KNOWLEDGE POINTS

Opleidingsmateriaal dat je kan meten

Van pdf’s en slides naar kennis waarvan je ziet wie ze beheerst.

Tom Van Bortel · Oktober 2026

IN ÉÉN ZIN

Wij zetten het opleidingsmateriaal van bedrijven om in korte vragen met een antwoord.

Zo werken nieuwe medewerkers sneller in, en zie je wie de kennis echt beheerst, niet alleen wie de opleiding afvinkte.

HET PROBLEEM

Bedrijven beheren documenten, geen kennis

12%

van de werknemers vindt dat hun organisatie nieuwe medewerkers goed inwerkt.

35%

van de organisaties gaat na wat een opleiding oplevert. De rest meet alleen of ze afgerond is.

42%

van de kennis voor een functie zit alleen bij wie de functie uitoefent. Wie vertrekt, neemt ze mee.

Bronnen: Gallup; ATD (2016), Evaluating Learning; Panopto (2018), Workplace Knowledge and Productivity Report (VS).

DE OPLOSSING

Van materiaal naar zichtbare kennis

1

Je materiaal

Handleidingen, procedures, presentaties, of een gesprek met een ervaren collega.

2

Korte vragen met een antwoord

AI zet het om, een expert van het bedrijf keurt goed. De vragen vormen een leerpad.

3

Zichtbare kennis

Medewerkers leren en oefenen in hun eigen tempo. Het bedrijf ziet per onderwerp wie het beheerst.

EEN KNOWLEDGE POINT

Eén vraag, een korte uitleg, het antwoord

Klein genoeg om te leren

Past de uitleg niet in 300 woorden, dan is de vraag te breed en wordt ze gesplitst.

Meteen een toetsvraag

Lesmateriaal en toets hoeven niet meer apart gemaakt te worden.

Een plaats in het leerpad

Je begint pas aan een vraag als je de basis kent.

DE VRAAG

Wat doe je als een klant een beschadigde levering meldt?

DE UITLEG

De procedure en de begrippen die je moet kennen, in hoogstens 300 woorden.

HET ANTWOORD

Het directe antwoord in twee zinnen. Daarmee wordt een antwoord in eigen woorden vergeleken.

Fictief voorbeeld uit het inwerken op een klantendienst.

WAT DE TEAMLEIDER ZIET

Niet wie de cursus doorklikte, wel wie wat kent

Medewerker	Producten	Retouren	Facturatie
Lotte	Beheerst	Beheerst	Bezig
Jonas	Beheerst	Bezig	Nog niet
Amira	Bezig	Nog niet	Nog niet

VANDAAG

Een map van 80 pagina's en een rondleiding.

MET KNOWLEDGE POINTS

Een leerpad van korte vragen, uit het hoofd beantwoord, per onderwerp opgevolgd.

Fictief voorbeeld: het inwerken van nieuwe medewerkers op de klantendienst van een groothandel.

HET VERDIENMODEL

Wie kennis heeft, betaalt. Wie leert, nooit.

EERSTE DOELGROEP

Ondernemingen

HR, opleiding, management. Ingang: nieuwe medewerkers inwerken.

TWEEDE DOELGROEP

Experts

Coaches, trainers en adviseurs, voor hun cliënten.

Inkomsten	Vorm
Opzet	Eenmalig: het materiaal omzetten en de omgeving inrichten
Abonnement	Per maand of jaar, per pakket van gebruikers
Onderhoud	Optioneel: inhoud bijwerken
Uitbreiding	Optioneel: nieuwe kennisgebieden

Bedragen liggen nog niet vast. Ze volgen uit de gemeten omzettijd in de piloot en uit gesprekken met klanten.

WAAROM NU

AI maakt het omzetten haalbaar

Leren met vragen en herhaling werkt beter dan herlezen; dat is goed onderzocht. Wat het tegenhield, was het handwerk. Nu schrijft AI, en kiest en keurt de expert.

46

KP's uit één video-transcript

337

voorbeeld-KP's voor een financieel coach

≈ 0

extra kost per gebruiker, eens omgezet

WAT ER AL BESTAAT

Platformen regelen de cursus, niet de kennis

Soort	Voorbeelden	Wat ontbreekt
Leerplatform (LMS)	Docebo, Cornerstone	Meet afronding, niet kennis; de inhoud blijft een lange cursus
AI-cursuscreatie	Sana, 360Learning	Sneller een cursus en een quiz, maar dezelfde vorm
Leerervaring (LXP)	Degreed	Bundelt aanbod, geen structuur in de inhoud zelf
Persoonlijk leren	Anki, Obsidian	Kleine eenheden, maar voor eigen gebruik

Knowledge Points vervangt geen leerplatform. Het levert de inhoud: vragen die je kan leren én toetsen, met een leerpad erin.

WAAR HET NU STAAT

Een werkend prototype, nog geen klanten

Er is

- Een prototype online: bestuderen, evalueren, herhalen, voortgang
- 624 KP's in drie voorbeeldgebieden
- Een uitgewerkte methode om materiaal om te zetten

Nog niet

- Getoetst bij klanten
- Echte gebruikersaccounts: voortgang zit nu in de browser
- Een onderneming en een financieel plan

DE VOLGENDE STAP

Eén piloot, en twee dingen meten

1

Pilootklant

Met inwerken als ingang. Meten: hoe lang duurt het omzetten, en werken medewerkers sneller in?

2

Besloten omgeving

Echte gebruikersaccounts en een database, per klant afgeschermd.

3

AI-beoordeling

Open antwoorden automatisch vergelijken met het antwoord van de expert.

4

Eerste klanten

Drie à vijf ondernemingen. Experts als tweede doelgroep.

Tussen elke stap een go/no-go-moment.

WAT IK ZOEK

Een partner die mee bouwt, niet alleen financiert

Klanten

Commerciële ervaring en toegang tot eerste klanten in HR en opleiding.

Onderneming

Hulp bij structuur, financieel plan en het juridische.

Bouwen

Ontwikkelcapaciteit om het prototype tot een platform uit te bouwen.

WIE ERACHTER ZIT

Tom Van Bortel

Knowledge Points vraagt drie dingen: kennis structureren, ontwerpen voor gebruikers en zelf bouwen. De methode en het prototype heb ik zelf uitgewerkt en gebouwd.

Ontwerp en bouw

Meer dan vijftien jaar grafisch ontwerp en UX/UI. Opleiding in vormgeving, bedrijfskunde en programmeren.

Ideeën afwerken

Adempauze Journals: van idee tot gedrukt product, getoetst bij vijf coaches en therapeuten.

Leren

Jarenlange studie van leermethodes, kennisbeheer en hoe je kennis vasthoudt.

KNOWLEDGE POINTS

Is dit een idee met een markt?

Dat wil ik samen eerlijk toetsen.

hello@tomvanbortel.com · tomvanbortel.com