

Besluit

Besluit strekkende tot het verlenen van accreditatie aan de opleiding hbo-bachelor Commerciële Economie van de HZ University of Applied Sciences

Gegevens

datum	Naam instelling	:	HZ University of Applied Sciences
31 juli 2014	Naam opleiding	:	hbo-bachelor Commerciële Economie (240 ECTS)
onderwerp	Datum aanvraag	:	20 december 2013
Definitief besluit	Varianten opleiding	:	voltijd
accreditatie hbo-bachelor	Locaties opleiding	:	Vlissingen
Commerciële Economie van de	Datum goedkeuren	:	
HZ University of Applied	panel	:	15 juli 2013
Sciences (002462)	Datum locatiebezoek	:	3 en 4 oktober 2013
uw kenmerk	Datum visitatierapport	:	27 november 2013

ons kenmerk Instellingstoets kwaliteitszorg : ja, positief besluit van 3 juni 2013
NVAO/20142615/ND

bijlagen **Beoordelingskader**

- 3 Beoordelingskader voor de beperkte opleidingsbeoordeling van de NVAO (Stcrt. 2010, nr 21523).

Aanvullende vragen

Op 20 maart 2014 heeft de NVAO aan het panel een nadere argumentatie gevraagd over het oordeel Excellent op standaard 2. De reactie van 9 april 2014 heeft de NVAO als aanvulling op het visitatierapport meegenomen in de beoordeling van de aanvraag van deze opleiding. Deze nadere reactie is integraal opgenomen in bijlage 1.

Bevindingen

De NVAO stelt vast dat in het visitatierapport deugdelijk en kenbaar is gemotiveerd op welke gronden het panel de kwaliteit van de opleiding voldoende heeft bevonden.

Advies van het visitatiepanel

Samenvatting bevindingen en overwegingen van het panel.

De hbo-bacheloropleiding Commerciële Economie van HZ University of Applied Sciences is een vierjarige, voltijdse opleiding die in Vlissingen wordt aangeboden. Het panel beoordeelt de kwaliteit van deze opleiding als voldoende.

De opleiding baseerde zich voor het lopende programma niet alleen op de basiscompetenties van de BBA-standaard, maar ook op de competenties voortkomend uit het landelijk profiel. Deze competenties voldoen aan het niveau van de hbo-bachelor. Voor het nieuwe curriculum dat in september 2013 van start is gegaan, baseert de opleiding zich op de landelijke BBA-standaard en het landelijke competentieprofiel. Beide competentiesets zijn gevalideerd door de beroepenveldcommissie van de opleiding. Uit een benchmark met een aantal instituten in het buitenland zijn verschillen in focus te constateren, maar blijkt het niveau overeen te komen.

In overleg met de beroepenveldcommissie heeft de opleiding de keuze gemaakt om gericht te sturen op houding en gedrag van studenten om hen beter voor te bereiden op de bedrijfsculturen. De opleiding zet daarom in op attitudekenmerken als ondernemendheid en onderzoekende houding.

Het panel komt op standaard 1 tot een voldoende.

Standaard 2

Het panel is van mening dat de opleiding een buitengewone prestatie heeft geleverd met het creëren van een optimaal samenhangende leeromgeving. De opleiding heeft de laatste jaren geïnvesteerd in een cultuur waarbij de student als klant van het onderwijs centraal is gesteld. Dat betekent dat studenten naar hun mening gevraagd wordt en dat allerlei zaken die voor de klant belangrijk zijn, direct worden aangepakt. De opleiding heeft hiervoor de jaarlijkse Business Arena in het leven geroepen, die nu door studenten wordt georganiseerd, waarbij studenten, docenten, management en beroepenveldcommissie met elkaar in discussie gaan over de kwaliteit van de opleiding. Suggesties en adviezen worden zoveel mogelijk direct opgevolgd.

Zowel het oude als het nieuwe curriculum kennen een vergelijkbare opbouw. In het eerste jaar oriënteren studenten zich op het brede economische domein. Na een half jaar volgen zij het opleidingsspecifieke programma en maken zij kennis met CE-vakken als Accountmanagement en Marketing van Producten. Het tweede jaar kenmerkt zich door verdieping en toepassing van theorie met een afwisseling van de academiebrede (Student Company) of hbo-generieke (Engels, statistiek en maatschappelijk verantwoord ondernemen), en major-specifieke cursussen (Marketing Research, Marketing Advanced, Export Management). In het derde jaar staan praktijk en zelfontwikkeling centraal in de stage en de minor. Het vierde jaar staat in het teken van het commercieel businessplan, afstuderen en voorbereiding op de beroepspraktijk.

De opleiding heeft voor elk vakonderdeel de synopsis ingevoerd waarin de belangrijkste gegevens over de module zijn opgenomen. Deze synopsis vormt een prima onderlegger voor de invulling van een cursus, maar ook voor het opstellen van de bijbehorende toetsen. Het panel is positief over de inhoud van het curriculum waarin onderzoek inmiddels een volwaardige plaats heeft gekregen.

De opleiding heeft de afstemming met de vooropleiding aangepakt, waardoor er een 'warme overdracht' is van bijvoorbeeld mbo naar hbo. Met de studiekeuzegesprekken bespreekt de opleiding al in een beginstadium de motivatie en studiekeuze van studenten. Ook tijdens het semester is er regelmatig contact tussen de studieloopbaancoach en de student.

Pagina 3 van 11 De docenten van de opleiding zijn hoog opgeleid en academisch geschoold. Het panel heeft bij hen een drive voor het steeds verbeteren van het curriculum vastgesteld. De kleinschaligheid van de opleiding en de hogeschool maakt dat het delen van informatie en het bespreken van problemen veelal via de informele kanalen geschiedt en uitstekend werkt. De goede sfeer in het docententeam en de verbeterattitude maakt mede dat de docenten de tamelijk hoge werkdruk, die ook een inherent aan een klein team is, aan kunnen.

De opleiding beschikt over goede faciliteiten en weet uitstekend gebruik van moderne media te maken. Studenten kunnen via een app op hun smartphone over informatie over het curriculum beschikken, en ook per sms geïnformeerd worden over bijvoorbeeld afwezigheid van een docent.

Het panel heeft vastgesteld dat de opleiding sinds de vorige visitatie de pdca-cyclus veel gestructureerder heeft aangepakt. Breed gedeelde en besproken onderwijsbeoordelingen liggen nu ten grondslag aan het verbeterbeleid. Er is actief beleid ontwikkeld om gremia als de opleidingscommissie, beroepenveldcommissie en ook de gehele studentenpopulatie bij de kwaliteitsbewaking te betrekken (vergelijk Business Arena).

Het panel komt op standaard 2 tot het oordeel excellent.

Standaard 3

De opleiding heeft haar toetsmethodiek op papier helder en duidelijk beschreven. De gehanteerde toetsinstrumenten zijn gevarieerd en passend bij een cursus. In de synopsis is vastgelegd welke instrumenten worden ingezet en hoe beoordeeld wordt. Het panel heeft de toetsen bekeken en in orde bevonden.

Het panel vindt de kwaliteit van de toetsing adequaat, maar de interne borging via de deeltaoetscommissie en (deel)examencommissie bij de opleiding CE nog niet optimaal. De deeltaoetscommissie is net een jaar in functie en is niet of nauwelijks toegekomen aan het bewaken van de kwaliteit van toetsing. De examencommissie beslist over vrijstellingen, buitenlandse studieonderdelen en dergelijke, maar haar rol in de bewaking van het hbo-bachelorniveau moet nog meer vorm krijgen.

Bij het afstuderen legt de opleiding de nadruk op de onderzoekscomponent. Studenten doen in de laatste fase van de opleiding een onderzoek in de context van een bedrijf en schrijven hierover een scriptie. De overige competenties komen in de eerdere fase van het vierde jaar aan bod, zoals het panel heeft gezien. Hoewel het panel de afzonderlijke elementen in de modules heeft teruggevonden, mist het een toetsing van de competenties in een integrale setting. In de scripties wordt het onderzoek adequaat uitgevoerd, met name van de lichte 2013. Het panel adviseert de opleiding om te zoeken naar mogelijkheden om in de scriptie de CE-specifieke aspecten ook een plaats te geven. Het panel concludeert dat de studenten die bij deze CE-opleiding afstuderen, het hbo-niveau hebben bereikt.

Het panel komt op standaard 3 tot het oordeel voldoende.

De NVAO onderschrijft alle aanbevelingen van het panel.

Besluit

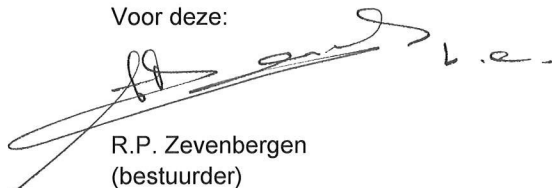
Ingevolge het bepaalde in artikel 5a.10, derde lid, van de WHW heeft de NVAO het college van bestuur van de HZ University of Applied Sciences te Vlissingen in de gelegenheid gesteld zijn zienswijze op het voornemen tot besluit van 2 juni 2014 naar voren te brengen. Bij brief van 27 juni 2014 heeft het college van bestuur van deze gelegenheid gebruik gemaakt. Dit heeft geleid tot een enkele tekstuele aanpassing en tot aanvulling van bijlage 3 Feitelijke gegevens.

De NVAO besluit accreditatie te verlenen aan de hbo-bachelor Commerciële Economie (240 ECTS; variant: voltijd; locatie: Vlissingen) van de HZ University of Applied Sciences te Vlissingen. De NVAO beoordeelt de kwaliteit van de opleiding als voldoende.

Dit besluit treedt in werking op 31 juli 2014 en is van kracht tot en met 30 juli 2020.

Den Haag, 31 juli 2014

De NVAO
Voor deze:



R.P. Zevenbergen
(bestuurder)

Tegen dit besluit kan op grond van het bepaalde in de Algemene wet bestuursrecht door een belanghebbende bezwaar worden gemaakt bij de NVAO. De termijn voor het indienen van bezwaar bedraagt zes weken.

In de kritische reflectie verwoordt de opleiding Commerciële Economie van de HZ University of Applied Sciences haar visie op de cultuurverandering in de opleiding: *“De opleiding werkt vanuit de visie dat een goede ontwikkeling van de professionele beroepshouding een hefboomeffect heeft op de participatie en motivatie van studenten. De opleiding stimuleert studenten daarom continu het beste uit zichzelf te halen. Op die manier wil de opleiding bereiken dat studenten hoge eisen gaan stellen aan de opleiding ten aanzien van de kennis en kunde die zij willen vergaren.”*

Het panel is van mening dat de opleiding Commerciële Economie van de HZ University of Applied Sciences ruim boven de gangbare basiskwaliteit uitsteekt doordat zij de student als klant volledig centraal zet, de inbreng van student zeer serieus neemt en een zeer samenhangend curriculum aanbiedt door de logische, inhoudelijke opbouw, de gekozen les en werkvormen, de uitvoering van het instroombeleid en de begeleiding van de studenten. Daarbij komt dat de docenten uitstekend gekwalificeerd zijn.

De opleiding heeft de afgelopen jaren geïnvesteerd in het bereiken van een culturomslag waarbij de student centraal moest komen te staan en beter voorbereid moest worden op bedrijfsculturen. Of zoals het in de kritische reflectie is verwoord: *“De opleiding werkt vanuit de visie dat een goede ontwikkeling van de professionele beroepshouding een hefboomeffect heeft op de participatie en motivatie van studenten. De opleiding stimuleert studenten daarom continu het beste uit zichzelf te halen. Op die manier wil de opleiding bereiken dat studenten hoge eisen gaan stellen aan de opleiding ten aanzien van de kennis en kunde die zij willen vergaren.”*

Van docenten en studenten, maar ook uit eigen waarneming kan het panel stellen dat de opleiding deze omslag heeft gerealiseerd. Bij deze opleiding staat de student centraal. Dat blijkt onder andere uit de volgende aspecten:

1. Via de Business Arena hebben studenten een actieve inbreng in het verbeterbeleid van de opleiding. Het panel heeft van studenten en docenten vernomen dat verbetervoorstellen die hier worden gedaan, serieus worden opgepakt en uitgevoerd. Voorbeelden hiervan zijn een bijscholingscursus Engels voor studenten met een mbo-achtergrond, bijscholing statistiek, en docenten die elkaars lessen bezoeken als een vorm van intervisie. De opleiding koppelt terug aan studenten, docenten en beroepenveld welke verbeteractiviteiten worden uitgevoerd. Hiermee heeft de opleiding een cruciale en wat succes betreft in den lande ongeëvenaarde schakel gecreëerd in de kwaliteitscirkel. Een succes dat zichzelf overigens versterkt. Door goede follow-up is de betrokkenheid van studenten groter en daardoor de kwaliteit van het instrument juist weer sterker. Wat opmerkelijk hieraan is, is dat de conclusie gerechtvaardigd is dat het docententeam sterk openstaat voor invloeden van buitenaf, of dat nu studenten zijn, bedrijven of wetenschappers waar het gaat om onderzoek. Het beroepenveld en de docenten vormen een hecht koppel waarbij de onderlinge interactie zeer sterk is en docenten kordaat kunnen inspelen op de dagelijkse actualiteit. Deze aanpak is duidelijk merkbaar door de gehele opleiding en werpt zijn vruchten af voor de studenten. Ook sterk is de betrokkenheid van de studenten in dit proces, waarbij studenten inzien dat zij via deze Business Arena een toegevoegde waarde zijn voor de opleiding.
2. Instromen en studeren heeft een bedrijfsmatiger karakter gekregen. Voor aanvang van de studie heeft de student een persoonlijk studiekeuzegesprek in de vorm van een sollicitatiegesprek, waarin onder andere naar voren komt wat de student de opleiding te bieden heeft. Bij een gebrekkige motivatie ontvangt de student een brief met een negatief

studieadvies, maar dat is niet bindend. Tijdens de studie vinden er individuele gesprekken met studenten plaats in de vorm van plannings- en functioneringsgesprekken. Waar collega-opleidingen praten over selectie aan de poort, heeft deze opleiding hierin al stappen gerealiseerd. Dat is voorbeeldig. Daarnaast is een onderwijsleeromgeving gecreëerd die erin voorziet dat er op diverse momenten interactie met het actuele bedrijfsleven is. Voorbeelden hiervan zijn genoemd onder 3, 5 en 7. Verder worden studenten ook duidelijk en met succes betrokken bij de ontwikkeling van hun eigen opleiding (zie 1), iets dat als voorbeeld kan dienen voor menig andere opleiding. Voor studenten biedt dit een toegevoegde waarde in hun verdere carrière, omdat zij leren op een kritische manier naar zaken te kijken en mogelijke oplossingen voor te dragen.

3. Er is een jaarlijkse projectweek voor de CE-studenten uit het eerste, tweede en vierde jaar waar mensen uit het bedrijfsleven gastcolleges, lezingen en workshops verzorgen. In de Student Company (tweede jaar), die een interdisciplinaire samenstelling (studenten van acht verschillende opleidingen) kent, ontwikkelen studenten een product waarvan de beste in de winkel op de hogeschool te koop wordt aangeboden. Bij CEPB (vierde jaar) werken studenten in groepen aan een opdracht in en voor een bedrijf. Tijdens het afstuderen tonen studenten aan dat ze ook individueel een opdracht voor een bedrijf kunnen uitvoeren. Niet alleen de feiten spreken hier, vooral ook de consistentie die het panel heeft aangetroffen onder het personeel, de studenten en de aanwezige bedrijven. Deze consistentie in reflectie op de leeromgeving getuigde van een zekere 'esprit de corps' waardoor de opleiding naar onze mening uitstijgt ver boven het plichtmatig uitvoeren van 'een opleiding'. Het open karakter en de structurele aanpak spreken de student zeer aan en zijn typerend voor de nieuwe cultuur binnen de opleiding
4. Onderzoeksvaardigheden vormen in het nieuwe curriculum een integraal onderdeel van de cursussen die de student volgt: van het opzoeken en lezen van wetenschappelijke artikelen (eerste jaar), via onderzoeksmethodieken (tweede jaar) naar een zelfstandig kleinschalig onderzoek (derde jaar) tijdens de stage. Bij CEPB (vierde jaar) vertalen de studenten de uitkomsten naar een verbeterplan voor het bedrijf. De meesterproef bestaat uit het zelfstandig uitvoeren van een onderzoek voor een bedrijf (vierde jaar).
5. Elk semester start met een bijzonder gastcollege met een actueel thema om studenten te motiveren (semester kick off), bijvoorbeeld over het thema Branding dat door Eric Saelens van Brandhome werd ingeleid.
6. De opleiding speelt in op ontwikkelingen in communicatie en leergedrag van studenten. Via een speciale app communiceert de opleiding met studenten over organisatorische zaken. Studenten zijn hierover zeer tevreden. Zij worden van alles wat hen aangaat direct op de hoogte gehouden. De opleiding speelt dus sterk in op de huidige ontwikkelingen in het aanbieden van resources aan hun studenten. Dit laat een positieve focus op actualiteit zien. Verder biedt de opleiding videosources van de kerntheorieën aan. Zij heeft deze zelf ontwikkeld om de studenten bij de zelfstudie te ondersteunen. Daarnaast werkt de opleiding met een centrale werkvorm binnen het curriculum met de casestudiemethode. Voor de keuze van deze centrale werkvorm is gekeken naar de methode van Harvard Business School. Een docent uit het kernteam is getraind in deze methode en twee andere hebben een training gevolgd over Excellent onderwijs van de Harvard University. Deze docenten trainen andere docenten binnen de academie over dit onderwerp. De casusmethode is een van de manieren om het verband tussen theorie en praktijk te verduidelijken en studenten te leren hun kennis, inzichten en vakspecifieke vaardigheden toe te passen in praktijksituaties. Binnen de opleiding leren studenten door het werken met casussen niet alleen kritisch en creatief denken, maar verwerven ook probleemoplossingsvaardigheden, communicatieve vaardigheden en beslissingsvaardigheden. De casusmethode is een goede aanvulling voor het werken met video resources, omdat de casusmethode er niet zozeer toe leidt dat studenten over meer

kennis beschikken, ze onthouden de opgedane kennis wel langer. De theoretische kennis wordt in het lange termijn geheugen van studenten opgenomen, doordat de video resources zorgen voor de nodige herhaling en oproepbaar zijn voor studenten wanneer het hen uitkomt. Daarnaast beïnvloedt het werken met casussen de motivatie van studenten in positieve zin en blijven probleemoplossende en beslissingsvaardigheden langer behouden. De rol van de docenten is daardoor verplaatst van vóór de klas naar in de klas. Docenten faciliteren de discussies en helpen studenten volgens de Socratische methode betere beroepsbeoefenaars te zijn.

7. De relatie met het werkveld verloopt niet alleen via docenten en stages, maar ook via het Werkveldcafé dat twee keer per jaar door studenten wordt georganiseerd. Zij nodigen sprekers uit om over actuele onderwerpen te komen praten met studenten en docenten. Recente voorbeelden hiervan zijn: Ben Baarda over onderzoek, Steven van Belleghem over Social Media/Community Building en Theo Zweers over interactieve marketing/online marketingcommunicatie. Volgens betrokkenen worden deze bijeenkomsten zeer goed bezocht.

De kwaliteit van de docenten maakt het mogelijk om het curriculum optimaal uit te voeren. De zeven kerndocenten zijn alle universitair geschoold. Vijf van deze docenten hebben een variëteit aan ervaring in het werkveld van commerciële economie opgedaan: onder andere account manager, marketing manager, product manager, business analyst, trade marketing manager. De docenten uit het kernteam voeren diverse activiteiten uit buiten de HZ: Trainingen en Scriptiebegeleiding NIMA C voor SRM, consultancy voor startende bedrijven, docentschap in het volwassen onderwijs in Vlaanderen en advies op het gebied van verkooptraining en – management.

Daarnaast worden docenten ingeleend vanuit het bedrijfsleven op het gebied van Online Marketing, Supply Chain Management en Sales. Deze docenten geven niet alleen les, maar helpen ook bij de ontwikkeling van het onderwijs.

De afgelopen twee jaar zijn alle docenten bijgeschoold op het gebied van onderzoek, toetsbeleid en het voeren van studiekeuzegesprekken. Eén docent is bezig met een promotietraject op het gebied van verkoop. Hij is country representative voor de Global Sales Science Institute (opvolger van Willem Verbeke) en heeft meerdere wetenschappelijke publicaties op zijn naam staan. Een andere docent heeft een onderzoeksvorstel bij NWO ingediend, waarop zij als kandidaat al een positief oordeel heeft gekregen. Haar onderzoek op het snijvlak van service marketing en hoger onderwijs is nog in behandeling. Eén docent participeert in de kenniskring van het lectoraat als Coördinator Onderzoek voor de gehele Academie voor Economie & Management. Ook hebben drie docenten de docentencursus Onderzoek II gevolgd, die is gebaseerd op het principe van de Journal Club.

In intervisiebijeenkomsten bespreken docenten cursusinhoud, didactiek, en begeleiding van studenten met elkaar. Door het delen van kennis, wordt uiteindelijk ook de kennisoverdracht in de richting van studenten bevorderd. Studenten worden in alle CE specifieke cursussen geconfronteerd met minimaal één wetenschappelijk artikel. Naast de meer toegankelijke artikelen van de HBR, gaat het om artikelen uit bijvoorbeeld de Journal of Marketing, Industrial Marketing Management en de Journal of Service Marketing. In het vierde jaar wordt een onderzoek uitgevoerd met behulp van SEM technieken. Een aantal studenten heeft hier zoveel vertrouwen in gekregen, dat zij deze technieken ook op dit moment gebruiken tijdens hun afstuderen.

Pagina 8 van 11 In het kader van Erasmus staff exchange hebben twee docenten deelgenomen aan een uitwisseling naar de University of Gloucestershire. Docenten van de opleiding participeren jaarlijks in het Intensive Program.

De studentgerichte, op het bedrijfsleven gebaseerde, aanpak waarbij uitgegaan wordt van een gemotiveerde en betrokken houding van studenten laat naar de mening van het panel een onderwijsleeromgeving zien die studenten optimaal op de beroepspraktijk voorbereidt. Deze integrale aanpak die tot in de kleinste details was terug te vinden, was voor het panel aanleiding om een excellent op standaard 2 toe te kennen.

Onderwerp	Standaard	Beoordeling door het panel
1. Beoogde eindkwalificaties	De beoogde eindkwalificaties van de opleiding zijn wat betreft inhoud, niveau en oriëntatie geconcretiseerd en voldoen aan internationale eisen	Voldoende
2. Onderwijsleeromgeving	Het programma, het personeel en de opleidings specifieke voorzieningen maken het voor de instromende studenten mogelijk de beoogde eindkwalificaties te realiseren	Excellent
3. Toetsing en gerealiseerde eindkwalificaties	De opleiding beschikt over een adequaat systeem van toetsing en toont aan dat de beoogde eindkwalificaties worden gerealiseerd	Voldoende
Eindoordeel		Voldoende

Tabel 1: Uitval uit het eerste jaar.

Cohort	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Uitval	34,8%	31,7%	29,8%	32,6%	35,3%	43,9%	17%

Tabel 2: Uitval uit de bachelor.

Cohort	2006	2007	2008	2009
Uitval	31,1%	21,4%	10%	0%

Tabel 3: Rendement.

Cohort	2006	2007	2008
Rendement	62,2%	67,8%	70%

Tabel 4: Docentkwaliteit.

Graad	Ma	PhD
Percentage	100%	0%

Tabel 5: Student-docentratio.

Ratio	1:30,4
-------	--------

Tabel 6: Contacturen.

Studiejaar	1	2	3	4
Contacturen	15	14	12*	12**

* het derde studiejaar kent een buitenschoolse stageperiode van een semester (half jaar), de weergegeven contacturen betreffen alleen het binnenschools curriculum

** het vierde studiejaar kent een buitenschoolse afstudeerperiode van een semester (half jaar), de weergegeven contacturen betreffen alleen het binnenschools curriculum

- drs. P.W. Fernig, (voorzitter) is teamleider Onderwijs & Onderzoek aan de Hogeschool Inholland inzake de hbo bacheloropleidingen MER, HRM en L&E;
- M.M. van Fruchten RM (lid) is projectleider '1 mei regeling' en FEM projectleider externe betrekkingen/strategische marketing aan de Arnhem Business School;
- F.I. Akihary (lid) is zelfstandig internationaal management consultant;
- M. Thijssen, (student-lid) volgt de hbo-bacheloropleiding Commercieel Management aan de Hogeschool Zuyd.

Het panel werd ondersteund door drs. P. Göbel, secretaris (gecertificeerd).