

HZ University of Applied Sciences

Commerciële Economie

Beperkte opleidingsbeoordeling

Inleiding

Dit visitatierapport bevat de beoordeling van de bestaande hbo-bacheloropleiding Commerciële Economie van HZ University of Applied Sciences. De beoordeling is uitgevoerd door een visitatiepanel dat door NQA in opdracht van HZ University of Applied Sciences is samengesteld. Het panel is in overleg met de opleiding tot stand gekomen en is voorafgaand aan de visitatie goedgekeurd door de NVAO. Het rapport beschrijft de bevindingen, overwegingen en conclusies van het panel. Het is opgesteld conform het *Beoordelingskader voor de beperkte opleidingsbeoordeling* van de NVAO (22 november 2011) en het *NQA Protocol 2013 voor de beperkte opleidingsbeoordeling*.

De visitatie heeft plaatsgevonden op 3 en 4 oktober 2013.

Het visitatiepanel bestond uit:

De heer drs. P.W. Fernig (voorzitter, domeindeskundige)

Mevrouw M.M. van Fruchten RM (domeindeskundige)

De heer F.I. Akihary (domeindeskundige)

Mevrouw M. Thijssen (studentlid)

Mevrouw drs. P. Göbel, auditor van NQA, trad op als secretaris van het panel.

Bij de aanvraag werd door de instelling een kritische reflectie aangeboden die naar vorm en inhoud voldeed aan de eisen van het desbetreffende beoordelingskader van de NVAO en aan de eisen van het *NQA Protocol 2013*. Het panel heeft de kritische reflectie bestudeerd en een bezoek aan de opleiding gebracht. De kritische reflectie en alle overige (mondeling en schriftelijk) verstrekte informatie hebben het visitatiepanel in staat gesteld om tot een weloverwogen oordeel te komen.

Het visitatiepanel verklaart dat de beoordeling van de opleiding in onafhankelijkheid heeft plaatsgevonden.

Utrecht, 27 november 2013

Panelvoorzitter



De heer drs. P.W. Fernig

Panelsecretaris



Mevrouw drs. P. Göbel

Samenvatting

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**.

Standaard 1

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.

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 toetsystematiek 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 deeltaetscommissie en (deel)examencommissie bij de opleiding CE nog niet optimaal. De deeltaetscommissie 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**.

Inhoudsopgave

1	Basisgegevens van de opleiding	11
2	Beoordeling	13
	Standaard 1 Beoogde eindkwalificaties	13
	Standaard 2 Onderwijsleeromgeving	15
	Standaard 3 Toetsing en gerealiseerde resultaten	21
3	Eindoordeel over de opleiding	27
4	Aanbevelingen	29
5	Bijlagen	31
	Bijlage 1 Eindkwalificaties van de opleiding	33
	Bijlage 2 Overzicht opleidingsprogramma	37
	Bijlage 3 Deskundigheden leden visitatiepanel en secretaris	39
	Bijlage 4 Bezoekprogramma	43
	Bijlage 5 Bestudeerde documenten	47
	Bijlage 6 Overzicht bestudeerde afstudeerwerken	49
	Bijlage 7 Verklaring van volledigheid en correctheid	51

1 Basisgegevens van de opleiding

Administratieve gegevens van de opleiding

1. Naam opleiding in CROHO	Commerciële Economie
2. Registratienummer opleiding in CROHO	34402
3. Oriëntatie en niveau	Hbo-bachelor
4. Aantal studiepunten	240 EC
5. Afstudeerrichting(en)	-
6. Variant(en)	Voltijd
7. Locatie(s)	Vlissingen
8. AD-programma*	-
9. Registratienummer AD in CROHO	-
10. Jaar vorige visitatie en datum besluit NVAO	Vorige visitatie: september 2007 Besluit NVAO: 9 december 2008
11. Code of conduct	getekend

*) Associate Degree, indien van toepassing

Administratieve gegevens van de instelling

12. Naam instelling	HZ University of Applied Sciences
13. Status instelling	Bekostigd
14. Resultaat instellingstoets kwaliteitszorg	Positief

Kwantitatieve gegevens over de opleiding

Tabel 0-1 Percentage uitval (bron: HZ-efonet (2), peildatum juli 2013)

Academie voor Economie en Management								
Opleiding Commerciële Economie								
	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Instroom	53	57	51	43	57	41	69	53
Uitval eerste jaar	6 11,3%	25 43,9%	18 35,3%	14 32,6%	17 29,8%	13 31,7%	24 34,8%	19 35,8%
Uitval bachelor			1 2%	0 0%	4 7%	6 14,6%	14 20,3%	5 9,4%
Uitval overig				0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	2 2,8%

Tabel 0-2 Rendementsgegevens (bron: HZ-infonet(2) peildatum juli2013)

Academie voor Economie en Management								
<i>Opleiding Commerciële Economie</i>								
	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Instroom		57	51	43	57	41	69	53
Instroom – uitval eerste jaar	47	32	33	29	40	28	45	34
rendement Afgestudeerd binnen nominale studieduur +1	0	0	0	2 (6,9%)	28 (70%)	19 (67,8%)	28 (62,2%)	24 (70,6%)
Afgestudeerd buiten nominale studieduur +1				0	0	1 (3,6%)	2 (8,9%)	2 (5,9%)
Nog actief bij oorspronkelijke opleiding	47 (100%)	32 (100%)	32 (97%)	27 (93,1%)	8 (20%)	2 (7,1%)	1 (4,4%)	2 (5,9%)

Tabel 0-3 Docentenkwaliteit (bron: strategisch personeelsplan Academie voor Economie & Management(3))

Docenten totaal AvEM	Bachelor (%)	Master (%)	PhD (%)
51 Docenten (100%) (vaste formatie op payroll)	11,8 (6 docenten)	78,4 (40 docenten)	9,8 (5 docenten)
Docenten totaal CE	Bachelor (%)	Master (%)	PhD (%)
7 Docenten (100%) (vaste formatie op payroll)	0	100%	0,0

2 Beoordeling

Het visitatiepanel beschrijft hieronder per standaard van het NVAO beoordelingskader de bevindingen, overwegingen en conclusies. Het eindoordeel over de opleiding volgt in hoofdstuk 3, de aanbevelingen van het panel in hoofdstuk 4.

Standaard 1 Beoogde eindkwalificaties

De beoogde eindkwalificaties van de opleiding zijn wat betreft inhoud, niveau en oriëntatie geconcretiseerd en voldoen aan internationale eisen.

Bevindingen

In 2004 heeft de HZ University of Applied Sciences (HZ) besloten een eigen BBA-standaard te implementeren in lijn met de internationale opvatting over een BBA-programma. Er zijn destijds gemeenschappelijke BBA-competenties geformuleerd met daarnaast zelf geformuleerde CE-majorspecifieke competenties die de toen geldende landelijke domeincompetenties Commerce dekten (zie bijlage 1). Het hierop gebaseerde curriculum is in 2005 geïmplementeerd (Bachelor of Business Administration: *Visie, beroepsprofiel, competentieprofiel en curriculumkader*, 2005).

Naar aanleiding van de landelijke BBA-standaard is een vernieuwd programma ontwikkeld dat vanaf september 2013 wordt ingevoerd. Uitgangspunt voor dit programma is het geactualiseerde competentieprofiel zoals vastgelegd in *Commerciële Economie: de blik naar buiten* (Landelijk Beroeps- en Competentieprofiel Bacheloropleiding Commerciële Economie 2013-2016, oktober 2012). De landelijke competenties zijn in samenspraak met het beroepenveld tot stand gekomen.

De opleiding CE heeft een beroepenveldcommissie die twee keer per jaar bij elkaar komt en haar goedkeuring aan zowel de set competenties uit 2004 als die van 2013 heeft gegeven, zoals het panel uit de notulen heeft kunnen opmaken. In het nieuwe profiel en de nieuwe competenties is er meer aandacht voor CRM en marketingcommunicatie. Uit een vergelijking uit 2010 met internationale opleidingen waarmee HZ samenwerkt, bleek dat marketingcommunicatie bij een derde van de partners veel aandacht krijgt, bij andere opleidingen is meer aandacht voor financiën, management en recht. Met de implementatie van de BBA-standaard zal de opleiding meer in de richting van de internationale opleidingen bewegen.

De opleiding heeft de CE- en de BBA-competenties met behulp van de Dublin descriptoren en het Europese kwalificatieraamwerk vertaald naar verschillende niveaus en de uitkomsten vastgelegd in de *Competentiebreakdown/dekkingsmatrix CE 2007*. Het panel heeft met waardering kennisgenomen van deze competentiebreakdown en evenals van de nieuwe op basis van de nieuwe competentieset die tijdens het bezoek ter inzage lag.

De opleiding Commerciële Economie (CE) leidt studenten op voor een functie in het brede gebied van de marketing. Alumni komen terecht op vakgebieden als marketing, verkoop, marketingcommunicatie, ondernemerschap, inkoop en marktonderzoek. Het regionale werkveld kenmerkt zich door de aanwezigheid van veel midden- en kleinbedrijven, waardoor er vooral behoefte is aan allround professionals. Alumni blijken ook goed terecht te kunnen bij nationale en internationale (commerciële) bedrijven.

In overleg met de beroepenveldcommissie is in 2010 besloten gericht te sturen op houding en gedrag bij studenten, met name op de attitudekenmerken ondernemendheid en onderzoekende houding (zie standaard 2) om studenten nog beter op de cultuur in het bedrijfsleven voor te bereiden. Op hogeschool- en academieniveau is een visie op internationalisering en een internationaliseringsbeleid ontwikkeld. Binnen de opleiding CE wordt dit beleid uitgevoerd. De opleiding heeft contacten met instellingen in het buitenland. Studenten gaan ook voor studieonderdelen of stages naar het buitenland (zie standaard 2). Het panel adviseert de opleiding om internationalisering explicieter in haar profiel op te nemen.

Overwegingen en conclusie

Het panel beoordeelt de beoogde eindkwalificaties als ruim 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 (vergelijk de competentiebreakdown). 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.

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. Een en ander heeft geresulteerd in bijvoorbeeld de Business Arena en het Werkveldcafé die het panel positief waardeert (zie standaard 2).

Het panel is van mening dat de opleiding de beroepenveldcommissie nog meer zou kunnen benutten, bijvoorbeeld bij het steekproefsgewijs controleren van relevantie en niveau van het afstudeerwerk van studenten.

De opleiding heeft een benchmark met een aantal instituten in het buitenland uitgevoerd. Hoewel er wel verschillen in focus (meer aandacht voor marketingcommunicatie of financieën, management en recht) te constateren zijn, komt het niveau van de opleidingen overeen. Met de verdere invoering van de BBA-standaard zal de opleiding zich meer richting de algemene internationale BBA-opleidingen bewegen.

Het panel komt op basis van bovenstaande overwegingen tot het oordeel **voldoende**.

Standaard 2 Onderwijsleeromgeving

Het programma, het personeel en de opleidingsspecifieke voorzieningen maken het voor de instromende studenten mogelijk de beoogde eindkwalificaties te realiseren.

Bevindingen

Het lopende en het nieuwe curriculum (zie bijlage 2) kennen eenzelfde opbouw: vier jaar met twee semesters per jaar. 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.

Inhoud van het programma

De opleiding heeft alle competenties uitgewerkt in een competentiebreakdown/dekkingsmatrix (*Competentiebreakdown/dekkingsmatrix CE 2007*), waardoor voor iedereen zichtbaar is welke deeltaken, afgeleid van de competenties, in welke cursussen en op welk niveau aan bod komen. Zoals bij standaard 1 al is vermeld, heeft het panel veel waardering voor deze uitwerking. Daar komt nog bij dat deze competentiebreakdown de basis vormt voor een synopsis per cursus. In de synopsis is zeer gedetailleerd beschreven wat de cursus inhoudt: onder andere wat van studenten wordt verwacht, hoe deze cursus samenhangt met andere cursussen, en welke competenties, deeltaken en leerdoelen aan bod komen. Deze synopsis vormt op zijn beurt weer de basis voor de docent- en studenthandleidingen, zoals het panel heeft gezien. Het panel denkt dat de synopsis nog geperfectioneerd kan worden door een historie van de ontwikkeling van de cursus toe te voegen.

De opleiding heeft als visie dat een goede ontwikkeling van een professionele beroepshouding een hefboomeffect heeft op de participatie en motivatie van studenten. In haar visiedocument omschrijft de opleiding de beroepshouding als: onderscheidend, ondernemend, creatief en internationaal. Vanaf het begin van de studie worden studenten in deze aspecten getraind. Dat begint bij de intakegesprekken die het karakter van sollicitatiegesprekken hebben en die worden voortgezet in het studieloopbaancoachingstraject met plannings- en functioneringsgesprekken.

Door mee te werken in een zogenaamde Focusgroep krijgen studenten de verantwoordelijkheid voor communicatie- en marketinginspanningen van de opleiding, zoals het organiseren van meeloopdagen, CE-Werkveldcafé, de studieweek voor eerste-, tweede- en vierdejaars studenten gezamenlijk, of de CE-Student Award. Verder is er de Business Arena waarin de opleidingscommissie uitleg geeft wat er op kwalitatief gebied gebeurt en studenten uitnodigt om vrijuit en constructief met verbetervoorstellen te komen.

Tijdens de gesprekken met studenten bleek dat deze voorstellen snel gehoor vinden. Zo zijn er inmiddels bijscholingen voor nieuwe studenten op het gebied van Engels en statistiek georganiseerd. De opmerking van studenten dat docenten wel elkaars toetsen controleren, maar niet de kwaliteit van de lessen, heeft ertoe geleid dat docenten nu elkaars lessen bezoeken en evalueren. Het panel is onder de indruk van de wijze waarop de opleiding de studenten bij het onderwijs en de kwaliteitszorg heeft betrokken.

De professionele ontwikkeling van de studenten krijgt verder op diverse manieren gestalte. Enerzijds zijn er de specifieke marketing beroepsvaardigheden zoals presentatie, sales en het opstellen van marketingplannen die met name in de eerstejaarcursussen *Accountmanagement* en *Marketing van Producten* aan bod komen. Daarnaast zijn er de generieke vaardigheden zoals presenteren en rapporteren die in de Professional Core zitten. Tevens worden studenten gestimuleerd elkaars hulp te vragen. Studenten gaven aan dat bijvoorbeeld eerstejaars gemakkelijk vragen stellen aan hogerejaars studenten.

In het tweede jaar werken CE-studenten in de Student Company samen met studenten uit acht andere studierichtingen aan een nieuw product dat ze in de markt moeten zetten. Op basis van een ondernemingsplan zoeken de studenten aandeelhouders, zodat zij voldoende kapitaal hebben om het product te ontwikkelen, te produceren en te verkopen. Aan het eind van het jaar wordt de company geliquideerd. Afhankelijk van de functies die studenten bekleden (ze wisselen na een half jaar van functie), doen zij specifieke vaardigheden op (administratie voeren, verkoopkanalen opzetten) en generieke vaardigheden (vergader- en gesprekstechnieken, plannen en samenwerken). Studenten zijn zeer enthousiast of deze vorm van interdisciplinair werken, al zijn de groepen soms aan de grote kant.

In het derde jaar lopen studenten stage (840 uur), waarin zij alle voorkomende werkzaamheden verrichten. Aan het eind van de stage toont de student aan de hand van een portfolio hoe hij aan de competenties en zijn persoonlijke en professionele ontwikkeling heeft gewerkt. De opleiding stimuleert studenten om voor de minor (ook in het derde jaar) naar het buitenland te gaan. Jaarlijks maakt tussen de tien en de veertig procent van de studenten van die mogelijkheid gebruik, zo heeft het panel vernomen. In het vierde jaar werken studenten in groepen voor echte opdrachtgevers (cursus *CEPB*) en voor het afstuderen in een individuele setting.

De onderzoeksvaardigheden vormen in met name het vernieuwde curriculum een zichtbare verticale leerlijn. In het eerste jaar oriënteren studenten zich op onderzoek bij de cursus Inleiding Presenteren en Rapporteren. Via de cursussen *Professionele Oriëntatie* en *Accountmanagement* komen ze in aanraking met het lezen en opzoeken van wetenschappelijke artikelen, zoals studenten het panel vertelden. In het tweede jaar volgen de cursussen *Onderzoek & Methodologie*, *Basisstatistiek* en *Data-analyse met SPSS*. De onderzoeksmethodologie wordt vervolgens toegepast in de cursus *Marketing Research*. Tijdens de stage in het derde jaar is het de bedoeling dat studenten een klein onderzoek uitvoeren, zoals studenten in het gesprek aangaven. Bij *CEBP* in het vierde jaar worden resultaten vertaald naar een verbeterplan voor een bedrijf. Het afstuderen bestaat uit het zelfstandig verrichten van een onderzoek voor een bedrijf (zie standaard 3).

In de aanloop naar het nieuwe curriculum hebben de zittende studenten in het vierde jaar het vak *Toegepast Onderzoek* gekregen om hen voor te bereiden op het schrijven van een onderzoeksvoorstel. Afgestudeerden en hogerejaars studenten bevestigden desgevraagd dat zij in het programma weliswaar elementen van het doen van onderzoek hebben gehad, maar dat het zelfstandig uitvoeren ervan niet altijd gemakkelijk was. Wel bleken docenten te allen tijde bereid hen gedurende het proces te begeleiden (zie standaard 3).

Naast onderzoek zijn de volgende thema's in het curriculum zichtbaar: ondernemerschap, marketing & sales, international business en de professionele ontwikkeling. Via de Professional Core krijgen studenten vakken aangeboden die voorkomen uit de aandachtspunten van de hogeschool: Engels (niveau B1), ethiek en maatschappelijk verantwoord ondernemen.

In zowel het lopende als het vernieuwde curriculum volgt de opleiding de actuele ontwikkelingen op het vakgebied. De opleiding heeft bijvoorbeeld op basis van het landelijke document *De Blik naar Buiten* voor het nieuwe curriculum cursussen ontwikkeld en/of bijgesteld (*Marketingcommunicatie* en *Webanalyse en New Media*; hiervoor wordt met de opleiding Communicatie samengewerkt). Ook in het lopende curriculum krijgen nieuwe ontwikkelingen een plaats. Actuele ontwikkelingen op het gebied van CRM, online marketing en marketingcommunicatie zijn verwerkt in de cursussen *Customer Relationship Management*, *Experimenting with New Media* en in de minor en het keuzevak *Branding*. De beroepenveldcommissie is betrokken bij het bepalen van de inhoud van het curriculum en de implementatie van maatschappelijke en vakgerelateerde trends. Andere bronnen van informatie vormen de gastcolleges, lezingen en workshops. Ieder semester start met een bijzonder gastcollege, bijvoorbeeld over branding, om de studenten direct op scherp te zetten. Een docent bezoekt jaarlijks met studenten de Dutch Sales Challenge, georganiseerd door Canon/Océ. Naast theorie verdienen studenten punten via presentaties, rollenspelen en een casus.

Docenten zijn actief in het op de hoogte blijven van actualiteiten, bijvoorbeeld door de gesprekken tijdens stage- en afstudeerbezoeken, deelname aan conferenties en lezingen (bijvoorbeeld RTL-Masterclass Klantgerichtheid), overleg met gastsprekers.

Vormgeving van het programma

De hogeschool heeft als strategisch doel om een persoonlijke hogeschool te zijn. De kleinschaligheid van de hogeschool maakt sociale interactie tussen student en docent mogelijk. De opleiding gaat uit van de sociaal-constructivistische visie en het competentiegericht leren, zoals in *HZ Onderwijskompas* hogeschoolbreed is vastgelegd. De opleiding hanteert daarbij het ISP-model: evenwichtige verdeling tussen informatie, student en praktijk en slaagt hier volgens studenten uitstekend in. De opleiding hanteert afwisselende werkvormen, zowel verdeeld over een semester als binnen een cursus, gebaseerd op *Onderwijs- werk- en toetsvormen HZ*. De opleiding wil vernieuwend onderwijs bieden en aansluiten bij de ontwikkelingen in communicatie en veranderingen in leergedrag van studenten: docent in de klas en niet voor de klas, studenten komen voorbereid naar de les.

De opleiding biedt studenten hiertoe de mogelijkheid via videoresources van de kerntheorieën die de opleiding zelf ontwikkelt en case studies volgens het model van de Harvard Business School.

Het persoonlijke element is deels een natuurlijk gegeven door de kleinschaligheid van de opleiding en de hogeschool, waardoor docenten en studenten elkaar kennen, en elkaar gemakkelijk aan kunnen spreken. Daarnaast heeft iedere student een vaste studieloopbaancoach. Na twee jaar krijgt de student een andere studieloopbaancoach omdat begeleiding van hogerejaars studenten andere aandacht en expertise vraagt. De opleiding monitort de voortgang van studenten in rendementsoverleggen en informeert studenten wanneer bijvoorbeeld een andere studiehouding wenselijk of noodzakelijk is.

De persoonlijk aanpak begint bij het persoonlijk studiekeuzegesprek met alle studenten die zich voor de opleiding aanmelden. Hierbij gaat het niet alleen om het creëren van een beeld van de opleiding, maar ook over wat de opleiding van studenten vraagt. Studenten die weinig gemotiveerd zijn, ontvangen een brief met een negatief, maar niet bindend, studiekeuzeadvies. Aan het begin van het studiejaar wordt een informatieavond voor de ouders van de beginnende studenten georganiseerd. De eerste voorzichtige indruk is dat met deze aanpak het aantal studie-uitvallers in het eerste jaar afneemt (6 in 2012 tegen gemiddeld 15 in de jaren daarvoor). Het panel is zeer te spreken over deze professionele en consistente aanpak om de student centraal te stellen.

De student heeft per semester twee individuele gesprekken (na de toetsperiodes) over zijn ontwikkeling, voortgang en persoonlijk ontwikkelingsplan. Deze gesprekken hebben sinds 2012-2013 het karakter van plannings- en functioneringsgesprekken. De studieloopbaancoach geeft ook het vak *Professionele Oriëntatie* in het eerste semester, waarin studenten werken aan de ontwikkeling van hun beroepsbeeld. Uit de gesprekken met studenten is gebleken dat niet alleen de coach maar alle docenten uitstekend bereikbaar zijn. Zo maakt de studieloopbaancoach gebruik van een speciale SLC-app. Studenten zijn zeer te spreken over de korte communicatielijnen en de helderheid van de communicatie. Studenten worden tijdig op de hoogte gehouden van bijvoorbeeld vertragingen bij het nakijken van toetsen of ziekte van een docent. De benodigde informatie is voor studenten goed toegankelijk en vrijwel altijd recent bijgewerkt.

Het merendeel van de studenten heeft havo als vooropleiding, een derde van de studenten is afkomstig van het mbo. De opleiding heeft geen verkorte trajecten en er worden geen standaard vrijstellingen verleend, zoals blijkt uit de notulen van de (deel)examencommissie.

De afgelopen twee jaar heeft de opleiding in het kader van het project *Warme Overdracht* geëxperimenteerd met projecten voor een betere afstemming met aanleverende scholen. Zo zijn er masterclasses voor vo-scholen georganiseerd waarbij de hogeschooldocenten lesgeven ter ondersteuning van het profielwerkstuk, is er een projectweek voor een mbo-instelling georganiseerd en is er met een specifieke vo-instelling een afspraak gemaakt over het vroegtijdig organiseren van studiekeuzegesprekken.

Binnen het curriculum zijn er verschillende keuzemogelijkheden voor studenten: een tweede moderne vreemde taal, een keuzevak in semester drie en zeven, een minor of een studie in het buitenland.

Kwaliteit van het personeel

De kernbezetting van de opleiding bestaat uit zeven docenten die een groot deel van het majorspecifieke deel van het curriculum invullen. Deze docenten beschikken alle over een universitaire graad. Het team bestaat uit een mix van ervaren en jonge krachten waarin de gebieden sales, marketing, klantloyaliteit, commerciële calculaties, marketingcommunicatie, strategie, talen, studieloopbaancoaching, bedrijfskunde en ondernemendheid zijn belegd. Daarnaast worden docenten van andere opleidingen binnen de Academie voor Economie & Management voor algemene BBA-vakken en de Professional Core ingezet. Het kernteam wordt aangevuld met enkele docenten met een flexibele aanstelling die specifieke en actuele beroepservaringen inbrengen.

Docenten weten op verschillende manieren hun kennis en kunde actueel te houden. In hun persoonlijk ontwikkelingsplan maken ze afspraken met de opleidingscoördinator voor bijscholing. Alle docenten zijn de afgelopen jaren intern geschoold op het gebied van onderzoek, toetsbeleid, en het voeren van studiekeuzegesprekken. Daarnaast wordt in de opleiding gestructureerd aan intervisie gedaan om met elkaar in gesprek te blijven over cursusinhoud en didactiek. Docenten nemen ook deel aan internationale uitwisselingen. Naast de opleidingscoördinator is ook een lid van het docententeam actief in het landelijk CE-overleg. Zij stemmen af wie welke vergadering van het landelijk overleg bijwoont.

De afgelopen vier jaar heeft de opleiding met vijf andere partnerinstellingen deelgenomen aan het Intensive Program. Hiervoor worden de zeven beste studenten uit het eerste jaar geselecteerd die samen met enkele docenten tien dagen een onderwerp in de diepte bestuderen.

Kwaliteit van de opleidingsspecifieke voorzieningen

De opleiding beschikt over hoorcollegezalen, ruimtes voor werkcolleges en projectruimtes. In bijna alle lokalen zijn digiborden, beamers, pc's en dvd-spelers beschikbaar. De leslokalen zijn naast de docentenwerkruimtes gesitueerd. Daarnaast beschikt de HZ over algemene ondersteunende faciliteiten zoals een mediatheek, een audiovisuele dienst en ruimtes met PC's. De mediatheek beschikt over een systeem waarbij boeken en vaktijdschriften vanuit de gehele wereld kunnen worden aangevraagd. Daarnaast beschikt de HZ ook over een eigen 'Bookshop' waar de benodigde studieboeken kunnen worden gekocht en waar ook producten van de Student Companies worden aangeboden. De front offices van ondersteunende bureaus voor studenten (zoals het stagebureau, studentadministratie etc.) zijn allemaal naast elkaar gesitueerd in de mediatheek.

Studenten maken in toenemende mate gebruik van het draadloos netwerk binnen de HZ. De HZ heeft diverse ruimtes waar studenten kunnen ontspannen of in kleine groepen of individueel kunnen werken.

Het lesrooster is zo georganiseerd dat studenten ten minste vier dagen in de week op school zijn met daarin tussenuren om individueel of gezamenlijk aan opdrachten te werken.

Waarborgen kwaliteit van de onderwijsleeromgeving

De opleidingscoördinator is verantwoordelijk voor de kwaliteit van het onderwijsprogramma. De samenstelling, inhoud en opbouw van het programma bespreekt hij regelmatig met het team en het beroepenveld. Voorstellen voor wijzigingen in het programma worden voorgelegd aan de opleidingscommissie die vervolgens een advies geeft over de wijzigingen.

Studenten kunnen via opleidingscommissie en cursusevaluaties feedback geven aan de opleiding over gesignaleerde knelpunten. In de nieuwste versie van de synopsis wordt onder het item 'kwaliteitsmanagement' aandacht aan besteed aan evaluaties. Hoewel de evaluaties niet altijd de door de opleiding beoogde score (cijfer 7) laten zien, kan wel worden gesteld dat over de gehele linie studenten, docenten en stageverlenende bedrijven tevreden tot zeer tevreden zijn. In de Keuzegids hoger onderwijs staat deze opleiding op de tweede plaats.

De terugkoppeling naar studenten over verbeteringen wordt door studenten met wie het panel sprak zeer positief gewaardeerd, evenals de snelheid waarmee de opleiding verbeteringen doorvoert.

Ondanks de goede resultaten tot nu toe ziet de opleiding nog steeds mogelijkheden om zich verder te verbeteren. Zij wil bijvoorbeeld de samenwerking met het lectoraat *Duurzaam Innoveren en Ondernemen* versterken, het gebruik van de synopsis nog meer verfijnen, en het nieuwe curriculum zodanig uitwerken dat het voldoet aan de internationaliseringsmatrix van de HZ.

Overwegingen en conclusie

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. Zo bezoeken docenten nu elkaars lessen om feedback te geven en te leren van elkaar.

Het curriculum is logisch opgebouwd en wordt waar nodig verbeterd. 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.

Tijdens het open spreekuur kwam naar voren dat studenten enkele jaren geleden de overgang van mbo naar hbo als groot hebben ervaren. 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. Deze aanpak heeft geresulteerd in het vroegtijdig vertrek van een aantal studenten, zodat zij nog bij een andere opleiding konden instromen. De uitval in het eerste jaar is het afgelopen jaar drastisch gedaald, hoewel het nog te vroeg is om een verband met de maatregelen te leggen..

De docenten van de opleiding zijn hoog opgeleid en academisch geschoold. Een docent is bezig met een promotietraject en een andere docent is zich op een dergelijk traject aan het voorbereiden. 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 basis van bovenstaande overwegingen tot het oordeel **excellent**.

Standaard 3 Toetsing en gerealiseerde resultaten

<i>De opleiding beschikt over een adequaat systeem van toetsing en toont aan dat de beoogde eindkwalificaties worden gerealiseerd.</i>
--

Bevindingen

De uitvoering en de borging van toetsing is bij de opleiding CE sterk in ontwikkeling, zoals het panel heeft kunnen zien.

Systeem van toetsing

Eind 2012 is een nieuw HZ-breed toetsbeleid vastgesteld, dat de basis vormt voor het toetsbeleid in het nieuwe curriculum. Hierin is onder andere vastgelegd dat toetsing niet alleen een beoordelingsinstrument is, maar vooral ook een feedbackinstrument, dat de inhoud van de toetsing geborgd moet zijn en gekoppeld aan de dekkingsmatrix. In het toetsplan moet duidelijk staan via welke cursusdoelen aan welke competenties wordt gewerkt en dat er een duidelijke rol voor de (deel)examencommissie dient te zijn, vastgelegd in het reglement voor examencommissies. De implementatie van deze uitgangspunten was gaande toen het panel kwam visiteren. Toch waren er al enkele resultaten zichtbaar. Via het systeem van cursusbeschrijvingen in een synopsis borgt de opleiding de koppeling tussen competenties en deeltaken uit de dekkingsmatrix en de toetsing per cursus. Een medewerker van de dienst onderwijs controleert de synopsis van iedere cursus, onder andere om na te gaan of de toetsvormen aansluiten bij de doelen van de cursus. Bovendien functioneert de synopsis als handvat voor docenten die bijvoorbeeld een cursus moeten overnemen van een collega-docent. Zo wordt de continuïteit van een cursus mede gewaarborgd.

De rollen en taken van de examencommissie zijn vastgelegd in het reglement voor de examencommissie. De deexamencommissie van de Academie voor Economie & Management moet conform dit reglement werken. De leden van de examencommissies zijn afgelopen jaar getraind om hun nieuwe rol te vervullen. De examencommissie is nu namelijk ook inhoudelijk verantwoordelijk voor de kwaliteit van toetsing. De deexamencommissie is nog groeiende in haar rol, en houdt al toezicht op bijvoorbeeld de vrijstellingen, zoals het panel in de notulen heeft gezien. De deelttoetscommissie heeft de gedelegeerde taak om via steekproeven de kwaliteit van toetsen vast te stellen.

Alle toetsen, inclusief correctiemodel en beoordelingsformulier van een collega dienen twee weken voor de toetsafname bij de deexamencommissie te worden ingeleverd. De deelttoetscommissie controleert vooraf of alle stukken zijn ingeleverd en achteraf of de toets door een collega is gecontroleerd. De ambitie was om afgelopen jaar ook steekproefsgewijs de aansluiting tussen toets en competenties te controleren, maar die ambitie is bij de opleiding CE nog niet goed uit de verf gekomen, zoals het panel in de gesprekken heeft vernomen.

De opleiding zet een variatie aan toetsvormen in. Naast schriftelijke kennistoetsen (multiple choice, open vragen, casussen) zijn er presentaties, groepsopdrachten, mondelinge toetsen, peer-assessment, portfolio's en verschillende beroepsproducten zoals trainingspakketten, export- en marketingplannen of aandeelhoudersvergaderingen die worden beoordeeld aan de hand van vooraf opgestelde protocollen. Het panel is positief over de variatie in toetsen en de feedbackmomenten, hetgeen aansluit bij de constructivistische onderwijsvisie.

De meeste cursussen kennen een combinatie van individuele beoordelingen (ongeveer tweederde) en groepsbeoordelingen (ongeveer eenderde). De opleiding heeft hiervoor gekozen, omdat dit aansluit bij de beroepspraktijk. Om meeliftgedrag te voorkomen weegt de individuele beoordeling meestal zwaarder. Uit de gesprekken met studenten bleek dat zij meeliftgedrag als een gegeven aanvaarden, maar wel docenten inschakelen wanneer het extreme vormen aanneemt. Net als de studenten is het panel van mening dat individueel werk belangrijk is. Blijkbaar is de verhouding tussen individueel en groepwerk niet voor alle studenten duidelijk.

In het derde jaar lopen studenten een semester stage. Deze stage heeft het karakter van een meeloopstage, en bevat sinds kort een onderzoekscomponent om studenten op het afstudeeronderzoek voor te bereiden. De eisen voor de stage zijn vastgelegd in een stagegids. De student stelt tijdens de stage een portfolio met daarin een concept-stageplan, twee verschillende plannen van aanpak, een meewerkstageverslag, een onderzoeksverslag en zelfbeoordelingen. De stage wordt beoordeeld door de stagebegeleider, die wordt geadviseerd door de bedrijfsbegeleider. Het panel heeft verschillende portfolio's bekeken en in orde bevonden.

Ter afsluiting van de opleiding doen studenten in het laatste semester een afstudeeronderzoek voor een bedrijf. Uitgangspunt voor het onderzoek is het *HZ-kader voor praktijkgericht onderzoek*. De opleiding heeft haar ideeën over toegepast onderzoek verder uitgewerkt in het document *De ondernemende onderzoeker*. Hierin staat dat de student met zijn scriptie aantoont een competente en ondernemende onderzoeker te zijn die op grond van een evidence based aanpak adviseert en in staat is hierop te reflecteren.

In de afstudeergids staat precies beschreven wat er van studenten wordt verwacht. Voorafgaand aan de afstudeerstage stelt de student een plan van aanpak op. Wanneer dat voldoende is, krijgt de student een begeleider toegewezen die het plan met de student doorneemt met het oog op het schrijven van een onderzoeksvoorstel. Dit voorstel wordt sinds afgelopen jaar door twee deskundigen bekeken en van feedback voorzien. De laatste versie van het afstudeeronderzoek wordt door twee onafhankelijke beoordelaars beoordeeld. Deze beoordelingen worden in het docententeam besproken. Vervolgens mag de student aan het afronden van de scriptie beginnen. Tot slot presenteert de student zijn scriptie.

Voor het beoordelen van de afstudeerscriptie is een afstudeerprotocol beschikbaar. Wanneer de beoordelingen sterk verschillen, of wanneer één cijfer lager dan een zes is, wordt een derde beoordeling gevraagd. Dit kan een examiner van een andere opleiding zijn of een examiner van de samenwerkingspartner Hanze Hogeschool. Het panel heeft dergelijke beoordelingen gezien en vindt dat de opleiding hierin zorgvuldig handelt. De samenwerking met de Hanze Hogeschool heeft ook geleid tot zogenaamde kalibreerbijeenkomsten, waarin toetsen en afstudeerscripties van elkaar worden besproken en beoordeeld. Het panel vindt dit een positieve ontwikkeling.

Realisatie van de beoogde eindkwalificaties

Het panel heeft vijftien afstudeeronderzoeken / scripties bestudeerd. Het heeft geen onderzoeken aangetroffen die het onvoldoende vond. Wel is er een enkele scriptie waarbij het panel op onderdelen enige twijfel had. Daarnaast heeft het panel scripties aangetroffen die van goede tot zeer goede kwaliteit zijn. De procedure en beoordeling is het afgelopen jaar aangescherpt waardoor twijfelgevallen van 2012 in 2013 het nu niet in een keer zouden hebben gehaald, zoals docenten in het gesprek met het panel aangaven.

Het panel heeft gezien en gehoord dat de controle vooral lag bij het plan van aanpak en bij het afronden van de scriptie. Bij veel studenten blijkt het formuleren van doel- en probleemstelling moeilijk te zijn. Zonder goede probleemstelling is het erg lastig om een goed onderzoek uit te voeren.

Het panel vraagt zich af of het onderzoeksvorstel niet nog kritischer beoordeeld moet worden, om de studenten beter te ondersteunen. De eerste signalen, resultaten van de lichteing 2013, laten een positieve ontwikkeling zien.

Het panel vindt de grote nadruk op onderzoek opvallend. Hoewel alle opdrachten als passend bij CE en de HZ-ambitie kunnen worden getypeerd, blijkt uit de scripties niet dat de studenten hun verworven kennis en kunde op CE-gebied kunnen integreren in het onderzoek. Het ondernemen, adviseren en reflecteren uit *De ondernemende onderzoeker* heeft het panel niet expliciet in de afstudeeronderzoeken kunnen terugvinden. Het merendeel van de afstudeerproducten eindigt met een advies/aanbeveling en mist door de opzet van het afstudeerproduct de mogelijkheid voor een concrete uitwerking. Het panel heeft wel kunnen vaststellen dat alle competenties op eindniveau worden getoetst, hetzij in de scriptie, hetzij in eerdere cursussen en stage. Met name in het semester voor het afstuderen worden, naast voorbereiding voor het afstudeeronderzoek, specifieke CE-competenties op eindniveau gerealiseerd.

Uit evaluaties en ook uit de gesprekken die het panel heeft gevoerd, blijkt dat stageverlenende bedrijven en andere vertegenwoordigers van het werkveld positief zijn over het niveau van de afgestudeerden. Al gaven bedrijven wel (impliciet) aan dat ook zij graag meer integratie van onderzoekend vermogen en specifieke CE-competenties willen zien. De uitkomsten en adviezen/aanbevelingen van het afstudeeronderzoek zijn bruikbaar voor de bedrijven. Afgestudeerden geven ook aan voldoende competenties te beheersen om succesvol aan een carrière te werken.

Overwegingen en conclusie

Het panel heeft een aantal kanttekeningen bij de borging, maar komt tot een voldoende, omdat de scripties voldoende hbo-niveau laten zien. Verder geven de ervaringen bij standaard 2 het panel het vertrouwen dat de opleiding in staat is om ook de gehele borging op korte termijn in goede banen te leiden.

De opleiding heeft haar toetsystematiek 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 heeft de indruk dat bij studenten het gevoel bestaat dat het aandeel groepswork groter is dan het individuele werk, terwijl de verhouding tweederde-eenderde is. Het panel beveelt aan om meer variatie in groepsgroottes aan te brengen.

Het panel vindt weliswaar de kwaliteit van de toetsing adequaat, maar de interne borging via de deoltoetscommissie en (deel)examencommissie bij de opleiding CE nog niet optimaal. Het panel vindt dat de opleiding met de interne borging goed op weg is, maar dat er nog een aantal stappen moeten worden gezet. De deoltoetscommissie is net een jaar in functie en heeft het afgelopen jaar vooral geprobeerd om de administratie rondom toetsing te bewaken en via een steekproef de kwaliteit van toetsing in diverse opleidingen van de academie te controleren. Aan dit laatste aspect is de deoltoetscommissie nauwelijks toegekomen.

Zij rapporteert aan het management. Het panel stelt in de gesprekken vast dat de omgekeerde communicatieve weg, van management terug naar docenten, nog niet echt uit de verf komt. 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. Uit het curriculumoverzicht blijkt duidelijk welke competenties in welke module worden getoetst. 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 lichting 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 wordt hierin gesteund door het feit dat afgestudeerden vertelden dat ze in hun presentatie rekening houden met hun publiek: bij de opleiding ligt de nadruk op het onderzoek, bij het bedrijf op de praktische implementatie. Dit laatste maakt echter geen deel uit van de scriptie.

Het panel concludeert dat de studenten die bij deze CE-opleiding afstuderen, het hbo-niveau hebben bereikt. Het panel verwacht dat zij in de praktijk in staat zijn hun onderzoekende houding te integreren met het vakmanschap van een CE'er, zoals bleek uit de werkzaamheden van alumni met wie het panel heeft gesproken.

Het panel komt op basis van bovenstaande overwegingen tot het oordeel **voldoende**.

3 Eindoordeel over de opleiding

Oordelen op de standaarden

Het visitatiepanel komt tot de volgende oordelen op de standaarden:

Standaard	Oordeel
1 Beoogde eindkwalificaties	Voldoende
2 Onderwijsleeromgeving	Excellent
3 Toetsing en gerealiseerde eindkwalificaties	Voldoende

Overwegingen en conclusie

Weging van de oordelen op de drie standaarden op basis van de motivering bij de standaarden en volgens de beslisregels van NVAO:

- Het eindoordeel over een opleiding is in elk geval 'onvoldoende' indien standaard 1 of 3 als 'onvoldoende' beoordeeld wordt. Een 'onvoldoende' bij standaard 1 kan niet leiden tot het toekennen van een herstelperiode door de NVAO.
- Het eindoordeel over een opleiding kan alleen 'goed' zijn indien tenminste twee standaarden als goed worden beoordeeld, waaronder in elk geval in standaard 3.
- Het eindoordeel over een opleiding kan alleen 'excellent' zijn indien tenminste twee standaarden als excellent worden beoordeeld, waaronder in elk geval in standaard 3.

Het visitatiepanel beoordeelt de kwaliteit van de bestaande hbo-bacheloropleiding Commerciële Economie van HZ University of Applied Sciences als **voldoende**.

4 Aanbevelingen

Standaard 3

- Het panel adviseert de opleiding om de verhouding tussen groepsbeoordelingen en individuele beoordelingen te laten doorslaan in het voordeel van individuele toetsing. Overigens verdient het ook aanbeveling om de groepsgrootte te laten variëren.
- De examencommissie heeft verschillende aspecten van haar rol al opgepakt, maar de bewaking van het hbo-bachelorniveau moet nog meer vorm krijgen. Het panel geeft in overweging om hierbij de beroepenveldcommissie CE te betrekken.
- Het panel adviseert de opleiding om de onderzoeksopzet van de scripties vast te houden, maar te zoeken naar mogelijkheden om in de scriptie de CE-specifieke aspecten zoals toepassing en implementatie een plaats te geven.

5 Bijlagen

Bijlage 1: Eindkwalificaties van de opleiding

Beschrijving van de competentie van de opleiding:	
BBA 1	De bba is op operationeel niveau in staat met en vanuit verschillende disciplines een bedrijf te starten, te voeren en te verantwoorden binnen een duurzaam perspectief.
	1.0 verzamelt en interpreteert secundaire informatie op macro- en mesoniveau.
	1.1 stelt een ondernemingsplan voor een startende onderneming op waarbij marketing en organisatorische, financiële en juridische aspecten overzichtelijk en in samenhang worden gepresenteerd.
	1.2 voert, in samenwerking met anderen, binnen een eenvoudige organisatie de verschillende bedrijfskundige processen uit.
	1.3 beoordeelt het functioneren van een bestaande organisatie en formuleert voorstellen ter verbetering.
1.4 beoordeelt het functioneren van zichzelf en past gedrag aan.	
BBA 2	De bba formuleert op tactisch niveau overtuigend implementeerbare oplossingen voor een organisatieprobleem, die passen binnen het kwaliteitssysteem van de organisatie.
	2.1 identificeert en organiseert een organisatieprobleem binnen een bedrijfsproces.
	2.2 analyseert de oorzaken en effecten van het vastgestelde probleem voor een proces en voor de organisatie.
	2.3 lost het probleem op door het proces te herstellen de de bedrijfsvoering te verbeteren.
BBA 3	De bba levert op strategisch niveau een bijdrage aan de ontwikkeling van het beleid van een internationaal opererende onderneming in samenwerking met anderen van verschillende culturen.
	3.1 communiceert in het Engels over het eigen vakgebied (major).
	3.2 omgaat met cultuurverschillen.
	3.3 beoordeelt internationale aspecten van een organisatie vanuit zijn eigen expertise en formuleert voorstellen ter verbetering
CE 1	De commercieel econoom maakt omgevingsveranderingen inzichtelijk en vertaalt deze naar kansen en bedreigingen voor de onderneming zodat de onderneming hier haar beleid op af kan stemmen.
	1.1 verzamelt en interpreteert secundaire informatie op macro en meso niveau.
	1.2 stelt de (primaire) informatiebehoefte vast.
	1.3 stelt een onderzoeksbriefing op en overlegt dit met een marktonderzoeksbureau.
	1.4 interpreteert trends en ontwikkelingen uit de markt en uit onderzoek verkregen informatie en vertaalt dit in Kansen en Bedreigingen.
CE 2	De commercieel econoom ontwikkelt het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming, hij voert dit beleid uit en stelt het bij op basis van ervaringen en nieuwe interne en externe ontwikkelingen.
	2.1 maakt m.b.v. een SWOT analyse een analyse van (interne) Sterktes en Zwaktes in combinatie met (externe) Kansen en Bedreigingen en trekt conclusies.
	2.2 stelt marketingdoelstellingen en strategische opties vast en maakt een keuze uit de strategische opties.
	2.3 maakt een segmentering van de markt, kiest segment(en) en bepaalt de gewenste positionering van een product / dienst.
	2.4 vult de marketing mix instrumenten in.
	2.5 stelt de budgettering en verkoopprognose op en maakt een plan voor de feedback.
	2.6 geeft de goedkeuring aan het marketingplan en voert het plan uit.
CE 3	De commercieel econoom ontwikkelt het verkoopbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming, hij voert dit beleid uit en stelt het bij op basis van interne en externe ontwikkelingen.
	3.1 stelt targets vast.
	3.2 analyseert huidige klanten met behulp van CRM technieken. Analyseert

		prospects en suspects.
	3.3	stelt verkoopplan op.
	3.4	maakt en draagt zorg voor de uitvoering van een verkoopplan per klant.
	3.5	controleert en vergelijkt resultaten met targets.
CE 4		De commercieel econoom overziet de consequenties van het marketing beleid en het salesbeleid voor de organisatiestructuur, de organisatiecultuur en het management van de eigen organisatie.
	4.1	analyseert de knelpunten in de organisatiestructuur, de organisatiecultuur en het management als gevolg van voorgestelde veranderingen in het marketing- en salesbeleid.
	4.2	formuleert de gewenste veranderingen in de organisatiestructuur, de organisatiecultuur en het management.
CE 5		De commercieel econoom bevordert relaties met internen en externen zowel in de eigen taal en cultuur als in een vreemde taal en cultuur.
	5.1	informeert en enthousiasmeert verschillende afdelingen.
	5.2	legt verantwoording af aan zijn leidinggevende over het realiseren van doelstellingen.
	5.3	stelt een briefing op voor een communicatiebureau voor externe communicatie met eindafnemers en bespreekt dit met het bureau.
	5.4	communiceert met eindafnemers.
	5.5	communiceert met directe klanten (Accountmanagement, personal selling).

Beschrijving van de competentie van de opleiding:		
BBA 1		De bba is op operationeel niveau in staat met en vanuit verschillende disciplines een bedrijf te starten, te voeren en te verantwoorden binnen een duurzaam perspectief.
	1.0	verzamelt en interpreteert secundaire informatie op macro- en mesoniveau.
	1.1	stelt een ondernemingsplan voor een startende onderneming op waarbij marketing en organisatorische, financiële en juridische aspecten overzichtelijk en in samenhang worden gepresenteerd.
	1.2	voert, in samenwerking met anderen, binnen een eenvoudige organisatie de verschillende bedrijfskundige processen uit.
	1.3	beoordeelt het functioneren van een bestaande organisatie en formuleert voorstellen ter verbetering.
	1.4	beoordeelt het functioneren van zichzelf en past gedrag aan.
BBA 2		De bba formuleert op tactisch niveau overtuigend implementeerbare oplossingen voor een organisatieprobleem, die passen binnen het kwaliteitssystem van de organisatie.
	2.1	identificeert en organisatieprobleem binnen een bedrijfsproces.
	2.2	analyseert de oorzaken en effecten van het vastgestelde probleem voor een proces en voor de organisatie.
	2.3	lost het probleem op door het proces te herstellen de de bedrijfsvoering te verbeteren.
BBA 3		De bba levert op strategisch niveau een bijdrage aan de ontwikkeling van het beleid van een internationaal opererende onderneming in samenwerking met anderen van verschillende culturen.
	3.1	communiceert in het Engels over het eigen vakgebied (major).
	3.2	omgaan met cultuurverschillen.
	3.3	beoordeelt internationale aspecten van een organisatie vanuit zijn eigen expertise en formuleert voorstellen ter verbetering
CE 1		De commercieel econoom maakt omgevingsveranderingen inzichtelijk en vertaalt deze naar kansen en bedreigingen voor de onderneming zodat de onderneming hier haar beleid op af kan stemmen.
	1.1	verzamelt en interpreteert secundaire informatie op macro en meso niveau.
	1.2	stelt de (primaire) informatiebehoefte vast.
	1.3	stelt een onderzoeksbriefing op en overlegt dit met een marktonderzoeksbureau.

	1.4	interpreteert trends en ontwikkelingen uit de markt en uit onderzoek verkregen informatie en vertaalt dit in Kansen en Bedreigingen.
CE 2	De commercieel econoom ontwikkelt het marketingbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming, hij voert dit beleid uit en stelt het bij op basis van ervaringen en nieuwe interne en externe ontwikkelingen.	
	2.1	maakt m.b.v. een SWOT analyse een analyse van (interne) Sterktes en Zwaktes in combinatie met (externe) Kansen en Bedreigingen en trekt conclusies.
	2.2	stelt marketingdoelstellingen en strategische opties vast en maakt een keuze uit de strategische opties.
	2.3	maakt een segmentering van de markt, kiest segment(en) en bepaalt de gewenste positionering van een product / dienst.
	2.4	vult de marketing mix instrumenten in.
	2.5	stelt de budgettering en verkoopprognose op en maakt een plan voor de feedback.
	2.6	geeft de goedkeuring aan het marketingplan en voert het plan uit.
CE 3	De commercieel econoom ontwikkelt het verkoopbeleid voor een nationaal of internationaal opererende onderneming, hij voert dit beleid uit en stelt het bij op basis van interne en externe ontwikkelingen.	
	3.1	stelt targets vast.
	3.2	analyseert huidige klanten met behulp van CRM technieken. Analyseert prospects en suspects.
	3.3	stelt verkoopplan op.
	3.4	maakt en draagt zorg voor de uitvoering van een verkoopplan per klant.
	3.5	controleert en vergelijkt resultaten met targets.
CE 4	De commercieel econoom overziet de consequenties van het marketing beleid en het salesbeleid voor de organisatiestructuur, de organisatiecultuur en het management van de eigen organisatie.	
	4.1	analyseert de knelpunten in de organisatiestructuur, de organisatiecultuur en het management als gevolg van voorgestelde veranderingen in het marketing- en salesbeleid.
	4.2	formuleert de gewenste veranderingen in de organisatiestructuur, de organisatiecultuur en het management.
CE 5	De commercieel econoom bevordert relaties met internen en externen zowel in de eigen taal en cultuur als in een vreemde taal en cultuur.	
	5.1	informeert en enthousiasmeert verschillende afdelingen.
	5.2	legt verantwoording af aan zijn leidinggevende over het realiseren van doelstellingen.
	5.3	stelt een briefing op voor een communicatiebureau voor externe communicatie met eindafnemers en bespreekt dit met het bureau.
	5.4	communiceert met eindafnemers.
	5.5	communiceert met directe klanten (Accountmanagement, personal selling).

Bijlage 2: Overzicht opleidingsprogramma

Curriculum CE cohort 2012- 2016 Voltijd

Afronding bachelor in major fase				
8e semester	Major course afstuderen 30 EC CU05874/ CU013172			
7e semester	AvE 7,5 EC International Business & Trade CU05313	Major course 7,5 EC CE Business plan CU04792	Major course 7,5 EC Purchasing & Supply Chain Logistics CU04797	Keuze course binnen HZ aanbod 7,5 EC
6e semester	Minor course 7,5 EC	Minor course 7,5 EC	Minor course 7,5 EC	Minor course 7,5 EC
5e semester	Stage course 15 EC CU07132		Stage course 15 EC CU07133	
4e semester	Student Company II CU03982 Promotieplan CU04025 Praktische HRM technieken CU04002	Major course 7,5 EC Marketing advanced CU03846	Major course 7,5 EC Exportmanagement CU04849	PC 3 x 2,5 EC Engels ESP 4 CU07350 MVO verdieping CU07510 Data analyse m.b.v. SPSS CU07758
3e semester	Student Company I CU03981 Product ontwikkeling & Marketing CU05153 MVO Basis CU07501	Major course 7,5 EC Marketing Research CU03851	Keuze course binnen HZ aanbod 7,5 EC	PC 3 x 2,5 EC Engels ESP 3 CU07348 Basis statistiek CU03078 Onderzoek / Methodologie CU03081
			MVT 2	
Afronding Propedeuse				
2e semester	AvE 7,5 EC De groeiende en innoverende org. CU03218	Major course 7,5 EC Account-management CU03221	Major course 7,5 EC Marketing van Producten CU03222	PC 3 x 2,5 EC Engels ESP 2 CU04099 SPA CU03133 Duits A2 CU08758 Francais de Base 2 CU03310 Spaans Inicial CU06210
1e semester	AvE 7,5 EC Opstap naar je eigen onderneming CU03077	AvE 7,5 EC Algemene Economische oriëntatie CU03076	AvE 3 x 2,5 EC Professionele Oriëntatie Major CE CU10410 Professionele Oriëntatie Man Game CU10408 Professionele Oriëntatie SLC CU10407	PC 3 x 2,5 EC Engels ESP 1 CU04090 IPR CU03132 Excel CU5319

Legenda:

AvE breed	Mayor CE	Keuze	Professional core	Minor course	Stage
-----------	----------	-------	-------------------	--------------	-------

MVT = Moderne Vreemde Taal course 2, 3 en 4 (Frans, Duits of Spaans)

1

OER Commerciële Economie, vastgesteld 6 december 2011

Minor International Marketing Relations:

- | | | |
|---|---------|--|
| 1 | CU04349 | International Marketing Planning |
| 2 | CU04796 | Experimenting with New Media |
| 3 | CU04795 | Customer Relationship Management |
| 4 | CU05985 | International Sales & Sales Management |



CURRICULUM COMMERCIËLE ECONOMIE V. 18-09-2013

S8	Thesis (30 EC)					
S7	SLC portfolio (1,25 EC) Voorbereiden thesis (operatio). (3,75 EC)	Strategic Management in Int. perspectief	Economie, Monetair & Internationaal	CE Business Plan (10 EC)	Keuze: Strategische marketing of Sales management	
S6	Minor (30 EC)					
S5	Stage (30 EC)					
S4	SLC (1,25 EC) Conceptueel model (3,73 EC)	Engels 4 (2,5 EC) Servicesmarketing (2,5 EC)	Student company 2 (incl. Arbeidsrecht)	Zoekmachine Marketing / Datamining	Customer Relationship Management	Export management
S3	SLC (1,25 EC) Kwantitatief Onderzoek (3,75 EC)	Engels 3 (2,5 EC) B2B marketing (2,5 EC)	Student Company 1 (incl. MVO)	Accounting principes CE & MER	Integrated Marketing Communication	Marketing Research
S2	SLC: Leren leren CU14225 (1,25 EC) Kwantitatief Ond. CU 13530 (3,75 EC)	Engels 2 CU04099 (2,5 EC) Projectmatig werk. CU13532 (2,5 EC)	Organisatie & Management CU13533	Privaatrecht CU13534	Account Management CU13541	Marketing management CU13540
S1	SLC: Oriëntatie ber. CE CU13702 (2,5 EC) Probl. anal. & Bron. Ond. CU13515 (2,5 EC)	ESP 1 (2,5 EC) CU04090 Schriftelijke taalv. CU13519 (2,5 EC)	Meso & Macro Economie (CU13520)	Marketing Planning Proces (CU13521)	Financieel plan (CU13522)	Prof. oriëntatie CE (CU10410) (2,5 EC) Excel (CU13705) en (CU13706) (2*1,25 EC)

Cursusomvang 5,0 EC tenzij anders vermeld.

Lesduur is 60 min. m.u.v. vreemde talen die 90 min. zijn.

Paars = BBA breed; Blauw = opleiding specifiek; Groen = Keuze cursus. In sem 3 en 4 keuze alleen Frans, Duits, Spaans.

Bijlage 3: Deskundigheden leden visitatiepanel en secretaris

De heer drs. P.W. Fernig, voorzitter

De heer Fernig is ingezet vanwege zijn deskundigheid op het gebied van economische opleidingen. Hij is teamleider Onderwijs & Onderzoek bij Hogeschool INHolland, waar hij verantwoordelijk is voor onderwijs en onderzoek inzake opleidingen MER, HRM en L&E. Voor deze visitatie heeft de heer Fernig onze handleiding voor panelleden ontvangen en in een voorbereidende vergadering is hij aanvullend geïnstrueerd over het proces van visitatie en accreditatie in het hoger onderwijs en over de werkwijze van NQA.

Opleiding:

1982 WVO, Gemeentelijk Lyceum Eindhoven, Bêta-pakket
1987 Bedrijfseconomie, Katholieke Universiteit Brabant

Werkervaring:

2013 – heden Teamleider Onderwijs & Onderzoek – Hogeschool Inholland, verantwoordelijk is voor onderwijs en onderzoek inzake opleidingen MER, HRM en L&E locatie Haarlem

2012 Freelance onderwijsadvies, -ontwikkeling en -uitvoering. Opdrachten voor particulier onderwijs, visitatiepanels SBRM

2008 – 2011 Clustermanager Economie Almere, Hogeschool van Amsterdam/Hogeschool Windesheim. Eindverantwoordelijke voor de ontwikkeling en het management van de economische opleidingen in Almere (BE, CE, CO, MER, P&A en SB&RM), dat wil zeggen onderwijs, onderzoek (lectoraat) en ondernemen (contractactiviteiten) binnen het domein economie.

2003 – 2008 Maatschap FredenPim, bureau adviseurs, advies, ontwerp en begeleiding van vernieuwingsprocessen in het beroepsonderwijs. Belangrijkste projecten:

- Verandermanagement ROC Novacollege (cursusjaar '07/'08). Advies inzake en uitvoering programmamanagement over projecten voor onderwijsvernieuwing invoer CGO en 'Aanval op de Uitval', rapportage aan CvB.
- Onderwijsmanager a.i. Wtb & Ele, Hogeschool Rotterdam (cursusjaar '06/'07), management en organisatie, ontwikkeling teams en accreditatie Wtb.

2000 – 2006 Docent commerciële economie (part time), HEAO Breda (nu Avans Hogeschool), verantwoordelijk voor uitvoering onderwijs en implementatie competentiegericht onderwijs. Uitvoering experiment vraaggestuurd onderwijs. Projectleider HEAO-intranet. Coördinator e-learning. Participant in landelijk project HEO-ICT.

1994 – 2003 Partner van Management Partners Int., bureau voor advies, training en coaching

1994 – 1995 Docent bedrijfskunde (part time), HTS Tilburg (nu Avans Hogeschool)

1992 – 1993 Zelfstandig importeur schoenen uit Portugal

1988 – 1991 Inkoper heren- en kinderschoenen, Hoogenbosch Retail BV

1985 – 1986 Docent Economie I, St. Joriscollege Eindhoven, scholengemeenschap voor HAVO/WVO (part time betrekking, naast studie)

Overig:

doorlopend Actief volgen van cursussen en seminars op het gebied van management en onderwijsontwikkeling. Altijd op zoek naar vernieuwing om te ontdekken hoe dingen beter kunnen. Meest recent: Visie op-leiding (Manfred van Doorn, 2012); Gamification (Kevin Werbach, 2012).

2005 – 2007 Deelnemer klankbordgroep De Nieuwste School in Tilburg, een nieuw onderwijsconcept van OMO, ondersteund door APS.

- 1998 – 2002 Penningmeester bestuur basisschool RK Loven in Tilburg (1-pitter)
Beheer financiën en begeleiding naar fusie met openbaar onderwijs.
- 1995 – heden Actief als workshopleider, spreker en dagvoorzitter op diverse seminars en congressen. Voor infotainment en creëren van beweging bij het publiek.
- 1985 – 1986 Docent Economie I, St. Joriscollege Eindhoven, scholengemeenschap voor HAVO/WVO. Part-time naast studie.

Mevrouw M.M. van Fruchten RM

Mevrouw Van Fruchten is ingezet vanwege haar deskundigheid op het gebied van international business en communicatie. Van mei 2006 tot oktober 2013 was zij bij Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) Instituutsdirecteur International Business & Communication, waartoe de opleidingen CE, CO, IBL, SBRM, FB en IBMS behoren. Met ingang van oktober is zij HAN projectleider '1 mei regeling' en FEM projectleider externe betrekkingen/strategische marketing (marketingplan FEM, Werken&Leren, Arnhem Business School). Op dit moment verzorgt zij nog elk semester college bij de Exchange studenten op het gebied van sponsormanagement. De afgelopen vijf jaar is zij initiator van het programma Sales Leadership. In dit programma zitten de cursorische opleidingen: Accountmanager en twee officieel post-hbo erkende opleidingen t.w. Senior Account Manager Sales en Sales Manager. Momenteel wordt gewerkt aan de ontwikkeling van een Master Commerce/Sales. Hierbij is de Sales Management Associatie (SMA) betrokken waarbij de HAN een voortrekkersrol heeft gespeeld in het formuleren van competenties op Masterniveau waarmee de SMA nu verder invulling geeft op internationaal niveau. Voor deze visitatie heeft mevrouw Fruchten onze handleiding voor panelleden ontvangen en in een voorbereidende vergadering is zij aanvullend geïnstrueerd over het proces van visitatie en accreditatie in het hoger onderwijs en over de werkwijze van NQA.

Opleiding:

- 2012 Intervisietraining Register Marketeer
- 2008 – 2009 Public Management – Open Universiteit
- 2006 – heden Management Development Programme HAN (Siio / Winner)
- 2005 Insights Discovery Practioner
- 2000 Didactische aantekening
- 1990 NIMA C (Register Marketeer)

Werkervaring:

- m.i.v. okt. 2013 HAN projectleider '1 mei regeling' en FEM projectleider externe betrekkingen/strategische marketing (marketingplan FEM, Werken&Leren, Arnhem Business School)
- 2006 – 2013 Instituutsdirecteur International Business & Communication – Hogeschool Arnhem en Nijmegen
- 2001 – 2006 Opleidingsmanager Communicatie – Hogeschool Arnhem en Nijmegen
- 2000 Docent Marketing / Marktonderzoek
- 1996 – 2002 Directeur/eigenaar Maha Communicatie
- 1995 – 1996 Hoofd Verkoop - Euromex
- 1993 – 1995 Marketing / Sales Manager – Infimed
Communicatiemanager – Vredestein
Marketingadviseur – Lundia
- 1986 – 1993 Marketing Manager – Vaillant Amsterdam en Parijs
- 1984 – 1986 Account – reclamebureau DDB

Overig:

Lidmaatschappen	Nima Register Marketeer / SMA
2012 – heden	SMA bestuurslid Accreditatie/Certificering
2010 – heden	Lid ouderraad en GMR middelbare school Het Rheden Rozendaal
1997 – 2001	Lid schoolcommissie basisschool
1996 – heden	Examinator SRM
1994 – 2007	Bestuurslid Nima Noord-Oost Bestuurslid Nima Midden Nederland

De heer F.I. Akihary

De heer Akihary is ingezet vanwege zijn werkvelddeskundigheid op het gebied van commerciële economie. Hij is werkzaam als zelfstandig internationaal management consultant en geeft regelmatig lezingen op nationale en internationale forums en platforms waaronder over efficiency in het commercieel proces. Tot en met 2011 was hij directeur van OKI Systems. Recent heeft de heer Akihary een onderzoek geleid bij Christelijke Hogeschool Ede. Voor deze visitatie heeft de heer Akihary onze handleiding voor panelleden ontvangen en is hij aanvullend geïnstrueerd over het proces van visitatie en accreditatie in het hoger onderwijs en over de werkwijze van NQA.

Opleiding:

- Certificaat Marketing Management - London Business School
- Diverse Management certificaten IBW
- HEAO Eindhoven

Werkervaring:

2011	Zelfstandig internationaal management consultant
2006 – 2011	Director - OKI Systems
1999 – 2006	Director - Konica Minolta
1991 – 1999	Director - Toshiba
1983 – 1991	Channel Director - Apple Computer
1976 – 1983	Account Director - Digital Equipment

Overig:

- Voorzitter Kerkbestuur PKN
- Voorzitter Moluks Platform

Publicatie:

- "Het Molukt Altijd", isbn 978-90-77557-83-9

Mevrouw M. Thijssen

Mevrouw Thijssen is ingezet als studentlid. Zij volgt de hbo-bacheloropleiding Commercieel Management bij Hogeschool Zuyd. Mevrouw Thijssen is representatief voor de primaire doelgroep van de opleiding en beschikt over studentgebonden deskundigheden met betrekking tot de studielast, de onderwijsaanpak, de voorzieningen en de kwaliteitszorg bij opleidingen in het domein. Voor deze visitatie is mevrouw Thijssen aanvullend individueel geïnstrueerd over het proces van visitatie en accreditatie in het hoger onderwijs en over de werkwijze van NQA.

Opleiding:

2010 – heden	Hogeschool Zuyd – hbo Commercieel Management
--------------	--

2012 Hogeschool Zuyd - Minor Communicatie & Public Relations
2011 – 2012 Hogeschool Zuyd – Honours Programma
2004 – 2010 VWO – Gymnasium

Werkervaring:

2012 – heden organisatie kerstmarkt 2012 Fluweelengrot
2011 – heden studentambassadrice Hogeschool Zuyd
2012 Coördinatrice opening Kerststad Valkenburg
2011 – 2012 Commissie Finance, PR & Sponsoring 10-daagse studiereis Shanghai – Beijing
2006 – 2012 allround snackbarmedewerkster

Overig:

Projecten

okt 2012-jan 2013 Klanttevredenheidsonderzoek en Standhoudertevredenheidsonderzoek
Kerstmarkt 2012 Fluweelengrot
apr-juli 2012 Marketingcommunicatieplan Sebuma
feb-apr 2012 Verkoopplan WeekendGezet
nov 2011-jan 2012 Haalbaarheidsonderzoek C1000 Schimmert
sept-nov 2011 Ondernemingsplan voor webshop Schort & Stijl
apr-juni 2011 Interne organisatie-analyse Rob Felix Glas bv.
feb-apr 2011 Marketingplan voor Kapsalon Ilona in Haelen
sept-nov 2010 Klanttevredenheidsonderzoek Sephora Roermond

Mevrouw drs. P. Göbel

Mevrouw Göbel is ingezet als NQA-auditor. Zij heeft meer dan tien jaar ervaring met visiteren in bijna alle sectoren van het hbo. Ze heeft bij Lloyd's auditcursussen gevolgd. Verder heeft zij twintig jaar ervaring met ontwikkelen van onderwijsprogramma's, lesgeven en beoordelen van studenten en met management in het hoger beroepsonderwijs in uiteenlopende sectoren. Mevrouw Göbel heeft in het najaar van 2010 deelgenomen aan de training van de NVAO en de intervisie in 2012. Zij is gecertificeerd secretaris.

Opleiding:

1976 – 1979 Rijksuniversiteit Utrecht, Nederlandse taal- en letterkunde
1971 – 1976 Tweedegraads lerarenopleiding: Nederlands en Engels

Werkervaring:

2005 – heden secretaris en adviseur Raeflex
2004 – heden senior auditor en adviseur NQA
2000 – 2004 Medewerker kwaliteitszorg bij de HBO-raad
1997 – 2000 Projectleider bij de afdeling Onderwijszaken van de Saxion Hogeschool Enschede
1994 – 1997 Directeur van het instituut Welzijn en Arbeid bij de Saxion Hogeschool Enschede
1993 – 1995 Studentendecaan en vertrouwenspersoon bij de sectoren Welzijn en Arbeid,
Lerarenopleiding Basisonderwijs en Conservatorium
1987 – 1993 Studentendecaan en vertrouwenspersoon bij de sector Economie Saxion Hogeschool
Enschede
1980 – 1993 Docent taalbeheersing bij de sector Economie Saxion Hogeschool Enschede

Overig:

2006 – 2011 lid hoofdbestuur VVAO

Bijlage 4: Bezoekprogramma

Bezoekprogramma Visitatie Commerciële Economie 3 en 4 oktober 2013

HZ University of Applied Sciences
Edisonweg 4
4382 NW Vlissingen

Contactpersonen HZ:

- dhr. B.J.J. (Bartjan) Wattel, mob. +31 (0)624 822 941
- mw. C.E. (Karin) Minderhoud, mob. +31 (0)643 827 800

Samenstelling visitatiepanel:

- De heer drs. P.W. Fernig, voorzitter
- Mevrouw M.M. van Fruchten RM, lid
- De heer F.I. Akihary, lid
- Mevrouw M. Thijssen, studentlid
- Mevrouw drs. P. Göbel, secretaris

Programma donderdag 3 oktober 2013 (middag)

lokaal A 226

Tijdstip	Onderwerp	Deelnemers
12.00 – 13.00 uur	Ontvangst panel, kennismaking, lunch	Opleidingsmanagement (bij ontvangst)
13.00 – 13.30 uur	Rondleiding	Opleidingsmanagement Ir. Bartjan Wattel, hoofd dienst Onderwijs en Kwaliteit
13.30 – 16.00 uur	Materiaalbestudering en intern overleg panel	
16.00 – 17.00 uur	Open spreekuur	
17.00 – 18.30 uur	Materiaalbestudering en intern overleg panel	



**Bezoekprogramma Visitatie
Commerciële Economie
3 en 4 oktober 2013**

HZ University of Applied Sciences
Edisonweg 4
4382 NW Vlissingen

Programma vrijdag 4 oktober 2013 t/m 11:30
gesprekken: lokaal A 226, ontvangst: lokaal A 225



ACADEMIE
.....
**ECONOMIE &
MANAGEMENT**

Tijdstip en locatie	Onderwerp	Deelnemers
08.30 – 09.15 uur	Inhoud I afstuderen	Bedrijfsbegeleiders: J.C. (Jeffrey) Biesiot BBA, Marketing Manager, Maintenance Partners Belgium NV Drs C. (Caspar) Gesthuizen, Product Innovatie Manager, Koninklijke Prins & Dingemanse Docenten: Drs. J.J. (Hans) Dekker Drs. P.R. (Peter) van Dijk H.J.A. (Haico) Huismans MSc, Afstudeercoördinator Drs. A.A.C. (Ageeth) van Maldegem Drs. I. (Ingrid) Snijders
09.15 – 09.30 uur	Pauze en intern overleg panel	
09.30 – 10.15 uur	Inhoud II afstudeerfase	Alumni J.S. (Suzanne) van Elsacker BBA, afstuderen 21-6-2013 C.P.J. (Christiaan) Mesu BBA, afstuderen 9-7-2013 W. (Wietse) Roest BBA, afstuderen 6-6-2012 M. (Morten) Saey BBA, afstuderen 30-5-2012
10.15 – 10.30 uur	Pauze en intern overleg panel	
10.30 – 11.15 uur	Inhoud III propedeuse en hoofdfase	Studenten propedeuse en hoofdfase L. (Leon) Koppelaar (MBO, jaar 1) E.M.G.C. (Eva) de Vries (HAVO, jaar 2, OC) E. (Elias) Bedouch (MBO, jaar 2) E.M.P. (Elise) Ouwens (HAVO, jaar 3, OC) T. (Tara) Schuilwerve (HAVO, jaar 4, studenten overleg) W.K.M. (Waldemar) Vroegop (MBO, jaar 4) M. (Mohammed) El Mecaniqui (MBO, jaar 4+)
11.15 – 11.30 uur	Pauze en intern overleg panel	

**Bezoekprogramma Visitatie
Commerciële Economie
3 en 4 oktober 2013**

HZ University of Applied Sciences
Edisonweg 4
4382 NW Vlissingen

Programma vrijdag 4 oktober 2013, van 11:30 t/m 14:15
gesprekken: lokaal A 226, ontvangst: lokaal A 225



Tijdstip en locatie	Onderwerp	Deelnemers
11.30 – 12.15 uur	Gesprek met docenten	<p>Docenten</p> <p>Drs. J.J. (Hans) Dekker, Sales (jaar 1 en 3), Onderzoek (jaar 4), SLC jaar2, Lid Deelexamencommissie Drs. P.R. (Peter) van Dijk, Marketing (jaar 1, 2, 4), SLC jaar 4, Coördinator Student Company HZ, Lid Curriculum Commissie, Lid Opleidingscommissie H.J.A. (Haico) Huismans MSc, Marketing (jaar 1). Marketing Research (jaar 2), SLC jaar 1, Afstudeercoördinator, Lid Beroepenveld Commissie Drs. W.T. (Wim) Korevaar, SLC langstudeerders, stagebegeleiding Drs. A.A.C. (Ageeth) van Maldegem, CRM (jaar 2), Onderzoek (jaar 4), SLC 3, Coördinator Onderzoek AvEM, Lid Beroepenveld Commissie Drs. I. (Ingrid) Sniijders, Marketing (jaar 1), Onderzoek (jaar 4), SLC 1, SLC coördinator AvEM, Lid Opleidingscommissie.</p>
12.15 – 13.15 uur	Lunch inclusief intern overleg panel (<i>in lokaal A 239</i>)	Panel
13.15 – 14.00 uur	Eerste gesprek met opleidingsmanagement	<p>Opleidingsmanagement</p> <p>A.P. (Adri) de Buck, Voorzitter College van Bestuur H. (Hanno) Canters, Management Assistent E.H.J. (Erik) van den Dobbelsesteen, Opleidingscoördinator</p>
14.00 – 14.15 uur	Pauze en intern overleg panel	

**Bezoekprogramma Visitatie
Commerciële Economie
3 en 4 oktober 2013**

HZ University of Applied Sciences
Edisonweg 4
4382 NW Vlissingen

Programma vrijdag 4 oktober 2013, vanaf 14:15
gesprekken: lokaal A 226, ontvangst: lokaal A 225



Tijdstip en locatie	Onderwerp	Deelnemers
14.15 – 15.00 uur	Borging	Drs. P.R. (Peter) van Dijk, Lid Curriculum Commissie, Lid Opleidingscommissie, plv Lid Deelexamencommissie D. (Dick) Mik, Directeur Montalbano bv, Toezichthouder Stichting Intern Toezicht Pensioenen, Voorzitter Beroepenveld Commissie Drs. A.A.C. (Ageeth) van Maldegem, Coördinator Onderzoek AvEM, Lid Beroepenveld Commissie Drs. C.J. (Carien) du Pon, Lid Toetscommissie AvEM Mr. E.M.C.W. (Edwin) Rampaart, Voorzitter Deelexamencommissie AvEM T. (Thom) Zijnen, Docent Scalda, Voorzitter Opleidingscommissie
15.00 – 15.15 uur	Pauze en intern overleg panel	
15.15 – 15.45 uur	Eventuele extra gesprekken	Nader bepaald door het panel
15.45 – 16.45 uur	Intern overleg panel	Panel
16.45 – 17.30 uur	Terugkoppeling en afronding (tweede gesprek opleidingsmanagement)	Opleidingsmanagement A.P. (Adri) de Buck, Voorzitter College van Bestuur H. (Hanno) Canters, Management Assistent E.H.J. (Erik) van den Dobbelsesteen, Opleidingscoördinator + docenten CE

Bijlage 5: Bestudeerde documenten

Nr.	Bronnen	Ter inzage	NQA-portal
1.	www.hz.nl	x	
2.	HZ-infonet	x	
3.	Strategisch personeelsplan Academie voor economie en management	x	
4.	Bachelor of Business Administration, <i>Visie, beroepsprofiel, competentieprofiel en curriculumkader</i>		x
5.	Blik naar Buiten		x
6.	OER Commerciële economie 2013-2014		x
7.	Internationale benchmark CE 2010	x	
8.	De Ondernemende Onderzoeker	x	
9.	Competentiebreakdown/dekkingsmatrix CE2007	x	
10.	Overzicht alumni	x	
11.	Overzicht CE studenten in het buitenland	x	
12.	Competentiebreakdown CE 2013	x	
13.	Curriculumoverzicht 2013-2017 (bijlage 4 in KR)	x	
14.	HZ-instellingsplan 2009-2012	x	
15.	HZ-scholingscatalogus	x	
16.	Synopsis cursus <i>Marketing van Producten</i> (bijlage 2 in KR)	x	
17.	Visiedocument CE	x	
18.	SLC beleid AvEM	x	
19.	Overzicht gastcolleges	x	
20.	Analyse Stagebeoordelingen	x	
21.	HZ-kader voor praktijkgericht onderzoek voor studenten		x
22.	Curriculumoverzicht 2012-2016 (bijlage 3 in KR)		x
23.	HZ-onderwijskompas22	x	
24.	Onderwijs- werk- en toetsvormen HZ	x	
25.	Overzicht videoresources	x	
26.	Beleidsnotitie Studiekeuzegesprekken	x	
27.	Planningsafspraken met studenten	x	
28.	Lesroosters studiejaar 2012-2013	x	
29.	Notitie over VOMasterclass	x	
30.	Overzicht CV's docenten		x
31.	Notitie <i>Plannen, functioneren, beoordelen</i>	x	
32.	Opzet intervisie	x	
33.	Swimlane cursusverbetering	x	
34.	Plan van aanpak AvEM 1	x	
35.	Plan van Aanpak AvEM 2	x	
36.	Plan van Aanpak AvEM 3	x	
37.	Uitleg over sterren in synopsis	x	
38.	NSE/CHOI 2012	x	
39.	HBOmonitor 2012 en 2013	x	
40.	Cursusevaluaties sem 1 en sem 2 2012-2013	x	
41.	Analyse van praktijkbeoordelingen meeloop stages	x	
42.	Medewerkerstevredenheidsonderzoek 2011	x	
43.	Onderzoeksthema's Klantgericht Ondernemen	x	
44.	Matrix internationalisering	x	
45.	Concept SLC-leerlijn curriculum 2013-2017	x	
46.	Vorbereiding feedback model	x	
47.	Samenstelling BVC en BVC alumni	x	
48.	HZ-toetsbeleid		x
49.	Reglement voor de examencommissies		x
50.	PDCA-processenkwaliteitszorg	x	

51.	Richtlijn feedback op groepsopdrachten	x	
52.	Stagehandleiding CU07132 en CU07133		x
53.	Nieuwe stagehandleiding CU14118	x	
54.	Afstudeergids CU013172		x
55.	Overzicht afstudeerwerken		x
56.	Eigen alumnionderzoek 2013	x	
57.	Afspraken Hanzehogeschool	x	
58.	Proces verbaal beoordeling afstudeerscripties		x
59.	Uitvoeringsreglement bestaande curriculum		x
60.	Evaluaties toetscommissie	x	
61.	Verslagen Opleidingscommissie	x	
62.	Verslagen Beroepenveldcommissie	x	
63.	Verslagen Opleidingsteamoverleg	x	

Bijlage 6: Overzicht bestudeerde afstudeerwerken

Hieronder een overzicht van de studenten van wie het panel de afstudeerwerken heeft bestudeerd. Conform de regels van de NVAO zijn alleen de studentnummers opgenomen.

45062

45421

45438

41016

46124

46342

47589

47174

48845

47692

47599

45162

47508

47707

48034

Bijlage 7: Verklaring van volledigheid en correctheid

Netherlands Quality Agency



Verklaring van volledigheid en correctheid van de informatie

Betreffende de visitatie van de opleiding:

Commerciële Economie

Instelling: HZ University of Applied Sciences.

Visitatie datum: 3 en 4 oktober 2013

Ondergetekende: . . . *E.H.J. van den Dobbelaar MSc*

vertegenwoordigend het management van de genoemde opleiding,

in de functie van: . . . *Opleidingscoördinator / Hogeschooldocent*

verklaart hierbij dat alle informatie ten behoeve van de visitatie van de genoemde opleiding in volledigheid en correctheid ter beschikking wordt gesteld, *waaronder informatie over alternatieve afstudeerroutes die momenteel en/of gedurende de afgelopen 6 jaar (hebben) bestaan*, zodat het visitatiepanel tot een op juiste feiten gebaseerde oordeelsvorming kan komen.

Handtekening:

A large, stylized handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.

Datum: *23/09/2013*