aantal leermiddelen dat scholen binnen een leerlingpakket afnemen (gecorrigeerd voor gemiddelde pakketomvang LiFo) stabiel op ~13 producten in de periode 2018-2024. Daarbij is op basis van interviewfeedback en ontvangen data van marktpartijen aangenomen dat het LiFo-product gemiddeld uit twee unieke (maar onlosmakelijk met elkaar verbonden) leermiddelen bestaat (de originele data presenteert alle LiFo-producten als één pakket). Ongecorrigeerd voor LiFo neemt het aantal producten per leerlingpakket af van ~13 in 2018 naar ~9 in 2024 (CAGR -6,6%).

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Op basis van volumedata van de drie grootste uitgevers lijkt daarbij het aandeel kernvakken in het totale aantal vakken dat wordt afgenomen door scholen constant in de periode 2017-2024

Aantal verkochte leermiddelen door uitgevers uitgesplitst naar kernvakken en niet-kernvakken (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft de verkochte volumes van VO Leermiddelen door ~80% van het marktvolume van uitgevers. Volumes voor LiFo-leermiddelen betreffen LiFo-arrangementen met twee of meerdere onderliggende digitale en Folio-leermiddelen.
Bron: (1) Omzetgegevens top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

— Het aandeel van kernvakken (Engels, Nederlands, Wiskunde) in het totale aantal vakken dat wordt afgenomen door scholen, lijkt op basis van volumedata van de drie grootste uitgevers constant in de periode 2017-2024 op ~34%.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Nettoprijzen voor VO Leermiddelen komen tot stand door kortingspercentages toe te passen op de catalogusprijzen zoals vastgesteld door uitgevers (brutoprijs)

Toelichting totstandkoming prijzen VO Leermiddelenmarkt[a]

Uitgevers

Catalogusprijs uitgever (brutoprijs)
=
Catalogusprijs voor leermiddelen zoals jaarlijks door uitgever vastgesteld

— Distributeurs onderhandelen met uitgevers over een kortingspercentage op de catalogusprijzen van leermiddelen.
— Kortingspercentages worden (doorgaans) jaarlijks onderhandeld door uitgevers en distributeurs en vastgelegd in onderlinge contracten.

Distributeurs

Betaalde prijs distributeur
=
Catalogusprijs minus kortingspercentage verleend aan distributeur (door uitgever)

— Scholen ontvangen een kortingspercentage op de catalogusprijzen van leermiddelen van distributeurs.
— Kortingspercentages worden meerjarig vastgelegd in aanbestedingen. Uitgevers kunnen onderliggende catalogusprijzen indexeren/verhogen (zonder maximum).

— Bij methode tendering ontvangen scholen een kortingspercentage op de catalogusprijzen van leermiddelen van uitgevers.
— Kortingspercentages worden meerjarig vastgelegd in aanbestedingen.
— Onderliggende catalogusprijzen kunnen daarbij gedurende de looptijd van de aanbesteding door uitgevers worden geïndexeerd/verhoogd.

Schoolbesturen

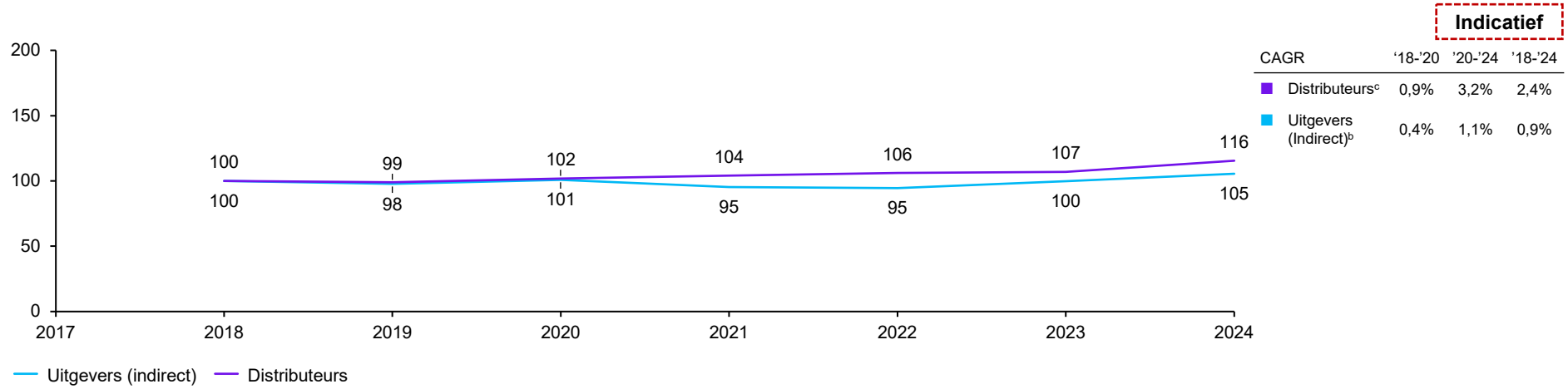
Betaalde prijs scholen (nettoprijs)
=
Catalogusprijs minus kortingspercentage verleend aan school (door distributeurs/uitgever)

Notitie: (a) Betreft een toelichting op hoofdlijnen op de totstandkoming van prijzen van VO Leermiddelen. Toelichting beperkt zich daarbij tot de totstandkoming van prijzen van leermiddelen, dienstverlening (inclusief distributie) is buiten beschouwing gelaten.
Bron: (1) Interviewprogramma KPMG (2025)

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De gemiddelde nettoprijs van Folio stijgt in de periode 2018-2024, daarbij lijkt de prijs van Folio harder te stijgen bij distributeurs (CAGR 2,4%) dan bij uitgevers (CAGR 0,9%)

Geïndexeerde gewogen gemiddelde nettoprijzen Folio van uitgevers (via distributeurs) en distributeurs (2018 = 100) (2018-2024)



CAGR	'18-'20	'20-'24	'18-'24
Distributeurs[c]	0,9%	3,2%	2,4%
Uitgevers (Indirect)[b]	0,4%	1,1%	0,9%

Notitie: (a) Betreft de gemiddelde geïndexeerde nettoprijs van Folio (incl. verleende kortingen) excl. btw op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt. Nettoprijzen zijn berekend door totale netto omzet en volume (op basis van aantal verkochte leermiddelen) van marktpartijen voor de betreffende productcategorie door elkaar te delen. Data van verschillende marktpartijen is daarbij gewogen o.b.v. volume. Samensteleffecten (veranderingen in het aanbod van leermiddelen binnen een bepaalde productcategorie) kunnen effect hebben op de gepresenteerde prijsontwikkelingen. (b) Nettoprijs uitgevers via distributeurs (indirect) betreft de nettoprijs van uitgevers voor distributeurs, niet de nettoprijs zoals scholen deze betalen. (c) De prijsontwikkeling bij distributeurs bevat naast prijzen voor leermiddelen mogelijk een beperkt deel dienstverlening, dit aandeel dienstverlening is groter in eerdere jaren en neemt af, waardoor prijzen met name in deze eerdere jaren worden overschat. De prijsontwikkeling van distributeurs (jaarlijkse groei) wordt daardoor mogelijk onderschat. Op basis van aanvullende analyse en interviewfeedback lijkt deze onderschatting minimaal.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) KPMG-analyse.

— In de periode 2018-2024 nemen de gewogen gemiddelde nettoprijzen van Folio-leermiddelen bij distributeurs toe met 2,4% per jaar. De prijsstijging voor Folio is daarbij in de periode 2018-2020 minder hoog (CAGR 0,9%) dan in de periode 2020-2024 (CAGR 3,2%).

— Op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt, lijken de gewogen gemiddelde nettoprijzen van Folio bij uitgevers aan distributeurs (verkoopkanaal indirect) in deze periode minder hard te stijgen (CAGR 0,9%).

- De prijsontwikkeling van Folio van uitgevers direct-to-market wordt niet gepresenteerd. Folio heeft een beperkt aandeel in directe verkoop van uitgevers (directe verkoop betreft grotendeels LiFo en in sommige jaren digitaal); vanwege het beperkte volume kent de prijsontwikkeling een grillig verloop en lijkt data onbetrouwbaar. Gecorrigeerd voor outliers lijkt de prijsontwikkeling van Folio bij uitgevers direct-to-market op basis van ontvangen data mogelijk een sterkere prijsstijging te kennen dan de prijsontwikkeling bij het verkoopkanaal via distributeurs en bij distributeurs.

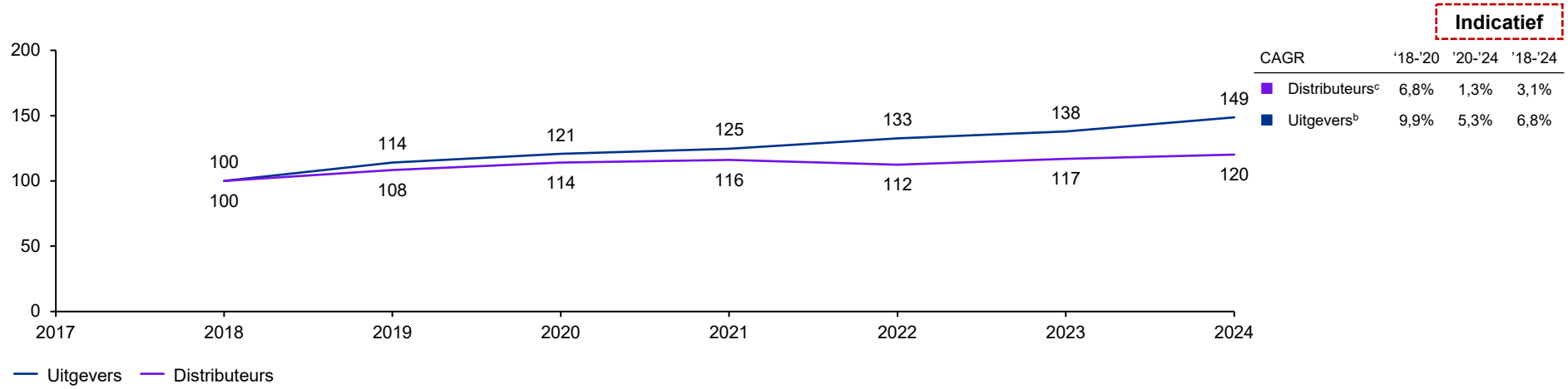
— In bovenstaande analyse wordt alleen de prijsontwikkeling van Folio gepresenteerd. Op basis van bovenstaande kan dan ook geen uitspraak worden gedaan over het absolute prijspeil van Folio leermiddelen, danwel over het relatieve prijsverschil tussen distributeurs en uitgevers (indirect).

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Ook de gemiddelde nettoprijs voor LiFo stijgt, daarbij lijkt de LiFo-prijs in 2018-2024 harder te stijgen bij uitgevers (CAGR 6,8%) dan bij distributeurs (CAGR 3,1%)

Geïndexeerde gewogen gemiddelde nettoprijzen LiFo van uitgevers en distributeurs (2018 = 100) (2018-2024)[a]



CAGR	'18-'20	'20-'24	'18-'24
Distributeurs[c]	6,8%	1,3%	3,1%
Uitgevers[b]	9,9%	5,3%	6,8%

Notitie: (a) Betreft de gemiddelde geïndexeerde nettoprijs van LiFo (incl. verleende kortingen) excl. btw op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt. Nettoprijzen zijn berekend door totale netto omzet en volume (op basis van aantal verkochte leermiddelen) van marktpartijen voor de betreffende productcategorie door elkaar te delen. Data van verschillende marktpartijen is daarbij gewogen o.b.v. volume. Samensteleffecten (veranderingen in het aanbod van leermiddelen binnen een bepaalde productcategorie) kunnen effect hebben op de gepresenteerde prijsontwikkelingen. (b) Betreft een gewogen gemiddelde nettoprijsontwikkeling voor LiFo van uitgevers op totaalniveau (voor zowel verkoop aan distributeurs als direct verkoop aan scholen). Daarmee laat dit niet de ontwikkeling zien van de gemiddelde nettoprijs die scholen betalen voor LiFo. (c) De prijsontwikkeling bij distributeurs bevat naast prijzen voor leermiddelen mogelijk een beperkt deel dienstverlening, dit aandeel dienstverlening is groter in eerdere jaren en neemt af, waardoor prijzen met name in deze eerdere jaren worden overschat. De prijsontwikkeling van distributeurs (jaarlijkse groei) wordt daardoor mogelijk onderschat. Op basis van aanvullende analyse en interviewfeedback lijkt deze onderschatting minimaal.

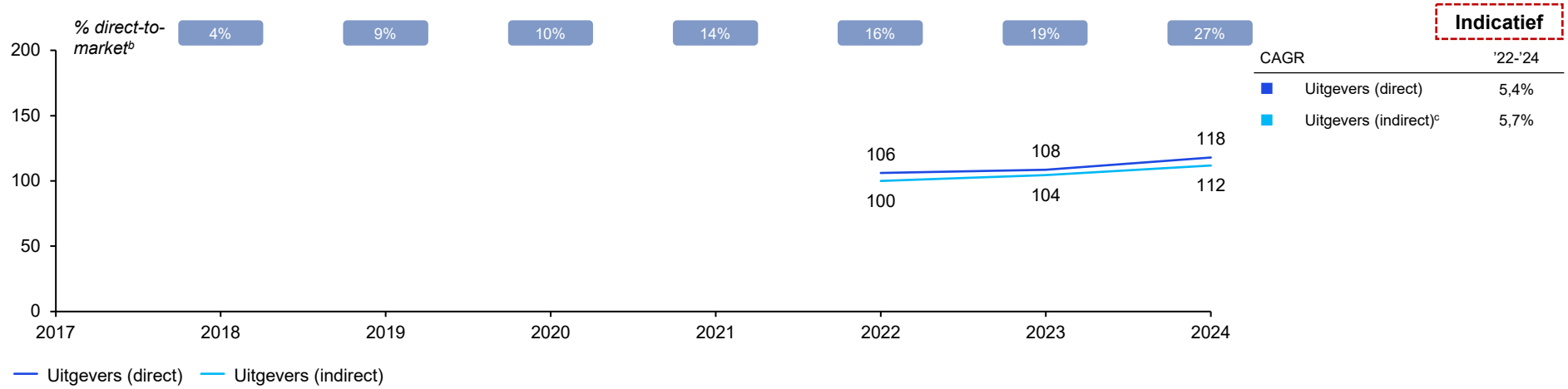
Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) KPMG-analyse.

- In de periode 2018-2024 nemen de gewogen gemiddelde prijzen van LiFo-leermiddelen bij distributeurs toe met 3,1% per jaar. De prijsstijging voor LiFo is daarbij in de periode 2018-2020 (introductieperiode LiFo) hoger (CAGR 6,8%) dan in de periode 2020-2024 (CAGR 1,3%).
- Op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt, nemen de gewogen gemiddelde nettoprijzen van LiFo-leermiddelen bij uitgevers in de periode 2018-2024 toe met 6,8% per jaar. De prijsstijging voor LiFo is daarbij in de periode 2018-2020 hoger (CAGR 9,9%) dan in de periode 2020-2024 (CAGR 5,3%).
- De relatief sterke stijging bij uitgevers komt voornamelijk doordat het aandeel direct-to-market toeneemt (zie voor een verdere toelichting de volgende pagina).
  - De nettoprijsontwikkeling voor LiFo bij uitgevers betreft prijsontwikkeling op totaalniveau (voor zowel verkoop aan distributeurs als directe verkoop aan scholen). Daarmee laat dit niet de ontwikkeling zien van de gemiddelde nettoprijs die scholen betalen voor LiFo. Omdat niet van alle uitgevers voor alle jaren een eenduidige uitsplitsing van prijzen per verkoopkanaal is ontvangen, en omdat ontvangen data (deels) onbetrouwbaar lijkt, was het niet mogelijk om een prijsontwikkeling per verkoopkanaal te presenteren voor de hele periode.
- In bovenstaande analyse wordt alleen de prijsontwikkeling van LiFo gepresenteerd. Op basis van bovenstaande kan dan ook geen uitspraak worden gedaan over het absolute prijspeil van LiFo leermiddelen, danwel over het relatieve prijsverschil tussen distributeurs en uitgevers.

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De sterkere prijsstijging van LiFo bij uitgevers lijkt te komen door de toename van direct-to-market waar uitgevers hogere nettoprijzen kunnen realiseren dan bij verkoop via distributeurs

Geïndexeerde gewogen gemiddelde nettoprijzen LiFo van uitgevers (via distributeurs en direct-to-market) (2018 uitgevers indirect = 100) (2022-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft de gemiddelde geïndexeerde nettoprijs van LiFo (incl. verleende kortingen) excl. btw op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt. Nettoprijzen zijn berekend door totale netto omzet en volume (op basis van aantal verkochte leermiddelen) van marktpartijen voor de betreffende productcategorie door elkaar te delen. Data van verschillende marktpartijen is daarbij gewogen o.b.v. volume. Samensteleffecten (veranderingen in het aanbod van leermiddelen binnen een bepaalde productcategorie) kunnen effect hebben op de gepresenteerde prijsontwikkelingen. (b) Betreft de inschatting van het aandeel direct-to-market in de netto-omzet van uitgevers. (c) Nettoprijs uitgevers via distributeurs (indirect) betreft de nettoprijs van uitgevers voor distributeurs, niet de nettoprijs zoals scholen deze betalen.

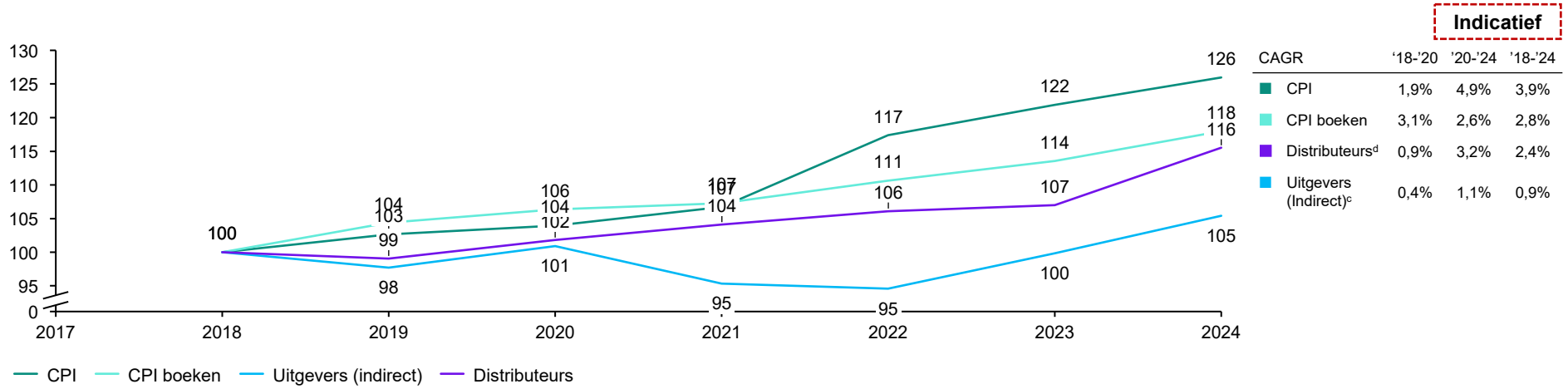
Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) KPMG-analyse.

— De nettoprijs van LiFo van uitgevers (overall) stijgt sterker dan de prijs van LiFo bij distributeurs. Deze sterkere stijging komt voornamelijk doordat het aandeel direct-to-market bij uitgevers toeneemt.
  - Bij direct-to-market kunnen uitgevers in potentie hogere nettoprijzen realiseren dan wanneer ze via distributeurs verkopen. Dit komt omdat in de verleende kortingen aan distributeurs een vergoeding voor kosten en marge zit. Bij directe levering maakt de uitgever de kosten zelf (bijvoorbeeld helpdeskkosten) en kan het deel marge verdeeld worden tussen uitgever en school. Hierdoor hoeven uitgevers minder korting te verlenen dan bij verkoop via distributeurs. Dit kan resulteren in een hogere nettoprijs. Indien een deel van de marge doorgegeven wordt aan de scholen, kan het product tegelijkertijd voor een scherpere prijs aan scholen aangeboden worden.
— Op basis van data van een beperkt aantal uitgevers (zie ook opmerking op de vorige pagina dat niet voor alle uitgevers voor alle jaren een eenduidige uitsplitsing van prijzen van verkoopkanaal is ontvangen) lijkt de prijsstijging van direct-to-market bij uitgevers in de periode 2018-2024 dan ook boven de prijsontwikkeling van het verkoopkanaal via distributeurs te liggen. Op basis van data die ~75% van de markt vertegenwoordigt, is de prijsontwikkeling in 2022-2024 tussen de twee verkoopkanalen van uitgevers vergelijkbaar (~5,5%).

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Nettoprijzen voor Folio stijgen minder hard dan CPI. De prijsontwikkeling bij distributeurs ligt in 2020-2024 wel boven CPI boeken; bij uitgevers ligt de prijsstijging in de gehele periode onder CPI (boeken)

Geïndexeerde ontwikkeling CPI, CPI boeken en geïndexeerde prijsontwikkeling Folio uitgevers (via distributeurs) en distributeurs (2018 = 100) (2018-2024)[a]



Notitie: (a) Consumentenprijsindex op basis van de consumentenprijzen voor alle bestedingen en consumentenprijzen voor boeken. (b) Betreft de gemiddelde geïndexeerde nettoprijs van Folio (incl. verleende kortingen) excl. btw op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt. Nettoprijzen zijn berekend door totale netto omzet en volume (op basis van aantal verkochte leermiddelen) van marktpartijen voor de betreffende productcategorie door elkaar te delen. Data van verschillende marktpartijen is daarbij gewogen o.b.v. volume. Samensteleffecten (veranderingen in het aanbod van leermiddelen binnen een bepaalde productcategorie) kunnen effect hebben op de gepresenteerde prijsontwikkelingen. (c) Nettoprijs uitgevers via distributeurs (indirect) betreft de nettoprijs van uitgevers voor distributeurs, niet de nettoprijs zoals scholen deze betalen. (d) De prijsontwikkeling bij distributeurs bevat naast prijzen voor leermiddelen mogelijk een beperkt deel dienstverlening, dit aandeel dienstverlening is groter in eerdere jaren en neemt af, waardoor prijzen met name in deze eerdere jaren worden overschat. De prijsontwikkeling van distributeurs (jaarlijkse groei) wordt daardoor mogelijk onderschat. Op basis van aanvullende analyse en interviewfeedback lijkt deze onderschatting minimaal.

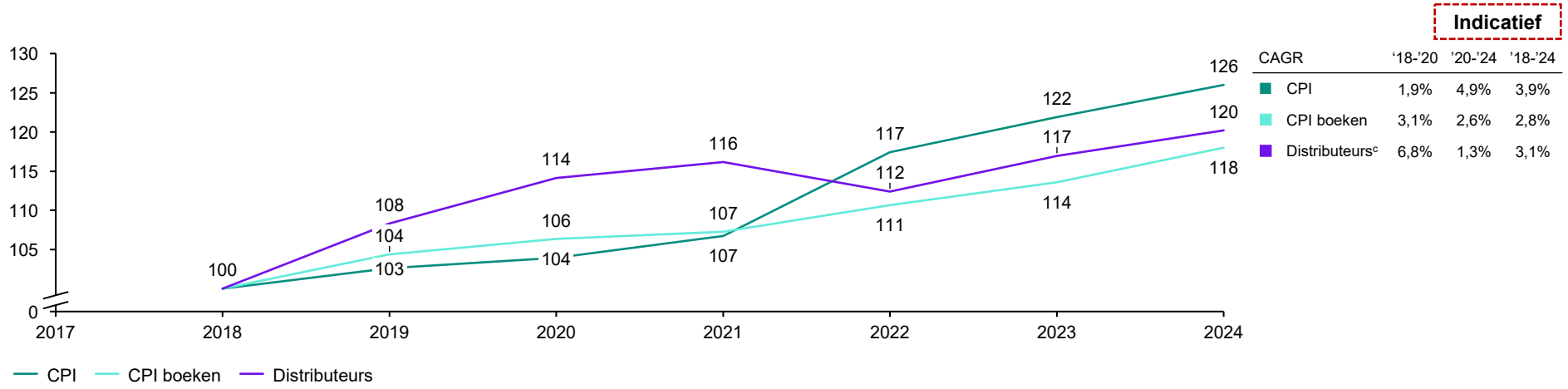
Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) Consumentenprijzen, CBS (2024). (4) KPMG-analyse.

- Over de periode 2018-2024 is de Consumentenprijsindex (CPI) met gemiddeld 3,9% per jaar gestegen. De CPI voor boeken is over deze periode met gemiddeld 2,8% per jaar gestegen (CAGR 3,1% voor 2018-2020 en CAGR 2,6% voor 2020-2024). De classificatie van CPI boeken lijkt beter aan te sluiten op de leermiddelenmarkt (set van meer vergelijkbare producten) en wordt om deze reden (ook) gebruikt voor de vergelijking van inflatieontwikkeling en prijsontwikkeling van Folio-leermiddelen.
- De gemiddelde nettoprijzen van distributeurs voor Folio-leermiddelen stijgen in de periode 2018-2024 met CAGR 2,4% minder harder dan CPI en CPI boeken. Prijzen voor Folio bij distributeurs stijger het sterkst in de periode 2020-2024 en liggen daar wel boven de prijsontwikkeling van CPI boeken, maar onder de prijsontwikkeling van CPI.
- De gemiddelde nettoprijzen van uitgevers voor Folio-leermiddelen aan distributeurs (verkoopkanaal indirect) stijgen in de periode 2018-2024 met CAGR 0,9% minder hard dan CPI en CPI boeken.
- De prijsontwikkeling van Folio is zowel bij distributeurs als bij uitgevers (verkoopkanaal indirect) relatief sterk in de periode 2022-2024, prijzen reageren daarbij mogelijk vertraagd op de CPI-ontwikkeling van 2020-2022 (CAGR 6,3%).

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De nettoprijsontwikkeling van LiFo bij distributeurs lijkt in 2018 - 2024 in lijn met inflatie; een vergelijking van prijsontwikkeling van LiFo bij uitgevers met CPI was op basis van ontvangen data niet mogelijk

Geïndexeerde ontwikkeling CPI, CPI boeken en geïndexeerde prijsontwikkeling distributeurs (2018 = 100) (2018-2024)[a, b]



CAGR	'18-'20	'20-'24	'18-'24
CPI	1,9%	4,9%	3,9%
CPI boeken	3,1%	2,6%	2,8%
Distributeurs[c]	6,8%	1,3%	3,1%

Notitie: (a) Consumentenprijsindex op basis van de consumentenprijzen voor alle bestedingen en consumentenprijzen voor boeken. (b) Betreft de gemiddelde geïndexeerde nettoprijs van LiFo (incl. verleende kortingen) excl. btw op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt. Nettoprijzen zijn berekend door totale netto omzet en volume (op basis van aantal verkochte leermiddelen) van marktpartijen voor de betreffende productcategorie door elkaar te delen. Data van verschillende marktpartijen is daarbij gewogen o.b.v. volume. Samensteleffecten (veranderingen in het aanbod van leermiddelen binnen een bepaalde productcategorie) kunnen effect hebben op de gepresenteerde prijsontwikkelingen. (c) De prijsontwikkeling bij distributeurs bevat naast prijzen voor leermiddelen mogelijk een beperkt deel dienstverlening, dit aandeel dienstverlening is groter in eerdere jaren en neemt af, waardoor prijzen met name in deze eerdere jaren worden overschat. De prijsontwikkeling van distributeurs (jaarlijkse groei) wordt daardoor mogelijk onderschat. Op basis van aanvullende analyse en interviewfeedback lijkt deze onderschatting minimaal.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) Consumentenprijzen, CBS (2024). (4) KPMG-analyse.

— De gemiddelde nettoprijzen van distributeurs voor LiFo-leermiddelen stijgen in de periode 2018-2024 met CAGR 3,1% in lijn met inflatie. CPI boeken ligt beperkt lager (CAGR 2,8%), en CPI algemeen ligt beperkt hoger (CAGR 3,9%). Daarbij lag de prijsontwikkeling van LiFo van distributeurs in de introductieperiode van LiFo (2018-2020) met CAGR 6,8% boven inflatie; in de periode 2020-2024 lag de prijsontwikkeling lager dan inflatie.

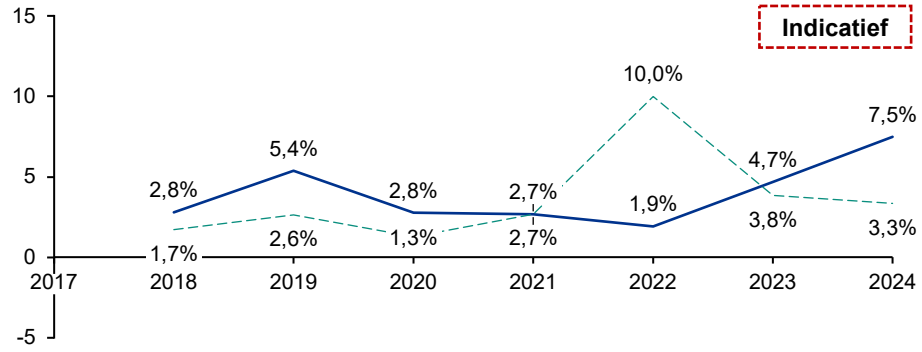
— De gemiddelde nettoprijsontwikkeling van LiFo-leermiddelen bij uitgevers wordt niet afgezet tegen inflatie. Een vergelijking met nettoprijzen overall geeft een vertekend beeld, omdat de prijsontwikkeling grotendeels het gevolg is van de toename van het aandeel direct-to-market. Een vergelijking van CPI met de nettoprijsontwikkeling van LiFo-leermiddelen bij uitgevers per verkoopkanaal was niet mogelijk voor de gehele periode 2018-2024 omdat niet van alle uitgevers voor alle jaren een eenduidige uitsplitsing van prijzen per verkoopkanaal is ontvangen, en omdat ontvangen data (deels) onbetrouwbaar lijkt.

KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De gemiddelde brutoprijs van VO Leermiddelen (catalogusprijzen) neemt in de periode 2017-2024 toe met CAGR 3,9% voor Folio en met CAGR 2,8% voor LiFo; prijzen lijken het sterkst te stijgen in 2024

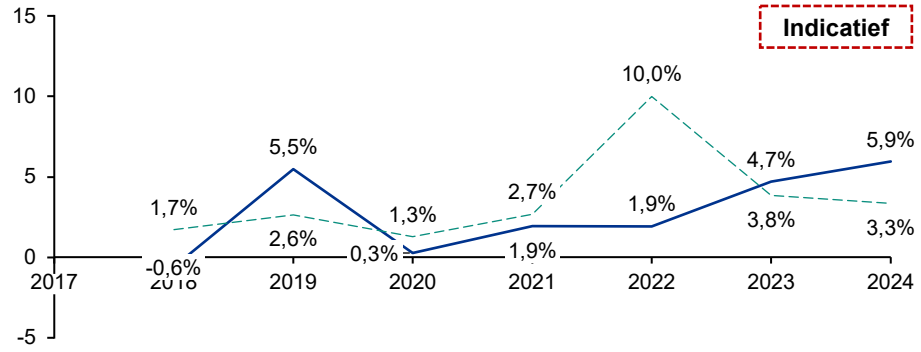
Jaarlijks (ongewogen) gemiddeld groeipercentage catalogusprijzen uitgevers voor Folio-leermiddelen en groeipercentage CPI (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft de gemiddelde groeipercentages van de catalogusprijzen incl. btw van VO Leermiddelen van de top 3 uitgevers. In de berekening is gecorrigeerd voor outliers. Omdat verkoopvolumes per methode en per vak niet beschikbaar zijn, betreft dit geen gewogen gemiddelde.

Bron: (1) Catalogusprijzen van de top 3 uitgevers (2025). (2) Consumentenprijzen, CBS (2024). (3) KPMG-analyse.

Jaarlijks (ongewogen) gemiddeld groeipercentage catalogusprijzen uitgevers voor LiFo-leermiddelen en groeipercentage CPI (2017-2024)[a]



Notitie: (a) Betreft de gemiddelde groeipercentages van de catalogusprijzen incl. btw van VO Leermiddelen van de top 3 uitgevers. In de berekening is gecorrigeerd voor outliers. Omdat verkoopvolumes per methode en per vak niet beschikbaar zijn, betreft dit geen gewogen gemiddelde.

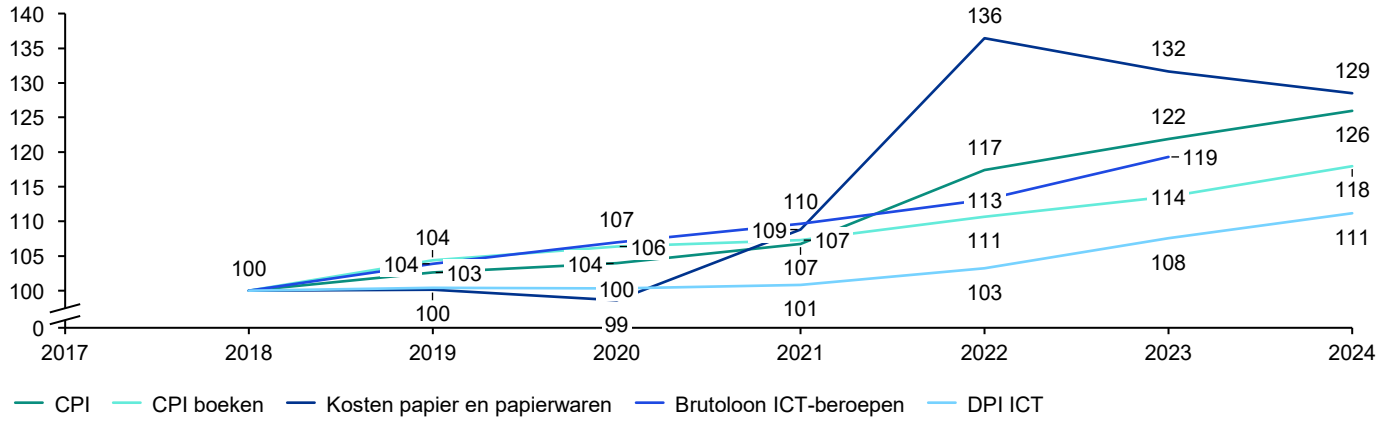
Bron: (1) Catalogusprijzen van de top 3 uitgevers (2025). (2) Consumentenprijzen, CBS (2024). (3) KPMG-analyse.

- De ongewogen gemiddelde brutoprijs van Folio-leermiddelen (catalogusprijzen) stijgt in de periode 2017-2024 met gemiddeld 3,9% per jaar. Prijzen lijken daarbij het sterkst te stijgen in 2024.
- De brutoprijs van LiFo-leermiddelen stijgt in de periode 2017-2024 met gemiddeld 2,8% per jaar. Daarmee lijken de brutoprijzen van LiFo-leermiddelen minder hard te stijgen dan brutoprijzen van Folio-leermiddelen. Ook bij LiFo-leermiddelen lijken prijzen het sterkst te stijgen in 2024.
- Net als bij de nettoprijsontwikkeling lijkt de relatief sterke brutoprijsontwikkeling in de laatste jaren een vertraagde reactie op de CPI-ontwikkeling van 2020-2022 (CAGR 6,3%).
  - Een directe vergelijking van de brutoprijsontwikkeling met nettoprijsontwikkeling is op basis van ontvangen data niet mogelijk, aangezien nettoprijzen gewogen zijn, en brutoprijzen een ongewogen gemiddelde betreffen.
- Marktpartijen geven aan dat hogere ongewogen gemiddelde brutoprijsstijging van Folio ten opzichte van LiFo kan worden verklaard door relatief hoge startprijzen van LiFo-producten. Daarnaast heeft de btw-verlaging op digitale leermiddelen in 2020 (die wel in LiFo-leermiddelen zitten, maar niet bij Folio) mogelijk impact (zie ook pagina 46). Ook de sterk stijgende papierkosten (zie pagina 44) kunnen het verschil in prijsontwikkeling verklaren.

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Sterk stijgende papierkosten (CAGR 6,9% in 2018-2024) bieden een mogelijke verklaring voor de relatief sterke stijging van brutoprijzen in 2022-2024 en verschillen tussen Folio en LiFo

Geïndexeerde ontwikkeling CPI, CPI boeken, kosten papier en papierwaren, brutoloon ICT-beroepen en DPI ICT (2018 = 100) (2018-2024)[a, b, c, d]



CAGR	'18-'20	'20-'24	'23-'24	'18-'24
CPI	1,9%	4,9%	3,3%	3,9%
CPI boeken	3,1%	2,6%	3,9%	2,8%
Kosten papier	-0,7%	6,9%	-2,4%	4,3%
Brutoloon ICT	3,4%			
DPI ICT	0,2%	2,6%	3,3%	1,8%

Notitie: (a) Consumentenprijsindex op basis van de consumentenprijzen voor alle bestedingen en consumentenprijzen voor boeken. (b) Producentenprijsindex op basis van de gemiddelde prijsontwikkeling van papier en papierwaren in Nederland. (c) Brutoloon betreft het mediane, geïndexeerde uurloon van een werknemer werkzaam in de beroepsklasse ICT. (d) Dienstenprijsindex op basis van de gemiddelde prijsontwikkeling van commerciële dienstverlening op het gebied van informatie en communicatie.

Bron: (1) Consumentenprijzen, CBS (2025). (2) Producentenprijzen, CBS (2025). (3) Werknemers; uurloon en beroep, CBS (2025). (4) Dienstenprijzen, CBS (2025). (5) KPMG-analyse.

- Uitgevers geven aan dat kosten voor leermiddelen met name worden bepaald door loonkosten (met name ICT en contentontwikkeling) en in mindere mate kosten voor papier en ICT.
- Kosten voor papier en papierwaren stijgen in de periode 2018-2024 met CAGR 4,3% harder dan CPI en CPI boeken. Met name in de periode 2020-2022 is de prijsstijging van papier sterk (CAGR ~18%).
- Sterk stijgende kosten voor papier en papierwaren lijken een mogelijke verklaring voor de relatief sterke stijging van brutoprijzen in 2022-2024, en een mogelijke verklaring voor de verschillen tussen Folio (volledig papier) en LiFo (deels papier).
- De ontwikkeling van andere onderliggende kosten van uitgevers (o.a. ICT-kosten en brutoloonkosten ICT) liggen, afhankelijk van de gekozen periode, onder, op of boven CPI, en bieden daarmee slechts deels een additionele verklaring voor de prijsontwikkeling van LiFo bij uitgevers.

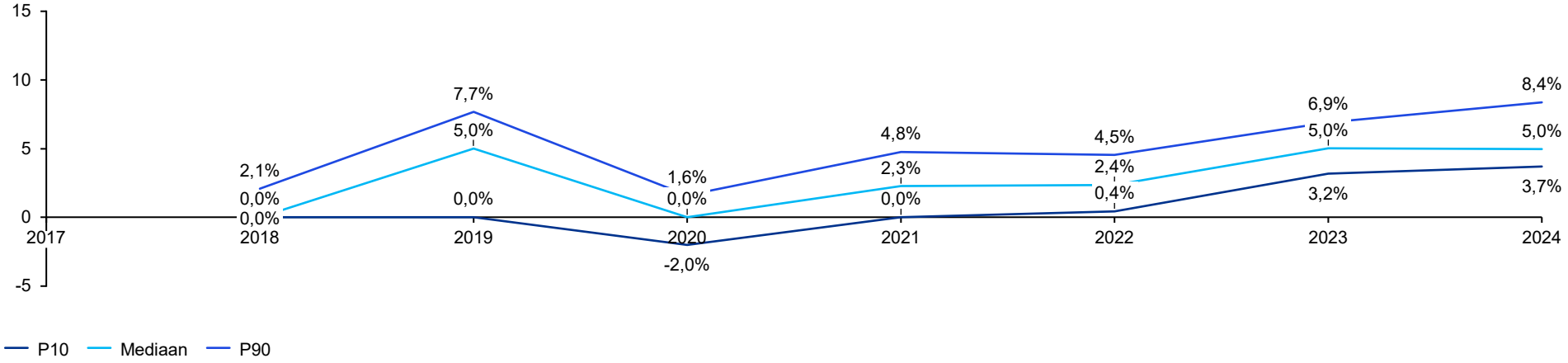
KPMG

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Brutoprijsontwikkeling van LiFo-methodes kent een spreiding; prijzen van methodes met lage initiële brutoprijzen en methodes die worden uitgefaseerd stijgen sterk

Spreiding jaarlijks (ongewogen) gemiddeld groeipercentage catalogusprijs van methodes voor LiFo-leermiddelen (2017-2024)[a]

Indicatief



Notitie: (a) Betreft de gemiddelde jaarlijkse groeipercentages van de catalogusprijzen incl. btw van VO Leermiddelen van de top 3 uitgevers. In de berekening is gecorrigeerd voor outliers. Omdat verkoopvolumes per methode en per vak niet beschikbaar zijn, betreft dit geen gewogen gemiddelde. Wel zijn brutoprijzen gewogen naar het aantal aangeboden producten per uitgever per jaar.

Bron: (1) Catalogusprijzen van de top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

— De brutoprijsontwikkeling van LiFo-methodes kent een spreiding. Marktpartijen geven aan dat relatief lage initiële prijzen (begin onderzoeksperiode) van bepaalde methodes een belangrijke verklaring kunnen zijn voor relatief sterke brutoprijsstijgingen op methodeniveau. Daarbij worden soms ook relatief hoge prijsstijgingen doorgevoerd voor methodes die worden uitgefaseerd en waarbij een nieuwe editie wordt aangeboden, dit om de overstap van scholen naar deze nieuwe edities te stimuleren.

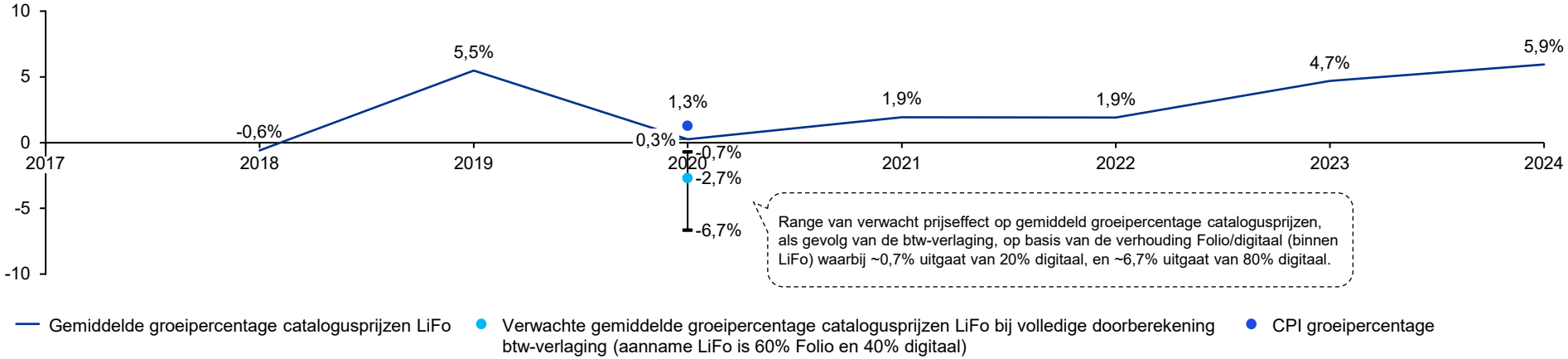
— Op basis van beschikbare data is geen correlatie gevonden tussen methodes met een relatief groot marktaandeel en relatief sterke brutoprijsstijgingen op methodeniveau in de periode 2017-2024.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Op basis van de ongewogen gemiddelde brutoprijsstijging lijkt de btw-verlaging voor digitale leermiddelen in 2020 niet door alle grote uitgevers volledig te zijn doorberekend in brutoprijzen

Jaarlijks (ongewogen) gemiddeld groeipercentage catalogusprijzen (incl. btw) uitgevers voor LiFo-leermiddelen (2017-2024)[a, b]

Indicatief



Notitie: (a) Betreft de gemiddelde jaarlijkse groeipercentages van de catalogusprijzen incl. btw van VO Leermiddelen van de top 3 uitgevers. In de berekening is gecorrigeerd voor outliers. Omdat verkoopvolumes per methode en per vak niet beschikbaar zijn, betreft dit geen gewogen gemiddelde. Wel zijn brutoprijzen gewogen naar het aantal aangeboden producten per uitgever per jaar. (b) De verwachte effectieve prijsverlaging bij een volledige doorberekening van de btw-verlaging (btw-verlaging, gecorrigeerd met inflatie) is berekend door de procentuele afname in het btw-tarief voor verschillende verhoudingen van Folio en Digitale leermiddelen binnen het LiFo-product (toegepaste verhoudingen (Folio-Digitaal): 80-20, 60-40 en 20-80) van de CPI stijging af te trekken.

Bron: (1) Catalogusprijzen van de top 3 uitgevers (2025). (2) KPMG-analyse.

— In 2020 is het btw-tarief voor digitale leermiddelen verlaagd van het algemene btw-tarief van 21% naar het verlaagde btw-tarief van 9%. Voor Folio-leermiddelen geldt over de gehele periode het verlaagde btw-tarief (6% tot 2019, vanaf 2019 9%). Het btw-tarief van LiFo-leermiddelen was tot 2020 een samenstelling van het lage btw-tarief voor het Folio-deel van het LiFo-product en het hoge btw-tarief voor het digitale deel van het LiFo-product.

— De effectieve verlaging van de btw op LiFo-leermiddelen hangt af van de verhouding van de prijs/omzet die door marktpartijen wordt toegerekend aan de Folio-component en aan de digitale component binnen het LiFo-product.

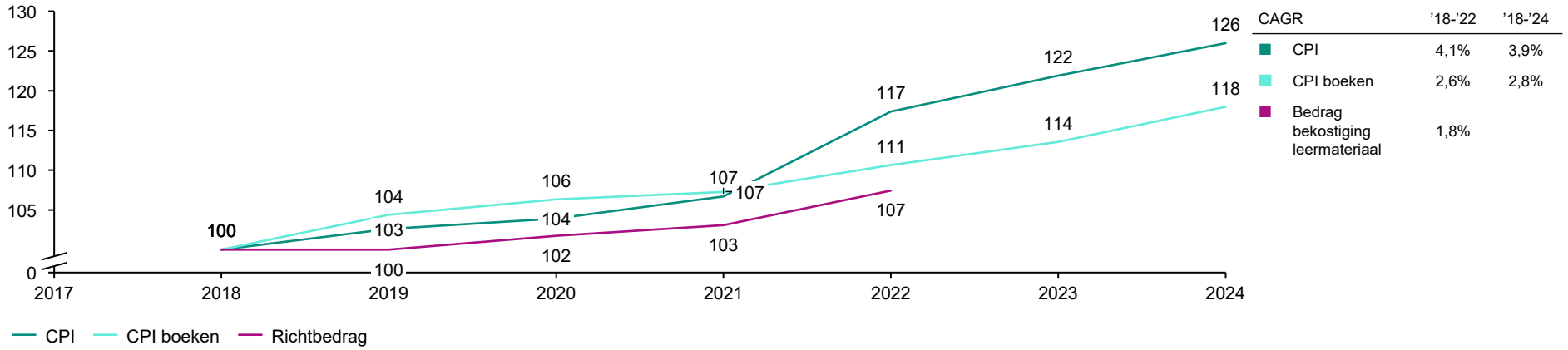
- Onder de aanname dat digitaal 40% van de prijs van LiFo-producten vertegenwoordigt zou de btw-verlaging een verlaging van de gemiddelde brutoprijs incl. btw van ~4 procent moeten betekenen. Gecorrigeerd voor inflatie (CPI 1,3% 2019-2020) betekent dat een verwachte effectieve prijsverlaging van ~2,7% bij een volledige doorberekening van de btw-verlaging.
- De meeste marktpartijen geven aan dat 60% van de LiFo-prijs moet worden toegerekend aan de Folio-component en 40% aan de digitale component. Eén markpartij geeft echter aan een verhouding van 80-20 aan te houden (en verwijst daarbij naar afspraken met de fiscus). Andersom geeft een marktexpert aan dat digitaal een veel groter aandeel heeft in de LiFo-prijs dan Folio wanneer gekeken wordt naar gemiddelde brutoprijzen van beide componenten. Voor de volledigheid zijn de verwachte effectieve prijsdalingen van brutoprijzen voor verschillende verhoudingen van Folio en digitaal weergegeven in bovenstaande grafiek (zie range).

— Op basis van de spreiding van de ongewogen brutoprijsontwikkeling incl. btw in 2019-2020 voor de drie grote uitgevers lijkt de btw-verlaging in 2020 niet door alle uitgevers in gelijke mate te zijn doorberekend in brutoprijzen.

KPMG
© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

De ontwikkeling van het bedrag bekostiging leermiddelen is in 2018-2022 lager dan de CPI boeken en CPI

Geïndexeerde ontwikkeling CPI, CPI boeken en geïndexeerde ontwikkeling bedrag bekostiging leermiddelen (2018 = 100) (2018-2024)[a, b]



Notitie: (a) Sinds de Wet Gratis Schoolboeken van 2008 geldt een lumpsumfinanciering voor het VO. Het bedrag voor bekostiging lesmateriaal is t/m 2022 gedefinieerd in de Regeling bekostiging exploitatiekosten vo. Scholen zijn vrij om af te wijken van dit bedrag, dit werd uitsluitend gebruikt voor de berekening van de lump-sum financiering. (b) Betreft de gemiddelde geïndexeerde nettoprijs van Folio (incl. verleende kortingen) excl. btw op basis van data die ~75% van het marktvolume van uitgevers vertegenwoordigt.

Bron: (1) Omzetgegevens, uitgevers (2025). (2) Omzetgegevens, distributeurs (2025). (3) Consumentenprijzen, CBS (2024). (4) Regeling bekostiging exploitatiekosten vo (2018-2022). (5) KPMG-analyse.

— Sinds 2008 geldt een lumpsumfinanciering voor het VO. Voor de berekening van de lumpsumfinanciering werd tot 2022 een bedrag voor de bekostiging van lesmateriaal gespecificeerd in de Regeling bekostiging exploitatiekosten VO.

— Het bedrag is van 2018-2022 gestegen met gemiddeld 1,8% per jaar (CAGR). Deze stijging is lager dan de ontwikkeling van de CPI boeken over dezelfde periode (CAGR 2,6%) en dan de ontwikkeling van de CPI (CAGR 4,1%).

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Some or all of the services described herein may not be permissible for KPMG audit clients and their affiliates or related entities.

kpmg.com/socialmedia

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2025 KPMG Advisory N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organisation of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

Document Classification: KPMG Confidential