

Udbudspolitik AMU SYD

Indledning

Nærværende udbudspolitik, der er udarbejdet efter dialog med AMU SYDs lokale uddannelsesudvalg, er godkendt af AMU SYDs bestyrelse på møde den 10. december 2009 og gælder for 2010.

Politikken indeholder

- 1) en politik for hvordan institutionen vil afdække de regionale uddannelsesbehov og for hvordan institutionen vil imødekomme dem inden for rammerne af "aftalemodellen"
- 2) en udliciteringspolitik

Udbudspolitikken revideres 1 gang årligt af AMU SYDs bestyrelse.

AMU SYDs målsætninger er beskrevet nedenfor:

Vor vision for 2010-2011 er, at AMU SYD vil være en væsentlig aktør og medspiller i forbindelse med etablering af de kommende VEU-centre, og vi vil have fokus på følgende områder:

- Fastholdelse af vore kerneydelser
- Flere kursister/kunder fra små og mellemstore virksomheder
- IKV/Vejledningsaktiviteter
- Mere intern kompetenceudvikling

Vision og strategi skal være en del af hverdagen, hvor vi har fokus på datadisciplin og edb-anvendelse i organisationen, hvor vi styrker handlekraft og proaktivitet, styrer innovationen samt homogeniserer organisationens forskellige kulturer.

Vi vil deltage i udvalgte projekter når disse understøtter produktudvikling og egen kompetenceudvikling.

Derudover vil vi gerne udvikle og sælge helhedsløsninger vedr. strategisk kompetenceudvikling og løfte uddannelsesudbuddet på udvalgte fagområder. Vi vil gerne målrette efteruddannelsen til nye markeder, bl.a. til de små og mellemstore virksomheder.

AMU SYDs udbud og geografisk opland

AMU SYD udbyder uddannelse inden for følgende brancheområder:

Brancheområde	Geografisk opland
Teknisk isolering	Region Syd, Midt og Nord
Metal, svejsning	Region Syddanmark
Metal, spåntagende	Region Syddanmark
Intern transport	Region Syddanmark
Ekstern transport	Region Syddanmark
Proces / emballage	
*Produktion af non-food produkter	Hele Landet

*Produktion og teknik i procesindustrien	Region Syddanmark, Midt og Nord
*Produktion af fødevarer og nydelsesmidler	Region Syddanmark, Midt og Nord
Plast	
*plastsvejsning	Region Syddanmark
*fremstilling af produkter i plast	Region Syddanmark, Hovedstaden, og Sjælland
Rengøring/Service	Region Syddanmark
Arbejdets organisering	Region Syddanmark
Gartneri	Region Syddanmark
Travers- og portalkraner	Region Syddanmark

AMU SYD har på baggrund af sin geografiske placering som udgangspunkt Region Syddanmark som sit opland. Herudover er der for nogle brancheområder et større opland - i de tilfælde hvor vi reelt dækker flere landsdele - eller hele landet, jf. ovenfor. Samtidig skal kundens behov og ønsker om valg af uddannelsessted så vidt muligt respekteres - se endvidere punktet **markedsføring af uddannelsesudbud**.

Forventet aktivitetsudvikling

Aktivitetsniveauet i 2010 forventes at ligge på ca. 19.000 elevuger.

Kolding-området er i god udvikling i forhold til etablering af virksomheder, og der må forventes en pæn efteruddannelsesaktivitet i denne forbindelse.

Generelt er der stadig fin aktivitet i erhvervslivet i Trekantområdet, men der er forventning om stagnation i beskæftigelsen i 2010. Kurser til beskæftigede vil være målrettet virksomhedernes konkrete behov, bl.a. via uddannelsesplanlægning i virksomhederne, individuel kompetencevurdering m.v.

Uddannelsesplanlægning kan medvirke til en tættere tilknytning og et udvidet samarbejde mellem virksomhederne og AMU SYD, med mulighed for en seriøs og langsigtet planlægning til følge, hvorfor virksomheder, som prioriterer uddannelsesplanlægning, vil have en tilsvarende høj prioritet hos AMU SYD.

Den nuværende stagnation medfører et øget antal ledige, der skal efteruddannes, og vi ser det som en af vore arbejdsmarkedspolitiske opgaver at få opkvalificeret disse til at indgå i nye sammenhænge, hvor der er nye jobmuligheder.

Det regionale arbejdsmarkeds behov

AMU SYD er konstant i dialog med arbejdsmarkedets parter i regionen, f.eks. via deltagelse i brancherelaterede netværk, vækstfora, lokale uddannelsesudvalg og lokale arbejdstagerorganisationer.

Det lokale aktivitets- og udviklingsbehov opfanges tillige gennem opsøgende arbejde over for virksomhederne, kombineret med decideret virksomhedspraktik for skolens faglærere. Som en naturlig del af arbejdet i VEU-centrene vil der være et øget fokus på at

kvalificere analysearbejdet således at vore kunder og kursister kan få gavn af den samlede vifte af udbud.

Spidskompetencer

Som spidskompetencer regnes områderne:

Plast, gartner, emballage og teknisk isolering, hvor AMU SYD, udover udbud af Fælles KompetenceBeskrivelse for området, alene - eller i samarbejde med en erhvervsskole - kan tilbyde erhvervsuddannelsen.

Ved lands- og landsdelsdækkende aktiviteter har vi en særlig forpligtelse til at dække uddannelsesbehovet, idet der ikke i alle tilfælde er andre udbydere i området. Særligt inden for disse områder har AMU SYD ansvar for den løbende udvikling af uddannelserne.

Arbejdsdeling

AMU SYD har indgået en række samarbejdsaftaler med andre skoler og institutioner, både uden for og inden for regionen:

Samarbejde metal, svejsning

AMU SYD har et meget tæt samarbejde med HANSENBERG via MetalCenter-samarbejdet, der har eksisteret siden 1997. Samarbejdet omfatter fælles udbud af kurser inden for svejsning - i form af fælles ledelse, markedsføring, kursusilmelding og kursusafvikling, herunder fleksibel anvendelse af lærerressourcerne.

Serviceassistentuddannelsen

HANSENBERG har skolegodkendelsen og hovedparten af undervisningen gennemføres her. AMU SYD afvikler dele af uddannelsen (rengøringsområdet), idet vi råder over det særlige udstyr/faglokalerne der skal anvendes her.

Samarbejde med HANSENBERG på lager- og logistikområdet

Da AMU SYD er i besiddelse af udstyr og velegnede lokaler i relation AMU kursister har vi indgået samarbejde om at udstyr og lokaler tillige kan benyttes af HANSENBERGs lærlinge på lager- og logistik området.

Samarbejde inden for det grønne område

AMU Nordjylland, Mercantech, Dansk Center for Jordbrugsuddannelse og AMU SYD har indgået en samarbejdsaftale om udbud og gennemførelse af uddannelse af primært voksne indenfor det grønne område. Samarbejdet omhandler bl.a. fælles planlægning, koordinering af kursusudbud m.v.

Samarbejde på plastområdet

Samarbejdsaftalen er indgået med Den Jyske Håndværkerskole og har til formål at styrke og effektivisere skolernes udbud og plastuddannelser gennem koordinering og ressourceudnyttelse.

Samarbejde teknisk isolering

Der samarbejdes med EUC Nordvestsjælland vedr. gennemførelse af voksenerhvervsuddannelsen som isolatør.

Samarbejde industrioperatøruddannelsen

AMU SYD samarbejder med EUC Lillebælt omkring industrioperatøruddannelsen indenfor emballage. Uddannelsen gennemføres på AMU SYD.

Tværinstitutionelt samarbejde

Vi fortsætter eksisterende netværkssamarbejder, hvor vi kan trække på eksterne ressourcer og spidskompetencer, f.eks. sprogundervisning.

Markedsføring af uddannelsesudbud

AMU SYD vil markedsføre sit udbud i det geografiske opland, der knytter sig til hver enkelt af de brancher, vi udbyder uddannelser indenfor - jfr. den viste oversigt over brancher og tilknyttet geografisk opland. Det vil sige til dels Region Syddanmark, men jfr. oversigten er der mange varianter af det geografiske opland.

Indenfor en del brancher er der flere udbydere, hvis geografiske opland overlapper hinanden. I mange tilfælde sker markedsføringen derfor så vidt muligt i et samarbejde med andre skoler, enten i form af fælles markedsføring eller efter fælles aftale. Skolesamarbejdet vedr. markedsføring tjener to formål:

- At gøre det så tydeligt og enkelt som muligt for kunden at få overblik over udbuddet samt hvor og hvornår en given uddannelse gennemføres. Her skal intentionerne med VEU centrene - at finde vej i "uddannelsesjunglen" - slå mærkbart igennem.
- At trække på fælles viden og sikre ressourceoptimering for de samarbejdende skoler.

Med en koordineret markedsføringsindsats mellem skolerne sættes kundens ønsker og behov i centrum, sådan at denne får oplevelsen af at henvende sig til ét system og blive guidet til den ønskede skole. Skolen vil typisk blive valgt på grund af geografisk nærhed, alternativt på grund af aktuel kapacitet eller særlige samarbejdsrelationer.

Skolesamarbejderne omkring markedsføring omfatter fælles AMU-portal (AMU SYD, AMU Vestjylland, AMU Nordjylland og VIA).

Lokal / regional markedsføring

Markedsføringen vil være kendetegnet ved en tæt dialog med virksomhederne, Jobcentrene, arbejdsmarkedets parter og de potentielle kunder. Kanalerne vil bl.a. være

- traditionel annoncering i dags- og ugepresse
- opsøgende arbejde, der gennemføres af både uddannelseskonsulenter og faglærere
- lokale uddannelsesudvalg
- lokale / regionale branche-netværk
- fyraftensmøder & åbent hus arrangementer
- messer og udstillinger
- virksomhedspraktik for faglærere

Landsdels- / landsdækkende markedsføring

I erkendelse af et større geografisk opland og kundeportefølje vil den direkte dialog ofte være vanskelig at realisere. Derfor vægtes nogle andre markedsføringskanaler, ofte i et samarbejde med andre skoler:

- traditionel annoncering i fagblade
- hjemmeside
- efteruddannelsesudvalg
- nyhedsbreve og pressemeddelelser
- landsdækkende branchenetværk og interesseorganisationer

Afslutningsvis kan det oplyses, at AMU SYD til stadighed har fokus på dialog og udvikling i samarbejde med vore kunder og samarbejdspartnere. Derved skulle der gerne opstå en synergieffekt til fordel for vore kursister, der netop opnår de kompetencer, som de har brug for i varetagelse af deres nuværende eller kommende job. I den forbindelse er uddannelsesplanlægning og individuel kompetencevurdering helt basale værktøjer for at målrette uddannelsesindsatsen, hvorfor disse to elementer er et af flere indsatsområder i AMU SYDs markedsføringsplan.

Udlicitering/ udlagt undervisning

Indledning

Fortolkningen af, hvad der er udlagt undervisning/udlicitering er måske ikke helt entydig og derfor har vi valgt følgende differentiering:

Ved *udlagt undervisning* forstår AMU SYD, at vi som værende godkendt til at udbyde AMU-uddannelser udlægger undervisning til en anden skole, som også har godkendelsen til at udbyde og gennemføre AMU-uddannelser, men som ikke har godkendelsen til det konkrete udbud.

Ved *udlicitering* forstår AMU SYD primært, at vi som godkendt udbyder af AMU-uddannelser giver en eller flere private udbydere (konsulenter eller virksomheder) mulighed for at gennemføre visse og nærmere bestemte dele af en uddannelse optaget i en FKB.

Udlagt undervisning

Såfremt AMU SYD vælger at udlægge undervisning sker det under vort ansvar, opsyn og tilsyn, og det er tillige vores opgave at kvalitetssikre den udlagte undervisning.

Når AMU SYD vælger at udlægge undervisningen gøres det under behørig hensyntagen til følgende præmisser:

- en rimelig lokal og regional uddannelsesdækning
- dække uddannelsesbehovet de steder i landet, hvor der ikke er uddannelsesinstitutioner, der har fået en godkendelse til at udbyde den konkrete FKB

- Såfremt AMU SYD ikke har de faglige forudsætninger for at gennemføre en kvalitetsmæssig anerkendt uddannelse indenfor enkelte uddannelser i en FKB.

AMU SYD registrerer på www.uddannelsesadministration.dk hver gang der er indgået en skriftlig aftale om udlagt undervisning (opbevares i sekretariat), og det skal tillige fremgå af AMU SYDs hjemmeside, hvilken uddannelse der er tale om – herunder uddannelsesnummer og titel.

Udlicitering

I modsætning til udlagt undervisning, hvor hele forløbet kan ske hos den godkendte udbyder af AMU uddannelser, kan optagelse og afholdelse af prøver ikke ske ved den virksomhed/konsulent, der er udliciteret til, da det er AMU SYD, der skal forestå dette eftersom det er os, der har godkendelsen.

Vi skal som ved udlagt undervisning oplyse om omfanget af udliciteringen på vores hjemmeside.

AMU SYD anvender ministeriets standardkontrakter i forbindelse med aftaler om udlicitering.

AMU SYD finder, at såfremt der skal ske udlicitering af elementer inden for en FKB, fordrer det fokus på følgende målepunkter og vurderingskriterier.

- **Pris**

Tilbud skal være billigst, herunder billigere end det skolen selv kan præstere i forhold til en identisk ydelse, samt matche øvrige krav i udbudsforretningen. Under alle omstændigheder må overvejelserne ske på grundlag af en beregning af gennemsnitsomkostningerne, herunder om der er tale om en kort-, langsigtet eller permanent løsning. Samtidig må påvirkningen af skolens uddannelsesudbud generelt vurderes - her er det vigtigt at rette opmærksomheden mod det overordnede mål, som er imødekommelsen af de respektive regioners VEU-behov, kvalitativt og kvantitativt.

- **Kvalitet**

Da skolen har det overordnede ansvar for kvaliteten i uddannelserne er det vigtigt, at leverandørernes kvalitetssikring fremgår af udbudsmaterialets krav, herunder bl.a. faglige og pædagogiske kvalifikationer og erfaring med målgruppen, krav til lokaler, materialer og udstyr (myndighedskrav og relevans), evaluering samt succeskriterier.

- **Pædagogik**

Undervisningen skal være pædagogisk forsvarlig, bl.a. set i forhold til den brede brugerflade, der benytter sig af uddannelserne. Ved udlicitering af elementer af en uddannelse skal helhedsorienteringen sikres, idet leverandøren skal være bevidst om sin medvirken til at sikre brugerne praksisnær kompetenceudvikling.

- **Fleksibilitet**

Arbejdsmarkedssuddannelserne samt de øvrige erhvervsrettede voksen- og efteruddannelser har til hovedformål at tilgodese arbejdsmarkedets behov, herunder altid at kunne agere i forhold til en given situation på det lokale og regionale arbejdsmarked. Det er derfor afgørende, at tilbud afspejler leverandørens evne til tilpasning til de aktuelle vilkår, med kort varsel.

- **Sikkerhed i leverancen**

Skolen må have sikkerhed for at leverandøren er i stand til at yde den volumen-, indholdsmæssige og pædagogiske uddannelsesindsats på de vilkår, som er defineret i udbuddet - under hensyntagen til den ovenfor nævnte fleksibilitet og med overholdelse af kvalitetskravene.

- **Samarbejde**

Når AMU-centre markedsfører Arbejdsmarkedsuddannelser markedsføres også en kultur, hvor en "helhedsoplevelse" formidles, gennem et samspil hvor f.eks. det faglige og sociale fællesskab med de øvrige brugere og skolen spiller en væsentlig rolle. Andre aktører skal kunne fungere som et naturligt led i denne helhed. Hvis en leverandør kun gennemfører dele af en uddannelse må det ske sådan, at den faglige progression samt samspillet med de øvrige uddannelsesdele, sikres. Herudover må leverandører i mindre omfang forvente samarbejde/deltagelse i møder med branchens netværk, f.eks. lokale uddannelsesudvalg.

AMU SYDs bestyrelse vil til enhver tid følge de spilleregler, der fastsættes fra ministeriets side, der skal være med til at regulere adfærden omkring såvel udlagt undervisning som udlicitering.

Ansvar for kvalitet og sammenhæng

AMU SYD vil, med henvisning til målepunkterne nævnt i indledningen, i tilfælde af udlicitering foretage tæt evaluering og løbende opfølgning på de udliciterede områder. Skolens bestyrelse vil således min. 1 gang årligt vurdere om kriterier og aftaler opfyldes, således at centrale krav såvel som deltagernes forventninger indfries.

Permanent udlicitering

I tilfælde af at et uddannelsesområde udliciteres permanent til privat udbyder, træder Virksomhedsoverdragelseslovens regler om kollektiv overenskomst samt løn- og arbejdsforhold i kraft.

Kolding, den 10. december 2010



Bestyrelsesformand Egon Nissen