

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

>Retouradres Postbus 16375 2500 BJ Den Haag

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen
t.a.v. het College van Bestuur
Postbus 5375
6802 EJ ARNHEM

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

Onze referentie
25054075

Uw brief van
17 april 2020

Datum 14 juli 2020
Betreft Besluit macrodoelmatigheid hbo-masteropleiding Transitional Sales

Uw referentie
UITCVB20/837

Bijlagen
1

Geacht College,

Met de brief van 17 april 2020, door de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs (hierna: CDHO) ontvangen op 25 mei 2020, hebt u mij het voornemen voorgelegd om de hbo-masteropleiding Transitional Sales als bekostigde opleiding te verzorgen in Arnhem.

Als u belang hebt bij dit besluit, dan kunt u hiertegen binnen 6 weken, gerekend vanaf de verzenddatum, bezwaar maken. Stuur uw bezwaarschrift naar DUO, Postbus 30205, 2500 GE Den Haag. U kunt uw bezwaar ook digitaal indienen op www.bezwaarschriftenocw.nl.

Advies CDHO

De CDHO heeft mij bij brief van 22 juni 2020, kenmerk, negatief geadviseerd over uw aanvraag. Dit advies, dat integraal deel uitmaakt van dit besluit, treft u hierbij aan.

Besluit

Gelet op het bovengenoemd advies 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 niet in te stemmen met uw voornemen om de hbo-masteropleiding Transitional Sales als bekostigde opleiding te verzorgen in Arnhem.

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 niet voldoet aan de criteria a en b van artikel 4, eerste lid, van de Regeling. Voor de nadere motivering verwijs ik u naar het advies van de CDHO.

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
25054075

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

F.A. Hofman

Wegens de genomen crisismaatregelen rondom het coronavirus is deze brief niet ondertekend.

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 83
2514 JG Den Haag
T: 070 8505300
W: www.cdho.nl
E: info@cdho.nl

Advies nieuwe opleiding

| Onderwerp | Ons Kenmerk | Datum |
|--|-------------|------------|
| Nieuwe opleiding Hogeschool van Arnhem en Nijmegen deeltijd hbo master Transitional Sales Arnhem | 2020/040 | 22/06/2020 |

Geachte mevrouw Van Engelshoven,

Op 25/05/2020 heeft de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs het voornemen ontvangen van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (hierna ook: HAN) om de hbo master Transitional Sales als bekostigde opleiding te verzorgen te Arnhem (brief van 17/04/2020 met kenmerk UITCVB20/837). 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 negatief te besluiten op het verzoek van de HAN om de hbo master Transitional Sales als bekostigde opleiding te Arnhem 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 master Transitional Sales in Arnhem aanbieden. Het gaat om een Nederlandstalige hbo master in het Croho onderdeel Sectoroverstijgend. De opleiding omvat 60 EC en wordt in deeltijdvorm aangeboden. Aanvrager beschrijft dat de voorgenomen opleiding uitsluitend is gericht op Business-to-Business (B2B) sales. De opleiding heeft volgens aanvrager een praktijkgericht karakter. Aanvrager beschrijft dat de opleiding bestaat uit drie kernthema's: sales transition management; sales data science & technology en sales enablement & stakeholdermanagement. Aanvrager beschrijft dat de voorgenomen opleiding naast een generiek

deel zal bestaan uit twee tracks: Sales Team Enablement en Sales Channel Management. De opleiding is toegankelijk voor zowel werkenden als nieuwkomers op de arbeidsmarkt met minimaal een hbo-bachelordiploma op het gebied van commerciële economie, (technische) bedrijfskunde, ondernemerschap, retailmanagement en food & business. Volgens aanvrager leidt de voorgenomen opleiding op tot commerciële 'transitiemanagers' in een B2B context.

Motivering

De aanvraag voldoet naar mening van de commissie niet aan de criteria a en b in art. 4 lid 1 van de Regeling. De kern van de afwijzing berust op de constatering dat aanvrager niet heeft aangetoond dat de voorgenomen hbo master Transitional Sales beantwoordt aan een arbeidsmarktbehoefte.

Beoordeling criterium a

Aanvrager stelt dat de hbo master Transitional Sales aansluit op een arbeidsmarktbehoefte in combinatie met een maatschappelijke behoefte.

Beoordeling arbeidsmarktbehoefte

Aanvrager verwijst ter onderbouwing van de arbeidsmarktbehoefte naar het AIS van ROA, de spanningsindicator van het UWV (<https://www.arbeidsmarkt cijfers.nl/Report/8>), een online vacaturetool binnen de UWV databank 'arbeidsmarkt cijfers' (<https://www.arbeidsmarkt cijfers.nl/Report/1>), een online enquête onder werkgevers, drie focusgroepgesprekken, een online interessepeiling onder studenten, een adhesieverklaring van de Sales Management Association (hierna ook: SMA) (20/05/2020) en het webartikel 'De uitdaging ligt niet in de techniek, maar in de mensen' van Scienceguide (03/03/2020, <https://www.scienceguide.nl/2020/03/de-uitdaging-ligt-niet-in-de-techniek-maar-in-de-mensen/>).

Aanvrager heeft binnen ROA's AIS ten eerste verwezen naar het opleidingstype master marketing en public relations. De commissie acht dit opleidingstype relevant omdat hierin de wo masters Marketing, Marketing Management en Marketing Analytics zijn opgenomen. ROA verwacht geen toekomstige knelpunten in de personeelsvoorziening en typeert de toekomstige arbeidsmarktsituatie als slecht in 2024.

Tabel 1. Arbeidsmarktprognoses opleidingstype master marketing en public relations

| Opleidingstype | Arbeidsmarktprognose variabele | Indicator | Aantal | Totaal % 6 jr. | Gem. jaarlijks % | Typering |
|--|---|-----------|--------|----------------|------------------|----------|
| > > Master - marketing en public relations | verwachte uitbreidingsvraag tot 2024 | | 500 | 3 | 0.5 | laag |
| > > Master - marketing en public relations | verwachte vervangingsvraag tot 2024 | | 700 | 4 | 0.7 | erg laag |
| > > Master - marketing en public relations | verwachte baanopeningen tot 2024 | | 1200 | 8 | 1.2 | erg laag |
| > > Master - marketing en public relations | verwachte instroom van schoolverlaters tot 2024 | | 4300 | 27 | 4.1 | hoog |
| > > Master - marketing en public relations | ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2024 | 1.2 | | | | geen |
| > > Master - marketing en public relations | ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2024 | 1.2 | | | | slecht |

Bron: ROA, AIS.

Aanvrager heeft binnen ROA's AIS tevens verwezen naar het opleidingstype master management, bedrijfs- en personeelswetenschappen. De commissie is van mening dat dit opleidingstype relevant is, gezien het bedrijfskundige karakter van de voorgenomen opleiding en het feit dat in deze categorie de wo masters Business Administration en Economics and Business en Economics zijn opgenomen. ROA verwacht enige toekomstige knelpunten in de personeelsvoorziening en typeert

de toekomstige arbeidsmarktsituatie als redelijk in 2024.

Tabel 2. Arbeidsmarktprognoses opleidingstype management, bedrijfs- en personeelwetenschappen

| Opleidingstype | Arbeidsmarktprognose variabele | Indicator | Aantal | Totaal % 6 jr. | Gem. jaarlijks % | Typering |
|--|---|-----------|--------|----------------|------------------|-----------|
| > > Master - management, bedrijfs- en personeelwetenschappen | verwachte uitbreidingsvraag tot 2024 | | 8800 | 4 | 0.7 | gemiddeld |
| > > Master - management, bedrijfs- en personeelwetenschappen | verwachte vervangingsvraag tot 2024 | | 23600 | 11 | 1.8 | laag |
| > > Master - management, bedrijfs- en personeelwetenschappen | verwachte baanopeningen tot 2024 | | 32400 | 16 | 2.4 | laag |
| > > Master - management, bedrijfs- en personeelwetenschappen | verwachte instroom van schoolverlaters tot 2024 | | 42700 | 21 | 3.2 | gemiddeld |
| > > Master - management, bedrijfs- en personeelwetenschappen | ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2024 | 1.05 | | | | enige |
| > > Master - management, bedrijfs- en personeelwetenschappen | ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2024 | 1.05 | | | | redelijk |

Bron: ROA, AIS.

Aanvrager heeft binnen ROA's AIS eveneens verwezen naar het opleidingstype master informatica. Aanvrager betoogt dat dit opleidingstype relevant is aangezien hierin de wo masters Data Science and Society en Data Science & Entrepreneurship zijn opgenomen. De commissie is van mening dat dit opleidingstype niet relevant is voor de voorgenomen opleiding aangezien de voorgenomen opleiding blijkens het dossier niet een dusdanige sterke ict-component kent en geen technische instroomeisen hanteert zoals de meeste in deze categorie opgenomen opleidingen.

Aanvrager verwijst voorts naar ROA's prognoses met betrekking tot de beroepsgroep managers verkoop en marketing. De commissie kent meer gewicht toe aan de prognoses van ROA die zien op de opleidingstypes dan aan de prognoses van ROA die zien op de beroepsgroepen. Daartoe overweegt de commissie dat de opleidingscategorieën een specifiek beeld geven van de arbeidsmarktbehoefte omdat daarin de uitstroom uit een cluster verwante opleidingen wordt gerelateerd aan verwachte baanopeningen voor dit type afgestudeerden. De commissie heeft om deze reden de prognoses voor beroepsgroepen buiten beschouwing gelaten.

Aanvrager verwijst vervolgens naar de spanningsindicator van het UWV (<https://www.arbeidsmarkt cijfers.nl/Report/8>). Aanvrager beschrijft de spanning op de arbeidsmarkt voor vier beroepsgroepen: adviseurs marketing, public relations en sales; bedrijfskundigen en organisatie adviseurs; beleidsadviseurs en vertegenwoordigers en inkopers. De commissie acht de beroepsgroep beleidsadviseurs niet relevant. De commissie constateert dat de spanning op de arbeidsmarkt voor de beroepsgroepen bedrijfskundigen en organisatie adviseurs en vertegenwoordigers en inkopers zeer licht was gestegen in het 4de kwartaal van 2019 ten opzichte van het 4de kwartaal van 2018. De spanning op de arbeidsmarkt werd voor beide beroepsgroepen in beide jaren getypeerd als 'krap'. De spanning op de arbeidsmarkt voor de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales daalde van 1,79 in het 4de kwartaal van 2018 naar 1,74 in het 4de kwartaal van 2019, deze daling is echter niet significant. De spanning op de arbeidsmarkt voor deze beroepsgroep werd dan ook zowel in het 4de kwartaal van 2018 als in hetzelfde kwartaal in 2019 getypeerd als krap. De commissie is van mening dat de spanningsindicator een positieve indicatie geeft van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

Aanvrager verwijst vervolgens naar een online vacaturetool binnen de UWV databank 'arbeidsmarkt cijfers' (<https://www.arbeidsmarkt cijfers.nl/Report/1>). Door middel van deze tool kan een overzicht worden gegenereerd van het aantal online openstaande vacatures per beroepsklasse

of beroepsgroep in een bepaalde maand. Aanvrager heeft deze database op 18 maart en 31 maart 2020 geraadpleegd. Volgens aanvrager leverde deze eerste raadpleging 899 openstaande vacatures en de tweede raadpleging 932 openstaande vacatures op voor de beroepsgroep managers verkoop en marketing. De commissie heeft deze aantallen niet kunnen verifiëren, daar deze gegevens niet langer beschikbaar zijn in de geraadpleegde database.

Aanvrager heeft een online enquête uitgevoerd op 1 april 2020. Aanvrager heeft de resultaten van de enquête bij het aanvraagdossier gevoegd en de functies van en het bedrijf waar de respondenten werkzaam zijn vermeld. De commissie merkt op dat enkele respondenten een inhoudelijke functie hebben, maar het merendeel van de respondenten een managementfunctie heeft. De enquête is ingevuld door 45 respondenten. Aan de respondenten is gevraagd of zij mogelijkheden zien voor een masteropleiding sales. 39 respondenten hebben ja op deze vraag geantwoord en de overige 6 respondenten hebben misschien ingevuld. Daarnaast is de respondenten de vraag voorgelegd of zij zelf geïnteresseerd zijn in het volgen van de voorgenomen masteropleiding. 20 respondenten hebben op deze vraag geantwoord geïnteresseerd te zijn en 15 respondenten hebben op deze vraag 'misschien' geantwoord. Vervolgens is aan de respondenten gevraagd of en voor hoeveel collega's zij de voorgenomen opleiding geschikt vinden. 29 respondenten vinden de voorgenomen opleiding geschikt voor collega's en 13 respondenten vinden de voorgenomen opleiding misschien geschikt voor in totaal 346 collega's. Aanvrager heeft verder op 5 februari 2020 een focusgroepgesprek georganiseerd met 19 MKB bedrijven, een tweede gesprek met 10 sales trainings- en adviesbureaus op 19 februari 2020 en derde gesprek met 8 corporate bedrijven op 5 maart 2020. Aanvrager heeft aantekeningen van de eerste twee gesprekken bij het dossier gevoegd. Van het laatstgenoemde gesprek heeft aanvrager de belangrijkste resultaten beschreven in een rapportage over alle drie de gesprekken. Aanvrager heeft daarnaast een overzicht van de namen van de deelnemers, hun functie en het bedrijf waarbij zij werkzaam zijn aangeleverd. De commissie merkt op dat ook bij de focusgroepen enkele respondenten een inhoudelijke functie hebben, maar het merendeel van de respondenten een managementfunctie heeft. Volgens aanvrager onderschrijven alle deelnemers aan de focusgroepen de stelling dat een opscholingsbehoefte onder salesprofessionals bestaat. In het gesprek van 5 februari 2020 hebben de deelnemers een vragenlijst ingevuld, waarop zij, net als in de enquête, konden aangeven of zij mogelijkheden in de markt zien voor de voorgenomen master, of zij zelf de voorgenomen master willen volgen en voor hoeveel collega's zij de master geschikt vinden. Aanvrager heeft de ingevulde vragenlijsten bij het aanvraagdossier gevoegd. 17 respondenten hebben aangegeven mogelijkheden in de markt te zien voor de voorgenomen master, 2 respondenten hebben aangegeven zelf deel te willen nemen aan de voorgenomen opleiding en 14 respondenten hebben aangegeven de voorgenomen opleiding geschikt te vinden voor in totaal 143 collega's. De commissie merkt op dat de resultaten uit de enquête en het focusgroepgesprek van 5 februari geen harde toezeggingen betreffen over deelname door de respondenten zelf of collega's aan de voorgenomen master. Bovendien wordt uit de vraagstelling niet duidelijk of de werkgevers zelf medewerkers willen opscholen via de voorgenomen opleiding, of dat dit geheel voor de rekening komt van de medewerkers. De commissie is van mening dat de enquête en de ingevulde vragenlijsten en de focusgroepgesprekken enkel in kwalitatieve zin een indicatie geven van een opscholingsbehoefte.

Aanvrager heeft in mei 2019 een tweede online enquête gehouden onder studenten die de minor Sales van aanvrager volgen of hadden gevolgd. 81 respondenten hebben deze enquête ingevuld. Aanvrager heeft de resultaten van deze enquête bij het aanvraagdossier gevoegd. Aanvrager beschrijft dat uit de enquête blijkt dat 52% van de respondenten geïnteresseerd is om de masteropleiding te volgen en 26% misschien interesse heeft. De commissie merkt op dat de resultaten uit deze enquête wijzen op interesse onder studenten om de voorgenomen opleiding te volgen, maar dat deze enquête niet wijst op een arbeidsmarktbehoefte.

Aanvrager heeft verder een adhesieverklaring van SMA toegevoegd (20/05/2020). Bij deze organisatie zijn zeer grote internationale bedrijven aangesloten zoals banken

verzekeringsmaatschappijen en hotelketens. In de verklaring staat dat de vakvereniging en haar leden een duidelijke ontwikkeling binnen het vakgebied sales zien, gedreven door digitalisering en automatisering van onderdelen van het salesproces. Organisaties zouden daardoor moeten blijven innoveren en verwachten van hun leveranciers een duidelijke proactieve houding met een focus op wederzijdse waarde creatie. Klanten stellen dan ook steeds hogere eisen aan de kennis en vaardigheden van de sales professionals waarmee zij zaken doen, aldus de ondergetekende. De vakvereniging juicht de ontwikkeling van de voorgenomen masteropleiding dan ook toe, daar zij van mening is dat op dit moment weinig tot geen andere salesopleidingen op dit gebied zijn en de behoefte toeneemt. De commissie is terughoudend om veel gewicht toe te kennen aan één adhesieverklaring. De commissie is van mening dat de adhesieverklaring van SMA enkel de kwalitatieve indicatie van een opscholingsbehoefte die naar voren komt uit de enquête en focusgroepgesprekken ondersteunt.

Aanvrager heeft ten slotte verwezen naar het webartikel 'De uitdaging ligt niet in de techniek, maar in de mensen' van Scienceguide (03/03/2020, <https://www.scienceguide.nl/2020/03/de-uitdaging-ligt-niet-in-de-techniek-maar-in-de-mensen/>). Dit artikel betreft een verslag van een lectorale rede. De commissie is van mening dat uit deze bron geen arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding blijkt.

De commissie concludeert op grond van het bovenstaande dat aanvrager niet heeft aangetoond dat de hbo master Transitional Sales aansluit op een arbeidsmarktbehoefte. De positieve indicaties die blijken uit de enquête, focusgroepgesprekken, adhesieverklaring en spanningsindicator van het UWV zijn naar mening van de commissie onvoldoende om te concluderen dat een arbeidsmarktbehoefte bestaat aan afgestudeerden van de hbo master Transitional Sales.

Beoordeling maatschappelijke behoefte

Aanvrager verwijst ter onderbouwing van de maatschappelijke behoefte onder andere naar het rapport 'Arbeidsmarktonderzoek ICT met topsectoren; naar een digitaal vaardiger beroepsbevolking' van Berenschot (2019), de 'Kamerbrief over groeistrategie voor Nederland op de lange termijn' van de Minister van Economische Zaken (13/12/2019, met kenmerk: CE-AEP / 19283606) en de Nederlandse Digitaliseringsstrategie van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2018). De commissie merkt op dat het Ministerie van EZK in 2019 de Nederlandse Digitaliseringsstrategie 2.0 heeft uitgebracht. De commissie heeft deze recentere publicatie betrokken in haar advies.

Aanvrager verwijst naar het rapport 'Arbeidsmarktonderzoek ICT met topsectoren; naar een digitaal vaardiger beroepsbevolking' van Berenschot. Aanvrager beschrijft dat hierin staat dat verwacht wordt dat digitale technologische ontwikkelingen vooral kwalitatieve gevolgen gaan hebben voor de inhoud van werk. Volgens Berenschot zijn er daarom op grote schaal investeringen nodig in de kennis en vaardigheden van mensen om met technologieën zoals AI en big data om te gaan. Volgens aanvrager stelt Berenschot dat Nederland over de volle breedte van de arbeidsmarkt een digitaal vaardiger beroepsbevolking nodig heeft (p. 9). Aanvrager beschrijft verder dat in de 'Kamerbrief over groeistrategie voor Nederland over de lange termijn' eveneens staat dat toenemende dynamiek op de arbeidsmarkt, onder andere als het gevolg van energie- en klimaattransities, globalisering en technologische innovaties, ervoor zorgt dat een 'leven lang ontwikkelen' nodig is om mismatches tussen gevraagde en beschikbare vaardigheden tegen te gaan en de duurzame inzetbaarheid van werknemers te bevorderen (p. 10-11). De commissie merkt op dat in de Nederlandse digitaliseringsstrategie 2.0 eveneens staat dat het kabinet het van belang acht dat werkenden zich blijven ontwikkelen, zodat ze in staat zijn om op een snel veranderende omgeving in te kunnen spelen (p. 35). De commissie is van mening dat de voorgenomen opleiding aansluit op het beleid met betrekking tot het stimuleren van een 'leven lang ontwikkelen', daar de voorgenomen opleiding in deeltijdvorm wordt aangeboden en data science en technology één van de kernthema's van de opleiding vormt.

De commissie is van mening dat aanvrager reeds op grond van bovenstaande een

maatschappelijke behoefte heeft aangetoond.

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

Beoordeling criterium b

Aanvrager heeft de voorgenomen opleiding vergeleken met de de hbo master Data Driven Business en de wo masters Marketing Management, Marketing, Data Science and Entrepreneurship, Economics and Business, Business Economics, Business Administration en Data Science and Society. De commissie acht de genoemde wo masters verwant, met uitzondering van de wo master Economics, Data Science and Society en Data Science and Entrepreneurship en de hbo master Data Driven Business. De commissie merkt op dat al deze opleidingen in voltijdvorm worden aangeboden. Enkel de Erasmus Universiteit Rotterdam biedt de master Business Administration in zowel deeltijd- als voltijdvorm aan. De commissie acht tevens de onbekostigde wo masters Bedrijfskunde van de Radboud Universiteit Nijmegen, Bedrijfskunde in Deeltijd van de Universiteit van Amsterdam en Master of Business Administration van Maastricht School of Management en de onbekostigde hbo masteropleidingen Master of Business Administration van NCOI, LOI, de Stichting NTI Hogeschool, de Wittenbord University, Avans Hogeschool B.V., de Haagse Hogeschool en Netherlands Business Academy en Marketingmanagement van NCOI verwant.

Aanvrager heeft een overzicht geleverd van de instroom in verwante bekostigde opleidingen. De instroom in de verwante onbekostigde masteropleidingen 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 groeide van 3627 eerstejaarsstudenten in 2015/2016 naar 3781 eerstejaarsstudenten in 2019/2020.

Tabel 3. Instroom eerstejaarsstudenten verwante bekostigde aanbod.

| Opleiding | Instelling | '15-'16 | '16-'17 | '17-'18 | '18-'19 | '19-'20 |
|-----------------------------------|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| M Marketing (60048) | Rijksuniversiteit Groningen (21PC) | 166 | 180 | 176 | 203 | 168 |
| | Vrije Universiteit Amsterdam (21PL) | 176 | 132 | 147 | 186 | 163 |
| M Marketing Management (60063) | Erasmus Universiteit Rotterdam (21PE) | 170 | 187 | 197 | 181 | 190 |
| | Tilburg University (21PN) | 145 | 225 | 277 | 220 | 237 |
| M Marketing Analytics (60064) | Tilburg University (21PN) | 27 | 34 | 54 | 73 | 77 |
| M Business Administration (60644) | Erasmus Universiteit Rotterdam (21PE) | 311 | 306 | 250 | 234 | 170 |
| | Radboud Universiteit Nijmegen (21PM) | 215 | 207 | 274 | 309 | 299 |
| | Rijksuniversiteit Groningen (21PC) | 245 | 195 | 233 | 245 | 246 |
| | Universiteit Twente (21PH) | 200 | 202 | 195 | 162 | 169 |
| | Universiteit van Amsterdam (21PK) | 503 | 622 | 550 | 525 | 566 |
| | Vrije Universiteit Amsterdam (21PL) | 523 | 549 | 585 | 672 | 712 |
| M Economics and Business (60652) | Erasmus Universiteit Rotterdam (21PE) | 754 | 718 | 726 | 615 | 724 |
| M Business Economics (60901) | Universiteit van Amsterdam (21PK) | 192 | 35 | 43 | 53 | 60 |
| Totaal | | 3627 | 3592 | 3707 | 3678 | 3781 |

Bron: DUO, bewerking ABF

Aanvrager heeft een prognose gemaakt van de instroom in de voorgenomen opleiding op grond van de bij de beoordeling van de arbeidsmarktbehoefte genoemde online interessepeiling onder bachelorstudenten en de uitstroom uit hbo bacheloropleidingen die directe toegang bieden tot de voorgenomen opleiding. Aanvrager verwacht een instroom van circa 25 studenten voor het eerste jaar. De commissie acht deze prognose realistisch.

Vanaf 25/05/2020 is op de website van de CDHO kennis gegeven van het voornemen van de

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen om de hbo master Transitional Sales in Arnhem aan te bieden. Hiermee is aan de instellingen voor hoger onderwijs de mogelijkheid gegeven om hun zienswijzen op dit voornemen kenbaar te maken. NHL Stenden Hogeschool heeft op 05/06/2020 een positieve zienswijze ingediend. NHL Stenden geeft aan zelf ook bezig te zijn met de voorbereiding voor een hbo master Sales. In samenwerking met het werkveld zou NHL Stenden net als aanvrager hebben bevonden dat behoefte bestaat aan een hbo master gericht op business to business sales. NHL Stenden geeft aan graag te willen samenwerken met aanvrager bij de ontwikkeling van de voorgenomen master. De commissie is voorstander van een dergelijke samenwerking, gezien de Minister van OCW in de meest recente Strategische Agenda van OCW een nadruk heeft gelegd op samenwerking tussen onderwijsinstellingen.

De commissie heeft bij criterium a geconstateerd dat aanvrager niet heeft aangetoond dat de voorgenomen hbo master Transitional Sales aansluit op een arbeidsmarktbehoefte. Derhalve heeft aanvrager evenmin aangetoond dat er ruimte is om deze opleiding binnen het bekostigde domein vorm te geven.

De commissie heeft bij criterium a geconstateerd dat aanvrager heeft aangetoond dat de voorgenomen hbo master Transitional Sales aansluit op een maatschappelijke behoefte. De commissie oordeelt echter dat de verwante opleidingen die aanvrager bij criterium b heeft beschreven en de opleidingen die de commissie als verwant heeft aangemerkt eveneens een bijdrage kunnen leveren aan deze maatschappelijke behoefte. Om die reden heeft de commissie vastgesteld dat dit element geen invloed heeft op de beoordeling van de ruimte in het landelijk aanbod voor de voorgenomen opleiding.

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

De commissie concludeert dat er geen ruimte in het landelijk aanbod bestaat om de hbo master Transitional Sales te realiseren. De aanvraag voldoet niet aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling.

Gelet op het vorenstaande adviseert de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs u om negatief te besluiten op het voorliggende verzoek.

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

De commissie constateert dat de voorgenomen opleiding dermate afwijkt van het bestaande verwante opleidingsaanbod, dat dit de keuze voor een andere naam rechtvaardigt. Gelet op het feit dat Nederlands de voertaal is van de voorgenomen opleiding, adviseert de commissie evenwel om naast de Engelse internationale naam een Nederlandse naam te voeren.

Bovendien heeft de commissie geconstateerd dat aanvrager de hbo master Transitional Sales in het Croho onderdeel Sectoroverstijgend wil indelen. De commissie is van mening dat de voorgenomen hbo master Transitional Sales verwant is aan een aantal bestaande opleidingen die in het Croho onderdeel Economie zijn ondergebracht. Omwille van de transparantie van het opleidingsaanbod adviseert de commissie om de voorgenomen opleiding in het Croho onderdeel te laten registreren waar ook de verwante opleidingen zijn ingedeeld.

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

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a wavy tail, positioned above the printed name and title.

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.

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.

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.

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.