

Evaluatie NESO-programma

D.D.Breimer
C.Boom
E.A.A.M.Broesterhuizen

Juni 2009

Inhoud

Inhoudsopgave	2
1. Inleiding en werkwijze	3
2. Beleidskader van internationalisering	5
3. Ontwikkeling van het NESO-programma	8
3.1. Het huidige stelsel van NESO's	8
3.2. De taken en activiteiten van NESO's	8
3.3. Interne evaluatie: de Tussenbalans 2009-06-26	12
4. Bevindingen, conclusies en aanbevelingen	14
4.1. Algemeen oordeel	14
4.2. Sterke en zwakke punten van Nederland op de internationale markt van hoger onderwijs	14
4.3. Succesfactoren voor NESO's	15
4.4. Waardering en kritiek	16
4.5. Verbeterpunten	16
4.6. De taakvervulling door de NESO's	17
4.7. De rol van Nuffic	19
4.8. Samenwerking met andere partijen	20
4.9. De rol van de instellingen van hoger onderwijs	22
4.10. De wisselwerking tussen Nuffic, NESO's en het Nederlands hoger onderwijs	23
4.11. De rol van het ministerie van OCW	25
4.12. Uitbreiding van het netwerk	25
4.13. Het financiële kader	26
5. De aanbevelingen samengevat	27
Bijlage 1. Terms of reference	29
Bijlage 2. Gesprekspartners en informanten	32
Bijlage 3. Korte weergave van de door de commissie gevoerde gesprekken	34
Bijlage 4. Enige kwantitatieve gegevens met betrekking tot de NESO's	40

1. Inleiding en werkwijze

Sinds begin van de eeuw heeft Nuffic in opdracht van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap een stelsel van vertegenwoordigingen van het Nederlandse hoger onderwijs opgebouwd in landen die gezien worden als een belangrijke markt voor dat onderwijs. Thans zijn er in tien landen zgn. *Netherlands Education Support Offices*, NESO's, gevestigd, wier taak het vooral is om het Nederlands hoger onderwijs in deze landen te promoten en de samenwerking tussen Nederlandse instellingen en instellingen in de betrokken landen te versterken.

Het ministerie van OCW heeft de wens geuit dit stelsel of programma te evalueren. Nuffic heeft in januari j.l. een interne evaluatie opgeleverd onder de titel *Tussenbalans*¹. OCW heeft een kleine externe evaluatiecommissie ingesteld om een oordeel over het NESO-programma te formuleren. Deze commissie bestond uit prof.dr.D.D.Breimer, voormalig voorzitter, tevens rector magnificus, van het College van Bestuur van de Universiteit Leiden en mr.dr.s.C.Boom, oud-voorzitter van de Raad van Bestuur van Saxion Hogescholen. De commissie werd bijgestaan door drs.E.A.A.M.Broesterhuizen, secretaris. De *terms of reference* voor de commissie zijn opgenomen in bijlage 1.

Werkwijze

De commissie heeft de evaluatie als volgt aangepakt.

Na een inleidend, kaderstellend gesprek met de opdrachtgever, de directeur Hoger Onderwijs van het ministerie van OCW, en bestudering van relevante documenten (waaronder de opdracht aan Nuffic inzake de NESO's, het beleidskader en de *Tussenbalans*) werd, aan de hand van een beknopte gespreksnotitie, een eerste gesprek gevoerd met de leiding van Nuffic en van het NESO-programma. Vervolgens werden gesprekken gevoerd met bestuurders en met internationale samenwerking belaste medewerkers van de VSNU en de HBO-raad, en, groepsgewijs, met medewerkers van enkele instellingen van WO en HBO. Ook met vertegenwoordigers van de Economische Voorlichtingsdienst en de directie Hoger Onderwijs van OCW werd gesproken. Korte verslagen van deze gesprekken zijn opgenomen in bijlage 3.

De commissie moest afzien van *site visits* vanwege de beperkte tijd die beschikbaar was voor de evaluatie. In plaats daarvan werden aan enkele directeuren van NESO's via e-mail vragen voorgelegd. Een gesprek werd gevoerd met de directeur NESO Vietnam tijdens zijn werkbezoek aan Den Haag. Ook werden per e-mail vragen gesteld aan enkele Technisch-Wetenschappelijke Attaché's (TWA's) en/of economische of culturele attaché's van ambassades in enkele NESO-landen. Informatie over de betrokkenheid van NESO's bij programma's voor wetenschappelijke samenwerking en uitwisseling, in het bijzonder in China en Indonesië, werd ingewonnen bij NWO en bij de KNAW. In bijlage 2 is een overzicht van de gesprekspartners en informanten opgenomen.

Op 17 juni j.l. besprak de commissie haar bevindingen met de leiding van Nuffic en het NESO-programma en op 19 juni j.l. met OCW (directie Hoger Onderwijs). Het concept-eindrapport werd voor een toets op feitelijke onjuistheden voorgelegd aan Nuffic, waarna het definitieve rapport aan OCW kon worden aangeboden.

¹ Nuffic, *Tussenbalans: Interne evaluatie naar de doeltreffendheid en doelmatigheid van het programma betreffende de Netherlands Education Support Offices*, januari 2009, Den Haag.

De commissie dankt mw. E.Dankert (directie Hoger Onderwijs, OCW) voor haar adequate steun bij de organisatie van gesprekken en het leggen van contacten. Voorts is de commissie alle gesprekspartners en respondenten zeer erkentelijk voor de medewerking die zij hebben verleend.

2. Beleidskader van internationalisering

Al sinds de laatste vijftien jaar van de vorige eeuw stimuleert OCW de internationalisering van het onderwijs, met name het hoger onderwijs. Waar in het wetenschappelijk onderzoek internationale presentie, profilering en samenwerking al heel lang gemeengoed is, was internationalisering van het hoger onderwijs dat nog niet of althans in veel mindere mate. Overwegingen van kwaliteit van het Nederlandse hoger onderwijs spelen hierin een rol met name inzake een internationale oriëntatie voor kerndoelen, eindtermen en kwalificaties. In de nota *Onbegrensd talent* van 1997² werd het aantrekken van buitenlandse studenten voor het eerst als beleidsdoelstelling geformuleerd, met het oogmerk

- inkomsten te verwerven met de export van onderwijsdiensten
- banden aan te gaan met landen die voor Nederland belangrijk zijn
- een meer internationale context voor Nederlandse studenten te bevorderen.

Een van de resultaten van dit exportbeleid was de oprichting, in 1997, van een onderwijsinformatiebureau in Jakarta, het Netherlands Education Center (NEC)³, sinds 2007 NESO Indonesië geheten.

In de nota *Kennis: geven en nemen* (1999)⁴ stond versterking van de internationale concurrentiepositie van het Nederlandse hoger onderwijs centraal. De versterking van de kwaliteit van het Nederlandse onderwijs en het presenteren van Nederland als kennisland dienden vooral op het instellingsniveau vorm te krijgen, waarbij het aan de overheid was adequate randvoorwaarden te creëren. Behalve selectieve oriëntatie op landen en door *benchmarking* leren van andere landen, was ook het wegnemen van obstakels voor internationale mobiliteit prioriteit. De positionering van het Nederlandse hoger onderwijs in het buitenland zou worden bevorderd door een beurzenprogramma en het opzetten van steunpunten in het buitenland.

Een van de uitvloeisels van de nota was de opstelling door Nuffic van een plan voor de opzet van zulke steunpunten, hetgeen resulteerde in de inrichting, als onderdeel van Nuffic, van een *Netherlands Education Support Office* (NESO) in China (Beijing), Indonesië (Jakarta) en Taipei, en aanvankelijk óók Hong Kong. Deze NESO's zijn intermediaire organisaties die bedoeld waren voor de algemene promotie van het Nederlandse hoger onderwijs en als springplank voor individuele instellingen. Zij kregen vier functies:⁵

- Algemene promotie van het Nederlandse hoger onderwijs
- Stimulering van de samenwerking tussen hogeronderwijsinstellingen
- Adviseren, counselen en selecteren van (betalende) studenten die in Nederland willen studeren
- Verwerven van contracten en opdrachten van nationale en internationale organisaties.

Door introductie van het partnerschapmodel werd tot uitdrukking gebracht dat de NESO's gezien werden als gedeelde verantwoordelijkheid van overheid en instellingen. Instellingen konden partner worden van een NESO en betaalden dan een contributie. De overheid dekte tweederde van de basiskosten van de NESO's.

² Ministerie van OCW, *Onbegrensd talent, internationalisering van het onderwijs*, Den Haag, SDU, 1997

³ In 1992 werd al een klein onderwijsinformatiepunt geopend bij de Indonesische Kamer van Koophandel.

⁴ Ministerie van OCW, *Kennis: geven en nemen, internationalisering van het onderwijs in Nederland*, Zoetermeer, 1999.

⁵ Ministerie van OCW, *Onderwijs voor wereldburgers, hoofdlijnenbrief internationaal beleid*, Zoetermeer, OCW, 2001

Evaluatie van het positioneringbeleid (2003)

Zoals al was aangekondigd in de brief *Onderwijs voor wereldburgers* (2001)⁶ werd in 2003 een evaluatie van het positioneringbeleid uitgevoerd.⁷ Gesteld werd, dat de NESO's hun nut hadden bewezen en dat de algemene promotie van Nederland Kennisland en de ondersteuning van instellingen breed werden gewaardeerd. Wel behoeften de NESO's volgens de evaluatie een duidelijker taakomschrijving, waarbij meer expliciet zou worden gemaakt wat de overheid en de instellingen van de NESO's verwachten en mogen verwachten. Daarbij werd een strakker onderscheid tussen algemene promotie, basisdiensten en specifieke diensten nodig geacht. Ook in de bekostigingsrelaties zou duidelijker moeten worden wie voor welke diensten moest betalen, waarbij de overheid de kosten van de algemene promotie zou dragen en de instellingen die van de hen verleende diensten. Bij een mogelijke uitbreiding van NESO's naar andere landen werd aanbevolen aan te sluiten bij *Netherlands Business Support Offices* (NBSO's), ambassades, consulaten en economische attachés.

Ook in meer algemene zin werd er een behoefte aan meer duidelijkheid wat betreft doelstellingen, taken, belangen en bijdragen van betrokken partijen gevoeld. In de eerste plaats betrof dat de beleidsdoelstellingen van de overheid en de instrumenten van het positioneringbeleid. Een betere inkadering daarvan in de behoeften van de kennissamenleving vereiste volgens de evaluatie nauwere samenwerking en afstemming met andere ministeries, zowel wat betreft de strategie van de promotie van Nederland als kennisland als het wegnemen van mobiliteitsobstakels. Gepleit werd voor een uitbreiding van het positioneringbeleid naar andere landen, waarvan de keuze diende te berusten op een grondige analyse van de Nederlandse behoeften en het potentieel van de betrokken landen.

Koers op kwaliteit

In de OCW-nota *Koers op kwaliteit* van OCW uit 2004⁸ werden vier richtingen voor het internationaliseringbeleid gepresenteerd. Naast versterking van de Europese Hogeronderwijsruimte en het doorklinken van de internationale aspecten in het gehele hogeronderwijsbeleid ging het om *profileren op kwaliteit* en om *brain circulation*: het door het binnenhalen van buitenlands talent en het uitzenden van binnenlands talent stimuleren van de kwaliteit van het onderwijs, de uitwisseling van kennis en de vorming van internationale netwerken, alsmede het bevorderen van een hogere instroom in opleidingen met tekorten. Het verwerven van extra bekostiging van instellingen van hoger onderwijs mocht niet meer de enige prikkel voor het aantrekken van buitenlandse studenten zijn. Tot de doelen behoorden ook het verbeteren van de kwaliteit van onderwijs en onderzoek en het versterken van de kenniseconomie. Een nieuwe communicatiestrategie werd noodzakelijk geacht om een goed beeld neer te zetten van Nederland 'Kennisland' en de 'selling points' van het Nederlandse hoger onderwijs, in samenhang met de promotie op andere terreinen.

In de nota werd de uitbreiding van het netwerk van onderwijssteunpunten, de door Nuffic te beheeren NESO's, aangekondigd, met name naar de zogenaamde 'marktlanden'. Zo werden de economische (s)tijgers met een grotere vraag naar hoger onderwijs dan binnenlands kon worden aangebo-

⁶ Zie noot 5.

⁷ H. Vossensteyn, J. Huisman en M. v. d. Wende, *Positioneringinstrumenten, evaluatie NESO en DELTA*, CHEPS, Enschede, 2003

⁸ Ministerie van OCW, *Koers op kwaliteit, Internationaliseringsbrief hoger onderwijs*, bijlage bij brief aan de Tweede Kamer, OCW, 15 november 2004.

den, genoemd: Brazilië, China, India, Indonesië, Maleisië, Mexico, Rusland, Taiwan, Thailand en Vietnam. Besloten werd voorts dat de NESO's volledig door de overheid bekostigd zouden moeten worden, in plaats van het tot dan toe gehanteerde systeem van medefinanciering door de participerende instellingen van hoger onderwijs. Instellingen zouden daarnaast diensten bij de NESO's kunnen in-kopen.

OCW bevestigde dit beleid in de brief van juni 2005⁹ over de internationalisering van het hoger onderwijs en kondigde er de gefaseerde oprichting van zeven NESO's naast de bestaande drie in aan.

Het huidige beleid

De huidige minister behandelde zijn internationaliseringbeleid in de internationaliseringagenda van OCW *Grenzeloos goed* uit 2008,¹⁰ tegen de achtergrond van een viertal mondiale ontwikkelingen: de toenemende concurrentie om 'kenniswerkers' op de internationale arbeidsmarkt, de mondiale problemen welke vragen om mondiale oplossingen, het steeds internationaler worden van de Nederlandse arbeidsmarkt en de toenemende internationale concurrentie tussen de instellingen voor hoger onderwijs om de beste studenten en docenten. De minister acht het aan de instellingen, studenten en onderzoekers om hun internationale ambities te realiseren. De rol van de overheid is stimuleren en faciliteren, waarbij een kwaliteitsslag op vier punten wordt beoogd:

- Het vergroten van de mobiliteit van Nederlandse studenten
- Het stimuleren van een meer internationale oriëntatie van onderwijsinstellingen
- Het vergroten van de *brain circulation*
- Het verbeteren van het vestigingsklimaat voor onderwijsinstellingen en onderzoeksinstituten.

Een goede profilering van het hoger onderwijs is van belang om te komen tot een goede positionering en marketing. De bestaande instrumenten voor het aantrekken van buitenlandse studenten worden uitgebreid. Omdat toptalent prioriteit is, worden onder meer beurzen voor excellente studenten verruimd. Verder wil de minister 'joint degrees' van Nederlandse en buitenlandse instellingen en ook 'off shore'-onderwijs (meer in het bijzonder het verlenen van graden door Nederlandse instellingen in het buitenland) mogelijk maken. Voorts wil OCW met andere ministeries toewerken naar eenvoudiger toelatings- en inschrijvingsprocedures voor buitenlandse studenten en wetenschappers in Nederland ('de rode loper').

⁹ Ministerie van OCW, Brief aan de Tweede Kamer over de internationalisering hoger onderwijs, waarin o.m. de stand van zaken met betrekking tot de internationaliseringsbrief, 13 juni 2005

¹⁰ Ministerie van OCW, *Internationaliseringsagenda - 'Het Grenzeloze Goed'*, bijlage bij brief aan de Tweede Kamer, OCW, 10 november 2008. Deze notitie is een nadere uitwerking van het internationaliseringbeleid zoals opgenomen in 'Het hoogste goed', de strategische agenda voor het hogeronderwijs-, onderzoeks- en wetenschapsbeleid, uitgebracht in oktober 2008.

3. Ontwikkeling van het NESO-programma

3.1 Het huidige stelsel van NESO's

Nuffic voert het NESO-programma uit in opdracht van OCW. Inmiddels zijn er tien NESO's opgericht en van start gegaan:

- NESO Indonesië, in Jakarta (1992/1996)¹¹
- NESO China, in Beijing (2001)¹²
- NESO Taipei (2001)¹³
- NESO Vietnam, in Ho Chi Minh City (feb. 2006)
- NESO Mexico, in Mexico City (feb. 2007)
- NESO Zuid-Korea, in Seoul (okt. 2008)
- NESO Brazilië, in Brasilia (dec. 2008)
- NESO India, met een desk in Ahmedabad (sept. 2008) en een tweede desk in Chennai (maart 2009)¹⁴
- NESO Rusland, In Moskou (feb. 2009, operationeel sinds 2007)
- NESO Thailand, in Bangkok (maart 2009).

Informatie over studeren in Nederland wordt ook verstrekt door de zogenaamde *Netherlands Education Information Offices*, in Rabat en Ankara. De Nederlandse instituten voor wetenschappelijke en culturele samenwerking in Athene, Cairo, Damascus, Florence, Istanbul, Madrid, Rome, St. Petersburg en Tokyo hebben, zoals blijkt uit de website van *Study in Holland*,¹⁵ eveneens een dergelijke informatiefunctie. De bedoelde instituten worden door een der Nederlandse universiteiten beheerd.¹⁶ Zij maken géén deel uit van het NESO-stelsel.

In bijlage 4 zijn enkele data met betrekking tot NESO's en het aantal studenten uit NESO-landen die in Nederland studeren opgenomen.

3.2 De taken en activiteiten van de NESO's

'Key activities' van NESO's als gepresenteerd door Nuffic

In de recente brochure van Nuffic over de NESO's¹⁷ worden de taken (*'key activities'*) van de NESO's als volgt samengevat:

¹¹ Sinds 2007 gevestigd bij de *Indonesia Netherlands Association*, de Indonesië – Benelux Kamer van Koophandel.

¹² In partnerschap met het *Chinese Service Center for Scholarly Exchange (CSCSE)*

¹³ Gevestigd bij het *Netherlands Trade and Industry Office (NTIO)*, dat optreedt als Nederlandse diplomatieke vertegenwoordiging in Taipei.

¹⁴ Beide zijn gevestigd bij een *Netherlands Business Support Office*.

¹⁵ www.nuffic.nl/international-students/preparation-stay/preparing-your-stay/support-in-your-own-country/countrylist

¹⁶ Zes van deze instituten, die in Athene, Cairo, Florence, Rome, St. Petersburg en Tokyo ressorteren onder het Bestuur Nederlandse Wetenschappelijke Instituten in het Buitenland (NWIB), waarin de zes algemene universiteiten samenwerken. Zie www.nwib.nl.

¹⁷ Nuffic, *Linking knowledge worldwide*, Den Haag, z.j. (vml. 2008)

- Informatie en promotie
De activiteiten richten zich op
 - * studenten, alumni, academici en kenniswerkers in de NESO-landen. Deze activiteiten hebben betrekking op informatie over onderwijs- en onderzoeksmogelijkheden in Nederland en over visa-procedures, steun bij het doen van aanvragen voor studieprogramma's in Nederland, activiteiten voor alumni.
 - * Nederlandse hogeronderwijsinstellingen. Deze activiteiten omvatten verspreiding van informatie over de instellingen en hun studieprogramma's, deelname aan onderwijsbeurzen, testen en interviewen van studenten, activiteiten voor alumni.
 - * Nederlandse studenten, alumni, academici en kenniswerkers. Deze activiteiten betreffen informatie over onderwijs- en onderzoeksmogelijkheden in NESO-landen.
- Marktanalyse en –ontwikkeling
Ten behoeve van Nederlandse hogeronderwijsinstellingen wordt informatie verstrekt over de onderwijsmarkt in de NESO-landen, ondersteuning geboden bij ontwikkelen en uitvoeren van een marketingstrategie en contact met alumni opgebouwd.
- *Matchmaking* en institutionele samenwerking
De NESO's bieden ten behoeve van hogeronderwijsinstellingen in de Neso-landen en in Nederland steun bij het zoeken van partners, toegang tot de netwerken in de betrokken landen, informatie over onderwijsprojecten van nationale en internationale organisaties, en daarnaast algemene informatie over de hogeronderwijssystemen.
- De uitvoering van programma's en projecten
De programma's en projecten, zoals specifieke beurzenprogramma's, worden uitgevoerd voor de Nederlandse overheid en voor Nederlandse hogeronderwijsinstellingen.

De NESO-bureaus

De NESO's hebben in het algemeen een klein bureau dat standaard een promotiemedewerker, een studentenadviseur en een office manager heeft, onder leiding van de directeur. De directeur is in de regel een Nederlander, de medewerkers zijn doorgaans lokaal.

De NESO's Indonesië en China zijn veel groter (resp. ruim 20 en 11 medewerkers), in verband met extra taken en projecten die aldaar worden uitgevoerd.

De twee desks van NESO India tellen beide één medewerker voor onderwijspromotie.

Generieke promotie en institutionele samenwerking

De activiteiten van NESO's richten zich in de praktijk vooral op generieke promotie en ondersteuning van instellingen bij institutionele samenwerking. Zulke activiteiten zijn onder meer:

- deelname en (mede-)organiseren van hogeronderwijsbeurzen (*fairs*),
- ontwikkelen en (in druk en via speciale websites) verspreiden van promotiemateriaal (waarbij de huisstijl van Nuffic-NESO en Study in Holland zo strikt mogelijk wordt gevolgd),
- regelmatige seminars over studeren in Nederland op het NESO-kantoor en bij instellingen,
- advisering aan studenten (mede door frequente spreekuren),
- briefings voor studenten kort voor hun vertrek naar Nederland,
- bezoeken aan instellingen voor hoger onderwijs in het vestigingsland,
- het zoeken van partners voor institutionele samenwerking en het assisteren van Nederlandse instellingen bij de opzet van samenwerkingsactiviteiten,

- het verzamelen en verspreiden van informatie over de onderwijsmarkt en het verrichten van marktonderzoek, het informeren van agenten,
- het organiseren van filmavonden, lezingen, *masterclasses* en culturele avonden, etc.

De werkzaamheden voor vergroting van de uitstroom van Nederlandse studenten naar de NESO-landen zijn veel beperkter, maar nemen wel toe; het gaat om advisering, voorbereiding van studiereizen of hulp bij de opzet van een individueel studieprogramma.

In meerdere of mindere mate verrichten NESO's activiteiten ten behoeve van specifieke instellingen. Doorgaans worden alleen *out-of-pocket* kosten vergoed.

Door hun activiteiten op het vlak van persoonlijke informatie en presentaties zo deskundig en zo goed mogelijk uit te voeren en niet alleen de studenten, maar ook gericht de groepen daaromheen (ouders, instellingen, alumni) te benaderen, proberen de NESO's een zo groot mogelijk effect te sorteren. Maar NESO's beseffen dat ze bijvoorbeeld weinig tot geen invloed hebben op toelatingsprocedures, terwijl zij nu ook de effecten beginnen te merken van de financiële en economische crisis. Hun bijdrage moet de obstakels voor studie in Nederland verminderen of zelfs wegnemen, en de aantrekkelijke kanten beter over het voetlicht brengen (zie par. 4.2). De commissie gaat in op de succesfactoren voor NESO's in par. 4.3.

Extra projecten

Daarnaast voeren sommige NESO's extra projecten uit. NESO Indonesië voert het StuNed-programma¹⁸ uit in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken. NESO China is door het ministerie van Buitenlandse Zaken en de Immigratie- en Naturalisatiedienst belast met de toetsing van alle Chinese studenten (in 2009 naar verwachting 2650) met het oog op het verlenen van het NESO – certificaat. Daarbij wordt de vaardigheid van de student in de Engelse taal bepaald, de waarde en authenticiteit van zijn/haar diploma's en graden getoetst en wordt zijn/haar identiteit vastgesteld. Deze NESO kent zgn. *Orange Tulip Scholarships*, die door Nederlandse bedrijven en instellingen worden gefinancierd. In navolging hiervan heeft ook NESO Vietnam¹⁹ dit beurzenprogramma geïntroduceerd. NESO Taipei voert het lokale, private *Holland Scholarship Programme*²⁰ uit, het voormalige Y.C.Lo Scholarship Programme, dat wordt gefinancierd door (Nederlandse) bedrijven in Taiwan en Nederlandse instellingen.

Marktstudies

Tot de vaste marktstudies die NESO's verrichten behoren de *student surveys* en het *country education profile*. Deze rapporten worden via de besloten site van Nuffic toegankelijk gemaakt voor de Nederlandse instellingen. Ca. 30 Nederlandse instellingen van hoger onderwijs, minder dan de helft dus, heeft zich geabonneerd op deze site. De meeste NESO's hebben ook een elektronisch bulletin. Daarnaast verstrekken sommige NESO's op verzoek specifieke informatie aan Nederlandse instellingen.

¹⁸ Dit programma bevordert met een jaarbudget van € 5,5 mln. capacity building in Indonesië; jaarlijks wordt aan ongeveer 200 studenten een beurs verstrekt.

¹⁹ Het OTS-programma startte in het najaar van 2008. Met € 400.000 zullen vanaf september 2009 ca. 40-50 Chinese studenten een beurs ontvangen voor studie in Nederland. In Vietnam gaat het om een budget van € 120.000 voor het studiejaar 2009-2010.

²⁰ Het Holland Scholarship Programme omvat € 800.000, afkomstig van 18 financiers.

De *student surveys* worden tenminste eens per jaar opgesteld; het betreft rapportages die informatie bevatten over de studenten waarmee de NESO contact heeft (gehad), zoals hun motivatie voor studie in het buitenland, hun landenvoorkeuren, de mogelijke studiekeuzes, hun financiële mogelijkheden, etc. De rapporten bevatten voorstellen voor verbetering van de promotie en de marktwerking die de NESO zelf zou moeten aanbrengen, maar óók suggesties voor de Nederlandse instellingen. De ervaring leert dat een NESO na ongeveer een jaar in staat geacht kan worden en voldoende gegevens te hebben verzameld om een eerste *student survey* op te stellen. Nuffic stelt een overall analyse van de *student surveys* op. De meest recente, van november 2008, betreft nog slechts de *student surveys* van een vijftal NESO's. Door de opeenvolgende *student surveys* kunnen de NESO's hun kennis over de belangstelling van studenten uitbouwen en hun promotie-inspanningen effectiever inrichten.

De *country education profiles* bevatten een algemeen beeld van het betreffende land en het hoger onderwijs. Deze documenten worden periodiek geactualiseerd.

Alumni

De meeste NESO's besteden meer of minder aandacht aan alumni. NESO China voert het secretariaat van het *Netherlands Alumni Network China*, met meer dan 2500 individuele leden en ca. 40 aangesloten organisaties. NESO Taipei is nauw betrokken bij het Holland Alumni Network in Taiwan, opgezet door het NTIO waarvan deze NESO deel uitmaakt. NESO Indonesië heeft ten behoeve van en met de alumni vereniging, IKANED, een nieuwe alumnistrategie ontwikkeld en in uitvoering genomen. De NESO's Vietnam, Mexico en Korea zijn nauw betrokken bij de verenigingen voor alumni van Nederlandse instellingen in hun vestigingsland. NESO's assisteren ook de instellingen voor hoger onderwijs als deze iets voor hun alumni willen organiseren. De meeste oudere NESO's zorgen ervoor dat alumni aanwezig zijn bij promotieactiviteiten. Ondanks de al lopende activiteiten zijn de NESO-directeuren van mening dat méér aandacht dient te worden besteed aan de alumni van Nederlandse instellingen in hun land.

OCW heeft voor een brede opzet van alumni-activiteiten voor de periode 2008 – 2011 additionele middelen beschikbaar gesteld,²¹ waarmee Nuffic onder meer het *Holland Alumni*-netwerk heeft opgezet. Ook activiteiten van NESO's voor alumni zijn hiermee bekostigd.

Centrale aansturing en budget

Wat betreft de aansturing door Nuffic hebben de NESO's de afgelopen jaren een flinke standaardisering en professionalisering doorgemaakt en verwacht wordt dat het binnenkort gereed komende Handboek dat verder zal brengen. Maar men ziet ook ruimte voor verdere verbetering, waaronder méér eigen verantwoordelijkheid voor de lokale NESO-leiding, snellere reacties van Nuffic op vragen en voorstellen van NESO's en het actief samenbrengen van kennis en ervaring tussen de NESO's. Ook meent men dat Nuffic nog meer zou kunnen bereiken wat betreft de bekendheid van NESO's in het hoger onderwijs.

De budgetten van de NESO's zijn soms al 5 jaar of langer niet aangepast en worden door de NESO-directeuren als zeer onvoldoende beoordeeld. Soms worden ook de kosten van extra taken, zoals de certificering, onvoldoende door vergoeding gedekt. De NESO-directeuren besparen met name op diepergravend marktonderzoek en –analyse, strategie-ontwikkeling en alumni-activiteiten, en vaak

²¹ In 2008 was het beschikbaar gestelde bedrag € 355.000, voor de jaren 2009 t/m 2011 € 200.000 per jaar.

zijn óók voor onder meer uitbreiding van de promotie, in het bijzonder grote (landelijke) promotiecampagnes, geen middelen beschikbaar. De NESO-medewerkers zijn doorgaans zwaar belast en verschillende NESO's achten uitbreiding van de bezetting noodzakelijk, m.n. ten behoeve van alumni-activiteiten en voor onderwijspromotie.

3.3 Interne evaluatie: de Tussenbalans 2009.

Najaar 2008 heeft Nuffic een interne evaluatie van de NESO's uitgevoerd. In het rapport van januari 2009, onder de titel *Tussenbalans*,²² wordt opgemerkt dat de keuzes van de landen gerechtvaardigd zijn op grond van de potentie van de onderwijsmarkt aldaar. De NESO-landen zijn, zo wordt gesteld, 'marktlanden' die alle de mogelijkheid hebben om te profiteren van de mobiliteit van (top)talent. Het concept van de NESO's slaat, aldus het rapport, zodanig aan, dat herhaaldelijk nieuwe landen worden genoemd waar een NESO zou moeten komen.

Onder meer uit de *student surveys* die NESO's verzorgen, blijkt dat er belangrijke verschillen tussen de landen bestaan, hetgeen pleit voor specifieke benaderingen per NESO-land.

De *Tussenbalans* signaleert dat Nederland later dan andere, meest toonaangevende, landen op de internationale onderwijsmarkt actief is geworden en zich nog duidelijker een plek moet verwerven. Samenwerking met Europese partners, met name de *Deutscher Akademischer Austausch Dienst (DAAD)*, de *British Council* en *Campus France*, wordt nodig geacht om de concurrentiepositie van ons land, mede met het oog op een toekomstig tekort aan talent in de gehele Europese Unie, te versterken. Ook wordt gewezen op het belang van samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven in het streven naar een sterke kenniseconomie, mede in het licht van de te verwachten bevolkingsdaling. In de NESO-landen is nauwe samenwerking tussen hogeronderwijsinstellingen, bedrijven, NBSO's, ministeries, ambassades en NESO's essentieel.

Uit de onderzoeken waarover in de *Tussenbalans* wordt gerapporteerd,²³ blijkt, dat NESO's een door buitenlandse studenten en Nederlandse instellingen²⁴ gewaardeerde taak als intermediair tussen Nederlandse instellingen enerzijds en buitenlandse studenten en instellingen anderzijds uitvoeren.²⁵ Daarbij worden de NESO's 'voornamelijk gezien als de – promotionele – spreekbuis van de instellingen'. Het rapport signaleert een belangrijke interesse in méér diensten van de NESO's, vooral op het terrein van kennisverzameling en kennisoverdracht over de doellanden. De communicatie van de NESO's met de instellingen over de kennis van de NESO's over de betrokken landen dient te worden verbeterd, zodat het sterke punt van de NESO's, promotie, nog beter kan worden benut. De promotie kan verder worden uitgebreid door deze niet alleen te richten op instellingen, maar ook te focuseren op inhoudelijke niches, vakgebieden en studies waarmee Nederland internationaal kan scoren. Beurzen, zoals de *Orange Tulip Scholarships*, die (mede) door bedrijven ter beschikking worden gesteld voor excellente studenten, kunnen de werving van studenten goed ondersteunen. Het zelfevaluatierapport geeft een globale indruk van de activiteiten van de NESO's, hun aandacht voor institutionele samenwerking, en het faciliteren van Nederlandse instellingen voor hun activi-

²² Zie noot 1.

²³ *Tussenbalans*, pag. 20–22 en Bijlage 5, pag. 57-61(zie noot 1).

²⁴ De respons vanuit de instellingen in het betreffend onderzoek was laag.

²⁵ Uit de recente Klanttevredenheidsmonitor van Nuffic (mei 2009) blijkt dat buitenlandse studenten zeer tevreden zijn over Nuffic als geheel, maar dat dat veel minder geldt voor de instellingen van hoger onderwijs. Deze rapportage bevat echter géén informatie over de NESO's als zodanig, maar wel over promotie, informatievoorziening, e.d.

teiten in de betrokken landen. Het rapport beveelt aan om, onder meer om beter in te spelen op de ontwikkelingen in de kenniseconomie - het takenpakket van de NESO's uit te breiden tot promovendi en op alle kantoren de alumni-functie te verankeren door aanstelling van een speciale medewerker. In het rapport constateert Nuffic dat het NESO-programma duidelijker prestatie-indicatoren behoeft waarover met OCW afspraken nodig zijn: 'Er moet meer expliciet worden gemaakt wat de overheid en instellingen van de Nuffic-Neso's (mogen) verwachten', aldus de *Tussenbalans*. Ook moet helderder worden gemaakt dat de NESO's een regulier onderdeel zijn van Nuffic. Tot slot wordt, met name vanwege de gestegen kosten in de NESO-landen, gepleit voor een verhoging van het jaarbudget van € 3,8 mln. naar € 5,8 mln.

4. Bevindingen, conclusies en aanbevelingen

4.1 Algemeen oordeel

De commissie is van mening dat het 'NESO-programma', of beter: het NESO-stelsel, potentieel een bijzonder waardevol instrument is voor het Nederlandse hoger onderwijs en, meer in den brede, de Nederlandse kennissamenleving. Het dient te worden gecontinueerd, geconsolideerd, verstevigd en op termijn uitgebreid naar andere landen, terwijl ook uitbreiding van het takenpakket overweging verdient.

De NESO's (en Nuffic zelf) vervullen een brugfunctie tussen Nederland en het Nederlandse hoger onderwijs enerzijds en studenten en tot op zekere hoogte ook instellingen voor hoger onderwijs in de NESO-landen anderzijds. Zij doen dit door promotie van het Nederlandse hoger onderwijs, door informatie te verschaffen aan studenten in hun vestigingsland en door kennis te verzamelen over het hoger onderwijs in dat land. Het belang van de NESO's en hun werk schuilt daarin dat zij de mogelijkheden versterken voor internationalisering van het Nederlandse hoger onderwijs. Eenzelfde betekenis zouden zij ook kunnen hebben voor verbreding van het internationale perspectief van Nederlandse studenten. Niet in de laatste plaats dragen NESO's bovendien bij, vaak indirect, aan het vergroten van de mogelijkheden voor het aantrekken van talentvolle kenniswerkers die ófwel in ons land werkzaam kunnen zijn, ófwel bij terugkeer als alumni van het Nederlandse hoger onderwijs naar hun eigen land als 'ambassadeurs' voor Nederland kunnen optreden.

4.2 Sterke en zwakke punten van Nederland op de internationale markt van hoger onderwijs

Het is interessant te vernemen, dat in een gezaghebbend Brits rapport²⁶ Nederland een bedreiging wordt genoemd op de wat langere termijn, omdat ons land tal van door de overheid gesteunde initiatieven kent om buitenlandse studenten aan te trekken en actief is in negen van de twintig belangrijkste markten voor het Britse hoger onderwijs. De kwaliteit en het Engelstalige cursusaanbod behoren volgens het rapport tot de sterke punten van het Nederlandse hoger onderwijs. De potentie is er dus, in de ogen van de Britten.

Nederland kan, waar het de internationale marketing van het hoger onderwijs betreft, inderdaad wijzen op een aantal sterke punten. Met name zijn te noemen²⁷:

- de aantrekkingskracht van Nederland (o.m. bepaald door de kwaliteit van leven, de culturele aantrekkelijkheid en diversiteit²⁸, de veiligheid en de vriendelijkheid van de inwoners)
- de aantrekkelijkheid van het Nederlandse hoger onderwijs (o.m. door de kwaliteit van de onderwijsfaciliteiten, van het wetenschappelijk onderzoek, van de onderzoeksinfrastructuur en van de documentatievoorzieningen, het aanbod van Engelstalige opleidingen en de variëteit aan oplei-

²⁶ The UK Higher Education Europe Unit en The UK Higher Education International Unit, *UK Universities and Europe: Competition and Internationalisation*, Londen, april 2009

²⁷ Zie ook Nuffic, *Het Nederlands Hoger Onderwijs: een SWOT analyse*, mei 2009

²⁸ Zie ook Richard Florida, *The Flight of the Creative Class: the New Global Competition for Talent*, Harper Business, New York 2005

dingen, mede door het binaire stelsel, de participatie van Nederlandse instellingen in internationale samenwerkingsverbanden en netwerken)

- de financiële aspecten (zoals de in vergelijking met de Angelsaksische landen concurrerende collegegelden en de werknemerstatus van de meeste promovendi).

Daartegenover staan ook punten met potentieel negatieve effecten, die soms echte obstakels betekenen, zoals:

- de relatieve onbekendheid van Nederland als klein land met een kleine taal, de groeiende intolerantie jegens minderheden en de als libertijns ervaren opvattingen over drugs, prostitutie, abortus en euthanasie;
- de ondanks recente grote verbeteringen nog steeds als hinderlijk, weinig flexibel en duur ervaren toelatingsprocedures;
- de (vooral voor HBO-instellingen problematische) onduidelijkheid van het binaire stelsel en de formele en feitelijke waarde van graden en diploma's;
- het ontbreken van internationaal vermaarde topinstellingen zoals Oxford en Cambridge en de zwakker wordende internationale positie van Nederland op het gebied van onderzoek door het lage investeringsniveau;
- financiële aspecten – in tijden van economische crisis als klemmender ervaren -, zoals de vergeleken met continentaal Europa hoge collegegelden, de beperkte beschikbaarheid van beurzen en de onduidelijkheid van het beleid daarvoor;
- de tekortschietende huisvestingsvoorzieningen voor (buitenlandse) studenten.

4.3 Succesfactoren voor NESO's

Een groot deel van de genoemde factoren kunnen NESO's en ook Nuffic niet of maar in beperkte mate beïnvloeden. Voor een succesvol opereren moeten NESO's in de opvattingen van de commissie beschikken over een aantal cruciale kenmerken, met name:

- grote servicegerichtheid en professionaliteit op het gebied van voorlichting, marketing en PR, met scherp inzicht in de voorwaarden voor een effectieve aanpak in het vestigingsland;
- kwaliteit van en continuïteit in de personele bezetting en in de werkwijzen en diensten;
- hoge kwaliteit van de beschikbare informatie, actueel, helder, (zo nodig met hulp) toegankelijk;
- heldere, tijdige en op samen optrekken gerichte communicatie;
- een goed, hecht kontaktnetwerk met Nederlandse instellingen en met instellingen in het vestigingsland;
- een sterk netwerk van alumni die ook bereid zijn tot participatie in wervingsactiviteiten;
- inbedding in, steun van en samenhang met andere Nederlandse vertegenwoordigingen.

Wel blijven Nuffic en de NESO's afhankelijk van de instellingen als het gaat om de kwaliteit en actualiteit van de informatie over studeren in Nederland. Een goede service en ondersteuning door NESO's bij de toelatingsprocedures en bij inschrijvingsprocedures bij Nederlandse instellingen kan ongetwijfeld evenzeer positief bijdragen, maar is niet doorslaggevend. En uiteraard moet het internationaliseringsbeleid van het kabinet en, op hun niveau, van de instellingen het mogelijk maken de kansen die er zijn voor een sterke internationale positie van Nederland in het algemeen en het Nederlandse hoger onderwijs in het bijzonder, te grijpen en de bedreigingen af te wenden. Deze hebben onder meer betrekking op bevordering van excellente prestaties, versterking van intensieve samenwer-

kingsrelaties met buitenlandse partners, internationale afspraken over accreditatie en, zeker nu wij in een economische crisis verkeren, investeren in kennis en mensen.²⁹

In dit kader vergen de beperkte beschikbaarheid van en het onduidelijke beleid voor beurzen (*scholarships*) aandacht. Een handzaam beurzeninstrument zou de effectiviteit van NESO's aanmerkelijk kunnen vergroten, door beurzen voor studenten uit de NESO-landen in te stellen, zelfs als deze slechts een bescheiden bedrag zouden omvatten. De *Orange Tulip Scholarships* van de NESO's China en Vietnam en het *Holland Scholarship Programme* van het NESO Taiwan (zie par. 3.2) bieden een sterke aanzet. In par. 4.13 komt de commissie hierop terug.

4.4 Waardering en kritiek

De meeste NESO's bestaan nog te kort om nu al van een integraal succes te kunnen spreken. Allereerst wordt het NESO-concept gewaardeerd en vrijwel iedereen spreekt uiteindelijk een positief oordeel uit over de potentie van de NESO's.

Tegenover de waardering voor de NESO's is er ook flinke kritiek. Men is er breed van overtuigd dat verbeteringen noodzakelijk zijn en dat er veel te winnen valt aan effectiviteit en slagkracht. Het beeld dat de commissie heeft verkregen, is vergelijkbaar met datgene dat in de evaluatie van de Gedragscode internationale student naar voren komt.³⁰ Het NESO-programma vertoont nog tekortkomingen t.o.v. de doelstellingen en ambities die Nuffic zelf formuleert.

Het doel, het opzetten van een netwerk van 10 NESO's, is, zij het met (doorgaans begrijpelijke) vertraging, gerealiseerd met de opening van NESO-Thailand (maart 2009). Vier NESO's bevinden zich nu in de opstartfase (opzet-etalagefunctie). Drie NESO's zijn 2 à 3 jaar operationeel; verwacht mag worden dat deze nu de eerste resultaten boeken. Drie NESO's zijn al 8 jaar of langer actief. Deze drie NESO's laten zien dat het instrument inderdaad goed kan werken.

Nuffic heeft de afgelopen periode – terecht - veel aandacht besteed aan de noodzakelijke (administratieve) professionalisering. De systematiek van planning en *control*, waarin ook interne *audits*, gericht op het administratieve proces en de doelmatigheid, een plaats hebben, maakt een degelijke, hier en daar zelfs zware indruk. Was de afgelopen jaren, om de genoemde redenen, veel energie van Nuffic en de NESO's naar binnen gericht, het is nu tijd voor een duidelijke omslag. De pioniersfase loopt ten einde, de consolidatie van het netwerk vindt nu plaats, en de communicatie met de instellingen en de verdieping van de activiteiten verschijnen nu prominent op de agenda. Nuffic beseft dat ook.

4.5 Verbeterpunten

In de opvattingen van de commissie is op verscheidene punten verbetering nodig, niet alleen bij NESO's en Nuffic, maar óók bij het Nederlandse hoger onderwijs en het ministerie van OCW. Deze punten betreffen:

²⁹ Zie noot 27.

³⁰ M.Hovius, N. van Kessel, *Evaluatie Gedragscode internationale student in het Nederlandse hoger onderwijs*, ITS Radboud Universiteit, Nijmegen, april 2009, pag. 44-47.

- De taakvervulling door de NESO's (par. 4.6):
 - de generieke promotie van het Nederlandse hoger onderwijs
 - bevordering van institutionele samenwerking vanuit een 'makelaarspositie'
 - verbreding van het werkterrein van de NESO's
- De rol van Nuffic (par. 4.7):
 - de marktanalyse en de ontwikkeling van communicatiestrategieën ten behoeve van het Nederlandse hoger onderwijs
 - de beoordeling van de NESO's op basis van *key performance indicators*
- De samenwerking met andere organisaties die Nederland in het buitenland vertegenwoordigen en promoten (par. 4.8)
- De instellingen van hoger onderwijs (par. 4.9):
 - de professionalisering van het internationaliseringbeleid
 - de vraagarticulatie en de door de NESO's te verspreiden informatie
- De relatie tussen Nuffic en de instellingen van hoger onderwijs (par. 4.10):
 - de communicatie tussen Nuffic, de NESO's en de instellingen van hoger onderwijs op bestuurlijk niveau, strategisch beleidsniveau en uitvoerend niveau
- Het ministerie van OCW (par. 4.11):
 - het overleg tussen Nuffic en het ministerie van OCW
- Het netwerk van NESO's (par. 4.12):
 - de keuzes en argumentatie ten aanzien van vestigingslanden en -plaatsen.

4.6 De taakvervulling door de NESO's

Generieke promotie

De eerste kerntaak van de NESO's, zo wordt dat ook breed ervaren, is de generieke promotie van het Nederlandse hoger onderwijs. NESO's getroosten zich daarvoor veel inspanningen. Bij de instellingen bestaat de indruk dat NESO's goede algemene voorlichting bieden, maar dat verdere professionalisering op het gebied van promotie en marketing wenselijk is en tot een grotere impact zal leiden. NESO's zullen een grondige kennis van de onderwijsmarkt, het hoger onderwijs en de 'afnemende' sectoren in het vestigingsland moeten hebben om deze op het juiste niveau van detaillering ter beschikking te stellen van Nederlandse instellingen. Daarbij is een pro-actieve opstelling gewenst: NESO's moeten Nederlandse instellingen in staat stellen effectief in hun vestigingsland te opereren voor de werving van studenten en het aangaan van institutionele samenwerking. Het behoort tot de rol van Nuffic om de NESO's bij te staan bij de uitvoering van deze taken en de kwaliteit van de uitvoering te bewaken en te verhogen (zie par. 4.7).

Uiteraard zijn de NESO's bij hun promotionele activiteiten afhankelijk van de kwaliteit en actualiteit van de informatie die de instellingen ze bieden. Op dat punt is voortdurende alertheid en bewaking nodig (zie par. 4.9).

De daadwerkelijke werving is niet aan de NESO's, deze dienen de instellingen zélf te verzorgen. Verschillende instellingen maken daarbij gebruik van agenten. NESO's kunnen de instellingen in dezen bijstaan door informatie over de kwaliteit en betrouwbaarheid van lokale agenten te verstrekken.

Bevordering van institutionele samenwerking

Bevordering van institutionele samenwerking en de vorming van partnerships tussen instellingen is een taak, waaraan NESO's veel aandacht besteden. Ook hier is de feitelijke opbouw en uitgroei van institutionele samenwerking aan de instellingen zelf, die hun vraagarticulatie op orde moeten hebben. Maar de rol van makelaar kan uitstekend door NESO's worden vervuld. 'Partner search' op basis van grondige kennis van het hoger onderwijs en de kwaliteit van de instellingen in het vestigingsland en met een goed inzicht in de vragen en behoeften van Nederlandse instellingen, het openen van deuren en het begeleiden van Nederlandse instellingen bij de eerste schreden op het samenwerkingspad zijn de activiteiten waarom het gaat. De commissie is van mening dat hier veel winst te boeken valt.

Ook op dit punt dient Nuffic een belangrijke rol te spelen, zowel in de ondersteuning van de NESO's als in de advisering van de instellingen (zie par. 4.7).

Verbreiding van het huidige werkterrein van NESO's

De NESO's komen niet toe aan verschillende taken waarmee zij, getuige sommige uitingen van Nuffic, zoals de recente brochure over de NESO's,³¹ belast zijn.

Zo besteden zij nog weinig of geen aandacht aan bevordering van de uitstroom van Nederlandse studenten. Hierbij ware óók te denken aan stagebemiddeling, welk punt aanknopingspunten biedt voor samenwerking met het bedrijfsleven (zie par. 4.8).

Tot de in de brochure bedoelde taken behoort ook het verrichten van activiteiten met betrekking tot alumni van Nederlandse instellingen in de NESO-landen. Nuffic heeft in de formatie van de NESO's géén structurele voorziening voor alumni-activiteiten getroffen, al hebben enkele oudere NESO's een *alumni officer*.³² Sommige NESO's (uitstekende voorbeelden zijn NESO China en NESO Taipei) besteden veel aandacht aan alumni. De activiteiten voor alumni werden deels bekostigd uit de extra middelen die Nuffic van OCW ontving voor alumnibeleid.

Alle NESO's achten versterking en uitbreiding van de activiteiten voor alumni urgent en belangrijk (al heeft men er thans in feite meestal de capaciteit niet voor). De commissie onderschrijft dat geheel. Met relatief weinig middelen zijn hier zeer nuttige resultaten te boeken, bijvoorbeeld door alumni bij de promotie van het Nederlandse hoger onderwijs te betrekken, zoals verschillende NESO's al doen. Het verdient aanbeveling om de samenwerking met de *Dutch Alumni & Business Society* (DABS), een nog jong initiatief van het ministerie van Economische Zaken, te versterken.

NESO's zijn vrijwel exclusief gericht op onderwijs en niet op onderzoek. Aan de uitwisseling van promovendi en wetenschappers besteden zij weinig of geen aandacht, daarvoor bestaan andere circuits. Voorbeelden zijn China en Indonesië. De KNAW en NWO hebben met partners in die landen al enkele decennia belangrijke samenwerkingsprogramma's. Zij kennen de NESO's, maar deze spelen geen rol van betekenis in de betreffende programma's. Dat betekent niet dat er geen samenwerking mogelijk zou zijn (zie ook par. 4.8).

³¹ Zie de brochure genoemd in noot 17.

³² *Tussenbalans*, pag. 28 en Bijlage 1, pag. 34 (zie noot 1).

4.7 De rol van Nuffic

Nuffic heeft in deze zgn. tweede fase van het NESO-programma, veel energie gestoken in het oprichten en operationeel krijgen van uiteindelijk in totaal 10 NESO's, en daarnaast veel werk verzet om een zorgvuldige systematiek voor planning en *control*, met meer uniforme verantwoording en rapportage te ontwikkelen. Nuffic heeft – terecht – harmonisatie en uniformering betracht ten aanzien van de administratieve organisatie, planning en *control* van de NESO's. Bij de opzet van de nieuwste NESO's is uitdrukkelijk geprofiteerd van de ervaringen die bij eerdere NESO's zijn opgedaan. Er is echter een zeker risico om alles teveel in één mal te willen gieten en onvoldoende rekening te houden met de verschillen tussen de NESO-landen en hun onderwijssystemen.

Verdieping van marktanalyse en strategievorming

Tenminste deels door deze inspanningen heeft Nuffic nog te weinig tijd besteed aan (en in feite ook niet beschikbaar gehad voor) strategieontwikkeling en gedachtevorming over langetermijnontwikkelingen. De NESO's hebben, om dezelfde redenen, nog weinig diepgaande analyses van relevante ontwikkelingen in de NESO-landen kunnen verzorgen.

Niet in de laatste plaats omdat de NESO's zeer kleine organisaties zijn met een veelheid van uitvoerende taken, moet Nuffic ze, als moederorganisatie, daarbij ondersteunen en de kwaliteit van de taakuitvoering bewaken en verhogen. Niet alleen heeft dat betrekking op bevordering van de professionaliteit van de medewerkers op het terrein van marketing, maar óók op beleidsvorming, planvorming, e.d. Voor succesvol optreden in de toekomst is verdieping van de marktanalyse een belangrijke voorwaarde. Marktanalyses zouden bij voorkeur een onmisbare bron van informatie voor de Nederlandse instellingen moeten zijn, waarin iedere instelling die aanknopingspunten kan vinden die nodig zijn voor het met een gerede kans op succes opstarten van wervings- en samenwerkingsactiviteiten in het betreffende land. Naar verluidt voldoen de rapportages die de *British Council* exclusief voor het Britse hoger onderwijs opstelt, aan die eisen. Nuffic zou zelf moeten investeren in strategie, diepgaande analyses, e.d. en expertise bij de NESO's verder tot ontwikkeling brengen. Nuffic beschikt thans niet zélf in voldoende mate over de vereiste deskundigheid, die dus moet worden ingehuurd (bij de instellingen, bv.) en opgebouwd.

De commissie meent dat Nuffic, als *linking pin*, in de positie is om óók de instellingen te adviseren over hun internationaliseringsbeleid en hun communicatiestrategie. Veel instellingen hebben wat dat betreft nog een lange weg te gaan en zullen gebaat zijn met goed doordacht advies om afzonderlijke instellingen te helpen verstandige beleidskeuzes te maken in een complex en soms turbulent gebied.

Beoordeling van NESO's m.b.v. key performance indicators

Op belangrijke onderdelen, zoals het ontwikkelen van *key performance indicators*, zoekt Nuffic op dit moment nog druk naar die indicatoren die veelzeggend zijn, daadwerkelijk gebruikt (kunnen) worden en zo weinig mogelijk bureaucratische overlast veroorzaken. De beschrijving van activiteiten op feitenniveau is nu op orde, maar op het niveau van *output*, *outcome* en effect zeker niet. De verantwoordelijkheid van OCW vergt, dat het ministerie betrokken wordt bij de ontwikkeling van deze indicatoren.

Het is echter verre van eenvoudig om doeltreffende indicatoren te ontwikkelen. Zo wordt de instroom van studenten beïnvloed door tal van factoren, waarop Nuffic en NESO's doorgaans weinig of

geen invloed hebben. Toch zou een daling van de instroom uit een land waar een NESO is gevestigd, reden moeten zijn voor nadere aandacht van Nuffic en een gesprek met de betreffende NESO. Terzijde wil de commissie opmerken dat de beschikbaarheid van data over de internationale mobiliteit van studenten van en naar Nederland beperkt is en tot nu toe weinig aanknopingspunten lijkt te bieden voor beleid. Daar moet de komende jaren wel verbetering in komen, hetgeen een gezamenlijke inspanning vergt van Nuffic en de instellingen.

Uiteindelijk zullen, zo verwacht de commissie, indicatoren zowel de tevredenheid van ´klanten´ en partners (studenten en instellingen) weerspiegelen als de kwantiteit en kwaliteit van de buitenlandse studenten die in Nederland komen studeren. Ook hier biedt de *British Council* misschien een goed voorbeeld. De score op dergelijke indicatoren wordt natuurlijk in sterke mate bepaald door de werkwijze en aanpak van de NESO´s, maar óók de helderheid van de vraagarticulatie door de instellingen is daarbij van grote betekenis (zie ook onder). De mate waarin instellingen gebruik maken van andere organisaties voor diensten die NESO´s ook (zouden moeten) kunnen leveren, is natuurlijk evenzeer een indicator.

4.8 Samenwerking met andere partijen

De samenwerking met andere vertegenwoordigingen van Nederland

De samenwerking met andere vertegenwoordigingen van ons land verdient nadere aandacht. Behalve aan ambassades kan daarbij onder meer gedacht worden aan de *Netherlands Business Support Offices* (NBSO´s) en vestigingen van de *Netherlands Foreign Investment Agency* (NFIA) en wellicht ook aan het Nederlandse Bureau voor Toerisme en Congressen (NBTC). Soms zijn efficiency-winsten mogelijk, maar belangrijker zijn de mogelijkheden om een aansprekend, meer integraal beeld van ons land uit te kunnen dragen. Het verdient aanbeveling om met het oog daarop de mogelijkheden tot samenwerking tussen de ministeries van OCW, Economische Zaken en Buitenlandse Zaken en hun respectieve diensten en uitvoeringsorganisaties nader te bestuderen.

NESO´s dienen uit de aard van hun missie laagdrempelig te zijn. Dat alleen al maakt integratie in ambassades minder geschikt, maar ook andere overwegingen, bv. politieke en diplomatieke, pleiten daar sterk tegen – dat behoeft overigens de zeer wenselijke dekking door en brede steun van de Nederlandse ambassade in het betreffende land, zoals ook blijkt uit de praktijk in verschillende NESO-landen, zeker niet te verhinderen. Het ligt voor de hand dat NESO´s goede relaties onderhouden met specifieke attaché´s, zoals de Technisch-wetenschappelijke attaché´s (TWA´s).³³

De commissie is van mening dat uitbreiding van de samenwerking met NBSO´s³⁴, NFIA³⁵ en wellicht NBTC³⁶ serieuze overweging verdient. Langs die weg kan een meer integraal beeld van ons land worden uitgedragen en zijn met name verbindingen met op kennis en innovatie gerichte promotionele

³³ TWA´s zijn gevestigd bij de ambassades in onder meer Beijing, Seoul en New Delhi.

³⁴ Thans zijn er 22 NBSO´s in 11 landen, waaronder Rusland en – buiten Europa - Brazilië, China en India.

³⁵ De NFIA heeft 18 vestigingen in 10 landen, w.o. – buiten Europa – China, Taiwan, Korea, India, Singapore, Maleisië, de Golfregio en de VS.

³⁶ De NBTC heeft vestigingen of vertegenwoordigingen in 12 landen, w.o. – buiten Europa – Japan, China, India en de VS.

activiteiten en met het bedrijfsleven eenvoudiger en effectiever te leggen. Inhuizing van NESO's bij andere Nederlands vertegenwoordigingen kan daartoe bijdragen, maar is op zich al voordelig vanwege het delen van het *back office*. Cruciaal is wel dat de boodschap over het hoger onderwijs helder en zichtbaar, en met de vereiste materiekennis, kan worden uitgedragen. Een heldere scheiding van de *front offices* is daarom ook van belang, omdat in sommige landen nauwe relaties tussen het hoger onderwijs, in het bijzonder universiteiten, en het bedrijfsleven zeer gevoelig liggen. Thans zijn de NESO-desks in India bij een NBSO gevestigd.³⁷ De beheersmatige verantwoordelijkheid ligt in die gevallen bij de NBSO's waarbij de NESO-medewerkers ook in dienst zijn, de inhoudelijke en beleidsmatige aansturing ligt bij Nuffic.

Met betrekking tot samenwerking met wetenschapsorganisaties op het terrein van wetenschappelijke samenwerking en uitwisseling is een ondersteunende rol in de uitvoering denkbaar. Het betreft hier, zoals eerder gesteld, een geheel andere 'markt' dan het onderwijs, ondanks de (gedeeltelijke) overlap in instellingen. Daarom gaat bijvoorbeeld de voorkeur voor plaatsing van een (eventuele) 'scientific officer' in bijv. China³⁸ uit naar de ambassade om een directe koppeling mogelijk te maken met de ook daar geplaatste technisch-wetenschappelijke attaché's.

Samenwerking met het bedrijfsleven

Ook de samenwerking met het bedrijfsleven verdient versterking, met, zoals boven bedoeld, behoud van ieders onafhankelijkheid. Zoals gesteld kan samenwerking met de NBSO's dat helpen bevorderen. Interessant, en voor uitbreiding vatbaar, komen de *Orange Tulip Scholarships* de commissie voor. Deze zijn in 2008 ontwikkeld vanuit NESO China en worden gefinancierd uit bijdragen van instellingen en bedrijven. Ook de NESO's Vietnam en Korea hebben Orange Tulip beurzen beschikbaar, terwijl NESO Taipei het *Holland Scholarship Programme* uitvoert. Deze beurzen hebben, zoals gemeld in par. 4.3, bovendien als voordeel dat zij aansluiten op de promotionele activiteiten van de betreffende NESO's.

Bij de HBO-instellingen bestaat grote belangstelling voor internationale stagebemiddeling. Ook hier is samen optrekken met het bedrijfsleven denkbaar.

Ook alumninetwerken bieden mogelijkheden voor Nuffic, NESO's en instellingen voor hoger onderwijs om tot samenwerking met bedrijven te komen. Op de wenselijkheid van actieve samenwerking van NESO's met de recent opgezette *Dutch Alumni & Business Society* werd al gewezen (zie par. 6).

Samenwerking met BC, DAAD, Campus France

De drie belangrijkste Europese zusterorganisaties van Nuffic zijn de *British Council*, de *Deutsche Akademische Austausch Dienst* (DAAD) en *Campus France*. Met deze drie 'concullega's' vormde Nuffic een consortium voor het organiseren van een zevental Europese hogeronderwijsbeurzen tussen 2005 en 2008. Zonder eraan voorbij te gaan dat Nederland óók met Europese landen concurreert als het gaat om het werven van buitenlandse studenten, kan de commissie zich voorstellen dat Nuffic zich inzet om deze samenwerking te continueren, en wellicht ook op andere continenten te richten (zoals Latijns Amerika, waar genoemde organisaties gezamenlijk en met andere partijen

³⁷ Als feitelijke diplomatieke vertegenwoordiging van Nederland in Taiwan heeft het NTIO, waarin NESO Taipei is ondergebracht, een veel zwaardere positie dan NBSO's.

³⁸ De *Internationaliseringsagenda - 'Het Grenzeloze Goed'*, zie noot 10, kondigt aan de mogelijkheid hiervoor te onderzoeken.

optrekken). Het verdient immers erkenning, dat het aantrekken van buitenlands talent niet alleen een uitdaging is van afzonderlijke staten, maar ook een gezamenlijke Europese uitdaging vormt.

4.9 De rol van de instellingen van hoger onderwijs

Professionalisering van het internationaliseringbeleid

Eerder is al gesteld dat bij sommige instellingen het internationaliseringbeleid nog in de kinderschoenen staat. Dat geldt niet in de laatste plaats voor een aantal hogescholen, waar het internationaliseringbeleid, zeker instellingsbreed, nog maar zwak ontwikkeld is, al zijn er soms wel onderdelen van zulke hogescholen internationaal actief. Nuffic ervaart bij de instellingen niet zelden een tekort aan beleidsinteresse en/of -competentie op senior niveau. Professionalisering van het internationale beleid bij de instellingen, zowel centraal als decentraal, acht de commissie gewenst, uiteraard ten behoeve van de internationale positie van de instelling zelf, maar ook om een volwaardige gesprekspartner voor Nuffic te zijn. Nuffic kan de instellingen hierin bijstaan met advies, zoals in par. 4.7 al werd opgemerkt. Het komt de werving van buitenlandse studenten voorts ten goede wanneer instellingen ook zelf een beurzenbeleid hebben.

Vraagarticulatie

Uit verschillende gesprekken is het de commissie duidelijk geworden, dat het thans vaak schort aan een voldoende heldere vraagstelling vanuit de instellingen. Door de soms nog tekortschietende beleidsontwikkeling en strategie, hebben instellingen hun vraag met betrekking tot de werving van buitenlandse studenten en wat betreft institutionele samenwerking vaak niet helder gearticuleerd. Daar komt bij dat het stelsel van hoger onderwijs gekenmerkt is door diversiteit naar aard, doelstellingen en fase van ontwikkeling van internationalisering(beleid), een diversiteit die aanzienlijk verder gaat dan het binaire karakter van het stelsel. Instellingen hebben hun eigen portfolio van activiteiten en hun eigen ambities, zij stellen, begrijpelijk mede vanuit hun autonomie, hun eigen voorkeuren centraal. Deze diversiteit is een extra factor die bijdraagt tot de zwakke ontwikkeling van een heldere vraagarticulatie van de instellingen gezamenlijk. Waar zulk een vraagarticulatie ontbreekt, moet men niet verbaasd zijn dat de activiteiten van Nuffic en NESO's (en óók die van instellingen zelf) onvoldoende effect sorteren. Het koppelen van generieke promotie en een geharmoniseerde of zelfs geüniformeerde aanpak aan uiteenlopende keuzes van instellingen is de niet eenvoudige uitdaging waarvoor Nuffic en de NESO's staan.

Kwaliteit van informatie

NESO's zijn in de promotie afhankelijk van de kwaliteit en actualiteit van de informatie die de instellingen ze bieden. Op dat punt is voortdurende alertheid en bewaking nodig. De Gedragscode internationale student³⁹ bevat, als zelfreguleringsinstrument van het hoger onderwijs, aanvullende regels voor onder meer de informatievoorziening aan internationale studenten. Deze dient betrouwbaar, tijdig en toegankelijk te zijn en inzicht te bieden in de kennis en vaardigheden die bij succesvolle afronding van een studie zullen zijn verworven. De code bindt de instellingen aan de regels en nor-

³⁹ Gedragscode internationale student in het Nederlandse hoger onderwijs, in werking getreden 1 mei 2006 voor een periode van 3 jaar. De naleving van de Gedragscode wordt bevorderd en bewaakt door een landelijke commissie. De code is door 85 instellingen, waaronder alle leden van de VSNU en van de HBO-raad, ondertekend.

men van de Reclame Code. Ook een agent die door een instelling voor de werving wordt ingeschakeld dient zich te houden aan de gedragscode en deze dient onder toezicht te worden gebracht. Ondertekening van de gedragscode is voorwaarde om van de diensten van Nuffic gebruik te kunnen maken. Uit de recent gehouden evaluatie⁴⁰ blijkt, dat de instellingen er in het algemeen serieus mee om gaan.

Opvallend is dat Nuffic géén (systematisch) inzicht heeft in de aantallen instromende studenten naar instelling en studierichting, hun studiesucces en hun vervolgcactiviteiten. Informatie daarover kan belangrijke terugkoppeling betekenen voor de promotie en bemiddeling van NESO's. Het zijn de instellingen die deze informatie moeten aanreiken. De NESO's bieden als makelaar informatie aan geïnteresseerde studenten, maar selecteren niet, dat is aan de instellingen.

4.10 De wisselwerking tussen Nuffic, NESO's en het Nederlandse hoger onderwijs

Tekortschietende communicatie

De commissie vindt dat de communicatie, de informatie-uitwisseling en het overleg over internationale marketing van het hoger onderwijs en de NESO's tussen Nuffic en de instellingen gebrekkig zijn. De wisselwerking tussen de genoemde partijen laat op bestuurlijk niveau, strategisch beleidsvormend niveau en operationeel niveau te wensen over. Alle geconsulteerde organisaties delen de opvatting dat de thans geconstateerde kloof moet worden gedicht. De verantwoordelijkheid voor de huidige situatie en uiteraard voor de zo noodzakelijke verbetering ligt bij beide 'partijen'. Uitgangspunt moet zijn, dat de NESO's werkzaam zijn ten behoeve van het Nederlandse hoger onderwijs. De instellingen moeten de NESO's als óók 'van ons' kunnen ervaren, hetgeen in generlei opzicht strijdig is met hun positie als organisatieonderdeel van Nuffic.

De commissie realiseert zich, zoals al gesteld in de vorige paragraaf, heel goed dat de diversiteit van het stelsel van hoger onderwijs en de noodzaak tot differentiatie een doelmatig en open overleg over generieke promotie in de context van uiteenlopende keuzes van instellingen niet eenvoudig is.

Overleg op drie niveaus

De commissie is van oordeel dat een nieuwe opzet van het overleg op alle drie niveaus gewenst is. Het past in de bestuurlijke filosofie met betrekking tot het hoger onderwijs, dat impulsen voor inhoudelijke vernieuwing uitgaan van Nuffic, als uitvoeringsorgaan, en haar partners, de instellingen. Dáár blijkt slechts een beperkte bestuurlijke belangstelling. In het bestuurlijk overleg, onder meer van de koepels VSNU en HBO-Raad met Nuffic, wordt slechts in bescheiden mate aandacht besteed aan de NESO's en de internationale marketing van het hoger onderwijs.

Nuffic ervaart, zoals boven al gesteld, niet zelden een tekortschietende beleidsinteresse en/of -competentie op senior beleidsniveau bij de instellingen, terwijl Nuffic nu juist behoefte heeft aan overleg op dat niveau.

De overlegsituatie op operationeel niveau stemt, zo bemerkte de commissie, géén der partijen tot tevredenheid. De betrokkenheid en deskundigheid bij de partners van Nuffic op operationeel niveau is breed en groot, maar zij ervaren de opstelling van Nuffic als onvoldoende open. Nuffic en NESO's, zo menen de instellingen, stellen informatie, zoals een activiteitenagenda, die instellingen in staat

⁴⁰ M.Hovius, N. van Kessel, zie noot 29.

stelt om in te spelen op Nuffic- en NESO-activiteiten, te laat of zelfs pas achteraf ter beschikking. Van haar kant bespeurt Nuffic met enige regelmaat dat informatie binnen instellingen niet verspreid wordt, maar blijft 'hangen' ten gevolge van versnippering en verkokering van de beleidsorganisatie in instellingen, waar niet zelden een instellingsbreed beleid ontbreekt. Contacten zijn er vooral met (verschillende functionarissen van) 'International offices', maar heel weinig met opleidingsdirecteuren, decanen e.d. In de gesprekken die de commissie voerde, speelden de *student surveys* die NESO's opstellen en die verbeteringssuggesties voor NESO's en instellingen bevatten, geen rol.

Het ligt in de rede dat het initiatief voor verbetering van de communicatie en voor een nieuwe, effectieve opzet van het overleg uitgaat van Nuffic. Wellicht valt te denken aan een vast overleg op senior beleidsniveau; Nuffic zou zorg moeten dragen voor een voortdurend te actualiseren overlegagenda, de vertegenwoordigers van de koepels en de instellingen dienen gemandateerd te zijn. Onder dat vaste overleg zouden (meestal ad hoc) werkgroepjes kunnen functioneren op meer uitvoerend niveau. Het spreekt vanzelf dat – welke overlegstructuur ook wordt opgezet – succes alleen mogelijk is als alle betrokken partijen hun verantwoordelijkheid in dezen nemen.

Programmaraad en Dhenim

Op operationeel niveau functioneerde de Programmaraad tot in 2008 als overlegplatform van de instellingen met Nuffic. Nuffic heeft uit onvrede met wat zij ervoer als een gebrekkige kwaliteit het overleg met de Programmaraad beëindigd en in plaats daarvan een Klankbordgroep gevormd die zij consulteert over internationaliseringvraagstukken, w.o. de activiteiten van de NESO's. Deze Klankbordgroep heeft een naar thema wisselende samenstelling en de uitkomst is vrijblijvend. Dat komt de transparantie en de mogelijke impact van het overleg in de ogen van de instellingen niet ten goede.

De Programmaraad heeft zich inmiddels op eigen initiatief omgevormd tot het *Dutch Higher Education Network for International Marketing* (Dhenim), dat begin 2009 van start is gegaan. Vanwege de positie die Dhenim heeft gekozen,⁴¹ is het nog niet duidelijk of deze organisatie wel geschikt zal zijn als orgaan voor formeel of consultatief overleg tussen Nuffic en de instellingen over operationele aspecten van de NESO's; overigens juicht de commissie de participatie van Nuffic aan Dhenim, waarover inmiddels afspraken zijn gemaakt, toe.

Helderheid over vraagarticulatie en doelstellingen

Verbetering van de wisselwerking en communicatie begint met het zo helder en precies mogelijk formuleren van hun behoeften door de instellingen – zowel op strategisch (hoog abstractie-) niveau als in operationele zin – enerzijds en van de doelstellingen en de dienstenportfolio van de NESO's anderzijds. In feite moet worden geconstateerd dat de vraagarticulatie vanuit de instellingen nog zeer veel aan helderheid te winnen heeft (zie par. 4.9). De doelstellingen van de NESO's, maar ook bijvoorbeeld het keuzebeleid met betrekking tot vestigingslanden en –plaatsen, zijn voor de instellingen onvoldoende duidelijk, terwijl de instellingen zich bij besluiten over bijvoorbeeld de vestigings-

⁴¹ Dhenim wil een platform zijn voor de instellingen van hoger onderwijs en als expertisecentrum een adviesrol vervullen voor allen die belang hebben bij internationale marketing van het hoger onderwijs. Zie www.dhenim.nl.

landen en –plaatsen van de NESO's onvoldoende betrokken weten.

Detachering van medewerkers

De commissie geeft de instellingen en Nuffic in overweging om met een zekere planmatigheid instellingsmedewerkers voor perioden van enkele maanden te detacheren bij een der NESO's. Het spreekt voor zich dat deze medewerkers met name bij een specifieke activiteit worden ingeschakeld. De commissie is van mening dat een dergelijke aanpak de kennis en het begrip over en weer zal doen toenemen en de relaties tussen de instellingen, Nuffic en de NESO's zeer ten goede kan komen.

4.11 De rol van het ministerie van OCW

Nuffic voert het NESO-programma uit op verzoek van het ministerie van OCW, dat er een geormerkte bijdrage van € 3,8 mln. voor verstrekt. De dialoog van Nuffic met OCW over de NESO's is echter weinig beleidsrijk. De aandacht gaat vooral uit naar financiële aspecten en randvoorwaarden. Nuffic hoopt dat de interne evaluatie en de externe evaluatie mede de beleidsdialoog met OCW kunnen voeden en versterken. OCW is wel ambitieus en heeft, naast en in uitwerking van de frequente internationaliseringnota's en –brieven, belangwekkende initiatieven genomen, maar vervolgens heeft het ministerie de uitvoering van deze initiatieven te weinig van nabij gevolgd. In de opvattingen van de commissie is het aan OCW om het brede beleidskader te formuleren, de goede randvoorwaarden daarvoor te bieden en vervolgens 'de vinger aan de pols' te houden waar Nuffic, als uitvoeringsorganisatie, in goed samenspel met de instellingen, invulling geeft aan het geformuleerde beleid.

4.12 Uitbreiding van het netwerk

Consolidatie van het netwerk

De commissie is van mening dat uitbreiding van het NESO-netwerk nu niet aan de orde is. Het huidige netwerk moet eerst goed draaien, de zojuist gestarte NESO's moeten zich nog bewijzen en de dienstverlening door de oudere NESO's verdient verdieping en verbreding. Versterking van de samenwerking met en huisvesting bij NBSO's en andere Nederlandse niet-diplomatieke vertegenwoordigingen (zie boven) bieden ook (bij het huidige vestigingspatroon overigens betrekkelijk bescheiden) mogelijkheden om de promotie van het Nederlandse hoger onderwijs relatief goedkoop naar méér landen te verbreden.

Bij de instellingen van hoger onderwijs bestaat veel interesse in promotionele activiteiten in Oost-Europa. Ook het Midden-Oosten (de Golf-regio),⁴² Japan⁴³ en Zuid-Afrika worden regelmatig genoemd. Anders dan in het verleden is het wenselijk, dat de keuzes ten aanzien van en de argumenten voor en tegen nieuwe vestigingen onderwerp zijn van open overleg met het hoger onderwijs, waarbij met de verschillende belangen van de instellingen rekening wordt gehouden.

Nederlandse instituten in het buitenland

De vraag dringt zich voorts op of de *Netherlands Education Information Offices* (NEIO's) in Rabat en Ankara niet geheel in het NESO-netwerk zouden kunnen worden geïntegreerd. Het maakt een vreemde indruk dat voor deze informatiebureaus een ander model is gehanteerd (de commissie is

⁴² Er zijn NBSO's in Polen, Roemenië en Turkije, de NFIA heeft een bureau in Dubai.

⁴³ In Tokyo is het Japan Nederland Instituut, een der NWIB's, gevestigd.

zich ervan bewust dat deze bureaus ook aandacht besteden aan het beroepsonderwijs in zijn geheel).

Ook de andere Nederlandse instituten in het buitenland, waaronder de zes NWIB's, leveren informatie over studeren in Nederland. Op de Nuffic-NESO-site worden deze instituten betiteld als NEIO. In het algemeen leveren de websites van de betreffende instituten niet de gewenste informatie op. De instituten zijn sterk gericht op enkele specifieke vakgebieden (doorgaans geschiedenis, kunstgeschiedenis, cultuurwetenschappen, archeologie, taal) en zij bevorderen studie en onderzoek op uitsluitend die gebieden vanuit Nederland in hun vestigingsland. De wijze waarop zij hun informatie- en promotiefunctie zouden moeten uitoefenen, behoeft nadere uitwerking. Een informatie- en promotiefunctie over het Nederlandse hoger onderwijs kan doorgaans niet binnen het huidige takenpakket worden vervuld en vereist dus additionele financiering.

4.13 Het financiële kader

Uit de berichten die de commissie ontving van de ondervraagde NESO-directeuren, en uit het gesprek met de leiding van Nuffic blijkt dat zij moeten woekeren met de beschikbare middelen en daarbij regelmatig wenselijke activiteiten moeten schrappen of in ieder geval beperken tot generieke promotie en institutionele samenwerking. Versterking van de promotie, de institutionele samenwerking en van activiteiten voor alumni en – niet in de laatste plaats – verdieping van de activiteiten (strategie, marketing) vereist extra budget. Op dit moment, dat blijkt óók uit de *Tussenbalans*, de interne evaluatie die Nuffic heeft opgesteld over de NESO's,⁴⁴ worden de tekorten op de NESO's gedekt uit de overschotten op het NESO-budget in eerdere jaren. Deze egaliseringsreserve zal naar zeggen van Nuffic eind 2009 zijn uitgeput. Nuffic heeft een budgetclaim bij OCW neergelegd: verhoging van het NESO-budget met € 2 mln. per jaar.⁴⁵

De commissie is van oordeel dat de continuïteit van de NESO's met een adequaat budget dient te worden gewaarborgd en dat ze in staat dienen te worden gesteld om tot volle ontplooiing te komen. De meeste NESO's zijn nog niet 'uitontwikkeld' en het takenpakket van de NESO's heeft dringend verdieping en uitbreiding nodig, bv. op het punt van marktanalyses. Hoewel de commissie geen gedetailleerd financieel-technisch onderzoek heeft gedaan, kunnen haars inziens de ambities van OCW, Nuffic, de NESO's en de instellingen van hoger onderwijs met het huidige budget niet worden gerealiseerd. De commissie bepleit dan ook een structurele verhoging van tenminste € 2 mln., waarvan het leeuwendeel voor de NESO's om ze meer armslag te geven. Over vier jaar zou een nieuwe evaluatie moeten plaatsvinden waarin ook in meer kwantitatieve zin de prestaties van de NESO's gezamenlijk en afzonderlijk beoordeeld worden, op basis waarvan zo nodig ook meer gedifferentieerde oordelen over succes en voortzetting van ieder der afzonderlijke NESO's kunnen worden gegeven.

De effectiviteit van NESO's kan worden vergroot door het beurzeninstrumentarium goed te laten aansluiten op de generieke promotie en een beurs specifiek voor de NESO-landen te introduceren of het bestaand beurzenprogramma meer toe te spitsen op de NESO-landen (zie ook de positieve voorbeelden genoemd in par. 3.2 en 4.3). Ook beurzen die bescheidener of zelfs veel kleiner zouden zijn dan nodig voor dekking van de kosten van een heel jaar, zouden een sterke ondersteuning van de promotionele activiteiten kunnen betekenen.

⁴⁴ *Tussenbalans*, pag. 24 (zie noot 1).

⁴⁵ *Tussenbalans*, pag. 30 (zie noot 1).

5. De aanbevelingen samengevat

De commissie wil haar aanbevelingen als volgt samenvatten:

Het NESO-stelsel

Het stelsel van NESO's dient te worden gecontinueerd, geconsolideerd, verstevigd en op termijn uitgebreid naar andere landen, terwijl ook uitbreiding van het takenpakket overweging verdient. Uitbreiding van het netwerk is mogelijk mede in samenwerking met andere Nederlandse vertegenwoordigingen. Integratie van de NEIO's in het netwerk verdient serieuze overweging, terwijl de rol van de Nederlandse instituten in het buitenland bij de promotie van het Nederlandse hoger onderwijs nadere uitwerking behoeft.

De vervulling van de functies door de NESO's en de aansturing door Nuffic:

- Door vergroting van professionaliteit op het gebied van promotie en marketing en een pro-actieve opstelling dient de generieke promotie van het Nederlandse hoger onderwijs door de NESO's verder te worden verbeterd.
- NESO's dienen, met steun van Nuffic, hun rol als makelaar tussen Nederlandse instellingen en die in hun vestigingsland te versterken.
- Nuffic en de NESO's dienen hun activiteiten met en voor alumni uit te breiden. De samenwerking met de Dutch Alumni & Business Society kan worden versterkt.
- Nuffic dient veel aandacht te besteden aan verdere professionalisering van de NESO's op het gebied van promotie en marketing. Door te investeren in de opbouw van expertise kan Nuffic de noodzakelijke verdieping van marktanalyses en strategieontwikkeling realiseren.
- Nuffic dient snel te komen tot de keuze van enkele veelzeggende prestatie-indicatoren voor de NESO's en OCW daarbij direct te betrekken. De te kiezen indicatoren dienen ook daadwerkelijk gebruikt te worden. Zowel klanttevredenheid als kwantiteit en kwaliteit van de studenten zijn daarbij belangrijke aandachtspunten.

De samenwerking van Nuffic en NESO's met andere Nederlandse vertegenwoordigingen en andere organisaties:

- De uitbreiding van de samenwerking met andere Nederlandse vertegenwoordigingen verdient serieuze overweging, vooral om een meer integraal beeld van ons land uit te kunnen dragen en verbindingen met op kennis en innovatie gerichte promotie en met het bedrijfsleven eenvoudiger en effectiever te leggen.
- De samenwerking van de NESO's met het bedrijfsleven kan langs verschillende wegen, zoals beurzen, stagebemiddeling, alumninetwerken, worden versterkt.
- Nuffic moet de samenwerking met haar Europese zusterorganisaties bij het opzetten van Europese hogeronderwijsbeurzen continueren.

De rol van de instellingen voor hoger onderwijs:

- De instellingen voor hoger onderwijs dienen hun beleid voor internationalisering verder helder tot ontwikkeling te brengen en te professionaliseren. Daarbij dienen zij afzonderlijk en gezamenlijk tot heldere vraagarticulatie te komen betreffende hun internationaliseringbehoeften met het oog op succesvolle ondersteuning door Nuffic en NESO's.

- Nuffic en de instellingen dienen afspraken te maken over het ter beschikking stellen van die gegevens over buitenlandse studenten die Nuffic en de NESO's kunnen benutten bij het bepalen van hun promotie- en marketingactiviteiten.

De wisselwerking tussen Nuffic, NESO's en de instellingen van hoger onderwijs:

- Om de communicatie tussen Nuffic, NESO's en instellingen voor hoger onderwijs te verbeteren is een nieuwe opzet van het overleg op alle drie niveau's, bestuurlijk niveau, strategisch beleidsniveau en operationeel niveau, urgent. Het initiatief daarvoor, en de zorg voor de overlegagenda is aan Nuffic, maar de instellingen hebben hierin ook hun verantwoordelijkheid.
- Een heldere en precieze vraagarticulatie door de instellingen en helderheid over doelstellingen en diensten van de NESO's is een *conditio sine qua non* voor vruchtbaar overleg over de NESO's en internationale marketing van het Nederlandse hoger onderwijs tussen Nuffic en de instellingen.
- Met het oog op verbetering van de relaties tussen de instellingen en NESO's kunnen instellingsmedewerkers tijdelijk bij een der NESO's worden gedetacheerd.

De rol van OCW:

De rol van OCW, te weten formulering van het beleidskader, het bieden van de randvoorwaarden en het volgen van de beleidsuitvoering door Nuffic, verdient wat betreft het laatste aspect een betere beleidsmatige invulling.

Het financiële kader voor de NESO's:

- De continuïteit van de NESO's en de internationale marketingambities van het Nederlandse hoger onderwijs dienen te worden gewaarborgd met een adequaat budget. Daartoe dient het NESO-budget met tenminste € 2 mln. te worden verhoogd. Op grond van een nieuwe evaluatie over vier jaar kan, zo nodig gedifferentieerd, over succes en voortzetting van ieder van de afzonderlijke NESO's worden besloten.
- Om de effectiviteit van NESO's te vergroten is toespitsing van bestaande beurzen op NESO-landen of introductie van zulke beurzen gewenst.

Bijlage 1

Terms of Reference

Terms of Reference voor de externe evaluatie van het Neso-programma fase 2 (2006-2009).

Dit programma is het resultaat van de opdracht van het ministerie van OCW aan de Nuffic een programma te ontwikkelen voor het vergroten en versterken van de naamsbekendheid van Nederland als kennisland, in tien gekozen doellanden.

1. Aanleiding

De Netherlands Education Support Offices (NESO's) zijn Nederlandse onderwijskantoren die zich bezig houden met de generieke promotie van het Nederlandse hoger onderwijs. In tien landen zijn momenteel Neso-kantoren operationeel, te weten: China, Taipei, Indonesië, Vietnam, Mexico, Zuid-Korea, Brazilië, Rusland, Thailand en India. Vanuit het hoofdkantoor van de Nuffic in Den Haag worden de Neso's aangestuurd en begeleid. De financiering geschiedt door OCW.

Het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap vraagt u het Neso-programma te evalueren. Het doel van de evaluatie is het verrichten van een onderzoek naar de doeltreffendheid en doelmatigheid van het Neso-programma. Hiervoor wordt een evaluatiecommissie samengesteld bestaande uit 2 experts en een secretaris.

Tijdens het wetgevingsoverleg met de Tweede Kamer der Staten-Generaal op 8 december 2008 heeft de Minister van OCW toegezegd de Kamer te zullen informeren over de doeltreffendheid en doelmatigheid van het Neso-programma. De basis hiervoor is een interne en een externe evaluatie. Begin 2009 heeft de Nuffic een interne evaluatie van het Neso-programma opgeleverd. Deze zelfreflectie bevat onder meer een aantal aanbevelingen aan OCW voor de toekomst van de Neso's. De externe evaluatie zal OCW aanvullende informatie hierover bieden.

2. Achtergrondinformatie

In opdracht van het ministerie van OCW beheert de Nuffic het Neso-programma. De Neso's hebben als primaire doelstelling de generieke promotie van het Nederlandse hoger onderwijs in het buitenland en het bevorderen van de samenwerking tussen Nederlandse instellingen voor hoger onderwijs en instellingen in de Neso-landen. De eerste fase van het Neso-programma liep van 2001 tot en met 2005 en betrof de oprichting van de eerste drie Neso's. In 2005 is deze eerste fase geëvalueerd door CHEPS. Tijdens de tweede fase, van 2006 tot en met 2009, is het Neso-netwerk uitgebreid tot in totaal tien doellanden. Deze laatste periode moet nu worden geëvalueerd.

Momenteel zijn in de volgende landen Neso's operationeel: China, Taipei, Indonesië, Vietnam, Mexico, Zuid-Korea, Brazilië, Rusland, Thailand en India. Vanuit het hoofdkantoor van de Nuffic in Den Haag worden de Neso's aangestuurd en begeleid. De financiering geschiedt door OCW.

3. Doel

De taak van de evaluatiewerkgroep is het uitvoeren van een externe evaluatie van het Neso-programma. Deze dient samen met de interne evaluatie die de Nuffic in februari 2009 heeft opgeleverd als basis voor de rapportage van de Minister van OCW aan de Tweede Kamer der Staten-Generaal, in reactie op de toezegging aan de Tweede Kamer op 8 dec 2008.

De achtergrondinformatie / literatuur die zal worden gebruikt bestaat onder meer uit:

- Subsidieaanvraag Neso fase 2, periode 2006-2009 – Nuffic, dd. 25 okt 2005 (+ bijlage Programmabeschrijving en Budget 2006-2009)
- Subsidieaanvraag Neso fase 2, periode 2006-2009 – OCW, dd. 24 aug 2006
- Notitie Neso-activiteiten - Herziene Programmabeschrijving 2006-2009
- 'Tussenbalans' (interne evaluatie Neso-programma, door de Nuffic)
- Evaluatie Neso fase 1 (CHEPS)
- Overige relevante (geschreven) informatie

Gesprekken moeten worden gehouden met betrokkenen en belanghebbenden uit het veld:

- Nuffic
- OCW
- 5 universiteiten
- 5 HBO-instellingen
- VSNU
- HBO-raad
- EVD
- SAIL
- DHENIM

Daarnaast zullen per telefoon en/of e-mail Neso-directeuren, NWO, ambassades, NBSO's en studenten (mogelijk) worden bevraagd.

De algemene onderzoeksvraag luidt: 'Hoe staat het aan het einde van Neso fase 2 met de doeltreffendheid en doelmatigheid van de Neso-kantoren nu alle beoogde Neso-kantoren operationeel zijn en welke lessen zijn hieruit te trekken voor de toekomst?'. De evaluatie dient zich met name te richten op de doeltreffendheid: Is het Neso-programma (fase 2) met alle onderdelen een geschikt middel gebleken om het gestelde doel⁴⁶ te bereiken?

De specifieke formulering van subvragen is aan de evaluatiecommissie. Een mogelijke richting hierin is:

⁴⁶ De generieke promotie van het Nederlandse hoger onderwijs in het buitenland en het bevorderen van de samenwerking tussen Nederlandse instellingen voor hoger onderwijs en instellingen in het buitenland

- In hoeverre zijn de doelstellingen in het programma van fase 2 behaald?
- Heeft fase 2 antwoord gegeven op de leerdoelen uit fase 1?
- Biedt het programma voldoende meetbare doelen (prestatie-indicatoren)?
- Sluit de programmaopzet voldoende aan bij de behoeften in het onderwijsveld?
- Vindt er voldoende samenwerking plaats met het bedrijfsleven?
- Hoe verloopt de samenwerking in het buitenland met instellingen, bedrijven, ambassades en andere onderwijskantoren (Campus France, DAAD, British Council)?
- Blijken de taken van de kantoren goed geformuleerd?
- Blijken de locaties van de kantoren goed gekozen?
- Welke aanbevelingen kunnen er worden gedaan over het continueren van het programma, met het oog op de taken, het instrumentarium, de prioriteitsgebieden en de samenwerking in binnen- en buitenland?

De resultaten van de evaluatie worden eerst met OCW en de Nuffic besproken, alvorens het evaluatieverslag te voltooien. De evaluatiewerkgroep biedt OCW in de vierde week van juni (uiterlijk vrijdag 26 juni) het evaluatieverslag aan.

4. Overeenkomst

De evaluatiewerkgroep wordt aangesteld middels een contract. Het is zodoende niet nodig een offerte uit te werken. Aan het einde van de evaluatieperiode worden de gemaakte kosten verrekend, conform de regeling 'inhuur experts'. Het beschikbare budget is maximaal € 50.000,-.

Met de werkgroepleden is het volgende afgesproken:

De twee experts verwachten maximaal 12 dagen te besteden aan deze evaluatie. De secretaris zal ongeveer 13,5 dagen gebruiken om de evaluatie én het verslag te voltooien.

Bijlage 2

Gesprekspartners en informanten

Aan gesprekken met de commissie werd deelgenomen door:

Mw. W.Blaauw (SAIL, Institute of Social Studies)
A.Biemans (Nuffic)
Mw.G.T.C.Bonhof (HBO-Raad)
J.Bonnink (Vrije Universiteit Amsterdam)
B.J.L.Derks (OCW, directie Hoger Onderwijs)
H.Dommers (Nuffic)
Mw. A.Dutta (Nuffic)
S.v.d.Eijnden (Nuffic)
Mw.C.Flühr (Universiteit van Tilburg)
J.Geijer (Economische Voorlichtingsdienst)
E. de Groot (HBO-Raad)
Mw.H.Harms (Dhenim, Hogeschool van Rotterdam)
Mw. C. van Hees (VSNU)
Mw.F.v.d.Hende (Dhenim, Rijksuniversiteit Groningen)
Mw.P.Hoekstra (Technische Universiteit Delft)
J.Jonkman (Erasmus Universiteit Rotterdam)
K.Kleijn (Hogeschool van Amsterdam)
J.Morrin (Haagse Hogeschool)
L.Nooij (OCW, directie Hoger Onderwijs)
S.J.Noorda (VSNU)
C.Segeren (Hogeschool Arnhem-Nijmegen)
M.Stokhof (NESO Vietnam)
Mw.H.Teekens (Nuffic)
D.Terpstra (HBO-Raad)
H.v.d.Velden (Saxion Hogescholen)
H.Venema (Economische Voorlichtingsdienst)

De commissie ontving via e-mail informatie van de volgende personen:

Mw.S.Belder (Ambassade Hanoi)
M.Bellen (NESO Indonesië)
Th.Bleeker (TWA Tokyo)
M. Goedhart (NTIO Taipei)
Mw.F.M.L.Heijs (OCW, directie Onderzoek en Wetenschapsbeleid)
C.Hoedt (NESO Rusland)
Mw.L.Johnson (KNAW)
Mw.R. van Kessel-Hagesteijn (NWO)⁴⁷
E. van Kooy (TWA Beijing)⁴⁸
Mw.M. van der Meché (NESO Mexico)
Mw.A.Tso (KNAW)

⁴⁷ Telefonische informatie

⁴⁸ Mede namens andere functionarissen van de Nederlandse ambassade in China

J.van Vliet (NESO China)
P.Wijlhuizen (TWA Seoul)⁴⁹
D.Wu (NESO Taipei)
B.M. van Zwieten (Nederlandse ambassade Mexico)

⁴⁹ Mede namens andere functionarissen van de Nederlandse ambassade in Korea.

Bijlage 3

Korte weergave van de door de commissie gevoerde gesprekken

Gesprek met de leiding van Nuffic en het NESO-programma, 7 mei 2009, 12.00

- Het NESO-programma heeft de gestelde doelen nog niet ten volle gerealiseerd. Het doel om een netwerk van 10 NESO's op te zetten is, zij het met (doorgaans begrijpelijke) vertraging, gerealiseerd met de opening van Bangkok (maart 2009). De laatste vier startten in het najaar en de winter van 2008-2009. Drie NESO's zijn 2-3 jaar operationeel en hebben de opstartfase achter de rug, drie NESO's zijn al 8 jaar of langer actief.
- De NESO's (en Nuffic zelf) vervullen een brugfunctie tussen Nederland en het Nederlandse hoger onderwijs enerzijds en studenten en instellingen in de NESO-landen anderzijds. De meeste bestaan nog te kort om al van een succes te kunnen spreken. Volgens een gezaghebbend Engels rapport is Nederland een bedreiging op de wat langere termijn.
- De pioniersfase loopt ten einde, consolidatie vindt nu plaats. Nuffic heeft veel aandacht besteed aan de noodzakelijke professionalisering, met een planning- en controlcyclus en een systematiek van interne audits opgezet, gericht op het administratieve proces en de doelmatigheid. Op belangrijke onderdelen, zoals *key performance indicators*, is Nuffic nog zoekende. Nu is de beschrijving van activiteiten op feiten-niveau in orde, maar op het niveau van output, outcome en effect niet.
- De instroom van studenten wordt beïnvloed door tal van factoren, waarop Nuffic en NESO's meestal weinig invloed hebben. Naast aantrekkelijke aspecten van Nederland als studieland zijn er echter ook flinke obstakels, zoals de nog geringe flexibiliteit m.b.t. toelating, financiële aspecten (weinig beurzen, hoog collegegeld). Nuffic heeft géén (systematisch) inzicht in het succes van de inkomende studenten. Dat vereist goede informatie-uitwisseling met de instellingen. De NESO's bieden informatie, maar de instellingen werven en selecteren.
- Nuffic en de NESO's hebben nog te weinig tijd besteed aan (en in feite ook niet beschikbaar gehad voor) strategie, gedachtevorming over lange termijn ontwikkelingen en/of diepgaande analyses van relevante ontwikkelingen in de NESO-landen. Het NESO-budget is 20% van de apparaatskosten, maar vraagt veel méér inspanning van de leiding. Voor de ontwikkeling van strategie, diepgaande analyses, e.d. zal Nuffic de vereiste deskundigheid zelf moeten inhuren en opbouwen.
- NESO's besteden nog weinig aandacht aan bevordering van de uitstroom van Nederlandse studenten, aan de alumni van het Nederlandse hoger onderwijs in de NESO-landen (volgens Nuffic geen structurele NESO-taak), noch aan uitwisseling van promovendi en wetenschappers omdat dit geen taken zijn die in de kernactiviteiten staan zoals afgesproken in de opdracht van OCW. Ook de bescheiden personele omvang van de (meeste) NESO's verdient aandacht in dit verband.
- Bij de partners van Nuffic, de instellingen, blijkt slechts een beperkte bestuurlijke belangstelling en weinig beleidscompetentie op senior-niveau. De operationele betrokkenheid en deskundigheid bij de partners (vooral de 'International offices', maar nauwelijks opleidingsdirecteuren, decanen e.d.) is breed en groot. Het overleg tussen Nuffic en de instellingen is de afgelopen jaren moeizaam geweest. I.p.v. de Programmaraad werkt Nuffic nu met een Klankbordgroep.
- OCW is wel ambitieus, maar de dialoog met OCW over de NESO's vindt Nuffic weinig beleidsrijk. De aandacht in het overleg gaat vooral uit naar financiële aspecten, randvoorwaarden en prestatie-indicatoren. Dat laatste heeft (nog) niet tot duidelijkheid geleid. De evaluatie biedt een goede basis voor een serieuze beleidsdialoog met OCW.
- Uitbreiding van het NESO-netwerk is nu niet aan de orde. Nuffic wil eerst het huidig netwerk goed laten werken. Inhuizing van NESO's bij andere Nederlands vertegenwoordigingen (niet: ambassades) kan positief werken als een eigenstandige NESO niet mogelijk blijkt, zoals in Taiwan, maar Nuffic maakt terzake bij voorkeur pragmatische keuzes.
- Nuffic meent dat de budgetclaim die bij OCW is neergelegd (verhoging van het budget met € 2 mln. per jaar) nodig is om het huidige dienstenniveau te handhaven.

Gesprek met vertegenwoordigers van de EVD, 18 mei 2009, 10.00

- Onderwijs en internationale economische samenwerking komen dicht bij elkaar. De Dutch Trade Board en haar Onderwijswerkgroep (secretariaat bij de EVD⁵⁰, leden o.m. de voorzitters van VSNU en HBO-Raad en de directeur Hoger Onderwijs van OCW) zijn een spin in het web.
- De EVD meent dat NESO's ingebed moeten zijn in NBSO's. De NBSO's worden beheerd door het (private) Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH), maar worden beleidsmatig en inhoudelijk aangestuurd door de EVD en de handelsafdeling van de ambassades. EZ werkt thans aan het onder één agentschap brengen van EVD, Senter-Novem en Octrooicentrum, terwijl NFIA en TWA al bij de EVD zijn ondergebracht. De EVD werkt aan vergroting van de synergie van de buitenlandinstrumenten. De corporate communicatie van het hoger onderwijs, door Nuffic en NESO's, kan heel goed in dit verband ingebracht worden. Maar de TWA's en NBSO's kunnen deze taken net zo goed uitvoeren. De EVD betreft ook onderwijs bij handelsmissies. Versterkte samenwerking, synergie en integratie van Nederlandse vertegenwoordigingen is gewenst.
- De effectiviteit en output van de NESO's is niet helder vast te stellen. De EVD is doende voor de NBSO's prestatie-indicatoren te ontwikkelen, op basis van de vraag en de uitvoering van grote activiteiten (bv. handelsmissies). Net zoals bij de NBSO's is het nú, na de opzet van een netwerk van NESO's, tijd om weer naar buiten te kijken.
- De samenwerking met Nuffic en NESO's inzake alumni-activiteiten loopt niet erg soepel. De EVD zou samenwerking met Nuffic voor de Dutch Alumni & Business Society op prijs stellen.

Gesprek met medewerkers van universitaire 'international offices' en van SAIL, 18 mei 2009, 11.30

- NESO's zijn een heel goed instrument, dat binnen beperkte randvoorwaarden opereert. Zij bieden vooral algemene promotie voor het hoger onderwijs en 'vertalen' deze naar de klanten. De kwaliteit van de dienstverlening is redelijk tot goed. De oudere NESO's met name leveren goede ondersteuning en behandeling van vragen. NESO China vervult zijn rol bij de toetsing goed.
- Tegenover de waardering staat ook veel kritiek: 'we willen ze niet kwijt, maar het kan zoveel beter'. Er zijn veranderingen nodig bij Nuffic en de NESO's: grotere zichtbaarheid van doelen en activiteiten van NESO's, betere informatie (zoals over de waarde van diploma's en de kwaliteit van universiteiten en van agenten), diepgaande en beter toegesneden marktanalyses (de marketing-expertise schiet tekort, de landenprofielen zijn te algemeen), méér alumni-activiteiten, helderheid van landenkeuze (de instellingsbelangen hebben kennelijk geen rol gespeeld). Zorgen zijn er over de vele personele wisselingen bij NESO's en Nuffic (o.m. door de interne procedures?).
- Groot belang hecht men er aan de instellingen vooraf te informeren en af te stemmen om deze in staat te stellen in te spelen op plannen m.b.t. marketing van Nuffic en NESO's. Dat gebeurt nu niet (voldoende). De band met de instellingen is van beide kanten gewijzigd en verzwakt sinds de beëindiging van de cofinanciering.
- Ook de instellingen kunnen beter. De verwachtingen over en weer worden niet goed uitgesproken. Instellingen moeten zélf pro-actief zijn. Het internationaliseringsbeleid vertoont vaak gebrek aan samenhang, slagvaardigheid en klantgerichtheid. Er is niet altijd een helder alumni-beleid. De diversiteit tussen de instellingen wat betreft hun 'target'-landen is groot en valt zelden goed samen met de spreiding van de NESO's (die bovendien naar een uniform model zijn opgezet).
- Andere obstakels voor werving van studenten zijn: huisvesting, een helder beurzenbeleid (landelijk en bij instellingen), ontbreken van marketingplannen, gebrekkige integratie van Nederlandse en buitenlandse studenten. Goede cijfers over de instroom ontbreken bij instellingen en Nuffic.
- Het overleg met de instellingen in de Programmaraad was een worsteling. In de nieuwe opzet waren de NESO-rapportages te uniform, vraag en aanbod kwamen niet uit de verf; voor een goede uitwisseling van kennis, ervaring en plannen is een meer landenspecifieke benadering nodig. Een klantenraad zou kunnen

⁵⁰ Voorheen de Economische Voorlichtingsdienst, nu: EVD, internationaal ondernemen en internationaal samenwerken'

helpen, maar ook Dhenim zou die rol kunnen vervullen, al blijft er twijfel of dergelijke organen zullen kunnen bijdragen aan sturing van de NESO's in het algemeen.

- De instituten voor internationaal onderwijs zijn, anders dan de universiteiten, gericht op capacity building en ontwikkelingssamenwerking, en hebben andere doelgroepen (jong midden en hoger kader dat verdere opleiding behoeft). De contacten met NESO's zijn zeer beperkt, de nieuw opgerichte NESO's zitten niet in landen die voor SAIL de doelgroep zijn. Belangstellenden kiezen voor een instelling, bv. ISS, en niet voor Nederland.

Gesprek met de HBO-Raad, 18 mei 2009, 14.00

- De HBO-Raad meent dat het goed is dat de NESO's er zijn, maar dat verbeteringen nodig zijn. De HBO-raad stelt vragen over de doelmatigheid (kostenefficiëntie) van de NESO's (is een NESO wel het juiste middel om).
- De HBO-raad heeft aangegeven dat bij de NESO's op het netvlies komen niet altijd eenvoudig is. Er bestaat een wisselend beeld over de Nuffic als evenwichtig pleitbezorger voor zowel het HBO als het WO. Het beeld onder instellingen bestaat dat het Nuffic-personeel sterker op de universiteiten is gericht. Toch is de HBO-vraag anders. De NESO's moeten hun dienstengamma helder formuleren voor betere aansluiting van de hogescholen.
- Aandachtspunten voor de NESO's zijn: een gebrek aan klantgerichtheid (per medewerker verschillend), moderne marketing (state of the art websites; fairs zijn niet kosteneffectief). De doelmatigheid verdient aandacht, het gaat tenslotte om veel geld.
- De landenkeuze is niet duidelijk en is geen onderwerp van discussie op branche-niveau. Alleen China staat buiten discussie. De voornaamste criteria zijn: grote markten met snelle groei. Dat leidt tot China, India en Brazilië, meer niet. Is bv. NESO Vietnam wel nodig; 6 à 7 hogescholen werken samen met Vietnamese instellingen, moet daar een NESO tussen zitten? De verschuiving van massa-werving naar werving van de beste studenten vraagt samenwerking met specifieke instellingen en niet zozeer een NESO. Ze moeten zich misschien maar eerst settlen. Maar niet aarzelen om NESO's na een aantal jaren op te heffen, als het nut beperkt is.
- De relatie van de HBO-Raad met Nuffic is niet optimaal. Op bestuurlijk niveau is er geen structureel overleg. Nuffic voert geen overleg meer met de Programmaraad, maar heeft een Klankbordgroep gevormd. Of het veld in staat is om het NESO-stelsel goed onder toezicht te houden, is de vraag. Ownership en governance moeten dan aandacht krijgen.
- De HBO-Raad is vóór samenwerking NESO's – NBSO's, mits het onderwijsbelang goed geborgd is. Internationalisering van HBO buiten Europa hangt vaak nauw samen met het bedrijfsleven. Ambassades blijken vaak goede samenwerkingspartners voor het HBO te zijn.
- De Gedragscode internationale studenten in het hoger onderwijs werkt en geeft richting aan de verbetering van de mobiliteit. Toch heeft de HBO-Raad zorgen over een aantal ontwikkelingen, te weten: huisvesting; toelating (de procedures zijn sterk verbeterd, maar nog niet goed; bovendien vergen ze dat de bureaus van de instellingen goed functioneren); een tekortschietende interne aanpak bij HBO-instellingen (dat Hogescholen voorheen zwaar op volume hebben ingezet, heeft imago schade opgeleverd); graaderkenning bij HBO-techniek; en het ontbreken van een goed beurzenstelsel (draagt niet bij aan de naam van het Nederlandse HO).
- NESO's zouden beslist aandacht aan alumni moeten besteden. NBSO's doen dat, maar sterk gericht op het bedrijfsleven – in China moesten instellingen, ten onrechte, meebetalen.

Gesprek met Dutch Higher Education Network for International Marketing (Dhenim), 19 mei 2009, 10.30.

- Gesprekspartners vinden het NESO-concept prima, maar de uitvoering moet beter. Een duidelijke permanente zichtbaarheid van het Nederlandse hoger onderwijs in diverse landen is noodzakelijk.
- De NESO-rol is te beperkt: voorlichting met algemene weinig toegespitste informatie, contacten leggen tussen instellingen. Er is grote behoefte aan specifieke markt informatie die uit het land zelf moet komen (nieuwe bronnen, trendsignalering, aanwijzingen hoe in de markt te stappen). Verbeterpunten zijn: communicatie (meer helderheid over generieke promotie, tijdige bekendheid met plannen en acties van

NESO's); betere marketing. Gesprekspartners kennen de student surveys niet en gebruiken de gesloten site weinig tot niet.

- Het optreden van NESO's verschilt, de directeur zet vaak een eigen stempel, met risico van inconsistent beleid en onvoldoende heldere communicatie. Soms houden NESO's het faciliteren van specifieke (wervings-)activiteiten door instellingen af, zodat deze soms via een agent werken. De uniformiteit – begrijpelijk uit oogpunt van opzet en verantwoording – gaat te ver. Er is behoefte aan landspecifieke aanpakken.
- Er is te weinig contact vooraf over wensen van de instellingen – de laatste paar jaar is dat contact (o.m. via bezoek van NESO-directeuren) verminderd. Als meebetalend lid hadden de instellingen voorheen mogelijkheden voor toezicht en contact. In de Programmaraad articuleerden de instellingen hun vraag (veel breder dan NESO's), maakten afspraken en hadden contact met NESO-directeuren. De instellingen zijn 'concollega's' die zowel zélf actie moeten nemen als dingen samen moeten oppakken. De Programmaraad had het risico van een Poolse landdag, maar er kwamen voldoende punten van gemeenschappelijk belang aan de orde. Toch stapte Nuffic uit en vormde de Klankbordgroep om de Nuffic-lijn te verkopen. Uitnodigingen daarvoor landen op verschillende plaatsen in de instellingen, bij mensen zonder mandaat of positie en zonder interne coördinatie.

Dhenim is als informatieplatform over internationalisering de voortzetting van de Programmaraad, met ambtelijke steun van de instellingen, VSNU en HBO-Raad. Nuffic is uitgenodigd om deel te nemen en zal in de toekomst een vertegenwoordiger sturen.

- Wat betreft de landenkeuze is er niet met de instellingen overlegd over Korea i.p.v. Maleisië, Brasilia i.p.v. Sao Paulo. Niet iedere NESO heeft voor iedere instelling relevant te zijn. En er zijn andere landen van belang: Oost-Europa bv. Kleine desks, bv. bij NBSO's, kunnen dan al helpen. Dhenim is positief over versterking van de samenwerking met de EVD en de 80 NBSO's, bv. bij handelsmissies.
- Data over instromende studenten en hun succes zijn er bijna niet. Een Dhenim-werkgroep werkt aan standaardisering van (definities voor) data. Nuffic-data zijn heel anders dan die van de instellingen. In dit verband hebben de taaltoets en de diploma-toets m.b.t. China heel goed gewerkt; deze aanpak verdient uitbreiding.
- De alumni-aanpak in China (met een specifieke medewerker), Vietnam, Taiwan is goed. Ook alumni zijn tevreden, en er komen stages uit en nieuwe instromende studenten.

Gesprek met medewerkers van 'international offices' van Hogescholen, 19 mei 2009, 12.00

- NESO's zijn noodzakelijk voor PR, contacten leggen, marktanalyse. Ze zijn vooral nodig als een instelling nieuwe activiteiten wil opzetten en haar vragen nog niet (goed) kan formuleren, daarna niet meer. Nieuwe NESO's blijken bij deze vraagarticulatie nog niet veel steun te kunnen bieden.
- Een groot probleem is de promotie van het binaire stelsel. Die is in het buitenland niet uit te leggen, de gebruikte termen ('professional education', 'applied science') zijn onhanteerbaar. OCW heeft hier een belangrijke rol te vervullen. Bij de NESO's, vaak universitair gericht, is er geen aandacht voor dat er twee soorten universiteiten in Nederland zijn. Dat ligt óók aan de hogescholen die de internationalisering nog niet goed hebben georganiseerd.
- Wat betreft werving en marketing doen de NESO's de geëigende zaken (zoals fairs) in generieke zin goed, maar weinig specifiek en met weinig diepte. Hogescholen vinden dat specifieke vragen te weinig worden opgepakt. Instellingen moeten zélf marketingstrategieën bepalen, bv. met documenten van de British Council (BC). NESO's doen dat niet voor je. De marketing-ervaring ontbreekt bij Nuffic: wel goede voorlichters, geen goede marketeers. Kijk naar de BC: goede algemene informatie en goede, brede markt-informatie, voor veel instellingen goed bruikbaar (de CEP's van Nuffic kunnen daar niet aan tippen). De BC zal zijn expertise niet weggeven, maar mensen weggopen kan.
- Hogescholen zijn structureel niet duidelijk genoeg voor de NESO's, zodat deze ook geen effectieve voelhorens kunnen zijn. Maar NESO's reageren verschillend op de vraag van hogescholen. Zo is Taipei coöperatief, Indonesië veel minder dan eerst.
- Het is nodig om meer de consensus te zoeken tussen Nuffic, NESO's en instellingen, bv. via contacten tussen Dhenim en Nuffic. De instellingen moeten zichzelf organiseren.
- Men is positief tegenover samenwerking met de EVD en de NBSO's. EVD wil graag generieke hoger onderwijs marketing doen, werkt projectmatig; NESO's moeten de kennis van onderwijs inbrengen. Voorbeel-

den: Baltische staten, Maleisië. Veelal zijn ambassades niet geschikt voor promotionele activiteiten; sommige zijn niet geïnteresseerd.

- Andere taken voor NESO's: alumni-activiteiten, scholarships, stageplaatsen zoeken (daarvoor bestaat een EVD-faciliteit). Men is positief over certificeren van studenten (óók de motivatie meenemen), al is de procedure soms lastig en bureaucratisch (en leidt het een NESO niet af van zijn eigenlijke taak?).
- Over de landenkeuze wordt niet overlegd. Waarom Brazilië en waarom Brasilia i.p.v. Sao Paulo? Gewezen wordt op Duitsland, Oost-Europa (daar zijn al agenten-netwerken), Japan, Nigeria, Zuid-Afrika en andere opkomende Afrikaanse landen (de OS-activiteiten Nuffic kunnen goed helpen; beoordeling nodig van onderwijsniveaus en instroomkwaliteit), Egypte.
- Het beurzenbeleid is voor HBO vooral nog minder relevant, want te universitair gericht (al stijgt het aantal NFP-beurzen bij HBO). Instellingen hebben wel eigen beurzen voor niet-EU-studenten; het hoge collegegeld is een hinderpaal (Britse instellingen compenseren hun hoge collegegelden met status).
- Goede cijfers m.b.t. de instroom zijn een probleem. Recent is er met OCW overleg geweest. De cijfers van de instellingen en van Nuffic verschillen. De Nuffic-cijfers zijn misleidend en ook de cijfers die de instellingen openbaar maken, zijn niet betrouwbaar.

Gesprek met de VSNU, 19 mei 2009, 14.30

- De universitaire bestuurlijke betrokkenheid bij NESO's en bij Nuffic i.h.a. neemt af. De governance is nu goed. De VSNU moet geen bestuurlijk gezag over Nuffic hebben. Nuffic is het zelfstandig orgaan voor internationalisering van het HO en moet de NESO's managen. Gebreken moet je niet bestuurlijk spalken, een apart bestuurlijk overleg is een laag te veel. Maar de communicatie ontbreekt. De VSNU ziet wel de effecten, maar niet de keuzes, bv. over vestigingen (Brasilia, Korea, India – Ahmedabad en Chennai i.p.v. Delhi of Mumbai) en de argumenten zijn niet duidelijk. Er moet dus wel een regelmatig bestuurlijk contact zijn, 1 tot 2 keer per jaar een bestuurlijke gedachtewisseling met de VSNU-stuurgroep Internationale Zaken (met een standing invitation voor Nuffic). Overleg samen met het HBO is niet nodig, Nuffic moet integratie verzorgen. Nuffic heeft nu VSNU en HBO-Raad uitgenodigd voor een gesprek over de NESO's. Dhenim, de voormalige Programmaraad, is geen bestuurlijk orgaan, maar een orgaan voor uitwisseling van informatie op uitvoerend niveau. Dhenim kan haar zorgen bij VSNU en HBO-Raad deponeren.
- Ordening in internationale activiteiten is, ook bij de VSNU, lastig en gemeenschappelijke activiteiten zijn moeilijk op te zetten. Dat geldt nog meer tussen universiteiten en hogescholen. NESO's gaan over gezamenlijke marketing, niet over de uiteenlopende instellingswensen. Die gezamenlijke marketing moet wel goed gebeuren. Integratie van de universitaire en HBO-vraag wordt bemoeilijkt door onvoldoende inzicht van NESO-medewerkers in het Nederlandse en het lokale HO. Nuffic moet de 'outreach-bureaus' coachen en ondersteunen.
- Het is te vroeg om af te rekenen. NESO's zijn nog te jong, niet uitontwikkeld en er zijn verbeteringen nodig, ook in de professionaliteit. Laat Nuffic als volwassen organisatie serieuze evaluatie van NESO's regelen. Uiteindelijk gaat het om de vraag of je het Nederlandse HO wil promoten of niet. Dat moet dan wel goedkoper en efficiënter dan wanneer instellingen dat alleen doen. Zonder NESO's zou Nederland, zeker in centralistische landen, een achterstand hebben.
- Er zijn méér landen waar je aanwezig wilt zijn. Dat kan via de diplomatieke posten, de NESO's en de wetenschappelijke instituten (NWIB's). Nuffic zou dat moeten kunnen aansturen. EZ heeft veel belangstelling voor het betrekken van onderwijs, méér dan de meeste ambassades. TWA's zijn te smal, gefixeerd op bèta/techniek en economie, terwijl de koppeling HO – bedrijven niet altijd goed ligt.
- Het verkrijgen van goede data over de instromende studenten, alleen al over de aantallen, is lastig. De VSNU heeft een werkgroep in het leven geroepen die uniforme indicatoren van mobiliteit moet definiëren.
- Een nieuwe uitdaging is internationalisering van het MBO, m.i.v. stageplaatsen. Ook hier is een gezamenlijk instrument nodig, maar Nuffic is niet in beeld.

Gesprek met de directie Hoger Onderwijs, ministerie van OCW, 19 mei 16.00

- OCW wil Nederlandse instellingen in staat stellen om in de markt mee te gaan in de concurrentie om mobiele studenten. Drijfveren zijn: talent aantrekken, internationaal kwaliteit zichtbaar maken, financiële aspecten. Lokale promotie via NESO's ligt voor de hand, evenals versterking van institutionele samenwerking.
- NESO's zouden naast de generieke dienstverlening óók specifieke diensten verlenen, als uitdrukking van de vraag. Specifieke diensten tegen vergoeding vloeien direct voort uit het faciliteren van instellingen. Dat vereist goede marketing en marktanalyse. Dat instellingen naar andere partijen gaan voor betaalde dienstverlening is niet strijdig met het beleid.
- De relatie tussen Nuffic en de instellingen is niet optimaal. De omzetting van de Programmaraad in Dhenim toonde dat het overleg met de instellingen over de NESO's weinig gestructureerd was. Er is spanning tussen generieke promotie van het Nederlandse stelsel van hoger onderwijs en specifieke verlangens van instellingen. De instellingen moeten een say hebben in wat NESO's voor ze (kunnen) doen.
- De sturing vanuit OCW op Nuffic inzake NESO's is beperkt. Beleidsrijke dialoog ware niet te verwarren met operationele sturing. Nuffic is primair verantwoordelijk voor het opereren van de NESO's. OCW moet zich daar niet mee bezig houden, maar Nuffic wel aanspreken. Diepgaande discussie met Nuffic is wel gewenst.
- OCW zou graag indringend spreken met de instellingen over internationalisering in den brede. Eerder al bleek dat instellingen het soms moeilijk vinden om beleid te formuleren – zie bijv. de gespreksronde ca. 3 jaar geleden. Via periodieke evaluaties eens per 3, 4 jaar kan worden gezien hoe NESO's functioneren. De ontwikkeling van prestatie-indicatoren en verantwoording is lastig. Er is nu geen (kwantitatief) beeld over de outcome (aantal studenten, hun succes, etc.); registratie is daarbij het probleem.
- De landen zijn gekozen in overleg van OCW (directies Internationaal Beleid en Hoger Onderwijs), Buitenlandse Zaken en Nuffic. De daarin gemaakte overwegingen waren dus doorslaggevend. BuZa heeft uiteraard zijn eigen positie en overwegingen, waarbij kennis van het onderwijs van ondergeschikt belang is. Oost-Europa is een interessante markt, maar het aantal studenten neemt er af, veel landen zijn EU-lidstaat (bekostiging is dan een probleem). Als er NESO's nodig zijn, zou je dat met EZ moeten oppakken.
- OCW staat welwillend tegenover samenwerking met EVD en NBSO's. Wat betreft internationale promotie komt een veel breder perspectief op, waarin samenwerking met partijen als de EVD een plaats heeft. Ook TWA's kunnen een interessante partner zijn. Maar er zijn ook bespreekpunten: de EVD moet het binaire stelsel goed begrijpen en de beleidsmatige aansturing wordt nog ingewikkelder dan nu. Bovendien moeten NESO's laagdrempelig zijn en feeling hebben voor studenten, heel andere cliënten dan NBSO's.
- Rabat en Ankara hebben een brede taak dan de NESO's (MBO, stages, e.d.), maar omzetting in een NESO is niet a priori ondenkbaar.

Bijlage 4

Enige kwantitatieve gegevens met betrekking tot de NESO's

1. Aantal studenten uit NESO-landen in het Nederlands hoger onderwijs

NESO	Jaar van oprichting	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	Totaal in NL (a)
Indonesië	1996	530	569	847	942	1050	1101	1077	1095	1450
China	2001	410	813	2078	3292	3880	3860	3584	3323	4750
Taiwan	2001	18	33	33	44	62	84	99	110	350
Vietnam	02/2006	34	58	233	355	455	436	350	271	450
Mexico	02/2007	23	20	64	91	111	148	153	188	250
India	09/2008	49	53	80	123	148	229	265	276	500
Korea	10/2008	56	70	113	182	234	280	285	282	400
Brazilië	12/2008	58	66	59	62	76	94	124	155	250
Rusland	02/2009 b	227	255	220	306	418	459	464	497	400
Thailand	03/2009	20	21	20	24	24	112	122	160	250

Bron: Nuffic, CINOP, Europees Platform, Internationalisering in het onderwijs in Nederland 2007, Den Haag 2008 (bronnen: CBS/CFI, IND)

- Betreft het totaal aantal buitenlandse studenten die voor een volledige studie dan wel een of meer studieonderdelen in Nederland verbleven. Getallen zijn afgerond op 50.
- NESO Rusland was al operationeel vanaf 2007.

2. Budgetten van de NESO's

NESO	2006			2009			2010 e.v.
	Baten	Lasten	Saldo (-/-)	Baten	Lasten	Saldo (-/-)	Saldo (-/-)
Indonesië	453	813	360	434	803	369	355
China	132	559	426	23	559	536	565
Taiwan	54	214	160	--	211	211	220
Vietnam	61	268	207	--	410	410	415
Mexico	--	183	183	--	417	417	445
India	--	--	--	--	125	125	375
Korea	--	--	--	--	575	575	620
Brazilië	--	--	--	--	430	430	455
Rusland	--	--	--	--	516	516	550
Thailand	--	--	--	--	352	352	370
Centrale ondersteuning	--	782	782	--	1.058	1.058	1.050
TOTAAL	701	2.820	2.119	457	5.456	4.999	5.425 (a)
Rijksbijdrage			2.750			3.813	3.813

Bron: Nuffic. Bedragen x € 1000, voor 2009 en 2010 e.v. begroting.

(a): Exclusief de post 'onvoorzien', waaronder een reservering voor koersrisico ad € 379.000.

3. Enkele output-data van NESO's

NESO	Opgericht in	Voorlichting 2008	Deelname/medeorganisatie beurzen	
		Aantal studenten	Aantal instroomfairs	Periode
Indonesië	1996	6876	113	2003-2008
China	2001	3855	104	2003-2008
Taiwan	2001	3553	94	2003-2008
Vietnam	02/2006	2288	25	2006-2008
Mexico	02/2007	n.b.	30	2007-2008
India	09/2008	n.b.	1	2008
Korea	10/2008	n.b.	1	2008
Brazilië	12/2008	n.b.	2	2008
Rusland (a)	02/2009	n.b.	6	2007-2008
Thailand	03/2009	n.b.	1	2008

Bron: Nuffic, Tussenbalans (zie noot 1), bijlage 3, pag. 55

(a): Operationeel sinds 2007.

4. Enkele data over de studenten die contact hadden met een NESO

De NESO's verrichten met regelmaat *student surveys*, waarin zij de studenten die zich bij de NESO's melden, al dan niet op beurzen (*fairs*) of bij seminars en andere bijeenkomsten, bevragen over een groot aantal onderwerpen. Uit de Nuffic-analyse van student surveys uitgevoerd door de NESO's Indonesië, China, Taipei, Mexico en Rusland zijn de volgende gegevens geput:⁵¹

- Tweederde van het aantal belangstellende studenten in Indonesië is vrouw, in Mexico (55%) en China (62%) is de meerderheid man.
- Circa 50% van de studenten die zich melden is *undergraduate* student. Voor China is het aandeel van *undergraduates* echter 71%. Het aantal belangstellenden met een baan is ca. 10%, in Mexico echter 31%.
- Tweederde tot driekwart van de belangstellende studenten zoekt naar een *master*-opleiding.
- De belangstelling gaat vooral uit naar studies economie en bedrijfskunde (25% in Mexico tot 54% in China), technisch wetenschappen (10 à 15%, in Mexico 32%), taal en cultuur (5 à 15%, in Taipei 22%) en kunst en design (ca. 10%, in Indonesië 4%).
- Studenten verwachten hun studie vooral door een beurs uit het eigen land of het gastland te financieren (Rusland 34%, Indonesië 96%, Mexico 91% - meerdere antwoorden mogelijk).
- De beheersing van het Engels is zwak of ontbreekt bij bijna tweederde van de studenten uit Indonesië en Mexico. Studenten uit China worden daarop getoetst voor een NESO-certificaat.
- Behalve op Nederland richten studenten zich vooral op Angelsaksische landen (USA, Verenigd Koninkrijk, Australië).
- De meerderheid van studenten kiest eerst voor het land en daarna voor de instelling.
- Behalve in Taipei (tweederde van de studenten daar was bekend of enigszins bekend met NESO) was de kennis van studenten over NESO zeer gering of afwezig. Men komt NESO vooral tegen door het bezoek aan een beurs of via het internet.
- Ongeveer tweederde van de studenten weet enkele dingen van Nederland. Driekwart van de studenten weet dat het niet noodzakelijk is om in Nederland Nederlands te spreken. Tot de aspecten van Nederland die de studenten het meest aanspreken behoren de multiculturele en open samenleving en de aantrekkelijke levensstijl. Als zwakkere punten komen de aanwezigheid van prestigieuze universiteiten, internatio-

⁵¹ Nuffic, *Neso Student Surveys Compared, Comparison 2007-2008*, Den Haag, November 2008.

naal erkende graden, het aanbod van Engelstalige cursussen en de reputatie op onderzoekerrein uit de *student surveys* te voorschijn.