

ONTVANGEN 20 SEP. 2019



Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

2019/078

++

>Retouradres Postbus 16375 2500 BJ Den Haag

Hogeschool Utrecht
t.a.v. het 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 **20 SEP 2019**
Betreft Besluit macrodoelmatigheid associate degree-opleiding Sales &
Accountmanagement

Onze referentie
16645493

Uw brief van
22 juli 2019

Uw referentie
CvB/TZ-sf/2019-2708

Bijlagen
1

Geacht college,

Met uw brief van 22 juli 2019, door de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs (hierna: CDHO) ontvangen op 22 juli 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 9 september 2019, kenmerk 2019/078, positief geadviseerd over uw aanvraag. 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.

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 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.

Croho-procedure

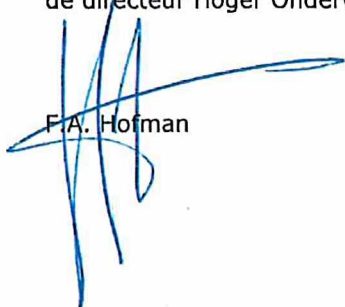
Ingevolge artikel 6.2, zevende lid, van de WHW, vervalt dit besluit indien de opleiding niet binnen tien maanden na dagtekening van het besluit is geregistreerd in het Centraal register opleidingen hoger onderwijs. Registratie binnen die termijn is niet eerder mogelijk dan nadat de NVAO over onderhavige 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

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'.

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

Onze referentie
16650039

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

A handwritten signature in blue ink, consisting of several vertical and diagonal strokes, positioned to the left of the name F.A. Hofman.

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 voltijd hbo Associate degree Sales & Accountmanagement Amersfoort	2019/078	09/09/2019

Geachte mevrouw Van Engelshoven,

Op 22/07/2019 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 22/07/2019 met kenmerk CvB/TZ-sf/2019-2708). De aanvraag was voorzien van alle voor de beoordeling 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 opleiding te Amersfoort te verzorgen.

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 voltijdvorm aangeboden. De opleiding bestaat uit een combinatie van externe projecten, interne projecten en theorie. Op deze manier leert de student meer over sales- en accountmanagement, projectmanagement en relatiebeheer en verwerft sales- en adviesvaardigheden en digitale vaardigheden. In de opleiding komen de verschillende rollen van

de sales- en accountmanager aan de orde (verkopen, adviseren, bemiddelen en dienstverlening). De opleiding is toegankelijk voor studenten met een 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 de criteria a en b in art. 4 lid 1 van de Regeling.

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 onder andere een beroep op gegevens uit de database AIS van ROA, de spanningsindicator van het UWV (www.arbeidsmarkt cijfers.nl), 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), 'Kansberoepenlijst Opleidingsniveau hoog' van het UWV (2018), 'Moeilijk vervulbare vacatures. Landelijk overzicht van beroepen' 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/overrandstad/pers/persberichten/2018/01/hotlist-2018-de-27-meest-gevraagde-functies-van-ditjaar>), 'Functies en competenties in de e-commerce' van Panteia (2017), '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), 'Onderzoek domein EM voor HU' van Yacht (2017), de 'Light rapportage Ad Sales & Accountmanagement' van Lexnova en de rapportage 'Arbeidsmarktpotentieel, Ad Sales & Accountmanagement Hogeschool Utrecht' van Lexnova (2018).

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 & Accountmanagement opgenomen. ROA verwacht voor dit opleidingstype substantieel meer schoolverlaters dan baanopeningen. ROA typeert de toekomstige arbeidsmarktsituatie voor dit opleidingstype als 'matig'.

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. Op grond daarvan betoogt aanvrager dat de arbeidsmarkt voor commerciële beroepen krap is. Aanvrager verwijst ten eerste naar de spanningsindicator van het UWV. De commissie constateert dat voor het 1ste kwartaal van 2019 landelijke arbeidsmarkt voor de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales als gemiddeld wordt getypeerd en voor de beroepsgroep callcentermedewerkers outbound en overige verkopers als krap (<https://www.arbeidsmarkt cijfers.nl/Report/2>).

Aanvrager verwijst naar de factsheet 'Groothandel' uit april 2017. De commissie merkt op dat in maart 2019 een nieuwe versie van deze factsheet is uitgebracht. De commissie betreft altijd de meest recente gegevens in haar adviezen. Uit de factsheet 'Groothandel' van maart 2019 blijkt dat het aantal werknemersbanen in de groothandel tussen 2013-2017 groeide met 7% (p.2). Het aantal nieuwe vacatures in de groothandel steeg sterk van 14.000 in het eerste kwartaal van 2016 tot 19.000 in het eerste kwartaal van 2018, een toename van 36% (p. 4). Tevens volgt uit deze factsheet dat medewerker klantcontact (klantenservice/callcenters) aangemerkt wordt als beroep met moeilijk vervulbare vacatures (p.8) en dat medewerker klantenservice in de periode 2017/2018 een beroep was met veel voorkomende vacatures in de groothandel (p.4).

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 (p.2). Voorts stelt aanvrager op grond van de 'Arbeidsmarktupdate Detailhandel' van het UWV dat de werkgelegenheid in de detailhandel naar verwachting stijgt met bijna 1% per jaar. De commissie heeft ter verificatie de factsheet 'Detailhandel' uit december 2018 betrokken, omdat hierin recentere gegevens van het UWV over de detailhandel zijn opgenomen. Uit deze factsheet blijkt dat tussen 2012 en 2017 het aantal werknemersbanen in de detailhandel met 5% groeide en het UWV een verdere groei voor 2018 en 2019 van 6000 banen per jaar verwachtte (p.1). De functie van accountmanager zakelijke

diensten is opgenomen in de lijst van 'Kansberoepen' van het UWV, aldus aanvrager (p. 2). De commissie constateert verder 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, de behoefte aan hoger opgeleide medewerkers toeneemt (p. 10).

Op grond van de 'Samenvatting Regio in Beeld Midden-Utrecht' (p. 2) van het UWV voert aanvrager aan dat in 2018 de beroepen medewerker klantcontact/klantenservice, commercieel medewerker binnendienst, vertegenwoordiger/accountmanager zakelijke diensten en vertegenwoordiger/accountmanager technische producten als moeilijk vervulbare vacatures in de regio Midden Utrecht worden beschouwd. Ook uit de 'Samenvatting Regio in Beeld Amersfoort' (p. 2) van het UWV volgt dat in 2018 de eerste twee genoemde groepen als moeilijk vervulbaar worden aangemerkt in de regio Amersfoort. De commissie is van oordeel dat uit de hierboven genoemde bronnen van het UWV in samenhang bezien naar voren komt dat er op dit moment een arbeidsmarktbehoefte bestaat aan een aantal commerciële functies waartoe de voorgenomen Ad opleidt.

Voorts verwijst aanvrager naar de 'Hotlist 2018: 27 meest gevraagde functies van dit jaar' van Randstad. De commissie merkt op dat Randstad inmiddels een dergelijke lijst voor 2019 heeft gepubliceerd (<https://www.randstad.nl/over-randstad/pers/persberichten/2019/01/hottest-jobs-2019>). Deze lijst is onder andere gebaseerd op gegevens van het UWV, ROA en CBS. Ook in 2019 worden accountmanager en commercieel medewerker binnendienst aangemerkt als de meest gevraagde functies binnen de beroepsgroep commercieel. Op grond van het onderzoek 'Functies en competenties in de e-commerce' van Panteia stelt aanvrager dat het aantal vacatures op mbo plus niveau of hoger van de functie accountmanager (binnen de e-commerce) sterk groeit (p.31). De commissie is van mening dat deze bronnen de arbeidsmarktbehoefte blijkend uit de hierboven genoemde bronnen van het UWV ondersteunen.

Volgens aanvrager bestaat er een toenemende arbeidsmarktbehoefte aan hoger opgeleide commercieel medewerkers. Aanvrager verwijst in dit verband naar 'De arbeidsmarktanalyse Q3 2018' van Fintrex Groep (p. 10). De commissie merkt op dat inmiddels 'De arbeidsmarktanalyse Q2 2019' is verschenen. In het rapport staat dat ondanks het feit dat klantcontact functies complexer worden, in de praktijk het gevraagde opleidingsniveau niet stijgt (p.18). In het tweede kwartaal van 2019 werden 3% minder hbo vacatures uitgezet dan in het tweede kwartaal van 2018. Als verklaring hiervoor wordt de schaarste op de arbeidsmarkt aangemerkt. Veel werkgevers zorgen vervolgens door interne opleiding en coaching dat nieuwe medewerkers toch op het gewenste niveau komen (p.18). Tevens blijkt uit 'Stay in touch. Trends in klantcontact' van Fintrex Groep dat er een mismatch bestaat tussen vacatures en kandidaten. De sollicitanten voldoen vaak niet aan de gewenste kerncompetenties. Vaker dan voorheen worden niet (geheel) passende kandidaten aangenomen en door het bedrijf zelf opgeleid of bijgeschoold (trend 15, p.14). Het rapport 'Trends in de detailhandel en de betekenis voor de factor arbeid' van Panteia ondersteunt dit beeld (p. 67). De commissie constateert dat uit deze bronnen blijkt dat er een behoefte bestaat aan hoger opgeleide commercieel medewerkers.

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 bevroegd, waarvan 109 potentiële werkgevers hebben gereageerd (p. 5). Het merendeel van de respondenten bekleedt de functie van directeur of eigenaar (65%, p. 8). 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). 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 merkt op dat het hierbij niet over harde toezeggingen gaat, maar de enquête wel een indicatie biedt van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen Ad Sales & Accountmanagement.

De commissie concludeert dat aanvrager een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen Ad Sales & Accountmanagement aannemelijk heeft gemaakt.

Beoordeling maatschappelijke behoefte

Ter onderbouwing van de maatschappelijke behoefte doet aanvrager 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). De commissie is van oordeel dat uit deze bronnen de stevigere rol en de zelfstandige positie van de Associate degree naar voren komt. 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 22/07/2019 is op de website van de CDHO kennis gegeven 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 een analyse gemaakt van de verwantschap met de bestaande Ad's Sales & Accountmanagement, Commercieel Management, Commerciële Economie, Online Marketing en Sales, Ondernemen, Small Business/Ondernemerschap en Retail Management en Commercieel Management. Aanvrager heeft voor deze analyse primair gekeken naar de websites van hogescholen en dit waar nodig aangevuld met accreditatierapporten van de NVAO en macrodoelmatigheidsaanvragen bij de CDHO. Aanvrager betoogt dat de Ad's Sales en Accountmanagement, Commercieel Management, Commerciële Economie en Online Marketing en Sales sterk verwant zijn, daar zij opleiden tot een overeenkomend uitstrooprofiel en dezelfde soort functies als de voorgenomen Ad Sales & Accountmanagement. Daarnaast acht aanvrager de onbekostigde Ad Sales van LOI verwant. Aanvrager acht daarentegen de Ad's Ondernemen, Small Business/ Ondernemerschap en Retail Management en Sales niet verwant aan de voorgenomen Ad Sales & Accountmanagement omdat deze opleidingen opleiden tot andere functies dan de voorgenomen Ad Sales & Accountmanagement. De commissie acht met aanvrager de Ad's Sales en Accountmanagement, Commercieel Management, Commerciële Economie en Online Marketing en Sales en Sales het meest verwant.

Aanvrager heeft een overzicht geleverd van de instroom in verwante bekostigde opleidingen. 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 aanbod steeg significant met een instroom van 37 eerstejaarstudenten in 2014-2015 naar 283 in 2018-2019.

Opleiding	Instelling	'14-'15	'15-'16	'16-'17	'17-'18	'18-'19
Ad Sales en Accountmanagement (80126)	Hogeschool Rotterdam (22OJ)				15	39
Ad Commercieel Management (80096)	Hogeschool Zuyd (25JX)	37	40	38	12	48
Ad Commerciële Economie (80103)	NHL Stenden Hogeschool (31FR)					28
	Fontys Hogescholen (30GB)				28	43
	Christelijke Hogeschool Windesheim (01VU)				15	60
Ad Online Marketing en Sales (80135)	Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (25KB)				17	63
Totaal		37	40	53	111	283

Bron: DUO, bewerking ABF

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. De commissie acht deze prognose realistisch.

Als de instroom in de bestaande opleidingen en de verwachte instroom in de voorgenomen hbo Associate degree Sales & Accountmanagement wordt afgezet tegen de arbeidsmarktbehoefte die bij criterium a aannemelijk is gemaakt, blijkt dat er vanuit de landelijke arbeidsmarkt gezien voldoende ruimte is om deze opleiding 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 hbo Ad Sales & Accountmanagement te realiseren. De aanvraag voldoet 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.

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

De commissie attendeert aanvrager erop dat de Ad Sales ~~en~~ Accountmanagement van de Hogeschool Rotterdam reeds is geregistreerd in het Croho. Aanvrager wil de voorgenomen Ad onder de naam Sales & Accountmanagement laten registreren. Deze naam wijkt door het gebruik van de ampersand dus af van de reeds geregistreerde naam. Omwille van de transparantie van het opleidingsaanbod adviseert de commissie om de voorgenomen opleiding exact dezelfde naam te geven als de reeds geregistreerde Ad Sales en Accountmanagement. 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 NVAO ontvangt dit advies, zodat zij dit kan opnemen in het informatiedossier voor het panel ten behoeve van de toets nieuwe opleiding.

De Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs



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 studiekeziers 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 studiekeziers 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.

