

2019/021



ONTVANGEN 30 APR. 2019

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

>Retouradres Postbus 16375 2500 BJ Den Haag

Hogeschool Utrecht
t.a.v. College van Bestuur
Postbus 85397
3508 AJ UTRECHT

Hoger Onderwijs en
Studiefinanciering
Rijnstraat 50
Den Haag
Postbus 16375
2500 BJ Den Haag
www.rijksoverheid.nl

Datum **25 APR 2019**
Betreft Besluit macrodoelmatigheid Associate degree-opleiding Sales &
Accountmanagement

Onze referentie
8240872

Uw brief van
11 maart 2019

Uw referentie
CvB/SF/fv/2613

Bijlagen
1

Geacht College,

Met uw brief van 11 maart 2019, door de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs (hierna: CDHO) ontvangen op 13 maart 2019, hebt u mij het voornemen voorgelegd om de Associate degree-opleiding Sales & Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen in Amersfoort.

Advies CDHO

De CDHO heeft mij bij brief van 8 april 2019, kenmerk 2019/021, geadviseerd over uw aanvraag. Dit advies, dat integraal deel uitmaakt van dit besluit, treft u hierbij aan. Het advies van de CDHO dat integraal onderdeel uitmaakt van dit besluit, treft u hierbij aan.

Besluit

Gelet op de advisering van de CDHO, het bepaalde in de Wet op het hoger onderwijs en wetenschappelijk onderzoek (hierna: WHW) en in de Regeling macrodoelmatigheid hoger onderwijs (hierna: Regeling), heb ik besloten in te stemmen met uw voornemen om de Associate degree-opleiding Sales & Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen in Amersfoort. Met toepassing van artikel 6.2, derde lid, van de WHW, beperk ik mijn instemming tot de deeltijdvariant.

Beoordelingskader

De wettelijke grondslag voor mijn besluitvorming is gelegen in artikel 6.2 van de WHW. Voorts is de Regeling leidraad geweest voor mijn afwegingen.

Motivering

Overeenkomstig het advies van de CDHO, concludeer ik dat uw aanvraag, wat betreft de deeltijd variant, voldoet aan de criteria a en b van artikel 4, eerste lid, van de Regeling. Voor de nadere motivering verwijs ik u naar het genoemde advies van de CDHO.

Een belanghebbende kan tegen dit besluit binnen zes weken na de dag waarop het besluit hem is toegezonden schriftelijk bezwaar maken. De belanghebbende dient daartoe een bezwaarschrift in bij De minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, onder vermelding van "Bezwaar", ter attentie van DUO Bezwaarschriftencommissie, Postbus 30205, 2500 GE Den Haag. Meer informatie over het maken van bezwaar vindt u op www.duo.nl/zakelijk onder 'Oneens met Duo'.

Croho-procedure

Ingevolge artikel 6.2, zevende lid, van de WHW, vervalt dit besluit indien de opleiding niet binnen tien maanden na dagtekening van het besluit is geregistreerd in het Centraal register opleidingen hoger onderwijs. Registratie binnen die termijn is niet eerder mogelijk dan nadat de NVAO over onderhavige opleiding een positief besluit heeft genomen in het kader van de toets nieuwe opleiding. In verband met de geldigheidsduur van dit besluit, adviseer ik u zo spoedig mogelijk een aanvraag voor een toets nieuwe opleiding in te dienen bij de NVAO. Voor de registratie van uw opleiding kunt u gebruik maken van a-Croho. Mocht u vragen hebben over de registratie, dan kunt u contact opnemen met registersho@duo.nl.

Een afschrift van deze brief is gezonden aan de CDHO, de NVAO, de Inspectie van het Onderwijs, DUO-Groningen en de Vereniging Hogescholen.

Met vriendelijke groet,

de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap,
namens deze,
de directeur Hoger Onderwijs en Studiefinanciering,



F.A. Hofman

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
t.a.v. de Minister
mw. mr. drs. I.K. van Engelshoven
Postbus 16375
2500 BJ DEN HAAG

Postadres
Postbus 85498
2508 CD Den Haag
Bezoekadres
Parkstraat 28
2514 JK Den Haag
T: 070 8505300
W: www.cdho.nl
E: info@cdho.nl

OCW Advies nieuwe opleiding

Onderwerp	Ons Kenmerk	Datum
Nieuwe opleiding Hogeschool Utrecht deeltijd en voltijd hbo Associate degree Sales & Accountmanagement Amersfoort	2019/021	08/04/2019

Geachte mevrouw Van Engelshoven,

Op 13/03/2019 heeft de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs het voornemen ontvangen van de Hogeschool Utrecht om de hbo Associate degree Sales & Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen te Amersfoort (brief van 11/03/2019 met kenmerk CvB/SF/fv/2613). De aanvraag was voorzien van alle voor de beoordeling van de aanvraag benodigde gegevens en is door de commissie in behandeling genomen.

Advies Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs

Gelet op het hierna volgende adviseert de commissie u om positief te besluiten op het verzoek van de Hogeschool Utrecht om de hbo Associate degree Sales & Accountmanagement als bekostigde deeltijdopleiding te Amersfoort te verzorgen. De commissie adviseert u om negatief te besluiten op het verzoek van aanvrager om de hbo Associate degree Sales & Accountmanagement in voltijdvorm aan te bieden. De commissie adviseert u om de toestemming te beperken tot de deeltijdvariant op grond van de bevoegdheid in art. 6.2 lid 3 WHW.

Beoordelingskader

De wettelijke grondslag voor dit advies is gelegen in art. 6.2 van de Wet op het Hoger onderwijs en Wetenschappelijk onderzoek (WHW). Voorts heeft de Regeling macrodoelmatigheid hoger onderwijs van 20 juni 2018, verder te noemen de Regeling, voor de commissie als leidraad gediend. Het beoordelingskader treft u in de bijlage bij dit advies aan.

Omschrijving van de aanvraag

Aanvrager wil de hbo Associate degree Sales & Accountmanagement in Amersfoort aanbieden. Het gaat om een Nederlandstalige hbo Associate degree in het Croho onderdeel Economie. De opleiding omvat 120 EC en wordt in deeltijd- en voltijdvorm aangeboden.

De opleiding bestaat inhoudelijk uit vier blokken per jaar waarin de rollen verkopen, adviseren,

bemiddelen en dienstverleners voorkomen. De opleiding is toegankelijk voor studenten met een diploma mbo4, een havo of een vwo diploma. Afgestudeerden van de opleiding kunnen aan de slag als accountmanager, category manager, commercieel medewerker, klantcontactmedewerker, medewerker binnendienst, sales manager, teammanager en verkoopadviseur.

Motivering

De aanvraag voldoet naar mening van de commissie aan criterium a in art. 4 lid 1 van de Regeling. De aanvraag voldoet naar mening van de commissie voor wat betreft de deeltijdvariant aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling. De aanvraag voor de voltijdvariant voldoet naar mening van de commissie niet aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling. De kern van de afwijzing ligt in de constatering dat de bestaande verwante opleidingen in de arbeidsmarktbehoefte kunnen voorzien. Om die reden ziet de commissie geen ruimte binnen het landelijk aanbod voor bekostiging van de voltijd hbo Associate degree Sales & Accountmanagement.

Beoordeling criterium a

Aanvrager stelt dat de hbo Associate degree Sales & Accountmanagement aansluit op een arbeidsmarktbehoefte in combinatie met een maatschappelijke behoefte.

Beoordeling arbeidsmarktbehoefte

Ter onderbouwing van de arbeidsmarktbehoefte doet aanvrager een beroep op gegevens uit de database AIS van ROA, www.arbeidsmarkt cijfers.nl van het UWV, de Factsheet 'Groothandel' van het UWV (2017), de 'Update 2018' van de Factsheet 'Kansen in klantcontact' van het UWV (2017), de Arbeidsmarktupdate 'Detailhandel' van het UWV (2016), 'Kansberoepen' voor het opleidingsniveau hoog van het UWV (2018), de 'Samenvatting Regio in Beeld Midden-Utrecht' van het UWV (2018), de 'Samenvatting Regio in Beeld Amersfoort' van het UWV (2018), de 'hotlist 2018: 27 meest gevraagde functies van dit jaar' van Randstad (<https://www.randstad.nl/over-randstad/pers/persberichten/2018/01/hotlist-2018-de-27-meest-gevraagde-functies-van-dit-jaar>), 'Moeilijk vervulbare vacatures. Landelijk overzicht van beroepen' van het UWV (2018), 'De arbeidsmarktanalyse Q3' van Fintrex (2017), 'Stay in touch. Trends in klantcontact' van Fintrex (2018), 'Trends in de detailhandel en de betekenis voor de factor arbeid' van Panteia (2017), 'Functies en competenties in de e-commerce' van Panteia (2017), de infographic 'Vraag naar salesmedewerkers verviervoudigd in 1 jaar' van Yacht (2016), de 'Staat van Utrecht' van de Provincie Utrecht (2017), 'The future of jobs report' van het World Economic Forum (2018), de website van Forbes (<https://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2016/09/12/predicting-the-future-of-b2b-e-commerce/#7a1d4691eb95>), 'Onderzoek domein EM voor HU' van Yacht (2017) en de rapportage 'Arbeidsmarktpotentieel. Ad Sales & Accountmanagement Hogeschool Utrecht' van Lexnova (2018). Het rapport 'Wendbaar in een duurzame economie' van de Verkenningscommissie hoger onderwijs (2014) en de Hbo monitor 2017 heeft de commissie niet betrokken bij de beoordeling omdat de verwijzingen naar deze bronnen onvoldoende concreet zijn.

De commissie constateert met aanvrager dat binnen de opleidingscategorieën van het AIS van ROA het opleidingstype hbo marketing en commerciële economie het meest relevant is. Binnen dit opleidingstype is de Ad Sales en Accountmanagement opgenomen en de daaraan verwante Ad's Commerciële Economie en Small Business and Retail Management. ROA verwacht voor dit opleidingstype substantieel meer schoolverlaters dan baanopeningen. ROA typeert de toekomstige arbeidsmarktsituatie voor dit opleidingstype dan ook als 'matig'.

Tabel arbeidsmarktprognose opleidingstype hbo marketing en commerciële economie.

Opleidingstype	Arbeidsmarktprognose variabele	Indicator Aantal	Totaal % 6 jr.	Gem. jaarlijks %	Typering
hbo marketing en commerciële economie	verwachte uitbreidingsvraag tot 2022	5900	6		0.9 gemiddeld
hbo marketing en commerciële economie	verwachte vervangingsvraag tot 2022	9600	9		1.5 laag
hbo marketing en commerciële economie	verwachte baanopeningen tot 2022	15500	15		2.3 erg laag
hbo marketing en commerciële economie	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2022	29500	28		4.3 hoog
hbo marketing en commerciële economie	ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2022	1.14			vrijwel geen
hbo marketing en commerciële economie	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2022	1.14			matig

Bron: ROA AIS

Aanvrager doet binnen het AIS van ROA verder een beroep op de actuele arbeidsmarktsituatie en de arbeidsmarktprognoses voor de commerciële beroepen, meer specifiek de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales en de beroepsgroep callcentermedewerkers outbound en overige verkopers. De commissie kent meer gewicht toe aan de prognose van ROA die ziet op het opleidingstype dan aan de prognoses van ROA die zien op de beroepsgroepen. Daartoe overweegt de commissie dat de opleidingscategorieën een beter beeld geven van de arbeidsmarkt omdat daarin zowel verwachte vacatureaantallen als de uitstroom uit opleidingen worden betrokken. In de beroepscategorieën wordt enkel een beeld van het aantal verwachte vacatures gegeven, zonder daarbij de uitstroom van opleidingen te betrekken.

Aanvrager doet verder een beroep op een groot aantal bronnen van het UWV en bronnen die onder andere gebaseerd zijn op gegevens van het UWV. Op grond daarvan betoogt aanvrager dat de arbeidsmarkt voor commerciële beroepen op dit moment krap is. Aanvrager verwijst ten eerste naar de spanningsindicator van het UWV (www.arbeidsmarkt cijfers.nl). De commissie constateert dat de spanningsindicator voor zowel de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales als voor de beroepsgroep callcentermedewerkers outbound en overige verkopers als 'krap' worden getypeerd voor het derde kwartaal van 2018. Ook verwijst aanvrager naar een aantal factsheets van het UWV. Aanvrager stelt op grond van de Factsheet Groothandel dat het aantal banen in de sector is gestegen met 2% (p. 2). Het aantal vacatures is van 2012 tot 2016 toegenomen van 40.000 tot 60.000 vacatures per jaar. Ook volgt hieruit dat de beroepen als callcentermedewerker, commercieel medewerker binnendienst en medewerker klantenservice voldoende tot goede baankansen hebben (p. 6). Uit de verwijzing naar de 'Update 2018' behorend bij de Factsheet 'Kansen in klantcontact' van het UWV uit 2017 volgt dat in 2018 meer dan 60% van de ondervraagde contactcenters productiebelemmeringen ervaart vanwege een tekort aan arbeidskrachten. Een groot deel van de klantcontactcenters heeft moeite om vacatures vervuld te krijgen. Voorts stelt aanvrager op grond van de 'Arbeidsmarktupdate Detailhandel' van het UWV dat de werkgelegenheid naar verwachting stijgt met bijna 1% per jaar. De functie van accountmanager zakelijke diensten is opgenomen in de lijst van 'Kansberoepen' van het UWV, aldus aanvrager (p. 2). Op grond van de 'Samenvatting Regio in Beeld Midden-Utrecht' (p. 2) van het UWV voert aanvrager aan dat de beroepen medewerker klantcontact/klantenservice, commercieel medewerker binnendienst, vertegenwoordiger/accountmanager zakelijke diensten en vertegenwoordiger/accountmanager technische producten als moeilijk vervulbare vacatures worden beschouwd. Ook uit de 'Samenvatting Regio in Beeld Amersfoort' (p. 2) van het UWV volgt dat de eerste twee genoemde groepen als moeilijk vervulbaar worden beschouwd. Voorts volgt uit de 'Hotlist 2018: 27 meest gevraagde functies van dit jaar' van Randstad dat accountmanager en commercieel medewerker binnendienst in de top drie van meest gevraagde functies staat binnen

de beroepsgroep commercieel. Gelet op de hiervoor genoemde bronnen is de commissie van oordeel dat in het jaar 2018 de arbeidsmarkt voor een aantal commerciële functies waartoe de voorgenomen opleiding leidt als krap kan worden aangemerkt. Op grond hiervan concludeert de commissie dat op dit moment een arbeidsmarktbehoefte bestaat aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

Volgens aanvrager is er ook behoefte aan opscholing. De commissie constateert dat uit 'Moeilijk vervulbare vacatures. Landelijk overzicht van beroepen' van het UWV volgt dat vanwege het steeds complexer wordende werk van klantcontactmedewerkers, onder andere in verband met geautomatiseerde chatbots, dé behoefte aan hoger opgeleide medewerkers toeneemt (p. 10). Deze behoefte aan hoger opgeleide medewerkers volgt eveneens uit 'De arbeidsmarktanalyse Q3' van Fintrex (p. 10), 'Stay in touch. Trends in klantcontact' van Fintrex Groep (p. 14) en 'Trends in de detailhandel en de betekenis voor de factor arbeid' van Panteia (p. 67). Naar het oordeel van de commissie volgt uit deze vier bronnen dat behoefte is aan opscholing van huidige werknemers.

Op grond van het onderzoek 'Functies en competenties in de e-commerce' van Panteia stelt aanvrager dat het aantal vacatures van de functie accountmanager sterk groeit. De commissie constateert dat blijkens het rapport weliswaar een groei wordt verwacht, maar dat deze binnen de sector e-commerce niet substantieel hoger ligt dan de overige functies binnen deze sector (p. 30). Aanvrager stelt op grond van het hiervoor genoemde onderzoek 'De arbeidsmarktanalyse Q3' dat sprake is van een stijging in het aantal klantcontact vacatures. De commissie constateert dat volgens Fintrex sprake is van een stijging van ongeveer 3.000 nieuwe klantcontact vacatures (p. 7). De commissie is van oordeel dat hieruit onvoldoende volgt om welke functies het gaat binnen 'klantcontact' en welk opleidingsniveau het betreft. Hoewel de infographic van Yacht uit 'Vraag naar salesmedewerkers verviervoudigd in 1 jaar' uit 2016 een positief beeld geeft, leidt dit niet tot de conclusie dat sprake is van een arbeidsmarktbehoefte omdat deze infographic enkel een beeld geeft over het jaar 2016. Daarbij komt dat hieruit niet blijkt naar welk opleidingsniveau wordt gevraagd. Uit de voornoemde bronnen blijkt daarom onvoldoende dat sprake is van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de Ad Sales & Accountmanagement.

Met een verwijzing naar de Staat van Utrecht van de Provincie Utrecht (2017) stelt aanvrager dat de groot- en detailhandel de belangrijkste sector is ten aanzien van het aantal arbeidsplaatsen. 'The future of jobs report' geeft aan dat binnen West-Europa de functie van Sales and Marketing Professionals als 'emerging job role' wordt gekwalificeerd (p. 124). Aanvrager verwijst voorts naar de website van Forbes en stelt op grond daarvan dat de Amerikaanse markt voor B2B e-commerce in 2020 zal zijn gegroeid tot 1 biljoen dollar. Hoewel deze bronnen iets zeggen over het belang van de commerciële sector en de commerciële beroepen, volgt hieruit niet dat sprake is van een concrete arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van deze opleiding.

Aanvrager stelt op grond van 'onderzoek domein EM voor HU' van Yacht dat in 2016 sprake was van 9.000 baanopeningen voor vertegenwoordigers, accountmanagers, retail- en exportmanagers en 6.000 baanopeningen voor callcentermedewerkers inbound. Verder stelt aanvrager dat de arbeidsmarkt voor callcentermedewerkers outbound krap is. De commissie heeft de gegevens uit dit onderzoek niet betrokken omdat niet inzichtelijk is op welke wijze Yacht tot de daarin genoemde conclusies is gekomen.

Tot slot doet aanvrager een beroep op de resultaten van een enquête van Lexnova. Lexnova heeft 1.900 werkgevers bevestigd, waarvan 109 potentiële werkgevers hebben gereageerd (p. 5). Het merendeel van de respondenten (65%, p. 8) bekleedt de functie van directeur of eigenaar. 91,7% van de respondenten geeft aan de inhoud en de opzet van de voorgenomen opleiding (zeer) aansprekend te vinden (p. 11). Ongeveer 73% van 88 respondenten is het (geheel) met de stelling eens dat behoefte bestaat aan werknemers die een Ad Sales & Accountmanagement hebben gevolgd. Aan de respondenten is gevraagd aan hoeveel werknemers zij de komende drie jaar (misschien) behoefte hebben en hoeveel werknemers zij de opleiding zouden willen laten volgen (p. 17 en 20). Hieruit volgt dat in het meest conservatieve scenario de komende drie jaar 64 tot 121 baanopeningen per jaar zullen zijn (p. 24). In het meest positieve scenario zijn er de komende drie jaar 127 tot 224 baanopeningen per jaar. Uit de conclusie van Lexnova volgt eveneens dat naar

verwachting de komende drie jaar behoefte is aan 12 tot 33 opscholingsplaatsen per jaar (p. 25). De commissie concludeert dat uit dit onderzoek volgt dat sprake is van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

De commissie concludeert dat aanvrager een arbeidsmarktbehoefte, waarvan een deel ziet op een opscholingsbehoefte, op grond van het bovenstaande heeft aangetoond.

Beoordeling maatschappelijke behoefte

Ter onderbouwing van de maatschappelijke behoefte doet aanvrager een beroep op 'Differentiëren in drievoud' van de Commissie Toekomstbestendig Hoger Onderwijs Stelsel (2010). De commissie heeft deze bron niet betrokken bij de beoordeling omdat dit rapport onvoldoende actueel is. Aanvrager doet voorts een beroep op 'De waarde(n) van weten. Strategische Agenda Hoger Onderwijs en Onderzoek 2015-2025' van het Ministerie van OCW (2015) (p. 53), De strategische agenda 'Wendbaar en Weerbaar' van de Vereniging Hogescholen (2015) (p. 15) en 'Klaar voor de groei? Monitor uitrol Associate degree' van SEO (uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van OCW, 2015) (p. 102). Uit deze bronnen komt de stevigere rol en de zelfstandige positie van de Associate degree naar voren. De commissie is van mening dat de voorgenomen opleiding aansluit op de hiervoor genoemde bronnen.

Op grond van bovenstaande bronnen concludeert de commissie dat de aanvraag aansluit op een maatschappelijke behoefte.

De commissie concludeert dat de aanvraag aansluit op een maatschappelijke en een arbeidsmarktbehoefte. De aanvraag voldoet aan criterium a in art. 4 lid 1 van de Regeling.

Beoordeling criterium b

Vanaf 13/03/2019 is op de website van de CDHO kennisgegeven van het voornemen van Hogeschool Utrecht om de hbo Associate degree Sales & Accountmanagement in Amersfoort aan te bieden. Hiermee is aan de instellingen voor hoger onderwijs de mogelijkheid gegeven om hun zienswijzen op dit voornemen kenbaar te maken. Er zijn geen zienswijzen ingediend.

Aanvrager heeft de hbo Ad Sales & Accountmanagement vergeleken met de reeds bestaande Ad Sales & Accountmanagement (Hogeschool Rotterdam), de Ad Commercieel Management (Hogeschool Zuyd), de Ad Commerciële Economie (NHL Stenden, Fontys en Windesheim), de Ad Online Marketing en Sales (Hogeschool Arnhem Nijmegen) en de Ad Sales (LOI). De commissie acht eveneens de Ad's Small Business en Retail Management en Ondernemen (zijdelings) verwant aan de voorgenomen hbo Ad Sales & Accountmanagement nu afgestudeerden voor soortgelijke functies in aanmerking komen.

Aanvrager heeft een overzicht geleverd van de instroom in verwante bekostigde opleidingen. De commissie heeft de instroom in verwante bekostigde opleidingen geverifieerd. De instroom in verwante onbekostigde opleidingen is niet bekend. De commissie heeft bij de beoordeling van de aanvraag dan ook geen rekening kunnen houden met de belangen van deze opleidingen. De instroom in het verwante bekostigde onderwijsaanbod is in de afgelopen jaren sterk gegroeid.

Opleiding	'14-'15	'15-'16	'16-'17	'17-'18	'18-'19
Ad Commercieel Management (80096)	37	40	38	12	48
Ad Commerciële Economie (80103)	44	32	34	65	131
Ad Online Marketing en Sales (80135)	-	-	-	17	63
Ad Small Business en Retail Management (80010)	275	250	268	399	402
Ad Sales en Accountmanagement (80126)	-	-	15	39	41
Ad Sales (80100)	-	-	-	-	-
Ad Ondernemen (80080)	180	196	251	254	306
Totaal	536	518	606	786	991

Bron: DUO, bewerking KBA Nijmegen

Aanvrager heeft een prognose gemaakt van de instroom in de voorgenomen opleiding op grond van een enquête door Lexnova uitgezet onder havisten, mbo4 gediplomeerden en mbo professionals (Rapportage 'Marktpotentieel instroom Ad Sales & Accountmanagement Hogeschool Utrecht'). Aanvrager verwacht dat ongeveer 20-25 studenten zullen instromen in de deeltijdvariant en eveneens 20-25 studenten in de voltijdvariant. De commissie acht deze prognose realistisch. Aanvrager heeft aangegeven dat de hbo bachelor Commerciële Economie van de Hogeschool Utrecht vanaf 2019 een onderwijsvernieuwing inzet waarbij de afstudeerrichting 'Sales en Marketing Management' geen onderdeel meer uitmaakt van het nieuwe curriculum en wordt uitgefaseerd. Aanvrager heeft dit echter niet onderbouwd met documenten die blijken hiervan. Aanvrager heeft dan ook niet aangetoond dat het voornemen zodanig concreet is dat de commissie dit kan meenemen in de beoordeling.

Als de instroom in de bestaande opleidingen en de verwachte instroom in de voorgenomen opleiding hbo Associate degree Sales & Accountmanagement wordt afgezet tegen de arbeidsmarktbehoefte die bij criterium a is aangetoond, blijkt dat er vanuit de landelijke arbeidsmarkt gezien enige ruimte is om deze opleiding binnen het bekostigde domein vorm te geven. Daarbij kent de commissie gewicht toe aan de onder criterium a aangetoonde opscholingsbehoefte. De commissie neemt voorts in aanmerking dat ondanks de aangetoonde arbeidsmarktbehoefte op dit moment, ROA de de arbeidsmarkt voor afgestudeerden van de voorgenomen opleiding voor het jaar 2022 als 'matig' typeert en de instroom in het landelijke aanbod blijkens de tabel sterk stijgt. De commissie ziet daarom geen ruimte om de voltijdopleiding binnen het bekostigde domein vorm te geven.

Vestiging van de opleiding in Amersfoort heeft geen negatief effect op de landelijke spreiding van het onderwijsaanbod.

De commissie concludeert dat er ruimte in het landelijk aanbod bestaat om de deeltijdvariant van de hbo Ad Sales & Accountmanagement te realiseren. De aanvraag voldoet in zoverre aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling. De commissie concludeert dat er geen ruimte in het landelijk aanbod bestaat om de voltijdvariant van de Ad Sales & Accountmanagement te realiseren. De aanvraag voldoet voor wat betreft de voltijdvariant niet aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling.

Gelet op het vorenstaande adviseert de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs u om positief te besluiten op het voorliggende verzoek om de hbo Ad Sales & Accountmanagement in deeltijd aan te bieden. De commissie adviseert u om negatief te besluiten op het voorliggende verzoek om de Associate degree Sales & Accountmanagement in voltijd aan te bieden. De commissie adviseert om de toestemming te beperken tot de deeltijdvariant op grond van de bevoegdheid in art. 6.2 lid 3 WHW.

Advies aan de NVAO over de naam- en taalkeuze en Croho indeling

De commissie heeft geconstateerd dat de voorgestelde naam van de opleiding passend is gelet op de namen van verwante opleidingen. Bovendien heeft de commissie geconstateerd dat aanvrager de hbo Ad Sales & Accountmanagement in het Croho onderdeel Economie wil indelen. Dit voorstel sluit aan op de indeling van verwante bestaande opleidingen.

De Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'P.M.M. Rullmann', written in a cursive style.

drs. P.M.M. Rullmann
Voorzitter CDHO

Bijlage:

Beoordelingskader macrodoelmatigheid nieuwe opleiding of nevenvestiging

Aan de hand van de in de Regeling macrodoelmatigheid hoger onderwijs van 20 juni 2018 genoemde voorwaarden worden voornemens tot het verzorgen van een nieuwe opleiding beoordeeld op doelmatigheid. Een nieuwe opleiding kan volgens artikel 4 van deze Regeling alleen doelmatig worden geacht indien het voornemen voldoet aan de criteria a en b.

criterium a

Volgens criterium a heeft het instellingsbestuur aangetoond dat er behoefte bestaat aan de nieuwe opleiding of nevenvestiging, zijnde overwegend een arbeidsmarktbehoefte, dan wel een overwegend maatschappelijke behoefte in combinatie met een arbeidsmarktbehoefte, dan wel een overwegend wetenschappelijke behoefte in combinatie met een arbeidsmarktbehoefte. De arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de opleiding moet dus altijd onderbouwd worden. Daarnaast kan de aanvrager er ook voor kiezen om een maatschappelijke en/of wetenschappelijke behoefte aan de opleiding te beschrijven.

criterium b

Volgens criterium b dient het instellingsbestuur aan te tonen dat in de behoefte die bij criterium a is aangetoond niet door het bestaande opleidingsaanbod wordt voorzien. Hierbij wordt de nieuwe opleiding en de verwachte instroom in de opleiding gerelateerd aan het bestaande verwante opleidingsaanbod. Het instellingsbestuur beschrijft de instroom in het verwante aanbod en de verwachte instroom in de nieuwe opleiding. Aan de hand van die elementen wordt de vraag beantwoord of er ruimte is voor uitbreiding van het opleidingsaanbod met de aangevraagde opleiding.

Advies aan de NVAO over naam- en taalkeuze en Croho onderdeel

In de Toelichting op de Regeling is aangegeven dat de CDHO ook een rol heeft bij de beoordeling van de voorgestelde naam en voertaal van de opleiding en bij de voorgestelde positionering in het Croho.

Wat betreft de opleidingsnaam: de CDHO kijkt of de voorgestelde naam van de opleiding passend is, gelet op de namen van verwante opleidingen. Daarbij is het uitgangspunt dat sterk op elkaar lijkende opleidingen dezelfde naam krijgen, om de transparantie van het opleidingsaanbod voor studiekezers en werkgevers te borgen. In het Croho kan ook een internationale (Engelse) naam worden geregistreerd. Dit onderdeel van het CDHO advies is niet gericht aan de Minister van OCW, maar aan de NVAO. Het panel van de NVAO toetst of de naamkeuze gerechtvaardigd is gelet op de inhoud van de opleiding en de namen van vergelijkbare opleidingen (artikel 5.7, vierde lid, onderdeel a, van de WHW).

Wat betreft de taalkeuze: het uitgangspunt in de wet is dat een opleiding in het Nederlands wordt aangeboden. De arbeidsmarktbehoefte kan een reden zijn om een opleiding in een andere taal aan te bieden. Dit onderdeel van het CDHO advies is niet gericht aan de Minister van OCW, maar aan de NVAO. Het panel van de NVAO toetst de motivering van de taalkeuze bij Standaard 2 in het Accreditatiekader.

Wat betreft de positie in het Croho: de CDHO kijkt of de voorgestelde indeling in het Croho passend is, gelet op de indeling van verwante opleidingen. Daarbij is het uitgangspunt dat sterk op elkaar lijkende opleidingen in hetzelfde Croho onderdeel worden geregistreerd, om de transparantie van het opleidingsaanbod voor studiekezers en werkgevers te borgen. Dit onderdeel van het CDHO advies is niet gericht aan de Minister van OCW, maar aan de NVAO. Het panel van de NVAO toetst of de voorgestelde indeling in het Croho aansluit bij de ordening van verwante opleidingen.