



Udbudspolitik for erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse

Baggrund

Bestyrelsen for HANSENBERG har i henhold til vilkårene for udbud af erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse (EVE) fastlagt udbudspolitikken for EVE-området ved HANSENBERG for 2010. Nærværende udbudspolitik er udarbejdet af skolens ledelse og vedtaget på bestyrelsesmødet den 22. marts 2010. Politikken erstatter udbudspolitikken for 2009.

Udbudspolitikken er fastlagt ud fra en implementeringsstrategi i forhold til HANSENBERG-analysen og strategier for HANSENBERGs 5 brancheskoler.

HANSENBERG blev 2007 opdelt i 5 brancheskoler, som alle har etableret et skoleråd bestående af repræsentanter fra erhvervslivet. Skolerådene deltager aktivt i at afdække og belyse udviklingstrends inden for branchens områder med henblik på dels at kvalificere EUD-uddannelserne, og dels at styrke efteruddannelsesperspektivet. Skolerådene udarbejder i den sammenhæng en HANSENBERG-analyse, som har til formål at samle disse data og trends i en perspektiverende analyse.

Det er således brancheskolens mål at tilbyde uddannelse på AMU, EUD og videregående uddannelser i et tæt samarbejde med relevante aktører, og i et tæt samspil med branchen at opbygge et videncenter og et samarbejde til glæde for eleven, kursisten, virksomhederne og skolen. Der arbejdes til stadighed med at etablere et sammenhængende fagligt miljø på tværs af AMU og EUD med fokus på såvel synergi som det særegne i de faglige miljøer, herunder et uddannelsesmiljø for voksne.

Udbudspolitikken er et styringsredskab for udvikling og prioritering af området erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse inden for HANSENBERGs dækningsområder fastlagt i forbindelse med udbudsgodkendelsen.

Overordnet bygger HANSENBERGs politik og strategier for erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse på at bidrage til etablering af værdikæder, som bygger på skolens uddannelsesprogram inden for EUD, HTX og KVU. Værdikæderne etableres ved at udbygge uddannelsesudbuddet, etablere partnerskaber med relevante uddannelsesinstitutioner og private uddannelsesudbydere samt at etablere partnerskaber og netværk med virksomheder, der kan styrke og udbygge værdikæden inden for udvalgte områder.

Værdikæderne bygger i denne sammenhæng på lokale og regionale behov for arbejdsmarkedskompetenceudvikling.

Indledning

HANSENBERG udbyder erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse inden for rammerne af lov om arbejdsmarkedsuddannelse:

(Lov nr. 446 af 10. juni 2003 om arbejdsmarkedsuddannelser m.v. med de ændringer, der følger af § 4 i lov nr. 1228 af 27. december 2003, § 19 i lov nr. 523 af 24. juni 2005, § 5 i lov nr. 593 af 24. juni 2005, § 3 i lov nr. 556 af 6. juni 2007 og § 6 i lov nr. 561 af 6. juni 2007)

§ 1. *Loven skal fremme et bredt, samordnet udbud af erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse, der består af arbejdsmarkedsuddannelser efter denne lov og udvalgte enkeltfag fra erhvervsuddannelser efter lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse) m.v. med henblik på den private og den offentlige sektors beskæftigelsesområder. Uddannelsesindsatsen har til*

formål i kombination med beskæftigelse og uddannelse efter anden lovgivning at dække samfundets behov for grundlæggende arbejdsmarkedsrelevante kompetencer.

Stk. 2. Den erhvervsrettede voksen- og efteruddannelse skal

1) bidrage til at vedligeholde, udbygge og forbedre deltagernes kvalifikationer i overensstemmelse med arbejdsmarkedets behov og bidrage til deltagernes videre kompetenceudvikling,

2) medvirke til at afhjælpe omstillings- og tilpasningsproblemer på arbejdsmarkedet i overensstemmelse med arbejdsmarkedets behov på kortere og længere sigt,

3) give voksne muligheder for at forbedre såvel erhvervskompetencen som den personlige kompetence gennem mulighederne for at opnå grundlæggende formel kompetence inden for erhvervsrettet grunduddannelse

Arbejdsmarkedsuddannelser er korterevarende uddannelser, der imødekommer nye eller udækkede behov for erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse til og med erhvervsuddannelsesniveau.

Geografisk opland og dækning

HANSENBERG's dækningsområde for erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse er differentieret i forhold til de forskellige erhverv og dermed for de Fælles Kompetence Beskrivelser (FKB). Dækningsområdet spænder fra lokal dækning til en dækning på landsplan – en dækning, der som udgangspunkt følger de relaterede EUD-uddannelsers dækningsområde.

Der arbejdes på at etablere samarbejdsaftaler og partnerskaber med henblik på at kunne imødekomme de arbejdsmarkeds- og uddannelsespolitiske målsætninger samt efterspørgslen efter kompetenceudvikling inden for de enkelte FKB.

For alle områder gælder det, at der opstilles en udbudsplan for EVE-aktiviteten, der sammenkæder det forventede behov for uddannelse med branchens ønsker om placering af uddannelseselementer, med henblik på at kvalificere skolens kapacitetsplanlægning for både EVE-aktiviteterne og erhvervsuddannelserne.

Udbudsplanen har til formål at sikre udbud og uddannelsesmuligheder, der matcher arbejdsmarkedets behov.

Udbud og opland

FKB nr.	Navn på FKB	Hovedstaden	Sjælland	Syd	Midt	Nord
2777	Reception, servering og service			X		
2236	Administration og assistance i tandklinikken	X	X	X	X	X
2792	Produktion af trykt og digital kommunikation			X		
2745	Arbejde i den rustfrie stålindustri	X	X	X	X	X
2650	Svejsning og termisk skæring i metal			X		
2642	Pasning af zoodyr, hobbydyr og fisk			X	X	X

2745 Arbejde i den rustfrie stålindustri

Skolen er eneudbyder af uddannelsen til rustfast klejnsmed i alle regioner.

HANSENBERG er landsskole for uddannelsen til rustfast industrimontør.

HANSENBERG arbejder tæt sammen med branchen og har et godt ry i branchen. Det kan også nævnes, at skolen bl.a. er medlem af bestyrelsen i vækstforum "Stålcetrum".

2650 Svejsning og termisk skæring i metal

Kurserne gennemføres i et fælles udbud med AMU SYD i MetalCentret med åbent værksted.

2745 Produktion af trykt og digital kommunikation

Skolen dækker region syd i samarbejde med Syddansk Erhvervsskole – Odense.

Med udbud af EUD-uddannelser til mediegrafiker, grafisk tekniker og webintegrator samt multimedieuddannelsen har HANSENBERG Designia en meget bred udbudspalette, og samtidig har skolen et meget stort geografisk område, som eleverne og de studerende kommer fra.

Geografisk dækker vi hele Jylland op til Randers samt hele Fyn for uddannelsen til grafisk tekniker, og hele Syd- og Sønderjylland fra grænsen og op til en linje på højde med Horsens samt Vestfyn for uddannelserne til mediegrafiker og webintegrator.

Efteruddannelseskursister kommer naturligt fra et tilsvarende stort geografisk område.

2642 Pasning af zoodyr, hobbydyr og fisk

Geografisk dækningsområde er Jylland og Fyn.

Skolen modtager kursister fra hele Danmark (specialerne forsøgsdyr, zoodyr og heste).

Brancheskolen har et godt samarbejde med brancherne. Brancherne har løbende været en vigtig sparringspartner for skolen i forbindelse med udvikling af efteruddannelsesaktiviteter.

I forlængelse heraf har skolen indgået partnerskabsaftaler med de enkelte virksomheder. Disse partnerskabsaftaler skal åbne op for et tættere og gensidigt samarbejde.

2777 Reception, servering og service

Skolens udbudsområde er region syd.

Brancheskolen har et godt samarbejde med branchen. Branchen har løbende været en vigtig sparringspartner for skolen i forbindelse med udvikling af aktiviteter. I forlængelse heraf har skolen indgået partnerskabsaftaler med enkelte virksomheder. Disse partnerskabsaftaler skal åbne op for et tættere og gensidigt samarbejde. Vi vil bl.a. her kunne hente spidskompetencer ind. Endvidere vil det være afgørende fortsat at have et godt og udbytterigt samarbejde med de øvrige erhvervsskoler i regionen. Et samarbejde på dette område vil ligeledes blive prioriteret højt.

2236 Administration og assistance i tandklinikken

Skolen dækker udbuddet i hele landet.

Skolen vil meget gerne tilbyde kurserne til de øvrige regioner via udlagt undervisning.

Brancheskolen har et godt samarbejde med branchen. Branchen har løbende været en vigtig sparringspartner for skolen i forbindelse med udvikling af aktiviteter. I forlængelse heraf har skolen indgået partnerskabsaftaler med enkelte klinikker. Disse partnerskabsaftaler skal åbne op for et tættere og gensidigt samarbejde. Vi vil bl.a. her kunne hente spidskompetencer ind. Endvidere vil det være afgørende fortsat at have et godt og udbytterigt samarbejde med de erhvervsskoler, som udbyder uddannelsen. Et samarbejde på dette område vil ligeledes blive prioriteret højt.

Behovsafklaring

Behovene for uddannelse klarlægges ud fra:

Brancheskolerne ved HANSENBERG har i sine strategiske indsatser etableret skoleråd bestående af repræsentanter fra erhvervslivet. Skolerådene er sparringspartnere for brancheskolerne og medvirker til videndeling inden for den enkelte branche og deltager aktivt i at afdække og belyse udviklingstrends inden for de enkelte branchers områder med henblik på dels at kvalificere EUD-uddannelserne og dels at styrke efteruddannelsesperspektivet. Skolerådet udarbejder i samarbejde med skolen "HANSENBERG-analysen", som har til formål at samle disse data og trends i en perspektiverende analyse.

Med denne analyse ønsker vi at samle viden og fremadrettet opbygge en systematisk praksis, som har størst mulig værdi for vores samarbejdspartnere. Det er således en brancheskoles mål at tilbyde uddannelse på AMU, EUD og videregående uddannelser i et tæt samarbejde med relevante aktører og i et tæt samspil med branchen.

På HANSENBERG er der ansat 2 virksomhedskonsulenter, der har den direkte kontakt til virksomhederne i forhold til vejledning og rådgivning. Virksomhedskonsulenterne assisteres af 12 praktikpladskonsulenter, som i deres virksomhedskontakt også opsamler behov og giver vejledning i relation til efteruddannelsesmuligheder.

Behovene afdækkes endvidere i sammenhæng med forskellige netværk.

Prioritering

Prioriteringen af udbud følger de langsigtede udviklingstrends, der kan aflæses i HANSENBERGs dækningsområde.

Prioriteringen følger skolens samlede udviklingsstrategi.

Prioriteringen følger og søger en balance i den samlede udvikling af efteruddannelsesområdet inden for alle områder i skolens udbud og med det ansvar, der er i henhold til udbudsforpligtelse i dækningsområderne.

Samarbejde og partnerskaber

HANSENBERG arbejder bevidst ud fra sine strategier med at etablere givende og integrerende partnerskaber. Derfor vil dette område være under stadig udvikling. Der er etableret flere skolesamarbejder:

CEU-samarbejdet

HANSENBERG indgår i et forpligtende samarbejde med CEU-skolerne ud fra den fælles vision:

Sikre et kompetencenetværk, som tilgodeser befolkningen i området et dækkende udbud af efterspurgte kompetencer på erhvervsskoleområdet.

En af de vigtigste opgaver er at udvikle og tilbyde uddannelser og uddannelsesydelser, som imødekommer behov og krav hos de uddannelsessøgende, erhvervslivet og øvrige interessenter. Vi dækker primært det vest- og sønderjyske område, men er i øvrigt åbne, hvor CEU's kvaliteter og ekspertise efterspørges.

MetalCentret

Samarbejdet har til formål at sikre brugerne af efteruddannelseskurser inden for svejseområdet en let forståelig information. Dette sikres bl.a. ved, at:

- der kun er ét sted at henvende sig for gennemførelse af kurser
- der kun er én kursusudbyder inden for svejsning i Kolding-området
- der udgives et fælles kursuskatalog
- de 2 institutioner opnår større udnyttelse af lokaler og udstyr samt større fleksibilitet ved anvendelse af begge institutioners lærerkræfter.

CV-arkiv over undervisere og konsulentvirksomheder

HANSENBERG har en databank over løst tilknyttede medarbejdere og konsulenter med spidskompetencer. Databanken er et redskab, der anvendes aktivt til at give dynamik i aktivitetsgennemførelsen, således at opgaverne løses i overensstemmelse med virksomhedernes behov og ønsker.

Udlicitering og udlægninger

HANSENBERGs politik på området er, at udliciteringsmuligheder til stadighed vurderes ud fra følgende kriterier:

- Kan aktiviteten gennemføres til en lavere pris?
- Kan aktiviteten gennemføres med en bedre kvalitet?
- Kan et givent behov dækkes hurtigere eller mere fleksibelt?
- Kan udliciteringen af aktiviteten bidrage til etablering af et givende partnerskab?
- Kan udliciteringen af aktiviteten bidrage til at udbygge/berige en given værdikæde?
- Står arbejdet med udlicitering mål med den forventede gevinst?

HANSENBERG anvender Ministeriets standardkontrakter.

HANSENBERGs politik for udlægning af undervisning har til formål at understøtte dækning af behov. Ved udlægninger sikres det, at de faglige miljøer er stærke, og at der er rimelig lokal og regional dækning.

HANSENBERG sikrer, at aftaler om udlicitering og udlægning fremgår af skolens hjemmeside.

HANSENBERG og skolens bestyrelse vil nøje følge de spilleregler, der fastlægges af Ministeriet med hensyn til adfærd for udlagt undervisning og udliciteret undervisning.

Markedsføring

På HANSENBERG er der ansat 2 virksomhedskonsulenter, der har den direkte kontakt til virksomhederne i forhold til vejledning og rådgivning. Virksomhedskonsulenterne assisteres af 12 praktikpladskonsulenter, som i deres virksomhedskontakt også opsamler behov og giver vejledning i relation til efteruddannelsesmuligheder.

Administrationen på skolen varetages af 2 dygtige og erfarne kursussekretærer, som også samarbejder med AMU SYD i Kolding.

Skolen udarbejder årligt en markedsføringsplan for skolens aktiviteter, herunder EVE-aktiviteterne. Planen udarbejdes på basis af udbuddet, som fastlægges ud fra HANSENBERG-analysen. Markedsføringen understøtter de overordnede målsætninger i den lokale, regionale og nationale arbejdsmarkedspolitik for skolens udbud.

Markedsføringen af EVE-udbuddet rettes primært mod kortuddannede og ufaglærte.

Markedsføringen gennemføres via:

- opsøgende salg til virksomheder og organisationer
- information m.v. til netværk, som skolen deltager i
- skolens hjemmeside
- brochurer
- annoncer.

HANSENBERGs kontakt til interessenterne bygger på, at deres behov dækkes. Dette sker ved at markedsføre såvel egne aktiviteter som aktiviteter, der ligger inden for de skolesamarbejder, skolen deltager i. Endvidere er skolen rådgivende og behjælpelig med at finde andre udbydere, hvor behovet viser sig ved kontakten til virksomhederne.

Særlige indsatser

Der arbejdes med en særlig indsats i relation til FKB 2792 Produktion af trykt og digital kommunikation, som er et af skolens satsningsområder.

For 2236 Administration og assistance i tandklinikken, 2642 Pasning af zoodyr, hobbydyr og fisk og 2745 Arbejde i den rustfrie stålindustri forestår der et arbejde med at strukturere og markedsføre udbuddene med henblik på at dække behovene i dækningsområdet.

Forventet aktivitetsudvikling

2236 Administration og assistance i tandklinikken	2 årselever
2642 Pasning af zoodyr, hobbydyr og fisk	2 årselever
2650 Svejsning og termisk skæring i metal	8 årselever
2745 Arbejde i den rustfrie stålindustri	2 årselever
2769 Individuel kompetencevurdering i AMU	2 årselever
2777 Reception, servering og service	2 årselever
2792 Produktion af trykt og digital kommunikation	10 årselever

Bestyrelsens involvering i politik, udbud og prioritering

Bestyrelsen revurderer skolens udbudspolitik 1 gang årligt i 4. kvartal ud fra indstilling fra skolens ledelse. Revurderingen omfatter:

- Den samlede politik
- Udbuddet af efteruddannelse
- Samarbejdsrelationer
- Fastlæggelse af principper for prioriteringen af udbud og budgetramme.