

Udbudspolitik 2025 for erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse (EVE)

Aalborg Handelsskole ønsker med denne udbudspolitik at orientere kunder, samarbejdspartnere og Undervisningsministeriet om, hvilke politikker der ligger til grund for skolens udbud af efteruddannelse for voksne.

Det overordnede mål er at imødekomme lokalområdets og regionens behov for efteruddannelse inden for Aalborg Handelsskoles kompetenceområder. Dette mål bestemmer skolens valg og prioritering af udbud med hensyn til volumen, den kvalitative sammensætning, markedsføring, samarbejde, udlægning og udlicitering. Udefrakommende og uforudsigelige forhold kan medføre, at den vedtagne prioritering må tilpasses den aktuelle situation.

Aalborg Handelsskole indgår i netværket Nordjyske Erhvervsskoler, der omfatter alle 11 institutioner i Region Nordjylland, der udbyder erhvervsrettet uddannelse og efteruddannelse. Grundlaget for netværket er at imødekomme efterspørgslen efter erhvervsrettet uddannelse og efteruddannelse i regionen og samtidig sikre en optimal udnyttelse af kapaciteten og ekspertisen på regionens institutioner.

I Nordjyske Erhvervsskoler er der aftalt et tilpasset og koordineret udbud af erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse. Nordjyske Erhvervsskoler er et samarbejde mellem 11 institutioner, der tilbyder erhvervsrettet uddannelse og efteruddannelse i Region Nordjylland: EUC Nord, Frederikshavn Handelsskole, Aalborg Handelsskole, Tech College, AMU Nordjylland, Nordjyllands Landbrugsskole, SOSU Nord, SOSU STV, Tradium, Himmerland Erhvervs- og Gymnasieuddannelser samt EUC Nordvest.

I netværkssamarbejdet er der skabt overblik over udbydere af forskellige former for erhvervsrettet uddannelse og efteruddannelse, så vi opnår en optimal holdopfyldelse og en minimering af aflysninger i Nordjylland. Samtidig sikres et hensigtsmæssigt udbud, der imødekommer efterspørgslen i regionen totalt og under hensyn til regionens størrelse og geografiske afstande.

Aalborg Handelsskole samarbejder tæt med Det Regionale Beskæftigelsesråd for Region Nordjylland. Det regionale Beskæftigelsesråd har bl.a. en vigtig koordinerende opgave i regionalt at sikre sammenhæng mellem beskæftigelse, uddannelse samt vækst- og erhvervs politik. Formålet er at sikre et bedre match mellem arbejdskraftens kompetencer og virksomhedens efterspørgsel på kvalificeret arbejdskraft.

Afdækning og imødekommelse af regionale uddannelsesbehov

Skolens geografiske opland

Aalborg Handelsskoles dækningsområde / region er bl.a. afhængig af antallet af godkendte uddannelsesinstitutioner lokalt, regionalt og nationalt, og er endvidere afhængig af konkrete samarbejder med virksomheder og andre eksterne samarbejdspartnere, der kan være landsdækkende. Hvis sådanne samarbejdspartnere ønsker Aalborg Handelsskoles deltagelse i konkrete uddannelsesprojekter af større omfang og geografi vil det påvirke dækningsområdet i de konkrete tilfælde.

På tilsvarende vis vil fjernundervisning som afviklingsform betyde en udvidelse af det geografiske dækningsområde på nogle uddannelsesområder. Dækningsområdet er som udgangspunkt Region Nordjylland, og Aalborg Handelsskole ser en særlig forpligtelse til at servicere og behovsdække inden for denne region.

Aalborg Handelsskole er d.d. godkendt til følgende Fælles Kompetencebeskrivelser:

- Administration i sundhedssektoren
- Offentlig forvaltning og sagsbehandling
- Ledelse
- Handel og logistik
- Detailhandel
- IKT-administration
- Administration
- Individuel kompetencevurdering i AMU
- Administrative funktioner i HR
- Viden- og forretningsservice
- Turist og rejse

I september 2025 udmeldes de nye AMU-godkendelse ifm. AMU udbudsrunderen 2025. Aalborg Handelsskole har søgt ind på alle ovenstående FKB'ere – dog undtaget "Administration i sundhedssektoren", idet uddannelsen som lægesekretær i dag ikke er en erhvervsuddannelse.

Forventet aktivitetsudvikling i forhold til 2024

En stigning af aktiviteten i 2023 er fastholdt i 2024, hvor aktiviteten er stagneret. Der forventes en tilsvarende aktivitet i 2025. Særligt set i forhold til, at beskæftigelsen aldrig har været højere (3 mio. danskere i beskæftigelse), og der er travlhed i erhvervslivet.

Aalborg Handelsskole har derfor fortsat ikke mange ledige på kursus, hvor der pt. kun er kursusforløbet grundlæggende regnskab der tiltrækker tilstrækkelig med kursister på de lange 6-ugers jobrettede forløb. Jobåbninger særligt inden for jobfunktionerne økonomi-, løn- og bogholderimedarbejder øger fokus på opkvalificering af ledige.

Der er høj aktivitet på vores ledelseskurser, hvor det primært er de grundlæggende lederuddannelser som der efterspørges. Efter en periode på 3 år med 4 forskellige virksomhedskonsulenter er aktiviteten på virksomhedshold dalet. Vi forventer en stigende aktivitet allerede i efteråret 2025, hvor salgs- og markedsføringsindsatser fokuseres på 2 fagområder:

- Vi afventer fortsat en stigende efterspørgsel på kurser inden for bæredygtighed, ESG og grøn omstilling, hvor vi i dag har et bredt udbud med 15 forskellige kurser og kursusforløb.
- Som noget nyt har vi fokus på AI, hvor vi i dag udbyder 9 forskellige efteruddannelseskurser med hovedfokus på AI. Lovgivningen stiller krav til virksomheder om, at deres medarbejdere skal uddannes inden for AI, hvis teknologien anvendes af virksomheden.

De virksomhedstilpassede forløb gennemføres fleksibelt, effektivt og med virksomhedernes behov for opkvalificering og ønskede kompetenceudvikling i fokus.

Udbudsprioritering

Aalborg Handelsskole arbejder markedsorienteret. Arbejdsmarkedets efterspørgsel er derfor styrende for, hvilke uddannelsesbehov Aalborg Handelsskole imødekommer.

Kundens behov og ønsker er afgørende for skolens udbud og gennemførelse af uddannelser. Økonomiske incitamenter vil ikke være styrende for Aalborg Handelsskoles prioritering af uddannelsestilbud, men naturligvis vil økonomiske overvejelser spille en rolle for såvel skolens som kundens samlede vurdering af forskellige muligheder for opfyldelse af kompetencebehovet.

Specielle og specifikke behov for opkvalificering af arbejdskraft, inden for skolens kompetenceområder og i skolens geografiske område, der medvirker til en forbedring af beskæftigelsessituationen og konkurrenceevnen i den enkelte virksomhed eller i regionen generelt, vil have en høj prioritet.

Udbuddet vil være rettet mod faglærte og ufaglærte inden for skolens kompetenceområder og geografiske område, dog således at andre grupper kan deltage, hvor det er umiddelbart hensigtsmæssigt.

Skolens kernekompetencer vil som følge af en naturlig og stærk sammenhæng med erhvervsuddannelsernes grund- og hovedforløb i høj grad være sammenfaldende med disse. Det vil for Aalborg Handelsskoles vedkommende sige: Kontoruddannelser, detailhandelsuddannelser og handelsuddannelser, samt ledelse, øvrige merkantile og kommunikative kompetencer.

Skolen vil derved til stadighed kunne tilbyde en fortsat opkvalificering af faglærte og ufaglærte medarbejdere inden for skolens hoved- og spidskompetenceområder på et højt og aktuelt kvalitetsniveau. Aalborg Handelsskole ønsker at fremstå som den naturlige samarbejdspartner for områdets virksomheder inden for skolens kerne-/spidskompetenceområder.

Behovsafdækning

Behovsafdækning sker ved direkte kontakt med områdets virksomheder, offentlige myndigheder og institutioner. Skolen har et stort kontaktnet til virksomhederne i flere forskellige regi.

Dette arbejde koordineres i tæt samarbejde med de øvrige uddannelsesinstitutioner i Nordjyske Erhvervsskoler og i tæt samarbejde med fx Det Regionale Beskæftigelsesråd, de nordjyske jobcentre, HK Nordjylland og lokale erhvervsnetværk.

Aalborg Handelsskole er efterspørgselsstyret og markedsorienteret. Skolen udbyder og markedsfører efteruddannelsestilbud inden for de godkendte fælles kompetencebeskrivelser fordelt på de forskellige uddannelsesmål. Efterspørgslen i forhold til de enkelte uddannelsesmål giver en klar identifikation af såvel den enkeltes som virksomhedernes behov for og ønsker om efteruddannelse.

Skolens bestyrelse og Det Lokale Uddannelsesudvalg – hvori arbejdsmarkedets parter er repræsenteret - giver input til skolens prioriteringer, uddannelsesudbud og skolegodkendelser og godkender skolens udbudspolitik.

Særlige indsatsområder

Skolens spidskompetencer ligger primært inden for handel, detail, administration, kommunikation og ledelse. Der er tæt sammenhæng med skolens udbud af erhvervsuddannelser, grundforløb og hovedforløb. Aalborg Handelsskole vil til stadighed arbejde på, at hovedkompetenceområderne også er spidskompetenceområder for såvel faglærte som ufaglærte medarbejdere inden for kompetenceområderne.

De særlige indsatsområder er derfor følgende kompetenceområder:

- Detailhandel
- Administration
- Offentlig forvaltning og sagsbehandling
- Handel og logistik
- Kommunikation i bred forstand inkl. sprog
- Viden og forretningsservice
- Ledelse
- HR
- Turist og rejse
- IT
- Kompetencevurdering

IT understøtter de øvrige kompetencer, men repræsenterer også en selvstændig grundlæggende kompetence. Aalborg Handelsskole har gennem adskillige år været et førende uddannelsessted for anvendt it. Dette område vil fortsat have høj prioritet i relation til de fælles kompetencebeskrivelser – i den kommende tid med særlig fokus på AI.

Bæredygtighed; I samarbejde med DEG samt HAKL/Uddannelsesnævnet har Aalborg Handelsskole medvirket til at få fokus på bæredygtighed i AMU-udbuddet. Resultatet er et bredt udbud bestående af i dag af 15 AMU-kurser/kursusforløb med fokus på FN's verdensmål og bæredygtighed.

Markedsføring

Aalborg Handelsskole ligger stor vægt på en saglig og professionel markedsføring af skolen og skolens produkter. Målet med markedsføringen er at øge kendskabet til den brede vifte af faglige og personfaglige uddannelser, skolen udbyder. Markedsføringen skal endvidere styrke skolens profil som en progressiv, kvalitetsorienteret og seriøs udbyder af voksen- og efteruddannelse, samt som en attraktiv samarbejdspartner over for virksomheder og øvrige samarbejdspartnere.

Markedsføringen understøtter det personlige salgs- og vejledningsarbejde, som uddannelseskonsulenter og vejledere dagligt udfører for målgruppen. Markedsføringen henvender sig primært til medarbejdere, uddannelsesansvarlige og ledelser i områdets virksomheder, A-kasser og arbejdssøgende, jobcentre, kommuner og region samt brancheorganisationer.

Markedsføringen skal så vidt muligt ramme den målgruppe, som er primær målgruppe for det enkelte uddannelsesprodukt. Det vil ske primært i form af elektronisk markedsføring og presseomtale samt deltagelse i diverse møder og arrangementer, opsøgende konsulentarbejde - stærkt suppleret og understøttet af skolens hjemmeside.

Udliciteringspolitik

Udliciteringsegne elementer i uddannelsesopgaver

Aalborg Handelsskole har pt. ingen aftaler om udlicitering og der er ej heller planer om etablering af sådanne. *Tværtimod er skolens principelle holdning, at sådanne aftaler ikke indgås.*

Kvalitetssikring

Aalborg Handelsskole har opbygget et omfattende kvalitetssikringsystem, der gennem information, godkendelsesprocedurer, opfølgning og tilsyn sikrer, at såvel potentiel udlicitering, udlægning som kurser afviklet i eget regi lever op til gældende regler, og at de ønskede mål opnås.

Når løst tilknyttede timelærere anvendes sikres regeloverholdelse, undervisning og målopfyldelse gennem et system af information, vejledning, kontrol og opfølgning.

Dokumentation af gennemført kursusaktivitet følger ministeriets anvisninger i vejledninger og vejledningsbreve. Af centralt dokumentationsmateriale kan nævnes: Dokumentation af undervisningskompetencer, uddannelsesplaner, undervisningsmateriale, markedsføringsmateriale, registrering af tilstedevær, henvendelser fra virksomheder, registreringer i Studie+ m.v. Kursusadministrationen følger en udarbejdet tjekliste.

Evaluering i AMUKvalitet indgår som grundlag for en løbende vurdering af undervisningens kvalitet og målopfyldelse. Sekundært vil også virksomheder og medarbejdere blive medtaget i de kundetilfredshedsanalyser, som skolen jævnligt foretager, således en sammenligning af kvaliteten vil være en mulighed.

Det overordnede mål er at imødekomme lokalområdet og regionens behov for efteruddannelse inden for Aalborg Handelsskoles kompetenceområder. Det mål bestemmer skolens prioritering af udbud, inddragelse af samarbejdspartnere, udlægning og udlicitering med hensyn til volumen, den kvalitative sammensætning, markedsføring m.m.

Udefrakommende og uforudsigelige forhold kan medføre, at den vedtagne prioritering må tilpasses den aktuelle situation.

Skolens bestyrelse vil løbende følge udviklingen på arbejdsmarkedet og foretage de hensigtsmæssige og nødvendige justeringer af udbudspolitikken.

På bestyrelsens vegne

René Daarbak
formand