



Udbudspolitik for erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse på Roskilde Handelsskole (AMU) 2019

1. Indledning

Det er uddannelsesinstitutionernes ansvar, at den regionale efterspørgsel efter erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse imødekommes, og at de arbejdsmarkeds- og uddannelsespolitiske målsætninger for området tilgodeses.

Med udgangspunkt i dette, har Undervisningsministeriet forpligtet uddannelsesinstitutionernes bestyrelser til en gang om året, at vedtage en udbudspolitik vedr. den erhvervsrettede voksen- og efteruddannelse. Den enkelte skoles revisor skal påse, at der i bestyrelsen er truffet beslutning om en sådan politik.

Udbudspolitikken gøres tilgængelig på institutionens hjemmeside for at give optimal åbenhed over for interessenter i regionen. Eksistensen af en udbudspolitik er et vilkår for godkendelse til at udbyde erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse, og den danner samtidig grundlag for bevillingstil- deling.

Udbudspolitikken udmøntning skal afrapporteres til Undervisningsministeriet én gang årligt.

2. Udbud og formål

Roskilde Handelsskole udbyder erhvervsrettet grund- og efteruddannelse i overensstemmelse med Undervisningsministeriets nærmere bestemmelser og i overensstemmelse med den gældende lovgivning og skolens vedtægter.

Roskilde Handelsskole gennemfører tillige rådgivning og andre ydelser med tilknytning til uddannelsesvirksomheden efter de almindelige regler om åben uddannelse og indtægtsdækket virksomhed herunder medvirken ved uddannelsesplanlægning i virksomheder.

Roskilde Handelsskoles kursuscenter udbyder i henhold til skolens vedtægter erhvervsrettet voksen- og efteruddannelse blandt andet i overensstemmelse med Lov om arbejdsmarkedsuddannelse mv., hvis hovedformål er at:

- bidrage til at vedligeholde, udbygge og forbedre deltagernes kvalifikationer i overensstemmelse med arbejdsmarkedets behov
- bidrage til deltagernes videre kompetenceudvikling
- medvirke til at afhjælpe omstillings- og tilpasningsproblemerne på arbejdsmarkedet i overensstemmelse med arbejdsmarkedets behov på kortere og længere sigt
- give voksne muligheder for at forbedre såvel erhvervskompetencen som den personlige kompetence gennem mulighederne for at opnå grundlæggende formel kompetence inden for erhvervsrettet grunduddannelse



Den primære målgruppe er ufaglærte og kortuddannede set i forhold til deres individuelle kompetenceudvikling og fastholdelse på fremtidens arbejdsmarked.

Skolens udbud gennemføres i overensstemmelse med Vejledning om udbud, tilrettelæggelse og gennemførelse af arbejdsmarkedsuddannelser og enkeltfag i fælleskompetencebeskrivelser af marts 2011 samt efterfølgende skrivelser og hyrdebrev. Udbuddet gennemføres endvidere i overensstemmelse med det af Danske Erhvervsskoler aftalte Code of Conduct.

3. Forretningsgrundlaget

Roskilde Handelsskole udbyder arbejdsmarkedskurser og erhvervsrettede uddannelser/kurser af højeste kvalitet for at opfylde erhvervslivets og enkeltpersoners uddannelsesbehov inden for handels- og kontorområdet.

Forretningsgrundlaget omfatter udvikling, markedsføring, afvikling og evaluering af kurser inden for følgende områder:

- det kommercielle
- det merkantile
- det økonomiske
- det regnskabsmæssige,
- det sproglige,
- det kommunikationsmæssige
- det ledelses og samarbejds mæssige
- det servicemæssige og oplevelsesøkonomiske
- det informationsteknologiske

4. Godkendelser

Roskilde Handelsskole er godkendt til at udbyde følgende fælles kompetencebeskrivelser (FKB):

- Administration
- Administration i sundhedssektoren
- Ledelse
- Detailhandel
- Individuel kompetencevurdering i AMU (IKV)

Roskilde Handelsskole gennemfører kursusaktiviteter inden for disse 5 fælles kompetenceområder i henhold til skolens udbudsgodkendelse af 01.01.2010.

5. Samarbejdsrelationer

Roskilde Handelsskole koordinerer udbuddet af fælles kompetencebeskrivelser (FKB) i samarbejde med "Skolesamarbejdet Sjælland", hvorved der muliggøres et bredt geografisk dækkende udbud af voksen- og efteruddannelse i Region Sjælland. Et udbud som giver såvel enkeltpersoner som virksomheder et stort og kvalificeret tilbud om kompetenceudvikling. På regionalt plan samarbejder skolen med de øvrige erhvervsskoler i Region Sjælland.



Et velfungerende partnerskab mellem skolerne og eksterne aktører sker i erkendelse af, at skolerne spidskompetencer skal benyttes samtidig med at skolerne skal koordinere og udnytte hinandens over/underkapacitet inden for regionen.

Det kræver, at der i relation til opgaveløsningen altid tages udgangspunkt i, hvad der tjener virksomheden/den uddannelsessøgende bedst i den enkelte situation.

Opgaven er bl.a. at opnå forsyningssikkerhed, undgå aflysninger og sikre nærhedsprincippet.

Samarbejdet skal skabe merværdi i regionen gennem:

- Medvirken til mere koordineret og målrettet opsøgende rådgivning og vejledning om de samlede VEU-tilbud gennem et effektivt konsulentarbejde.
- Systematisk afdækning af kompetenceudviklingsbehov gennem udvikling af et slagkraftigt analyseværktøj.
- Koordinering af almene og erhvervsrettede uddannelsesindsatser gennem et tættere strategisk samarbejde.
- Større viden hos brugerne om uddannelsesmulighederne gennem slagkraftige informations- og markedsføringstiltag.

6. Behovsdækning

Roskilde Handelsskole sikrer løbende afdækning af uddannelsesbehovet og udbud af uddannelser i tæt dialog med skolens virksomhedsnetværk, der omfatter virksomheder i skolens opland og landsdækkende kæder, områdets offentlige og semioffentlige institutioner og virksomheder, opsøgende konsulentarbejde, de faglige organisationer, erhvervs- og brancheorganisationer, Jobcentre, skolenetværk, regionale vejledningsnetværk, VEU-rådet samt eksterne analyser og rapporter og diverse fagtidsskifter.

Roskilde Handelsskole drøfter løbende behov og udbud med skolens lokale uddannelsesudvalg og med skolens bestyrelse, således at der gennem dialog til stadighed sker en vurdering af behovet for at udvikle udbuddet på baggrund af de uddannelsesbehov, der måtte opstå i skolens geografiske område.

Roskilde Handelsskole er i tæt dialog med erhvervslivet, faglige organisationer, erhvervsorganisationer, erhvervs- og udviklingsråd og jobcentre mm., 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 indenfor kompetenceudvikling generelt.

7. Politik

Roskilde Handelsskole imødekommer og prioriterer efterspørgslen efter EVE finansieret aktivitet indenfor de til rådighed stående bevillingsrammer således, at de arbejdsmarkeds- og uddannelsespolitiske målsætninger for området tilgodeses bedst muligt.



Roskilde Handelsskole sonderer i udbudspolitikken mellem følgende udbudspolitikker:

- udbudspolitik for traditionel undervisning gennemført på Roskilde Handelsskole
- udbudspolitik for udlicitering
- udbudspolitik for udbud af virksomhedsforlagt undervisning
- prispolitik

Udbudspolitik for traditionel undervisning gennemført på Roskilde Handelsskole

Roskilde Handelsskoles har en klar og entydig merkantil profil. Derfor udbydes kurser inden for IT, regnskab, salg og ledelse og lægesekretærfaglige område inden for skolens primære markedsområde – Region Sjælland. Alle skolen kursusmål udbydes og nogle af kurserne udbydes som garantkurser

Roskilde Handelsskole vil:

- have særlig fokus på vejledning – målrettet den enkelte, men også virksomhedens strategiske planer for kompetenceudvikling af medarbejdere. Vores mål med dette fokus er at skabe øget bevidsthed om muligheder for merit og realkompetencevurdering (RKV) og individuel kompetencevurdering (IKV) således, at den enkelte deltager undgår omveje i uddannelsessystemet.
- udvikle og udbyde helt nye kompetencegivende uddannelsespakker der understøtter de nationale og regionale positivlister.
- have særligt fokus på de ledige og ledighedstruede og i samarbejde med andre uddannelsesaktører, udbyde uddannelsespakker, der modsvarer jobåbninger på arbejdsmarkedet – samt opkvalificerer den enkelte i ledighedsperioden.

Politik for udlicitering og udlægning

Som udgangspunkt udliciterer Roskilde Handelsskole ikke AMU kurser i 2018

Roskilde Handelsskole vurderer at en opgave løst via udlicitering ikke længere kan løses enten bedre til samme pris, eller billigere på samme niveau.

De skærpede regler, øget behov for administrativ kontrol og tilsyn som skolen skal påtage sig medfører en udgift der ikke står mål med indtjeningen og de politiske-, økonomiske- og styringsmæssige risici skolen pådrager sig.

Roskilde Handelsskole udlægger kun kurser i begrænset omfang hvor det giver mening i forhold til at dække behovet og ikke i eget dækningsområde. Roskilde Handelsskole indgår samarbejder med andre skoler for at dække konkrete behov.

Udbudspolitik for udbud af virksomhedsforlagt undervisning

AMU kurser der ikke gennemføres på skolens matrikel men på en virksomhed eller i lokaler lejet til formålet af virksomheden defineres som virksomhedsforlagt undervisning.

Virksomhedsforlagte kurser har en højere risikoprofil på niveau med udliciterede kurser.



Roskilde Handelsskole vurderer, at en opgave løst via anvendelse af eksterne timelærere, der samtidig har eget konsulenthus eller er tilknyttet et sådant, er forbundet med en ikke uvæsentlig risiko. Denne risiko udløser et øget behov for administrativ kontrol og tilsyn som skolen påtager sig.

Roskilde handelsskole gennemfører virksomhedsforlagte AMU aktiviteter beroende på en konkret vurdering fra aktivitet til aktivitet. I forbindelse med den konkrete aktivitet gennemføres en risikovurdering.

Prispolitik

Fleksibel afholdelse - tillæg til normprisen

Ved rekvirerede kurser, hvor Kursuscentret i samarbejde med kunden tilrettelægger kursusforløbet under hensyntagen til lokale ønsker, dækkes ekstraomkostningerne af rekvirenten (dog maks. kr. 140 pr. deltager pr. kursusdag). Kursuscentret fremsender kontrakt på de rekvirerede forløb, hvori det specificeres, hvad ekstra omkostningerne dækker – fx dobbeltlærer, kørsel e.l.

Betaling for uopfyldte hold

Ved rekvirerede kurser tager beregningsgrundlaget udgangspunkt i et minimum deltagerantal pr. hold. Kunden kan sikre sig, at kurset gennemføres med et lavere deltagerantal mod at betale for de tomme pladser op til den angivne holdstørrelse. Tillægsbetalingen specificeres i kontrakten.

Afgift for udeblivelse

Der opkræves betaling fra arbejdsgiveren eller en selvstændig erhvervsdrivende i det tilfælde, at en medarbejder, arbejdsgiver eller den selvstændige erhvervsdrivende udebliver på kursets første dag eller frameldes senere end en uge inden kursets første dag. Ved udeblivelse fra kursets første dag betales kr. 2.500 for kurser med en varighed til og med 37 timer og kr. 3.500 for kurser med en varighed på mere end 37 timer.

Ved framelding mindre end en uge før kursets første dag betales kr. 1.500 for kurser med en varighed til og med 37 timer og kr. 2.500 for kurser med en varighed på mere end 37 timer.

Arbejdsgiveren skal også betale afgift, hvis udbyderen aflyser som følge af udeblivelse og manglende framelding, som betyder at holdet ikke længere er rentabelt for skolen.

I følgende tilfælde fritages arbejdsgiveren for at betale afgift:

- Hvis arbejdsgiveren dokumenterer, at udeblivelse eller framelding er lovligt forfald
- Hvis arbejdsgiveren erstatter den udeblevne eller frameldte medarbejder med en anden medarbejder.

- Hvis uddannelsen aflyses af udbyderen.
- Hvis en arbejdsgiver har betalt tillægsbetaling for afholdelse af kurset, der aflyses på foranledning af udbydere

8. Information om udbuddet



Roskilde Handelsskole informerer om udbuddet gennem anvendelse af såvel trykte som net baserede kanaler/medier som f.eks.

- skolens hjemmeside www.rhs.dk
- efteruddannelse.dk
- uddannelsesguiden.dk
- "produktblade", som opdateres og udvikles løbende
- annoncering i relevante fagblade, samt dagblade og ugeaviser
- opsøgende konsulentarbejde inden for eget dækningsområde

Roskilde Handelsskole informerer såvel om uddannelser, skolen er godkendt til, og om uddannelser udbudt af øvrige skoler indenfor Skolesamarbejdet Sjælland eller andre relevante samarbejdspartnere, herunder de institutioner der indgår i Region Sjællands geografiske område, således at kunderne, virksomhederne og brugerne nemt og hurtigt kan finde et samlet overblik over de eksisterende muligheder inden for efter- og videreuddannelse.