



>Retouradres Postbus 16375 2500 BJ Den Haag

Saxion Hogeschool
T.a.v. College van Bestuur
Postbus 70000
7500 KB ENSCHEDE

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

Datum 20 september 2022
Betreft Besluit macrodoelmatigheid nevenvestiging Associate degree Sales en
Accountmanagement

Geacht bestuur,

Met uw brief van 12 juli 2022, door de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs (hierna: CDHO) ontvangen op 13 juli 2022, hebt u mij het voornemen voorgelegd om de Associate degree opleiding Sales en Accountmanagement als bekostigde opleiding (nevenvestiging) te verzorgen in Deventer.

Advies CDHO

De CDHO heeft mij bij brief van 13 september 2022, kenmerk 2022/060, 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 Associate degree opleiding Sales en Accountmanagement tevens als bekostigde opleiding (nevenvestiging) te verzorgen in Deventer.

Beoordelingskader

De wettelijke grondslag voor mijn besluitvorming is gelegen in artikel 7.17 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.

Onze referentie
34014752

Bijlagen

1

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.

Onze referentie
34014752

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

Met vriendelijke groet,

de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap,
namens deze,
MT-lid Hoger Onderwijs en Studiefinanciering



Hubert Jan Albert

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
T.a.v. de Minister
Dhr. dr. R.H. Dijkgraaf
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 nevenvestiging

Onderwerp	Ons Kenmerk	Datum
Nevenvestiging Saxion Hogeschool Voltijd hbo Associate degree Sales en Accountmanagement Deventer	2022/060	13/09/2022

Geachte heer Dijkgraaf,

Op 13/07/2022 heeft de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs het voornemen ontvangen van Saxion Hogeschool om de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement als bekostigde opleiding te verzorgen te Deventer (brief van 12/07/2022 zonder kenmerk). De aanvraag was voorzien van alle voor de beoordeling benodigde gegevens en is door de commissie in behandeling genomen. De commissie heeft omwille van de zorgvuldige besluitvorming op 09/08/2022 de beslistermijn verlengd tot 26/09/2022.

Advies Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs

Gelet op het hiernavolgende adviseert de commissie u om negatief te besluiten op het verzoek van Saxion Hogeschool om de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement als bekostigde opleiding te Deventer 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 opleiding Sales en Accountmanagement in Deventer vestigen. Het gaat om een Nederlandstalige hbo Associate degree die de aanvrager in het Croho onderdeel Economie wil laten opnemen. De voorgenomen opleiding omvat 120 studiepunten en de aanvrager wil deze in voltijdvorm aanbieden. De aanvraag is tegelijk ingediend met een identiek dossier van de aanvrager voor een hoofdvesting van de voorgenomen opleiding in Enschede (2022/059). De

aanvragen zijn op grond van art. 5 lid 5 van de Regeling in samenhang beoordeeld.

De opleiding beoogt studenten op te leiden tot business to business (B2B) professionals middels een praktijkgericht programma. De opleiding is ingedeeld in onderwijsperioden waarin verschillende thema's binnen de verkoopcyclus worden besproken: de aanvrager noemt als voorbeelden het vinden, binden en behouden van de (juiste) klant. De opleiding beoogt bekwaamheden zoals klantgerichtheid, een goede werkhouding en sociale en communicatieve vaardigheden aan te leren.

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 bij het succesvol afronden van de toelatingstoets 21+ tot de opleiding worden toegelaten.

Afgestudeerden van de opleiding kunnen functies bekleden zoals accountmanager, sales consultant, verkoper binnendienst, marketeer en verkoper.

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 de aanvrager niet heeft aangetoond dat er een arbeidsmarktbehoefte bestaat aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

Beoordeling criterium a

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

Beoordeling arbeidsmarktbehoefte

Ter onderbouwing van de arbeidsmarktbehoefte beroept de aanvrager zich op de prognoses voor opleidingstypen, beroepsgroepen en bedrijfssectoren zoals deze zijn opgenomen in het AIS van het ROA, de Spanningsindicator van het UWV

(www.werk.nl/arbeidsmarktinformatie/dashboards/spanningsindicator) en het arbeidsmarktonderzoek 'Doelmatigheidsonderzoek voor drie voltijd Associate degree opleidingen' dat door EXPHO en Tien Organisatieadvies is uitgevoerd in opdracht van de aanvrager (2022).

De aanvrager beschouwt twee opleidingsclusters die zijn opgenomen in het AIS van het ROA als relevant voor de voorgenomen opleiding, zijnde het opleidingstype bachelor informatica en het opleidingstype bachelor marketing en public relations. De aanvrager stelt dat het laatstgenoemde opleidingstype een beperktere scope heeft dan de voorgenomen opleiding.

De commissie neemt het opleidingstype bachelor informatica niet mee bij de beoordeling van de arbeidsmarktbehoefte omdat hier geen verwante opleidingen in zijn opgenomen.

De commissie acht het opleidingstype bachelor marketing en public relations het meest relevant omdat hierin sterk verwante Associate degree-opleidingen zoals Marketing Management en Commercieel Management zijn opgenomen. ROA typeert de vooruitzichten in 2026 voor afgestudeerden van dit opleidingstype als matig en verwacht vrijwel geen knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening (zie Tabel 1).

Tabel 1. Arbeidsmarktprognoses opleidingstype bachelor marketing en public relations

Opleidingstype	Arbeidsmarktprognose variabele Indicator	Aantal	Gem.		Typering
			Totaal	jaarlijks	
			% 6 jr.	%	
>> Bachelor - marketing en public relations	verwachte uitbreidingsvraag tot 2026	4800	6		1 gemiddeld
>> Bachelor - marketing en public relations	verwachte vervangingsvraag tot 2026	5600	7		1.2 laag
>> Bachelor - marketing en public relations	verwachte baanopeningen tot 2026	10500	14		2.1 laag
>> Bachelor - marketing en public relations	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2026	16100	21		3.2 gemiddeld
>> Bachelor - marketing en public relations	ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2026	1.09			vrijwel geen
>> Bachelor - marketing en public relations	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2026	1.09			matig

Bron: ROA AIS

Daarnaast acht de commissie het opleidingstype bachelor financieel management en fiscaal recht ten dele relevant omdat de reeds bestaande Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement en de sterk verwante Associate degree-opleiding Commerciële Economie hierin zijn opgenomen naast een aantal niet en nauwelijks verwante opleidingen (zoals de hbo Associate degree-opleidingen Accountancy en Financiële Dienstverlening). ROA typeert de vooruitzichten in 2026 voor afgestudeerden van dit opleidingstype als redelijk en verwacht enige knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening (zie Tabel 2).

Tabel 2. Arbeidsmarktprognoses opleidingstype bachelor financieel management en fiscaal recht

Opleidingstype	Arbeidsmarktprognose variabele Indicator	Aantal	Gem.		Typering
			Totaal	jaarlijks	
			% 6 jr.	%	
>> Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte uitbreidingsvraag tot 2026	5800	6		0.9 gemiddeld
>> Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte vervangingsvraag tot 2026	13100	13		2 gemiddeld
>> Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte baanopeningen tot 2026	18800	18		2.9 gemiddeld
>> Bachelor - financieel management en fiscaal recht	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2026	21600	21		3.2 gemiddeld
>> Bachelor - financieel management en fiscaal recht	ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2026	1.04			enige
>> Bachelor - financieel management en fiscaal recht	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2026	1.04			redelijk

Bron: ROA AIS

De aanvrager beroept zich tevens op de prognoses van het ROA voor de beroepsgroepen managers verkoop en marketing, managers gespecialiseerde dienstverlening en adviseurs marketing, public relations en sales. 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 is van mening dat de beroepsgroep managers gespecialiseerde dienstverlening

onvoldoende aansluit omdat de voorgenomen opleiding studenten niet beoogt op te leiden tot managers gespecialiseerde dienstverlening of managers financiële dienstverlening en verzekeringen. Om deze reden kent de commissie geen waarde toe aan de prognoses met betrekking tot deze beroepsgroep.

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

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

Beroepsgroep	Arbeidsmarktprognose variabele Indicator	Aantal	Gem.		Typering
			Totaal	jaarlijks	
			% 6 jr.	%	
Adviseurs marketing, public relations en sales	verwachte uitbreidingsvraag tot 2026	15200	9	1.4	hoog
Adviseurs marketing, public relations en sales	verwachte vervangingsvraag tot 2026	8200	5	0.8	erg laag
Adviseurs marketing, public relations en sales	verwachte baanopeningen tot 2026	23400	14	2.2	laag
Adviseurs marketing, public relations en sales	ITKB toekomstige knelpunten beroepsgroep in 2026	0.875			groot

Bron: ROA AIS

De commissie acht daarnaast de beroepsgroep managers verkoop en marketing ten dele relevant omdat de afgestudeerden van de voorgenomen opleiding een deel van de beroepen die in deze groep zijn opgenomen kunnen uitoefenen, zoals managers verkoop en marketing. Zij komen echter niet in aanmerking voor de in deze beroepsgroep opgenomen beroepen zoals managers onderzoek en ontwikkeling (R&D). Uit de prognose van het ROA blijkt dat er voor deze beroepsgroep grote knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening worden verwacht (zie Tabel 4).

Tabel 4. Arbeidsmarktprognoses beroepsgroep managers verkoop en marketing

Beroepsgroep	Arbeidsmarktprognose variabele Indicator	Aantal	Gem.		Typering
			Totaal	jaarlijks	
			% 6 jr.	%	
Managers verkoop en marketing	verwachte uitbreidingsvraag tot 2026	2900	5	0.9	gemiddeld
Managers verkoop en marketing	verwachte vervangingsvraag tot 2026	3900	7	1.2	erg laag
Managers verkoop en marketing	verwachte baanopeningen tot 2026	6800	13	2	erg laag
Managers verkoop en marketing	ITKB toekomstige knelpunten beroepsgroep in 2026	0.872			groot

Bron: ROA AIS

De aanvrager doet verder een beroep op de prognoses voor de bedrijfssectoren groothandel, informatie en communicatie en specialistische zakelijke dienstverlening in de arbeidsmarktregio's Stedendriehoek en Noordwest Veluwe, Achterhoek en Twente uit het AIS van het ROA. De commissie is van mening dat de genoemde bedrijfssectoren dusdanig breed zijn dat hun prognoses geen specifiek beeld geven van de arbeidsmarkt waar afgestudeerden van de voorgenomen opleiding werkzaam zullen zijn. Om deze reden laat de commissie de prognoses voor de bedrijfssectoren buiten beschouwing.

De commissie constateert dat de prognoses die zijn opgenomen in het AIS van het ROA voor de opleidingstypen en beroepsgroepen die (ten dele) relevant zijn voor de voorgenomen opleiding geen eenduidig beeld opleveren van de arbeidsmarktperspectieven voor afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement.

Vervolgens verwijst de aanvrager naar de landelijke en de regionale arbeidsmarktkrapte (voor de voornoemde arbeidsmarktregio's Stedendriehoek en Noordwest Veluwe, Achterhoek en Twente) zoals deze wordt getoond in de Spanningsindicator van het UWV (www.werk.nl) en kijkt hierbij naar de spanning voor de beroepsklassen 'bedrijfseconomische en administratieve beroepen', 'commerciële beroepen' en 'dienstverlenende beroepen'. De commissie laat deze beroepsklassen buiten beschouwing omdat hier te veel niet relevante beroepsgroepen (zoals transportplanners en logistiek medewerkers, winkeliers en teamleiders detailhandel en koks) in zijn opgenomen en betreft enkel de spanningen voor de beroepsgroepen adviseurs marketing, public relations en sales en managers verkoop en marketing.

Op landelijk niveau is de spanning op de arbeidsmarkt voor deze beroepsgroepen van het eerste kwartaal van 2021 tot en met het eerste kwartaal van 2022 toegenomen en is in het laatstgenoemde kwartaal als 'zeer krap' getypeerd. Voor de beroepsgroep adviseurs marketing, public relations en sales geldt ook dat de spanning in de genoemde regio's is toegenomen: in de regio's Stedendriehoek en Noordwest Veluwe en Achterhoek is de spanning in het laatstgenoemde kwartaal als 'zeer krap' en in de regio Twente als 'krap' getypeerd. De spanning voor de beroepsgroep managers verkoop en marketing is in de genoemde regio's ook toegenomen in 2021, maar de commissie merkt op dat deze tussen het laatste kwartaal van 2021 en het eerste kwartaal van 2022 weer iets is afgenomen. In elke voornoemde regio wordt de spanning als 'krap' getypeerd in het laatstgenoemde kwartaal.

De commissie constateert dat deze bron laat zien dat er zowel op de regionale als de landelijke arbeidsmarkt een overwegend groeiende (grote) krapte bestaat in de beroepsgroepen waar afgestudeerden voor worden opgeleid.

De aanvrager verwijst verder naar het arbeidsmarktonderzoek 'Doelmatigheidsonderzoek voor drie voltijd Associate degree opleidingen' dat door EXPHO en Tien Organisatieadvies is uitgevoerd in opdracht van de aanvrager (2022). Het onderzoek naar de voorgenomen opleiding bestaat uit twee deelonderzoeken. Het eerste deelonderzoek is gebaseerd op 13 interviews met (regionale) werkveldpartijen waarvan de meeste hebben plaatsgevonden tussen april en juli 2022. Van één interview is enkel aangegeven dat dit in 2022 heeft plaatsgevonden. De commissie stelt vast dat er in de interviews tegelijkertijd is gesproken over een mogelijke hbo Associate degree Online Marketing en Sales en een mogelijke hbo Associate degree Sales en Accountmanagement. De aanvrager stelt deze twee beoogde opleidingen vanwege doelmatigheidsoverwegingen tot de voorgenomen opleiding samen te hebben gevoegd. Uit de opleidingsomschrijving blijkt voor de commissie echter niet dat online marketing substantieel onderdeel uitmaakt van de voorgenomen opleiding. Omdat de interviews betrekking hebben op twee verschillende opleidingen tezamen kan de commissie de resultaten niet koppelen aan de specifieke arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding. De commissie acht de resultaten van de interviews daarom niet valide en kent geen gewicht toe aan de resultaten van dit deel van het arbeidsmarktonderzoek.

Het tweede deelonderzoek in het arbeidsmarktonderzoek van EXPHO en Tien Organisatieadvies is gebaseerd op twee online enquêtes. De eerste enquête gaat over de behoefte aan afgestudeerden van de opleiding Sales en Accountmanagement en is afgenomen onder 102 respondenten uit het werkveld. De tweede enquête gaat over de behoefte aan afgestudeerden van de opleiding Online Marketing en Sales en is afgenomen onder 113 respondenten. Uit de bijgeleverde vragenlijst blijkt dat de respondenten vragen hebben beantwoord over de behoefte aan zes mogelijk nieuwe Associate degree-opleidingen binnen één enquête. De bedrijven waar de respondenten die de enquête hebben ingevuld voor werken zijn in een bijlage van het dossier genoemd, maar deze bijlage maakt voor de commissie niet duidelijk welke bedrijven een uitspraak hebben gedaan over

de mogelijke arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding. De commissie acht het onderzoek om deze reden niet navolgbaar. Dit inachtnemend kent de commissie geen gewicht toe aan de resultaten van dit deel van het arbeidsmarktonderzoek.

De aanvrager stelt dat de gegevens uit het AIS van het ROA achterlopen bij de huidige vraag op de arbeidsmarkt. Daartoe voert de aanvrager aan dat de prognoses in het AIS gebaseerd zouden zijn op ontwikkelingen uit de afgelopen jaren, waarin corona een negatief effect zou hebben gehad op de arbeidsmarktprognoses. Volgens de aanvrager geven de gegevens uit "de enquêtes" (waarvan de commissie aanneemt dat de hierboven besproken enquêtes worden bedoeld) en de gegevens afkomstig uit de Spanningsindicator van het UWV een beter beeld van de "huidige" vraag op de arbeidsmarkt.

De commissie constateert dat de prognoses van het ROA niet als achterhaald kunnen worden gezien omdat ROA deze in juli 2022 heeft geactualiseerd. Verder geven de prognoses een beeld van de verwachte arbeidsmarkt voor opleidingstypen tot 2026, waar de Spanningsindicator enkel spreekt over ontwikkelingen die reeds hebben plaatsgevonden binnen beroepsgroepen. De bronnen kunnen dus niet aan elkaar gelijk worden gesteld en de Spanningsindicator kan niet laten zien dat de prognoses in het AIS van het ROA zijn achterhaald.

De commissie concludeert daarom dat de prognoses van het ROA niet achterhaald zijn en onverminderd relevant moeten worden geacht om de arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding te prognosticeren.

De commissie concludeert op grond van het bovenstaande dat de aanvrager niet heeft aangetoond dat er een arbeidsmarktbehoefte bestaat aan de voorgenomen opleiding Sales en Accountmanagement. De commissie overweegt hierbij dat de prognoses in het AIS van het ROA geen eenduidig beeld geven van de arbeidsmarktbehoefte en aan het aangehaalde arbeidsmarktonderzoek geen gewicht kan worden toegekend. De gegevens betreffende de beroepsgroepen uit de Spanningsindicator van het UWV zijn in de ogen van de commissie onvoldoende specifiek om op zichzelf vast te stellen dat de voorgenomen opleiding aansluit op een arbeidsmarktbehoefte.

Beoordeling maatschappelijke behoefte

De aanvrager onderbouwt de maatschappelijke behoefte aan de hand van de volgende bronnen: de agenda 'De waarde(n) van weten: Strategische Agenda Hoger Onderwijs en Onderzoek 2015-2025' van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (2015), het rapport 'Klaar voor de Groei?' van SEO Economisch Onderzoek (2015), het rapport 'Dalende doorstroom mbo-hbo: waarom stroomt een steeds kleiner aandeel van de mbo-studenten door naar het hbo?' van ResearchNed (2020), de Strategische Agenda 'Professionals voor morgen - Strategische Agenda Vereniging Hogescholen 2019-2023' van de Vereniging Hogescholen (2019) en het statement 'Samen sterker: Conclusie en statement van de Vereniging Hogescholen en de MBO Raad - betreffende de Associate degree' van de Vereniging Hogescholen en de MBO Raad (2021). De commissie laat de agenda 'De waarde(n) van weten: Strategische Agenda Hoger Onderwijs en Onderzoek 2015-2025' van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (2015) buiten beschouwing omdat er in 2019 een nieuwe Strategische Agenda is verschenen. Ook laat de commissie het rapport 'Klaar voor de Groei?' van SEO Economisch Onderzoek (2015) buiten beschouwing omdat deze bron gedateerd is.

Het rapport 'Dalende doorstroom mbo-hbo: waarom stroomt een steeds kleiner aandeel van de mbo-studenten door naar het hbo?' van ResearchNed (2020, p. 73) wordt door de aanvrager aangehaald omdat hierin wordt gepleit voor een investering in doorlopende leerlijnen tussen het mbo en het hbo. De Vereniging Hogescholen stelt in haar Strategische Agenda 'Professionals voor morgen - Strategische Agenda Vereniging Hogescholen 2019-2023' (2019, p. 10) dat dit kan worden bevorderd door de verdere ontwikkeling van Associate degree-opleidingen. Het statement 'Samen sterker: Conclusie en statement van de Vereniging Hogescholen en de MBO Raad - betreffende de Associate degree' van de Vereniging Hogescholen en de MBO Raad (2021) laat zien dat de Vereniging Hogescholen en de MBO Raad hun samenwerking op het gebied van

Associate degree-opleidingen versterken. De aanvrager stelt dat de voorgenomen opleiding aansluit op de behoefte om meer Associate degree-opleidingen vorm te geven en zo doorlopende leerlijnen tussen het mbo en het hbo te realiseren.

De commissie concludeert dat de voorgenomen opleiding aansluit op de behoefte aan Associate degree-opleidingen in het algemeen. De aanvrager heeft daarmee aannemelijk gemaakt dat de voorgenomen opleiding aansluit op een algemene maatschappelijke behoefte.

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

Vanaf 13/07/2022 is op de website van de CDHO kennisgegeven van het voornemen van Saxion Hogeschool om de hbo Associate degree Sales en Accountmanagement in Deventer 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 commissie beoordeelt de ruimte in het bestaand aanbod door te bepalen welke opleidingen verwant zijn aan de voorgenomen opleiding en of deze opleidingen al in de behoefte die al dan niet bij criterium a is aangetoond kunnen voorzien. De aanvrager dient overtuigend te beargumenteren dat er nog voldoende ruimte is voor een nieuwe opleiding. De aanvrager dient hiertoe aan te geven wat het landelijk verwant aanbod van de aangevraagde opleiding is. Dit is het aanbod dat inhoudelijk sterk met elkaar overeenkomt en opleidt tot (min of meer) dezelfde beroepen (uitstroomprofiel(en)). Bij de inhoud wordt door de commissie gekeken of de kennisgebieden en vaardigheden die in het curriculum van de voorgenomen opleiding zijn opgenomen overlap vertonen met de bestaande opleidingen. Voorts kijkt de commissie naar de instroomdoelgroep die de opleiding bedient. Verder is voor de beoordeling van het verwant aanbod van belang om welke onderwijsvariant (voltijd, deeltijd of duaal) het gaat. Verwante opleidingen worden dus niet louter bepaald aan de hand van de inhoud van een opleiding en opleidingen met verschillende oriëntaties (zoals hbo en wo masteropleidingen) kunnen als verwant aanbod worden beschouwd.

De aanvrager acht de volgende hbo Associate degree-opleidingen "verwant" aan de voorgenomen opleiding: Online Marketing en Sales (Hogeschool van Arnhem en Nijmegen) en Sales en Accountmanagement (Hogeschool Rotterdam en Hogeschool Utrecht). Daarnaast beschouwt de aanvrager de hbo Associate degree-opleiding Commerciële Economie (Christelijke Hogeschool Windesheim, Fontys Hogescholen en NHL Stenden Hogeschool) "deels verwant" aan de voorgenomen opleiding. De aanvrager acht verder de recent door de CDHO behandelde hbo Associate degree-opleiding E-Commerce van de Haagse Hogeschool "deels verwant". Ook noemt de aanvrager de hbo Associate degree-opleiding Sales van de LOI bij het verwante aanbod. De aanvrager gebruikt in het dossier de termen "verwant" en "deels verwant". Deze woorden worden door de commissie begrepen als vergelijkbaar met de door de commissie gebruikte termen "sterk verwant" en "aanverwant".

De commissie is van mening dat de volgende door de aanvrager genoemde hbo Associate degree-opleiding Sales en Accountmanagement (Hogeschool Rotterdam en Hogeschool Utrecht) sterk verwant is aan de voorgenomen opleiding. De door de aanvrager deels verwant geachte hbo Associate degree-opleiding Commerciële Economie (Christelijke Hogeschool Windesheim, Fontys Hogescholen en NHL Stenden Hogeschool) wordt door de commissie ook sterk verwant geacht omdat beide opleidingen een soortgelijke instroomdoelgroep bedienen, omdat de programma's een substantiële overlap vertonen wat betreft aandacht voor B2B-sales en ondernemen en omdat zij beide studenten opleiden tot beroepen als marketeer en accountmanager. De commissie acht de hbo Associate degree-opleidingen Commercieel Management (Zuyd Hogeschool) en Marketing Management (Avans Hogeschool) om dezelfde redenen sterk verwant aan de voorgenomen

opleiding. De instroom in de sterk verwante opleidingen is in de afgelopen vijf jaar gegroeid.

Verder is de commissie van mening dat de door de aanvrager genoemde Associate degree-opleiding Online Marketing en Sales (Hogeschool van Arnhem en Nijmegen) aanverwant is aan de voorgenomen opleiding. De instroom in de aanverwante opleiding is in de afgelopen vijf jaar licht gegroeid.

De commissie neemt de instroom in het sterk verwant onbekostigd aanbod (zoals de Associate degree-opleiding Sales van de LOI) niet mee in de onderstaande overweging omdat deze bij de commissie niet bekend is.

Tabel 5: Instroom eerstejaarsstudenten in verwant bekostigd onderwijsaanbod

Opleiding	Instelling	'17-'18		'18-'19		'19-'20		'20-'21		'21-'22						
		VT	DT	DUVT	DT	DUVT	DT	DUVT	DT	DUVT	DT	DU				
Ad Sales en Accountmanagement (80126)	Hogeschool Rotterdam (22OJ), Rotterdam	39		41		40		41		33	34					
	Hogeschool Utrecht (25DW), Amersfoort							56		69	34					
Ad Commercieel Management (80096)	Zuyd Hogeschool (25JX), Sittard-Geleen	11	1	48		70		65		57						
Ad Commerciële Economie (80103)	Christelijke Hogeschool Windesheim (01VU), Almere	15		60		63		53		52						
	Fontys Hogescholen (30GB), Eindhoven	28	22	21	43	24	42	22	46	24						
	NHL Stenden Hogeschool (31FR), Emmen	22		28		34		32		33						
Ad Marketing Management (80036)	Avans Hogeschool (07GR), 's-Hertogenbosch	100	39	106	32	123	24	120	25	96	25					
	Avans Hogeschool (07GR), Breda	30		49		38		32		29						
Ad Online Marketing en Sales (80135)	Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (25KB), Arnhem	7	10	17	46	13	32	19	35	14	38					
Totaal Sterk Verwant		148	136	1264	143	0333	126	0368	120	0386	146	0				
Totaal Aanverwant		0	7	10	0	17	46	0	13	32	0	19	35	0	14	38
Totaal		148	143	11264	160	46333	139	32368	139	35386	160	38				

Bron: DUO

De aanvrager heeft een prognose gemaakt van de instroom in de voorgenomen opleiding op grond van een extrapolatie van de resultaten van een interessepeiling onder potentiële studenten. De aanvrager verwacht dat 100 studenten zullen instromen. De commissie acht deze prognose hoog gezien de instroom in de verwante opleidingen.

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

Vestiging van de opleiding in Deventer 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 Associate degree Sales en Accountmanagement 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.

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 naamkeuze 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 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.