

Kern van de kenniseconomie

**Een sterkte-zwakteanalyse van vier opleidingen in
het Nederlandse hoger onderwijs**

drs. J.H.J. Berger

drs. J.F.M. de Jonge

Zoetermeer, november 2003

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van OCW.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM. EIM aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM. Quoting of numbers and/or text as an explanation or support in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM. EIM does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
1.1	Aanleiding voor het onderzoek	4
1.2	Centrale vragen en onderzoeksopzet	4
1.3	Leeswijzer	6
2	Case 1: (commerciële) economie	7
2.1	Inleiding	7
2.2	Zelfportret	7
2.3	Spiegel	11
2.4	Conclusies	13
3	Case 2: chemische technologie	15
3.1	Inleiding	15
3.2	Zelfportret	15
3.3	Spiegel	18
3.4	Conclusies	20
4	Case 3: MBA/IBMS	22
4.1	Inleiding	22
4.2	Zelfportret	23
4.3	Spiegel	27
4.4	Conclusies	30
5	Case 4: muziek	32
5.1	Inleiding	32
5.2	Zelfportret	32
5.3	Spiegel	35
5.4	Conclusies	37
6	Conclusies	39
6.1	Sterke en zwakke punten	39
6.2	Excellentie van opleiding: verklarende factoren	40
6.3	Invloed van overheidsbeleid	41
6.4	Antwoord op onderzoeksvragen	43
6.5	Slotbeschouwing	44
Bijlage		
I	Respondenten	46

1 Inleiding

1.1 Aanleiding voor het onderzoek

In de eerste maanden van het kabinet Balkenende II is de term 'kenniseconomie' regelmatig gebruikt in de media. De centrale gedachte is dat kennis en economie onlosmakelijk verbonden zijn, en dat de internationale concurrentiepositie van Nederland verslechtert als Nederland niet voorop loopt in de ontwikkeling van (wetenschappelijke) kennis. Maar ook de concurrentiekracht van Europa als geheel moet door middel van nieuwe kennis groeien. Zo is in Lissabon¹ een ambitieus doel gesteld: de EU moet 's werelds meest concurrerende en dynamische kenniseconomie in de wereld worden, en dit doel moet in 2010 zijn behaald. Daarom wordt het kabinet van diverse kanten aanbevolen de kennisinfrastructuur te versterken. De instellingen van hoger onderwijs en onderzoek, de universiteiten en hogescholen, spelen een centrale rol in het ontwikkelen en verspreiden van kennis.

Deze instellingen zijn niet alleen indirect met de concurrentiekracht van de gehele Nederlandse economie verbonden, zoals hierboven geschetst. Ook is er een *markt voor hoger onderwijs en onderzoek* die steeds internationaler wordt. Op deze markt concurreren de instellingen dus met andere instellingen in binnen- en buitenland, bijvoorbeeld om (top)studenten, om onderzoeksopdrachten voor bedrijven, en om de beste hoogleraren. Om de concurrentie binnen Europa te bevorderen zijn afspraken tussen Europese onderwijsministers gemaakt (o.a. leidend tot de Bologna-verklaring). Deze afspraken behelzen onder meer de erkenning van diploma's uit andere Europese landen, en de waardering van studielast (studiepuntensysteem).

Deze toenemend sterker wordende markt voor hoger onderwijs werpt de vraag op, hoe het Nederlandse hoger onderwijs ervoor staat. Biedt het de studenten een goede kwaliteit van onderwijs en onderzoek, zodat zij sterk staan op de internationale arbeidsmarkt? En is het zelf concurrerend in termen van kwaliteit, en de manier waarop het op de 'afnemers' aansluit? In het kader van het nieuwe hoger onderwijs- en onderzoeksplan (HOOP) heeft het ministerie van OCW EIM opdracht gegeven een onderzoek te doen naar de sterke kanten en de punten die voor verbetering vatbaar zijn in het Nederlandse hoger onderwijs.

1.2 Centrale vragen en onderzoeksopzet

Het onderzoek draait dus om de vraag waar de sterke en zwakke punten van het Nederlands hoger onderwijs liggen; een internationaal perspectief is daarbij onontbeerlijk, gezien de beschreven internationale ontwikkeling. In deze paragraaf wordt aangegeven welke vragen met dit onderzoek worden beantwoord, en hoe dit gebeurt.

¹ In maart 2000 is in Lissabon een Europese Topconferentie gehouden. De regeringsleiders van EU-landen (Europese Raad) spraken daar over onder meer werkgelegenheid en de kenniseconomie.

Kern van de kenniseconomie

Onderzoeksvragen

De vragen die in dit onderzoek centraal staan, zijn:

- 1 *Wat zijn de sterke en zwakke punten van de onderzochte opleidingen in het Nederlandse hoger onderwijs op het gebied van:*
 - *de 'excellentie' van de opleiding (internationale reputatie, kwaliteit van onderwijs en onderzoek)*
 - *interactie met het 'afnemend veld'*
 - *de relatie tussen kosten en baten (voor de student)*
- 2 *Welke rol speelt het overheidsbeleid bij de geïdentificeerde sterke en zwakke punten?*

Hieronder wordt gespecificeerd welke 'de onderzochte opleidingen' zijn.

Vier clusters van opleidingen

De onderzoeksvragen worden beantwoord door een viertal casestudies. Dit is gedaan omdat vooral kwalitatieve informatie wordt gezocht; over sterke en zwakke punten in termen van bijvoorbeeld reputatie en mate van interactie zijn wel cijfers te geven, maar die vormen maar een deel van het verhaal. Kwantitatieve informatie over aantallen afgestudeerden, citatiescores van onderzoek, salarisniveaus enzovoorts is bovendien al in ruime mate voorhanden.

EIM heeft, in overleg met OCW, vier clusters van opleidingen gekozen die als case studies dienen. Deze opleidingen opereren naar schatting in een relatief sterke internationale context. De stand van zaken bij deze 'voorhoede' biedt dus in zekere zin een blik in de toekomst, als het hoger onderwijs als geheel sterker internationaal gericht wordt.

Het gaat concreet om:

- Economie (WO)/Commerciële economie (HBO)
- Muziek (HBO)
- Master of Business Administration (WO)/International Business and Management Studies (HBO)
- Chemische technologie (WO)/Chemische technologie en laboratoriumonderwijs (HBO)

Deze vier clusters zijn gevarieerd in termen van sector (kunst, techniek, economie) en de verhouding publiek/privaat (MBA-opleidingen zijn in tegenstelling tot de meeste overige opleidingen vooral privaat gefinancierd).

Interviews bij Nederlandse instellingen

Per cluster van opleidingen zijn twee concrete Nederlandse HBO- en WO-instellingen gekozen (met uitzondering van muziek, waar alleen twee HBO-instellingen in het onderzoek zijn betrokken). Op deze instellingen is nagegaan wie degene is die de vragen het beste zou kunnen beantwoorden; dit was meestal een opleidingsdirecteur, soms terzijde gestaan door een of meer medewerkers. In de bijlage vindt u een overzicht van deze instellingen en personen.

Internationale vergelijking

Om de Nederlandse positie in internationaal perspectief te plaatsen, zijn ook buitenlandse instellingen in dit onderzoek betrokken. Per cluster is een bezoek gebracht aan een internationale

instelling van topniveau op het betreffende vakgebied. De selectie hiervoor is gemaakt naar aanleiding van de antwoorden van de Nederlandse gesprekspartners bij universiteiten en hogescholen op de vraag 'welke instellingen vormen de wereldtop op uw vakgebied?'. Die wereldtop wordt als het om gezichtsbepalend onderzoek gaat, en aantrekkingskracht voor topstudenten, op veel gebieden gedomineerd door Amerikaanse instellingen. Vanwege de sterke verschillen in hogeronderwijsstelsel tussen Nederland (en de meeste EU-landen) en de VS is slechts voor één van de vier clusters een Amerikaanse instelling geselecteerd, namelijk MBA/IBMS; de MBA-opleiding vindt zijn oorsprong namelijk ook in de VS. De andere drie internationale vergelijkingsinstellingen staan in Londen (Guildhall, Muziek), Stockholm (SSE, Economie) en Zürich (ETH, Chemische technologie).

Bedrijfsleven

Daarnaast is aan de Nederlandse instellingen in de cases MBA en Chemische technologie gevraagd namen te geven van 'recruiters' bij multinationals die we konden benaderen. Op die manier hoopten wij ook het perspectief van de 'afnemers' van hoger onderwijs, het bedrijfsleven, in het onderzoek te verwerken. Helaas heeft in de Chemische Technologie geen van de drie benaderde bedrijven gereageerd. Van de MBA-case zijn wel reacties binnengekomen, van drie van de zes benaderde bedrijven: Hilti (producent van o.a. gereedschappen), A.T.Kearney (consultants) en Amphenol (producent van verbindingsmateriaal, o.a. kabels). Dit 'afnemersperspectief' komt in dit rapport vanwege de lage respons dus slechts zijdelings aan de orde.

1.3 Leeswijzer

De volgende hoofdstukken 2, 3, 4 en 5 bevatten elk een beschrijving van een van de vier cases. Iedere case is op dezelfde manier opgebouwd: na een korte inleiding volgt een 'zelfportret' op basis van de gesprekken met Nederlandse instellingen, gevolgd door een 'spiegel' die het Nederlandse hoger onderwijs wordt vergeleken door een buitenlandse topopleiding, en daarna conclusies. Daarbij krijgen per case weer andere gegevens de nadruk. In het zesde hoofdstuk worden case-overstijgende conclusies getrokken op het gebied van de sterke en zwakke kanten en de invloed van overheidsbeleid, en daarmee wordt een antwoord gegeven op de onderzoeksvragen.

2 Case 1: (commerciële) economie

2.1 Inleiding

Zes universiteiten in Nederland bieden een opleiding (algemene) economie aan: twee in Amsterdam (UvA en VU), Groningen (RUG), Maastricht (UM), Tilburg (UvT) en Rotterdam (EUR). Economie is een van de grootste opleidingen in het WO: in totaal begonnen in 2001 zo'n 3.000 eerstejaars aan een economische opleiding op een universiteit.

In het HBO wordt op 22 plaatsen de opleiding Commerciële Economie aangeboden met in totaal meer dan 6.000 eerstejaars in 2001 (bron: Keuzegids Hoger Onderwijs 2002-2003), waarmee het met afstand de grootste economische opleiding in het HBO is.

Van deze groep zijn de universiteiten van Tilburg en Maastricht en de hogescholen in Alkmaar (InHolland) en Sittard (Hogeschool Zuyd) in het onderzoek betrokken. Ter internationale vergelijking is de Stockholm School of Economics bezocht.

2.2 Zelfportret

Hoe zien de vier onderzochte Nederlandse instellingen zichzelf als het gaat om de inputs van de opleiding (geld, staf en studenten), de opleiding zelf (het curriculum, contact met bedrijfsleven) en de outputs (het diploma, de kwaliteitszorg)? En welke invloed heeft het (rijks)overheidsbeleid op die aspecten?

Inputs

De drie 'inputs' van de opleidingen die we in beschouwing nemen zijn studenten, het personeel (wetenschappelijke/docerende staf) en de bekostiging. Deze vormen de 'grondstoffen' waarmee onderwijs en onderzoek vorm krijgen¹.

Wat de studenten betreft verschillen de instellingen aanzienlijk in de mate van internationalisering. Zo heeft de Universiteit Maastricht (UM) 36% buitenlandse studenten, wat deels door haar geografische positie, vlakbij België en Duitsland, te verklaren is. De Universiteit van Tilburg (UvT) heeft 9% buitenlandse studenten in de opleiding. Op de hogescholen is dit aandeel nog iets lager: 7% op InHolland en minder dan 5% op Hogeschool Zuyd.

De aantallen buitenlandse studenten op de UvT gaan in de toekomst waarschijnlijk omhoog, aangezien de Masterfase van de opleiding Economie vanaf 2004 in het Engels gegeven gaat worden. Een Nederlandstalige opleiding is voor de meeste buitenlandse studenten immers niet

¹ In de gesprekken bij universiteiten en hogescholen is ook gesproken over faciliteiten als vierde input; deze zijn op de onderzochte instellingen 'op orde', en hebben daarmee weinig nieuwsaarde in dit kader (ze zijn vergelijkbaar met andere instellingen in binnen- en buitenland).

Kern van de kenniseconomie

interessant, maar de Engelstalige Master kan de belangstelling zeker vergroten. De doelstelling is om 50% buitenlandse instroom in de Masterfase te genereren. Daarnaast kent de faculteit Economie in Tilburg drie Engelstalige Bachelor-opleidingen (waar Economie niet bij hoort). In Maastricht is het gehele curriculum, Bachelor- en Masterfase, van Economie in het Engels. De hogescholen hebben geen plannen op dit gebied voor hun opleiding Commerciële Economie (wel zijn er andere economische opleidingen die in het Engels worden gegeven zoals International Business and Management Studies, zie hoofdstuk vier).

De collegegelden zijn voor Nederlanders en alle studenten uit de Europese Economische Ruimte gelijk (€ 1.445 voor het studiejaar 2003-04). Tevens geldt voor deze groep dat zij, mits ze voldoen aan de vooropleidingseisen, worden toegelaten, er is geen decentrale toelating. Soms zorgt dit voor problemen, zoals twee van de vier instellingen aangaven, op het moment dat Zuid-Europese studenten die in het algemeen de Engelse taal minder machtig zijn, toch in Nederland komen studeren en dan grote moeite blijken te hebben met het volgen van de colleges in het Engels.

Voor internationale studenten uit niet-EER-landen bepalen de instellingen zelf het collegegeld. Zo kost een Masteropleiding aan de UM in dat geval € 5.000 per jaar, en een Bacheloropleiding € 4.250 per jaar. Aan de UvT betaalt zo'n student € 5.500 per jaar voor een Engelstalige Bachelor en € 9.000 per jaar voor een Engelstalige Masteropleiding. Deze bedragen zijn aan de lage kant vergeleken met de meeste buitenlandse instellingen; de UvT spreekt van 'de onderkant van de markt'.

Uit de groep aspirantstudenten uit niet-EER-landen mag de instelling wel zelf selecteren wie toegelaten wordt tot de opleiding. De UM heeft voor de Masteropleidingen een Board of Admission, dat selecteert en een toelatingsbeleid ontwikkelt. Op dit moment is iedereen met een Bacheloropleiding, een goede score op de TOEFL (Test Of English as First Language) en een motivatie-essay een potentiële kandidaat.

Wat het personeel betreft is het beleid binnen de UvT dat 'eigen' Aio's niet direct na hun promotie worden aangenomen, maar dat zij zich eerst moeten bewijzen op de (internationale) wetenschappelijke markt. Ook werft de UvT voor de wetenschappelijke staf alleen nog via internationale kanalen. Dat betekent niet dat geen Nederlanders meer worden aangenomen, maar de gerichtheid is op de beste kandidaat, waar deze ook vandaan komt. Een probleem daarbij is dat echte toponderzoekers in de VS aan de slag kunnen en daar een veelvoud verdienen (ook qua budget voor ondersteuning en faciliteiten). Tilburg probeert te concurreren door een interessant onderzoeksklimaat met ook veel bezoekende docenten. Op dit moment is ongeveer een kwart van de wetenschappelijke staf aan de economiefaculteit van de UvT van buitenlandse afkomst, van de Aio's is dat 65%. Ook op de UM is ongeveer 25% van de wetenschappelijke staf niet-Nederlands.

Op de hogescholen is het aandeel niet-Nederlandse docenten aanmerkelijk lager: bij de opleiding op Hogeschool Zuyd zijn geen buitenlandse docenten betrokken, bij de opleiding op InHolland is 8% niet Nederlands.

De bekostiging van de instellingen in deze case is voor een groot deel een publieke aangelegenheid. De eerste (rijks)bekostiging) en tweede (NWO) geldstroom overtreffen de derde

Kern van de kenniseconomie

(contractactiviteiten) in grootte. Met name aan de universiteiten wordt echter wel contractonderzoek gedaan. Dat loopt dan vaak via de departementen/vakgroepen. Die kunnen onderzoekers 'uitlenen' aan externen. Ook op onderwijsgebied komt dit voor: economen uit Tilburg kunnen worden uitgeleend aan de MBA-opleiding van TIAS, en in ruil daarvoor middelen voor hun vakgroep verwerven.

Bij InHolland komt zo'n 15% van de begroting uit andere bronnen dan collegegelden en overheidsbijdragen, op Hogeschool Zuyd minder dan 5% van het faculteitsbudget.

Alle instellingen hebben een vorm van ondersteuning van de didactische kant van hun personeel. Een didactisch project van InHolland over competentiegericht leren is inmiddels landelijk overgenomen.

De opleiding

De UM is bekend in Nederland vanwege het probleemgestuurd onderwijs (PGO). Deze onderwijsvorm heeft ook gevolgen voor de organisatie: per faculteit is een afdeling onderwijsontwikkeling die onder meer de docenten hiervoor toerust. Het curriculum is verdeeld in blokken in de Bachelorfase en modules in de Masterfase.

De UvT heeft een aanpak waarbij de grootschalige hoorcolleges zijn afgeschaft; studenten krijgen les in groepen van maximaal 40.

De UM loopt in internationalisering van de opleiding voorop: behalve het relatief grote aantal buitenlandse studenten is ook in het curriculum een verplicht verblijf in het buitenland opgenomen (van een half jaar). Daartoe zijn met ongeveer 100 universiteiten uitwisselingscontracten afgesloten.

De verplichting van een buitenlands verblijf is er niet op de andere instellingen. Wel maakt de Hogeschool Zuyd deel uit van het Magellan Exchange program, een uitwisseling tussen 15 universiteiten uit de VS en 7 hogescholen uit Europa. In deze uitwisseling, die met gesloten beurzen plaatsvindt, kunnen tentamenresultaten van de deelnemende instellingen worden overgenomen. Ongeveer 20% van de studenten volgt een buitenlandse stage in dit programma. Bijna geen van de studenten (2%) volgt een heel semester in het buitenland.

Op InHolland is internationalisering in de opleiding Commerciële Economie vooralsnog geen speerpunt, aldus de gesprekspartner.

Hoe onderhoudt de opleiding contact met de 'afnemers', in het geval van (Commerciële) Economie vooral het bedrijfsleven? De beide hogescholen hebben hiervoor een beroepenveldcommissie die als klankbord fungeert, met onder meer vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven en oud-studenten.

Daarnaast werken verschillende docenten van InHolland parttime in het bedrijfsleven. Ook zijn er contacten met o.a. de Kamer van Koophandel, en is een werkveldonderzoek gehouden.

Op de UM werden als invloed van het bedrijfsleven gastdocenten en bijzonder hoogleraren genoemd. De UvT noemt ook de participatie van het bedrijfsleven in de Raad van Advies. En er vindt arbeidsmarktonderzoek plaats dat inzicht biedt in waar studenten terecht komen; 'alumni worden steeds belangrijker.' Ook kent de UvT duale Aio-schappen waar een promovendus deels bij een bedrijf en deels bij de universiteit wordt aangesteld, en zijn er 11 bijzondere hoogleraren en 10 gesponsorde leerstoelen.

Output

Het studierendement is bij alle opleidingen ongeveer gelijk. De gemiddelde studieduur is bij de universitaire opleidingen iets hoger dan in de HBO-opleidingen. De uitval in het eerste jaar (meestal 20-30%) is een 'natuurlijk' gegeven, o.a. omdat studenten verkeerde keuzes maken. Wel is het streven (geuit door de UvT) om de uitval na de propedeuse te verkleinen.

Hoe wordt de kwaliteit van het diploma bewaakt? In Nederland bestaat er voor alle opleidingen in WO en HBO een stelsel van visitatiecommissies, die langskomen en naar aanleiding van een geschreven zelfevaluatie en hun bevindingen in het bezoek een rapport schrijven dat onder auspiciën van respectievelijk de VSNU en de HBO-raad verschijnt. Dit stelsel wordt, tegelijk met het invoeren van de Bachelor-Masterstructuur, vervangen door accreditatie, waarbij de opleiding aan een aantal minimumvoorwaarden moet voldoen om voor bekostiging in aanmerking te komen.

Los hiervan hebben zowel de UvT als de UM accreditatie aangevraagd en gekregen van de Amerikaanse instelling AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business). Hogeschool Zuyd is bezig met een kwaliteitssysteem naar het model van het INK. Voor de inspraak van studenten over hun opleiding is bij alle opleidingen ruimschoots gelegenheid; naast opleidingscommissies zijn er vaak ook andere klankbordgroepen, vakevaluatie, etc.

De kwaliteit van het onderzoek wordt bewaakt door diverse instanties, o.a. visitaties voor het eerste-geldstroomonderzoek. De kwaliteit van de onderzoekschool CentER van de UvT wordt bewaakt door een Advisory Board, met leden die internationaal toponderzoek op hun naam hebben staan en geen binding met de UvT hebben. En voor het verwerven van middelen is er aan de UvT interne concurrentie, om de vakgroepen/onderzoekers scherp te houden. De reputaties van de Nederlandse universiteiten en hogescholen verschillen onderling niet sterk. Met andere woorden, binnen Nederland maakt de plaats waar je gestudeerd hebt nauwelijks uit. Internationaal probeert de UvT zich wel te onderscheiden; men laat zien dat het onderzoek van hoge kwaliteit is, aangetoond met een ranking van onderzoek door de European Economic Review in 2003 waarin Tilburg als nummer één naar voren komt.

Sterktes en zwaktes, vergelijking

Hoe zien de Nederlandse instellingen zichzelf staan in de internationale markt voor hoger onderwijs?

De HBO-opleidingen hebben met die internationale markt weinig te maken, eenvoudigweg omdat de opleidingen Commerciële Economie Nederlandstalig zijn. Op korte termijn is hierin geen verandering te verwachten. Bovendien is het voor een plaats aan de top onontbeerlijk om niet alleen onderwijs maar ook onderzoek te hebben, en wat dat betreft doen de hogescholen dus niet mee.

Wat de kwaliteit van het onderwijs betreft vindt men de Nederlandse onderwijsmethoden vooruitstrevend in internationaal perspectief, bijvoorbeeld in termen van studentgerichtheid. Zo schat de Hogeschool Zuyd dat zij zich positief onderscheiden ten opzichte van 'het Britse gemiddelde' maar negatief vergeleken met de 'Grandes Écoles' in Frankrijk.

De universitaire opleidingen Economie gaan wel mee in de concurrentiestrijd om de internationale student (UvT) of zijn hierin al actief (UM). Wat het onderwijs betreft onderscheidt de UM zich door het genoemde PGO. En op onderzoeksgebied probeert men regelmatig in gezaghebbende tijdschriften te publiceren. Een pluspunt in de concurrentiestrijd is de gunstige prijs-kwaliteitverhouding voor een niet-Europese student: 'men twijfelt zelfs aan de kwaliteit omdat de prijs zo laag is. 'De opleiding is weliswaar geen wereldtop (want er zijn te weinig financiën om een echt goede staf: studentratio te realiseren, aldus de UM), maar voor de lage prijs krijgen de internationale studenten wel een hoge kwaliteit.

Ook de UvT is positief over de hoge kwaliteit en lage prijs: wat onderzoek betreft 'mikken we op de Europese top-5, wat ook is gelukt getuige de eerste plaats bij het citatieonderzoek van de European Economic Review.' Nederland is goedkoop in internationaal perspectief en dus is er een zeer goede prijs-kwaliteitverhouding, aldus ook de UvT. Wat een plaats aan de top bedreigt, is dat de opleiding voor Nederlandse en EU-studenten geen selectie aan de poort mag toepassen, en collegegelden niet mag differentiëren. De hoge kwaliteit kan zo niet voldoende te gelde worden gemaakt, en bovendien meent de UvT: 'Als je de instroom niet kunt beheersen is het lastig wanneer je op uitstroom wordt gefinancierd.' Ook op Hogeschool Zuyd vindt men dat een echte kwaliteitverbetering alleen kan plaatsvinden als de instelling aan de poort studenten mag selecteren.

Er is niet alleen een concurrentie om de internationale student, maar ook - in zekere zin in het verlengde daarvan - om de internationale toponderzoeker, en de internationale hoogleraar. Veel goede onderzoekers komen naar Nederland om Aio te worden, maar vertrekken na hun promotie weer naar het land van herkomst, of naar andere landen. Een probleem op deze markt zijn de beloningsverschillen, aldus de universiteiten. Zeker in de VS verdienen hoogleraren veel meer. Dit kan gefinancierd worden doordat Amerikaanse instellingen veel meer collegegeld vragen én een uitgebreid alumninetwerk hebben waarbinnen giften geven aan onderwijs een gewone zaak is.

Maar ook binnen Nederland is er een groot beloningsverschil, en wel tussen de universiteit en het bedrijfsleven. Voor een opleiding als Economie is ook uit die hoek concurrentie te verwachten. De ambitie van de UvT is daarom vooralsnog te concurreren met 'de subtop in de VS, net onder de top 10'.

2.3 Spiegel

De Stockholm School of Economics (SSE), in het Zweeds 'Handelshögskolan i Stockholm', is een private universiteit die in 1909 is opgericht op initiatief van een aantal managers uit het Zweedse bedrijfsleven. Vanuit die historie is ook verklaarbaar dat er tot op heden nauwe banden met het bedrijfsleven zijn.

Kern van de kenniseconomie

De financiering van de SSE is anders samengesteld dan de Nederlandse opleidingen:

- ongeveer 10% komt van de rijksoverheid, dit is een vaste bijdrage die alle Zweedse instellingen voor hoger onderwijs krijgen
- het bedrijfsleven draagt bij door vaste bedragen in fondsen voor specifiek onderzoek
- daarnaast is er contractonderzoek voor de publieke en de private sector (maar geen consultancy-activiteiten)
- ook is er contractonderwijs: de Executive Education programma's, zowel vaste cursussen als maatwerk, bedoeld voor managers in de private en publieke sector
- de gemeente Stockholm draagt bij door de grond waarop de SSE-gebouwen staan voor een symbolisch bedrag ter beschikking te stellen.

Er is een (streng) selectie aan de poort voor het vierjarige Master of Science-programma. Van de 3.000 à 4.000 aanvragen worden er slechts 300 gehonoreerd. (Van de in totaal ongeveer 10.000 eerstejaars economen in Zweden. Op PhD-niveau liggen de verhoudingen anders: 30 à 40% van de PhD-studenten in de economie zit bij de SSE.)

Er is wel enige overheidsbemoediging met het selectieproces in het Zweedse hoger onderwijs, maar instellingen hebben het recht zelf selectiecriteria aan te brengen. Zo heeft de SSE enkele gangbare eisen verzwakt (met name de wiskundige voorkennis).

Ook is het voor enkele excellente studenten van andere universiteiten mogelijk in de laatste twee jaar in te stromen in de SSE-opleiding. Aan Zweedse universiteiten wordt voor de masteropleidingen¹ geen collegegeld gevraagd.

Er zijn in het Zweedse hoger onderwijs wel duidelijke kwaliteitsverschillen, er is geen beleid om die tegen te gaan, maar ook geen beleid om deze te stimuleren.

De financiële invloed van de rijksoverheid is voor de SSE beperkt, maar dit heeft met het private karakter te maken; de rijksbijdrage voor publieke universiteiten is hoger, en ook de collegegelden worden door de overheid betaald. Wel is er wetgeving op het gebied van bijvoorbeeld het benoemen van hoogleraren; die wet bepaalde tot voor kort dat men driemaal een PhD moest hebben (of vergelijkbare academische prestaties) om hoogleraar te kunnen worden. Nu de eisen minder zwaar zijn geworden, is het aantal professoren aan de SSE niet meer het hoogste van Zweden.

De mobiliteit van de staf is niet zo hoog - de docenten komen voornamelijk uit 'eigen kweek'. Het is moeilijk topeconomen uit het buitenland te krijgen aangezien de lonen beduidend lager liggen dan in de USA (en de UK), terwijl de kosten van levensonderhoud in Stockholm hoog zijn. In die zin kampt de SSE met hetzelfde probleem als Nederlandse universiteiten.

De kwaliteit van onderwijs en onderzoek wordt bewaakt door een systeem dat voldoet aan de criteria van EQUIS (European Quality Improvement System), gebaseerd op peer reviews. De SSE was de eerste Zweedse instelling die hieraan voldeed.

¹ Met uitzondering van de MBA-opleiding.

2.4 Conclusies

Wat is nu te leren uit de vergelijking van de SSE met de Nederlandse opleidingen? De vergelijking is vooral te maken met de Nederlandse universiteiten, vanwege de band met onderzoek en de PhD-opleiding die ook wordt gegeven.

Op het gebied van *inputs* valt op dat de financiële overheidsbijdrage laag is, maar dit houdt verband met het private karakter van de SSE (publieke universiteiten krijgen meer middelen uit publieke bekostiging). De Zweedse MSc-opleiding is goedkoper dan de Nederlandse, aangezien geen collegegeld wordt gevraagd van de student.

Vanwege het private karakter is aan de SSE het contractonderwijs en -onderzoek wel van groter financieel belang dan aan de Nederlandse universiteiten.

De internationalisering van de opleiding lijkt in Zweden beduidend *lager* dan in Nederland.

Internationale studenten zijn niet een primair doel in de MSc-opleiding op de SSE, zo lijkt het.

Voor de staf geldt min of meer hetzelfde: meer dan aan Nederlandse universiteiten is de staf op de SSE uit 'eigen kweek' afkomstig, en dus is ook hier weinig sprake van een open internationale markt.

Ook de *opleiding zelf* lijkt in het verkrijgen en behouden van hoge kwaliteit een minder belangrijk wapen bij de SSE dan aan de Nederlandse universiteiten.

De *output* is natuurlijk belangrijk in een vergelijking. In hoeverre verschilt een Stockholmse econoom van een Tilburgse of Maastrichtse? Voor zover dat in dit kader vastgesteld kon worden, ontlopen de universiteiten elkaar qua reputatie niet zo veel. Die is voor alle drie goed te noemen. Een pluspunt van de SSE voor de Zweedse arbeidsmarkt is dat de banden met het bedrijfsleven vanouds nauw zijn.

Opvallend is dat een relatief nationaal gerichte opleiding als de SSE toch genoemd wordt door Nederlandse instellingen als topinstelling. Wat veroorzaakt dan de hoge kwaliteit van onderwijs en onderzoek aan de SSE? Een belangrijke factor, aldus de gesprekspartner, is de selectie van studenten. Hoe hoger de kwaliteit van de input, hoe hoger de kans op excellente onderzoekers aan het eind van het (Masters- en zeker PhD-)traject.

Het succes verklaart de SSE dus vooral uit selectie aan de poort. Bij gelijkblijvende kwaliteit van de opleiding zorgt een betere input voor een betere output. Als dit argument juist is, verklaart dat ook de wens die op de Nederlandse universiteiten werd geuit, om de goede kwaliteit van de opleiding 'te gelde te maken' door selectie van studenten.

En vanwege die selectie kan uit die goede studenten/promovendi weer de top intern doorstromen naar de wetenschappelijke staf van de SSE zelf. Op dat moment loopt de SSE wel hetzelfde risico als de Nederlandse universiteiten, namelijk de talentvolle wetenschappers te verliezen aan landen zoals de VS; deze bieden aanzienlijk meer in termen van faciliteiten en salaris.

De sterke punten van de Nederlandse opleidingen in deze case zijn:

- het onderwijs krijgt aandacht, ook op universiteiten is onderwijs naast onderzoek een aspect waar men in kwaliteit investeert (bijvoorbeeld PGO aan UM)
- (met name UvT) internationale blik in het zoeken van wetenschappelijke staf
- (universiteiten) internationale blik in het werven van studenten
- (universiteiten) goed onderzoek
- prijs-kwaliteitverhouding is goed
- interactie met bedrijfsleven redelijk (maar op SSE iets intensiever).

Kern van de kenniseconomie

De punten die de kwaliteit negatief zouden kunnen beïnvloeden:

- geen selectie aan de poort zodat voor een echte topopleiding de kwaliteit van afgestudeerden niet hoog genoeg is
- beloning van wetenschappers is aan de lage kant (zowel in Nederland, Zweden als sommige andere Europese landen), zodat echte toppers naar het buitenland kunnen verdwijnen, of naar het bedrijfsleven
- samenhangend met het vorige punt: de bekostiging uit private hoek is aan de kleine kant, als we UvT en UM met SSE vergelijken.
- Hogescholen ontplooiën op het gebied van Commerciële Economie geen internationale activiteiten, en hebben weinig internationale staf (deze punten krijgen uiteraard wel aandacht bij Engelstalige opleidingen als International Business and Management Studies).

Van het collegegeld in Nederland is moeilijk te zeggen of dit tot de sterke of zwakke punten gerekend moet worden. Enerzijds is Nederland duurder dan de Zweedse MSc-opleiding (die immers voor de student niets kost, maar aan de SSE Zweedstalig is), anderzijds is het collegegeld voor de masteropleiding voor niet-EER-studenten aan de UvT en de UM laag, vergeleken met bijvoorbeeld opleidingen in de UK. Voor de student is de prijs-kwaliteitverhouding in Nederland goed. Voor echte wereldtopkwaliteit in termen van onderzoek en reputatie kan de (internationale) student op het gebied van de Economie niet in Nederland terecht, maar Europese top is zeker te vinden.

3 Case 2: chemische technologie

3.1 Inleiding

De opleiding Chemische Technologie (CT) bestaat op WO-niveau bij de drie technische universiteiten in Delft, Twente en Eindhoven. Daarnaast bieden negen hogescholen een chemisch-technologische opleiding aan, en 13 hogescholen een chemische laboratoriumopleiding. Het onderscheid tussen chemie en chemische technologie is soms klein; in de internationaal vergelijkende instelling in Zürich bleken de scheikunde en scheikundig technologische opleiding dicht bij elkaar te liggen.

Voor deze case zijn twee chemische technologieopleidingen (CT) in het WO gekozen (Universiteit Twente (UT) en Technische Universiteit Eindhoven (TU/e)), en in het HBO één CT-opleiding (Fontys Eindhoven) en één chemische laboratoriumopleiding (Hogeschool Drenthe).

3.2 Zelfportret

Inputs

Wat de (Bachelor)studenten betreft, vormt de aansluiting van voortgezet naar hoger onderwijs mogelijk een probleem. Volgens de TU/e wordt er 'beknibbeld op de exacte vakken' en ontstaat door een combinatie van gepercipieerde moeilijkheid van de studie en een niet enthousiast genoeg gebrachte versie van het vak scheikunde in het VO een marketingprobleem voor de chemische en CT-opleidingen.

Net als andere technische opleidingen kampen de onderzochte Bachelor- en Masteropleidingen zowel in het WO als het HBO met een tekort aan instromende studenten, en een sterke daling in de afgelopen tien jaar van instroomaantallen (bijvoorbeeld op de TU/e van 1.300 in 1990 naar minder dan 400 in 2003). Wat promovendi betreft is het aantal 'op peil' vanwege een grote instroom uit het buitenland (rond de 60% op beide TU's); overigens is promoveren in bepaalde onderdelen van de chemische technologie welhaast een voorwaarde voor een baan op niveau, anders dan bij veel andere takken van wetenschap. Hogerop is het aantal buitenlanders wat lager: op de UT is ongeveer 25% van de vaste staf van buitenlandse afkomst, en op de TU/e ongeveer 10%.

Evenals in de economie-case zijn ook bij de beide onderzochte TU's plannen voor een volledig Engelstalige Masteropleiding. Daarmee hoopt men talentvolle buitenlanders al voor het promoveren naar Nederland te lokken. Een groot probleem bij de geplande toenemende buitenlandse instroom in de Masterfase wordt volgens beide universiteiten de visumprocedure.

Op de hogescholen zijn geen 'Engelstalige plannen' (mede vanwege de schaal) en dus komen vrijwel alle studenten uit Nederland. Wel volgt een aanzienlijk deel (25% van de studenten van de Fontys Hogeschool) een stage in het buitenland.

Kern van de kenniseconomie

Als er een vacature voor 'gewoon' hoogleraar bestaat aan een van de universiteiten, legt het onderzoek het meeste gewicht in de schaal. Daarbij tekent de TU/e aan dat zij een voorkeur heeft voor niet-eigen kweek, in ieder geval moet men enige werkervaring in het buitenland hebben. Naast onderzoekservaring wordt de onderwijskwaliteit van de staf aan de universiteiten bewaakt (o.a. verplichte didactische trajecten voor de gehele staf (beide), een gespecialiseerde faculteits-onderwijskundige (UT) en diverse vormen van evaluatie). Naast gewoon hoogleraren kent men een aanzienlijk deel bijzondere hoogleraren (twintig op de TU/e), vaak afkomstig uit het bedrijfsleven, die in deeltijd verbonden zijn aan de universiteit (en voor hun eigen financiering zorgen). Deze verstevigen ook de contacten tussen de afnemers en de wetenschap, en brengen praktijkkennis in de opleiding. Op de hogescholen lijkt veel minder aandacht voor de ontwikkeling van personeel. Beide onderzochte hogescholen gaven aan dat vooral de teruglopende studentenaantallen het personeelsbeleid domineren.

Wat de financiële inputs betreft maken de universiteiten zich enige zorgen over de verhouding tussen de verschillende geldstromen. Op de TU/e ziet men in de afnemende eerste geldstroom een bedreiging voor meer fundamenteel onderzoek ten gunste van het meer praktische onderzoek (tweede en derde geldstroom), gericht op de industrie. Op alle onderzochte instellingen zijn er contractactiviteiten, waarmee private middelen worden aangeboord (op de universiteiten meer dan op de hogescholen); contractonderwijs is er op de universiteiten niet, daar is geen markt voor.

De opleiding

De chemische technologie op universitair niveau is nu al een geïnternationaliseerde omgeving, zo loopt ongeveer 70% van de TU/e-studenten (en ongeveer de helft op de UT) in het buitenland stage. En de promovendi aan zowel TU/e als UT zijn zoals gezegd voor een groot deel uit het buitenland afkomstig. Naast de internationale stages zijn er ook internationale samenwerkingen: de TU/e heeft contacten met twee Belgische universiteiten: met de een (Diepenbeek) is de afspraak gemaakt dat studenten van die universiteit na twee jaar in Eindhoven kunnen instromen, met de andere (Leuven) is er een bi-diplomeringstraject: studenten gaan in de Masterfase een jaar in Eindhoven en een jaar in Leuven studeren, en krijgen bij afronding een diploma van beide universiteiten.

Op de UT zijn dergelijke vaste afspraken er niet, maar ook hier volgen studenten af en toe een deel van hun studie in het buitenland. De wederzijdse erkenning van vakken en opgedane kennis is eenvoudig, aangezien men over de hele wereld dezelfde kennis overdraagt, en zelfs de te bestuderen literatuur grotendeels dezelfde is. Zo kunnen internationale collega's vrij eenvoudig het niveau van instromende studenten bepalen.

De contacten met het bedrijfsleven lopen op universiteiten via de al genoemde deeltijdhoogleraren. Verder is de invloed van het bedrijfsleven op het onderzoek uiteraard merkbaar in de derde, maar ook in de tweede geldstroom (NWO/STW): 'de industrie heeft een succesvolle lobby'. Voor invloed op de opleiding zelf loopt het bedrijfsleven niet altijd warm, aldus de UT. Wel zijn er raden van toezicht waarin vertegenwoordigers van het bedrijfsleven

zitten, en in het HBO heeft men een beroepenveldcommissie en het landelijk overleg chemische beroepskwalificaties.

De instellingen ervaren soms bottlenecks in het beleid rond het 'up to date' houden of diversifiëren van de opleidingen. Voordat een universiteit bijvoorbeeld een nieuwe Masteropleiding mag starten is een procedure nodig die ongeveer anderhalf jaar in beslag neemt, en dat tijdspad wordt als te lang gezien. In het HBO vindt men de procedure rond CROHOnummers inflexibel, omdat ook bij relatief kleine wijzigingen van de opleiding een nieuw nummer aangevraagd moet worden.

Output/kwaliteitszorg

Het studierendement is voor de onderzochte CT-opleidingen vergelijkbaar met andere technische studies. Globaal valt een kwart uit na de propedeuse vanwege onder meer een verkeerde studiekeus, en van die groep studeert zo'n 90% af.

Binnen de TU/e bestaan in het kader van kwaliteitszorg afspraken over rendementen per vak, dat wil zeggen een verplicht aantal geslaagden. Wordt een rendement niet gehaald, dan kijkt men of er fouten zijn gemaakt in het onderwijs of de toetsing; het heeft in die zin een signaalfunctie. De UT zet in het kader van de kwaliteitszorg in op de didactische kwaliteiten van de staf, onder meer door de genoemde faculteits-onderwijskundige die het CT-onderwijs helpt ontwikkelen, en onder meer de vakevaluaties houdt (alle vakken worden d.m.v. enquêtes geëvalueerd). De kwaliteitszorg aan de onderzochte hogescholen is momenteel wat minder ver ontwikkeld dan aan de TU's.

De reputatie van een Nederlands CT-diploma is prima in het internationale bedrijfsleven. Al moet daarbij worden bedacht dat alleen een Masteropleiding in bepaalde onderdelen van de chemie/chemische technologie (materiaal- en moleculaire technologie) onvoldoende is en men pas na een promotie als volwaardig chemisch technoloog wordt gezien op de arbeidsmarkt.

Sterktes en zwaktes, vergelijking

Nederland heeft een internationaal gerespecteerd niveau van onderwijs en onderzoek. Wat het onderzoek in toonaangevende vakbladen betreft scoorde de TU/e bijvoorbeeld ver boven het internationaal gemiddelde. En er zijn bepaalde vakgroepen die internationaal gezichtsbepalend onderzoek doen, zoals MESA+ in Twente. Deze factoren kunnen een verschil maken in de beslissing van buitenlandse aspirant-promovendi die zich oriënteren. Het onderwijs is ook zonder meer goed: 'ik durf mijn Masters zonder meer overal heen te sturen,' zei de gesprekspartner op de UT. Het is zelfs de vraag of onderwijs aan de internationale top-faculteiten, die zich vooral door hun uitstekend onderzoek onderscheiden, wel zo goed is. Niettemin komt Nederland voor een Aziatische aspirant-student naar schatting pas na Engelstalige landen (waarbij de VS het aantrekkelijkst zijn, en daarna Groot-Brittannië en Australië) en na Duitsland (omdat men daar geen collegegeld heft). Overigens valt de vergelijking met Duitsland voor promovendi gunstiger uit, omdat het beloningsniveau van Nederlandse Aio's beduidend beter is.

Kern van de kenniseconomie

De universiteiten plaatsen zichzelf in de Europese top wat het onderzoek en onderwijs betreft (vergelijkbaar met of net achter de ETH in Zürich, waarover in de volgende paragraaf meer). Om hun positie te versterken, en het échte internationale toptalent binnen te halen, is een versterking van het beurzenstelsel nodig (aldus de UT). Daarbij is een hoger collegegeld overigens geen probleem. Op die manier kan een buitenlandse instroom ontstaan van 'rijke subtoppers' (die geen beurs ontvangen en dus veel bijdragen) en 'gesponsorde toppers' (de zeer getalenteerden die een beurs krijgen).

In het HBO zijn zoals geconstateerd weinig internationale studenten en minder aandacht voor internationalisering, dus de inschatting van hoe het Nederlandse onderwijs op dit gebied internationaal te vergelijken is, kan eigenlijk niet gemaakt worden. Wel blijkt volgens de hogescholen uit contacten in het bedrijfsleven dat hun opleiding als goed bekend staat. Maar de markt op HBO-niveau is niet internationaal gericht.

De markt voor talentvolle wetenschappers (hoogleraren) is binnen Europa redelijk homogeen, al krijgen hoogleraren in Duitsland en Zwitserland naar schatting wat meer facilitair budget. Problematisch is concurrentie met de USA, waar de echte topinstituten als MIT en Caltech hun hoogleraren onvergelijkbaar meer bieden dan Europese universiteiten. Voor het 'binnenhalen' van (Europese) tophoogleraren kunnen universiteiten echter wel gebruik maken van de Talentregeling (een belastingmaatregel die ook bijvoorbeeld bij topsporters wordt ingezet). Maar in het algemeen blijven hoogleraren redelijk lang aan dezelfde universiteit verbonden. Een acuter probleem vormt volgens de TU/e het beloningsverschil met het *bedrijfsleven*.

De grootste zorg voor de gehele sector is op dit moment echter het op peil houden van de studentenaantallen. 'Er zijn te weinig prikkels voor leerlingen in het voortgezet onderwijs om techniek (CT) te gaan studeren' (UT). De stimulansen hiervoor kunnen zowel komen van het bedrijfsleven (reclame maken voor de goede verdiensten in de techniek) als van de overheid (bijvoorbeeld door de financiële risico's voor eerstejaars techniek te beperken).

3.3 Spiegel

De Eidgenössische Technische Hochschule (Federale technische hogeschool) Zürich werd in 1856 opgericht in een tijd dat in Duitstalig gebied veel ingenieursopleidingsinstituten zijn gesticht. Samen met zijn Franstalige tegenhanger (Ecole Polytechnique Française Lausanne, EPFL) is het de enige federale instelling voor hoger onderwijs in Zwitserland. Alle overige onderwijsinstellingen zijn verbonden aan een kanton; het Zwitserse onderwijsbeleid is sterk gedecentraliseerd.

Deze eigenschap zorgt voor een gunstig financieel klimaat voor de ETH: behalve met de EPFL worden de 'rijks'middelen niet met andere instellingen gedeeld. Die middelen zijn mede daardoor relatief ruim.

De kantonale organisatie van het (overige) onderwijs zorgt ervoor dat het ingangsniveau van de eerstejaars sterk uiteen kan lopen. De eindexamens van het voortgezet onderwijs worden namelijk ook per kanton bepaald, en daarin kunnen aanzienlijke niveauverschillen zitten. In die

Kern van de kenniseconomie

zin lijkt het Zwitserse hoger onderwijs op het Amerikaanse. Het is de ETH echter niet toegestaan zelf de studenten te selecteren, en in die zin lijkt het stelsel meer op het Nederlandse. Een Zwitsers eindexamen - ongeacht uit welk kanton - geeft recht op een plaats aan een Zwitserse universiteit. De ETH maakt wel in de voorlichting en communicatie duidelijk dat de verwachtingen hoger zijn, en de opleiding 'pittiger' is dan gemiddeld. En de ETH heeft een systeem van examineren na het 1e, 2e en 4e jaar dat meer op het Nederlandse VO-examen lijkt dan op het HO: alle vakken worden aan het eind van het jaar in één keer geëxamineerd, met de mogelijkheid te compenseren; slechts één herkansing is mogelijk. Deze factoren tezamen zorgen voor enige selectie: 'we krijgen de wat moediger studenten'.

De ETH heeft een sterke naam weten te verwerven, al vanaf vlak na de oprichting. Doordat de Duitse intelligentsia in die tijd vluchtten naar Zürich had de ETH een ruime keus aan goede hoogleraren, waarmee de faam van deze instelling werd gevestigd. Bovendien is er vanaf het begin een groot aantal buitenlandse hoogleraren werkzaam, en is het benoemingsproces van hoogleraren vaak een internationale aangelegenheid, zeker ook op het gebied van chemie en chemische technologie. Op dit moment is ongeveer de helft van de hoogleraren uit het buitenland afkomstig. En nieuwe hoogleraren worden ook per definitie in het internationaal academisch milieu gezocht.

De internationale gerichtheid die spreekt uit het benoemingsbeleid lijkt in het werven van studenten minder aanwezig. Als het BaMa-model is ingevoerd, wordt de opleiding in de Masterfase Engelstalig (net als de vergeleken Nederlandse universitaire opleidingen), waardoor men meer niet-Duitstalige buitenlandse studenten verwacht voor Mastersfase en promotie (in de chemie is, meer nog dan chemische technologie, het hebben van een PhD een voorwaarde voor een goede carrière). De Bachelorfase blijft Duitstalig. Bovendien verbiedt de Zwitserse wet het toelaten van buitenlandse studenten in het eerste jaar: alléén een Zwitsers eindexamen geeft recht op toegang tot het eerste jaar. Daarom worden Duitstalige studenten die dat willen vaak in het tweede jaar toegelaten tot de ETH, nadat zij het eerste jaar elders hebben gestudeerd. Hierop is wel selectie van toepassing.

Binnen de ETH loopt de financiering voor leerstoelen/vakgroepen anders dan gebruikelijk in het hoger onderwijs. Een deel van de middelen die de ETH als geheel krijgt, gaat als budget door naar de individuele hoogleraar, zoals ook elders. Maar voor een ander deel geldt wat de gesprekspartner een 'intern NWO-systeem' noemt. Analoog aan de procedure in de tweede geldstroom kunnen hoogleraren onderzoeksvorstellen indienen, en een commissie *binnen de ETH* beoordeelt deze. De meest veelbelovende voorstellen (en dat kan zowel fundamenteel als toegepast onderzoek zijn) worden gehonoreerd met een deel van het budget. Op die manier zijn er ook binnen de ETH financiële prikkels om goed onderzoek te doen.

De gesprekspartner bij de ETH kent het Nederlandse hoger onderwijs van binnenuit. Op de vraag in hoeverre de Nederlandse chemische en chemisch-technologische faculteiten bij de wereldtop horen, antwoordde hij dat ze *gemiddeld* niet bij de top horen. Er zijn uitzonderingen, bepaalde onderzoeksterreinen waarin bepaalde Nederlandse faculteiten absoluut excelleren, maar gemiddeld gesproken is het Nederlands hoger onderwijs volgens hem 'wel goed', 'subtop', maar geen wereldtop.

De belangrijkste redenen die hij daarvoor geeft zijn:

- de versnippering van middelen.

In tegenstelling tot de ETH is in Nederland het geld voor scheikundig onderwijs en onderzoek verdeeld over meer universiteiten. Bovendien komt er soms ook bemoeienis van bijvoorbeeld het ministerie van EZ die eigen programma's initieert en verdere versnippering veroorzaakt.

- te weinig internationale blik.

Met name bij hoogleraarsbenoeringen wordt nog veel intern geworven; ook zitten sommigen reeds dertig jaar op dezelfde plaats en dat is 'gemiddeld gesproken' niet goed.

Mocht Nederland een echte wereldtopopleiding (in termen van excellent en gezichtsbepalend onderzoek) op het gebied van scheikunde/chemische technologie willen hebben, dan moeten er 'moedige keuzes' worden gemaakt, namelijk voor één topinstituut, terwijl de overige instellingen daarbij achter zullen blijven. Hij twijfelt sterk of die moed aanwezig is.

3.4 Conclusies

De vergelijking met de ETH zet de eigen inschatting van de Nederlandse instellingen 'op scherp'. Bepaalde zaken zijn met deze spiegel voor ogen iets minder rooskleurig dan ze in eerste instantie lijken. Zo gaat de inschatting dat hét Nederlandse onderzoek van internationale topkwaliteit is niet helemaal op, en juist daarin ligt volgens de ETH een zwakte: er is absoluut chemisch-technologisch onderzoek van wereldklasse te vinden in Nederland (MESA+ is ook in Zwitserland genoemd), maar als geheel voldoet het net niet aan die norm.

Wat de benoeming van hoogleraren betreft, bestaat de indruk dat het huidige TU/e-beleid van 'bij voorkeur géén eigen kweek' nog niet zo lang van kracht is, en dat daarom het huidige hooglerarencorps aan de TU's gemiddeld gesproken nog niet zo internationaal is. En ook dat is een zwakte, wil Nederland meedoen in de internationale concurrentie.

De bovenstaande vergelijkingen zijn vooral gebaseerd op het onderzoek, wat in de wetenschappelijke wereld toch het eerste lijkt waarop instellingen en faculteiten worden beoordeeld. 'Een hoogleraar is toch vooral hoog en veel minder leraar,' zoals de bestuursvoorzitter van de Erasmus Universiteit het in een interview met *De Volkskrant* (1-11-2003) verwoordde. En als Nederland in het chemisch-technologisch *onderzoek* zich sterker internationaal wil profileren, kan de analyse van de ETH als leidraad worden genomen.

Dit kan echter op gespannen voet staan met de bedoelingen met het chemisch-technologisch *onderwijs* op WO-niveau in Nederland. Immers, als bijvoorbeeld concentratie van middelen plaatsvindt om versnippering tegen te gaan en het onderzoek te versterken, waardoor faculteiten bijvoorbeeld fuseren, zijn er minder plaatsen waar de opleiding wordt aangeboden. Dit zorgt voor een verlies van studenten, want onderzoek naar de motieven voor een studie wijst uit dat afstand tot de studieplaats een belangrijke factor is. En in het huidige klimaat waarin toch al (te) weinig studenten voor de (chemische) techniek kiezen, voelen universiteiten én beleidsmakers hier wellicht weinig voor. Ook al kost het relatief veel geld (en vindt bijvoorbeeld de UT dat vanwege de onvermijdelijke dure infrastructuur de rijksbekostiging voor CT te laag is).

De kwaliteit van het onderwijs is goed, het is zelfs denkbaar dat het Nederlandse HO vanwege de begeleiding van studenten en onderwijskundige aandacht enkele Amerikaanse topinstellingen achter zich laat. Het onderwijs aan de TU/e is bijvoorbeeld zeer positief beoordeeld door de

Kern van de kenniseconomie

ABET (Accreditation Board for Engineering and Technology), een Amerikaans accreditatieorgaan. Ook de contacten met het bedrijfsleven lijken in het WO 'close' genoeg om ervoor te zorgen dat de opleiding actueel en op de praktijk toegesneden is en blijft¹.

En vanwege de lage prijs krijgen internationale studenten absoluut waar voor hun geld in het Nederlandse hoger onderwijs.

Het enige probleem ontstaat op het moment dat het Nederlandse WO op het gebied van CT een wereldfaam over de hele linie zou willen verwerven. Vooralsnog luidt het oordeel vanuit het buitenland: subtop.

Internationale profilering van de Nederlandse chemische technologie is vooralsnog een WO-aangelegenheid. Het HBO is op dit terrein nationaal georiënteerd, en heeft een groot probleem met de dalende studentenaantallen. Groter dan in het WO, aangezien de staf in het WO zich bij minder studenten meer op onderzoek kan concentreren, maar in het HBO bestaat deze mogelijkheid niet of nauwelijks.

¹ Wat het onderzoek betreft is het zelfs de vraag of de invloed van externe partijen (tweede en derde geldstroom) niet té groot is; wat dat betreft zou wellicht een interne concurrentie binnen de universiteit zoals op de ETH een evenwichtiger verhouding tussen fundamenteel en toegepast onderzoek bewerkstelligen dan uitsluitend de externe concurrentie.

4 Case 3: MBA/IBMS

4.1 Inleiding

In tegenstelling tot de andere cases uit dit onderzoek, is de opleiding tot MBA (Master of Business Administration) *privaat van aard*. Er zijn wel raakvlakken met de publiek bekostigde universiteiten, bijvoorbeeld door docenten die worden 'ingekocht' vanuit de universiteiten. De opleiding zelf wordt echter verzorgd door een *privaat instituut*. Van de twee universiteiten in deze case is één, namelijk de Rotterdam School of Management, gelieerd aan een publieke universiteit (Erasmus Universiteit Rotterdam). De andere, Nyenrode, is een zelfstandige private universiteit.

Dit heeft invloed op tal van aspecten van de opleiding. De externe kwaliteitszorg is bijvoorbeeld niet in de vorm van peer reviews, zoals die in de publieke universiteiten functioneren.

Daarentegen zijn er belangrijke ranglijsten van MBA-opleidingen die gepubliceerd worden door gezaghebbende kranten en tijdschriften (Financial Times, Business Week, the Economist), die een belangrijke invloed hebben op het keuzeproses van de aspirant-student. De aanstaande student zelf is wat ouder dan in andere Masteropleidingen (omdat enkele jaren werkervaring voorafgaand aan de MBA verplicht is). En het collegegeld is vanwege het private karakter voor een MBA fors hoger dan voor een opleiding aan een publieke universiteit in Nederland; de prijs komt hier op de markt tot stand. Samenvattend zijn de volgende zaken vrij van overheidsinvloed voor de MBA-opleidingen die wel voor de andere besproken opleidingen gelden:

- financiering (geen rijksbijdrage; zelf vast te stellen collegegeld)
- selectieproces van studenten
- kwaliteitszorg.

Als HBO'tegenhanger' van de MBA-opleidingen is gekozen voor International Business and Management Studies (IBMS). Deze opleidingen bestaan nog niet lang, sinds 2001, en wordt door zeventien (combinaties van) hogescholen aangeboden. Deze opleidingen zijn evenals de MBA-opleidingen Engelstalig, en richten zich ook op management en het (internationale) bedrijfsleven. Het feit dat deze opleidingen nog maar kort bestaan, maakt een analyse van de sterktes en zwaktes nog niet helemaal mogelijk. Er zijn immers nog geen afgestudeerden, en de 'reputatie' van deze opleidingen moet nog gevestigd worden.

Van de twee opleidingen die in dit kader zijn onderzocht, in Leeuwarden en Rotterdam, is die in Leeuwarden in 2002 begonnen, met *uitsluitend* buitenlandse studenten. De opleiding in Leeuwarden wordt gezamenlijk door drie hogescholen aangeboden: de Noordelijke Hogeschool Leeuwarden, de Christelijke Hogeschool Nederland en het Van Hall-instituut. De Rotterdamse opleiding (Hogeschool Rotterdam, HR) bestaat sinds 2001 en kent een verhouding Nederlandse en buitenlandse studenten van ongeveer 50/50.

Het private aspect van de MBA-opleidingen en het feit dat deze opleidingen zich moeten bewijzen op een sterk competitieve internationale markt was in de gesprekken met betrokkenen goed te merken. De verantwoordelijken voor de MBA-opleiding zijn meer dan hun collega's aan publieke universiteiten en hogescholen erop gespist een goede indruk te maken. Dat betekent

overigens niet dat er geen feitelijke basis voor hun beweringen over de opleidingen is. Het is wel een signaal van de sterke marktgerichtheid van deze opleidingen: zij opereren vanaf hun oprichting in een vrije markt, zonder publieke financiering, en zijn dus voor hun overleven (en hun reputatie) mede aangewezen op goede marketing. Bovendien heeft het *onderwerp* van een MBA-opleiding uiteraard alles te maken met positioneren in de concurrentiestrijd en marketing.

4.2 Zelfportret

Inputs

Afwijkend van de vorige cases, waarin het onderwijs aan vooral publiek bekostigde instellingen plaatsvindt, is het MBA-onderwijs een privaat bekostigde aangelegenheid. De middelen voor de opleiding komen dus volledig uit de markt. Daarom zijn de collegegelden ook (vele malen) hoger dan voor Masteropleidingen aan de publiek bekostigde universiteiten. Zo kost een hele MBA-opleiding aan de Rotterdam School of Management (RSM) € 32.500, en aan Nyenrode € 28.500. Daarnaast verwerven instellingen waar MBA-opleidingen worden gegeven inkomsten via contractonderzoek en -onderwijs (bijvoorbeeld cursussen voor managers in het weekend of de avonduren).

De opleiding staat ook wat selectie betreft los van de verplichtingen die in de WHW zijn neergelegd. Selectie van studenten is een gewone zaak, en bestaat vaak uit verschillende onderdelen. De opleiding wordt altijd in het Engels gegeven, dus een toets van vaardigheid in het Engels hoort bij de selectie. Vaak wordt ook de GMAT (Graduate Management Admission Test) gebruikt, een Amerikaanse standaardtoelatingstoets voor MBA-opleidingen. Een bepaald aantal punten wordt dan als minimum gesteld. Daarnaast houden de onderzochte MBA-opleidingen interviews met kandidaten, om motivatie en persoonskenmerken te kunnen inschatten. Ook worden het 'academic record' (de prestaties op de universiteit) en de werkervaring (in de regel minimaal twee jaar) meegenomen in de beoordeling. Op basis van dit totaal wordt besloten over toelating, waarbij op Nyenrode ongeveer één op de drie en op de RSM één op 4,5 kandidaten wordt toegelaten. De instellingen zien deze eigen selectieprocedure als onmisbaar voor het op peil houden van de kwaliteit.

De IBMS-opleidingen worden wel aan publiek bekostigde instellingen gegeven, dus voor Nederlandse en EU-studenten is er geen selectie aan de poort, anders dan via de vooropleidingseisen. Buitenlandse (niet-EU) studenten worden wel geselecteerd, veelal door interviews (in het land van herkomst) die onder meer de spreekvaardigheid toetsen, en een screening van de vooropleiding (aan de hand van de diplomawaardering die door Nuffic is opgesteld).

De collegegelden zijn voor deze HBO-opleidingen voor niet-EU-studenten aanzienlijk lager dan voor de MBA-opleidingen: in Leeuwarden € 3.700 per jaar en in Rotterdam € 4.000 per jaar. Daarmee zijn deze opleidingen in totaal ongeveer de helft goedkoper dan de MBA-opleidingen. (Per jaar omgerekend ongeveer vier maal zo goedkoop.)

De aantallen buitenlandse studenten wijken af van veel andere opleidingen in het Nederlandse hoger onderwijs. Zo is aan de RSM slechts 4% van de studenten van de MBA-opleiding uit Nederland afkomstig en van de MBA-opleiding op Nyenrode 18%. De IBMS-opleiding in

Kern van de kenniseconomie

Rotterdam heeft een 50/50-verhouding Nederlandse en buitenlandse studenten, en in Leeuwarden is de IBMS zoals in de inleiding gezegd begonnen met uitsluitend buitenlandse studenten¹.

De wetenschappelijke staf van de MBA-opleiding is niet zo internationaal als de studenten, maar nog altijd ongeveer 30% aan beide universiteiten. Voor de IBMS-opleiding in Rotterdam is dat nog iets meer (rond 40%), in Leeuwarden minder (10%).

Naast de vaste staf zijn er veel (internationale) gastdocenten in deze opleidingen, die bijvoorbeeld cases aandragen voor de studenten, of kennis uit de beroepspraktijk overdragen.

Meer dan in andere cases voelen de MBA-opleidingen de 'hete adem' van de internationale concurrentie. Daarom wordt ook aan bijvoorbeeld faciliteiten extra aandacht geschonken. De 'consument' van een MBA-opleiding is duidelijk kritischer dan de schoolverlater die direct doorstroomt naar het HO: de MBA-er heeft werkervaring en betaalt bovendien een veelvoud van de schoolverlater aan collegegeld.

Die concurrentie maakt ook dat van de staf een 'ondernemende geest' wordt verlangd; volgens de gesprekspartners op Nyenrode is die ondernemende geest daar nog iets sterker dan op een publieke universiteit, aangezien er voor de gehele instelling geen vorm van publieke financiering is om op terug te vallen. Dit zorgt ervoor dat MBA-opleidingen die aan een publieke universiteit verbonden zijn, zoals RSM, een concurrentievoordeel hebben, aldus Nyenrode, waar de staf meer dan gemiddeld uit de top van het bedrijfsleven zelf wordt geworven.

De grootste frustratie op het gebied van inputs is de visumprocedure; alle instellingen noemde deze een bottleneck. Zelfs als de 'verkorte procedure' wordt gevolgd is er veel bureaucratie, en de visa zijn in vergelijking met vroeger een stuk duurder. Ook uitte een IBMS-opleiding de klacht dat de ambassade het selectieproces 'nog eens dunnetjes overdoet' door bijvoorbeeld een eigen toets te hanteren op Engelse taalvaardigheid.

Ook op het gebied van instroomeisen voor Nederlandse studenten IBMS is er een bottleneck ontstaan. Het landelijk overleg van IBMS-opleidingen had besloten dat in principe alle profielen uit het VO toegang geven tot de opleiding, maar dat besluit is niet overgenomen door het ministerie van OCW, met als gevolg dat de instroomeisen nu strenger zijn dan volgens de opleidingen zelf nodig is.

De opleiding

In tegenstelling tot andere WO-opleidingen is de relatie tussen onderwijs en onderzoek bij MBA-opleidingen vaak minder direct. De opleidingen zijn op de praktijk van de manager toegesneden, er stromen nauwelijks mensen door van een MBA naar een promovendusbaan omdat de wetenschappelijke ambitie er niet is; 'deze mensen willen manager worden, geen onderzoeker'. Uiteraard is de staf wel bezig met wetenschappelijk onderzoek. In Rotterdam wordt de staf

¹ Vanaf het academisch jaar 2003-2004, het tweede jaar dat de opleiding bestaat, worden ook Nederlandse studenten toegelaten.

Kern van de kenniseconomie

'ingekocht' bij de faculteit Bedrijfskunde, maar wordt onder de vlag van RSM geen onderzoek gedaan; op Nyenrode betaalt de opleiding een 'fee' aan de vakgroep wiens docenten zij 'leent'. Wel zijn er intensieve contacten met het bedrijfsleven, onder meer door een groot aantal gastdocenten uit de praktijk. En Nyenrode beschikt over gesponsorde leerstoelen die ook vaak een nauwe band met de praktijk hebben.

Ook de student heeft door stages (verplicht 12 weken op RSM) en de afstudeeropdracht (altijd extern) voortdurend contacten met de 'afnemers' van de opleiding, voornamelijk bedrijfsleven.

Vanwege de internationale concurrentie zijn veel 'business schools' allianties aangegaan met andere. Op RSM kan een 'global MBA'-opleiding worden gevolgd die in samenwerking met vier andere instellingen wereldwijd wordt aangeboden, op Nyenrode is er 'interMBA', een soortgelijk initiatief. En in het programma van de 'gewone' MBA op Nyenrode is een module ingebouwd van twee weken op de Kellogg School of Management (zie de volgende paragraaf). Beide opleidingen hebben ook voorzieningen die de student in staat stellen zich uitgebreid te oriënteren op de fase na de opleiding, zoals het Career Management Center van RSM.

IBMS is meer nog dan de MBA-opleiding gericht op de praktijk. 'Wij leiden praktijkgerichte mensen op, echte HBO-ers.' Ook hier is het dus zaak een binding met het bedrijfsleven te hebben; dat wordt voor de student onder meer gerealiseerd door stages. En wat de vormgeving van de opleiding betreft heeft het landelijk overleg van de IBMS-opleidingen een competentieprofiel voor een afgestudeerde IBMS-er opgesteld in samenspraak met het bedrijfsleven. Bovendien heeft men in Rotterdam een Raad van Advies, bestaande uit onderwijsinhoudelijke specialisten én vertegenwoordigers van onder meer bedrijven in de haven en de gemeente, die tweemaal per jaar bij elkaar komt.

Verder zijn sommige onderdelen van de studentbegeleiding anders dan andere HBO-opleidingen en typisch voor een internationaal gerichte opleiding. Zo zijn er in Leeuwarden studentcoaches aangesteld (docenten met een gedragswetenschappelijke achtergrond) die tenminste vier maal per jaar met alle (buitenlandse) studenten spreken en hun studie- en sociale leven bespreken. Alle studenten zijn verplicht een Persoonlijk OntwikkelingsPlan op te stellen om zo zelf inzicht te krijgen in de competenties die zij willen verkrijgen, hun vordering daarin en hun gedachten over hun carrière na de studie.

Output

Vanwege de selectie en het hoge collegegeld, die samen moeten garanderen dat de student de opleiding aankan en gemotiveerd is, is uitval eigenlijk geen probleem voor de MBA-opleidingen. In beide opleidingen is die onder de 5%, wat erg laag is vergeleken bij 'schoolverlaters-opleidingen'.

De kwaliteitszorg is vanwege het private karakter van de MBA, zoals gezegd, niet onderworpen aan het Nederlandse stelsel. De MBA-wereld kent in dit kader rankings. De makers hiervan stellen bepaalde criteria op en maken op basis daarvan een vergelijking van alle MBA-opleidingen. Verschillende tijdschriften en kranten op economisch gebied maken dergelijke rankings. De vraag is of rankings als middel voor kwaliteitscontrole kunnen worden gezien. Nyenrode ziet deze uitsluitend als marketinginstrument, aangezien sommige voor meer dan de helft uit salarisindicatoren bestaan (zoals die van de Financial Times). En als de studenten dan

Kern van de kenniseconomie

uit landen met een gemiddeld laag salarispeil komen (China bijvoorbeeld) kan een opleiding daarop relatief laag scoren, zonder dat dat iets zegt over de kwaliteit ervan.

Daarnaast is er accreditatie, met drie belangrijke internationale spelers: AACSB (vooral Amerikaans gericht), Association of MBAs (uit Groot-Brittannië) en EQUIS (Europees). De RSM is door alle drie deze organisaties geaccrediteerd en Nyenrode door de twee laatstgenoemde.

Intern is een ruime aandacht voor kwaliteitszorg, vanwege de al genoemde 'hete adem van de markt' en de kritische consumenten die MBA-studenten zijn. De kwaliteit van zowel de vaste staf als gastdocenten als de faciliteiten wordt voortdurend gemonitord.

IBMS valt wel onder het publieke stelsel, maar vanwege de jonge leeftijd van de opleiding (de eerste IBMS-opleidingen gingen in 2001 van start) is er nog geen visitatie geweest. Ook zijn nog geen gegevens over studierendement te geven, omdat er nog geen afgestudeerden zijn.

Intern doen de instellingen op eenzelfde manier aan kwaliteitszorg als de MBA-opleidingen: evaluaties van vakken door middel van enquêtes en bespreking hiervan. In Leeuwarden beoordeelt daarnaast een onafhankelijk bureau de docenten eens per 2 à 3 jaar aan de hand van studentenoordelen over hun vakken.

Sterktes en zwaktes, vergelijking

Uit het voorgaande blijkt dat MBA-opleidingen in een hevige concurrentiestrijd zijn verwickeld. Waarmee onderscheiden de Nederlandse MBA's zich? Allereerst proberen zij uiteraard een goede plaats in diverse rankings te verkrijgen (waarbij RSM als vierde in Europa eindigde in de Financial Times-ranking). Daarnaast kunnen zij zich onderscheiden door een specialisatie. RSM richt zich daarbij op finance en I(C)T.

En tenslotte hebben beide onderzochte Nederlandse MBA's een relatief gunstige prijs-kwaliteit-verhouding. 'We zijn iets goedkoper dan onze peers.' (RSM)

Het onderwijs zelf is in sterke mate vergelijkbaar met de andere MBA-opleidingen die er zijn; dit heeft ook te maken met de open markt hiervoor en de accreditatie. Een student weet wat hij/zij kan verwachten bij de start van de MBA-opleiding, en hooguit kan een instelling zich onderscheiden door accentverschillen.

Maar is met deze ambities en mate van profilering de internationale top te bereiken? Daarvoor is volgens Nyenrode en RSM meer nodig, in financiële zin (zo'n € 100 miljoen schat men op Nyenrode), en in studentenaantallen (3 à 4 maal zo veel). Daardoor ontstaat meer bekendheid voor de opleiding én kunnen gezichtsbepalende hoogleraren worden geworven, die nu werkzaam zijn op Amerikaanse topinstellingen waar zij veel meer verdienen. Die Amerikaanse instellingen hebben bovendien het voordeel dat zij veel giften krijgen van (bedrijven van) alumni, omdat in de VS een cultuur van 'geven aan het hoger onderwijs' bestaat, én er is in de VS meer sponsoring van bijvoorbeeld faciliteiten.

Is het ideaal van 'wereldtop' daarmee bereikbaar? Een groot obstakel daarbij is volgens de instellingen de giftcultuur die in Europa nagenoeg afwezig is, en de schaal. 'Het is de vraag of in Nederland überhaupt ruimte is voor een echte top-business school met grootschalige faciliteiten en enkele gerenommeerde docenten in de staf.' (Nyenrode) Immers, als men op grotere schaal wil werken maar nog even streng of zelfs strenger wil selecteren, om het niveau van de studenten op peil te houden, moet het aantal aanmeldingen ook verveelvoudigen.

De concurrentie om internationale studenten is voor IBMS niet zo sterk, er zijn genoeg die in Nederland een IBMS-opleiding willen gaan doen. 'We hebben een dreigend overschot aan buitenlandse studenten, we moeten die verhouding 50-50 houden want anders heb je geen internationale opleiding maar een Aziatische opleiding in Nederland,' aldus de HR. De IBMS-opleiding zoekt dan ook 'goede' studenten, maar niet 'de top' in intellectuele zin: 'We willen echte HBO-ers opleiden, met een meer pragmatische dan theoretische blik. Die doeners zijn in het bedrijfsleven belangrijk, daar selecteren we aan de poort ook op. We hebben geen ambitie om ons met Harvard te meten, want we richten ons op andere studenten.' (HR)

Immers, een topstudent (met wetenschappelijke interesse) zal niet gauw op een instelling terecht komen waar alleen een Bacheloropleiding wordt gegeven, en waar onderzoek geen rol van betekenis speelt. Dat maakt tevens het internationaal vergelijken van deze HBO-opleiding lastig. Internationaal zijn er wel contacten, en daarin blijkt Nederland een behoorlijke invloed te hebben in de discussies over de vormgeving van het onderwijs. Dus daaruit kan worden geconcludeerd dat dit onderwijs van goede kwaliteit is. Maar een internationale vergelijking zoals van MBA-opleidingen is bij IBMS niet te maken.

Het HBO neemt internationaal een aparte positie in, en dat maakt het wel eens lastig er duidelijk over te communiceren naar bijvoorbeeld Aziatische aspirant-studenten. De Aziatische student zal een voorkeur hebben voor Engelstalige landen, en pas daarna naar continentaal Europa kijken, waarbij Nederland negatief uit de vergelijking met Duitsland kan komen vanwege het collegegeld en de visumprocedure.

Daarom heeft (aldus Leeuwarden) Nederland voor de promotie van het gehele Nederlandse hoger onderwijs een sterke organisatie nodig, sterker dan de huidige NESO. Groot-Brittannië en Australië pakken op deze manier met succes de marketing van hun hoger onderwijs aan. Zo'n organisatie kan de Nederlandse IBMS-opleidingen in de markt zetten vanwege de grote mate van 'Engelstaligheid' van Nederland, de goede prijs-kwaliteitsverhouding, en het feit dat Nederland een open cultuur heeft en vanouds een handelsnatie is.

Om docenten ervaren de IBMS-opleidingen geen sterke concurrentie. Niet met andere hogescholen (want er zijn weinig instrumenten om hen van de ene hogeschool naar de andere weg te lokken), en ook nauwelijks met het bedrijfsleven ('het is toch een bepaald type dat het onderwijs in wil gaan'(HR)).

4.3 Spiegel

Topinstelling

De Kellogg School of Management (KSM) begon in 1908 als de 'School of Commerce' van de Northwestern University in Evanston, een voorstad van Chicago. In 1966 begon men met het aanbieden van MBA-opleidingen. De KSM kreeg zijn naam na een grote gift (\$10 miljoen) in 1979 van de familie Kellogg.

Tot in de jaren zeventig was KSM geen factor van betekenis in de markt voor MBA-opleidingen. Maar met het aantreden van decaan Jacobs (in 1976) en collega's van hem werd een nieuwe weg ingeslagen. Een strategie werd ontworpen om de MBA-opleiding veel sterker te richten op het bedrijfsleven en om teamwork een wezenlijk belangrijk onderdeel van de opleiding én het

Kern van de kenniseconomie

werken in de staf te maken. Dit is uitermate succesvol gebleken: sinds halverwege de jaren tachtig staat de KSM regelmatig op de eerste plaats in de diverse 'rankings' van MBA-opleidingen (bijvoorbeeld in die van Business Week in 2002).

Om deze positie te veroveren moest Kellogg het opnemen tegen 'gevestigde namen' die een lange traditie hadden op het gebied van managementopleidingen zoals Harvard.

Het voordeel van de duidelijke nieuwe weg die is ingeslagen, was dat zowel staf als studenten een helder idee kregen van waar KSM voor stond. Het benoemingsbeleid voor docenten en hoogleraren, de selectie van studenten, de manier van lesgeven, het curriculum zelf en allerlei andere aspecten konden worden afgestemd op de strategie. Zelfs het feit dat er studentenhuysvesting op de campus is, heeft te maken met de gedachte dat teamwork van centraal belang is voor 'the Kellogg experience' (en ook na de lesuren geleerd wordt in de interactie tussen studenten).

De nieuwe strategie was uiteraard voor een deel een 'gok'. Ook het feit dat men in KSM in de jaren tachtig sterk inzette op de zogenaamde Game Theory in de economie was een gok, gebaseerd op de gedachte dat deze theorie veelbelovend was. Dit pakte zeer positief uit en zette KSM ook qua onderzoek op de kaart. Er is dus ook een zekere dosis geluk nodig om zo'n 'route naar de top' te doen slagen.

Er was geld nodig om deze strategie te verwezenlijken. En omdat Kellogg destijds nog niet bij de gevestigde namen hoorde, kwam er weinig geld binnen van giften ('endowments') van afgestudeerden. Daarom is men begonnen met een 'Executive Center', waarin kortlopende cursussen voor managers gegeven werden. Deze cursussen die naar verhouding duur zijn, leverden geld op dat nodig was om een nieuwe staf en faciliteiten passend bij de nieuwe doelstellingen te financieren. Bovendien kunnen vanwege de korte duur veel verschillende mensen in een jaar KSM leren kennen en zo de naamsbekendheid verder helpen. Op dit moment zijn er ongeveer 1.000 fulltime en 600 parttime MBA-ers per jaar, en maar liefst 5.000 mensen per jaar die een korte cursus volgen in het Executive Center.

In het selectieproces speelt de cultuur een belangrijke rol: KSM beoordeelt of een aspirant-MBA-student past in het profiel van KSM. Hierdoor krijgen studenten een opvallend sterke binding met KSM, ook na hun afstuderen. Dat blijkt uit het relatief omvangrijke alumninetwork, wat ook weer goed is voor KSM vanwege de giften die dit meebrengt, en het contact tussen de opleiding en de beroepspraktijk.

De inkomsten zijn dus vooral gebaseerd op het contractonderwijs (in het Executive Center), de collegegelden (\$ 34.314 voor de voltijds MBA-opleiding) en giften. Er wordt wel contractonderzoek gedaan, maar niet op structurele basis.

Het contact met de 'afnemers', de zakenwereld, is bijzonder intensief. De huidige decaan Dipak Jain heeft na zijn aantreden veel alumni gesproken om te zien welke elementen in het curriculum zij hebben gemist. En in gesprekken met recruiters bij bedrijven heeft hij onderzocht welke nieuwe ontwikkelingen in het curriculum van de MBA-opleidingen bij KSM een reflectie moeten krijgen.

Kern van de kenniseconomie

Ook werkt KSM met 'clinical professors' die zich vooral met *onderwijs* bezig houden. Dit zijn mensen uit het zakenleven die parttime lesgeven, voornamelijk op terreinen waar KSM zelf weinig expertise in huis heeft. En er zijn de gesponsorde leerstoelen.

Wat de kwaliteitszorg betreft, is deze vooral marktgericht. De gedachte is: 'kwaliteit wordt erkend op het moment dat mensen positief over KSM zijn in hun omgeving, en door deze mond-tot-mondreclame verkrijgen we onze reputatie.' KSM is wel geaccrediteerd door de AACSB, maar het belang daarvan wordt gerelativeerd: 'The importance of accreditation is less important in the USA than it is in Europa; being accredited does not make such a big difference here,' aldus de huidige decaan. De waarde van accreditatie ziet men dan ook vooral in de feedback. Hetzelfde geldt min of meer voor de rankings, die bevestigen dat Kellogg gewaardeerd wordt. Vooral aan het oordeel van studenten en alumni wordt grote waarde gehecht.

KSM is onderdeel van Northwestern University, een private universiteit. Heeft dit enige invloed op de autonomie die men had in het uitstippelen van de strategie, en de manier waarop de opleiding wordt vormgegeven? Volgens de decaan niet. Het enige dat publieke universiteiten volgens hem anders maakt, is de hoeveelheid bureaucratie die nu eenmaal samenhangt met publieke financiering. Maar er is geen relatie met de kwaliteit of de vormgeving van het curriculum.

Kijkend naar Europa ziet decaan Jain dat er vooral 'jonge' MBA-opleidingen zijn. Een voordeel, volgens hem, aangezien zij meer onbevangen kunnen kijken naar de huidige eisen die het bedrijfsleven stelt en hun opleiding daarop kunnen aanpassen. Hij kende enkele Nederlandse MBA-opleidingen, maar zag geen aspecten in de opleiding die wezenlijk anders waren dan elders, behalve de zeer directe houding van Nederlandse studenten: 'they told you straight away if they disagreed.'

Bedrijfsleven

In deze case zijn van drie multinationals mensen per e-mail geïnterviewd over hun ervaringen met MBA-ers in het algemeen en van Nederlandse opleidingen in het bijzonder.

De belangrijkste vraag is geweest of MBA-ers van Nederlandse opleidingen 'iets' hebben dat hun collega's van opleidingen elders in de wereld niet hebben. De antwoorden hierop zijn vooral positief:

- Excellente taalvaardigheid (in het Engels)
- Praktisch ingesteld, pragmatisch, in staat het geleerde in praktijk te brengen
- Ondernemend.

Een van de drie noemt echter als negatieve punten: een kennisachterstand (omdat de opleiding een te laag entreeniveau hanteert) en niet zo internationaal georiënteerd (de Nederlanders onder hen).

In de verschillende rankings van MBA-opleidingen wereldwijd staan Nederlandse opleidingen niet in de top-tien. Op de vraag hoe dat volgens de betrokkenen komt antwoordt een van de betrokkenen dat haar bedrijf (Hilti) een eigen lijst van drie 'hofleveranciers' van Europese MBA-

ers heeft, waar wél een Nederlandse opleiding op voorkomt (RSM). De redenen hiervoor zijn: de RSM-ers zijn vaak vloeiend in meer dan twee talen, hebben een internationaal profiel, vaak een ingenieursachtergrond, en hebben met het bedrijf gedeelde waarden als innovatie, integriteit, teamwork en toewijding.

De andere reacties op de vraag waarom Nederland nog geen wereldtop MBA-opleiding heeft zijn als volgt:

- De Nederlandse opleiding (RSM) is nog jong, en het opbouwen van een topopleiding kost veel tijd.
- Ondersteuning en erkenning van het bedrijfsleven is nodig. Nu is het alumninetwerk nog niet zo uitgebreid, de toppers in het bedrijfsleven moeten nog volgen en dan komt die erkenning.
- Men is nog niet strikt genoeg in de selectiecriteria. 'Ensure that a large number of exceptional people enter the programme'. Hiertoe zou men een partnerschap kunnen aangaan met een topadviesbureau, zodat de naam van de opleiding zichtbaarder wordt.
- Het entreeniveau van de studenten is nu nog te laag - zij (Nyenrode) zijn niet internationaal georiënteerd, het zijn vaak Nederlandse studenten die in Nederland een MBA volgen om de internationale uitstraling op hun cv. (Als tip gaf deze respondent: werk samen met topuniversiteiten en start een executive leergang.)

Deze reacties geven een wisselend beeld. Het eerste argument in de bovenstaande lijst gaat niet altijd even sterk op; KSM bewijst min of meer het tegendeel, want in enkele jaren is die opleiding 'op de kaart gezet'. Van zowel RSM als Nyenrode klinken wel geluiden uit het bedrijfsleven (bij Nyenrode wat sterker) dat de selectiecriteria nog iets strenger kunnen worden gemaakt zodat het niveau van de studenten hoger is.

Over de opleiding zelf zijn weinig positieve of negatieve opmerkingen gemaakt; vanwege de internationale markt zijn MBA-opleidingen internationaal sterk vergelijkbaar, en hebben verschillende opleidingen in hun curriculum hooguit andere accenten of specialisaties.

4.4 Conclusies

Zowel IBMS- als MBA-opleidingen opereren in een internationale markt. Daarbij gaat het de IBMS-opleidingen om praktisch gerichte studenten die een Bachelordiploma willen halen, en de MBA-opleidingen zoeken (de beste) mensen met enkele jaren werkervaring die zich verder als manager willen bekwamen. De concurrentiestrijd om laatstgenoemde is zeer hevig, ook omdat de studenten kritischer zijn en veelal mede op basis van de MBA-rankings hun keuze maken.

De Nederlandse MBA-opleidingen doen het goed; in de meeste rankings staan zowel Nyenrode als RSM in de Europese top-10, waarbij de RSM het vaak nog iets beter doet. Het onderwijs zelf lijkt nauwelijks een factor van betekenis, aangezien dit mede onder druk van de markt vergelijkbaar is met veel andere MBA-opleidingen. Daarmee komt het voor een onderscheidend vermogen meer aan op specialisatie, op gezichtsbepalende hoogleraren en daarmee op reputatie.

Meer dan in sommige andere opleidingen geldt voor een MBA dat het van groot belang is waar de opleiding gevolgd is. De Nederlandse MBA-opleidingen presteren goed, maar blijven 'subtop', of hooguit 'Europese top', die (nog) achter de VS blijft in de rankings. Om hierin verandering te brengen is lastig; de schaal en het budget moeten daarvoor in ieder geval omhoog.

Kern van de kenniseconomie

De manier om dat te bereiken hoeft niet via giften (zoals verondersteld wordt door sommigen in deze case), maar kan ook, zoals het voorbeeld van KSM laat zien, door lucratieve contractactiviteiten plaatsvinden. Wel belangrijk in de 'success story' van KSM is het duidelijke profiel, dat een niche in de markt vormde en vormt.

Naast schaal en budget is er nog een verbetermogelijkheid: het niveau van de studenten is nog niet altijd hoog genoeg, vinden respondenten in het bedrijfsleven. Dit kan echter een negatieve relatie hebben met schaal. Als men bij een gelijkblijvend aantal aanmeldingen strenger selecteert, belanden uiteindelijk minder studenten in de opleiding. Er zal een wisselwerking moeten zijn van een groeiende reputatie, waardoor meer aspirant-studenten zich aanmelden, een strengere selectie, wat de kwaliteit van de output verhoogt, een grotere schaal, en meer financiële middelen. Of daarmee in Nederland uiteindelijk een positie zoals die van de KSM kan worden bereikt, is een open vraag. De verandering die daarvoor nodig is, zal wellicht de komende tijd nog niet plaatsvinden. Maar de ambitie is zeker groot.

Voor MBA-studenten in Nederland is de prijs-kwaliteitverhouding goed (een van de criteria in een ranking is vaak de 'return on investment', d.w.z. hoeveel salarisstijging een bepaalde MBA oplevert). Wel blijft een MBA een kostbare aangelegenheid, vergeleken met andere Masteropleidingen aan (publieke) Nederlandse universiteiten.

De contacten met het bedrijfsleven zijn intensief, zeker ook door de staf en gastdocenten die uit de praktijk afkomstig zijn. Toch lijkt de band met de praktijk van KSM nog iets nauwer dan die van de Nederlandse MBA-opleidingen, met name wat het alumninetwerk betreft.

De IBMS-opleidingen zijn qua 'excellentie' internationaal moeilijk te vergelijken, maar in internationale overlegorganen lijken zij vooruitstrevend te zijn in onderwijsmethode. Op dit moment is de prijs-kwaliteitverhouding voor IBMS-studenten redelijk goed (maar weer iets minder dan in Duitsland waar men geen collegegeld heft). En de contacten met het afnemend veld lijken adequaat om de 'doeners' op te leiden waarom het bedrijfsleven vraagt; er is en wordt regelmatig overlegd met de afnemers. De grootste bedreiging voor de kwaliteit van dit type opleidingen vormt wellicht een te eenzijdige samenstelling van de groep; buitenlandse studenten uit Azië en Afrika komen naar Nederland om met westerse studenten te studeren, en niet alleen met landgenoten. De internationale positie van IBMS kan versterkt worden door een sterkere promotie van het gehele Nederlandse HO, naar Australisch/Brits voorbeeld.

5 Case 4: muziek

5.1 Inleiding

Op elf plaatsen in Nederland zijn conservatoria gevestigd, waar een muziekvakopleiding wordt gegeven. Deze conservatoria zijn onderdeel van een hogeschool. In tegenstelling tot andere landen kan in Nederland een uitvoeringsgerichte opleiding niet op universitair niveau worden gevolgd; wel zijn er opleidingen Muziekwetenschap.

In deze case worden uitsluitend de HBO-opleidingen muziek beschouwd; in de muziek is de wetenschap namelijk ondergeschikt aan de uitvoeringspraktijk, zowel wat aantallen studenten als profiel betreft. De topopleidingen op muziekgebied zijn ook altijd meer op spelen gericht dan op onderzoeken. De conservatoria (en ook andere kunstopleidingen) horen bovendien bij de HBO-opleidingen die naast een Bachelor ook een Masteropleiding aanbieden, een tweejarig vervolg op de vierjarige Bachelor.

Binnen de muziek ligt het accent in deze case op klassieke muziek. Die opleidingen hebben meer studenten, en bovendien staan deze in een veel langere (internationale) traditie dan de lichte muziek/jazz/popopleidingen (die in Nederland eind jaren zeventig zijn gestart).

Van deze opleidingen zijn het Conservatorium van Amsterdam (onderdeel van Hogeschool voor de Kunsten Amsterdam) en het Koninklijk Conservatorium in Den Haag (onderdeel van de Hogeschool voor Muziek en Dans) in het onderzoek betrokken. Als internationale vergelijking is gekozen voor de Guildhall School of Music in Londen.

5.2 Zelfportret

Inputs

Kunstopleidingen mogen in tegenstelling tot veel andere HBO-opleidingen aanvullend aan de vooropleidingseisen een toelatingsexamen afnemen, ook aan Nederlandse/EU-studenten, en op basis daarvan hun studenten selecteren. Hiermee hebben de conservatoria een wapen in handen om het niveau van hun opleiding te bepalen en te handhaven. En waarschijnlijk mede hierdoor is er ook een uitgesprokener kwaliteitsverschil tussen conservatoria dan tussen bijvoorbeeld economieopleidingen. De onderzochte opleidingen in Den Haag en Amsterdam hebben waarschijnlijk de strengste toelatingseisen van de elf Nederlandse conservatoria, en vestigen daarmee een imago als 'top in Nederland'. Ook het docentencorps is aan deze twee conservatoria gemiddeld gesproken iets meer gezichtsbepalend in het muziekleven dan elders in Nederland (al kunnen er per instrument grote verschillen zijn en geven bepaalde beroemde musici soms les aan kleinere conservatoria buiten de Randstad).

De verschillende niveaus van toelatingsexamens tussen conservatoria leveren een praktisch probleem op als een student van conservatorium wil wisselen. Tot voor kort kon het 'ontvangende' conservatorium zelf bepalen in welk jaar iemand 'thuis hoorde', maar in de huidige situatie moet een conservatorium een student altijd in 'het volgende jaar' aannemen. Dat wil

Kern van de kenniseconomie

zeggen, als een student twee jaar elders heeft gestudeerd en naar Amsterdam komt, moet hij/zij in het derde jaar beginnen. Voor deze twee conservatoria is dat onacceptabel omdat met sommige conservatoria het niveauverschil zo groot is dat iemand een jaar extra nodig heeft naar het oordeel van de docenten. 'Dat niveauverschil is niet zomaar te overbruggen, die regels zijn dus erg belemmerend. En voor buitenlandse studenten gelden ze niet.' De gedachte achter de regels, namelijk dat alle Nederlandse opleidingen en dus ook de conservatoria op hetzelfde niveau werken, wordt daarmee door de instellingen terzijde geschoven.

Door de aard van het muziekonderwijs (het hoofdvak wordt één-op-één gegeven en theorielessen in kleine groepen) is de docent-studentratio anders dan bij opleidingen met grootschaliger onderwijsvormen. Aan de conservatoria is die ongeveer 1 fte op 8 à 9 studenten, tegen 1 op 20 of meer in bijvoorbeeld Commerciële Economie.

Zowel in de Bachelor- als de Masteropleiding is het aantal buitenlandse studenten aan beide conservatoria ongeveer de helft. Een uitzondering vormt de afdeling Oude Muziek in Den Haag waar 91% van de studenten niet-Nederlands is. Deze cijfers vormen een deelverklaring voor het feit dat er in het algemeen niet zo veel animo onder studenten is voor een bepaalde studieperiode in het buitenland. De omgeving is reeds tamelijk internationaal van karakter.

Een aparte categorie inputs die op conservatoria belangrijk zijn, vormen de studieruimtes (vaak inclusief piano of vleugel). Aangezien zelfstudie voor een conservatoriumstudent vaak veel geluid oplevert, is studeren iets dat voor veel studenten 'in school' plaatsvindt. Een probleem hierbij is dat de huisvesting van beide conservatoria eigenlijk niet berekend is op het huidige aantal studenten, met als gevolg 'wachtlijsten' voor studieruimtes. En vanwege de beperkte middelen is ook de staat van het 'vleugelpark' niet in optimale staat, aldus de gesprekspartners.

De opleiding

In tegenstelling tot sommige andere HBO-opleidingen zijn de docenten op een conservatorium, bijna zonder uitzondering, afkomstig uit de beroepspraktijk; 'de topdocenten zijn eminente musici.'(A'dam). Zeker de docenten die in instrumentaal of vocaal hoofdvak doceren zijn daarom altijd parttime verbonden aan het conservatorium, omdat zij er een uitvoerende beroepspraktijk naast hebben. Dit garandeert een optimale binding met (een deel van) het werkveld van de toekomstige musici.

Vanwege het karakter van de muziekwereld komen stages in de gebruikelijke zin van het woord nauwelijks voor. Wel heeft Den Haag contacten met het Residentieorkest, maar er zijn geen grote aantallen studenten die hierin 'stage lopen'. Zoals men in Amsterdam zei: als je in de uitvoeringspraktijk stages gaat regelen, 'komt een niet-betaalde stagiair te zitten in het orkest naast zijn medestudent die wel goed genoeg is en vol betaald wordt. 'Confrontaties met de beroepspraktijk worden echter sterk gestimuleerd door projecten van de conservatoria zelf en door studenten te stimuleren al in hun studententijd veel podiumervaring op te doen. Er zijn (in ieder geval in Amsterdam) ook vakken die de student voorbereiden op het beroep musicus. Wel zijn er onderwijskundige stages. Conservatoriumstudenten in Nederland krijgen didactische vakken, opdat zij ook les kunnen geven op het eigen instrument. En in dit kader zijn er ook

'oefenleerlingen' aan wie zij les moeten geven, wat dan geëvalueerd wordt op onderwijskundige kwaliteit.

Onderwijsinhoudelijk wijken de belangrijkste lessen (hoofdvak) af van het meeste onderwijs in het HBO en WO, en heeft dit bepaalde gemeenschappelijke trekken met de meester-gezel-relatie die in vroeger tijden de gebruikelijke manier van leren was. Wel is er toenemende aandacht voor de didactische kwaliteiten van docenten, maar dit is altijd ondergeschikt aan hun kwaliteiten en status als musici.

Output

Op het gebied van outputs blijkt een verschil in de beroepspraktijk van een musicus en die van bijvoorbeeld een econoom. Een uitvoerend musicus zal altijd direct beoordeeld worden op de kwaliteit van het spel (of zang), en is het diploma van welke opleiding dan ook altijd secundair. Dat zorgt er ook voor dat een relatief groot aantal studenten afhaakt, nog in het laatste jaar van de opleiding. Als zij dan bijvoorbeeld reeds zijn aangenomen in een orkest, zien ze het nut van het 'papiertje halen' niet meer in en stappen zij de praktijk in zonder diploma. In Amsterdam is dit probleem genoemd, ook in relatie tot de bekostiging. Immers, voor studenten die afhaken zonder diploma wordt de opleiding feitelijk financieel gestraft. Dit wordt als onrechtvaardig gezien, vanwege het geringe belang dat in de uitvoeringspraktijk van de muziek aan een diploma wordt gehecht. (Voor een onderwijzend musicus ligt dit anders: muziekscholen en andere verenigingen en stichtingen hechten wel waarde aan het diploma, vanwege de onderwijskundige vakken die in het curriculum zijn opgenomen en een voorbereiding voor het doceren vormen.) 'Het diploma heeft nauwelijks waarde, niemand vraagt erom. Waar je gestudeerd hebt is wel belangrijk, maar je moet jezelf toch keer op keer bewijzen.'

Opvallend is dat de Haagse opleiding hier veel minder last van lijkt te hebben: 'Vlak voor het diploma afhaken gebeurt nauwelijks. Dat is meestal al eerder, vanwege persoonlijke omstandigheden of de te grote inspanning die geleverd moet worden.' Het is daarmee niet duidelijk in hoeverre dit probleem een landelijk karakter heeft. Het belang van het diploma is in het Nederlandse muzikleven kleiner dan internationaal, volgens het Haagse conservatorium: 'Een diploma is leuk maar het belangrijkste is dat je hier mag/kunt studeren.'

Opvallend in de kwaliteitszorg rond het onderwijs aan de conservatoria is dat de Inspectie van het Onderwijs het visitatierapport over de opleidingen Muziek niet bruikbaar achtte. Het stelsel van kwaliteitszorg is niet goed genoeg op het muziekvakonderwijs toegesneden, zo luidt de mening van conservatoria zelf.

Intern wordt wel aan kwaliteitsontwikkeling gedaan. Zo ontwikkelt men in Den Haag een intern studenttevredenheidsonderzoek. Daarbij probeert men een andere methode dan die van de Keuzegids Hoger Onderwijs, want 'die is niet zo goed: wat je vindt van bijvoorbeeld faciliteiten hangt af van je verwachting en wat je gewend bent.'

Sterktes en zwaktes, vergelijking

Los van de klassieke muziek bestaat in Den Haag een aparte afdeling Oude Muziek. Deze richting is zo beroemd dat het merendeel van de studenten hier uit het buitenland komt, zoals

eerder is aangegeven. In de internationale 'scene' op dit gebied is Den Haag samen met Basel de erkende top.

Echter: 'Helaas wordt het kunstonderwijs niet echt gestimuleerd; we worden eerder als lastig en kostbaar gezien, er wordt respectloos mee omgegaan. En dat terwijl Nederland, en zeker onze Oude Muziek-opleiding hier, uniek is.'

De 'ambassadeursfunctie' van het kunstonderwijs biedt een meerwaarde voor Nederland, en deze wordt snel vergeten, zo menen de opleidingen. Het is van groot belang dat honderden mensen uit de hele wereld met enthousiaste verhalen over Nederland naar hun eigen land terugkeren. Dat kan van grote invloed worden op bijvoorbeeld vestigingsbeleid van grote bedrijven, zelfs indirect, als de positieve verhalen over Nederland worden verteld door een vriend of partner die hier heeft gestudeerd.

De roep om meer autonomie is in deze case sterker dan in de andere: men ervaart duidelijk beperkingen als gevolg van overheidsbeleid. Zo is de wijze van rijksbekostiging volgens betrokkenen slecht afgestemd op de specifieke situatie van het kunstonderwijs. 'De inschrijvings- en bekostigingsregels zijn absolute bottlenecks. Neem bijvoorbeeld de boetes als we te veel of te weinig studenten hebben - die mate van precisie vooraf is ondenkbaar. In het algemeen is het onderwijs veel flexibeler dan de bekostiging toestaat.'

En zoals eerder opgemerkt, zijn kwaliteitsverschillen volgens de instellingen (en de studenten) wel degelijk aanwezig, wat onder meer in de toelatingsexamens tot uitdrukking komen, maar is het overheidsbeleid hier een belemmering voor. 'Het grote gevaar is het egalitair denken. Het HBO-onderwijsstelsel in Nederland is niet afgestemd op kunstonderwijs. In Frankrijk is het bijvoorbeeld volstrekt helder dat het 'Conservatoire National Supérieur' de topopleiding is - die daar ook naar bekostigd wordt.'

Ook wetgeving die niet specifiek op onderwijs gericht is, wordt soms als bottleneck ervaren. Zo zijn arbo-, arbeidstijden- en geluidhinderregelingen niet goed toegesneden op de situatie van conservatoria.

Concurrentie op de 'docentenmarkt' is eigenlijk concurrentie om jonge talentvolle musici. Want de 'gearriveerden' blijven in het algemeen op dezelfde plaats. In die beginfase ondervinden de conservatoria last van de Nederlandse salarissen, die beduidend lager zijn dan in sommige andere landen. 'Nu zijn we veel tijd kwijt met de toppers ervan te overtuigen dat ze voor weinig geld toch naar Den Haag moeten komen.' (DH) 'Docenten verdienen naar internationale verhouding te weinig in Nederland. Het schipperen met bestaande middelen kost daardoor extra veel tijd.' (Amsterdam)

5.3 Spiegel

De Guildhall School of Music and Drama neemt een speciale plaats in in het Britse hoger onderwijsstelsel. Deze instelling wordt al sinds haar oprichting in 1880 bestuurd door de Corporation of London, een lokale overheid die *binnen* de gemeente Londen de oude stad, de City, bestuurt. Guildhall staat daarmee in zekere zin los van de overige publieke en private instellingen van hoger onderwijs.

Kern van de kenniseconomie

Guildhall biedt op het gebied van (klassieke) muziek een Bacheloropleiding aan, vergelijkbaar met die aan de Nederlandse conservatoria. Er zijn veel 'postgraduate' cursussen (die niet tot een diploma leiden), en op het gebied van compositie een MMus (master of music) opleiding. Britse masteropleidingen die aan een beroepsopleiding worden gegeven, moeten zijn gevalideerd door een universiteit; in dit geval is dat de City University. De kwaliteit van alle instellingen van hoger onderwijs wordt bewaakt door de Quality Assurance Agency die het ook in Nederland bekende middel van visitaties gebruikt.

Het selectieproces in Guildhall is globaal gesproken hetzelfde als aan Nederlandse conservatoria. De kwaliteit van het voorspelen of -zingen, in combinatie met iemands 'ontwikkelbaarheid', theoretische kennis en leervermogen, bepaalt of iemand wordt toegelaten.

Anders dan in Nederland geldt een selectieprocedure in het Verenigd Koninkrijk voor alle opleidingen in het hoger onderwijs. Mede als gevolg hiervan zijn er duidelijk 'eersteklas' en 'tweedeklas' instellingen te onderscheiden. De selectie op de topinstellingen is zeer streng.

Als een student is toegelaten en hij/zij is Brits of afkomstig uit een EU-land, dan hoeft er geen collegegeld betaald te worden voor de Bacheloropleiding. Dit heeft de Corporation of London bepaald, want op 'rijksbekostigde' instellingen is er wel collegegeld (voor EU- en Britse studenten tot £ 1.125 per jaar, voor niet-EU-studenten een veelvoud hiervan). Niet-EU-studenten op Guildhall betalen £ 3.960 per jaar. Voor de meeste postgraduate opleidingen (waaronder de Masteropleiding) is het collegegeld £ 5.370 per jaar. Er zijn beurzen beschikbaar, voornamelijk voor postgraduate studenten.

Van het totaal aantal studenten is ongeveer 40% niet Brits, vergelijkbaar met de onderzochte Nederlandse opleidingen.

Op het gebied van muziek zijn er volgens Guildhall vier Britse topinstellingen: Royal College of Music, Royal Academy of Music (beiden in Londen), Royal Northern College (Manchester) en Guildhall zelf. Binnen Europa zijn zij ook absolute top.

Maar op wereldschaal verliest Guildhall het van de Amerikaanse instellingen als Juilliard. De oorzaak hiervoor is volgens rector Cranmer vooral financieel: de Amerikaanse topinstellingen krijgen bijvoorbeeld veel giften, de totale waarde daarvan belooft voor Juilliard zo'n \$ 50 miljoen. Ook is het collegegeld erg hoog: \$ 21.250 per jaar. Deze factoren zorgen ervoor dat instellingen als Juilliard hun topdocenten zeer goed kunnen betalen, en de faciliteiten in uitstekende staat kunnen houden. Op deze punten is concurrentie volgens Cranmer dan ook zinloos, en zelfs binnen Europa ziet hij een gevaar ontstaan dat Guildhall minder betaalt dan conservatoria in Frankrijk en Duitsland.

Het enige dat sommige Amerikaanse studenten naar Europa trekt is het artistieke klimaat van het continent waar de klassieke muziek is ontwikkeld.

Van de Nederlandse conservatoria kende hij alleen Den Haag, waarvan hij vooral de oude muziekafdeling prees. Verder kreeg hij de indruk dat het hoger onderwijs in Nederland goedkoop is voor de studenten. (Hoewel het collegegeld op Guildhall dus nihil is.)

5.4 Conclusies

Er zijn in het geval van Guildhall weinig duidelijke aanwijzingen gevonden waarom deze opleiding internationaal gezien beter is dan die in Amsterdam en Den Haag. Het niveau van studenten en docenten ligt er waarschijnlijk iets hoger, wat samenhangt met de selectie (van studenten) en de reputatie (voor docenten). De (Bachelor)opleiding zelf lijkt weinig te verschillen, hooguit is er een wat grotere nadruk op uitvoering en minder op bijvoorbeeld didactiek.

Het nadeel van Nederland vergeleken met Guildhall voor de EU-Bachelorstudent is ook het collegegeld. Maar financiën zijn in de muziek vaak ondergeschikt aan de plaats waar iemand wil studeren (een bepaalde docent), en het al of niet toegelaten worden tot de gekozen opleiding. In de muziekwereld vindt concurrentie om studenten vooral plaats met bekende docenten. Dit is een zelfversterkend proces: als een instelling een reputatie heeft (streng selectie, bekende musici als docent), neemt het aantal aanmeldingen toe waardoor de selectie strenger kan worden, en (in minder gereguleerde hogeronderwijsstelsels) de prijs verhoogd kan worden. Hiervan kunnen dan de goede docenten betaald worden, die bovendien graag geassocieerd willen worden met de topinstelling.

Wat zijn in dit licht de sterke en zwakke kanten van Nederland? De boven beschreven excellentie is in Den Haag zeker te vinden in de Oude Muziek, maar in de 'gewone' klassieke muziek moeten Den Haag en Amsterdam met veel meer instellingen concurreren, waardoor het predikaat wereldtop hier niet van toepassing is. De sterkte van Nederland (maar ook van Guildhall) is een goede prijs-kwaliteitverhouding voor de student, vergeleken met de goede Amerikaanse instellingen (waar ook bij de subtoppers het collegegeld al gauw uit 5 cijfers bestaat). De Nederlandse opleiding is veelzijdig, en biedt zij een mengeling van speelgerichte en beroepspraktijk-ondersteunende vakken. Voor het merendeel van de studenten is dit een pré. Maar de aspirant-student die een carrière op de internationale concertpodia te wachten staat, wil waarschijnlijk het liefst uitsluitend op spelen gerichte vakken en zo min mogelijk 'afleiding' daarvan.

De aansluiting met de beroepspraktijk komt op de onderzochte conservatoria goed tot stand, zo is op de onderzochte instellingen duidelijk te zien. Vanaf de eerste dag op een conservatorium komt de student in aanraking met wat de beroepspraktijk verwacht, via de docent, via uitvoeringen, via 'bijbaantjes' bijvoorbeeld in orkesten, en via speciaal daarop gerichte vakken.

Een duidelijke zwakte volgens de instellingen zelf is de manier waarop het overheidsbeleid op de opleiding inwerkt; regels worden in deze case vaak als belemmerend ervaren. Voor een deel kampt ook Guildhall met dezelfde problematiek: daar zijn zelfs alle docenten officieel ambtenaren, in dienst van de Corporation of London, met alle regels van dien. Voor een ander deel - en daarin is het Britse hoger onderwijs anders - frustreert het de instellingen, die hun kwaliteit willen waarborgen, dat wetgeving soms egalitair gericht is. Met als gevolg dat het vasthouden van een 'hoger dan gemiddelde' kwaliteit moeilijk is. Een hoger bedrag per student (bijvoorbeeld te bereiken door een kleiner aantal studenten) zou dreigende problemen in de facilitaire sfeer kunnen voorkomen.

Kern van de kenniseconomie

Dit probleem dat de instellingen hebben met het beleid vertaalt zich nog niet direct in een negatief effect op de kwaliteit, maar er zijn signalen dat zo'n effect in de toekomst wel kan optreden.

6 Conclusies

Dit laatste hoofdstuk keert terug bij de onderzoeksvragen die in hoofdstuk 1 zijn genoemd. Paragraaf 6.1 somt de gevonden sterktes en zwaktes van het Nederlandse hoger onderwijs op, 6.2 geeft een globaal verklaringsschema hiervoor, en in paragraaf 6.3 wordt de invloed van het overheidsbeleid beschreven. Daarna beantwoordt paragraaf 6.4 de onderzoeksvragen in het kort en geeft paragraaf 6.5 een nabeschoouwing.

6.1 Sterke en zwakke punten

Het onderstaande overzicht is gemaakt op basis van de vier cases 'naast elkaar'.

De sterke punten van het Nederlandse hoger onderwijs voor een *internationale student* zijn:

- 'subtop voor weinig'; de prijs-kwaliteitverhouding is zonder meer goed, en men kan een homogene kwaliteit verwachten (m.u.v. kunstonderwijs, daar liggen opleidingen iets verder uit elkaar, maar nog altijd veel minder dan in Groot-Brittannië of de VS)
- onderwijsmethoden en aandacht voor didactiek is goed (bijvoorbeeld betere begeleiding van studenten dan op sommige 'topinstellingen' die hun reputatie vooral aan onderzoek te danken hebben)
- veel 'Engelstaligheid', vooral in de Masteropleidingen en kunstopleidingen, maar ook buiten de opleiding in het dagelijks leven

Zwakke punten van het Nederlandse HO voor een internationale student:

- in het geval van topstudenten: geen échte wereldtop en geen beurzenstelsel ontwikkeld voor getalenteerde maar niet draagkrachtige student
- visumprocedures zijn duur en omslachtig
- met name in het HBO zijn nog veel Nederlandstalige opleidingen (commerciële economie, chemische technologie) die de toegang voor niet-Nederlanders daardoor vrijwel uitsluiten

Sterke punten van het Nederlands hoger onderwijs voor het internationaal *bedrijfsleven*:

- goede vaardigheden in het Engels
- goede werkmentaliteit van afgestudeerden (pragmatisch, nuchter)
- onderwijs van goede kwaliteit

Zwakke punten van het Nederlands hoger onderwijs voor het bedrijfsleven:

- in de bètavakken: lage aantallen studenten en afgestudeerden
- De naam van de onderwijsinstelling zegt vaak weinig tot niets over de kwaliteit van de afgestudeerde. Geen selectie aan de poort (m.u.v. kunstonderwijs), dus geen overzicht waar de echte (dure) toppers worden opgeleid, en waar de (met minder salaris genoegen nemende) tweederangs afgestudeerden vandaan komen.

Kern van de kenniseconomie

Nota bene: voorgaande sterktes en zwaktes hebben voor een deel geen direct verband met de kwaliteit van de verschillende *opleidingen* die zijn onderzocht. De sterke punten op opleidingsniveau zijn als volgt:

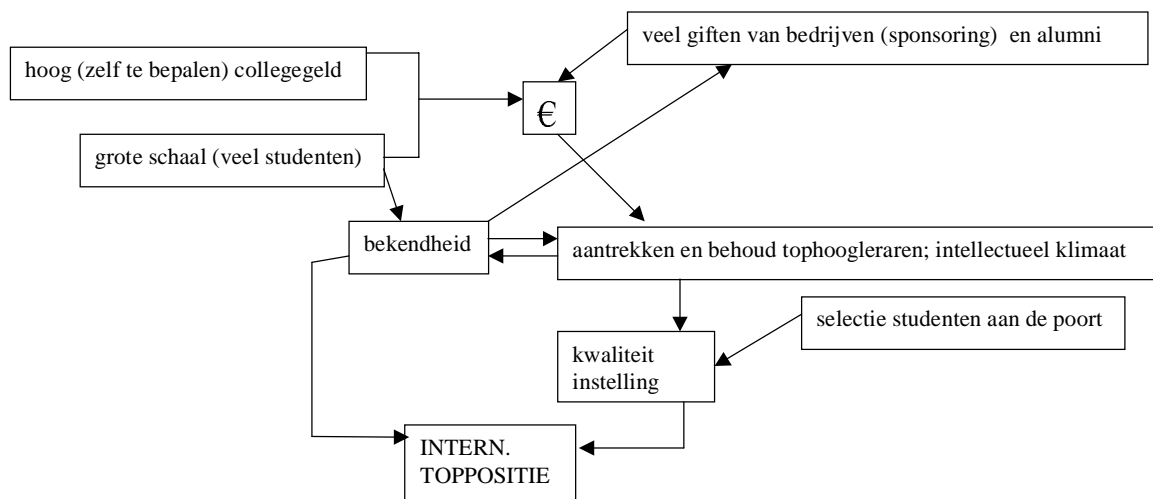
- in het algemeen: goede *kwaliteitszorg*
- het *onderwijs* krijgt ook in het WO voldoende aandacht, de focus ligt niet alleen op onderzoek

De volgende zwaktes van - of beter gezegd gevaren voor - de opleidingen zijn naar voren gekomen:

- Veel hoogleraren blijven lang op dezelfde plaats, en dat is 'gemiddeld gesproken' niet bevorderlijk voor de kwaliteit van het onderzoek en daarmee de faculteit (CT)
- Kwaliteitsverschillen die er zijn (mede door selectie aan de poort) worden niet altijd erkend/geaccepteerd; daardoor is er een discrepantie tussen beleid en praktijk, dat de instellingen met een probleem opzadelt. (muziek)
- In de HBO-opleidingen CT en CE is weinig internationalisering merkbaar
- De top van het wetenschappelijk personeel is (vergeleken met topinstellingen) weinig internationaal van samenstelling
- Echte wereldtopinstellingen zijn in Nederland nauwelijks aanwezig. Dat hangt samen met de bescheiden schaal van Nederland, en de financiering: de rijksuitgaven voor hoger onderwijs zijn relatief laag, er zijn relatief weinig private inkomsten (giften en contractactiviteiten), en de middelen worden over relatief veel instellingen verdeeld.

6.2 Excellentie van opleiding: verklarende factoren

Op basis van de interviews is het volgende schema gemaakt. Hierin zijn de belangrijkste factoren te zien die respondenten noemden voor het bereiken van een toppositie.



De twee factoren die een internationale toppositie in dit plaatje verklaren zijn reputatie en de kwaliteit van de instelling (waarbij deze uiteraard ook elkaar kunnen beïnvloeden). Aan de basis staan geld, schaal en selectie als belangrijke middelen om reputatie en kwaliteit te vestigen.

Wat opvalt is de nadruk op de *inputs* van de opleiding, als veroorzakers van de output. Het onderwijs- en onderzoeksproces zelf blijft grotendeels een 'black box'. Geen enkele Nederlandse instelling zal uiteraard graag zeggen dat met de huidige inputs een betere output is te realiseren (dat zou immers betekenen dat er iets aan het management of het curriculum schort). Maar ook uit de buitenlandse gesprekken komt vooral het beeld naar voren dat goede inputs (goede staf, goede studenten, genoeg geld) van wezenlijk belang zijn voor een échte toppositie. Paradoxaal genoeg blijft het primaire proces daarbij voor een groot deel buiten beeld.

Dat heeft gevolgen voor de rol die de rijksoverheid in dit plaatje kan hebben. Het streven naar een toppositie kan positief worden beïnvloed door de middelen anders te verdelen (wat ook de schaal van instellingen kan beïnvloeden), en door selectie toe te staan, zoals dat nu reeds in de muziekoopleidingen gebeurt, of zelfs te bevorderen. De keerzijde hiervan is een lagere toegankelijkheid van sommige instellingen, met name door de selectie, eventueel versterkt door een hoger collegegeld voor Nederlandse/EU-studenten. Het stelsel als geheel kan even toegankelijk blijven, maar er treden dan wel verschillen op: een dure en moeilijk bereikbare topinstellingen op het gebied van onderzoek, en goedkoper en toegankelijker instellingen die 'tweederangs' zijn op onderzoeksgebied en zich bijvoorbeeld meer richten op onderwijs (waarbij wel een vervaging van het onderscheid tussen HBO en WO kan ontstaan).

6.3 Invloed van overheidsbeleid

Aansluitend bij het bovenstaande brengen we de ervaren overheidsinvloed in kaart, zowel in positieve (stimulansen) als negatieve (bottlenecks) zin.

STIMULANSEN

Hogeronderwijsinstellingen zijn erg gesteld op hun autonomie, en vormen van regelgeving worden daarom al snel als inbreuk daarop ervaren. Het lijstje ervaren (directe) stimulansen vanuit de rijksoverheid is mede daardoor beduidend kleiner dan het lijstje bottlenecks.

Er zijn twee stimulansen genoemd:

- In de media zijn begin september 2003 beleidsplannen genoemd die een stimulans kunnen vormen voor chemische technologie en andere technische opleidingen: '1 jaar risicovrij techniek studeren'. (D.w.z. een eerstejaars die aan een technische opleiding begint is niet een jaar collegegeld- en studiefinancieringsrecht kwijt als hij/zij na een jaar switcht van opleiding.) Dat zou goed kunnen werken op de instroom die nu duidelijk te laag is.
- In zowel de IBMS- als de economie-case werd door hogescholen in positieve zin genoemd dat van opleidingen met dezelfde naam 70% van de aangeleerde kerncompetenties hetzelfde moet zijn. Zij zien hierin een bescherming tegen 'wildgroei' van opleidingen.

BOTTLENECKS

Regelgeving rond de inhoud van opleidingen is in Nederland minimaal. En daar zijn de instellingen tevreden over, op dat punt zijn geen bottlenecks gevonden. Minder goed waarderen veel instellingen de regelgeving rond de rijksbekostiging: een snel groeiende opleiding wordt 'gestraft' omdat het aantal studenten van twee jaar daarvoor als uitgangspunt dient. De muziekoopleidingen hebben grote moeite met de precisie waarmee zij studentenaantallen moet

Kern van de kenniseconomie

realiseren (Den Haag) en de 'straf' die staat op studenten die zonder diploma de opleiding verlaten (Amsterdam). En het gevaar bestaat (volgens o.a. de CT-opleidingen) dat fundamenteel onderzoek in gevaar komt door een te kleine eerste geldstroom. Hier zou door andere bekostigingscriteria verbetering in kunnen komen (zie ook de slotparagraaf). Uiteraard hebben de (private) MBA-opleidingen met dit soort regels niets te maken.

De belangrijkste aan overheidsbeleid gerelateerde bottleneck (spontaan genoemd door *alle* vertegenwoordigers van Nederlandse instellingen) betreft de visumprocedure. Het ergert de Nederlandse instellingen dat op deze wijze de internationalisering van het hoger onderwijs feitelijk wordt tegengewerkt.

Daarnaast zijn in iedere case nog enkele andere bottlenecks naar voren gekomen:

Chemische technologie

- Het niveau van het vak op het vwo is te laag, en het wordt niet 'wervend' genoeg gegeven.
- De tijdspaden voor het opstarten van een nieuwe opleiding/procedure rond CROHO-nummers is lang en enigszins omslachtig.
- Het beurzenstelsel is nog weinig ontwikkeld, waardoor toptalent niet binnengehaald kan worden.
- De rijksbekostiging is te laag gezien de dure maar noodzakelijke infrastructuur (laboratoria).

MBA/IBMS

- De instroomeisen voor Nederlandse studenten zijn eigenlijk te beperkend, waarbij OCW het advies van het landelijk overleg IBMS negeerde.
- NESO is nog te kleinschalig, promotie van het hele Nederlandse hoger onderwijs in het buitenland kan sterker.

Economie

- Een ingangsexamen Engels voor EU-studenten is verboden, daardoor zijn er soms slecht Engels sprekende (Zuid-)Europeanen op de opleiding.
- Internationalisering wordt niet altijd gestimuleerd: 'Men vindt dat Nederlandse universiteiten zich vooral moeten richten op Nederlandse studenten.'
- Selectie aan de poort is niet toegestaan: 'Als je de instroom niet kunt beheersen is het lastig wanneer je op uitstroom wordt gefinancierd.'

Muziek

- De kwaliteitsverschillen die er zijn, worden niet erkend, maar tegengewerkt (o.a. door regels voor overstappende studenten).
- Het bedrag per student brengt het niveau van faciliteiten in gevaar.

6.4 Antwoord op onderzoeksvragen

Op de vragen die centraal stonden in het onderzoek zijn de volgende antwoorden te geven:

1 Wat zijn de sterke en zwakke punten van de onderzochte opleidingen in het Nederlandse hoger onderwijs op het gebied van:

- *de 'excellentie' van de opleiding (internationale reputatie, kwaliteit van onderwijs en onderzoek)*

De internationale reputatie van het Nederlandse hoger onderwijs is 'subtop', een homogene kwaliteit, met uitzondering van de conservatoria. Dat is een sterk punt, er zijn geen echte 'rotte plekken' aan te wijzen, mede door het Nederlandse centrale stelsel van kwaliteitszorg.

De kwaliteit van het onderwijs is goed (wellicht zelfs beter dan op sommige vermaarde topinstellingen in het buitenland). Het onderzoek is op sommige punten ook 'wereldtop', maar gemiddeld gesproken wordt dat niveau niet vastgehouden.

Dus is er geen échte wereldtop te vinden, en dat kan als zwakte worden gezien. De absolute top wordt door alle betrokkenen in alle cases gelokaliseerd in de VS, waar de combinatie van schaal, financiering en instellingsbeleid tot een sterker wisselende kwaliteit van instellingen leidt: slechte universiteiten maar ook absolute topinstellingen.

- *interactie met het 'afnemend veld'*

Hierin verschillen Nederlandse instellingen onderling enigszins. De MBA's en conservatoria zijn het sterkst georiënteerd op de beroepspraktijk. Hierin verschillen zij niet van de buitenlandse topinstellingen. Maar ook de economie- en chemisch-technologische opleidingen zijn door stages, gastdocenten, raden van toezicht en andere middelen aan de praktijk verbonden. Nederland lijkt hierin een middenpositie in te nemen. Anders gezegd: geen van de spiegelinstellingen vond dat Nederland hierin zwak presteerde, maar er zijn ook geen signalen dat de aansluiting exceptioneel goed is. In het kader van de kenniseconomie is het van belang deze relatie sterk te houden, uiteraard rekening houdend met de eigen aard van de opleiding en haar 'afnemers'. Vooralsnog is de interactie met het afnemend veld als gemiddeld te typeren, en daarmee geen expliciet sterk of zwak punt.

- *de relatie tussen kosten en baten (voor de student)*

In het algemeen is de prijs-kwaliteitverhouding in Nederland als 'subtop voor weinig' te karakteriseren. Er zijn echter landen waar de kwaliteit ook vaak goed is maar geen collegegeld geheven wordt (zoals Duitsland, en het bijzondere geval Guildhall). Bovendien zijn er in landen met aanzienlijk meer collegegeld vaak beurzenstelsels om minder draagkrachtige talentvolle studenten financieel te compenseren.

Wat er naast collegegeld nog bij komt aan kosten (en bureaucratie) voor een visum is volgens de meeste betrokkenen echter veel te hoog, en dit beïnvloedt de kosten-batenverhouding negatief. Voor een gemiddelde student is de Nederlandse verhouding echter goed in vergelijking met andere landen. De kosten-batenverhouding voor de student is daarmee wel een sterk punt van het Nederlandse hoger onderwijs.

2 Welke rol speelt het overheidsbeleid bij de geïdentificeerde sterke en zwakke punten?

Een van de sterke punten van het Nederlands hoger onderwijs, de homogeen hoge kwaliteit, hangt waarschijnlijk samen met de kwaliteitszorg. In het visitatiestelsel werd dit grotendeels door de (koepels van) instellingen zelf georganiseerd, in het accreditatiestelsel is een grote rol voor het NAO weggelegd. Andere sterke punten hebben ofwel met de individuele instelling of opleiding te maken, of zijn zo algemeen (de 'Engelstaligheid' bijvoorbeeld) dat de link met overheidsbeleid niet zo sterk te leggen is.

Enkele zwakke punten hebben direct of indirect te maken met het beleid van de Nederlandse rijksoverheid. Vooral de visumprocedure is in de randvoorwaardelijke sfeer een steen des aanstoots voor buitenlandse aspirant-studenten, en daarmee voor de Nederlandse instellingen die deze procedure zien botsen met het overheidsbeleid gericht op internationalisering. Ook over de financiering is men niet onverdeeld tevreden. En geluiden van de buitenlandse topinstellingen bevestigen dat voor werkelijke wereldtop een sterkere concentratie van middelen nodig is dan nu. De huidige versnippering leidt in dat licht tot suboptimale resultaten.

6.5 Slotbeschouwing

De vraag of Nederland echte wereldtopinstellingen moet nastreven is politiek en beleidsmatig van aard, en is daarom in dit onderzoeksrapport niet behandeld. Wel is te concluderen, dat als de keuze voor 'wereldtop' gemaakt wordt, het Nederlandse hoger onderwijs drastisch moet veranderen van karakter. Het is uitgesloten dat alle Nederlandse universiteiten op alle terreinen 'wereldtop' worden, zo'n situatie bestaat nergens ter wereld. In die zin is het beeld dat in HOOP 2000 gebruikt wordt, het universitaire landschap als 'hoogvlakte met toppen' maar zonder dalen, waarschijnlijk te optimistisch. 'Zonder dalen geen pieken' lijkt een meer realistische benadering; concentratie van middelen bij veelbelovende instellingen, en wellicht het opheffen of verkleinen van het budget voor teveel dezelfde opleidingen. De instellingen zouden in dat kader ambitieafspraken kunnen maken met het ministerie over te behalen doelstellingen, waarbij de middelen voor de 'echte top' voor een bepaald wetenschapsgebied sterker geconcentreerd worden. Het gevolg is dat de homogeniteit die er nu in veel sectoren is, verloren gaat.

'Wereldtop' heeft naast goed management van een instelling/faculteit zeker te maken met de beschikbare middelen. In de continentaal-Europese context (waar private giften aan hoger onderwijs geen gemeengoed zijn) komt dat neer op ruimere publieke middelen dan nu het geval is, eventueel aangevuld met opdrachten uit het bedrijfsleven (voor opleidingen waar dat in de rede ligt). De verdeling van middelen over instellingen zou in zo'n scenario beduidend minder egalitair van karakter worden, waardoor bepaalde 'Grandes Ecoles' zich duidelijk onderscheiden van het overige hoger onderwijs.

Ook als het stimuleren van een echte 'wereldtop'instelling binnen Nederland niet als nastrevenswaardig wordt gezien, kunnen verbeteringen in het hoger onderwijs plaatsvinden. Die verbeteringen kunnen ervoor zorgen dat de huidige sterktes, namelijk 'goede Engelstaligheid' en voor de student 'subtop voor weinig geld' goed uit de verf komen. De aanbeveling luidt dan ook om de ervaren belemmeringen op dit punt (o.a. visumprocedures) zoveel mogelijk op te ruimen. Ook de Engelstaligheid van (met name HBO-)opleidingen kan een stimulans krijgen. En wellicht

Kern van de kenniseconomie

kan het bestaande netwerk van promotie van Nederlands hoger onderwijs in het buitenland worden uitgebreid. Wat de bekostiging betreft zijn de plannen van staatssecretaris Nijs die recentelijk in de media aandacht hebben gekregen een stap in de goede richting: niet meer uitsluitend studentenaantallen bekostigen, maar instellingen meer afrekenen op hun ambities. Hierin zou een streven naar excellentie in onderzoek kunnen passen voor bepaalde instellingen of opleidingen, en voor anderen wellicht juist het aanbieden van een opleiding die sterke banden heeft met het bedrijfsleven. Dergelijke keuzes kunnen het Nederlands hoger onderwijs in de toekomst diverser en internationaal zichtbaarder maken.

Bijlage I Respondenten

De volgende personen zijn voor dit onderzoek face-to-face geïnterviewd.

Economie

Universiteit Maastricht	M.G. Heijltjes
Universiteit van Tilburg	A.C. Meijdam
Stockholm School of Economics	A. Lundgren
InHolland hogeschool Alkmaar	M.M.E. Springorum
Hogeschool Zuyd	F.H.J.M. Daemen, H.A.G. Rombouts, J.H.C.M. Hermans

Muziek

Conservatorium van Amsterdam	L.Vis, H. Verburg
Koninklijk Conservatorium Den Haag	F. de Ruiter
Guildhall School of Music	D. Cranmer

Chemische technologie

Universiteit Eindhoven	J.W. Niemantsverdriet, J.C. Schouten, E.M.G.H. Bernard
Hogeschool Drente	D.J. Douwes, C. Meyer
Fontys Hogeschool Eindhoven	M.A.M. Meester, H. Wedershoven, W. Pastoors
Universiteit Twente	J.F.J. Engbersen
ETH Zürich	R. Prins

MBA/IBMS

Universiteit Nyenrode	R. Tuninga, M. Mallant
Rotterdam School of Management	C. Tai
Hogeschool Rotterdam	M. ten Raa
Noordelijke Hogeschool Leeuwarden	J. v.d. Valk
Kellogg School of Management	D. Jain, D. Jacobs
