

Eindrapport

De waarde van het NLQF (Nederlands Kwalificatieraamwerk)

Onderzoek naar kenmerken, eigenschappen en voordelen

Diederick Stoel & Eveline Wentzel

ProfitWise Onderzoek & Advies

Colofon

Titel

De waarde van het NLQF (Nederlands Kwalificatieraamwerk).
Onderzoek naar kenmerken, eigenschappen en voordelen.
Eindrapport.

Auteurs

Diederick Stoel en Eveline Wentzel
ProfitWise Onderzoek & Advies

Eindrapport

September 2014

Onderzoek in opdracht van

Nationaal Coördinatiepunt NLQF (NCP NLQF)
Stationsplein 14
5211 AP 's-Hertogenbosch

Contactpersonen

Regina Kleingeld, directeur Nationaal Coördinatiepunt NLQF
Tijs Pijls, adviseur Nationaal Coördinatiepunt NLQF

Onderzoeksleider

Diederick Stoel

Onderzoekers

Reinoud Tiel Groenstege en Eveline Wentzel

Auteursrecht voorbehouden

© ProfitWise 2014. Gehele of gedeeltelijke overneming, publicatie, verspreiding of reproductie van de inhoud van dit document op welke wijze dan ook is zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProfitWise niet toegestaan. Dit betreft ook gehele of gedeeltelijke bewerking. Het ter inzage geven van dit rapport aan direct belanghebbenden is toegestaan. Het is niet toegestaan door ProfitWise ontwikkelde onderzoeks-instrumenten in te zetten, over te nemen, openbaar te maken, noch te wijzigen.



ProfitWise International BV

Overtoom 237
1054 HV Amsterdam
T 020 412 35 32
info@profitwise.info
www.profitwise.nl

Inhoudsopgave

Colofon	2
Inhoudsopgave	3
Tabellen	5
Figuren	5
Managementsamenvatting	7
Inleiding	9
Doel van het onderzoek	11
Onderzoeksaanpak	11
Onderzoeksvragen	11
Leeswijzer	12
Hoofdstuk 1 De voordelen van het NLQF	15
Voor werkgevers	15
Voor opleiders	16
Voor werknemers	17
Voor studenten	17
Hoofdstuk 2 Onderzoek onder bestaande relaties NCP NLQF	19
Deelnemers en procedure	19
Interviews	20
Resultaten relaties NCP NLQF	20
Op welke manier maken de relaties gebruik van de NLQF-inschaling?	20
Welke voordelen van de inschaling in het NLQF ondervinden de relaties?	21
Hoe hebben de relaties van het NCP NLQF de inschalingsprocedure ervaren?	22
Waren er overwegingen om niet over te gaan tot inschaling?	23
Wat willen zij nog delen over het NLQF dat niet in het interview aan de orde gekomen?	23
Vergelijking antwoorden interviews met communicatie NCP NLQF	24
Gebruik van de NLQF-inschaling	24
Voordelen NLQF-inschaling	25
Voordelen inschalingsprocedure	26
Conclusie	26
Advies	27

Hoofdstuk 3 Onderzoek onder prospects en leads NCP NLQF	29
Deelnemers en procedure	29
Vragen vragenlijst prospects en leads	29
Respondenten	30
Resultaten vragenlijst prospects en leads	31
Hoe bekend zijn de prospects en leads met de kenmerken van het NLQF?	31
Hoe zouden de prospects en leads gebruik maken van een NLQF-inschaling?	32
Welke opbrengsten en voordelen zijn belangrijk voor de prospects en leads?	34
Hoe groot is kans dat de prospects/leads zullen overgaan tot inschaling in het NLQF?	35
Hoeveel kwalificaties zouden de prospects/leads bij benadering willen laten inschalen?	35
Hoe snel zouden prospects en leads willen overgaan tot inschaling in het NLQF?	36
Welke specifieke wensen of verwachtingen hebben zij van een inschaling in het NLQF?	37
Wat zou een reden zijn om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF?	38
Conclusie	38
Hoofdstuk 4 Kans op inschaling van kwalificatie(s) in het NLQF	41
Kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus	43
Kennis over de NLQF-procedure	44
Toepasbaarheid van het NLQF	45
Belang voordelen van het NLQF	46
Conclusie	47
Hoofdstuk 5 De optimale argumentatieketen	49
Argumentatieketen kenmerken, eigenschappen en voordelen NLQF	52
Discussie	53
Hoofdstuk 6 Aanbevelingen aan het Nationaal Coördinatiepunt NLQF	55
Bijlage 1 Dimensies kenmerken, eigenschappen en voordelen	59
Kennis over kenmerken van het NLQF	59
Eigenschappen en beoogde toepassingen van het NLQF	60
Belang van de voordelen van het NLQF	62
Conclusie	63
Bijlage 2 Relaties NCP NLQF (interviews)	65
Bijlage 3 Prospects en leads NCP NLQF (respondenten vragenlijst)	67

Tabellen

Tabel 1	Vergelijking genoemde toepassingen NLQF door de relaties NCP NLQF en communicatie NCP	25
Tabel 2	Vergelijking ervaren voordelen NLQF-inschaling en communicatie van het NCP NLQF	25
Tabel 3	Kennis over kenmerken van NLQF, gesorteerd van meest bekend naar minst bekend	31
Tabel 4	Beoogde toepassingen van het NLQF, gesorteerd van meest genoemd naar minst genoemd	33
Tabel 5	Belang dat wordt gehecht aan voordelen NLQF, gesorteerd in volgorde van belangrijkheid	34
Tabel 6	Redenen om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF	38
Tabel 7	Kenmerken, eigenschappen en voordelen die sterk samenhangen met de kans op inschaling in het NLQF	50
Tabel 8	Voorbeeld kruistabel kenmerk NLQF en kans op inschaling in het NLQF	51
Tabel 9	Kenmerken NLQF-kwalificaties, gesorteerd van meest bekend tot minst bekend	60
Tabel 10	Kenmerken NLQF-procedure, gesorteerd van meest bekend tot minst bekend	60
Tabel 11	Items die samen de houding ten opzichte van Europa meten	61
Tabel 12	Schaal toepasbaarheid NLQF (korte versie)	61
Tabel 13	Schaal toepasbaarheid NLQF (lange versie)	62
Tabel 14	Schaal belang van voordelen NLQF	63

Figuren

Figuur 1	Niveaus van inschaling van het NLQF	9
Figuur 2	Verdeling kans op één of meerdere inschalingen in het NLQF in procenten	35
Figuur 3	Verdeling aantal kwalificaties die prospects en leads van het NCP NLQF willen laten inschalen	35
Figuur 4	Verdeling hoe snel prospects en leads zouden willen overgaan tot inschaling in het NLQF	36
Figuur 5	Kansverdeling inschaling één of meerdere kwalificatie(s) in het NLQF in procenten	42
Figuur 6	Vershil in kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus tussen prospects/leads	43
Figuur 7	Vershil in kennis over de NLQF-procedure tussen prospects/leads	44
Figuur 8	Vershil in toepasbaarheid NLQF tussen prospects/leads ^a	45
Figuur 9	Vershil in belang van de voordelen van het NLQF tussen prospects/leads ^a	46
Figuur 10	Samenhang kenmerken, eigenschappen of voordelen met kans op inschaling in het NLQF	49
Figuur 11	Samenhang 10 kenmerken, eigenschappen en voordelen met kans op inschaling	52

Managementsamenvatting

Het Nederlands Kwalificatieraamwerk (NLQF) is een raamwerk waarmee kwalificaties kunnen worden geordend op acht niveaus en een instroomniveau. De niveaus beschrijven de kennis, vaardigheden, mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid die bij het betreffende niveau horen. Van basiseducatie tot doctoraat. Het NLQF-raamwerk maakt kwalificaties inzichtelijk en vergelijkbaar, en slaat daarmee een brug tussen de onderwijsmarkt en arbeidsmarkt. Omdat het NLQF is gekoppeld aan het European Qualifications Framework (EQF), kunnen Nederlandse kwalificaties worden vergeleken met kwalificaties uit andere Europese landen.

ProfitWise Onderzoek & Advies heeft onderzoek gedaan naar de kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF, en achterhaald welke daarvan aansluiten bij de belangen van eigenaren van kwalificaties. Met die kennis kan het Nationaal Coördinatiepunt NLQF (NCP NLQF) ervoor zorgen dat opleiders meer en eerder gebruik maken van het NLQF, en dat meer werknemers, werkgevers en studenten profiteren van de voordelen die het NLQF biedt.

Uit interviews van ProfitWise met organisaties die kwalificaties hebben laten inschalen in het NLQF, blijkt dat zij de inschaling vooral benutten om duidelijk te maken hoe het niveau van hun opleidingen zich verhoudt tot dat van vergelijkbare reguliere opleidingen. De vergelijking maakt het makkelijker potentiële studenten en werkgevers te overtuigen van de onderscheidende kwaliteiten van de opleiding, en geeft aanzien. De inschalingsprocedure zelf blijkt de kwaliteit van opleidingen ten goede gekomen te zijn.

Onderzoek onder organisaties die nog geen kwalificatie(s) hebben laten inschalen, maar daartoe wel geneigd kunnen zijn - prospects en leads van het NCP NLQF -, wijst uit dat het NLQF met name wordt gezien als middel om te communiceren wat het 'niveau' van een opleiding is. Uit het onderzoek komt het volgende naar voren: prospects en leads vinden het belangrijk dat door het NLQF het niveau van een opleiding beter wordt herkend door werkgevers. Werknemers kunnen het niveau van opleidingen beter inschatten en zich dankzij een NLQF-kwalificatie beter profileren op de arbeidsmarkt. Prospects en leads hechten bovenal waarde aan de zekerheid die het NLQF biedt over het niveau van een diploma of certificaat.

Prospects en leads die aangeven dat zij kwalificatie(s) zullen laten inschalen in het NLQF, zien meer toepassingen van het NLQF dan zij die hierover twijfelen of hiertoe niet zullen overgaan. Organisaties die aangeven waarschijnlijk te zullen overgaan tot inschaling, zijn ook beter op de hoogte van de verschillende niveaus van het NLQF. Hoe meer kennis de prospects en leads hebben over de niveaus van kwalificatie en hoe meer toepassingen van het NLQF zij concreet voor ogen hebben, hoe groter de kans is dat zij hun kwalificaties zullen laten inschalen in het NLQF. De bevindingen suggereren dat het NCP zich in haar communicatie en voorlichting het best kan richten op het vergroten van de kennis over de verschillende niveaus van kwalificaties, en de manieren waarop het NLQF kan worden toegepast.

Het onderzoek benoemt een combinatie van tien kenmerken, eigenschappen en voordelen die het meest optimaal aansluit bij de belangen van eigenaren van kwalificaties. Daarmee is een evidence based en logische argumentatieketen opgebouwd die deze organisaties het meest waarschijnlijk zal bewegen kwalificaties te laten inschalen in het NLQF.

ProfitWise adviseert het NCP NLQF de specifieke ervaringen van haar relaties, zoals die uit de interviews met hen naar voren komen, concreet te benoemen in haar communicatie, om de meer algemeen geformuleerde voordelen van het NLQF tastbaar en herkenbaar te maken. ProfitWise adviseert ook om de positieve effecten van de inschalingsprocedure een prominente plek te geven in de communicatie.

ProfitWise geeft het NCP NLQF in overweging om de evidence based argumentatieketen in de praktijk uit te proberen en te toetsen. Door systematisch in de communicatie deze combinatie van kenmerken, eigenschappen (toepassingen) en voordelen van het product NLQF te gebruiken, wordt de kans groter dat dit resoneert en aansluit bij de belangen van eigenaren van kwalificaties die hun kwalificaties nog niet hebben laten inschalen.

ProfitWise geeft het Nationaal Coördinatiepunt NLQF in overweging om te bekijken hoe bereikt kan worden dat het NLQF bekender wordt in Nederland. Meer bekendheid, met name onder werkgevers, zal volgens (een deel van) de geïnterviewde relaties van het NCP NLQF ertoe leiden dat de vraag naar inschaling in het NLQF zal toenemen. Meer bekendheid zal er wellicht ook toe kunnen leiden dat prospects en leads die om die reden twijfelen, alsnog hun kwalificaties willen laten inschalen in het NLQF.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat een groot aantal van de onderzochte prospects en leads van het NCP NLQF aangeven op korte termijn hun kwalificatie(s) te willen laten inschalen in het NLQF. ProfitWise adviseert het NCP NLQF de uitkomsten van dit onderzoek persoonlijk te delen met de prospects en leads, bijvoorbeeld in een speciaal voor hen georganiseerde bijeenkomst. Hier kan het NCP NLQF gericht hun vragen over inschaling beantwoorden, en vervolgens deze organisaties begeleiden richting inschaling van hun kwalificatie(s).

ProfitWise adviseert het NCP NLQF om systematisch gegevens te blijven verzamelen over kenmerken, eigenschappen en voordelen die eigenaren van kwalificaties aanspreken en die aansluiten bij hun belangen. Hoe groter deze groep wordt, hoe preciezer nagegaan kan worden welke combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen tot de verbeelding spreken, en welke argumenten het NCP NLQF het best kan gebruiken om de juiste snaar te raken.

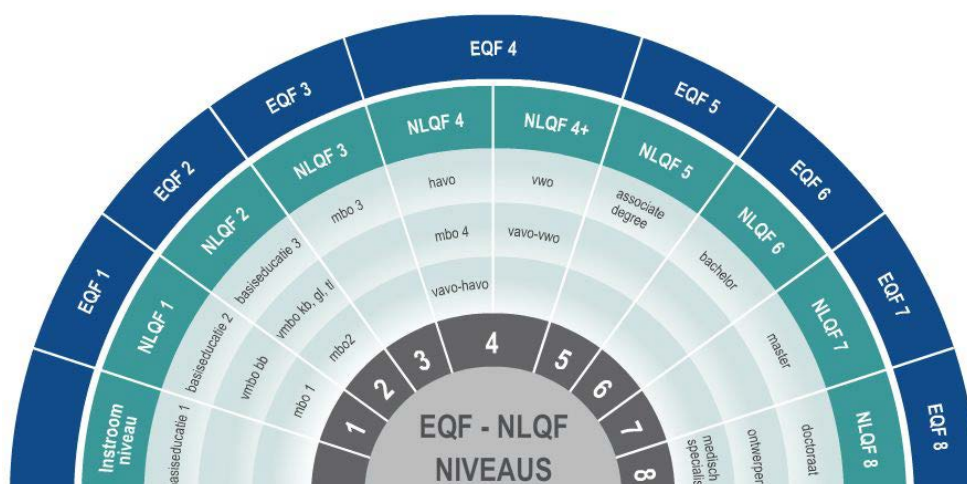
ProfitWise adviseert tot slot ook onderzoek te doen onder werkgevers, werknemers en studenten. Door ook voor hen te achterhalen welke combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen tot de verbeelding spreken, ontstaat er een feitelijk beeld over het gemeenschappelijk belang.

Inleiding

NLQF, het Netherlands Qualification Framework oftewel Nederlands Kwalificatieraamwerk, maakt duidelijk op welk niveau iemand leert of functioneert in Nederland of in een ander Europees land. Het NLQF is raamwerk waarmee in principe alle mogelijke kwalificaties¹ kunnen worden ingeschaald. Van basiseducatie tot doctoraat, en van bedrijfsopleiding tot meerjarige avondstudie. Het NLQF bestaat uit acht niveaus (van basiseducatie tot doctoraat). Er is ook een instroomniveau. Per niveau wordt de bijbehorende kennis en vaardigheden en de mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid beschreven.

Het NLQF maakt het mogelijk om de kwalificaties die de basis vormen voor zowel publieke als private diploma's en certificaten onderling te vergelijken en te rangschikken op deze niveaus. Figuur 1 geeft een overzicht van de niveaus van inschaling.

Figuur 1 Niveaus van inschaling van het NLQF



Het NLQF is opgezet om een leven lang leren - de permanente ontwikkeling van mensen en organisaties - te ondersteunen, en heeft als doel een bijdrage te leveren aan de arbeids-mobiliteit van werknemers en studenten. Niet alleen in Nederland, ook internationaal. Het NLQF slaat een brug tussen de onderwijsmarkt en de arbeidsmarkt door het niveau van kwalificaties inzichtelijk en vergelijkbaar te maken. Door koppeling van het NLQF aan het European Qualifications Framework (EQF) kunnen Nederlandse kwalificaties worden vergeleken met kwalificaties uit andere Europese landen. Zo kan bijvoorbeeld een secretaresse uit Nederland in Spanje laten zien op welk NLQF-niveau en EQF-niveau hij/zij is gekwalificeerd. Nationale en internationale kwalificaties kunnen dus op een eenvoudige manier worden vergeleken.

¹ Een kwalificatie is het resultaat van een door een bevoegde instantie verricht gevalideerd beoordelingsproces, waarin wordt vastgesteld dat een geheel van leerresultaten aan vooraf bepaalde standaarden voldoet. Een kwalificatie is beschreven in leerresultaten (bron: website NCP VLQF, www.nlqf.nl)

Het bijzondere van het NLQF is dat dit kwalificatieraamwerk niet de studie-inspanning of inhoud van de opleiding beschrijft, maar het leerresultaat oftewel wat iemand objectief kan na zijn of haar opleiding.

In Nederland zijn alle kwalificaties van de publieke sector ingeschaald in een NLQF-niveau. Dit betekent dat alle door de overheid gereguleerde kwalificaties inmiddels ingeschaald zijn in het NLQF, en beschikken over een niveau-aanduiding. Vanaf medio 2012 kunnen ook private opleidingen hun kwalificaties laten inschalen in een bepaald NLQF-niveau. Bij het Nationaal Coördinatiepunt NLQF (NCP NLQF) kunnen particuliere aanbieders van opleidingen en aanbieders van bedrijfsopleidingen een verzoek tot inschaling van hun kwalificaties indienen. Zo worden bedrijfsopleidingen of (na)scholingsactiviteiten van particuliere aanbieders vergelijkbaar met diploma's van het regulier onderwijs.

Het NCP NLQF houdt zich bezig met het inschalen van niet door de overheid gereguleerde kwalificaties in een niveau van het NLQF (en EQF). Het doel van het NCP is het stimuleren van arbeids- en studentenmobiliteit in Nederland en Europa. Op het moment van het uitvoeren van dit onderzoek - mei 2014 - waren er in Nederland negen kwalificaties ingeschaald en ingeschreven in het NLQF-register. De ambitie van het NCP NLQF is om zoveel mogelijk organisaties te bewegen hun kwalificatie(s) in te schalen in het NLQF.

Het NCP NLQF heeft laten weten dat er behoefte is aan onderzoek waaruit blijkt hoe de doelen van het NLQF in de praktijk gerealiseerd worden. Het NCP NLQF wil zo veel mogelijk feiten verzamelen en de voordelen van het NLQF voor eigenaren van kwalificaties² aantoonbaar te maken. Daarmee wil zij de eigenaren van kwalificaties stimuleren hun kwalificaties in het NLQF in te schalen. Het NCP heeft ProfitWise Onderzoek & Advies gevraagd te helpen bij het verzamelen en onderzoeken van de feiten.

Hiertoe heeft ProfitWise de volgende aanpak voorgesteld. In de communicatie van het NCP NLQF wordt op verschillende plekken gesproken over de mogelijke opbrengsten van het NLQF. ProfitWise heeft voorgesteld te onderzoeken welke van deze veronderstelde opbrengsten in de praktijk worden waargemaakt, welk voordeel daarvan wordt genoten en welke bewijzen daarvoor zijn. ProfitWise heeft ook voorgesteld te onderzoeken welke opbrengsten en potentiële voordelen van het NLQF het meest belangrijk zijn voor eigenaren van kwalificaties.

2 Alleen eigenaren van kwalificaties kunnen Inschalingsverzoeken indienen bij het NCP NLQF. Eigenaren van kwalificaties zijn partijen die eigenaar en/of verantwoordelijk zijn voor de in te schalen kwalificatie en het daaraan gekoppelde diploma. Dit kunnen onder andere opleidingsinstellingen, particulier aanbieders, particulier opleiders, contractpoten van ROC's of hogescholen, exameninstellingen, brancheorganisaties en beroepsverenigingen zijn.

Doel van het onderzoek

ProfitWise gaat ervan uit dat de kans dat organisaties over zullen gaan tot inschaling toeneemt als het NCP NLQF argumenten gebruikt met combinaties van kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF die voor de eigenaren van kwalificaties herkenbaar zijn en aansluiten bij hun belangen. Het doel van het onderzoek is om te achterhalen welke specifieke kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF dat zijn. Met andere woorden:

wat zijn de kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF die ertoe doen?

Onderzoeksaanpak

Om een overzicht te krijgen van de kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF, heeft ProfitWise voorgesteld de folders en de website van het NCP NLQF te bestuderen en de kenmerken, eigenschappen en voordelen op een rij te zetten. De voordelen die het NCP NLQF in haar communicatie naar voren brengt, worden in dit onderzoek gezien als **veronderstelde voordelen**.

Om na te gaan **welke opbrengsten en voordelen van het NLQF in de praktijk worden ervaren**, heeft ProfitWise voorgesteld dit bij organisaties die reeds één of meerdere kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF (hierna te noemen *relaties*) te onderzoeken.

Om te achterhalen **welke specifieke kenmerken, eigenschappen en voordelen** van het NLQF het beste aansluiten bij de belangen van de eigenaren van kwalificaties, heeft ProfitWise voorgesteld onderzoek te doen bij organisaties die eerder belangstelling hebben getoond voor een inschaling in het NLQF (hierna te noemen *prospects*) én organisaties die bekend zijn bij het NCP NLQF en waarvan het vermoeden bestaat dat ze interesse kunnen hebben in het NLQF (hierna te noemen *leads*).

Onderzoeksvragen

Om het onderzoek richting te geven, zijn tien duidelijke onderzoeksvragen geformuleerd.

De volgende drie onderzoeksvragen hebben betrekking op de organisaties die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF (*relaties NCP NLQF*)

1. Op welke manier maken organisaties die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF, gebruik van hun inschaling?
2. Welke opbrengsten en voordelen ervaren organisaties die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF?
3. Hoe verhouden de opbrengsten en voordelen die organisaties ervaren, zich tot de opbrengsten en voordelen die het NCP NLQF communiceert?

De volgende drie onderzoeksvragen hebben betrekking op de organisaties die eerder belangstelling hebben getoond voor een inschaling in het NLQF (*prospects*), en organisaties waarvan het vermoeden bestaat dat ze interesse kunnen hebben in het NLQF (*leads*).

4. Hoeveel kennis hebben prospects en leads over de kenmerken van het NLQF? Anders gezegd, hoe bekend zijn ze daarmee?
5. Op welke manier zouden prospects en leads gebruik maken van de **eigenschappen** van het NLQF en in deze in de dagelijkse praktijk toepassen?
6. Welke opbrengsten en **voordelen** van een NLQF-inschaling zijn belangrijk voor de prospects en leads?

Met de onderstaande vier onderzoeksvragen willen we een beeld krijgen hoe de prospects en leads van het NCP NLQF tegenover een mogelijke inschaling in het NLQF staan.

7. Hoe groot achten de prospects en leads van het NCP NLQF de kans dat zij zullen overgaan tot inschaling in het NLQF?
8. Hoeveel kwalificaties zijn de prospects en leads van plan in te schalen in het NLQF?
9. Hoe snel zouden de prospects en leads willen overgaan tot inschaling?
10. Wat zijn redenen van de prospects en leads om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF?

Leeswijzer

In **hoofdstuk 1** geven we een overzicht van de veronderstelde voordelen van het NLQF voor werkgevers, opleiders, werknemers en studenten, zoals gecommuniceerd door het NCP NLQF .

In **hoofdstuk 2** laten we zien welke voordelen organisaties ervaren die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF - dit zijn bestaande *relaties* van het NCP NLQF - en hoe die zich verhouden tot de beloftes vanuit het NCP NLQF zoals in hoofdstuk 1 beschreven. Daarmee levert dit onderzoek het eerste bewijs of het NLQF doet wat het beoogt te doen.

In **hoofdstuk 3** wordt beschreven welke kennis de door ProfitWise bevroegde organisaties (*prospects* en *leads* van het NCP NLQF) precies hebben over de *kenmerken* van het NLQF; op welke manier zij een NLQF-inschaling zouden willen gebruiken (*eigenschappen*), en welk belang zij hechten aan de *voordelen* die het NLQF biedt.

In **hoofdstuk 4** beschrijven we hoe die kenmerken, toepassingen en voordelen samenhangen met de kans dat prospects en leads zullen overgaan tot inschaling van hun kwalificatie(s) in het NLQF. Dit is kennis die gebruikt kan worden om de communicatie over het NLQF in de praktijk te verbeteren.

In **hoofdstuk 5** leest u welke argumenten, op basis van de bevindingen van dit onderzoek, het meest kansrijk zijn om de prospects en leads van het NCP NLQF te bewegen hun kwalificaties te laten inschalen in het NLQF.

In **hoofdstuk 6** vindt u een overzicht van de aanbevelingen aan het Nationaal Coördinatiepunt NLQF op basis van de bevindingen van het onderzoek.

In de **bijlagen** ziet u de verantwoording voor de manier waarop de kennis over het NLQF, de toepasbaarheid en het belang dat aan het NLQF wordt gehecht, is gemeten (Bijlage 1). Ook vindt u hier de gegevens van de organisaties die hebben deelgenomen aan dit onderzoek (Bijlage 2 en 3).

Hoofdstuk 1

De voordelen van het NLQF

In de communicatie van het NCP NLQF wordt in verschillende documenten gesproken over de mogelijke opbrengsten en voordelen van het NLQF. De voordelen die het NCP NLQF in haar communicatie naar voren brengt, worden in dit onderzoek gezien als veronderstelde voordelen. De communicatie-uitingen beschrijven ook een aantal eigenschappen van het NLQF. Onder eigenschappen verstaan we de manier waarop het NLQF gebruikt of toegepast kan worden.

Om inzicht te krijgen in de kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF, heeft ProfitWise de website (de vaste rubrieken) van het NCP NLQF en de informatiefolders bestudeerd, en de kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF die daar gecommuniceerd worden, op een rij gezet. In navolging van het NCP NLQF is daarbij onderscheid gemaakt tussen verschillende doelgroepen, namelijk werkgevers, opleiders, werknemers en studenten.

Voor werkgevers

In de communicatie van het NCP NLQF vonden we de volgende veronderstellingen over wat het NLQF kan opleveren voor werkgevers.

- Het NLQF draagt bij aan gerichte werving en selectie op werk- en denkniveau (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF draagt bij aan afstemmen van opleidingsbeleid op de ontwikkelbehoefte (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF draagt bij aan gericht inkopen van opleidingen
 - op basis van het huidige en
 - gewenste denk- en werkniveau (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF draagt bij aan inzicht in niveaus van bestaande kwalificaties en hun onderlinge verhouding, nationaal en internationaal (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Doordat werkgevers zicht hebben op het niveau van kwalificaties die door de Nederlandse overheid gereguleerd zijn en kwalificaties die niet door de overheid gereguleerd zijn, vergroot het NLQF de kansen op de (Europese) arbeidsmarkt van hun werknemers (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF kan een instrument zijn voor het verhelderden van het gevraagde werkniveau (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF kan een instrument zijn voor het maken van opleidingsbeleid (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF kan een instrument zijn voor het bijhouden van persoonlijke ontwikkeling van werknemers (bronnen: website NCP NLQF en folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF kan een instrument zijn voor effectieve inzet van middelen voor het opleiden van mensen (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Inschaling door het NCP NLQF betekent dat er een objectief en ook in Europees verband vergelijkbaar niveau aan de kwalificatie wordt toegekend. Dit maakt dat een claim wat

betreft de 'waarde' van de kwalificatie transparant kan worden geboekstaafd (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').

- Werkgevers kunnen met het NLQF werknemers, kandidaten en functies met elkaar vergelijken qua kwalificatieniveau. Dat is handig voor salariëring en sollicitatieprocedures (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').

Voor opleiders

In de communicatie van het NCP NLQF hebben we de volgende veronderstellingen aangetroffen over wat het NLQF kan opleveren voor opleiders:

- Het NLQF kan een instrument zijn om de concurrentiepositie te verbeteren. Het niveau van de kwalificatie wordt voor afnemers immers middels het NLQF-niveau vergelijkbaar met het niveau van andere kwalificaties aangeboden door andere aanbieders (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF kan een instrument zijn om de kwalificatie te formuleren in termen van leerresultaten. Het formuleren van leerresultaten kan een kwaliteitsslag betekenen voor de kwalificatie en organisatie (bron: website NCP NLQF).
- Het toekennen van een NLQF-niveau biedt kansen in de opleidingsmarkt door zichtbaar te maken op welk niveau in het Nederlands kwalificatieraamwerk kwalificaties geplaatst zijn (bron: website NCP NLQF).
- Toekennen van een NLQF-niveau biedt studenten - de voornaamste doelgroep van publieke opleiders - de mogelijkheid om ook internationaal hun werk- en denkniveau aan te tonen. Het bevordert de studiemobiliteit en later hun arbeidsmobiliteit (bron: website NCP NLQF).
- De erkenning van het niveau geeft duidelijkheid in communicatie en PR naar zowel studenten, werknemers en werkgevers (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF kan een instrument zijn voor het vergelijken van niveaus van kwalificaties (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF kan een instrument zijn voor het denken in termen van leerresultaten als bouwsteen voor kwalificaties (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF kan een instrument zijn voor het vergemakkelijken van de communicatie met de arbeidsmarkt en een betere afstemming tussen vraag en aanbod (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Opleidingsaanbieders weten dankzij NLQF wat de kwalificatie 'waard' is waar zij mensen toe opleiden (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').
- Door het laten inschalen van de kwalificatie is het niveau van de kwalificatie vergelijkbaar met andere kwalificaties, zowel binnen de Nederlandse landsgrenzen (waar we NLQF-niveaus hanteren) als daarbuiten, waar de Europese EQF-niveaus worden gebruikt (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').
- Opleidingsaanbieders krijgen met NLQF een objectief oordeel in handen over het niveau van hun kwalificatie, wat een vergelijking met andere, formele kwalificaties mogelijk maakt (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').

Voor werknemers

In de communicatie van het NCP NLQF vonden we de volgende veronderstellingen over wat het NLQF kan opleveren voor werknemers:

- Het NLQF geeft zowel werknemers en (potentiële) werkgevers inzicht in het niveau van kwalificaties die zij volgen of hebben gevolgd (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF helpt werknemers de juiste opleiding(en) te kiezen door inzicht te hebben in hun werk- en denkniveau (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF geeft werknemers inzicht in het niveau van hun kwalificaties ten opzichte van andere Europese landen (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF vergroot de kansen op de (Europese) arbeidsmarkt doordat werkgevers zicht hebben op het niveau van kwalificaties die zowel door de Nederlandse overheid gereguleerd zijn als kwalificaties die niet door de overheid gereguleerd zijn (bron: website NCP NLQF).
- Het NLQF helpt werknemers de niveaus van kwalificaties met elkaar te vergelijken (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF helpt werknemers inzicht te krijgen in waar zij staan (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF helpt werknemers de voortgang van hun leerproces bij te houden en te plannen (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF biedt op een transparante manier inzicht in het niveau van de kwalificaties van de werknemers en daarmee van hun opleidingen, cursussen en trainingen. NLQF biedt hen een handvat om het geleerde zichtbaar te maken (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').

Voor studenten

In de communicatie van het NCP NLQF hebben we de volgende veronderstellingen gevonden over wat het NLQF kan opleveren voor studenten:

- Het NLQF helpt studenten de niveaus van kwalificaties makkelijk met elkaar te vergelijken. Zo kunnen ze een betere keuze maken waar welke opleidingen op welk niveau worden aangeboden. Daardoor vergemakkelijkt het NLQF het plannen van vervolgoopleidingen (bronnen: website NCP NLQF en folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF geeft inzicht in waar studenten op dit moment staan als het gaat om opleidingen die zij gevolgd hebben en hun niveau (bronnen: website NCP NLQF en folder).
- Het NLQF kan helpen om de voortgang van het leerproces bij te houden en te plannen (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatiekader').
- Het NLQF geeft studenten de mogelijkheid om ook internationaal hun werk- en denkniveau aan te tonen. Dit bevordert hun studiemobiliteit en later hun arbeidsmobiliteit (bron: website NCP NLQF).
- Studenten kunnen met het NLQF precies zien welk niveau zij met een bepaalde kwalificatie gaan behalen en wat zij dan minimaal kennen en kunnen (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar').

Voor alle groepen communiceert het NCP NLQF *‘Met NLQF weet iedereen wat een kwalificatie waard is’* (in de folder ‘Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar’). Eén van de doelen van dit onderzoek is om te achterhalen hoe de veronderstelde voordelen van het NLQF zich voordoen in de praktijk. Aangezien de organisaties die hun kwalificaties hebben laten inschalen in het NLQF allemaal opleiders zijn, zal dit onderzoek alleen de vergelijking maken tussen de veronderstelde en ervaren voordelen voor opleiders. In het volgende hoofdstuk vindt u een beschrijving van de methodiek die we daarvoor gebruikt hebben en de resultaten van de vergelijking.

Hoofdstuk 2

Onderzoek onder bestaande relaties NCP NLQF

Om een beeld te krijgen van de manier waarop organisaties die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF gebruik maken van het NLQF en de voordelen die zij daarbij ervaren, heeft ProfitWise **interviews** afgenomen bij de huidige relaties van het NCP NLQF. Met de interviews werden de eerste drie onderzoeksvragen beantwoord. Dat zijn:

1. Op welke manier maken organisaties die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF, gebruik van hun inschaling?
2. Welke opbrengsten en voordelen ervaren organisaties die hun kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF?
3. Hoe verhouden de opbrengsten en voordelen die organisaties ervaren, zich tot de opbrengsten en voordelen die het NCP NLQF communiceert?

In de week van 19 tot en met 30 mei 2014 zijn de relaties van NCP NLQF geïnterviewd. Na afloop van de interviews zijn de toepassingen (eigenschappen) en voordelen van het NLQF die in de praktijk ervaren worden, vergeleken met de toepassingen en voordelen die het NCP NLQF communiceert op de website en informatiefolders.

Deelnemers en procedure

Het NCP NLQF heeft aan ProfitWise acht organisaties doorgegeven die één of meerdere kwalificaties hebben ingeschaald in het NLQF. Aan hen heeft het NCP NLQF een email verstuurd waarin zij op de hoogte zijn gesteld van het onderzoek en het feit dat zij door ProfitWise benaderd worden voor het onderzoek. Zeven organisaties hebben aangegeven mee te willen doen aan het onderzoek.

De organisaties die zijn geïnterviewd, zijn:

Organisatie	Naam geïnterviewden
ENVOZ	Paul Verroen
Heering Consultancy Opleidingen B.V.	Christa Heering
Huisdier Kennis Instituut (HKI)	Wilma van Meenen
NIBE-SVV/ABN AMRO	Clemens Spoorenberg
Nederlandse Defensie Academie (NLDA)	Karin Barendregt
Psychodidact	Irene Slaats
World Travel Academy	Ans van Dreven en Maarten van der Pol

De groep van de zeven organisaties waarmee ProfitWise heeft gesproken, bestaat grotendeels uit particuliere opleiders. Uit het interview met Karin Barendregt van de Nederlandse Defensie Academie (NLDA), bleek dat de NLDA nog geen kwalificaties heeft ingeschaald in het NLQF. Waar relevant is de informatie die dit interview opleverde, meegenomen.

Interviews

In de interviews stonden vijf thema's centraal:

1. Gebruik van de NLQF-inschaling
2. Voordelen van de NLQF-inschaling
3. Ervaren voordelen van de inschalingsprocedure
4. Overwegingen om mogelijk niet over te gaan tot inschaling
5. Overig.

Omdat uit interviews die al eerder zijn gedaan in opdracht van het NCP NLQF³ naar voren kwam dat een procedure van inschaling op zichzelf waardevol is gebleken, hebben we de organisaties ook gevraagd hoe zij de inschalingsprocedure hebben ervaren.

Verder hebben we de geïnterviewde organisaties gevraagd naar eventuele overwegingen om niet over te gaan tot inschaling, en of deze overwegingen - als daar sprake van was - achteraf gegrond waren. Deze informatie kon gebruikt worden om te testen of deze overwegingen ook bij prospects en leads van het NCP NLQF aanwezig zijn. Ook zou dit informatie kunnen opleveren die het NCP NLQF mogelijk kan gebruiken in haar communicatie en marketingstrategie. Als laatste is aan de organisaties gevraagd of zij verder nog iets kwijt wilden over het NLQF.

Resultaten relaties NCP NLQF

In de paragrafen hieronder zijn per thema de antwoorden samengevat die de relaties van het NCP NLQF in de interviews die ProfitWise met hen had, hebben gegeven.

Op welke manier maken de relaties gebruik van de NLQF-inschaling?

Het merendeel van de organisaties die is geïnterviewd, gebruikt de inschaling om te communiceren welk niveau hun opleidingen hebben, en om zich daarmee te profileren. De organisaties willen zich daarmee duidelijk onderscheiden van aanbieders van gelijksoortige kwalificaties.

Clemens Spoorenberg (NIBE-SVV) vertelde dat de ABN AMRO als werkgever de inschaling gebruikt om aan te geven welk niveau er van de werknemers wordt verwacht. Spoorenberg gaf aan dat ABN AMRO de inschaling ook gebruikt om aan anderen duidelijk te maken dat hun relatie-managers over capaciteiten beschikken die gelijk staan aan NLQF niveau 6.

De Nederlandse Defensie Academie (NLDA) gaf aan dat zij de NLQF inschaling wil gebruiken om officieren die Defensie verlaten en op zoek gaan naar een baan buiten de krijgsmacht, een civiele erkenning mee te geven. Een NLQF-inschaling kan ervoor zorgen dat de NLDA-opleiding een maatschappelijke herkenbare status krijgt, wat de positie van officieren op de arbeidsmarkt verbetert. NB. Omdat de NLDA op het moment van het interview nog geen kwalificaties heeft ingeschaald in het NLQF, gaat het hier om een hypothetisch gebruik van het NLQF. De intentie is dusdanig specifiek dat we deze wel hier vermelden.

.....
³ 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar. NLQF- Wie?-Wat?-Waarom?-Hoe?... en meer'. Uitgave NCP NLQF 's Hertogenbosch, april 2014.

Welke voordelen van de inschaling in het NLQF ondervinden de relaties?

Een aantal organisaties gaf aan voordelen van de NLQF-inschaling te ervaren. Dat zijn Psychodidact, NIBE-SVV en de World Travel Academy. Een aantal andere organisaties gaf aan dat dit (nog) niet het geval is. Dat zijn Huisdier Kennis Instituut (HKI), ENVOZ en Heering Consultancy. We vatten eerst de ervaren voordelen samen, en geven daarna aan waarom de drie genoemde organisaties volgens eigen zeggen nog geen voordelen hebben ondervonden.

Irene Slaats van **Psychodidact** vertelde meerdere voordelen te ervaren van de inschaling. In de eerste plaats merkt zij dat potentiële studenten sneller geïnteresseerd zijn, nu de opleidingen Stressmanagement CCC Professional en Psychosociaal Counselor (OPC) zijn ingeschaald en het niveau van de opleidingen te vergelijken is met dat van een hbo-opleiding. Het vergemakkelijkt de communicatie over kwaliteit waardoor studenten eerder overgaan tot inschrijving. Ook vertelt zij dat bedrijven eerder overtuigd zijn dat de betreffende opleiding een goede optie is voor hun werknemers, omdat het niveau van de opleidingen terecht wordt ervaren als gelijk aan het niveau van een hbo-opleiding. Verder liet zij weten dat er een gereede kans is dat een prestigieuze Engelse beroepsvereniging afgestudeerden van Psychodidact gaat accepteren binnen hun vereniging. Een toelating binnen een dergelijke beroepsvereniging zorgt voor aanzien en erkenning, aldus Irene Slaats. Gevraagd naar specifieke situaties waarin de voordelen worden ervaren, noemt Irene Slaats de gesprekken die Psychodidact voert met organisaties - zoals de Politie - en studenten.

Om de resultaten van het interview met **NIBE-SVV** goed te interpreteren, moet eerst duidelijk zijn dat de **ABN AMRO** de eigenaar is van de kwalificatie en dat NIBE-SVV ABN AMRO heeft geholpen met het valideren van de kwalificatie. We spraken met Clemens Spoorenberg van het NIBE-SVV. Clemens Spoorenberg merkt dat het NLQF ervoor heeft gezorgd dat de concurrentiepositie van NIBE-SVV is verbeterd. Hij neemt in gesprekken waar dat mensen het aantrekkelijk vinden dat het NIBE-SVV met het NLQF werkt. De inschaling wordt gezien als extra positief punt. Verder meldt Spoorenberg dat de ABN AMRO op opleidingskosten bespaart dankzij de inschaling van de Leergang Relatiemanager Bedrijven ABN AMRO op NLQF niveau 6. Omdat de leeruitkomsten nu duidelijk beschreven zijn, kunnen senior managers een diagnostische toets ondergaan en op basis van de uitkomst eventueel een verkort traject afleggen.

De kwalificaties van de opleidingen van de **World Travel Academy** zijn kort geleden ingeschaald. Om die reden zeggen Ans van Dreven en Maarten van der Pol van de World Travel Academy nog weinig tastbare voordelen te ervaren. Wat zij prettig vinden aan de inschaling, is dat het niveau van hun opleidingen vergeleken kan worden met het niveau van reguliere (mbo) opleidingen. De opleiding *International Flight Attendant*, waarvan de kwalificatie is ingeschaald op NLQF niveau 4, boden zij eerder aan dan de reguliere mbo's. De NLQF-inschaling is waardevol voor hen, omdat het niveau van hun opleiding nu kan worden vergeleken met dat van de mbo's, terwijl hun eigen manier van onderwijzen en examineren kan worden behouden. Dat eerste is belangrijk binnen hun branche, omdat potentiële cursisten deze vergelijking graag maken. Verder geven Ans van Dreven en Maarten van der Pol aan dat ze bij een aantal personen hebben gemerkt dat zij de niveau-aanduiding belangrijk te vinden.

Paul Verroen van de **ENVOZ**, Christa Heering van **Heering Consultancy** en Wilma van Meenen van het **Huisdier Kennis Instituut (HKI)** lieten weten nog geen voordelen te ervaren. Zowel Paul Verroen als Christa Heering geven aan dat in hun ogen het gebrek aan bekendheid van het NLQF de reden is voor het uitblijven van de voordelen. Beiden gaven aan dat zij graag zouden zien dat de inschaling in het NLQF zou leiden tot een stijging van het aantal cursisten. Die wens is tot op heden nog niet gerealiseerd.

Zoals eerder vermeld, is de **Nederlandse Defensie Academy (NLDA)** wel geïnterviewd als relatie van het NCP NLQF, maar heeft de NLDA nog geen kwalificaties laten inschalen in het NLQF. Niettemin kon Karin Barendregt van de NLDA wel al een eerste antwoord geven op deze vraag. De NLDA verzorgt voor Defensie de militaire opleidingen, de persoonsvorming en het academisch onderwijs. Er was op het moment van het interview nog geen volledige duidelijkheid over welke kwalificaties de NLDA wil laten inschalen, maar de intentie is om per korps de kwalificatie van de bijbehorende officier te laten inschalen. Karin Barendregt liet weten nu al voordeel te ondervinden van de toekomstige inschaling. Zij geeft aan dat het benoemen van het niveau van de opleiding in termen van het NLQF direct mogelijke onduidelijkheden wegneemt op het moment dat ze vragen krijgt over het niveau van de opleidingen van de officieren. Ze merkt dat zij door de aanduiding NLQF niveau 5 veel minder discussie heeft over de kwaliteit van de opleiding. Barendregt komt tot de conclusie dat het NLQF in haar ogen al enige bekendheid heeft binnen Europa en Nederland. Dit ervaart zij bijvoorbeeld als een officier naar het buitenland wil en er vragen zijn over het niveau van de opleiding van de officier.

Hoe hebben de relaties van het NCP NLQF de inschalingsprocedure ervaren?

Een duidelijke bevinding uit de interviews is de bijna unanieme conclusie dat de procedure van validatie en inschaling van kwalificaties in het NLQF op verschillende vlakken waardevol is geweest. Het meest vaak wordt de positieve uitwerking op de kwaliteit van de opleidingen genoemd. Ook de organisaties die zeggen (nog) geen voordelen te ondervinden van de inschaling zelf, gaven aan dat de inschalingsprocedure zelf waardevol is.

Clemens Spoorenberg (**NIBE-SVV**) gaf aan dat in de voorbereiding van de inschalingsaanvraag de opleiding een kwaliteitsimpuls heeft gekregen. Dat kwam volgens hem doordat alles weer eens goed werd opgeschreven, en er gekeken werd naar hoe het assessment precies 'geregeld' was. Spoorenberg ervaart het nadenken over *learning outcomes* en hoe die gevalideerd moeten worden, als één van de grote voordelen van het NLQF als het gaat om opleidingen.

Paul Verroen (**ENVOZ**) meldt dat de procedures van de opleidingen nu helder geformuleerd zijn, en dat dit ook intern voor meer duidelijkheid zorgt. Het is nu duidelijk waar de opleidingen aan moeten voldoen.

Ans van Dreven en Maarten van der Pol (**World Travel Academy**) gaven aan dat qua kwaliteitszorg alles al op orde was bij hen, maar dat de inschaling toch een leerzaam proces was. Het grote voordeel van de procedure is dat zij nu voor externen meer inzichtelijk kunnen maken waarmee hun organisatie bezig is. De kwaliteit was er al, dankzij de inschaling is deze beter aantoonbaar geworden.

Ook voor **Psychodidact** bleek de inschalingsprocedure waardevol. De toevoeging van een onderzoeksmodule heeft volgens Irene Slaats van Psychodidact opleidingen een extra *boost* gegeven. Verder heeft Psychodidact het als zeer leerzaam ervaren om bepaalde procedures opnieuw te beschrijven, zodat deze ook voor het NCP NLQF duidelijk werden.

Wilma van Meenen (**HKI**) gaf ook aan de procedure als zeer leerzaam te hebben ervaren. Zij vertelde dat de inschaling een goede zet was voor de kwaliteit van de opleiding. Eén van de dingen die zij expliciet noemt, is dat de kwaliteit van het examenreglement is verbeterd.

Christa Heering (**Heering Consultancy**) liet weten dat alles beter gedocumenteerd is, en dat als gevolg van de NLQF-procedure er een aantal modules gebundeld zijn. Voor haar organisatie is het niet zo dat de kwaliteit van de opleiding omhoog is gegaan als gevolg van de inschalingsprocedure.

Karin Barendregt (**NLDA**) gaf aan dat de validatieronde erg leerzaam was. In haar organisatie is de bedrijfsvoering aangepast om zoveel mogelijk aan de eisen te voldoen. Het 'punten op de i zetten' heeft gezorgd voor een kwaliteitsverbetering van de opleidingen.

Waren er overwegingen om niet over te gaan tot inschaling?

Op deze vraag gaven de meeste organisaties aan dat dit niet het geval was. Zij waren allemaal overtuigd van de voordelen. Irene Slaats van Psychodidact gaf wel aan op voorhand enige twijfel te hebben over het overgaan tot inschaling. Dit had vooral te maken met het feit dat Psychodidact net twee andere accreditatieprocedures "achter de rug had".

Wat willen zij nog delen over het NLQF dat niet in het interview aan de orde gekomen?

Deze vraag leverde de volgende informatie op.

Wilma van Meenen van het **HKI** laat weten erg tevreden te zijn over de samenwerking met het NCP NLQF, en de ondersteuning die zij hebben ontvangen.

Clemens Spoorenberg van **NIBE-SVV** wil het NCP NLQF aanbevelen om experts bij de inschalingsprocedures te betrekken om het niveau van een kwalificatie zo goed mogelijk in te schalen. Hij raadt aan een sectorexpert te betrekken bij elke inschaling. In zijn ogen zal dat ervoor kunnen zorgen dat de inschaling wordt gedaan op basis van sectorspecifieke expertise.

Christa Heering van **Heering Consultancy** hoopt dat het NLQF uiteindelijk meer bekendheid zal hebben en dat het zal blijven voortbestaan.

Paul Verroen van **ENVOZ** zou graag zien dat het NCP NLQF voor publiciteit van het NLQF gaat zorgen. Hij geeft aan dat, los van de toegevoegde waarde, zijn organisatie nog weinig voordelen ervaart van de inschaling. Hij zou graag zien dat het NLQF meer bekendheid gaat krijgen.

Ook Ans van Dreven van de **World Travel Academy** geeft aan een grotere bekendheid belangrijk te vinden. Zij is van mening dat er ook bekendheid moet komen onder werkgevers, ervan uitgaand dat dit de vraag naar een NLQF-inschaling zal vergroten.

Irene Slaats van **Psychodidact** ziet graag dat er binnen het NLQF een aparte tak komt die de omvang van de opleiding aanduidt. Momenteel is er alleen sprake van een niveau-aanduiding. Dit zorgt ervoor dat de kwalificaties die Psychodidact heeft ingeschaald en een omvang hebben van 240 EC op gelijke voet kunnen worden gezet met kwalificaties van 16 EC. Haar wens is dus dat er een aparte aanduiding komt van de omvang van de opleiding, wat ervoor zorgt dat er een onderscheid gemaakt kan worden tussen cursussen en opleidingen. Verder geeft Irene Slaats aan dat ze het fijn zou vinden als het NCP NLQF zich binnen de tak van de complementaire zorg niet alleen in het bedrijfsleven profileert, maar ook bij de zorgverzekeraars. Dit kan ervoor zorgen dat de waardering van de kwalificaties ook bekend gaat worden bij de zorgverzekeraars, wat het voor de opleidingsinstituten in deze sector makkelijker zal maken om de meerwaarde voor de studenten te communiceren.

Karin Barendregt van de **NLDA** had geen verdere opmerkingen.

Vergelijking antwoorden interviews met communicatie NCP NLQF

Na afloop van alle interviews vergeleken we de manier waarop de relaties van het NCP NLQF gebruik maken van de NLQF-inschaling en de voordelen die zij ervaren, met de eigenschappen en voordelen die het NCP NLQF communiceert op de website en in de informatiefolders. Daarmee konden we antwoord geven op onderzoeksvraag 3, namelijk hoe de opbrengsten en voordelen die organisaties ervaren, zich verhouden tot de opbrengsten en voordelen van het NLQF die het NCP NLQF communiceert.

Gebruik van de NLQF-inschaling

Als we kijken naar de manier waarop de relaties van het NCP NLQF zeggen de NLQF-inschaling te gebruiken, dan kan daaruit opgemaakt worden dat de inschaling door hen vooral wordt gebruikt voor communicatie- en marketingdoeleinden. Met uitzondering van de NLDA (die nog geen kwalificaties ingeschaald heeft) gaven de organisaties aan de inschaling te gebruiken om zich te profileren en/of te onderscheiden van gelijksoortige aanbieders. Deze toepassingen vinden we ook terug als we naar de communicatie van het NCP NLQF kijken. Op de website van het NCP NLQF staat: *“De erkenning van het niveau geeft duidelijkheid in communicatie en PR naar zowel studenten, werknemers en werkgevers”* en *“Het toekennen van een NLQF-niveau biedt kansen in de opleidingsmarkt door zichtbaar te maken op welk niveau in het Nederlands kwalificatieraamwerk kwalificaties geplaatst zijn”*. In de communicatie van het NCP NLQF worden de woorden ‘onderscheiden’ en ‘profilieren’ echter niet expliciet gebruikt.

Karin Barendregt van de NLDA gaf aan dat zij de NLQF-inschaling zou willen gebruiken om officieren een civiele waarde mee te geven. Een NLQF-inschaling zou ervoor kunnen zorgen dat de opleiding en daarmee de officieren van enige maatschappelijke status worden voorzien. In de eerdere interviews die zijn uitgevoerd in opdracht van het NCP NLQF⁴ noemde Clemens Spoorenberg (NIBE-SVV) dat NLQF ervoor zorgt dat opleidingen een civiele waarde meekrijgen, wat heel goed past in het streven van bedrijven naar goed werkgeverschap.

⁴ Bron: Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar.

NLQF- Wie?-Wat?-Waarom?-Hoe?... en meer. Uitgave NCP NLQF 's Hertogenbosch, april 2014.

Als we kijken naar de communicatie van het NCP NLQF, zien we deze eigenschap niet expliciet terugkomen. Uit het interview met de NLDA blijkt dat de bijkomende civiele erkenning ook voor opleiders een belangrijke eigenschap is van een NLQF-inschaling.

In Tabel 1 hebben we een overzicht opgenomen van de manier waarop de NLQF-inschaling gebruikt wordt door de geïnterviewde relaties van het NCP NLQF, en aangegeven welke van deze toepassing expliciet door het NCP NLQF in haar communicatie gebruikt wordt.

Tabel 1 Vergelijking genoemde toepassingen NLQF door de relaties NCP NLQF en communicatie NCP

Gebruik NLQF-inschaling	Genoemd door NCP NLQF
Communiceren van het niveau van de kwalificatie	ja
Onderscheiden en profileren	impliciet
De kwalificatie een civiele waarde meegeven	nee

Voordelen NLQF-inschaling

Uit de interviews blijkt dat de relaties van het NCP NLQF verschillende voordelen ondervinden van de NLQF-inschaling. In deze paragraaf vergelijken we de voordelen die zij ervaren, met voordelen die worden gecommuniceerd op de website en de informatiefolders van het NCP NLQF. In Tabel 2 hebben we een overzicht opgenomen van de voordelen die werden genoemd door de relaties van het NCP NLQF, en aangegeven welke van deze voordelen expliciet door het NCP NLQF in haar communicatie worden benoemd.

Tabel 2 Vergelijking ervaren voordelen NLQF-inschaling en communicatie van het NCP NLQF

Ervaren voordelen NLQF-inschaling	Genoemd door NCP NLQF
Betere concurrentiepositie	ja
Betere afstemming opleidingen en arbeidsmarkt	ja
Besparen op opleidingskosten (werkgevers)	ja
Makkelijker 'werven' van studenten	nee
Makkelijker 'verkopen' aan werkgevers	nee
Meer aanzien en erkenning als opleidingsinstituut	nee
Vergelijken met behoud eigen identiteit en leermethodiek	nee

Tabel 2 laat zien dat het makkelijker 'aan de man brengen' van de opleiding of opleidingen aan studenten en werkgevers wordt gezien als een voordeel. Op de website van het NCP NLQF staat vermeld dat een NLQF-inschaling de concurrentiepositie kan verbeteren. Er staat niet specifiek vermeld dat NLQF het 'verkopen' van de opleiding (aan werkgevers, studenten en andere mogelijk geïnteresseerden) en expliciet het werven van studenten vergemakkelijkt. Op de website wordt wel vermeld dat een NLQF-inschaling kan zorgen voor duidelijkheid, communicatie en PR richting studenten, werknemers en werkgevers. Dit is verwant aan 'makkelijker verkopen'

en 'werven van studenten', maar is niet exact hetzelfde. Bij een verkoop is er sprake van een inschrijving, bij een 'duidelijke communicatie' is dat nog niet het geval.

Irene Slaats van Psychodidact vertelde dat studenten dankzij de NLQF-inschaling waarschijnlijk bij een prestigieuze beroepsvereniging zullen worden toegelaten. Hoewel een specifiek voordeel, betreft het hier in meer algemene zin status, aanzien en erkenning. Dat is een voordeel dat we niet terugzien in de communicatie van het NCP NLQF. Een eigenschap van het NLQF is dat het niveau van kwalificaties van de eigenaren van kwalificaties vergeleken kan worden met het niveau van reguliere kwalificaties of door de Nederlandse overheid gereguleerde kwalificaties. Ans van Dreven (World Travel Academy) voegde daaraan toe dat bij die vergelijking 'de eigen identiteit en leermethodiek behouden blijft'. Het blijkt voor deze particuliere opleiders belangrijk te zijn dat zij zich met hun eigen identiteit en stijl van onderwijzen kunnen onderscheiden. We nemen een voordeel waar, dat in sales termen wordt aangeduid als een *unique selling point* (USP). Het NCP NLQF kan dit voordeel gebruiken in haar communicatie.

Voordelen inschalingsprocedure

Iets dat duidelijk uit de interviews met de relaties van het NCP NLQF naar voren komt, zijn de positieve ervaringen met de inschalingsprocedure. Ook de organisaties die aangaven (nog) geen direct voordeel te ondervinden van de NLQF-inschaling, lieten weten dat zij de inschalingsprocedure als zeer nuttig hebben ervaren. Op de website van het NCP NLQF komen we een passage tegen die verband houdt met dit ervaren voordeel: *"Het NLQF kan een instrument zijn om uw kwalificatie te formuleren in termen van leerresultaten. Het formuleren van leerresultaten kan een kwaliteitsslag betekenen voor uw kwalificatie en organisatie"*. In de communicatie van het NCP NLQF wordt de kwaliteitsslag specifiek gekoppeld aan het formuleren in termen van leerresultaten. In de interviews is de koppeling veel globaler, en wordt de kwaliteitsverbetering met name in verband gebracht met de validering en procedure van inschaling.

Conclusie

De zeven organisaties waarmee ProfitWise heeft gesproken, bestaan voor het grootste deel uit particuliere (private) opleiders. Uit de interviews blijkt dat de inschaling in het NLQF vooral gebruikt wordt om te communiceren hoe het niveau van de betreffende particuliere opleiding zich verhoudt tot dat van een vergelijkbare reguliere opleiding. Dat is voor de organisaties belangrijk, omdat zij daarmee kunnen aantonen dat hun opleidingen minimaal gelijkwaardig zijn aan hun reguliere 'evenknieën'. Aan de objectieve vergelijking lijken de particuliere opleiders een bepaalde status te ontlenen. Uit gesprekken die de opleiders voeren met potentiële studenten of organisaties blijkt dat dit het aanzien van de opleiding ten goede komt. Twijfels over de kwaliteit worden minimaal weggenomen, of kunnen met de NLQF-inschaling worden gepareerd. Door bij de vergelijking met reguliere opleiders de specifieke kenmerken en eigenschappen van de eigen opleiding te benadrukken, wordt het onderscheidend vermogen versterkt en lijken sommige opleiders beter in staat te zijn de *unique selling points* van hun opleiding of opleidingen duidelijker te profileren.

Opvallend zijn de voordelen die ervaren worden van de NLQF-inschalingsprocedure. Nog voordat er sprake is van een inschaling in het NLQF en het benutten daarvan, geeft een groot deel van geïnterviewde (particuliere) opleiders aan dat de inschalingsprocedure de kwaliteit van hun opleiding ten goede is gekomen. De verklaring zou kunnen zijn dat impliciete kenmerken en kwaliteiten van de opleidingen door de procedure expliciet moeten worden gemaakt om voor inschaling in aanmerking te komen. Op het moment dat de kenmerken helder omschreven zijn, komen - zo lijkt het - onbenoemde en impliciete kwaliteiten van de opleiding naar voren. Kwaliteiten die vervolgens ter sprake kunnen worden gebracht in de communicatie, en daarmee het profiel van de opleiding duidelijk en herkenbaar maken. Als de kwaliteiten onderscheidend zijn of gekoppeld kunnen worden aan de unieke identiteit van de opleiding of het opleidingsinstituut, neemt het onderscheidend vermogen toe. Het voordeel daarvan is dat het 'verkopen' van de opleidingen en het werven van studenten als makkelijker worden ervaren. Een bijkomend voordeel is verder dat de heldere en eenduidige kwalificatie van de opleiding voorkomt dat studenten aan een studie beginnen waarvan de studie feitelijk te moeilijk of te makkelijk is. Daarmee zouden kosten kunnen worden bespaard. Een voordeel dat door NIBE-SVV naar voren werd gebracht.

Als we de voordelen die worden ervaren, vergelijken met de voordelen die het NCP NLQF communiceert, valt op dat de voordelen die de opleiders noemen specifiek van aard zijn. Waar het NCP NLQF de voordelen communiceert in brede algemene termen, zijn de opleiders concreet en specifiek. Het NCP NLQF vermeldt dat inschaling door het NCP betekent dat er een objectief en ook in Europees verband vergelijkbaar niveau aan de kwalificatie wordt toegekend, wat maakt dat een claim wat betreft de 'waarde' van de kwalificatie transparant kan worden geboekstaafd (bron: folder 'Het Nederlands Kwalificatieraamwerk Maakt Leren Zichtbaar') en 'Het toekennen van een NLQF-niveau biedt kansen in de opleidingsmarkt door zichtbaar te maken op welk niveau in het Nederlands kwalificatieraamwerk kwalificaties geplaatst zijn' (bron: website NCP NLQF). De geïnterviewde opleiders zeggen dat de inschaling helpt om het niveau van de opleidingen duidelijk te maken. Dat is een stuk compacter en concreter.

Advies

In de eerste plaats kunnen de eigenschappen en voordelen die het NCP NLQF communiceert worden aangevuld met de ervaringen van de relaties van het NCP NLQF. Verder kunnen enkele algemene eigenschappen en voordelen worden geconcretiseerd. Dat hoeft niet te impliceren dat ze algemeen geldend zijn. De specifieke toepassingen en ervaren voordelen kunnen dienen als illustratie. ProfitWise verwacht dat de voorbeelden de mogelijke opbrengsten van het NLQF tastbaarder en herkenbaarder zullen maken voor opleiders. ProfitWise adviseert het NCP NLQF ook om de positieve uitlatingen over de inschalingsprocedure een prominenter plek te geven in de communicatie over NLQF. Op deze manier wordt niet alleen de NLQF-inschaling als waardevol gezien, maar wordt het traject ernaartoe ook aantrekkelijker. Hoe eerder in het traject de voordelen worden ervaren, hoe beter... Tot slot is er een duidelijke behoefte aan meer bekendheid en publiciteit rond het NLQF. Meer bekendheid, met name onder werkgevers, zal er volgens de geïnterviewden toe leiden dat de vraag naar inschaling in het NLQF zal toenemen.

Hoofdstuk 3

Onderzoek onder prospects en leads NCP NLQF

Om na te gaan welke voordelen belangrijk zijn voor organisaties die mogelijk in de toekomst hun kwalificaties laten inschalen, is een aantal prospects en leads bevraagd. Dit is gedaan via een digitale **vragenlijst**, die in de periode 3 tot en met 13 juni 2014 werd afgenomen. De vragenlijst is ontwikkeld om zoveel mogelijk informatie te verzamelen over wat prospects en leads weten *van* het NLQF, willen *met* het NLQF en willen *van* het NLQF. Met de input die de vragenlijst opleverde, zijn de volgende onderzoeksvragen beantwoord:

- Hoe bekend zijn prospects en leads met de kenmerken van het NLQF?
- Op welke manier zouden de prospects en leads gebruik maken van een NLQF-inschaling?
- Welke opbrengsten en voordelen van een NLQF-inschaling zijn voor hen belangrijk?
- Hoe groot is de kans dat zij zullen overgaan tot inschaling in het NLQF?
- Hoeveel kwalificaties zijn de prospects en leads van plan in te schalen in het NLQF?
- Hoe snel zouden de prospects en leads willen overgaan tot inschaling?
- Wat zijn redenen om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF?

Deelnemers en procedure

Van het NCP NLQF ontving ProfitWise een adressenlijst van organisaties met contactpersonen die in het verleden interesse hebben getoond in NLQF. Dit zijn de *prospects*. Op verzoek van ProfitWise is er in juni door het NCP NLQF een tweede adressenbestand aangeleverd, om de onderzoeksgroep uit te breiden. De organisaties en personen in deze lijst zijn nog niet met het NCP NLQF in gesprek gegaan, maar hebben in het verleden op een andere manier interesse getoond in NLQF. Dit zijn de *leads*. Aan de laatste groep zijn nog twee contacten van ProfitWise toegevoegd, die voldeden aan de eisen van de doelgroep.

Vanuit het NCP NLQF is er een emailbericht verstuurd naar de prospects en later ook naar de leads. In het emailbericht werd het onderzoek aangekondigd en werden zij op de hoogte gesteld van het feit dat ze op korte termijn een vragenlijst vanuit ProfitWise kregen. Na dit bericht heeft ProfitWise de vragenlijst aan hen verstuurd.

Vragen vragenlijst prospects en leads

De vragenlijst is opgebouwd uit vijf onderdelen.

Deel 1 Achtergrondinformatie organisatie/contactpersoon

Deel 2 Kenmerken van het NLQF

Deel 3 NLQF in de praktijk

Deel 4 De voordelen van het NLQF

Deel 5 NLQF in uw organisatie.

In **deel 1** zijn de deelnemers een aantal korte vragen gesteld over de achtergrond van de organisatie en contactpersoon, zoals de naam en functie van de contactpersoon.

In **deel 2** kregen de deelnemers 15 kenmerken van het NLQF te zien, en werd hen gevraagd aan te geven of zij bekend waren met het genoemde kenmerk. De antwoordmogelijkheden bestonden uit 'ja' en 'nee'.

In **deel 3** werd de deelnemers gevraagd hoe zij een eventuele NLQF-inschaling zouden gaan gebruiken. De deelnemers kregen 25 mogelijke toepassingen (eigenschappen) van het NLQF te zien, met de vraag om bij elke toepassing aan te geven of hun organisatie een eventuele NLQF-inschaling op die manier zou gebruiken. De 25 toepassingen zijn opgesteld op basis van de interviews met de relaties van het NCP NLQF, en de informatie die het NCP NLQF communiceert.

In **deel 4** kregen de deelnemers 15 voordelen van het NLQF te zien en werd hen gevraagd aan te geven in hoeverre de voordelen belangrijk zijn voor hun organisatie. Deze voordelen zijn opgesteld op basis van de antwoorden uit de interviews met de relaties van het NCP NLQF, en de informatie die het NCP NLQF communiceert. De mate van 'belangrijkheid' kon worden aangegeven op een 4-punts Likertschaal die loopt van 'totaal niet belangrijk' tot 'zeer belangrijk'.

In **Deel 5** is achterhaald hoe de prospects en leads tegenover een inschaling in het NLQF staan. Als eerste werd hen gevraagd om aan te geven hoe groot de kans is dat hun organisatie **in de nabije toekomst** tot inschaling van één of meerdere kwalificatie(s) zal overgaan. Dit kon worden aangegeven op een schaal die loopt van 0% tot 100% met stappen van 10%. Vervolgens werd hen gevraagd hoeveel kwalificaties hun organisatie bij benadering zou willen laten inschalen in het NLQF, en werd hen gevraagd hoe snel hun organisatie zou willen overgaan tot inschaling. Ook was er een open vraag over welke verwachtingen en wensen zij hebben van een NLQF-inschaling. De laatste vraag ('Wat zou een reden zijn om niet over te gaan tot een inschaling in het NLQF?') had als doel te achterhalen welke redenen de deelnemende prospects en leads kunnen hebben om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF.

Respondenten

De vragenlijst is verstuurd via een uitnodigingsmail met persoonlijke link naar de vragenlijst. Alle uitnodigingsmails werden opgevolgd door een reminder en een oproep. In totaal (prospects en leads samen) zijn er 27 volledig ingevulde vragenlijsten binnengekomen bij ProfitWise. Dat is een gemiddeld responsepercentage van 47%. Bijlage 3 bevat een overzicht van de prospects en leads van wie ProfitWise een volledig ingevulde vragenlijst heeft ontvangen.

De adressenlijst van de *prospects* bestond uit 32 adressen. Twee emailadressen bleken incorrect te zijn (in totaal 2 fall outs). Van de 30 prospects kregen we 17 volledig ingevulde vragenlijsten binnen. Dat is een responsepercentage van 57%. Eén vragenlijst is ver na de sluitingstijd binnengekomen, toen de analyses al gedaan waren. Deze is niet opgenomen in de response.

Het adressenbestand van de *leads* bestond uit 31 adressen. Dit bestand bleek één incorrect e-mailadres te bevatten en twee contactpersonen die niet meer in dienst bleken te zijn bij de betreffende organisatie (in totaal 3 fall outs). Van de 28 leads ontvingen we 9 ingevulde vragenlijsten. Dit is een responsepercentage van 32%.

In de volgende paragrafen zullen we de resultaten van de vragenlijsten voor de prospects en leads rapporteren. De resultaten van beide groepen zijn bij elkaar gevoegd.

Resultaten vragenlijst prospects en leads

Hoe bekend zijn de prospects en leads met de kenmerken van het NLQF?

Aan alle prospects en leads werden vijftien kenmerken van het NLQF voorgelegd. We vroegen hen om bij elk kenmerk aan te geven of ze hiermee bekend zijn. De antwoordcategorieën waren 'nee' of 'ja'. In Tabel 3 kunt u zien hoe bekend zij zijn met de verschillende kenmerken van het NLQF. De kenmerken zijn gesorteerd van 'meest bekend' tot 'minst bekend'.

Tabel 3 Kennis over kenmerken van NLQF, gesorteerd van meest bekend naar minst bekend

Wist u dat? ...	Aantal	%
... er in het NLQF acht niveaus zijn en één instroomniveau	24	88.9
... het NLQF gekoppeld is aan het European Qualification Framework (EQF)	23	85.2
... met het NLQF kwalificaties in meer dan 30 Europese landen vergeleken kunnen worden	23	85.2
... de NLQF-niveaus het resultaat van een leerproces beschrijven	22	81.5
... alle in het NLQF ingeschaalde kwalificaties worden vastgelegd in een openbaar register	20	74.1
... het niveau van een havo-diploma gelijk staat aan NLQF niveau 4	18	66.7
... alleen organisaties waarvan de validiteit is goedgekeurd kwalificaties kunnen laten inschalen	18	66.7
... de kosten voor een inschaling van een kwalificatie € 2.500 bedragen	18	66.7
... een uitgebreid validiteitsonderzoek € 7.500 kost	17	63.0
... de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt	15	55.6
... het niveau van associate degree gelijk staat aan NLQF niveau 5	15	55.6
... de validiteit van de aanbieder van een NLQF ingeschaalde kwalificatie elke vijf jaar wordt getoetst	14	51.9
... alle kwalificaties van de publieke sector ingeschaald zijn in een NLQF-niveau	14	51.9
... het validiteitsonderzoek € 1.000 kost als u in het bezit bent van een erkend kwaliteitskeurmerk	13	48.1
... een medisch specialist een kwalificatie heeft op NLQF niveau 8	10	37.0

n = 27

Uit de antwoorden kunnen we opmaken dat de volgende drie kenmerken het meest bekend zijn: dat er in het NLQF acht niveaus zijn en één instroomniveau (88.9%); dat het NLQF gekoppeld is aan het European Qualification Framework (EQF) (85.2%); dat met het NLQF kwalificaties in meer dan 30 Europese landen vergeleken kunnen worden (85.2%). Ook het feit dat de NLQF-niveaus het resultaat van een leerproces beschrijven, is bij een groot deel van de bevroegde prospects en leads (81.5%) bekend.

Het minst bekend zijn de prospects en leads met het feit dat een medisch specialist een kwalificatie heeft op NLQF niveau 8 (37%). Bij iets meer dan de helft van de prospects en leads is het niet bekend dat het validiteitsonderzoek € 1.000 kost als je in het bezit bent van een erkend kwaliteitskeurmerk. Verder zegt bijna de helft van de bevroegden niet te weten dat alle kwalificaties van de publieke sector al zijn ingeschaald zijn, en dat de validiteit van de aanbieder van een NLQF ingeschaalde kwalificatie elke vijf jaar wordt getoetst.

Hoe zouden de prospects en leads gebruik maken van een NLQF-inschaling?

Om te achterhalen hoe de prospects en leads gebruik zouden maken van een eventuele NLQF-inschaling, zijn aan hen 25 eigenschappen (toepassingen) van het NLQF gepresenteerd. Deze eigenschappen hebben betrekking op hoe het NLQF in de praktijk gebruikt kan worden. Aan de prospects en leads is gevraagd om bij elke eigenschap c.q. toepassing aan te geven of hun organisatie een NLQF-inschaling op die manier zou gebruiken. In Tabel 4 op de volgende pagina kunt u zien welke toepassingen van het NLQF het meest en het minst gekozen zijn.

Tabel 4 Beoogde toepassingen van het NLQF, gesorteerd van meest genoemd naar minst genoemd

Wij zouden een inschaling in het NLQF- gebruiken om...	Aan- tal	%
... te communiceren wat het niveau is van onze opleidingen	21	77.8
... te communiceren wat onze kwalificaties waard zijn binnen Nederland	18	66.7
... te laten zien wat onze kwalificaties waard zijn	15	55.6
... te communiceren wat onze kwalificaties waard zijn binnen Europa	14	51.9
... reclame te maken voor onze opleidingen	14	51.9
... ons te onderscheiden van onze concurrenten	14	51.9
... helder te krijgen wat de kwaliteit van onze opleidingen is	13	48.1
... onze kwalificaties te vergelijken met die van reguliere opleidingen	13	48.1
... het niveau van onze kwalificaties te vergelijken met andere opleidingen in Europa	13	48.1
... ons onderscheidend vermogen op de opleidingsmarkt te verbeteren	13	48.1
... onze kwalificaties een civiele waarde mee te geven	13	48.1
... de communicatie over de waarde van onze opleidingen te verbeteren	12	44.4
... de kwaliteit van onze opleiding te verbeteren	10	37.0
... inzicht te krijgen in wat onze kwalificaties waard zijn in Europa	10	37.0
... de doelstellingen van onze opleidingen beter te formuleren	10	37.0
... inzicht te krijgen in het niveau van onze opleidingen	10	37.0
... de leerresultaten van onze opleidingen duidelijk te communiceren	10	37.0
... inzicht te krijgen in wat onze kwalificaties waard zijn in Nederland	10	37.0
... onze kwalificaties te vergelijken met die van onze concurrenten	9	33.3
... de exacte leerresultaten van onze opleidingen vast te stellen	9	33.3
... het opleidingsniveau van (potentiële) werknemers te vergelijken	9	33.3
... duidelijk te maken dat onze opleidingen beter zijn dan die van andere	7	25.9
... het niveau van de leerresultaten te verhogen	7	25.9
... onze opleidingen meer op maat te maken	6	22.2
... het niveau van onze opleidingen onderling te vergelijken	6	22.2

$n = 27$

We zien dat het meest is gekozen voor het item 'te communiceren wat het niveau is van onze opleidingen' (21 keer). Het minst gekozen is 'onze opleidingen meer op maat te maken' en 'het niveau van onze opleidingen onderling te vergelijken' (allebei 6 keer). Op het oog is te zien dat het de prospects en leads vooral te doen is om te communiceren wat het niveau is van de opleiding en de kwalificaties die daaraan ten grondslag liggen. De zes meest gekozen items gaan over 'communiceren', 'laten zien wat kwalificaties waard zijn' en 'onderscheiden'. De items die gaan over wat de kwalificaties waard zijn in Nederland en Europa, zijn van minder belang. Het lijkt erop dat het de prospects en leads niet zozeer gaat om hoe de kwalificaties zich verhouden tot een objectieve maatstaf, maar meer ten opzichte van die van andere opleiders.

Welke opbrengsten en voordelen zijn belangrijk voor de prospects en leads?

Aan de prospects en leads zijn vijftien voordelen die een NLQF-inschaling met zich mee kan brengen, voorgelegd. Dit is gedaan om te achterhalen welke voordelen prospects en leads zien voor hun eigen organisatie. Als input hiervoor zijn de voordelen gebruikt die uit de interviews met de relaties van het NCP NLQF naar voren kwamen, en de informatie die het NCP NLQF communiceert. De prospects en leads is gevraagd om bij elk voordeel aan te geven hoe belangrijk dit voordeel is voor hun organisatie. Dit konden ze aangeven op 4-punts Likertschaal die loopt van 'totaal niet belangrijk' tot 'zeer belangrijk'. De antwoordcategorieën zijn: 'totaal niet belangrijk', 'niet zo belangrijk', 'redelijk belangrijk' en 'zeer belangrijk'. In Tabel 5 ziet u de resultaten. Het voordeel waar het meest belang aan wordt gehecht, staat bovenaan.

Tabel 5 Belang dat wordt gehecht aan voordelen NLQF, gesorteerd in volgorde van belangrijkheid

Item	Voordeel	--	-	+	++	Mean
12	Er is meer zekerheid over het niveau van een diploma of certificaten	1	1	4	21	1.67
8	De waarde van een opleiding wordt beter herkend door werkgevers	1	2	9	15	1.41
3	Werknemers kunnen zich beter profileren op de arbeidsmarkt	4	2	11	10	1.00
5	Medewerkers kunnen de waarde van een opleiding beter inschatten	3	4	10	10	1.00
9	Mensen zullen actiever deelnemen aan een leven lang leren	3	5	12	7	0.85
6	De keuze voor de juiste vervolgopleiding wordt makkelijker	3	3	18	3	0.78
15	De afstand tussen onderwijs- en arbeidsmarkt wordt kleiner	4	6	10	7	0.74
14	De positie van werknemers op de arbeidsmarkt verbetert	4	4	14	5	0.74
2	De opbrengst van investeren in opleidingen wordt hoger	2	9	10	6	0.74
10	De keuze uit de vele opleidingsaanbieders wordt overzichtelijker	6	4	11	6	0.63
4	Het niveau van (potentiële) werknemers kan beter bepaald worden	4	7	12	4	0.59
13	Het opleidingsaanbod wordt overzichtelijker	5	6	12	4	0.56
11	Het bijhouden van de ontwikkeling van medewerkers wordt makkelijker	4	6	15	2	0.56
1	De kansen voor werknemers in Europa verbeteren	4	11	5	7	0.56
7	Het wordt eenvoudiger om het juiste personeel te selecteren	4	12	8	3	0.37

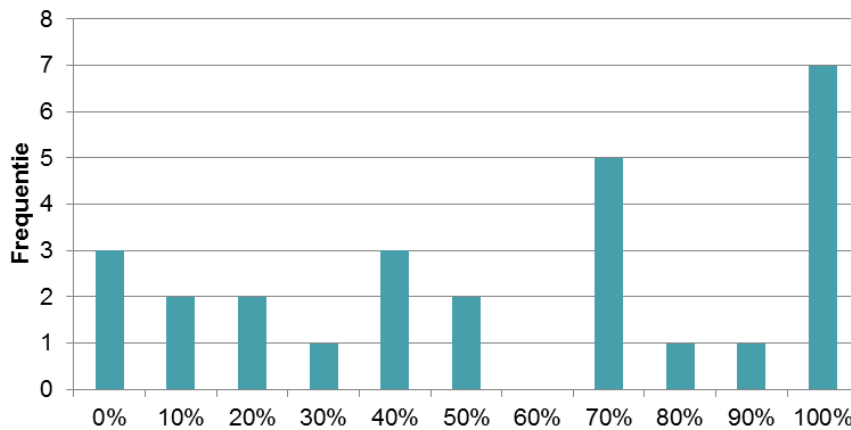
$n = 27$

Als grote voordeel voor hun organisatie zien de prospects/leads dat het NLQF zorgt voor meer zekerheid over het niveau van een diploma of certificaten. 21 van 27 prospects/leads geven aan dat zij dit voordeel zeer belangrijk vinden. Het minst aansprekende voordeel dat de prospects/leads zien voor hun organisatie, is dat het door het NLQF eenvoudiger wordt om het juiste personeel te selecteren. Twaalf van de 27 prospects/leads geeft aan dit niet zo belangrijk te vinden. Als we naar de verdeling van de scores kijken, dan zien we dat met uitzondering van item 1 en item 7 de meerderheid van de bevroegden alle genoemde voordelen belangrijk of zeer belangrijk vindt. Als voorbeeld noemen we item 11. Zeventien prospects/leads vinden het redelijk belangrijk tot zeer belangrijk dat het bijhouden van de ontwikkeling van medewerkers makkelijker wordt. Daar tegenover staan tien prospects/leads die dit voordeel niet zo belangrijk tot totaal niet belangrijk vinden.

Hoe groot is kans dat de prospects/leads zullen overgaan tot inschaling in het NLQF?

In het laatste deel van de vragenlijst is aan de prospects en leads gevraagd hoe groot zij de kans achten dat hun organisatie in de nabije toekomst één of meerdere kwalificatie(s) zal laten inschalen in het NLQF. Dit konden ze aangeven op een schaal die loopt van 0% tot 100%. In Figuur 2 zijn hun antwoorden schematisch weergegeven.

Figuur 2 Verdeling kans op één of meerdere inschalingen in het NLQF in procenten



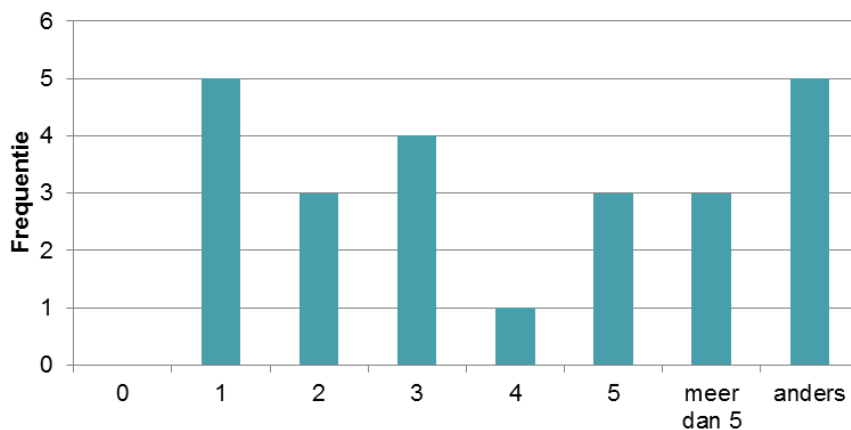
n = 27

Uit Figuur 2 kan opgemaakt worden dat zeven prospects/leads er 100% zeker van zijn dat hun organisatie zal overgaan tot inschaling. Zeven prospects/leads schatten deze kans tussen de 60% en 90%. Dertien prospects/leads s schatten de kans dat hun organisatie een kwalificatie zal laten inschalen 50% of kleiner. Daarvan gaven er drie aan dat de kans 0% is.

Hoeveel kwalificaties zouden de prospects/leads bij benadering willen laten inschalen?

In Figuur 3 is te zien hoeveel kwalificaties de prospects/leads bij benadering zouden willen laten inschalen.

Figuur 3 Verdeling aantal kwalificaties die prospects en leads van het NCP NLQF willen laten inschalen



n = 24

Welke specifieke wensen of verwachtingen hebben zij van een inschaling in het NLQF?

Aan alle prospects en leads is de vraag gesteld welke specifieke wensen of verwachtingen zij hebben van een inschaling in het NLQF. Dat konden ze in een open ruimte in de vragenlijst invullen. De vraag is beantwoord door vijftien prospects/leads. De inhoud van de antwoorden loopt uiteen. De antwoorden zijn zo veel mogelijk letterlijk weergegeven.

Wij zullen mogelijk overgaan tot kwalificatie wanneer dit de wens is van de werkgevers in de sector, of de vraag van de werknemers.

Met name het civiele effect dat uitgaat van inschaling is een verwachting. Ook maakt het het intern voor leidinggevendenden makkelijker te kunnen plaatsen waar iemand staat. Wel is er nog enige scepsis over hoe het NLQF in de praktijk ook echt gaat werken.

Steun en betrokkenheid bij het inschalingsproces. Erkenning en waardering voor de kwaliteit, niveau en het unieke van onze opleiding. Publieke bekendheid van onze opleiding. Meedenken om samen inschalingsniveau te verhogen.

De prijs voor inschaling voor kleine organisaties is erg hoog te noemen. Dit zou aangepast mogen worden aan de hand van grootte van een organisatie.

Dat er duidelijkheid is over wat er gelijk met andere landen in Europa met onze kwalificaties wordt gedaan. Onze organisatie werkt in 22 landen in Europa. Het is toch bijzonder vreemd dat ieder land zijn eigen inschaling moet laten maken, terwijl de kwalificaties identiek zijn.

Doelstelling is transparantie in het niveau van de branche-opleidingen ten opzichte van crebo en croho opleidingen. Borging van een gestandaardiseerd niveau van de brancheopleidingen bij diverse opleidingsinstituten is daarvoor essentieel.

Dat kwalificaties van het Politieonderwijs zoals die van het reguliere onderwijs als geheel kunnen worden ingeschaald, mits er aan bepaalde voorwaarden is voldaan (waarover overleg nodig is).

Het belang wordt door ons onderkend en we verwachten dat de transparantie zal toenemen.

Dat het voor studenten overzichtelijker is op welk niveau een opleiding is.

Laten inschalen heeft alleen maar zin als de cursisten weten wat NLQF is. Niemand heeft er ooit van gehoord. Wij doen daarom pas mee nadat er een reclame-campagne van NLQF zelf is gestart. Jullie moeten je 'merk' eerst laden.

Ik heb nog nooit van dit keurmerk gehoord en mijn docenten ook niet. Ik heb ook geïnformeerd bij 3 HR-managers die het merk niet kenden.

Wij hebben de verwachting dat wanneer onze kwalificatie is ingeschaald in het NLQF, deze in heel Europa wordt geaccepteerd.

Concrete en structurele afstemming tussen onderwijs en bedrijfsleven.

Ten behoeve van vergelijking binnen Europa van onze beroepsopleidingen.

Vind ik lastig om nu aan te geven.

Wat zou een reden zijn om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF?

Als laatste is aan de prospects en leads gevraagd wat voor hen een reden zou kunnen zijn om niet over te gaan tot een inschaling in het NLQF. Deze vraag werd niet voorgelegd aan de prospects/leads die op de vraag “Hoe groot is de kans dat uw organisatie in de nabije toekomst één of meerdere kwalificatie(s) zal laten inschalen in het NLQF?” als antwoord ‘100%’ hebben gegeven. Er konden hier meerdere antwoorden aangevinkt worden. De antwoordopties ziet u in Tabel 6. Hierin is ook het aantal keren dat de antwoorden zijn gegeven, opgenomen.

Tabel 6 Redenen om niet over te gaan tot inschaling in het NLQF

Voordeel	Aantal	%
het traject kost teveel geld	9	37.5
het traject kost teveel tijd	8	33.3
Ik ben niet overtuigd van de voordelen	5	20.8
het traject kost teveel energie	3	12.5
de voordelen zijn niet duidelijk	1	4.2
anders, namelijk...	10	41.6

$n = 24$

Tien prospects/leads hebben voor de antwoordoptie ‘anders’ gekozen, waarbij ze in de vragenlijst in een open ruimte de mogelijkheid kregen een toelichting hierop te geven. Twee van hen gaven aan dat dit geen taak is van hun organisatie(tak). Vier lieten weten dat er momenteel andere prioriteiten zijn. Twee prospects/leads gaven aan van mening te zijn dat het NLQF nog niet bekend genoeg is, en er geen vraag van werkgevers is. Eén prospect/lead gaf aan nog geen inzicht te hebben. En één prospect/lead liet weten dat de kosten voor het inschalen voor elke opleiding hetzelfde zijn, terwijl veel opleidingen die zij aanbieden eenzelfde basis hebben qua vakken. Hun opmerking daarbij was dat dit bij elke opleiding weer opnieuw moet ingeschaald worden met de daarbij horende kosten.

Conclusie

De vragenlijsten die ProfitWise heeft binnengekregen van 27 prospects en leads hebben een gedetailleerd beeld opgeleverd van de kennis die prospects en leads hebben over de kenmerken van het NLQF. Ook is in detail achterhaald op welke manier zij NLQF willen inzetten, en welk belang ze hechten aan de veronderstelde voordelen die inschaling in het NLQF met zich meebrengt.

De bevroegde prospects en leads weten erg goed dat het NLQF acht niveaus heeft en één instroomniveau, en dat het NLQF gekoppeld is aan het European Qualification Framework (EQF). In vergelijking met deze feiten over de kwalificaties en de niveaus, lijkt het erop dat de prospects en leads minder weten over de procedure die nodig is om te komen tot een inschaling, en de kosten die daaraan verbonden zijn.

Als we afgaan op de bevroegde prospects en leads, dan willen zij het NLQF en de inschaling vooral gebruiken om te communiceren wat het niveau is van hun opleidingen en de kwalificaties die daaraan ten grondslag liggen.

Het merendeel van de prospects en leads geeft aan dat zij het belangrijk vinden dat het niveau van een opleiding door het NLQF beter wordt herkend door werkgevers. Prospects en leads vinden het belangrijk dat werknemers zich beter profileren op de arbeidsmarkt, en dat zij door het NLQF de waarde van een opleiding beter kunnen inschatten. De resultaten laten zien dat er door de prospects en leads vooral waarde wordt gehecht aan het feit dat het NLQF ervoor kan zorgen dat er meer zekerheid is over het niveau van een diploma of certificaten. Dat zien zij als het meest belangrijke voordeel van het NLQF.

Als we kijken naar hoeveel prospects en leads hun kwalificaties in de nabije toekomst willen laten inschalen, dan zien we dat zeker zeven van hen aangeven er 100% zeker van te zijn dat hun organisatie zal overgaan tot inschaling. Nog eens zeven geven aan dat de kans dat ze zullen overgaan tot inschaling 70% of meer is. De andere helft van de groep (dertien prospects en leads) twijfelt of acht de kans klein dat zij kwalificaties zullen laten inschalen in het NLQF.

De 27 prospects en leads zijn een overzichtelijke doch beperkte sample van eigenaren van kwalificaties. Het feit dat de groep uiteenvalt in een groep die voornemens is om hun kwalificaties te laten inschalen, en een groep die twijfelt of waarschijnlijk niet van plan is hun kwalificaties te laten inschalen, maakt de groep zeer geschikt voor nadere analyse. De vraag kan gesteld worden wat de twee groepen van elkaar onderscheidt, en met name welke kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF hen aanspreken en welke niet.

Gevraagd naar de wensen of verwachtingen die de bevroegde prospects en leads hebben van een inschaling in het NLQF, valt op dat er enerzijds wordt gevraagd om steun en betrokkenheid bij het inschalingsproces, en anderzijds dat de prijs voor inschaling als hoog wordt ervaren.

Als het gaat om de kenmerken van het NLQF, belichten we één bijzondere opmerking. Een prospect geeft aan dat hun organisatie in 22 landen in Europa werkzaam is. Zij bieden hun opleidingen aan in verschillende landen en vinden het vreemd dat zij één en dezelfde opleiding in ieder land afzonderlijk moeten laten inschalen. Dit bevreemdt hen omdat het EQF en het NLQF in het leven zijn geroepen om vergelijking tussen verschillende opleidingen in heel Europa mogelijk te maken. Dat kan door alle opleidingen te vergelijken met één objectieve standaard. Waarom moet één opleiding, in ieder land afzonderlijk, als er sprake is van één objectieve standaard, steeds opnieuw worden ingeschaald? De kwalificaties zijn identiek, het gaat om dezelfde opleiding. De standaard is gelijk in alle landen. Dat is namelijk het fundamentele kenmerk van het EQF. De logische consequentie zou zijn dat één inschaling zou moeten gelden voor alle landen. Dat schijnt niet het geval te zijn, als we deze organisatie mogen geloven.

Hoofdstuk 4

Kans op inschaling van kwalificatie(s) in het NLQF

Welke specifieke kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF sluiten het beste aan bij de belangen van eigenaren van kwalificaties? Dat is de kernvraag van dit onderzoek.

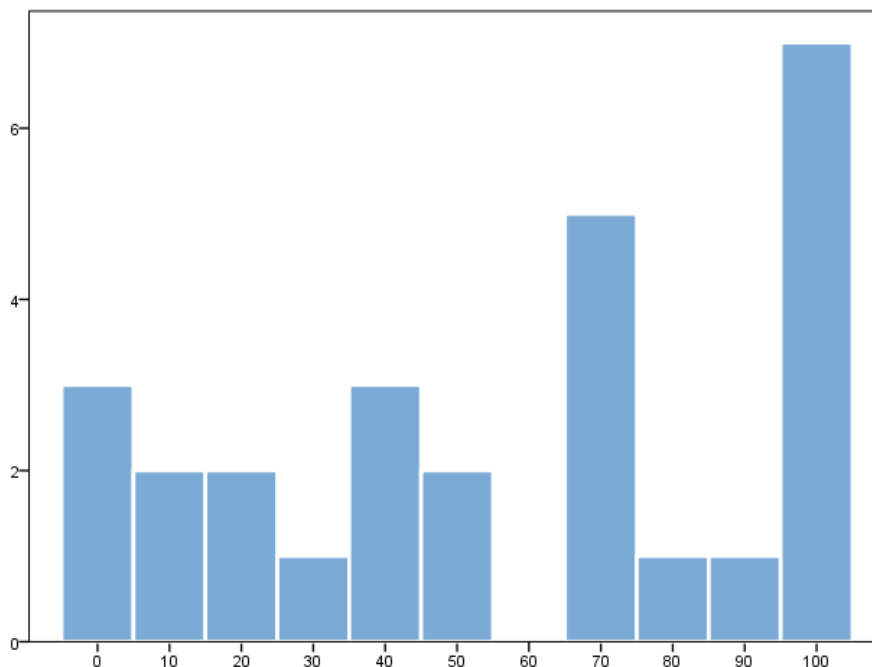
Bepalend voor het onderzoek is de veronderstelling dat de kans dat organisaties over zullen gaan tot inschaling van hun kwalificatie(s), toeneemt als het NCP NLQF in haar communicatie argumenten gebruikt waarin kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF voorkomen die herkenbaar zijn en aansluiten bij de belangen van de organisaties. We toetsten deze veronderstelling door bij 27 prospects en leads na te gaan welke **kenmerken** bij hen bekend zijn, welke **eigenschappen** zij zouden willen toepassen in praktijk en welke **voordelen** zij belangrijk vinden. De bevindingen hiervan staan beschreven in Hoofdstuk 3.

In dit hoofdstuk - Hoofdstuk 4 - kunt u lezen hoe kenmerken, eigenschappen en voordelen *ieder afzonderlijk* samenhangen met de kans dat de bevraagde prospects en leads in de nabije toekomst zullen overgaan tot inschaling van hun kwalificatie(s) in het NLQF. In Hoofdstuk 5 van dit rapport kunt u vervolgens zien welke *specifieke combinatie* van kenmerken, eigenschappen en voordelen het sterkst samenhangt met de kans op inschaling in het NLQF. In Bijlage 1 wordt in detail uiteengezet op welke manier de kennis over het NLQF, de toepasbaarheid en het belang dat aan het NLQF wordt gehecht door de onderzochte prospects en leads, is gemeten.

Om inzicht te krijgen in de kans dat de prospects en leads over zullen gaan tot inschaling van hun kwalificatie(s), hebben we hen gevraagd hoe groot de kans is dat hun organisatie in de nabije toekomst één of meerdere kwalificatie(s) zal laten inschalen in het NLQF. In Figuur 5 op de volgende pagina is de kansverdeling in een grafiek gezet.

De grafiek uit Figuur 5 laat zien dat de groep van 27 prospects en leads is onder te verdelen in een groep van veertien prospects en leads die waarschijnlijk zullen overgaan tot inschaling van hun kwalificatie(s) (60% of hoger), en dertien die twifelen of waarschijnlijk niet tot inschaling zullen overgaan (50% of kleiner).

Figuur 5 Kansverdeling inschaling één of meerdere kwalificatie(s) in het NLQF in procenten



Deze 'split' in twee groepen is gebruikt om na te gaan of de hoeveelheid **kennis** die prospects en leads hebben over het NLQF samenhangt met de kans op inschaling. We keken of de gemiddelde scores op de kennisschalen significant anders zijn bij de twee groepen. Omdat we twee relatief kleine groepen vergelijken, is naast de gemiddelde scores ook een ondergrens en een bovengrens voor de gemiddelde scores berekend. De ondergrens en de bovengrens markeren het gebied of de interval waarvan we met 95% zekerheid kunnen zeggen dat bij herhaalde meting het gemiddelde daartussen zal liggen. We berekenden dus consequent voor beide groepen een zogeheten 95% betrouwbaarheidsinterval.

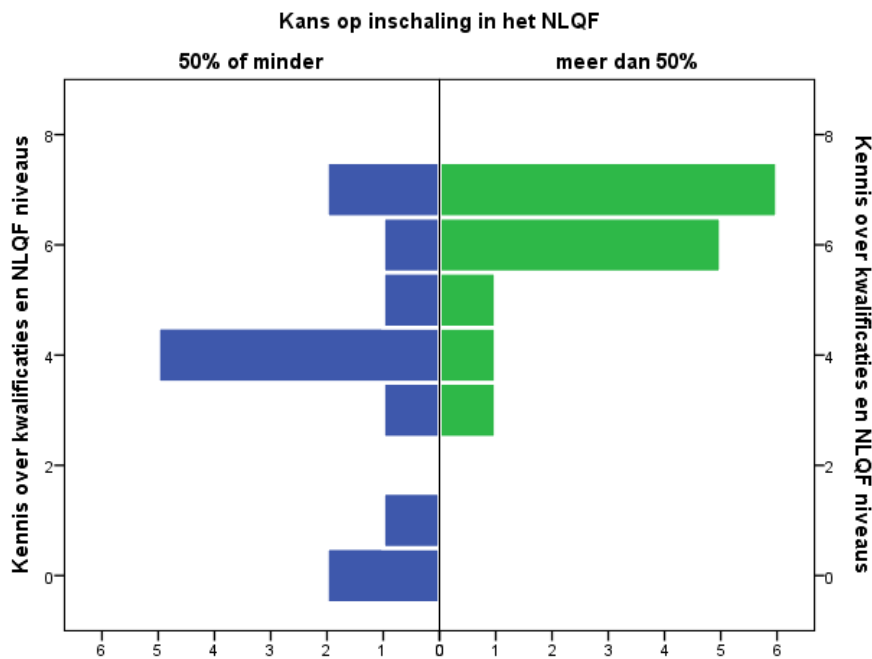
Om na te gaan of er sprake is van een verschil tussen de groep van veertien prospects en leads die waarschijnlijk zullen overgaan tot inschaling van hun kwalificatie(s) (60% of hoger), en de groep van dertien die twijfelen of waarschijnlijk niet tot inschaling zullen overgaan (50% of kleiner), controleerden we of de twee 95% betrouwbaarheidsintervallen elkaar overlappen. Er is sprake van een significant verschil als de twee intervallen elkaar niet overlappen. We weten dan vrijwel zeker dat de verschillen die we hebben gezien tussen de twee groepen, niet op toeval berusten.

Op die manier gingen we ook na of het verschil tussen de twee groepen verband houdt met de manier waarop de prospects en leads het NLQF willen **toepassen**. We toetsten het idee dat prospects en leads die hun kwalificaties waarschijnlijk zullen laten inschalen in het NLQF, NLQF voor meer doeleinden willen gebruiken dan hun collega's die twijfelen of aangeven niet te zullen overgaan tot inschaling in het NLQF. Tot slot gingen we na of het belang dat prospects en leads toekennen aan de **voordelen** van het NLQF, samenhangt met de kans op inschaling in NLQF.

Kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus

In Figuur 6 op de volgende pagina hebben we de kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus van de groep prospects en leads die waarschijnlijk zal overgaan tot het laten inschalen van hun kwalificaties, uitgezet tegen de kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus van de groep die twijfelt of waarschijnlijk niet zal overgaan tot inschaling. De kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus is gemeten op een schaal die loopt van 0 tot 7.

Figuur 6 Verschil in kennis over kwalificaties en NLQF-niveaus tussen prospects/leads



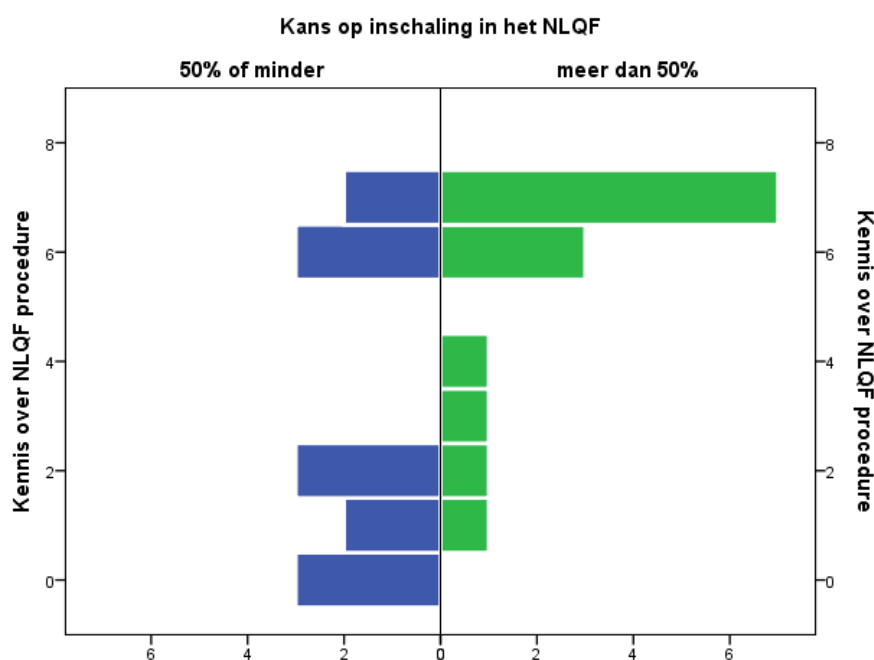
Rechts in Figuur 5 is de verdeling van de scores te zien van de prospects en leads die waarschijnlijk zullen overgaan tot inschaling. Links de verdeling van de scores van de prospects en leads die twifelen of waarschijnlijk niet zullen overgaan tot inschaling in het NLQF.

De veertien prospects en leads die hebben aangegeven waarschijnlijk te zullen overgaan tot inschaling, scoren gemiddeld 6.0 punten op de schaal van zeven. We schatten in dat de scores bij herhaalde metingen met 95% zekerheid ergens tussen 5.0 en 7.1 zullen liggen. De dertien prospects en leads die twifelen en waarvan een deel waarschijnlijk niet zal overgaan tot inschaling, scoren gemiddeld 3.8 punten. We verwachten dat de scores hoogstwaarschijnlijk ergens tussen de 2.7 en 4.9 liggen bij herhaalde metingen. Omdat de kans dat de twee intervallen elkaar niet overlappen kleiner is dan 2.5%, kunnen we het verschil tussen de twee groepen significant noemen.

Kennis over de NLQF-procedure

In Figuur 7 hebben we de kennis over de NLQF-procedure van de twee eerder genoemde groepen tegen elkaar uitgezet. De kennis die prospects en leads hebben over de NLQF-procedure is gemeten op een schaal die loopt van 0 tot 7.

Figuur 7 Verschil in kennis over de NLQF-procedure tussen prospects/leads



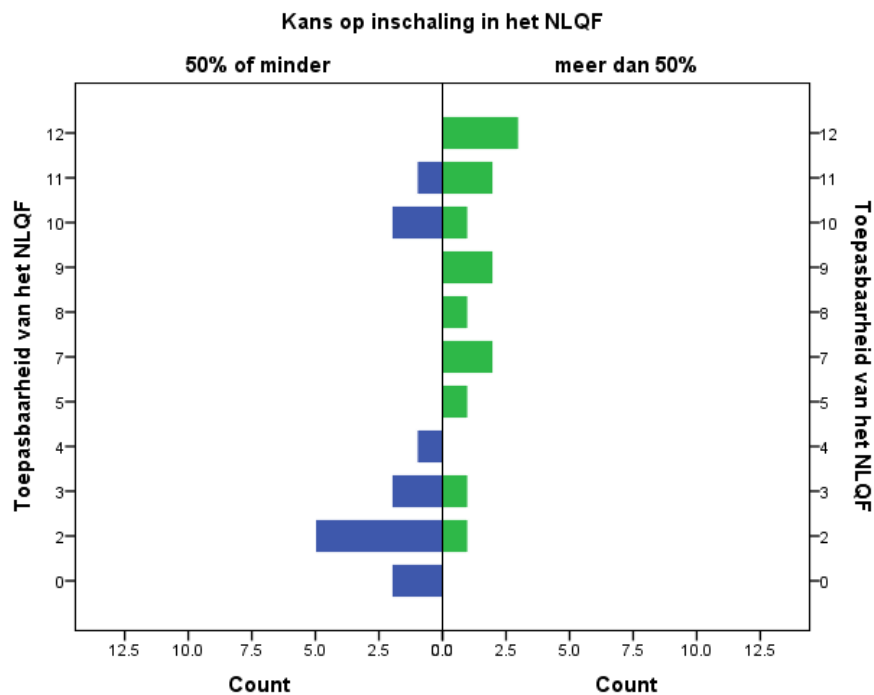
De veertien prospects en leads die waarschijnlijk zullen overgaan tot inschaling, scoren gemiddeld 5.5 punten op de schaal van zeven. Bij herhaalde metingen schatten we in dat de gemiddelde score hoogstwaarschijnlijk tussen de 4.1 en 7.0 zal liggen. De dertien prospects/leads die twijfelen en waarvan een deel waarschijnlijk niet tot inschaling zal overgaan, scoren gemiddeld 3.1 punten. Hun gemiddelde score zal bij herhaalde metingen ergens tussen de 1.6 en 4.6 liggen. De twee (betrouwbaarheids)intervallen overlappen elkaar dus vrijwel zeker in het gebied tussen de 4.1 en 4.6. Dit betekent dat we niet met zekerheid kunnen zeggen of het verschil in kennis over de NLQF-procedure samenhangt met het feit dat de ene groep wel tot inschaling van hun kwalificatie(s) zal overgaan, en de andere groep naar alle waarschijnlijkheid niet.

Toepasbaarheid van het NLQF

Om te meten hoe toepasbaar het NLQF is voor de prospects en leads, stelden we een schaal op met acht eigenschappen (toepassingen), en een schaal met dertien eigenschappen (toepassingen). Om zo nauwkeurig mogelijk vast te stellen of de toepasbaarheid van het NLQF in de ogen van de prospects en leads samenhangt met de kans op inschaling in het NLQF, gebruikten we de lange schaal van dertien eigenschappen.

In Figuur 8 hebben we de verdeling van de toepasbaarheidsscores van de twee groepen tegen elkaar uitgezet. De maximale score op deze schaal is dertien punten.

Figuur 8 Verschil in toepasbaarheid NLQF tussen prospects/leads^a

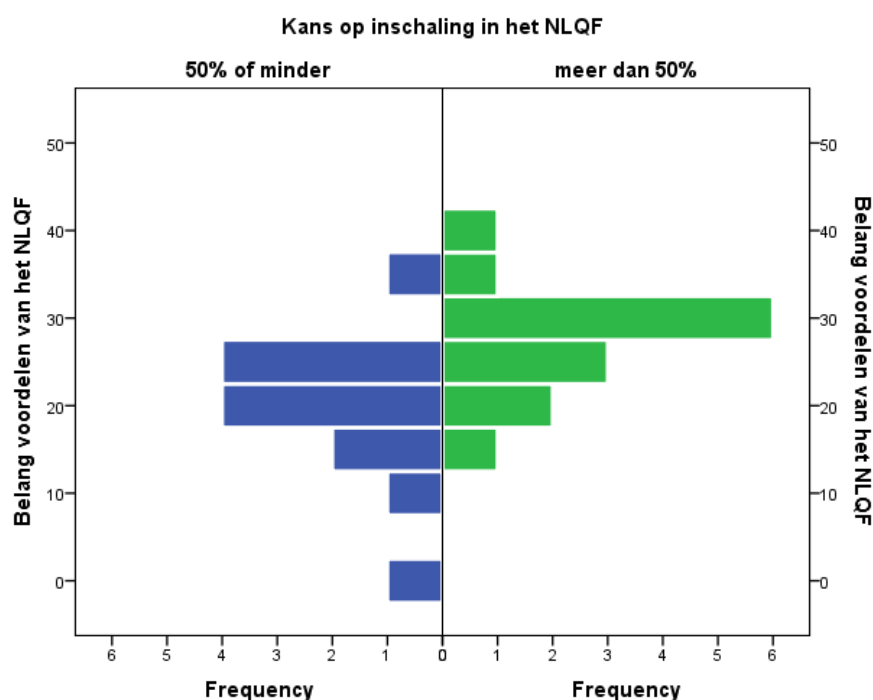


Figuur 8 laat zien dat de groep prospects en leads die hun kwalificaties waarschijnlijk zullen laten inschalen in het NLQF, veel duidelijker voor ogen hebben op welke manier zij het NLQF willen gebruiken. Hun gemiddelde score op de schaal van dertien is 8.4. Bij herhaalde metingen zal deze score hoogstwaarschijnlijk ergens tussen 6.4 en 10.5 liggen. De dertien prospects en leads die twifelen of waarschijnlijk niet zullen overgaan tot inschaling, scoren gemiddeld 3.9 punten. De meeste prospects en leads zien voor zichzelf maar twee toepassingen. We verwachten dat de scores voor een vergelijkbare groep hoogstwaarschijnlijk ergens tussen de 1.9 en 6.0 liggen. De twee 95% betrouwbaarheidsintervallen voor de verwachte gemiddelde scores overlappen elkaar niet. Het verschil tussen de twee groepen is significant te noemen.

Belang voordelen van het NLQF

In Figuur 9 hebben we voor de twee groepen prospects/leads weergegeven welk belang zij hechten aan de voordelen van het NLQF. Rechts is de frequentieverdeling te zien van de prospects en leads die waarschijnlijk zullen overgaan tot het laten inschalen van hun kwalificatie(s) in het NLQF. Links de verdeling van de scores van de prospects en leads die twijfelen en waarschijnlijk niet zullen overgaan tot inschaling. De schaal waarmee we het belang hebben gemeten dat prospects en leads hechten aan de voordelen van het NLQF, bestaat uit dertien voordelen. Op ieder voordeel kon 0, 1, 2 of 3 punten worden gescoord. De scores op de schaal lopen van 0 tot 39 punten.

Figuur 9 Verschil in belang van de voordelen van het NLQF tussen prospects/leads^a



De veertien prospects en leads die waarschijnlijk zullen overgaan tot inschaling, scoren gemiddeld 27.2 punten op de schaal van 39. We schatten in dat deze score bij herhaalde metingen met 95% zekerheid ergens tussen 22.8 en 31.7 zal liggen. De dertien prospects en leads die twijfelen en waarschijnlijk niet zullen overgaan tot inschaling, scoren gemiddeld 19.5 punten. We verwachten dat deze score hoogstwaarschijnlijk ergens tussen de 15.0 en 24.0 ligt bij herhaalde metingen. De twee intervallen overlappen elkaar. We vinden de verschillen tussen de twee groepen niet groot genoeg om met voldoende zekerheid te kunnen zeggen dat het belang dat prospects en leads toekennen aan de voordelen van het NLQF, samenhangt met de kans dat ze zullen overgaan tot het laten inschalen van hun kwalificaties in het NLQF.

Conclusie

Van de 27 prospects en leads die meededen aan dit onderzoek, gaven er veertien aan dat de kans dat hun organisatie in de nabije toekomst één of meerdere kwalificatie(s) zal laten inschalen in het NLQF, 60% of hoger is. Dertien schatten die kans 50% of lager. De analyses laten zien dat de organisaties die in de nabije toekomst één of meerdere kwalificatie(s) zullen laten inschalen, een breder of 'rijker' beeld heeft van de manier waarop zij het NLQF willen toepassen. Anders gezegd: zij zien voor zichzelf meer toepassingen. Ook weten zij meer over de verschillende niveaus van kwalificaties. De twee groepen lijken niet te verschillen in de kennis die ze hebben over de NLQF-procedure. Er zijn voornamelijk ook geen aanwijzingen die erop duiden dat de twee groepen op een andere manier belang hechten aan de voordelen van het NLQF.

We concluderen dat hoe meer kennis de prospects en leads hebben over de niveaus van kwalificatie en hoe meer toepassingen van het NLQF zij concreet voor ogen hebben, hoe groter de kans is dat zij hun kwalificaties zullen laten inschalen in het NLQF.

De resultaten wijzen erop dat het NCP NLQF zich in haar communicatie het best kan richten op het vergroten van de kennis over de niveaus van kwalificaties en de mogelijke toepassingen van het NLQF.

Op basis van de analyses lijkt het er verder op dat de hoeveelheid kennis over de procedure van het NLQF niet zoveel uitmaakt als het gaat om de kans op inschaling in het NLQF. Dat geldt ook voor in hoeverre prospects en leads belang hechten aan de voordelen van het NLQF. De kans op inschaling is namelijk niet anders voor prospects en leads die belang hechten aan meerdere voordelen in plaats van een beperkt aantal voordelen.

De getrokken conclusies zijn gebaseerd op onderzoek onder 27 prospects en leads. Dat is een beperkte groep van voornamelijk particuliere opleiders. De vraag is altijd hoe representatief deze groep is voor alle particuliere opleiders in Nederland. Om daar met volledige zekerheid een uitspraak over te doen, is vervolgonderzoek wenselijk onder een grotere groep⁵.

De resultaten van de analyses laten zien hoe de gemiddelde scores van de groep van veertien en de groep van dertien verschillen. We hebben daarbij in dit rapport steeds consequent vermeld hoe groot die gemiddeldes zouden kunnen zijn als we de metingen zouden herhalen. De intervallen die we berekenden, zijn ruim gekozen. Voorzichtigheid is geboden om te voorkomen dat ten onrechte geconstateerd wordt dat er verschillen zijn. Maar als we concluderen dat er verschillen zijn, dan moet het wel heel raar lopen dat we een volgende keer iets heel anders waarnemen bij eenzelfde soort groep. Die kans is kleiner dan 5%. En dat is in onze ogen voldoende bewijs om in de communicatie vanuit het NCP NLQF de nadruk te leggen op de verschillende niveaus van het NLQF, en de manieren waarop het NLQF kan worden toegepast. Of dat helpt en de kans op het laten inschalen van kwalificatie(s) ten goede zal komen, kunnen we vervolgens prima toetsen. Zeker weten doen we het nooit, maar gezien de opvallende resultaten lijkt het zeker het proberen waard.

.....
⁵ Naar schatting zijn er in Nederland zo'n 5.800 particuliere (private) aanbieders van opleidingen. Dit uitgezonderd ZZP-ers die ook opleidingen aanbieden.

Hoofdstuk 5

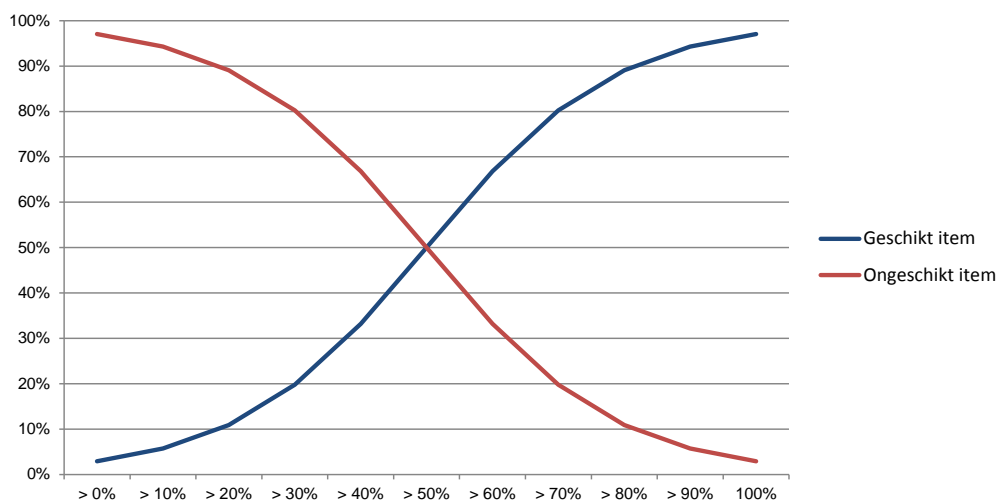
De optimale argumentatieketen

In alle voorgaande hoofdstukken spraken we consequent over de kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF. Kenmerken benoemen wat het NLQF is. Eigenschappen geven aan wat je met het NLQF kan. Voordelen vertellen wat je aan het NLQF hebt. Een goede adviseur weet precies welke combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen hij/zij moet benoemen om een product of dienst 'aan de man te brengen'. Het voordeel moet aansluiten bij het belang van de klant. De eigenschap moet aansluiten bij de manier waarop de klant het product wil gebruiken of toepassen. Het kenmerk moet duidelijk maken waar het product aan te herkennen is, en wat het uniek maakt. Door de juiste combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen te gebruiken, kan de kans op inschaling worden beïnvloed. Dat is het idee.

In dit hoofdstuk gaan we op zoek naar de combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen die samenhangen met de kans dat prospects en leads zullen overgaan tot het laten inschalen van hun kwalificatie(s) in het NLQF. Als we die combinatie vinden, dan kunnen we ervan uitgaan dat deze combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen het beste aansluit bij de belangen van dat deel prospects en leads voor wie het NLQF een waardevol instrument is. En dat is precies de groep die het NCP NLQF wil bereiken in haar communicatie.

In de gegevens die ProfitWise verzamelde bij 27 prospects en leads, gingen we op zoek naar kenmerken, eigenschappen en voordelen van het NLQF waarvan de scores toenemen als de kans op inschaling in het NLQF toeneemt. In Figuur 10 is deze samenhang in een grafiek gezet. De blauwe lijn laat zien welke kenmerken, eigenschappen en voordelen (items) we zoeken. In de analyse hanteren we als regel dat áls de kans op inschaling toeneemt, de kans dat een kenmerk, eigenschap of voordeel (item) met 'ja' wordt beantwoord, niet mag afnemen. Dat zien we bij de rode lijn.

Figuur 10 Samenhang kenmerken, eigenschappen of voordelen met kans op inschaling in het NLQF



De uitslag van de analyse ziet u in Tabel 7. In Tabel 7 staan de 10 kenmerken, eigenschappen en voordelen die de meeste samenhang laten zien met de toenemende kans op inschaling in het NLQF. De scores lopen figuurlijk in de pas met de kans op inschaling.

Tabel 7 is opgebouwd rond de kans op inschaling in het NLQF. Bovenin de tabel staat het percentage prospects en leads dat 100% zeker overgaat tot inschaling in het NLQF. Van de 27 onderzochte prospects en leads gaven 7 (26%) dit aan. Vervolgens is het aantal prospects en leads te zien dat aangaf 90% zeker over te zullen gaan tot inschaling. Dat zijn er 8 (30%). Dit zijn dus 7 prospects/leads die 100% zeker zijn, plus 1 prospect/lead die zegt 90% zeker over te gaan tot inschaling in het NLQF.

Tabel 7 Kenmerken, eigenschappen en voordelen die sterk samenhangen met de kans op inschaling in het NLQF

Item	Label	Aantal	Mean
	Kans op inschaling 100%	7	0.26
	Kans op inschaling 90% of hoger	8	0.30
	Kans op inschaling 80% of hoger	9	0.33
EIG18	... de leerresultaten van onze opleidingen duidelijk te communiceren	10	0.37
EIG19	... ons onderscheidend vermogen op de opleidingsmarkt te verbeteren	13	0.48
EIG25	... onze kwalificaties een civiele waarde mee te geven	13	0.48
	Kans op inschaling 70% of hoger	14	0.52
	Kans op inschaling 60% of hoger	14	0.52
KEN12	... de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt	15	0.56
	Kans op inschaling 50% of hoger	16	0.59
KEN07	... een uitgebreid validiteitsonderzoek €7.500 kost	17	0.63
KEN05	... de kosten voor een inschaling van een kwalificatie €2.500 bedragen	18	0.67
	Kans op inschaling 40% of hoger	19	0.70
	Kans op inschaling 30% of hoger	20	0.74
VOO06	De keuze voor de juiste vervolgopleiding wordt makkelijker	21	0.78
EIG08	... te communiceren wat het niveau is van onze opleidingen	21	0.78
	Kans op inschaling 20% of hoger	22	0.81
KEN15	... het NLQF gekoppeld is aan het European Qualification Framework (EQF)	23	0.85
KEN06	... er in het NLQF acht niveaus zijn en één instroomniveau	24	0.89
	Kans op inschaling 10% of hoger	24	0.89
	Kans op inschaling 0% of hoger	27	1.00

Uit de tabel blijkt dat het voordeel dat het NLQF ervoor zorgt dat de keuze voor de juiste vervolgopleiding makkelijker wordt, het sterkst samenhangt met de kans op inschaling. Dit voordeel spreekt de prospects en leads die aangeven over te gaan tot inschaling, sterk aan. Tegelijkertijd spreekt dit voordeel de prospects en leads die niet zullen overgaan tot inschaling minder aan.

Tabel 8 laat één van de stappen uit de analyse in detail zien. We laten zien wat de relatie is tussen de score op het item KEN12 'Wist u dat de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt' en de kans op inschaling in het NLQF. In Tabel 8 ziet u op de derde rij dat 24 prospects/leads de kans op inschaling 10% of hoger achten. De tabel laat zien dat van die 24 prospects/leads er 15 weten dat de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt (63%). Op de volgende rij is te zien dat 22 prospects/leads de kans op inschaling 20% of hoger achten. Van die 22 prospects/leads weten er 15 dat de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt (68%). De tabel laat zien dat naarmate de kans op inschaling toeneemt, het percentage prospects/leads dat weet dat de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt (KEN12), over het algemeen ook toeneemt.

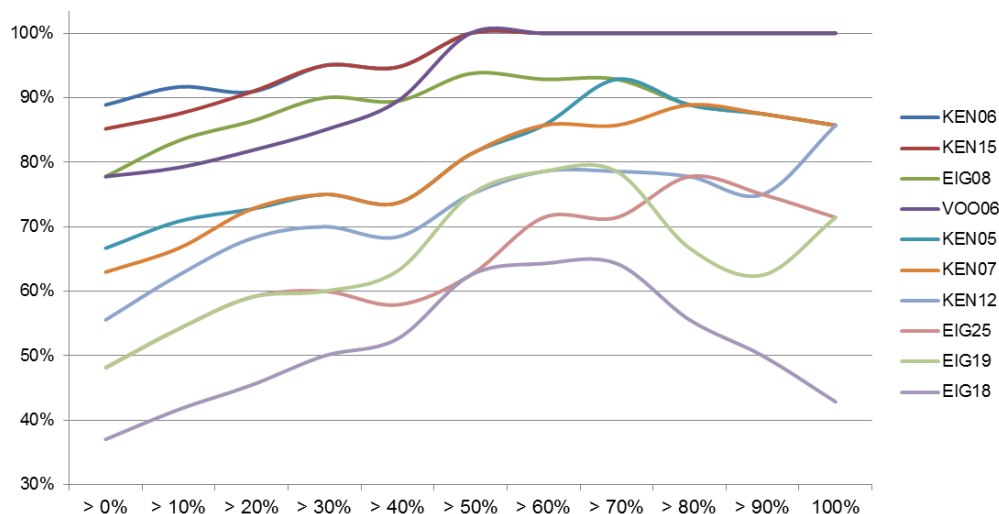
Tabel 8 Voorbeeld kruistabel kenmerk NLQF en kans op inschaling in het NLQF

	KEN12 Wist u dat de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt?			
	totaal	nee	ja	percentage
Kans op inschaling 0% of meer	27	12	15	56%
Kans op inschaling 10% of meer	24	9	15	63%
Kans op inschaling 20% of meer	22	7	15	68%
Kans op inschaling 30% of meer	20	6	14	70%
Kans op inschaling 40% of meer	19	6	13	68%
Kans op inschaling 50% of meer	16	4	12	75%
Kans op inschaling 60% of meer	14	3	11	79%
Kans op inschaling 70% of meer	14	3	11	79%
Kans op inschaling 80% of meer	9	2	7	78%
Kans op inschaling 90% of meer	8	2	6	75%
Kans op inschaling 100%	7	1	6	86%

In Figuur 11 zijn de waargenomen relatie tussen de kans op inschaling (horizontale as) en de scores op de 10 geselecteerde kenmerken, eigenschappen en voordelen (verticale as) in één grafiek gezet. De 10 kenmerken, eigenschappen en voordelen die uit de analyse naar voren komen, voldoen het meest optimaal aan de regel dat áls de kans op inschaling toeneemt, de kans dat een kenmerk, eigenschap of voordeel met 'ja' wordt beantwoord, niet mag afnemen⁶.

⁶ Het is goed te zien dat de items zich niet altijd even netjes aan de regel houden. De analyse sluit de kenmerken, eigenschappen en voordelen die de regel te veel en te vaak overtreden, uit. Dat is de essentie van deze analyse.

Figuur 11 Samenhang 10 kenmerken, eigenschappen en voordelen met kans op inschaling



Argumentatieketen kenmerken, eigenschappen en voordelen NLQF

De analyse wijst uit dat er tien kenmerken, eigenschappen en voordelen zijn waarvan de kans op een positief antwoord van de onderzochte prospects en leads toeneemt in samenhang met een toenemende kans op inschaling in het NLQF. We veronderstellen dat deze combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen het beste aansluiten bij de belangen van de prospects en leads voor wie het NLQF een waardevol instrument is.

Met de tien kenmerken, eigenschappen en voordelen kan een argumentatieketen worden opgesteld die begint met de items die opgaan voor de meeste prospects en leads, en eindigt met de items die voorkomen daar waar de kans op inschaling het hoogst is. We veronderstellen dat deze argumentatieketen met deze volgorde van kenmerken, eigenschappen en voordelen de kans op inschaling zal vergroten. De eerste items van de argumentatieketen gaan namelijk op voor 89% van de bevroegde prospects en leads. Door de logische opbouw is er voor iedere prospect vervolgens een volgend item dat in lijn ligt met het voorgaande item. Omdat de argumentatie is opgebouwd in lijn met een toenemende kans op inschaling, is het aannemelijk dat de opbouw en logische structuur van de argumentatie ervoor zorgt dat de kans op inschaling onder prospects en leads van het NCP NLQF zal toenemen. De items vormen als het ware de stapstenen (*stepping stones*) naar een inschaling in het NLQF.

Van de tien kenmerken, eigenschappen en voordelen construeerden we een lopend verhaal. We voegden een aantal verbindingszinnen toe, en stelden ons voor hoe het verhaal in de praktijk zou kunnen klinken. In een situatie bijvoorbeeld waarin een adviseur van het NCP NLQF een opleider vertelt waarom het goed is om de kwalificaties waarvan de opleider eigenaar is, in te laten schalen in het NLQF. Waar in de onderstaande 'pitch' (...) staat, is ruimte voor een mogelijke toelichting. Een aantal zinnen staan *cursief*, die zijn toegevoegd om het verhaal compleet te maken.

Weet u dat in NLQF sprake is van acht niveaus zijn en één instroomniveau? En dat het NLQF is gekoppeld aan het EQF, het European Qualification Framework? NLQF helpt u om te communiceren wat het niveau is van uw opleidingen. Dat maakt het voor de werknemer makkelijker om te kiezen voor de juiste vervolgopleiding. Het laten inschalen van een kwalificatie in het NLQF verloopt in twee stappen. (...) De kosten voor een uitgebreid validiteitsonderzoek zijn €7.500. De kosten voor een inschaling van een kwalificatie bedragen €2.500. *De kosten voor een beperkte validiteitstoets bedragen € 1.000. Alle bedragen zijn exclusief BTW.* Als de kwalificatie is ingeschaald, bent u in staat om de leerresultaten van uw opleidingen duidelijk te communiceren. U kunt uw opleidingen bovendien een civiele waarde meegeven. De kans is groot dat u daarmee uw onderscheidend vermogen op de opleidingsmarkt zal verbeteren of vergroten.

Discussie

In dit hoofdstuk gingen we op zoek naar de combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen die samenhangen met de kans dat prospects en leads zullen overgaan tot het laten inschalen van hun kwalificatie(s) in het NLQF. Het resultaat is een logisch verhaal waarin argumenten staan die 'hout snijden'. Althans voor de prospects en leads die hebben aangegeven dat zij zullen overgaan tot inschaling in het NLQF. Het is een verhaal dat vooral deze prospects en leads zal aanspreken. De prospect en leads die niet zullen overgaan tot inschaling, zal dit verhaal minder aanspreken. En dat was precies de bedoeling. Als de kans op inschaling hoog is, dan spreekt dit verhaal je *blijkbaar* aan. Aan het einde van de rit draaien we de redenatie om. Als dit verhaal je aanspreekt, dan is het *waarschijnlijk* dat je zult overgaan tot inschaling. Dat is in de kern de redenatie die ten grondslag ligt aan de analyse die in dit hoofdstuk beschreven is.

Daarmee hebben we een praktische oplossing gegenereerd die het NCP NLQF kan inzetten in de voorlichting over het NLQF. De argumentatieketen die is samengesteld, is gemaakt op basis van de data die we verzamelden bij 27 prospect en leads van het NCP NLQF. Daarmee is ook direct de beperking van de analyse benoemd. Het is de vraag of de prospect en leads die we onderzochten, representatief zijn voor alle eigenaren van kwalificaties in Nederland. Zouden we tot dezelfde 10 kenmerken, eigenschappen en voordelen komen als we 72, 270 of 2.700 eigenaren van kwalificaties zouden onderzoeken? Het is de moeite waard om dat te toetsen.

Hoofdstuk 6

Aanbevelingen aan het Nationaal Coördinatiepunt NLQF

ProfitWise adviseert het Nationaal Coördinatiepunt NLQF (NCP NLQF) de specifieke ervaringen van haar relaties, zoals die uit de interviews met hen naar voren komen, concreet te benoemen in haar **communicatie**, en deze te gebruiken om de meer algemeen geformuleerde voordelen van het NLQF tastbaar en herkenbaar te maken. ProfitWise adviseert het NCP NLQF ook om de positieve effecten van de inschalingsprocedure een prominente plek te geven in de communicatie.

Een belangrijke conclusie uit dit onderzoek is dat hoe meer kennis de prospects en leads hebben over de niveaus van kwalificatie en hoe meer toepassingen van het NLQF zij concreet voor ogen hebben, hoe groter de kans is dat zij hun kwalificaties zullen laten inschalen in het NLQF. Op basis daarvan adviseert ProfitWise het NCP NLQF om zich in haar **communicatie** vooral te richten op het vergroten van de kennis over de verschillende niveaus van kwalificaties, en de manieren waarop het NLQF kan worden toegepast.

ProfitWise geeft het NCP NLQF in overweging om de evidence based **argumentatieketen** in de praktijk uit te proberen en te toetsen. Door systematisch in de communicatie deze combinatie van kenmerken, eigenschappen (toepassingen) en voordelen van het product NLQF te gebruiken, wordt de kans groter dat dit resoneert en aansluit bij de belangen van eigenaren van kwalificaties die hun kwalificaties nog niet hebben laten inschalen.

ProfitWise geeft het NCP NLQF in overweging om te bekijken hoe bereikt kan worden dat het NLQF **bekender** wordt in Nederland. Meer bekendheid, met name onder werkgevers, zal volgens (een deel van) de geïnterviewde relaties van het NCP NLQF ertoe leiden dat de vraag naar inschaling in het NLQF zal toenemen. Meer bekendheid zal er wellicht ook toe kunnen leiden dat prospects en leads die om die reden twijfelen, alsnog hun kwalificaties willen laten inschalen in het NLQF. Omdat een grotere bekendheid ook het belang van de relaties dient, kan het NCP NLQF haar relaties vragen hierover met haar uit te wisselen en mee te denken. Ook het aanstellen van 'NLQF-ambassadeurs' is een optie.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat een groot aantal van de onderzochte prospects en leads van het NCP NLQF aangeven op **korte termijn hun kwalificatie(s) te willen laten inschalen** in het NLQF. ProfitWise adviseert het NCP NLQF de uitkomsten van dit onderzoek persoonlijk te delen met de prospects en leads, bijvoorbeeld in een speciaal voor hen georganiseerde bijeenkomst. Hier kan het NCP NLQF gericht hun vragen over inschaling beantwoorden, en vervolgens deze organisaties begeleiden richting inschaling van hun kwalificatie(s).

ProfitWise adviseert het NCP NLQF om systematisch **gegevens te blijven verzamelen over kenmerken, eigenschappen en voordelen** die eigenaren van kwalificaties aanspreken en die aansluiten bij hun belangen. De groep van organisaties en bedrijven die hun kwalificaties hebben laten inschalen in het NLQF, zal steeds groter worden. Hoe groter die groep wordt, hoe preciezer nagegaan kan worden welke combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen tot de verbeelding spreken, en welke argumenten het NCP NLQF het best kan gebruiken om de juiste snaar te raken.

Tot slot adviseert ProfitWise ook **onderzoek te doen onder werkgevers, werknemers en studenten**. Door ook voor hen te achterhalen welke combinatie van kenmerken, eigenschappen en voordelen tot de verbeelding spreken, ontstaat er een feitelijk beeld over het gemeenschappelijk belang. En dat beeld lijkt ons een uitstekend oriëntatiepunt voor het Nationaal Coördinatiepunt NLQF en alle pleitbezorgers van het NLQF.

Bijlage 1

Dimensies kenmerken, eigenschappen en voordelen

In dit onderzoek wilden we graag weten of er sprake is van verschillende soorten kennis (kenmerken), toepassingen (eigenschappen) en voordelen. En vooral hoe die kenmerken, eigenschappen en voordelen samenhangen met de kans dat prospects en leads van het Nationaal Coördinatiepunt NLQF (NCP NLQF) zullen overgaan tot inschaling van hun kwalificaties in het NLQF. Kennis daarover kan heel specifiek richting geven aan de manier waarop het NCP NLQF potentiële gebruikers het beste kan benaderen. Denk bijvoorbeeld aan het feit dat NLQF gebruikt kan worden om de leerresultaten van opleidingen vast te stellen, en ook om de leerresultaten van opleidingen duidelijk te communiceren. Zijn dat voor prospects en leads twee aparte toepassingen, of kunnen we ze gemakshalve onder één noemer scharen?

Om te achterhalen of we onderscheid moeten maken tussen specifieke soorten kennis, toepassingen en voordelen, analyseerden we de antwoordpatronen van de deelnemers aan het onderzoek. We gingen na of de scores op items over kennis, toepassingen en voordelen van het NLQF samenhang vertonen. Samenhang tussen de scores wijst er namelijk op of er sprake is van bijvoorbeeld één onderliggende toepassing of van verschillende soorten toepassingen van het NLQF.

Bij de analyse gingen we verder na of de items ook geordend konden worden van 'moeilijk' naar 'makkelijk', waardoor een aflopende schaal ontstaat. Aan zo'n schaal is een praktisch voordeel verbonden. Door de scores op de items bij elkaar op te tellen, ontstaat een betrouwbaar en nauwkeurig beeld van hoeveel kennis prospects en leads hebben over het NLQF, hoe toepasbaar de inschaling van hun kwalificatie(s) in het NLQF is en hoe groot het belang is dat prospects en leads hechten aan de voordelen die inschaling in het NLQF biedt. Bovendien levert dit onderzoekschalen op die als instrument gebruikt kunnen worden voor verder onderzoek.

In deze bijlage delen we de resultaten van deze analyse. Bij de schalen die daarbij zijn ontstaan, vermelden we ook hoe sterk de samenhang is tussen de items en hoe betrouwbaar de schaal is. De betrouwbaarheid geeft aan hoe groot de kans is dat we dezelfde scores krijgen als dezelfde vragen nog een keer gebruikt worden. De samenhang drukken we uit in een zogenaamde H-waarde. Voor de betrouwbaarheid gebruiken we het Griekse teken σ (spreek uit Rho). Als regel geldt dat een schaal met een H-waarde hoger dan .50 een sterke schaal is. De betrouwbaarheid is hoog als de Rho-waarde hoger dan .70 is. Hoger dan .80 hoeft feitelijk niet.

Kennis over kenmerken van het NLQF

Om inzicht te krijgen of er sprake is van verschillende soorten kennis die van belang kunnen zijn in de voorlichting en communicatie over NLQF, voerden we een analyse uit op de scores op vijftien kenmerken van het NLQF. In de vragenlijst werd aan de deelnemende prospects en leads gevraagd om voor elk van deze kenmerken aan te geven of zij bekend waren met het genoemde kenmerk. De analyse heeft duidelijk gemaakt dat er twee soorten kennis over het NLQF bij de 27 deelnemers aan het onderzoek onderscheiden kunnen worden.

We vonden allereerst een set van zeven items waarvan de scores sterk samenhangen (zie Tabel 9). Deze items gaan over de kwalificaties en de verschillende niveaus van het NLQF. Samen vormen ze een schaal waarmee in de praktijk de kennis over kwalificaties en de verschillende niveaus van het NLQF gemeten kan worden. De schaal is zeer eenduidig ($H = 0.72$) en de betrouwbaarheid is hoog ($\sigma = 0.87$).

Tabel 9 Kenmerken NLQF-kwalificaties, gesorteerd van meest bekend tot minst bekend

Item	Wist u dat?	Mean	itemH
9	... een medisch specialist een kwalificatie heeft op NLQF niveau 8	0.37	0.86
3	... het niveau van associate degree gelijk staat aan NLQF niveau 5	0.56	0.79
11	... het niveau van een havo-diploma gelijk staat aan NLQF niveau 4	0.67	0.51
4	... alle in het NLQF ingeschaalde kwalificaties worden vastgelegd in een openbaar register	0.74	0.64
1	... met het NLQF kwalificaties in meer dan 30 Europese landen vergeleken kunnen worden	0.85	0.67
15	... het NLQF gekoppeld is aan het European Qualification Framework (EQF)	0.85	0.80
6	... er in het NLQF acht niveaus zijn en één instroomniveau	0.89	0.92

$n = 27$

De tweede schaal bevat zeven items die betrekking hebben op de procedure om tot inschaling te komen (zie Tabel 10). Het is een zeer homogene schaal ($H = 0.72$) en de betrouwbaarheid is zeer hoog ($\sigma = 0.92$).

Tabel 10 Kenmerken NLQF-procedure, gesorteerd van meest bekend tot minst bekend

Item	Wist u dat?	Mean	itemH
14	... het validiteitsonderzoek € 1.000 kost als u (...) een erkend kwaliteitskeurmerk	0.48	0.86
13	... de validiteit van de aanbieder (...) elke vijf jaar wordt getoetst	0.52	0.73
12	... de inschaling van een kwalificatie in het NLQF in twee stappen verloopt	0.56	0.84
7	... een uitgebreid validiteitsonderzoek € 7.500 kost	0.63	0.87
10	... alleen organisaties waarvan de validiteit (...) kwalificaties kunnen laten inschalen	0.67	0.72
5	... de kosten voor een inschaling van een kwalificatie € 2.500 bedragen	0.67	0.79
8	... de NLQF-niveaus het resultaat van een leerproces beschrijven	0.81	0.60

$n = 27$

Eigenschappen en beoogde toepassingen van het NLQF

Om inzicht te krijgen of er sprake is van verschillende soorten toepassingen, voerden we een analyse uit op de scores op de 25 items die betrekking hebben op de eigenschappen van het NLQF. Bij elk item hebben de bevroegde prospects en leads aangegeven of hun organisatie een mogelijke NLQF-inschaling op die manier zou gebruiken. In onze analyse zijn we nagegaan welke beoogde toepassingen (eigenschappen) door de verschillende prospects en leads steeds in onderlinge samenhang worden genoemd. Zo zochten we naar items die samen verwijzen naar één (of meerdere) onderliggende behoefte(n) zoals *onderscheiden* of *vergelijken*.

Wat ons als eerste opviel in de analyse, was dat de scores op de items waarin het woord *Europa* voorkomt een hoge onderlinge samenhang vertoonden. Samen vormen ze een zeer eenduidige schaal ($H = 0.82$) die - ondanks dat er sprake is van maar drie items - zeer betrouwbaar is ($\sigma = 0.88$). In Tabel 11 zijn deze items opgenomen.

Tabel 11 Items die samen de houding ten opzichte van Europa meten

Item	Label	Mean	ItemH
6	... inzicht te krijgen in wat onze kwalificaties waard zijn in Europa	0.37	0.90
12	... het niveau van onze kwalificaties te vergelijken met andere opleidingen in Europa	0.48	0.83
3	... te communiceren wat onze kwalificaties waard zijn binnen Europa	0.52	0.73

$n = 27$; $H = 0.82$; $\sigma = 0.88$.

We meten dus feitelijk een houding ten opzichte van Europa. Interessant, maar niet de doelstelling van dit onderzoek. Voor de verdere analyse verwijderden we deze items uit de pool van 25 beoogde toepassingen van het NLQF om te voorkomen dat de items het beeld bij iedere verdere analyse blijven verstoren.

In de pool van de resterende 22 items vonden we acht items die samen een zeer sterke schaal vormen (zie Tabel 12). De items wijzen op een behoefte aan duidelijkheid over het niveau en de waarde van opleidingen met het oogmerk zich te *onderscheiden*. Het samenspel van duidelijkheid, waarde en onderscheiden 'vangen' blijkbaar samen één onderliggende behoefte. De schaal is eenduidig ($H = 0.70$) en zeer betrouwbaar ($\sigma = 0.90$).

Tabel 12 Schaal toepasbaarheid NLQF (korte versie)

Item	Label	Mean	ItemH
11	... de exacte leerresultaten van onze opleidingen vast te stellen	0.33	0.69
18	... de leerresultaten van onze opleidingen duidelijk te communiceren	0.37	0.72
23	... de communicatie over de waarde van onze opleidingen te verbeteren	0.44	0.80
19	... ons onderscheidend vermogen op de opleidingsmarkt te verbeteren	0.48	0.64
4	... reclame te maken voor onze opleidingen	0.52	0.64
9	... ons te onderscheiden van onze concurrenten	0.52	0.66
13	... te communiceren wat onze kwalificaties waard zijn binnen Nederland	0.67	0.75
8	... te communiceren wat het niveau is van onze opleidingen	0.78	0.80

$N = 27$; $H = 0.70$; $\sigma = 0.90$.

Uit de veertien items die overblijven, is geen schaal te maken die wijst op een duidelijk ander-soortige behoefte om het NLQF toe te passen. Tussen deze veertien items zitten wel vijf items die goed passen bij de schaal van acht items. Als we die items samenvoegen met de acht items uit Tabel 12, dan ontstaat een lange schaal van dertien items. Deze schaal is minder eenduidig dan die van acht items, maar is met een H-waarde van 0.49 nog steeds eenduidig genoeg om in de praktijk te gebruiken. De betrouwbaarheid van de schaal blijft zeer hoog ($\sigma = 0.89$). In Tabel 13 ziet u deze lange versie van de schaal met dertien items.

Tabel 13 Schaal toepasbaarheid NLQF (lange versie)

Item	Label	Mean	ItemH
11	... de exacte leerresultaten van onze opleidingen vast te stellen	0.33	0.62
5	... de kwaliteit van onze opleiding te verbeteren	0.37	0.38
15	... de doelstellingen van onze opleidingen beter te formuleren	0.37	0.38
16	... inzicht te krijgen in het niveau van onze opleidingen	0.37	0.33
18	... de leerresultaten van onze opleidingen duidelijk te communiceren	0.37	0.55
23	... de communicatie over de waarde van onze opleidingen te verbeteren	0.44	0.68
19	... ons onderscheidend vermogen op de opleidingsmarkt te verbeteren	0.48	0.51
25	... onze kwalificaties een civiele waarde mee te geven	0.48	0.37
4	... reclame te maken voor onze opleidingen	0.52	0.51
9	... ons te onderscheiden van onze concurrenten	0.52	0.52
24	... te laten zien wat onze kwalificaties waard zijn	0.56	0.34
13	... te communiceren wat onze kwalificaties waard zijn binnen Nederland	0.67	0.64
8	... te communiceren wat het niveau is van onze opleidingen	0.78	0.70

$N = 27$; $H = 0.49$; $\sigma = 0.89$.

Belang van de voordelen van het NLQF

In het onderzoek lieten we prospects en leads van het NCP NLQF vijftien veronderstelde voordelen van het NLQF zien. Aan hen is gevraagd om per item aan te geven welk belang zij hechten aan het genoemde voordeel (op een 4-punts Likertschaal die loopt van 'totaal niet belangrijk' tot 'zeer belangrijk'). Als we de onderlinge samenhang van de vijftien items analyseren, wordt duidelijk dat dertien van de vijftien items sterk samenhangen. De dertien items vormen samen één sterke schaal ($H = 0.58$) die op een zeer betrouwbare manier ($\sigma = 0.93$) het belang meet dat prospects en leads hechten aan het voordeel dat het NLQF biedt. Twee items vallen uit de toon. Dat zijn het item '*Medewerkers kunnen de waarde van een opleiding beter inschatten*' en item '*De opbrengst van investeren in opleidingen wordt hoger*'. De scores op deze items passen minder goed in het patroon. In Tabel 14 zijn alle items te zien waarmee het algehele belang kan worden gemeten dat prospects en leads aan de voordelen van het NLQF hechten.

Tabel 14 Schaal belang van voordelen NLQF

Item	Voordeel	Mean	ItemH
7	Het wordt eenvoudiger om het juiste personeel te selecteren	1.37	0.63
1	Het opleidingsaanbod wordt overzichtelijker	1.56	0.54
11	De kansen voor werknemers in Europa verbeteren	1.56	0.52
13	Het opleidingsaanbod wordt overzichtelijker	1.56	0.57
4	Het niveau van (potentiële) werknemers kan beter bepaald worden	1.59	0.59
10	De keuze uit de vele opleidingsaanbieders wordt overzichtelijker	1.63	0.55
2	De afstand tussen onderwijs- en arbeidsmarkt wordt kleiner	1.74	0.54
14	De positie van werknemers op de arbeidsmarkt verbetert	1.74	0.67
6	De keuze voor de juiste vervolgopleiding wordt makkelijker	1.78	0.56
9	Mensen zullen actiever deelnemen aan een leven lang leren	1.85	0.56
5	Werknemers kunnen zich beter profileren op de arbeidsmarkt	2.00	0.67
8	De waarde van een opleiding wordt beter herkend door werkgevers	2.41	0.63
12	Er is meer zekerheid over het niveau van een diploma of certificaten	2.67	0.57

$N = 27$; $H = 0.58$; $\sigma = 0.93$.

Conclusie

De resultaten van de analyse laten zien dat de afzonderlijke kenmerken, afzonderlijke eigenschappen en afzonderlijke voordelen samenhang vertonen. Door de scores van de samenhangende items op te tellen, ontstaan er (onderzoeks)schalen die gebruikt kunnen worden om de kennis van de niveaus van NLQF, de kennis over de NLQF-procedure, de toepasbaarheid van het NLQF en het belang dat organisaties hechten aan de voordelen van het NLQF te meten.

In alle schalen is duidelijk te zien hoe de items geordend zijn van 'moeilijk' naar 'makkelijk'. Als regel geldt - als voorbeeld nemen we hier de schaal over kennis wat betreft de niveaus van NLQF - dat als prospects of leads weten dat een medisch specialist een kwalificatie heeft op NLQF niveau 8, zij ook weten dat het niveau van *associate degree* gelijk staat aan NLQF niveau 5, en het niveau van een havo-diploma gelijk staat aan NLQF niveau 4 enzovoort. Zo vormen de zeven items een zeer geschikt instrument om de kennis over het NLQF te meten.

Als we kijken naar de ordening van de items, valt het volgende op. De meest beoogde toepassingen hebben, zoals eerder opgemerkt, betrekking op communicatie. 78% van de bevroegden geeft aan dat ze het NLQF willen gebruiken om te communiceren wat het niveau is van hun opleidingen. De activiteit die daarvoor echter nodig is en zelfs voorwaardelijk voor de inschaling in het NLQF - namelijk de exacte leerresultaten van de opleidingen vaststellen - wordt slechts door 33% van de respondenten genoemd. Het ligt in de rede dat de groep die aangeeft de leerresultaten van de opleidingen niet te willen vaststellen, ook waarschijnlijk niet zal overgaan tot inschaling van hun kwalificatie(s) in het NLQF. We zullen die veronderstelling in een later stadium toetsen.

We constateren verder dat alle voordelen voor de bevroagde prospects en leads onderling vergelijkbaar zijn. Prospects en leads die dus zeggen dat zij het belangrijk vinden dat het NLQF het eenvoudiger maakt om het juiste personeel te selecteren, vinden het over het algemeen ook belangrijk dat de keuze voor de juiste vervolgopleiding makkelijker wordt, en dat werknemers zich beter kunnen profileren op de arbeidsmarkt. En dat terwijl de drie genoemde voordelen zo op het oog van een verschillend kaliber zijn. De bevroagde prospects en leads zien dat dus blijkbaar niet als iets anders. Dit duidt erop dat zij op alle items reageren vanuit één en hetzelfde beeld of gevoel over de voordelen van het NLQF.

Bijlage 2

Relaties NCP NLQF (interviews)

Organisatie	Naam geïnterviewde	Functie
ENVOZ	Paul Verroen	Directeur
Heering Consultancy Opleidingen B.V.	Christa Heering	Directeur
Huisdier Kennis Instituut (HKI)	Wilma van Meenen	Directeur
NIBE-SVV/ABN AMRO	Clemens Spoorenberg	Adjunct-Directeur / Directeur EBNT
Nederlandse Defensie Academie (NLDA)	Karin Barendregt	Hoofd Sectie Onderwijs
Psychodidact	Irene Slaats	Directeur
World Travel Academy	Ans van Dreven	Directeur
World Travel Academy	Maarten van der Pol	Beleidsmanager

Bijlage 3

Prospects en leads NCP NLQF (respondenten vragenlijst)

Prospects

Organisatie

Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL)
 EBC*L the Netherlands
 IBKI - Examinering en Certificering voor de Mobiliteitsbranche
 Linnartz opleidingengroep bv
 Nederlandse Associatie voor Praktijkexamens
 Ortho Linea
 Pest Management Academy
 Politieonderwijsraad
 Rescue Nederland
 Netwerk Zelfstandig Werkenden (NZW)
 SPO
 Stichting EUROPROF - HORECA College EUROPROF
 Tros Advies en Training
 Vereniging ANBOS
 Vereniging Industrieel Oppervlaktebehandelend Nederland (ION)
 Vereniging van Gecertificeerd Financieel Planners (VFFP)
 VHIC

Naam contactpersoon

Jules van Well
 Bert Wissink
 Arian Janse
 Koen Giesbers
 Astrid Hanou
 Jan Blaauw
 Henk Pottas
 Henk Huisjes
 Wilfried van Rijswoud
 Petra Claessen
 Leon Kurvers
 Aracely Andreu Folch
 Nicole Tros
 Harm van Venetië
 Jacques Schreuder
 Daan Zwart
 Elly Bakker

Functie

Manager personeel en organisatie
 Voorzitter
 Teamleider ontwikkelafdeling
 Projectmanager
 Kwaliteitszorgfunctionaris
 Eigenaar
 Directeur
 Secretaris
 Directeur Business Development
 Directeur
 Manager content en examens
 Bestuurslid/projectleider
 Directeur
 Manager bestuurszaken
 Sector secretaris
 Bestuurssecretaris
 Onderwijskundige

Leads

Organisatie

Focus Conferences
 ING Bank
 ING Bank
 Internationale School voor Wijsbegeerte
 Koninklijke Metaalunie
 Rabobank
 STC-Group
 STC-Group
 USG People the Netherlands
 VTL

Naam contactpersoon

Remco Gerritsma
 Mirjam Burgers-Gerritsen
 Terry Zwartjes
 Erno Eskens
 André van der Leest
 Brigitte Borger
 Marlies van Doorn
 Rob van Reem
 Yvonne Meeuwissen
 Hans Konings

Functie

Producer/programmamanager
 Sr Expert Consultant Managers Development
 HR Expert Consultant
 Programmadirecteur
 Secretaris Onderwijs en Innovatieve Technologieën
 Adviseur Learning & Development
 Docent/Onderwijsontwikkelaar
 Adjunct directeur en lid paritaire commissie binnenvaart
 Opleidingsadviseur/Contractmanager
 Programmamanager KBB

Van de 27 door ons bevroegde prospects en leads zijn er naar eigen zeggen:

- 13 Opleidings- of kennisinstituut
- 2 Examenorganisatie
- 4 Brancheorganisatie
- 8 anders, te weten:
 - Financiële dienstverlener (3)
 - Beroepsorganisatie (1)
 - Wettelijk Advies- en afstemmingsorgaan (1)
 - Opleidingsinstituut en uitgeverij (1)
 - Werkgeversorganisatie (1)
 - Belangenbehartiging voor Zelfstandige ZP en ZZP-ers (1).

