

Besluit

Besluit strekkende tot het verlenen van accreditatie aan de opleiding hbo-bachelor Commerciële Economie van de Hanzehogeschool Groningen

Gegevens

datum	Naam instelling	:	Hanzehogeschool Groningen
30 september 2014	Naam opleiding	:	hbo-bachelor Commerciële Economie (240 ECTS)
onderwerp	Datum aanvraag	:	3 januari 2014
Definitief besluit	Varianten opleiding	:	voltijd, deeltijd, duaal
accreditatie hbo-bachelor	Afstudeerrichtingen	:	Marketing & Sales Management
Commerciële Economie van de		:	Marketing Communication Management (voltijd)
Hanzehogeschool Groningen	Locatie opleiding	:	Groningen
(002644)	Datum goedkeuren	:	
uw kenmerk	panel	:	13 mei 2013
O&O 135109	Datum locatiebezoek	:	19 september 2013
ons kenmerk	Datum visitatierapport	:	17 december 2013
NVAO/20143439/ND			
bijlagen	Instellingstoets kwaliteitszorg	:	ja, positief besluit van 26 april 2013
3			

Beoordelingskader

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

Aanvullend

De NVAO heeft bij brief van 14 mei 2014 enkele vragen aan het panel gesteld over de instroomprocedures van de instelling en zij heeft het panel uitgenodigd voor een gesprek over de gerealiseerde eindkwalificaties. Uit de schriftelijke beantwoording van de vragen over de instroomprocedure is gebleken dat de instelling zorgvuldig toeziet op de kwalificaties van de instromende studenten. Uit het gesprek dat plaatsvond op 2 juli 2014, concludeert de NVAO dat het panel kwalitatief goede en intensieve verbetermaatregelen en – initiatieven heeft waargenomen zoals intensieve betrokkenheid van een nieuw lectoraat, doorvoeren van vier-ogenbeleid bij beoordeling en een consistente aansturing van het verbeterbeleid door het management. Verder stelt het panel vast dat er een opgaande lijn zichtbaar is in de door het panel bekeken eindwerken. De volledige effecten van het verbeterproces zijn nog niet zichtbaar, maar het panel heeft hier vertrouwen in. Dit is gebaseerd op de waargenomen verbetermaatregelen en opgaande lijn in de eindwerken. Twee van de aanvullend beoordeelde eindwerken waren echter nog niet volledig op niveau. Het panel verklaart dit uit het feit dat het verbeterproces nog niet afgerond was. De documentatie en de gesprekken tijdens de site visit, hebben het panel ervan overtuigd dat

Inlichtingen

Jetse Siebenga
+31 (0)70 312 23 95
j.siebenga@nvao.net

Parkstraat 28 | 2514 JK | Postbus 85498 | 2508 CD Den Haag
P.O. Box 85498 | 2508 CD The Hague | The Netherlands
T + 31 (0)70 312 2300 | F + 31 (0)70 312 2301
info@nvao.net | www.nvao.net

Pagina 2 van 7 de opleiding het verbeterproces naar tevredenheid zal afronden en kan borgen dat alle eindwerken aan de maat zijn.

Bevindingen

De NVAO stelt vast dat in het visitatierapport en in het licht van de aanvullende informatie 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 opleiding Commerciële Economie (hierna: CE) leidt op voor functies in de economische sector en richt zich daarbij op een breed scala aan functies in het economisch domein. Behalve financieel-economisch kennis staan ook kennis van en inzicht in aspecten van de menswetenschappen centraal. De opleiding bereidt studenten voor op algemene functies zoals marketing- en commercieel manager en meer specifieke marketingfuncties waaronder sales- en accountmanager, communicatiemanager en brandmanager. Typisch voor CE'ers is dat zij kunnen doorgroeien binnen een breed palet aan functies in inkoop en verkoop, marketing, marketingcommunicatie en marktonderzoek. Contacten met klanten én 'klanten meekrijgen' zijn daarbij steeds terugkerende thema's.

CE richt zich op de nationale markt waarbij marketing, salesmanagement en marketing communicatie belangrijke aandachtsgebieden zijn zonder daarbij de internationale component uit het oog te verliezen. De opleiding heeft een fraaie missie geformuleerd waarmee wij onze bevindingen onder Standaard 1 starten. Deze missie beschrijft waartoe CE de studenten opleidt.

1. Beoogde eindkwalificaties

De beoogde eindkwalificaties zijn wat inhoud, niveau en oriëntatie betreft voldoende uitgewerkt. Zij sluiten aan op het landelijke CE-beroeps- en competentieprofiel en laten zien dat de opleiding aandacht besteedt aan de voor dit vakgebied relevante ontwikkelingen en onderwerpen. De beoogde eindkwalificaties sluiten aan op de BBA-standaard en zijn op een niveau waar het werkveld om vraagt.

De opleiding heeft zicht op relevante ontwikkelingen binnen het beroepenveld, zowel regionaal als landelijk. Zo is er binnen de opleiding aandacht voor e-commerce, online marketing en accountability. Er zijn gestructureerde contacten met het werkveld. De opleiding actualiseert, wanneer nodig, de eindkwalificaties en de vak-inhoud van de opleiding. Het niveau van de eindkwalificaties sluit wat breedte en diepgang betreft aan bij de Dublin Descriptoren.

Op grond van de wijze waarop de competenties zijn uitgewerkt, de opleiding aansluit bij de eisen van het beroepenveld en het feit dat de opleiding de vakinhoudelijke kant van het studieprogramma regelmatig tegen het licht houdt, komt het panel bij Standaard 1 voor de drie varianten tot het oordeel: goed.

2. Onderwijsleeromgeving

Het programma, de aansluiting vooropleiding opleiding CE, de begeleiding van studenten, de kwaliteit van het personeel en de opleidings specifieke voorzieningen maken het studenten mogelijk de eindkwalificaties te realiseren. Dit geldt voor alle drie varianten. De opleiding is er in geslaagd om de samenhang tussen de generieke hbo-competenties, de CE-competenties, de doelstellingen en het curriculum duidelijk te beschrijven.

Pagina 3 van 7 De opleiding hanteert een didactische concept dat afgestemd is op de doelgroep. De thema's waar de CE-opleiding zich op richt zoals: marketing, sales en marketingcommunicatie, geven sturing aan de curriculumonderwerpen. De afstudeerrichtingen Marketing & Sales Management en Marketing Communication Management bieden studenten de mogelijkheid om zich verder te verdiepen in het vakgebied.

De kennis- en de vaardighedencomponent in het curriculum zijn voldoende uitgewerkt. Er is hierbij sprake van een wisselwerking tussen de theoriecomponent van de opleiding en de praktijk buiten de deur van de opleiding. De onderzoekscomponent is in het curriculum opgenomen. De literatuur, Nederlandstalig en enkele Engelstalige uitgaven, is op bachelorniveau.

De docenten zijn behalve vakinhoudelijk ook didactisch voldoende toegerust voor hun taak. Het docententeam beschikt over een mix van zowel theoretische- als praktische kennis. Enkele docenten combineren hun docentschap met werken in de beroepspraktijk. Veelal beschikken docenten over een netwerk in de beroepspraktijk. De opleiding heeft zicht op de kwaliteit van haar docenten, monitort deze, checkt waar lacunes dreigen en neemt vervolgens maatregelen. De docent-studentratio bedraagt 1:26.

Het instroombeleid van de opleiding is goed doordacht vormgegeven. Studenten zijn tevreden zijn over de bereikbaarheid van docenten. De begeleiding van studenten is in handen van de studieloopbaanbegeleider. Met name in de eerste fase van de studie is deze intensief. Studenten zijn tevreden over de begeleiding; zij kunnen op zowel formele als informele wijze rekenen op begeleiding. De voorzieningen waarover de opleiding beschikt zijn goed.

De opleiding biedt studenten een samenhangend curriculum aan. Zowel de kennis- als de vaardighedencomponent zijn in het programma verankerd. De opleiding heeft zicht op de kwaliteiten van het docententeam en zet waar nodig gastdocenten in. Gelet op deze bevindingen komt het panel voor de drie varianten bij Standaard 2 tot het oordeel: voldoende.

3. Toetsing en gerealiseerde eindkwalificaties

De opleiding beschikt over een voldoende uitgewerkt toetsstelsel en toetst zowel kennis als vaardigheden op een adequate wijze. Procedures zijn duidelijk beschreven. Het vierogen principe bij de beoordeling functioneert, het toetsplan zit goed in elkaar. Studenten krijgen te maken met verschillende toetsvormen, waaronder toetsen die kennis en inzicht toetsen.

De kwaliteit van de toetsen (niveau, validiteit en betrouwbaarheid) is voldoende.

De Examen- en de Toetscommissie zijn goed op hun takenpakket voorbereid en houden een vinger aan de pols wat betreft het eindniveau en de toetskwaliteit. De toetsen zijn op bachelorniveau; spreiding over de stof en diepgang van de toetsvragen zijn adequaat.

De opleiding heeft de afgelopen twee jaar een inhaalslag gemaakt rond de afstudeerprocedure. De eisen zijn verscherpt, begeleiding en beoordeling van afstudeerproducten zijn gescheiden. Het panel beoordeelt een aantal eindwerkstukken als onvoldoende, mede omdat de onderzoekscomponent nog verbetering behoeft. De opleiding is verbeterbeleid gestart dat zij nadrukkelijk als onomkeerbaar karakteriseert. Een vertrouwenwekkend perspectief.

Gelet op het bovenstaande concludeert het panel dat de opleiding op een adequate wijze toetst en dat het eindniveau van de opleiding voor de drie varianten op bachelorniveau ligt. Het panel komt bij Standaard 3 tot het oordeel 'voldoende'.

Pagina 4 van 7 *Samenvattende conclusie:*

Het panel stelt vast dat de opleiding Commerciële Economie van de Hanzehogeschool in de varianten voltijd, deeltijd en duaal, beschikt over een curriculum dat op bachelorniveau is vormgegeven en dat studenten in voldoende mate voorbereidt op de beroepspraktijk. De opleiding stelt zich open voor nieuwe ontwikkelingen in het vakgebied. De opleiding investeert fors in het afstudeerniveau waarbij zij de lat hoog legt.

Bestuurlijke afspraak

De instelling heeft op 7 juli 2014 bevestigd dat vanuit de interne kwaliteitszorg het eindniveau en de opgaande lijn daarvan goed worden geborgd.

Besluit

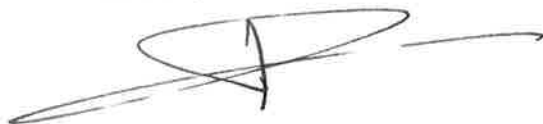
Ingevolge het bepaalde in artikel 5a.10, derde lid, van de WHW heeft de NVAO het college van bestuur van de Hanzehogeschool Groningen te Groningen in de gelegenheid gesteld zijn zienswijze op het voornemen tot besluit van 25 augustus 2014 naar voren te brengen. Bij brief van 5 september 2014 heeft de instelling gereageerd op het voornemen tot besluit. Dit heeft geleid tot aanvulling van bijlage 2 in het definitieve besluit.

De NVAO besluit accreditatie te verlenen aan de hbo-bachelor Commerciële Economie (240 ECTS; varianten: voltijd, deeltijd, duaal; locatie: Groningen) van de Hanzehogeschool Groningen te Groningen. De opleiding kent de volgende afstudeerrichtingen: Marketing & Sales Management, Marketing Communication Management. De NVAO beoordeelt de kwaliteit van de opleiding als voldoende.

Dit besluit treedt in werking op 30 september 2014 en is van kracht tot en met 29 september 2020.

Den Haag, 30 september 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.

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	Goed
2. Onderwijsleeromgeving	Het programma, het personeel en de opleidings specifieke voorzieningen maken het voor de instromende studenten mogelijk de beoogde eindkwalificaties te realiseren	Voldoende
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	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Uitval vt	44%	42%	32%	34%	32%	33%
Uitval dt	30%	30%	15%	19%	22%	30%
Uitval du	53%	50%	39%	18%	38%	43%

Tabel 2: Uitval uit de bachelor.

Cohort	2006	2007	2008	2009
Uitval vt	13%	23%	13%	15%
Uitval dt	4%	9%	13%	9%
Uitval du	50%	62%	67%	28%

Tabel 3: Rendement.

Cohort	2006	2007	2008
Rendement vt	72%	56%	46%
Rendement dt	92%	91%	70%
Rendement du	50%	25%	11%

Tabel 4: Docentkwaliteit.

Graad	Ma	PhD
Percentage	75%	5%

Tabel 5: Student-docentratio.

Ratio	1:26
-------	------

Tabel 6: Contacturen.

Studiejaar	1	2	3	4
Contacturen vt	19	18	15	
Contacturen dt	5	5	5	1
Contacturen du	7	6	6	3

Pagina 7 van 7 **Bijlage 3: panelsamenstelling**

- De heer Blomen is directeur van de Hobéon Groep. Hij heeft de afgelopen jaren veelvuldig deelgenomen aan audits in het hoger onderwijs, doorgaans als voorzitter;
- De heer Struijf is Register Marketeer. Hij is associate partner bij ICSB, een onderneming die zich toelegt op advies, onderzoek en opleiding rond marketingstrategie, innovatie, segmenteren, positioneren en communicatie. Ook is hij Chief Marketing Officer bij BrainStax;
- De heer Wierda is lector binnen het Lectoraat Media Business en docent binnen de School of Communication Media & Music van Hogeschool Inholland. Tevens is hij zakelijk directeur van een mediabedrijf;
- De heer Kreuze is vierdejaars student Commerciële Economie aan Hogeschool Windesheim, locatie Zwolle. Hij is vicevoorzitter van het Student Overleg Orgaan Zwolle (SOOZ).

Het panel werd ondersteund door drs. G.W.M.C. Broers, secretaris (gecertificeerd).