

# SanomaWSOY Education

– Muodostumassa eurooppalainen  
oppimateriaalikustantaja

**Jacques Eijkens**

Toimitusjohtaja, SanomaWSOY Education

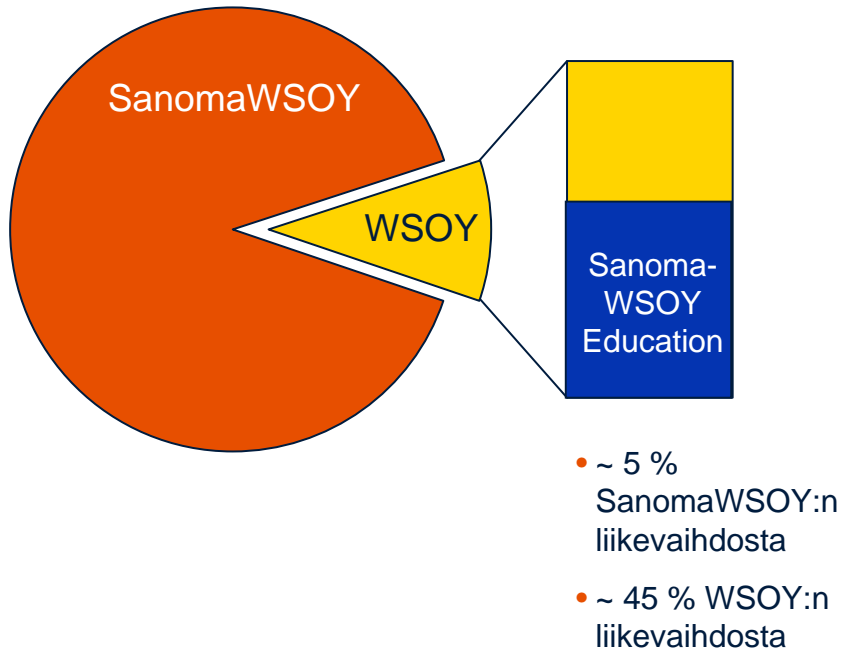
Pääomamarkkinapäivä, 12.5.2005

# SanomaWSOY Education

## Osana SanomaWSOY:tä

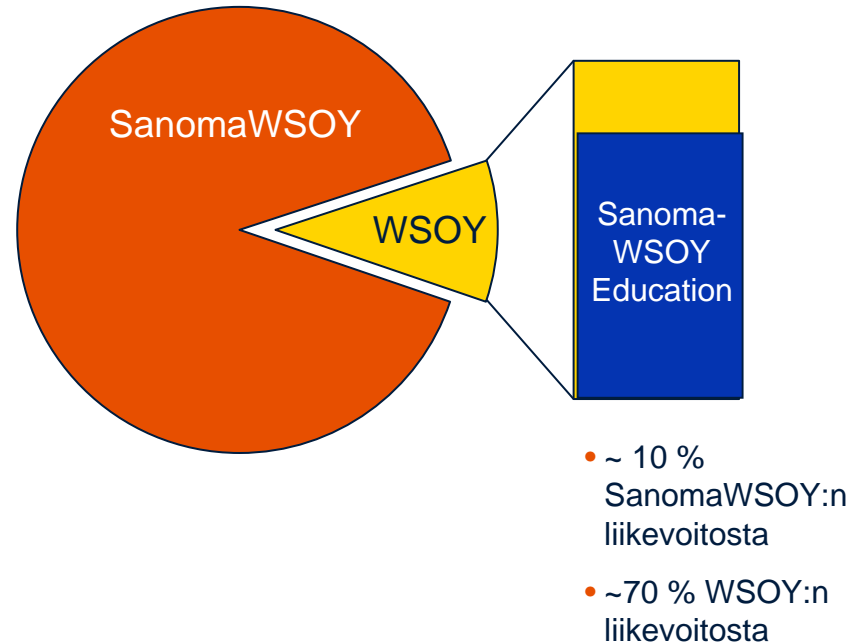
### Liikevaihto

WSOY = noin 12 % SanomaWSOY:n liikevaihdosta



### Liikevoitto

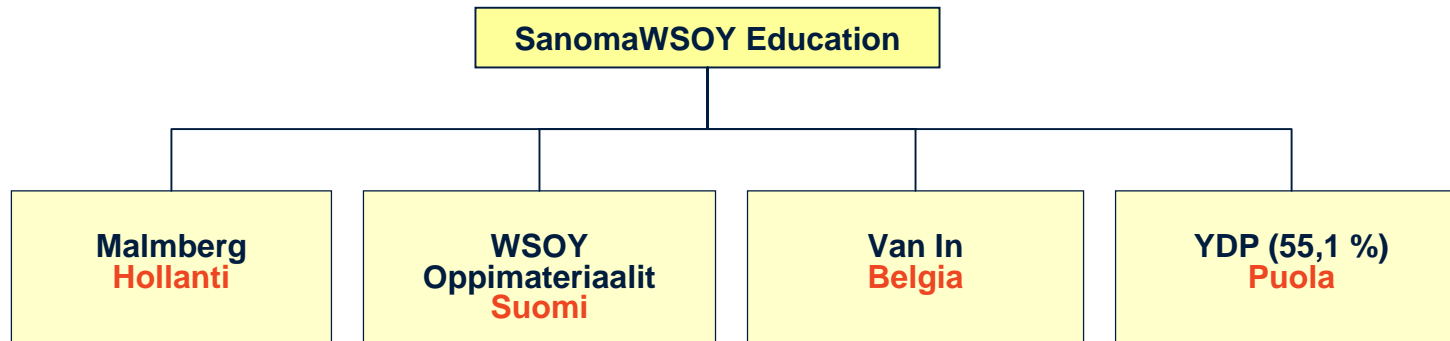
WSOY = noin 16 % SanomaWSOY:n liikevoitosta



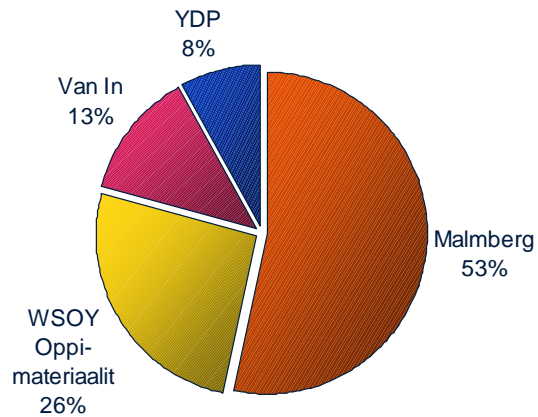
Lähde:  
SanomaWSOY:n  
pro forma luvut  
2004

Y:CMD/IR/2005/Ejzens

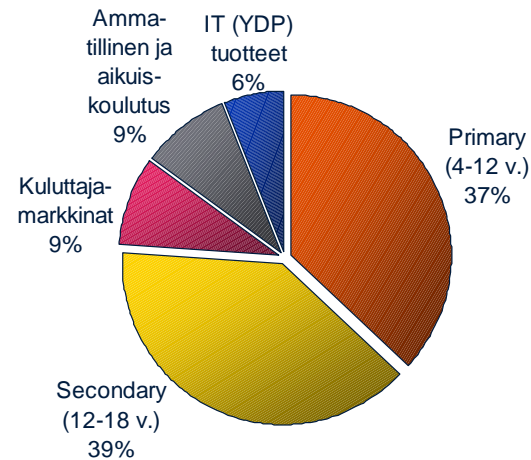
# SanomaWSOY Education lyhyesti



## Liikevaihto yksiköittäin



## Liikevaihto markkinoittain



Lähde:  
SanomaWSOY:n  
pro forma luvut  
2004

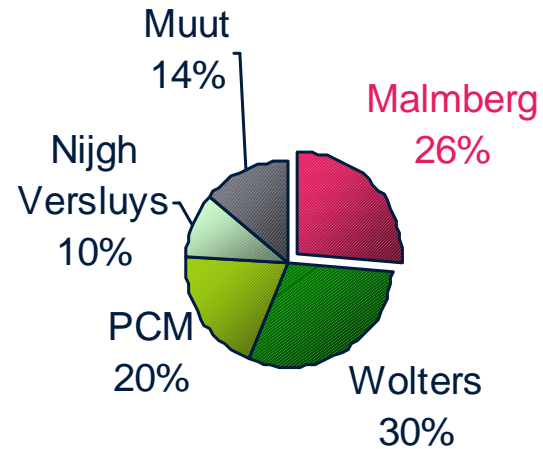
Y:CMD/IR/2005/Eijkens

# Malmberg



## Markkinat, kilpailijat ja asema

- (netto) 238 milj. euroa
- Arvioitu CAGR 0,7 %
- Alakoulu (4–12-vuotiaat) nro 1
- Yläkoulu ja lukio (12–18-vuotiaat) nro 2
- Ammatillinen ja aikuiskoulutus nro 4
- Kuluttajamarkkinat nro 1



## Ominaista

- Korkeat markkinaosuudet
- Vahvat brändit
- Innovatiivisuus

## Strategiset painopisteet

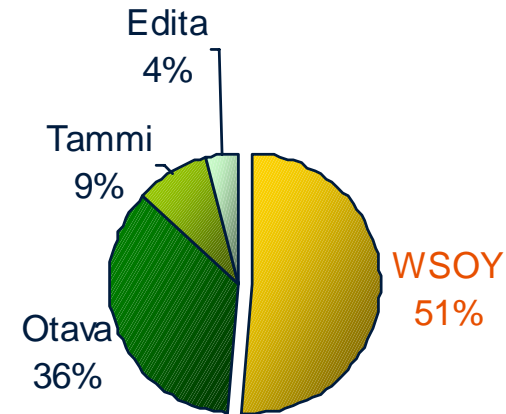
- Laajentuminen uusille markkinoille
- Prosessien kehittäminen

# WSOY Oppimateriaalit



## Markkinat, kilpailijat ja asema

- (netto) 72 milj. euroa
- Arvioitu CAGR 4 %
- Alakoulu (4–12-vuotiaat) nro 1
- Yläkoulu ja lukio (12–18-vuotiaat) nro 1
- Ammatillinen ja aikuiskoulutus nro 1



## Ominaista

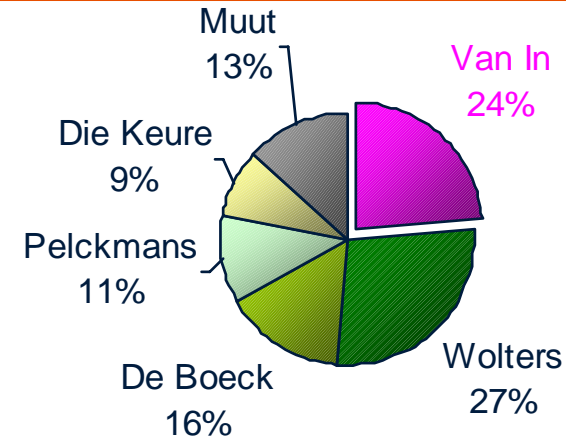
- Vahvat brändit
- Korkea laatu
- OPIT-palvelu

## Strategiset painopisteet

- Opetussuunnitelmien muutoksen hyödyntäminen
- IT:n integrointi oppimateriaaleihin
- Laajentuminen uusille markkinoille

## Markkinat, kilpailijat ja asema

- (netto) 74 milj. euroa
- Arvioitu CAGR 5,2 %
- Alakoulu (4–12-vuotiaat) nro 2
- Yläkoulu ja lukio (12–18-vuotiaat) nro 2
- Ranskankieliset markkinat nro 1



## Ominaista

- Vahvat brändit
- Haastaja markkinoilla

## Strategiset painopisteet

- IT:n integrointi oppimateriaaleihin
- Laajentuminen uusille markkinoille

# Young Digital Poland

## Markkinat ja kilpailijat

- Globaalit markkinat
- Arvioitu CAGR >10 %



## Ominaista

- Innovatiivinen kustantaja
- Vahvat brändit kansainvälisillä markkinoilla
- Haastaja markkinoilla

## Strategiset painopisteet

- Universal Curriculumin -tuoteperheen hyödyntäminen
- Laajentuminen uusille markkinoille

# Euroopan markkinat

## Euroopan oppimateriaalimarkkinat

- Euroopan oppikirjamarkkinoiden kooksi arvioidaan noin 2 mrd. euroa.
- Markkinoiden keskimääräinen kasvu 2–3 %, maakohtaisia eroja, esim. opetussuunnitelmat eri vaiheessa.
  - Paikalliset sisältötarpeet vaikuttavat
  - Sähköiset ratkaisut kehitymässä
  - Väestörakenne: 0,23 % CAGR 2004e–2008e koko Euroopan väestölle
  - Koulutus valtioiden tärkeimpiä painopistealueita
  - Markkinat CEE-maissa kehitymässä
  - BKT:n ja inflaation kehitys EU:ssa\*

Kasvu%	2004e	2005e	2006e	2007e	2008e
BKT	2,0 %	2,2 %	2,1 %	2,1 %	2,1 %
Inflaatio	1,4 %	1,7 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %

## Tärkeimmät trendit - Alakoulu

- Yhdenmukaiset, paikalliset opetussuunnitelmat
- Opetussuunnitelmien pitkä elinkaari
- IT:n käyttö toistaiseksi vähäistä
- Vakaat markkinat

## Tärkeimmät trendit – Yläkoulu ja lukio

- Tasotestien käyttö kasvussa
- Pulaa opettajista
- Lisääntyvä IT:n käyttö kasvattaa myyntiä
- IT-infrastruktuurit paranevat

## Tärkeimmät trendit - Aikuiskoulutus

- Sirpaloituneet markkinat
- IT-infrastruktuuri kehittyntä
- Integroidut sähköiset oppimisjärjestelmät jo käytössä

\* Lähde:

EUI, tammikuu 2004

Y:CMD/IR/2005/Eijkens



# SanomaWSOY Education

## Missio

### Tavoitteenamme on olla:

kunnianhimoinen ja ammattitaitoinen kustantaja, joka auttaa **opetusyhteisöjä** saavuttamaan oppimistavoitteenensa, **opetusalan ammattilaisia** kehittämään opetustyötään ja **yksilöä** oppimaan.

# SanomaWSOY Education

## Visio

Haluamme tukea ja auttaa asiakkaitamme tekemällä **houkuttelevia ja tehokkaita oppimateriaaleja.**

Haluamme olla yksi Euroopan **johtavista** oppimateriaalikustantajista ja **tehokkain toimija** valitsemillamme markkinoilla ja liiketoiminta-alueilla.

# Viisi strategista tavoitetta

Varmistaa kasvu kustantamalla parhaita oppimisjärjestelmiä IT-ratkaisuja hyödyntäen.

Kasvattaa ydinliiketoimintoja laajentamalla nykyistä tuotevalikoimaa.

Tuottaa lisäarvoa kaikille sidosryhmille toteuttaen strategiaa ja kustannussynergioita.

Kasvaa kansainvälisesti harkittujen yritysostojen kautta ja varmistaa synergioiden toteutuminen.

Varmistaa jatkuvuus luomalla henkilöstöllemme ja kirjailijoillemme innoittava työympäristö, joka tarjoaa mahdollisuuden jatkuvaan oppimiseen.

# Kustantaa parhaita oppimisjärjestelmiä

1/3

Kilpailukyvyn parantaminen kolmella alueella:

## Asiakkaan tunteminen

- Kilpailijoita nopeampi toiminta
- Markkinatutkimus

## Järjestelmien monikäyttöisyys

- Parantaa merkittävästi järjestelmien (tai niiden osien) soveltuvuutta eri käyttötarkoituksiin
- Laadukkaammat tuotteet, nopeammin markkinoille

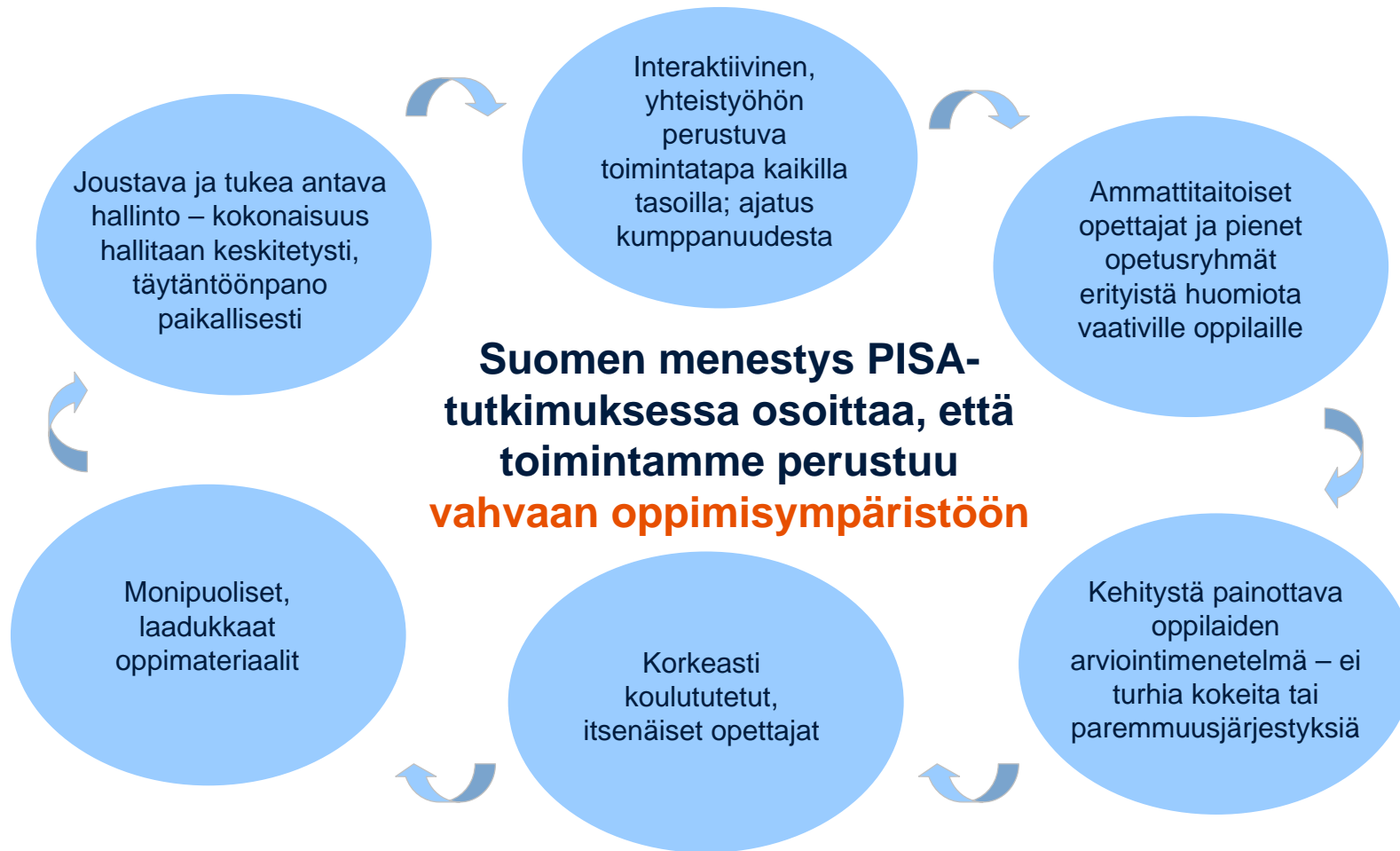
## Ainutlaatuinen IT-strategia

- YDP kehittää aktiivisesti IT-oppimisratkaisuja kansainvälisille markkinoille
- Kustantajat hankkivat IT-ratkaisunsa markkinalähtöisesti

# Kustantaa parhaita oppimisjärjestelmiä

2/3

13



Y:CMD/IR/2005/Ejzens

# Kustantaa parhaita oppimisjärjestelmiä

3/3

**YDP:n Universal Curriculum – esimerkki ainutlaatuisesta IT-tuotteesta.**



UNIVERSALCurriculum.com  
Content & Learning Technologies for K-12 Educators



# Nykyisen valikoiman laajentaminen

Esimerkki:

## Kuluttajamarkkinat

- Vahva asema oppimateriaalimarkkinoilla
- Hyvä myyntiyhteistyö koulujen kanssa
- Vahvistaa koulun ja kodin välistä yhteyttä

## Lähestymistapa

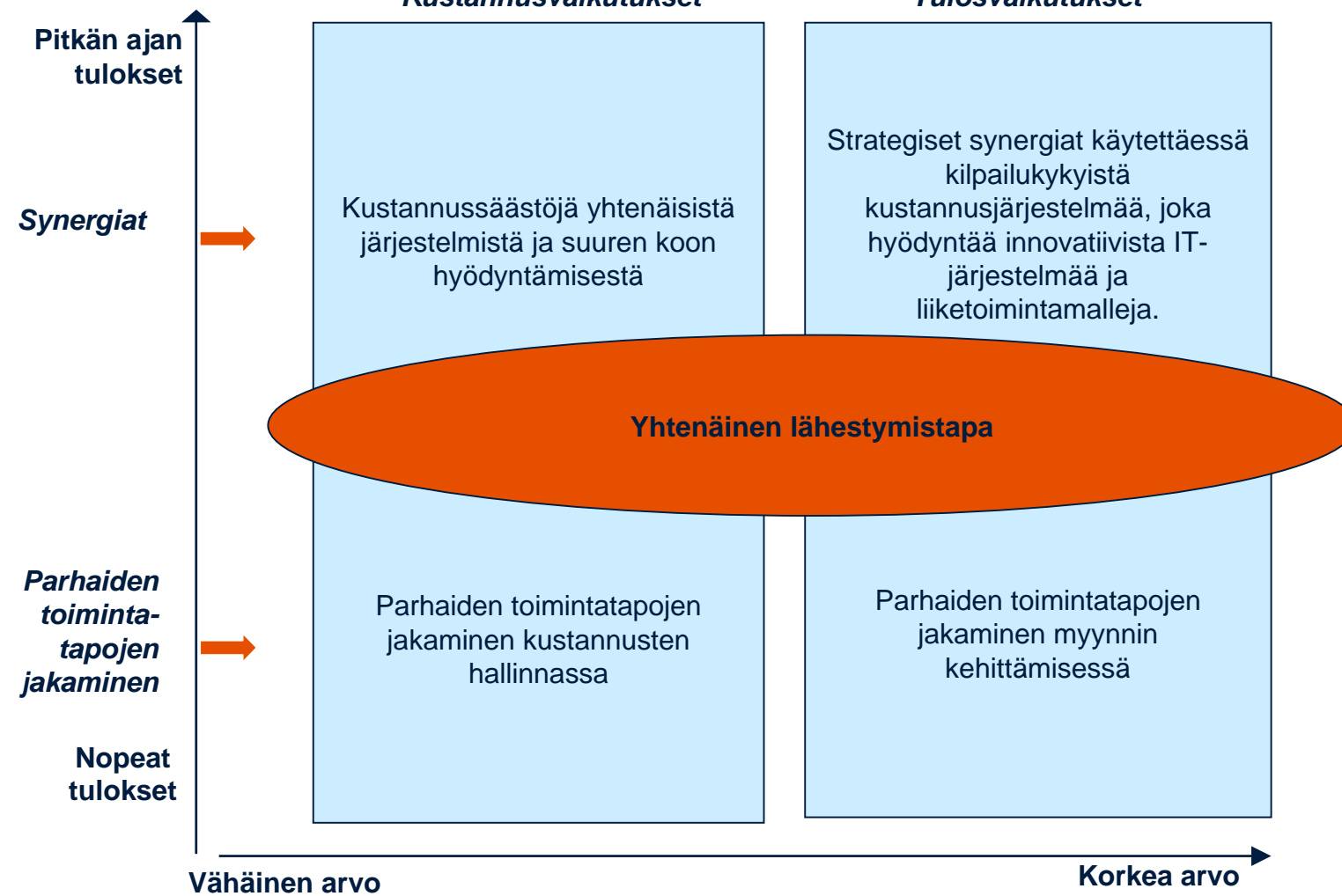
- Kansainvälinen tiimi
- Markkinatutkimus
- Esimerkkitapaus
- Päätös jatkosta



Y:CMD/IR/2005/Eijkens

# Lisäarvo, synergiat

1/4

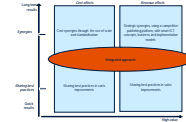




# Lisäarvo, synergiat

2/4

17



Esimerkkejä käynnissä olevista projekteista

## Paperin ja painotyön ostaminen

- Paperiostojen yhdistäminen; paperikulut noin 12 % kustannuksista
- Painotyön ostamisen yhdistäminen; painokulut noin 15 % kustannuksista

## Sisällön jakaminen

- Pilottiprojektina yhteisen kuva- ja multimediatietopankin luominen
- Kokonaan uusi kansainvälinen oppimateriaalituote

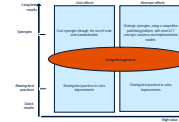
## IT-järjestelmät

- Hollannissa ja Belgiassa käytössä olevan järjestelmän (SAP) arvioiminen ja sen mahdollinen käyttöönotto muissa yksiköissä
- Suunnitelma IT-järjestelmien yhdistämisestä

Y:CMD/IR/2005/Ejzens

# Lisäarvo, synergiat

3/4



## Esimerkki kuvien jakamisesta kansainvälisesti:

**8.1 In de grond**

Een mol leeft in de grond. Daardoor is hij verplicht om gangen te graven. De beenderen van de voorpoten zijn kort en breed. De handen zijn groot in vergelijking met de rest van het pootskelet. Een handwortelbeentje aan de kant van de duim is heel groot en sikkelvormig, het sikkelbeen. Het ligt onderhuids naast het middenhandsbeentje van de duim. Daardoor is het oppervlak van de hand sterk vergroot. Aan de vingertoppen vind je lange, stevige klauwen terug waarmee de mol de aarde loskrabt. De voorpoten zijn graafpoten. De achterpoten zijn looppoten. Het dier plaatst bij het lopen de volledige voet op de grond. De mol is een zoogdier met de achterpoten.

**8.2 In de lucht**

Bij de vleermuis zijn de bovenste ledematen veel sterker ontwikkeld dan de onderste. Het opperarmbeen heeft een normale lengte. Het spaakbeen en de ellepijp zijn langer dan het opperarmbeen. Spaakbeenen ellepijp zijn met elkaar vergroeid en vormen zo een sterker geheel. Met haar korte duim haakt de vleermuis zich vast aan een ruw oppervlak als ze een korte tijd rust. De hand is groot door de lange middenhandsbeentjes en vingerkootjes. De beenderen van de hand dienen als steun voor de vlieghuid. Die huid is ook vergroot met de rest van de arm, de flanken van de romp, de dij, de kuit en de staart. Het zo ontstane heel grote oppervlak stelt de vleermuis in staat om te vliegen.

**VOORTBEWEGING IN VERSCHILLENDE MILIEUS**

OP HET LAND	
- op de grond	steunen op hand en voet
- zoogjangers	steunen op vingers en tenen
- teenlopgangers	steunen op de toppen van vingers en tenen
- in de grond	graafpoot
IN HET WATER	zwempoot
IN DE LUCHT	vlieghuid

handwortelbeentjes  
middenhandsbeentjes  
vingerkootjes

**Afb. 3.17** Skelet van een vleermuis

**Afb. 3.18** Skelet van een mol

Bio voor jou / Van In

**8.1 Het skelet van verschillende zoogdieren**

1 is bij zoogdieren veel overeenkomst in de bouw van het skelet. De verschillen zijn te ontdekken door skeletten goed te bekijken, ze hangen samen met verschillen in levenswijze. 1 gaat de skeletten van een hond, van een walvis, van een mol, van een vleermuis en van een aap met elkaar vergelijken (zie figuur 2). Als er van enkele van deze dieren op school leetelen aanwezig zijn, kun je die gebruiken.

**Afb. 4.1** Skeletten van enkele zoogdieren.

1 hond een zoogdier dat op vier poten loopt

2 walvis een zoogdier dat zwemt

3 mol een zoogdier dat kruipt en graaft

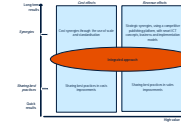
4 vleermuis een zoogdier dat vliegt

5 aap een zoogdier dat vaak op twee poten loopt

Biologie voor jou / Malmberg

# Lisäarvo, synergiat

4/4



Esimerkki järjestelmälustan ja -työkalujen jakamisesta, käytössä toistaiseksi kansallisella tasolla:

**ZienderOgen Kunst**

Home | Contact | Help | Search

Over de methode  
 Prijstijl  
 FAQ  
 Meer weten?  
 Nieuwsbrief

Welkom op de vernieuwde site van ZienderOgenkunst

**Registreren**  
 Om gebruik te kunnen maken van het lesmateriaal, moet u zich registreren. Links onder aan deze pagina ont u een link naar de registratiecard. Deze wordt verzorgd door het MBO-Register.

**Registratie leerkrachten**  
 Ook als leerling moet je jezelf registreren. Hiervoor heb je het klasleerkrachtenwoord nodig. Dit klasleerkrachtenwoord staat op het docentendeel. Je dient niet ook dit eerst te registreren. Het klasleerkrachtenwoord is wat het wachtwoord waarmee je kunt inloggen, maar het is nodig om de registratieprocedure te kunnen starten. Als je op 'registreren' klikt, word je door het registratieproces geleid. Je kunt dan je eigen gebruikersnaam en wachtwoord.

**Leerkrachten- en docentendeel op deze site**  
 Voor leerkrachten is er een apart gedeelte op deze site. Als leerling vind je hier opdrachten die bij het boek horen. Maar je kunt hier ook terecht voor hulp. Zo kun je bv. in het hulwerkforum vragen stellen die door een docent worden beantwoord.

In het docentendeel staan bovendien de antwoorden van alle leerlingen op de opdrachten.

**NIJW**  
**OC&W stelt examenprogramma vast**  
 Onlangs heeft minister Van der Waan de examenprogramma's, die vanaf 2007 gelden voor havo en vwo, vastgesteld.  
[Lees verder](#) [27-4-2005]

**Begeleidersadvies**  
 Graag horen we uw mening over de inhoudsopdrachten bij de methode ZienderOgen Kunst. Mede op basis van uw antwoorden optimaliseren we het aanbod op voor vma's.  
[Lees verder](#) [1-3-2005]

**Nieuw! examenboek ZienderOgen Kunst voor het vwo**  
 Nieuw! is de vernieuwde druk van het succesvolle examenboek van ZienderOgen Kunst verschenen.  
[Lees verder](#) [3-1-2005]

**E-rechtsaankomst ZienderOgen Kunst**  
 In de nieuwsbrief per e-mail houden wij u op de hoogte van het laatste nieuws over de site.  
[Lees verder](#) [28-9-2004]

Home | Contact | Help | Search

Over de methode

**Nieuw! nieuwe methode Prijstijl**

**Erna**  
**Meer weten?**  
**Nieuwsbrief!**

**Over de methode**

Biologie voor jou, biologie voor de onderbouw, vma's en tweede fase

Biologie voor jou is de methode biologie voor het voortgezet onderwijs. Het is niet voor niets al jarenlang de meestgebruikte methode in de onderbouw, het vma's en de tweede fase. Biologie voor jou koppelt inhoudelijke kwaliteit aan een succesvol didactisch concept. Biologie voor jou maakt rekening met verschillende taalen leerlijnen. De tweede editie voor de onderbouw heeft aparte delen voor vma's, vma's, vma's en vma's en een aparte editie voor havo/vwo, biologie voor jou voor de tweede fase kent aparte editie voor havo en vwo. In 2004 komt biologie voor jou met twee editie voor de tweede fase.

Biologie voor jou in het kort:

- uitbreiden in onderbouw, vma's en tweede fase;
- nieuw: aparte havo/vwo editie voor de onderbouw;
- compleet vma's-antwoord met aparte b- en l-antwoorden voor leerjaar 3 en 4 vma's;
- bewaart kwaliteit door o.a. heldere structuur, goede organisatie, mogelijkheden voor zelfstandig werken en actief leren;
- actualisatie en praktische multimediasamenkomsten (methodische, leerlijnen- en docenten- of vma's). Iedere leerling ontvangt een eigen leerlijnen-cd-rom om thuis of op school te gebruiken;
- leerlijnen en docenten kunnen gebruikmaken van de methodische;
- nieuw voor de tweede fase: verspreiden Erna, de ideale multimediale examenrevisor voor schoolkanten en CE.

Uitgebreide informatie over de methode vindt u in de [methodeleerkrachten](#) (pdf-bestand, koninkrijkshoofden, 100 kb) en in de [methodeleerkrachten](#) (pdf-bestand, koninkrijkshoofden, 100 kb).

[Bezoek voor jou voor de onderbouw](#)  
[Bezoek voor jou voor het vma's](#)  
[Bezoek voor jou voor de tweede fase](#)  
[Bezoek voor jou via de site](#)

Voorbeeldpagina uit het [antwoordboek](#) (pdf-bestand, 100 kb)

# Kansainväliset yritysostot

## Yritysostokriteerit

- Markkinat, joilla on kasvupotentiaalia
- Ostokohde, joka tuottaa lisäarvoa
- Oppimateriaalikustantajia ja oppimISRatkaisuiden tuottajia

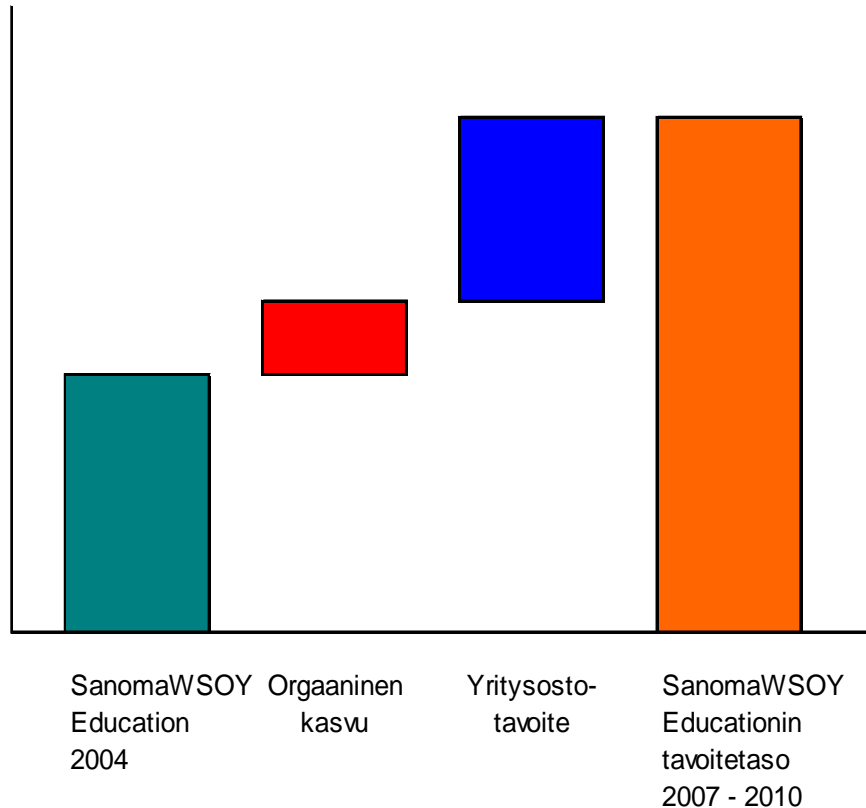
## Kiinnostavia maita

- SanomaWSOY:n nykyiset toimintamaat (CEE)
- Uudet (YDP:n) markkinat: kasvavat Kauko-idän markkinat
- Nykyiset oppimateriaalien markkinat (Suomi, Hollanti, Belgia, Puola)

# Oppimateriaalikustantajat Euroopassa

- Lagarde
- Wolters Kluwer Education
- Ernst Klett Verlag
- Pearson Education
- Zanichelli Editore
- Cornelsen Verlagsgruppe
- SanomaWSOY Education
- Prisa
- RCS Scuola
- Reed Elsevier (Harcourt Education)

# Tavoitteemme olla kolmanneksi suurin 2007–2010 mennessä



- **Toteuttaa** orgaanisen kasvun suunnitelmamme.
- **Ostaa** vahvoja yhtiöitä kasvavilta (konsolidoitumattomilta) markkinoilta.
- **Turvata** orgaanisen ja yritysostojen tuoman kasvun yhteys!

# Yhteenveto

- Tuotteet ovat paikallisia, mutta alustat kansainvälistyvät
- Johtavat asemamme mahdollistavat synergioiden hyödyntämisen
- Makroympäristön kehitys on meille suotuisaa
- Kasvun veturina tietojärjestelmien kehittyminen
- Kasvua valikoidusta laajentumisesta ja yritysostoista

## **Luomme lisäarvoa**

- Osakkeenomistajalle: vahva kassavirta ja (kansainvälinen) kasvu
- Markkinoille: jatkuvasti kehittyvien vaatimusten täyttäminen
- Yhteisöille: yhteiskunnallisesti tärkeiden tuotteiden vastuullinen kustantaminen