

# Bedrijven koken zelf met boek vol recepten voor digitaal leren

Bron: ED | Door Peter Scholtes | © FotoMeulenhof | 5 december 2019

**EINDHOVEN - De dealer van DAF en de brandweerman van BASF leren digitaal via FLOWSPARKS. UNI-Learning boekt succes met zijn 'receptenboek' voor e-Learning.**



Kevin Janssen: 'Ons doel is om met Flowsparks de Europese markt te veroveren.'

Het hart van UNI-Learning klopt nog altijd in Eindhoven. Het innovatieve softwareplatform Flowsparks waarmee het Belgische bedrijf furor maakt, is ontwikkeld op Strijp-S. Daar werken 25 van de 60 mensen van het bedrijf dat in 2007 de Eindhovense pionier in e-Learning FSR overnam.

Verkoop- en marketingmanager Kevin Janssen van de Eindhovense vestiging noemt Flowsparks 'de derde generatie' van digitale leermiddelen. Rond 2000 kwam online leren voorzichtig op gang, met een programma op cd-rom dat je in de pc schoof. Later volgde een softwareprogramma, waarmee ook de prestatie van de cursist kon worden gemeten. Met Flowsparks is voor gebruikers de stap van de tablet naar de smartphone gemaakt. Bovenal biedt het bedrijven de mogelijkheid om zelf trainingen op maat te creëren.

'Uit de opdrachten om leermodules voor klanten te bouwen, bleek dat de oplossingen die we leverden veel overeenkomsten vertoonden. e-Learning wordt ingezet om kennis te vergaren, inzicht te krijgen of gedrag te veranderen', zegt projectmanager Guy Janssen over het ontstaan van Flowsparks. 'We merkten dat klanten snel over de leerprogramma's willen kunnen beschikken. De deskundigheid over de inhoud daarvan zit bovendien bij de bedrijven zelf.'

Kevin Janssen (geen familie van Guy) vergelijkt het softwareplatform met een receptenboek.

“ We hebben een aantal goede recepten uitgewerkt waarmee de klant zelf kan koken. Misschien niet zo goed als de kok zelf maar nog altijd lekker.

## Nieuwe truck

Na de start in 2016 wordt Flowsparks in 150 landen gebruikt. 'We doen veel producttrainingen voor DAF. Als een nieuwe truck op de markt komt, moeten alle vrachtwagendealers in de wereld daar een training voor volgen. Dat gebeurt in vijftien talen.'

e-Learning is een groeiend fenomeen. Het wordt onder meer toegepast voor het inwerken van nieuwe medewerkers van bedrijven. Bezoekers van bedrijven vinden aan de poort een computer waarop ze digitaal de veiligheidsvoorschriften of huisregels tot zich moeten nemen.

Klanten van UNI-Learning zijn bijvoorbeeld sportkoepel NOC\*NSF, KPN, de Nederlandse loterij, apothekersketen Mediq en Esso-tankstations. Ook taleninstituut Regina Coeli in Vught maakt gebruik van Flowsparks. Kredietverstrekker voor start-ups Qredits heeft aan de hand van het platform een module gebouwd die wordt ingezet bij het verstrekken van leningen, vertelt Kevin Janssen. 'Na invulling daarvan ontstaat een ondernemingsplan op basis waarvan al dan niet een lening wordt verstrekt.'

Steeds vaker wordt bij digitaal leren gebruikgemaakt van video. Een nieuwe medewerker van een distributiecentrum kan al rondkijken op de plek waar hij komt te werken. De twee managers van UNI-Learning laten een voorbeeld zien van een training op het gebied van bescherming van persoonsgegevens. De cursist moet een potentieel datalek opsporen. Op de interactieve video is een medewerkster te zien die een wachtwoord op een briefje bij haar werkplek heeft opgehangen. De cursist moet dat constateren en ingrijpen.

Brandweermannen van de eigen dienst van chemieconcern BASF in Antwerpen helpen zelf met het bouwen van de opleiding voor nieuwelingen. UNI-Learning groeide in de afgelopen jaren hard in België, waar het bijvoorbeeld supermarktconcern Delhaize en Brussels Airport in portefeuille heeft. 'Productontwikkeling doen we met veel inbreng van ervaringen met Belgische klanten', zegt Kevin Janssen over de samenwerking binnen het bedrijf. In België is UNI-Learning met Flowsparks voor de tweede keer genomineerd voor de Trends Digital Pioneers.

De introductie van het nieuwe product leidt tot een gewijzigd verdienmodel voor UNI-Learning. Een groeiend deel van de inkomsten van Flowsparks komt uit verleende licenties aan klanten voor gebruikmaking van het platform. 'We worden meer een consultancy- dan een projectenbedrijf. We begeleiden bedrijven bij het maken van hun e-Learning. Daarnaast hebben we opdrachten die om maatwerk vragen.'

Internationalisering is de volgende stap. In Duitsland is al een samenwerking met een lokale partner gestart. Gesprekken lopen met meer potentiële partners in Duitsland en Frankrijk. De eerste Zwitserse klant is binnengehaald. De ambitie is duidelijk. 'Met Flowsparks hebben we een schaalbaar product. Ons doel is om de Europese markt te veroveren.'