

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en  
Wetenschap

>Retouradres Postbus 16375 2500 BJ Den Haag

Hogeschool Rotterdam  
T.a.v. College van Bestuur  
G.J. de Jonghweg 4-6  
3015 GG ROTTERDAM

**Hoger Onderwijs en  
Studiefinanciering**  
Rijnstraat 50  
Den Haag  
Postbus 16375  
2500 BJ Den Haag  
[www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl)

**Onze referentie**  
26702676

**Uw brief van**  
19 januari 2021

**Uw referentie**  
2613

Datum 28 januari 2021

Betreft Besluit macrodoelmatigheid associate degree-opleiding Sales en  
Accountmanagement Hogeschool Rotterdam

*Als u belang hebt bij dit besluit,  
dan kunt u hiertegen binnen 6  
weken, gerekend vanaf de  
verzendsdatum, bezwaar maken.  
Stuur uw bezwaarschrift naar  
DUO, Postbus 30205, 2500 GE  
Den Haag. U kunt uw bezwaar  
ook digitaal indienen op  
[www.bezwaarschriftenow.nl](http://www.bezwaarschriftenow.nl).*

Geacht college,

Met uw brief van 7 december 2020, door de Commissie Doelmatigheid Hoger  
Onderwijs (hierna: CDHO) ontvangen op 8 december 2020, hebt u mij het  
voornemen voorgelegd om de associate degree-opleiding Sales en  
Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen in Hogeschool  
Rotterdam.

### Advies CDHO

De CDHO heeft mij bij brief van 11 januari 2021, kenmerk 2020/099, 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 en  
Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen in Rotterdam.

### 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, negende 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.

**Onze referentie**  
26702676

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

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 83  
2514 JG Den Haag  
T: 070 8505300  
W: [www.cdho.nl](http://www.cdho.nl)  
E: [info@cdho.nl](mailto:info@cdho.nl)

## Advies nieuwe opleiding

Onderwerp	Ons Kenmerk	Datum
Nieuwe opleiding Hogeschool Rotterdam voltijd hbo Associate degree Sales en Accountmanagement Rotterdam	2020/099	11/01/2021

Geachte mevrouw Van Engelshoven,

Op 08/12/2020 heeft de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs het voornemen ontvangen van de Hogeschool Rotterdam om de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen te Rotterdam (brief van 07/12/2020 met kenmerk 2613). 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 Rotterdam om de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement als bekostigde opleiding te Rotterdam 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

De aanvrager wil de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement in Rotterdam 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 aanvrager biedt reeds een deeltijdvariant van deze opleiding aan op dezelfde locatie.

De opleiding richt zich op het beroepsgericht onderwijzen van manieren om vraagstukken omtrent verkoopacties en -strategieën naar concrete oplossingen te vertalen. Hierbij wordt aandacht besteed aan alle elementen van de verkoopcyclus. Deze vraagstukken nemen in de loop van de opleiding toe in complexiteit terwijl de studenten meer autonomie ontwikkelen.

De opleiding is toegankelijk voor studenten met een mbo-4, havo of vwo diploma. Wie geen toereikende vooropleiding heeft gevolgd en bij aanvang van de opleiding ouder is dan 21 jaar kan deelnemen aan de toelatingstoets 21+.

Afgestudeerden van de opleiding kunnen volgens de aanvrager onder andere functies bekleden waarbij klantcontact en verkoopacties centraal staan. Voorbeelden die door de aanvrager worden genoemd zijn de functies accountmanager, junior salesmanager, sales representative en medewerker relatiebeheer.

### **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*

De aanvrager stelt dat de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement aansluit op een arbeidsmarktbehoefte in combinatie met een maatschappelijke behoefte.

Ter onderbouwing van de arbeidsmarktbehoefte beroept de aanvrager zich op bronnen die volgens de aanvrager een landelijke en een regionale arbeidsmarktbehoefte tonen. Voor de landelijke behoefte draagt de aanvrager de volgende bronnen aan: de prognoses voor opleidingstypen en beroepsgroepen zoals deze zijn opgenomen in het AIS van het ROA, de 'spanningsindicator beroepsgroepen' van het UWV, de 'Kerncijfers Schoolverlatersonderzoeken' en de HBO Monitor van het ROA, het persbericht 'Hottest jobs 2020: de 27 meest gevraagde functies' (2020), het rapport 'Arbeidsmarktupdate voorjaar 2020' (2020) van Randstad, het bericht 'Bijna een kwart minder nieuwe vacatures ten opzichte van begin 2020' (2020) van Jobdigger, de Nationale Beroepenagenda 2020, het rapport 'Jobs of tomorrow: mapping opportunity in the new economy' (2020) van het World Economic Forum, de 'Arbeidsmarktanalyse Q4 2019' (2019) en het onderzoek 'Klantcontact arbeidsmarktanalyse Q2-2020' (2020) van Yource, het blog 'Vacaturetrend kruipt dicht bij trend van vorig jaar en voor coronacrisis' (2020) van Indeed, de factsheets 'Kansen in klantcontact' (2017), 'Detailhandel: Factsheet arbeidsmarkt' (2018), 'Financiële dienstverlening: Factsheet arbeidsmarkt' (2018), 'Groothandel: Factsheet arbeidsmarkt 2019' (2019), 'Klantberoepen: Factsheet arbeidsmarkt' (2019) en 'Industrie: Factsheet arbeidsmarkt 2019' (2019) en het rapport 'Moeilijk vervulbare vacatures: Landelijk overzicht beroepen' (2019) van het UWV, het bericht 'Coronacrisis jaagt online winkelen aan in het tweede kwartaal' (2020) van het CBS, het onderzoeksrapport 'E-commerce Delivery Compass: de invloed van consumentenverwachtingen op e-commerce logistiek in 2021' (2020) van Sendcloud en de onderzoeken 'Functies en competenties in de e-commerce' (2017), 'Trends in de detailhandel en betekenis voor de factor arbeid' (2017) en 'Benodigde skills voor functies in de e-commerce' (2018) van Panteia.

Voor de regionale behoefte draagt de aanvrager de volgende bronnen aan: de prognose voor de opleidingssubsector Economie en Recht in de arbeidsmarktregio Rijnmond en die voor de bedrijfssectoren specialistische zakelijke dienstverlening, detailhandel en groothandel in de regio Rijnmond zoals deze is opgenomen in het AIS van het ROA, de 'spanningsindicator beroepsgroepen voor regio Rijnmond' en het rapport 'Regio in Beeld: Rijnmond' (2019) van het UWV, de marktinzichten 'arbeidsmarkt ontwikkeling medewerker klantcontact' (2020) en 'arbeidsmarkt ontwikkeling accountmanager (generiek)' (2020) uit het Arbeidsmarktportaal van Randstad, Economische Verkenning Rotterdam (2020), het arbeidsmarktdashboard voor de regio Rijnmond 'Rijnmondinzicht' en het regionaal arbeidsmarktonderzoek 'Arbeidsmarktpotentieel Ad Sales en Accountmanagement Hogeschool Rotterdam' (2020) uitgevoerd door Lexnova in opdracht van de aanvrager.

De aanvrager beschouwt één opleidingstype dat is opgenomen in het AIS van het ROA als verwant aan de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement, zijnde het opleidingstype bachelor marketing en public relations. De commissie neemt het opleidingstype bachelor financieel management en fiscaal recht ook mee bij de beoordeling omdat enkele verwante opleidingen in dit cluster zijn opgenomen.

De commissie acht het opleidingstype financieel management en fiscaal recht enigszins relevant omdat de gelijknamige en bestaande opleiding Sales en Accountmanagement in dit cluster is opgenomen. Daarnaast is de verwante Associate degree opleiding Commerciële Economie hierin opgenomen. De commissie merkt op dat er ook een grote hoeveelheid niet verwante opleidingen in dit opleidingstype is opgenomen. De commissie acht om deze reden de prognose van het ROA voor dit opleidingstype enigszins relevant. ROA typeert de vooruitzichten in 2024 voor afgestudeerden van dit opleidingstype als redelijk en verwacht enige knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening (zie Tabel 1).

Tabel 1. Arbeidsmarktprognose opleidingstype bachelor financieel management en fiscaal recht

Opleidingstype	Arbeidsmarktprognose variabele	Indicator	Aantal	Gem.		Typering
				Totaal % 6 jr.	jaarlijks %	
> > Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte uitbreidingsvraag tot 2024		3900	4	0.7	gemiddeld
> > Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte vervangingsvraag tot 2024		13700	15	2.3	gemiddeld
> > Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte baanopeningen tot 2024		17700	19	2.9	gemiddeld
> > Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2024		21600	23	3.5	gemiddeld
> > Bachelor - financieel management en fiscaal recht	ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2024	1.05				enige
> > Bachelor - financieel management en fiscaal recht	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2024	1.05				redelijk

Bron: ROA AIS

Daarnaast acht de commissie met de aanvrager het opleidingstype bachelor marketing en public relations relevant omdat de verwante Associate degree opleidingen Commercieel Management en Marketing Management hierin zijn opgenomen. ROA typeert de vooruitzichten in 2024 voor afgestudeerden van dit opleidingstype als matig en verwacht vrijwel geen knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening (zie Tabel 2).

Tabel 2. Arbeidsmarktprognose opleidingstype bachelor marketing en public relations

Opleidingstype	Arbeidsmarktprognose variabele	Indicator	Aantal	Gem.		Typering
				Totaal % 6 jr.	jaarlijks %	
> > Bachelor - marketing en public relations	verwachte uitbreidingsvraag tot 2024		2200	3	0.5	laag
> > Bachelor - marketing en public relations	verwachte vervangingsvraag tot 2024		4500	7	1.1	erg laag
> > Bachelor - marketing en public relations	verwachte baanopeningen tot 2024		6700	10	1.6	erg laag
> > Bachelor - marketing en public relations	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2024		15500	23	3.5	gemiddeld
> > Bachelor - marketing en public relations	ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2024	1.13				vrijwel geen
> > Bachelor - marketing en public relations	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2024	1.13				matig

Bron: ROA AIS

De aanvrager beroept zich tevens op de prognoses van het ROA voor de beroepsgroepen adviseurs marketing, public relations en sales en callcentermedewerkers outbound en overige verkopers. De commissie kent in beginsel meer gewicht toe aan de prognoses voor opleidingstypen omdat daarin de uitstroom uit een cluster verwante opleidingen wordt gerelateerd aan verwachte baanopeningen voor dit type afgestudeerden.

De commissie acht de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales relevant omdat de afgestudeerden van de voorgenomen opleiding beroepen die in deze groep zijn opgenomen kunnen uitoefenen. Uit de prognose van het ROA blijkt dat er vrijwel geen knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening worden verwacht (zie Tabel 3).

Tabel 3. Arbeidsmarktprognose beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales

Beroepsgroep	Arbeidsmarktprognose variabele	Indicator	Aantal	Totaal % 6 jr.	Gem. jaarlijks %	Typering
Adviseurs marketing, public relations en sales	verwachte uitbreidingsvraag tot 2024		4000	2	0.4	gemiddeld
Adviseurs marketing, public relations en sales	verwachte vervangingsvraag tot 2024		10800	7	1.1	erg laag
Adviseurs marketing, public relations en sales	verwachte baanopeningen tot 2024		14800	9	1.5	erg laag
Adviseurs marketing, public relations en sales	ITKB toekomstige knelpunten beroepsgroep in 2024	0.914				vrijwel geen

Bron: ROA AIS

De commissie acht daarnaast de beroepsgroep callcentermedewerkers outbound en overige verkopers relevant omdat de afgestudeerden van de voorgenomen opleiding beroepen die in deze groep zijn opgenomen kunnen uitoefenen. Uit de prognose van het ROA blijkt dat er geen knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening worden verwacht (zie Tabel 4).

Tabel 4. Arbeidsmarktprognose beroepsgroep callcentermedewerkers outbound en overige verkopers

Beroepsgroep	Arbeidsmarktprognose variabele	Indicator	Aantal	Totaal % 6 jr.	Gem. jaarlijks %	Typering
Callcentermedewerkers outbound en overige verkopers	verwachte uitbreidingsvraag tot 2024		2400	2	0.3	laag
Callcentermedewerkers outbound en overige verkopers	verwachte vervangingsvraag tot 2024		31100	25	3.8	hoog
Callcentermedewerkers outbound en overige verkopers	verwachte baanopeningen tot 2024		33500	27	4.1	gemiddeld
Callcentermedewerkers outbound en overige verkopers	ITKB toekomstige knelpunten beroepsgroep in 2024	0.929				geen

Bron: ROA AIS

De commissie concludeert dat de prognoses die zijn opgenomen in het AIS van het ROA voor de opleidingstypen en beroepsgroepen geen blijk geven van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement.

Daarnaast beroept de aanvrager zich op de 'spanningsindicator beroepsgroepen' van het UWV. De aanvrager verwijst naar de spanningswaarde voor de voornoemde beroepsgroepen adviseurs marketing, public relations en sales en callcentermedewerkers outbound en overige verkopers. Hieruit blijkt dat van het tweede tot het vierde kwartaal van 2019 de spanning voor beide beroepen als 'krap' werd getypeerd. In het eerste kwartaal van 2020 werd de spanning voor de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales als 'gemiddeld' getypeerd en die van de beroepsgroep callcentermedewerkers outbound en overige verkopers bleef als 'krap' getypeerd. De spanning van deze beroepsgroepen werd in het tweede kwartaal van 2020 als respectievelijk 'ruim' en 'gemiddeld' getypeerd, maar deze verruiming is waarschijnlijk toe te schrijven aan de gevolgen van de coronacrisis. De commissie constateert dat deze bron laat zien dat er overwegend meer vacatures openstaan voor verwante beroepsgroepen dan dat er kortdurend werkzoekenden zijn.

De aanvrager beroept zich vervolgens op de 'Kerncijfers Schoolverlatersonderzoeken' van het ROA en de HBO Monitor van het ROA. De aanvrager stelt dat uit het schoolverlatersonderzoek blijkt dat afgestudeerden van het verwante opleidingstype bachelor marketing en public relations gemiddeld één maand werkloos waren in 2018. De HBO Monitor geeft verder aan dat studenten van de hbo voltijd bacheloropleiding Commerciële

Economie (door de aanvrager aangewezen als de meest verwante opleiding opgenomen in de HBO Monitor) in 2016-2017 gemiddeld 0,9 maanden werkloos waren (waarbij 84% van de studenten direct na hun studie een baan vond). Voor alle hbo-voltimeopleidingen in de sector economie was dit in dezelfde periode gemiddeld 1,1 maanden. De commissie constateert dat afgestudeerden van verwante hbo-bacheloropleidingen snel een baan vinden, maar niet significant sneller dan afgestudeerden van andere opleidingen in de sector economie.

De aanvrager beroept zich tevens op het persbericht 'Hottest jobs 2020: de 27 meest gevraagde functies' (2020) en het rapport 'Arbeidsmarktupdate voorjaar 2020' (2020) van Randstad, het bericht 'Bijna een kwart minder nieuwe vacatures ten opzichte van begin 2020' (2020) van Jobdigger, de Nationale Beroepenagenda 2020 en het rapport 'Jobs of tomorrow: mapping opportunity in the new economy' (2020) van het World Economic Forum. Op basis van deze bronnen stelt de aanvrager dat Randstad rapporteert dat de beroepen medewerker klantenservice en customer due diligence analist onder de 'hottest job van 2020' vallen. De commissie merkt op dat deze functies in de beroepsgroepen bedrijfseconomisch en commercieel/klantcontact als meest gevraagd worden benoemd. Verder stelt de aanvrager aan de hand van het rapport 'Arbeidsmarktupdate voorjaar 2020' (2020) dat de meeste vacatures in 2019 betrekking hadden op een functie als accountmanager. Rond begin april 2020 stond accountmanager op de vierde plek in de top 10 van meest gevraagde functies door bureaus. Medewerker klantenservice stond in deze lijst op de tweede plek. De nationale beroepengids geeft vrijwel alle relevante beroepen voor de voorgenomen opleiding (zoals accountmanager) een 'zeer goede' baankans. Van de relevante beroepen heeft alleen sales medewerker een 'goede' banenkans. De aanvrager stelt aan de hand van het rapport 'Jobs of tomorrow' dat deze behoefte aan sales- en marketingprofessionals ook globaal stijgt. De commissie is van mening dat deze bronnen een positieve indicatie bieden van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement.

Vervolgens stelt de aanvrager dat de voorgenomen opleiding ook opleidt tot functies zoals klantcontactmedewerker en dat daarom de arbeidsmarkt voor klantcontactberoepen ook als relevant moet worden beschouwd. De aanvrager stelt aan de hand van het factsheet 'Klantcontactberoepen: Factsheet arbeidsmarkt' (2019) van het UWV dat het aantal vacatures voor deze groep per kwartaal is gestegen van 4500 in het eerste kwartaal van 2016 tot 8000 in het eerste kwartaal van 2019. De arbeidsmarkt wordt sinds het tweede kwartaal van 2017 als krap getypeerd en deze krapte is in 2018 en 2019 verder toegenomen. Ongeveer een derde van de werkgevers ervoer in de eerste drie kwartalen van 2017 knelpunten een tekort aan personeel. Dit is vaker dan gemiddeld in deze periode. Dit aantal was in 2019 bijna verdubbeld tot 62%. De 'Arbeidsmarktanalyse Q4 2019' (2019) en het onderzoek 'Klantcontact arbeidsmarktanalyse Q2 2020' (2020) van Yource laat verder zien dat het aantal vacatures voor inbound-klantcontactmedewerkers is gestegen in 2019. Het coronavirus heeft op de korte termijn wel effecten gehad op deze beroepsgroep omdat werkgevers niet snel nieuw personeel durven aan te nemen. Uit dezelfde bron blijkt dat in 2020 de hoeveelheid vacatures betreffende klantcontactberoepen is afgenomen met 28,5%. In het blog 'Vacaturetrend kruipt dichterbij trend van vorig jaar en voor coronacrisis' (2020) geeft Indeed aan dat in de periode van 1 september tot en met 3 oktober 2020 de functie 'medewerker klantenservice' op de eerste plek van de top 10 functies met de grootste stijging in vacatures stond.

De aanvrager beargumenteert vervolgens aan de hand van het factsheet 'Klantcontactberoepen: Factsheet arbeidsmarkt' (2019) dat de inhoud van klantcontactberoepen verandert en dat het werk toeneemt in complexiteit. Dit betekent ook dat de behoefte aan hoger opgeleide medewerkers toeneemt, zoals wordt bevestigd in de 'Arbeidsmarktanalyse Q4 2019' (2019) van Yource. Uit het factsheet 'Kansen in klantcontact' (2017) van het UWV blijkt dat er in 2017 veel laagopgeleiden werkzaam waren binnen klantcontact, maar dat de branche meer behoefte heeft aan hoger opgeleiden. In 2019 was de situatie vergelijkbaar maar waren de knelpunten verder toegenomen. Ook voor het doorgroeien in klantcontactberoepen is een hoger opleidingsniveau steeds vaker nodig. De digitalisering van de Nederlandse economie is hierbij een van de belangrijkste factoren. De commissie is van mening dat deze ontwikkelingen kansen bieden voor afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement.

Vervolgens beargumenteert de aanvrager dat er een landelijke arbeidsmarktbehoefte bestaat aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding aan de hand van bronnen die de situatie in andere sectoren waar commercieel afgestudeerden in werkzaam worden beschrijven. Het gaat hierbij om de volgende sectoren: groothandel, detailhandel, financiële dienstverlening en industrie. Uit de 'Groothandel: Factsheet arbeidsmarkt 2019' (2019) van het UWV blijkt dat het aantal vacatures in deze sector per kwartaal is gestegen

van 14.000 in het eerste kwartaal van 2016 tot 19.000 in het eerste kwartaal van 2018. In 2017-2018 waren veel van de vacatures in deze sector voor medewerkers klantenservice en accountmanager zakelijke diensten. Uit het factsheet 'Detailhandel: Factsheet arbeidsmarkt' (2018) van het UWV blijkt dat de hoeveelheid banen in deze sector tussen 2012 en 2017 met 5% is gestegen en komt naar voren dat er op dat moment werd verwacht dat er tussen 2018 en 2019 nog 6000 meer banen in deze sector bij zouden komen. Hierbij zijn webwinkels een snel groeiend segment van de sector dat voor een grote groei in werkgelegenheid zorgt. Uit het bericht 'Coronacrisis jaagt online winkelen aan in het tweede kwartaal' (2020) van en het CBS en het onderzoeksrapport 'E-commerce Delivery Compass: de invloed van consumentenverwachtingen op e-commerce logistiek in 2021' (2020) van Sendcloud blijkt dat de coronacrisis een groot effect heeft gehad op de E-commerce en dat er wordt verwacht dat ook in de toekomst meer online zal worden besteld. Webwinkeliers geven hierbij ook aan uitdagingen met hun supply chain te ervaren door de coronacrisis. De aanvrager stelt dat afgestudeerden van de voorgenomen opleiding ook terecht kunnen in verschillende functies in de E-commerce en E-marketing, zoals webshopmanager. Dit wordt verder onderbouwd op basis van de onderzoeken 'Functies en competenties in de e-commerce' (2017), 'Trends in de detailhandel en betekenis voor de factor arbeid' (2017) en 'Benodigde skills voor functies in de e-commerce' (2018) van Panteia, waaruit blijkt dat in de E-commerce meer accountmanager-functies ontstaan. Uit het onderzoek 'Functies en competenties in de e-commerce' (2017) blijkt verder dat er een uitbreiding voor functies op mbo+ niveau of hoger komt door een grotere behoefte aan vervanging, uitbreiding van bedrijfsactiviteiten en een behoefte aan werknemers met digitale vaardigheden.

Vervolgens beargumenteert de aanvrager aan de hand van de factsheet 'Financiële dienstverlening: Factsheet arbeidsmarkt' (2018) en de 'Industrie: Factsheet arbeidsmarkt' (2019) van het UWV dat er ook in die sectoren veel vacatures voor commerciële beroepen te vinden zijn, zoals accountmanager.

Als laatste stelt de aanvrager op grond van het rapport 'Moeilijk vervulbare vacatures: Landelijk overzicht beroepen' (2019) van het UWV dat over alle sectoren heen commerciële beroepen met voldoende tot goede kans op werk bestaan. Beroepen waarvan wordt gesteld dat zij een gemiddelde of hogere kans op werk hebben zijn bijvoorbeeld medewerkers klantcontact, recruiters en online-marketeers. De aanvrager stelt dat afgestudeerden van de voorgenomen opleiding hiervoor in aanmerking komen. De commissie concludeert dat de vermelde gegevens betreffende de sectoren groothandel, detailhandel, financiële dienstverlening en industrie een positieve indicatie geven van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement.

Om de regionale arbeidsmarktbehoefte te onderbouwen beroept de aanvrager zich allereerst op de prognoses die zijn opgenomen in het AIS van het ROA omtrent de regionale behoefte aan afgestudeerden van de opleidingssubsector Economie en Recht en de prognoses die zijn opgenomen in het AIS van het ROA voor de gemiddelde jaarlijkse uitbreidingsvraag in de bedrijfssectoren specialistische zakelijke dienstverlening, detailhandel en groothandel in de arbeidsmarktregio Rijnmond. De commissie kent weinig gewicht toe aan deze overkoepelende opleidingssubsector omdat er een grote hoeveelheid niet verwante opleidingen in deze opleidingssubsector is opgenomen. ROA typeert de vooruitzichten in 2024 voor afgestudeerden van deze opleidingscategorie als matig (zie Tabel 5). De prognose voor de gemiddelde jaarlijkse uitbreidingsvraag tot 2024 van de bedrijfssectoren is 1,2% voor de specialistische dienstverlening, 0,5% voor de detailhandel en 0% voor de groothandel.



Tabel 5. Regionale arbeidsmarktprognose opleidingssubsector economie en recht voor de arbeidsmarktregio Rijnmond

Arbeidsmarktregio	Opleidingscategorie	Arbeidsmarktprognose variabele	Indicator	Totaal % 6 jr.	Gem. jaarlijks %	Typering
Rijnmond	> Bachelor - economie en recht	verwachte uitbreidingsvraag tot 2024		5	0.8	
Rijnmond	> Bachelor - economie en recht	verwachte vervangingsvraag tot 2024		10	1.7	
Rijnmond	> Bachelor - economie en recht	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2024		25	3.8	
Rijnmond	> Bachelor - economie en recht	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2024	1.09			matig

Bron: ROA AIS

Daarnaast beroept de aanvrager zich op de 'spanningsindicator beroepsgroepen voor regio Rijnmond' van het UWV. Hier kijkt de aanvrager naar de spanningswaarden in de beroepsgroepen adviseurs marketing, public relations en sales en callcentermedewerkers outbound en overige verkopers. Hieruit blijkt dat in alle kwartalen van 2019 de spanningsindicator voor beide beroepen als 'krap' werd getypeerd. In het eerste kwartaal van 2020 werd de spanningsindicator voor beide beroepsgroepen als 'gemiddeld' en in het tweede kwartaal van 2020 als 'ruim' getypeerd. Deze verruiming is waarschijnlijk toe te schrijven aan de gevolgen van de coronacrisis. De commissie constateert dat er overwegend meer vacatures openstaan voor verwante beroepsgroepen dan dat er kortdurend werkzoekenden zijn in de regio Rijnmond.

De aanvrager haalt vervolgens het rapport 'Regio in Beeld: Rijnmond' (2019) van het UWV aan. Hierin wordt gesteld dat de spanningsindicator van de beroepsklassen 'commercieel' en 'economisch en administratief' beide als krap wordt getypeerd voor de regio in het tweede kwartaal van 2019. Verder is er vastgesteld dat er in dezelfde periode moeilijk vervulbare vacatures voor medewerkers klantcontact waren. De versie van 2020 van dit rapport toont de gevolgen van de coronacrisis op de arbeidsmarkt. Een direct gevolg is dat de schaarste aan medewerkers in het tweede kwartaal van 2020 is afgenomen. Soortgelijke patronen komen naar voren in de marktinzichten 'arbeidsmarkt ontwikkeling medewerker klantcontact' (2020) en 'arbeidsmarkt ontwikkeling accountmanager (generiek)' (2020) uit het Arbeidsmarktportaal van Randstad. Hieruit blijkt dat de schaarste aan medewerkers klantcontact in het tweede kwartaal van 2020 als 'gemiddeld' werd getypeerd en de schaarste aan accountmanagers (generiek) in dezelfde periode als 'krap' werd getypeerd. De commissie is van mening dat dit rapport een algemene positieve indicatie geeft van een regionale arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden in deze beroepsklassen.

De aanvrager beroept zich tevens op de Economische Verkenning Rotterdam (2020). Hieruit komt naar voren dat tussen 2015 en 2019 45.900 extra banen zijn ontstaan in de regio en dat een kwart van de bedrijven in Rotterdam een personeelstekort ervaart. De meeste vacatures zijn ontstaan in de detailhandel en zakelijke dienstverlening. Verder blijkt uit deze bron dat de dienstensector de snelst groeiende is in de regio. De commissie is van mening dat afgestudeerden van deze opleiding kunnen bijdragen aan het terugdringen van de beschreven tekorten in de regio Rotterdam en dat deze bron daarom een positieve indicatie geeft van een regionale arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

De aanvrager beroept zich ook op het 'Rijnmondinzicht', een arbeidsmarktdashboard voor de regio Rijnmond dat tot stand is gekomen uit een samenwerking van onder meer de gemeente Rotterdam, het UWV en het Ministerie van SZW. Hierin wordt aangegeven dat wat betreft de meest voorkomende vacatures op hbo/wo-opleidingsniveau de categorieën 'vertegenwoordigers en inkopers' en 'managers verkoop en marketing' in de top vijf stonden tussen september 2019 en september 2020. De aanvrager stelt dat afgestudeerden van de voorgenomen opleiding deze functies kunnen vervullen. De commissie is van mening dat dit een positieve indicatie geeft van een regionale arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement.

Ten slotte onderbouwt de aanvrager de regionale arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding aan de hand van een arbeidsmarktonderzoek van Lexnova dat is uitgevoerd in opdracht

van de aanvrager. De vragenlijst en open antwoorden zijn in een aparte bijlage aan het dossier toegevoegd. Dit onderzoek is uitgevoerd in juli en augustus 2020 door middel van een online enquête waaraan 141 werkgevers uit de regio hebben deelgenomen. De werkgevers werken in zeer uiteenlopende sectoren, maar de meerderheid van de respondenten is werkzaam in de industrie (14%), groot-en detailhandel (12%), de (specialistische) zakelijke dienstverlening (11%) en financiële instellingen (11%). De bedrijven waar de respondenten werken zijn overwegend vrij groot: 88% van de respondenten werkt bij bedrijven met 20 of meer medewerkers en 23% van de respondenten werkt bij een bedrijf met meer dan 500 medewerkers. 91% van de respondenten geeft aan een rol te spelen bij het aannemen van nieuw personeel.

Van de respondenten geeft 88% aan de voorgenomen opleiding (zeer) aansprekend te vinden en 67% is het (geheel) eens met de stelling dat er in het werkveld een behoefte bestaat aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

De respondenten is tevens gevraagd of zij denken in de komende jaren afgestudeerden van de voorgenomen opleiding zouden willen aannemen. In verband met de coronacrisis wordt in het onderzoek onderscheid gemaakt tussen twee door het CPB opgestelde scenario's met betrekking tot het herstel van de economie. In het eerste scenario duren de contactmaatregelen nog drie maanden en herstelt de economie zich in het begin van 2021. In het tweede scenario duren de contactmaatregelen nog twaalf maanden en kent 2021 een recessie. In het eerste scenario geven 34 respondenten aan zeker een behoefte te hebben aan afgestudeerden van in totaal minimaal 127 en maximaal 900 werknemers in de komende drie jaar. In het tweede scenario geven 21 respondenten aan zeker een behoefte te hebben aan afgestudeerden van in totaal minimaal 126 en maximaal 301 werknemers in de komende drie jaar.

De commissie merkt op dat de respondenten uit zeer uiteenlopende sectoren afkomstig zijn, waarbij het voor de commissie niet duidelijk is waarom sectoren zoals het onderwijs in dit onderzoek zijn betrokken. Verder kan de commissie niet afleiden hoeveel van de respondenten voor dezelfde bedrijven werken, waardoor het voor de commissie niet te bepalen is of er dubbelingen zitten in de geschatte behoefte overlapt. Dit inachtnemend is de commissie van mening dat het regionale arbeidsmarktonderzoek enige kwantitatieve arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding aantoonde.

Daarnaast zijn er in het onderzoek van Lexnova twaalf adhesiebetuigingen van bedrijven in de regio opgenomen, waarvan één niet is ondertekend. Het is niet duidelijk of deze bedrijven betrokken zijn geweest bij het kwantitatieve deel van het onderzoek. Slechts twee van de adhesiebetuigingen zijn gedateerd. Deze zijn afgegeven in juni 2020. De adhesiebetuigingen geven in een gestandaardiseerde tekst aan dat de ondertekenaars positief staan tegenover de voorgenomen opleiding en dat er binnen de bedrijven van de ondertekenaars een behoefte bestaat aan mensen met het profiel waar de voorgenomen opleiding voor op zou leiden. De adhesiebetuigingen geven tevens aan dat de bedrijven bereid zijn om samen te werken met de instelling. De adhesiebetuigingen geven niet aan hoeveel mensen de ondertekenaars per jaar verwachten aan te nemen.

Als laatste is er in het onderzoek door Lexnova een kwalitatief deel opgenomen dat bestaat uit vijf interviews met organisaties in de regio, zijnde Databyte, Careermaker, Rabobank, Randstad en KPN/XS4ALL. Het is niet duidelijk of werknemers van deze bedrijven betrokken zijn geweest bij het kwantitatieve deel van het onderzoek. De deelnemers herkennen het belang van de algemene vaardigheden (zoals analyseren en communiceren) die studenten van de voorgenomen opleiding zullen leren op de arbeidsmarkt. Verder zijn volgens de respondenten de specifieke vaardigheden klant- en resultaatgerichtheid expliciet nodig, net zoals digitale vaardigheden. De respondenten zijn positief over de arbeidsmarktperspectieven van afgestudeerden van de voorgenomen opleiding. Databyte geeft aan drie tot vijf afgestudeerden per jaar te willen aannemen en XS4ALL geeft aan één afgestudeerde per jaar aan te willen nemen. De Rabobank zegt afgelopen jaar 20 mensen met het profiel waar de voorgenomen opleiding voor op zou leiden te hebben aangenomen, maar geeft aan dat dit aantal per jaar fluctueert. Careermaker geeft aan jaarlijks twee aansluitende vacatures te hebben en geeft aan verder marktpotentieel te zien. Randstad ziet dit ook en zegt elk kwartaal zo'n 8000 vacatures te zien waar de afgestudeerden van de voorgenomen opleiding voor in aanmerking zouden komen.

De commissie is van mening dat het arbeidsmarktonderzoek van Lexnova het bestaan van een regionale arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement aannemelijk heeft gemaakt.

De commissie concludeert op grond van het bovenstaande dat de aanvrager enige arbeidsmarktbehoefte aan de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement aannemelijk heeft gemaakt.

#### Beoordeling maatschappelijke behoefte

De aanvrager beargumenteert de maatschappelijke behoefte aan de hand van de volgende bronnen: de Strategische Agenda Hoger Onderwijs 'Houdbaar voor de toekomst' (2019) van het ministerie van OCW, de Strategische visie 'Wendbaar en weerbaar' (2015) en de Strategische agenda 'Professionals voor morgen' (2019) van de Vereniging Hogescholen, het 'Convenant doorstroom MBO-HBO' (2019) van de Vereniging Hogescholen en de MBO-raad, het 'Human Capital Akkoord Zuid Holland' (2019) van het Economic Board Zuid Holland en het onderzoek 'Dalende instroom mbo-hbo' (2020) van ResearchNed. De commissie acht de Strategische visie 'Wendbaar en weerbaar' (2015) niet relevant omdat de aangehaalde informatie de visie op Associate degree anno 2015 beslaat en dat de recentere bronnen laten zien dat de informatie uit 2015 inmiddels is verouderd.

De aanvrager stelt aan de hand van de Strategische Agenda Hoger Onderwijs 'Houdbaar voor de toekomst' (2019) dat het aantal studenten in Associate degree opleidingen fors aan het groeien is. Daarnaast wordt gesteld dat Associate degree opleidingen de doorstroom van het mbo naar het hbo versterken. De aanvrager stelt op basis van de Strategische agenda 'Professionals voor morgen' (2019) en het 'Convenant doorstroom MBO-HBO' (2019) dat de ambitie bestaat om deze doorstroom verder te bevorderen door samen te werken met mbo-instellingen en om de praktijkgerichte leermethodes van mbo-studenten inacht te nemen. Aan de hand van het onderzoek 'Dalende instroom mbo-hbo' stelt de aanvrager vervolgens dat is gebleken dat er een grote uitval is op het hbo van studenten met een mbo-achtergrond. Enkele van de redenen die hiervoor worden gegeven zijn de hoge studielast, het gebrek aan praktisch onderwijs en de duur van de opleiding. De aanvrager stelt dat de voorgenomen opleiding een bijdrage kan leveren aan de doorstroom van mbo 4-opgeleiden naar het hoger onderwijs en de problemen die veel mbo-studenten ervaren op het hbo ondervangt door de praktische insteek en de duur van de voorgenomen opleiding. De commissie deelt deze visie.

Ten slotte stelt de aanvrager dat er uit het 'Human Capital Akkoord Zuid Holland' (2019) blijkt dat de arbeidsmarkt in Zuid-Holland met verschillende grote knelpunten te maken heeft, waaronder een groot arbeidstekort en het moeilijk kunnen activeren van onbenut arbeidspotentieel. Om deze knelpunten aan te kunnen pakken is samenwerking nodig tussen regionale overheden, bedrijven en onderwijsinstellingen. De aanvrager stelt dat de voorgenomen opleiding gebaseerd is op samenwerking met het bedrijfsleven en een bijdrage kan leveren aan het activeren van onbenut arbeidspotentieel.

De commissie is van mening dat de onderhavige opleiding aansluit op het stimuleringsbeleid met betrekking tot de Associate degrees. De aanvrager heeft daarmee aangetoond dat de opleiding aansluit op een maatschappelijke behoefte.

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

#### Beoordeling criterium b

Vanaf 08/12/2020 is op de website van de CDHO kennis gegeven van het voornemen van de Hogeschool Rotterdam om de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement in Rotterdam 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.

De aanvrager acht de volgende opleidingen verwant aan de voorgenomen opleiding: de Associate degree opleidingen Commerciële Economie (Christelijke Hogeschool Windesheim, Fontys Hogescholen en Stenden Hogeschool), Commercieel Management (Hogeschool Zuyd), Marketing Management (Avans Hogeschool) en Online Marketing en Sales (Hogeschool Arnhem en Nijmegen). Daarnaast geeft de aanvrager aan dat er een gelijknamige opleiding Sales en Accountmanagement wordt aangeboden door de Hogeschool Utrecht en dat de aanvrager zelf reeds een deeltijdvariant van de opleiding aanbiedt. Ten slotte beschouwt de aanvrager de volgende opleidingen als aanverwant: de Associate degree opleidingen Ondernemen (Christelijk Hogeschool Ede, Christelijke Hogeschool Windesheim, Hanzehogeschool Groningen en Hogeschool Rotterdam) en Ondernemerschap en Retail Management (aangeboden door tien instellingen).

De commissie is van mening dat van de voornoemde opleidingen de volgende sterk verwant zijn aan de voorgenomen opleiding: de Associate degree opleidingen Commerciële Economie (Christelijke Hogeschool Windesheim, Fontys Hogescholen en Stenden Hogeschool), Commercieel Management (Hogeschool Zuyd)

en Marketing Management (Avans Hogeschool). De commissie is verder van mening dat de voltijd Associate degree opleiding Sales en Accountmanagement van de Hogeschool Utrecht sterk verwant is aan de voorgenomen opleiding, maar heeft de instroom van deze opleiding niet mee kunnen wegen in dit advies omdat de instroomgegevens van deze opleiding nog niet bekend zijn. De commissie acht deze opleidingen sterk verwant omdat zij een soortgelijke instroomdoelgroep bedienen, omdat de programma's een substantiële overlap vertonen met het programma van de voorgenomen opleiding en omdat zij hun studenten voor (min of meer) dezelfde beroepen opleiden. De instroom van de sterk verwante opleidingen is in de afgelopen vijf jaar gestegen.

Daarnaast is de commissie van mening dat de voornoemde Associate degree opleiding Online Marketing en Sales (Hogeschool Arnhem en Nijmegen) aanverwant is aan de voorgenomen opleiding. De commissie is verder van mening dat de deeltijd Associate degree opleiding Sales en Accountmanagement van de Hogeschool Rotterdam aanverwant is aan de voorgenomen opleiding. De commissie acht deze opleidingen aanverwant omdat zij inhoudelijk overlap vertonen met de voorgenomen opleiding en hun studenten voor dezelfde beroepen opleiden, maar dat zij als deeltijdopleiding een andere instroomgroep bedienen. De instroom van de aanverwante opleidingen is in de afgelopen vijf jaar licht gestegen.

De commissie is ten slotte van mening dat de volgende opleidingen die door de aanvrager zijn aangedragen nauwelijks verwantschap tonen met de voorgenomen opleiding: de Associate degree opleidingen Ondernemen (Christelijk Hogeschool Ede, Christelijke Hogeschool Windesheim, Hanzehogeschool Groningen en Hogeschool Rotterdam) en Ondernemerschap en Retail Management (aangeboden door tien instellingen). De commissie acht deze opleidingen nauwelijks verwant omdat zij een substantieel ander programma aanbieden dan de voorgenomen opleiding, hun studenten voor andere beroepen opleiden, en/of een andere instroomgroep bedienen.

Tabel 6: Instroom eerstejaarsstudenten in verwant bekostigd onderwijsaanbod

Opleiding	Instelling	'15-'16		'16-'17		'17-'18		'18-'19		'19-'20	
		VT	DT	VT	DT	VT	DT	VT	DT	VT	DT
Ad Marketing Management (80036)	Avans Hogeschool (07GR)	26		61	100	69	106	81	123	62	
Ad Commercieel Management (80096)	Hogeschool Zuyd (25JX)	30		37		11		48		70	
Ad Commerciële Economie (80103)	Christelijke Hogeschool Windesheim (01VU)					15		60		64	
	Fontys Hogescholen (30GB)						28	22	21	43	24
	NHL Stenden Hogeschool (31FR)							28		34	
	Stenden Hogeschool (22EX)	32		34		22					
Ad Online Marketing en Sales (80135)	Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (25KB)						7		17		13
Ad Sales en Accountmanagement (80126)	Hogeschool Rotterdam (22OJ)				15		39		41		40
<b>Totaal Verwant</b>		62	26	71	61	148	97	264	102	334	86
<b>Totaal Aanverwant</b>		0	0	0	15	0	46	0	58	0	53
<b>Totaal</b>		<b>62</b>	<b>26</b>	<b>71</b>	<b>76</b>	<b>148</b>	<b>143</b>	<b>264</b>	<b>160</b>	<b>334</b>	<b>139</b>

Bron: DUO, bewerking ABF

De aanvrager heeft een prognose gemaakt van de instroom in de voorgenomen opleiding op grond van een instroomonderzoek uitgevoerd door Lexnova in opdracht van de aanvrager. Hierbij zijn 118 mbo-studenten van aansluitende opleidingen bevroegd. Verder baseert de aanvrager de prognose op een inschatting van de hoeveelheid havo-studenten die interesse zouden kunnen hebben in het volgen van de voorgenomen opleiding. De aanvrager verwacht dat er bij de start van de voltijdopleiding 28 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 en Accountmanagement wordt afgezet tegen de behoefte die bij criterium a is aangetoond, blijkt dat er voldoende ruimte is om deze opleiding binnen het bekostigde domein vorm te geven.

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

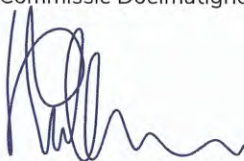
De commissie concludeert dat er ruimte in het landelijk aanbod bestaat om de voltijd hbo Associate degree Sales en Accountmanagement te realiseren. De aanvraag voldoet aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling.

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 heeft geconstateerd dat de opleiding reeds in deeltijdvorm bestaat en door de NVAO geaccrediteerd is. De NVAO heeft desgevraagd laten weten dat voor deze opleiding geen Toets Nieuwe Opleiding door de NVAO is vereist. Om die reden brengt de commissie geen advies uit over de naam- en taalkeuze en indeling in het Croho.

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.

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.