

Verslag ontwikkelgesprek opleiding ad Food, Business & Innovation HZ University of Applied Sciences – 7 mei 2026

Algemeen

Dit verslag bevat de uitkomsten van het ontwikkelgesprek dat de opleiding aansluitend op het visitatiebezoek op 7 mei 2026 met het panel heeft gevoerd in het kader van de zesjaarlijkse accreditatie. Dit verslag is voorafgaand aan publicatie ter accordering voorgelegd aan het panel.

Aanwezig namens het panel: voorzitter, twee panelleden, studentpanellid en secretaris.

Aanwezig namens HZ: domeindirecteur, opleidingsmanager, docentleden van het opleidingsteam, manager ARC Vitality & DCC-coördinator en notulist.

Tijdens het gesprek zijn onderstaande ontwikkelvragen besproken. Omdat deze nauw met elkaar samenhangen, zijn zij in gezamenlijkheid behandeld.

1. Hoe kunnen wij onze opleiding zo positioneren en versterken dat deze toekomstbestendig is en inspeelt op de behoeften van de foodsector?
2. Hoe kunnen wij de gehele foodketen – van primaire producent tot horeca, van voedselverwerker tot retailer, van zorg tot horeca – betrekken bij onze opleiding, zodat we een brede en duurzame relatie met alle actoren in de sector opbouwen?

Samenvatting ontwikkelgesprek

Het panel sprak waardering uit voor de kwaliteit van de opleiding: praktijkgericht met sterke referenties uit het werkveld en een duidelijke aansluiting op de beroepspraktijk. Tegelijkertijd werd stilgestaan bij de vraag waarom deze kwaliteiten zich nog onvoldoende vertalen in studentinstroom en een bredere positionering binnen de foodsector.

Het panel acht versterking van de relatie met het werkveld essentieel voor de toekomstbestendigheid van de opleiding, bv. retail. De opleiding is immers een brede food-opleiding en geen niche-opleiding. Daarbij werd geadviseerd de beroepenveldcommissie te verbreden met grotere marktpartijen en producenten uit de foodsector. Ook werd benadrukt dat de opleiding zich zichtbaarder moet positioneren binnen relevante netwerken en clusters in de sector, zodat duurzame relaties met bedrijven en organisaties kunnen ontstaan.

Vanuit de opleiding werd toegelicht dat marketing en acquisitie momenteel grotendeels door het kleine opleidingsteam worden uitgevoerd, naast de dagelijkse onderwijspraktijk. Daarbij werd aangegeven dat de huidige aanpak onvoldoende aansluit bij de benodigde business-to-businessbenadering richting werkgevers en sectorpartners.

Het panel benoemde dat Associate degrees strategisch interessant zijn voor de hogeschool, met name binnen deeltijdonderwijs en Leven Lang Ontwikkelen. Dit vraagt om een gerichte organisatie-inrichting en een duidelijke strategische keuze vanuit de instelling.

Verder werd de doorstroom vanuit het mbo als kansrijk benoemd. Het panel gaf aan dat hiervoor mogelijk tweestromenbeleid nodig is, gericht op zowel voltijd- als duale studenten. Samenwerking met mbo-instellingen op het gebied van voorlichting en aansluiting is daarbij belangrijk.

Daarnaast werd aandacht gevraagd voor het gericht inzetten van beperkte middelen. Het panel adviseerde de opleiding om op korte termijn duidelijke keuzes te maken over prioriteiten en strategie, zodat verdere terugloop van studentenaantallen wordt voorkomen. Hierbij werd gewezen op het

belang van actieve profilering richting grote bedrijven, HR-afdelingen en alumni die als ambassadeurs van de opleiding via sociale media en professionele netwerken een belangrijke rol kunnen vervullen.

Conclusies en gegeven adviezen

- De opleiding is inhoudelijk sterk en praktijkgericht, maar de profilering en zichtbaarheid richting de foodsector kunnen verder worden versterkt door actief aanwezig te zijn binnen relevante foodnetwerken en brancheorganisaties.
- Verbreed de beroepenveldcommissie met grotere bedrijven, producenten en retailpartijen en investeer in duurzame relaties met het werkveld.
- Richt marketing en acquisitie professioneler in, met meer focus op werkgevers, HR-netwerken en business-to-businesscontacten.
- Zet alumni actiever in als ambassadeurs via sociale media en professionele netwerken.
- Benut kansen voor doorstroom vanuit het mbo, onder andere door samenwerking met het mbo.
- Maak als instelling duidelijke strategische keuzes over de positionering van Associate degrees, met name binnen deeltijdonderwijs en Leven Lang Ontwikkelen.
- Neem tijdig besluiten over de toekomst van de opleiding en de inzet van middelen om verdere terugloop van studentenaantallen te voorkomen.

Afsluiting

Afsluitend concludeert het team dat het gesprek waardevolle inzichten heeft opgeleverd en helpt bij het formuleren van gerichte vervolgstappen voor de positionering en verdere ontwikkeling van de opleiding.