

# **Udbudspolitik 2025**

College360 efteruddannelse

## Indhold

Indledning.....	1
Udbud/geografisk opland.....	2
Aktivitetsudvikling.....	2
Bevillingsmæssige prioriteringer.....	2
Imødekommelse af arbejdsmarkedets behov .....	3
Indsatsområder .....	4
Markedsføring .....	5
Udliciteringspolitik .....	5
Samarbejdsaftale mellem erhvervsskoler i ESØ .....	7
Baggrund.....	7
Vision .....	7
Samarbejdets indhold .....	7
Samarbejdets organisering .....	8
Skoler i samarbejdet.....	8
Aftalens ikrafttræden .....	9

# Udbudspolitik 2025

## Indledning

### Formål

Formålet med udbudspolitikken er at informere College360s kunder, samarbejdspartnere og øvrige interessenter om strategien for udbud af erhvervsrettet voksen og efteruddannelse inden for de brancheområder, som dækkes af College360

Det overordnede formål med disse aktiviteter er at imødekomme lokalområdets og regionens behov for kompetenceudvikling for herved at understøtte erhvervsudviklingen i området inden for skolens samlede kompetenceområde.

College360 hører til Arbejdsmarkedskontor Midt-Nord og tilknyttet RAR Østjylland som er et af de otte regionale arbejdsmarkedsråd, der understøtter beskæftigelsesindsatsen på tværs af kommuner. Rådet koordinerer desuden efter- og videreuddannelsesindsatsen i regionen. RAR Østjyllands område dækker kommunerne Favrskov, Hedensted, Horsens, Norddjurs, Odder, Randers, Samsø, Silkeborg, Skanderborg, Syddjurs, Viborg og Aarhus.

Den primære målgruppe er ufaglærte og kortuddannede.

### AMU udbudsansøgning 2025

Alle nuværende AMU-udbydere, samt øvrige interesserede private uddannelsesinstitutioner eller offentlige institutioner, som er godkendt efter lov om institutioner for erhvervsrettet uddannelse, får nu mulighed for at ansøge om godkendelse til udbud af AMU.

College360 har vurderet, at det er formålstjenstligt at ansøge om vores nuværende udbud af følgende FBK-godkendelser:

2215 Bygnings- og automaling samt skilteproduktion mv.

2743 Karrosseritekniske område

2281 Madfremstilling – restaurant, kantine og catering

2779 Reception, servering og service

2275 Administration

2873 Lager, terminal og logistik

Ansøgningsfristen er 18. marts 2025.

## **Udbud/geografisk opland**

Udbudspolitikken tager afsæt i, at vi på baggrund af de udbudsgodkendelser vi er tildelt og vore øvrige styrkeområder, medvirker til at dække arbejdsmarkedets behov og efterspørgsel vedrørende kompetenceudvikling.

College360 har følgende FKB'ere:

2215 Bygnings- og automaling samt skilteproduktion mv.

2743 Karrosseritekniske område

2281 Madfremstilling – restaurant, kantine og catering

2779 Reception, servering og service

2275 Administration

2873 Lager, terminal og logistik

Som udgangspunkt er det geografiske opland for AMU-udbud defineret i forhold til de specifikke kompetenceområder med afsæt i udbudsområde for EUD, under hensyntagen til eventuelle øvrige godkendte udbydere på området.

College360s geografiske opland er Region Midtjylland. Hvor der er flere godkendte udbydere i regionen, samarbejder skolen med disse om dækning i lokalområderne.

Desuden har College360 en samarbejdsaftale med Erhvervsakademi Dania der gør det muligt at afvikle Akademiuddannelser som efteruddannelsesaktivitet på videregående niveau, med opnåelse af ECTS point.

## **Aktivitetsudvikling**

Overordnet budgetteres der i 2025 med et aktivitetsniveau på AMU-området, der til svarer aktivitetsniveauet fra 2024.

## **Bevillingsmæssige prioriteringer**

I College360s prioriteringer vil kortuddannede og ufaglærte blive højt prioriteret. I uddannelsesudbuddet vil aktiviteter til fastholdelse af beskæftigede desuden

blive højt prioriteret, ligesom aktiviteter med henblik på indslusning af ledige på arbejdsmarkedet prioriteres. Endelig prioriteres uddannelsesaktiviteter på baggrund af virksomheders igangsatte strategiske kompetenceudviklingsplaner højt.

## **Imødekommelse af arbejdsmarkedets behov**

College360 servicerer erhvervslivet lokalt, regionalt og nationalt

I samarbejde med andre uddannelsesinstitutioner er College360 i tæt dialog med erhvervslivet, faglige organisationer, erhvervsorganisationer, erhvervs- og udviklingsråd og jobcentre, for hermed at udvikle sin udbudsflade hen imod, hvad der aktuelt efterspørges på det regionale arbejdsmarked. Det centrale omdrejningspunkt er at være aktive og innovative medspillere inden for kompetenceudvikling generelt.

College360 har mange års tradition for at være markedsorienterede og dermed afvikle og udvikle kurser og uddannelser i tæt samspil mellem uddannelsesinstitution og virksomheder. Uddannelseskonsulenter og virksomhedskonsulenter har kompetencer til afdækning af behov fra strategisk til operationelt niveau i virksomhederne, samt indgår i netværk der understøtter kendskabet til behovet på det aktuelle marked.

College360 har ligeledes erfaring med arbejdet i kompetencecentre, hvis formål er at samle det brede udbud i et samarbejde, der tilbyder én indgang til efteruddannelse. I kompetencecentrene er der en styregruppe, der består af organisationer, jobcentre, erhvervsråd m.v.

Endelig søger uddannelsesinstitutionerne til stadighed at opfange behovene hos den enkelte uddannelsessøgende med særlig fokus på dennes realkompetencer. Realkompetencevurderingerne tager udgangspunkt i den pågældende elev eller kursists livserfaringer og fører oftest til et mere målrettet uddannelsesforløb.

College360s uddannelsesaktiviteter fremgår på hjemmeside  
[www.College360.dk](http://www.College360.dk)

College360 tilrettelægger derudover praksisnær, skræddersyet uddannelse med afsæt i virksomhedernes konkrete behov. Er der behov for løsninger med deltagelse af eks. flere institutioner, er det skolens opgave at etablere det netværk, der bedst muligt løser opgaven.

Der gennemføres jævnligt tilfredshedsanalyser blandt skolens brugere, som indgår i den strategiske udvikling af det faglige udbud. Skolen bruger i vid udstrækning vis kvalitet, da det sikrer input fra mange typer virksomheder – i alle størrelser og inden for alle brancheområder.

## Indsatsområder

Den formulerede udbudspolitik for College360 skal lokalt og regionalt understøtte:

- Den teknisk-faglige, merkantile og almene opkvalificering af medarbejdere
- Virksomhedernes behov for strategisk kompetenceudvikling i forbindelse med f.eks. forandringsprocesser, organisationsudvikling, ændret arbejdsorganisering, herunder ledelsesmæssig opkvalificering.
- En øget mobilitet og fleksibilitet i arbejdsstyrken.
- Omskoling og opkvalificering af ansatte på virksomheder, der afvikles eller outsources på grund af globalisering.
- Overordnet defineres kerneområderne for efteruddannelse med udgangspunkt i de områder, hvor uddannelsesinstitutionerne i Indgang Silkeborg gennemfører grunduddannelse til og med hovedforløb.
- Et andet kerneområde er et meget bredt udbud af grunduddannelse, efteruddannelse og udviklingsprojekter inden for teknisk-faglige områder og almene fag, herunder at der bliver øget fokus på kombination af AMU-uddannelser og FVU-forløb.
- Regionen har mange virksomheder inden for fremstilling, detailhandel og service og deres behov for opkvalificering af medarbejderne sikres dækket via udviklingsprojekter og det brede udbud af teknisk-faglige og almene kurser.
- Endelig er området inden for organisationsudvikling, strategisk kompetenceudvikling, forandringsprocesser og ledelse fortsat et kerneområde i forhold til såvel udbud af uddannelsesmål, som i forhold til udvikling og gennemførelse af større kompetenceudviklingsprojekter i samarbejde med virksomheder, organisationer og øvrige relevante uddannelsesinstitutioner.

- Såfremt virksomheder har brug for støtte i forbindelse med lukninger eller masseafskedigelse, deltager College360 i et task force bestående af en række aktører indenfor beskæftigelse, erhverv og uddannelser, der sikre at virksomheden får den hjælp der er brug for, så de afskedigede medarbejdere hurtigst muligt kan komme i anden i beskæftigelse.
- College360 tilstræber at udbyde åbne kurser med garanti, hvilket kan gøre det lettere at tiltrække kursister, da de således ved, at vi gennemfører uanset antallet af kursister på holdet.

## Markedsføring

Markedsføringen har afsat i en fælles behovsafdækning i lokalområdets virksomheder og har til formål at understøtte de overordnede lokale, regionale og nationale arbejdsmarkeds- og uddannelsespolitiske målsætninger.

Markedsføringen af udbuddet inden for Erhvervsrettet Voksen- og efteruddannelse rettes primært mod målgruppen af kortuddannede og ufaglærte personer.

Markedsføringen sker konkret via College360 hjemmeside, sociale medier, brochurer, produktblade, annoncering og nyhedsbreve og understøtter det personlige salgs- og vejledningsarbejde som vejledere og undervisere dagligt udfører i forhold til målgruppen.

College360 synliggør og markedsfører sit udbud ved hjælp af:

- Hjemmeside [www.college360.dk](http://www.college360.dk)
- Efterruddannelse.dk og [www.ug.dk](http://www.ug.dk)
- Digital markedsføring

Markedsføringen retter sig bredt mod de uddannelsesansvarlige i virksomhederne, medarbejdere, ledige, jobcentre, faglige organisationer, kommuner, regioner, brancheorganisationer m.fl.

## Udliciteringspolitik

I det omfang det er bæredygtigt vil College360 udlicitere uddannelsesopgaver til private, hvor opgaverne ved udlicitering kan løses enten bedre til samme pris, eller på samme niveau - men billigere. Udliciteringen skal således i det enkelte tilfælde kunne være sagligt og økonomisk velbegrundet.

College360 anvender to samarbejdsmodeller ved samarbejde med private kursusvirksomheder om tilskudsberettiget voksen- og efteruddannelse (AMU):

1. Timelæreransættelse af ekstern konsulent til gennemførelse af undervisning
2. Konkurrenceudsættelse/udlicitering

College360 vil i 2025 søge samarbejde med private kursusvirksomheder om gennemførelse af uddannelsesaktiviteter inden for organisationsudvikling, it og lean.

### **Krav til private kursusvirksomheder**

College360 har som den godkendte udbyder ansvaret for den samlede uddannelsesaktivitets indhold og kvalitet, herunder den pædagogiske kvalitet.

Udgangspunktet for definitionen af kvaliteten er uddannelsesplanen for den enkelte uddannelse under FKB. College360 stiller følgende overordnede krav til private udbydere i forbindelse med konkurrenceudsættelse som forudsætning for, at aktiviteten kan gennemføres:

- Undervisnings- og lektionsplan (kursusindhold, undervisningsmetode, eksempler, opgaver og eventuelle nødvendige hjælpemidler) skal være godkendt af College360.
- Den/de konkrete underviser/e skal godkendes af College360 såvel fagligt som pædagogisk. Der skal fremsendes CV på underviserne til College360 som dokumentation.
- Undervisningslokaler, udstyr samt undervisningsmaterialer skal godkendes af College360.
- Kursisterne på en given aktivitet skal være godkendt af College360
- Administrative procedurer hos den private udbyder skal være godkendt af College360.
- Evaluering gennemføres jævnfør de systemfælles redskaber "viskvalitet.dk"
- Herudover er den private udbyder forpligtet på følgende områder med hensyn til markedsføring:

Den private udbyder må alene anvende markedsføringsmateriale om uddannelserne, som College360 på forhånd har godkendt. Det skal altid fremgå af markedsføringsmaterialet, at uddannelsen gennemføres i et samarbejde med den skole i College360, som godkendelsen tilhører.



### **Kvalitetskontrol og opfølgning**

College360 fører løbende tilsyn med om den private udbyder gennemfører uddannelserne i overensstemmelse med undervisnings- og lektionsplanen samt de øvrige krav, der stilles til den private udbyder.

På College360s anmodning skal den private udbyder levere tilstrækkelige oplysninger til at sikre, at den private udbyder gennemfører opgaverne omfattet af udliciteringsaftalen korrekt. I forbindelse med tilsynet kan College360 overvære dele af eller hele undervisningen ved anmeldt eller uanmeldt besøg.

## **Samarbejdsaftale mellem erhvervsskoler i ESØ**

### **Baggrund**

Gennem denne samarbejdsaftale ønsker ESØ at rammesætte et fortsat samarbejde om VEU, som tidligere blev faciliteret af VEU-centrene.

### **Vision**

Med henblik på give virksomheder adgang til en kompetent, fleksibel og forandringsrobust arbejdsstyrke vil skolerne samarbejde om at sikre et dækkende og tilstrækkeligt udbud af voksenuddannelser. Samtidig er hensigten at fastholde og udvikle skolernes position som stærke og foretrukne leverandører af VEU blandt virksomheder, jobcentre og kursister.

Denne aftale sætter de overordnede rammer for samarbejdet.

Med tiltrædelse af aftalen forpligter de deltagende skoler sig til at allokere de aftalte / nødvendige ressourcer til at udvikle og implementere indsatserne.

### **Samarbejdets indhold**

- Koordinering af kursusudbuddet mellem skoler regionalt og nationalt for at sikre et bredt udbud - både fagligt og geografisk. Samarbejdet vil øge muligheden for udbud af garantikurser, specielt til gavn for de smalle uddannelsesområder.
- Samarbejde om opfyldelse af virksomhedernes behov gennem styrkelse af netværk mellem skolernes virksomhedskonsulenter. Kvalificeret dialog og sparring med virksomhederne skal sætte virksomheden i centrum og medvirke til at afdække og opfylde af deres samlede uddannelsesbehov.
- Virksomheder skal opleve en enkelt og let adgang til og administration af efteruddannelse (fx udvikling af IT-system til planlægning, håndtering og registrering af en virksomheds samlede uddannelsesaktivitet).
- Fælles procedurer skal medvirke til ensartethed, kvalitet og forenkling i samarbejdet mellem skolerne (fx udlægning af undervisning, udlån af lærere og lån af lokaler).

- Fælles markedsføring skal skabe både visuel og indholdsmæssigt nem og overskuelig adgang til skolerne og deres uddannelsestilbud.
- Nye uddannelsestilbud udvikles og deles mellem skolerne - både materialer, metoder, form og indhold
- Fælles projekter identificeres og søges

### **Samarbejdets organisering**

Indsatser beslattes af ESØ direktørgruppen, ligesom gruppen drøfter og evaluerer de opnåede resultater. Dette indgår som minimum på ESØ-direktørgruppens sidste årlige møde.

De samarbejdende skoler er på skift sekretariat for samarbejdet. Aarhus Tech og Mercantec varetager i fællesskab sekretariatsopgaven frem til udgangen af 2025.

Sekretariatet udarbejder mål og handleplaner for indsatserne og faciliterer og følger op på samarbejdet. Sekretariatet laver årlig evaluering af samarbejdets resultater.

Arbejdsgrupper og netværk etableres på tværs af skolerne til at udvikle og gennemføre de besluttede indsatser. Afhængig af indsats vil de være funktions- eller brancherettede.

Ved aftalens indgåelse etableres arbejdsgrupper/netværk indenfor:

- Brancherettet udbudskoordinering af AMU-udbuddet
- Konsulentnetværk
- Fælles procedurer
- Fælles systemer
- Markedsføring
- Fjernundervisning
- Projektdeltagelse

### **Skoler i samarbejdet**

- College360
- Den jyske håndværkerskole
- Handelsfagskolen
- Jordbrugets Uddannelsescenter
- Learnmark Horsens
- Mercantec
- Randers social og sundhedsskole
- Skanderborg-odder center for uddannelse
- Sosu Østjylland
- Tradium

- Viden Djurs
- Aarhus Business College
- Aarhus Tech

### **Aftalens ikrafttræden**

Aftalen træder i kraft ved underskrivelse og kan løbende revideres af partnerne. Den er bindende indtil den evt. opsiges. Opsigelse kan ske til udløbet af et kalenderår. Aftalen er ikke eksklusiv og partnerne kan frit indgå andre samarbejder med skoler og aktører.