

VIDEN TO GO

VOKSEN- OG EFTERUDDANNELSESSTRATEGI FOR VUC-SEKTOREN

Danske HF & VUC og VUC Bestyrelsesforeningen



04 VIDEN TO GO

08 VIGTIGSTE PRIORITERINGER

05 MARKEDER OG PRODUKTER

13 STRATEGIEN I ET SAMLET OVERBLIK

07 SUCCESKRITERIER

INTRODUKTION

VOKSEN- OG EFTERUDDANNELSESSTRATEGI FOR VUC-SEKTOREN

VUC-sektoren vil med sin voksen- og efteruddannelsesstrategi bidrage til at øge mobiliteten på arbejdsmarkedet og styrke virksomhedernes konkurrenceevne ved at nytænke og målrette tilbud til voksne i og uden for beskæftigelse.

Arbejdsmarkedet er i konstant forandring. Men i de senere år er det gået endnu hurtigere. Nye teknologier, nye platforme og en ny forståelse af, hvordan arbejdslivet som helhed ser ud, kalder på, at vi som samfund i endnu højere grad formår at tilpasse vores måde at uddanne på.

En række rapporter peger således på, at Danmark allerede inden for de næste år har et stort behov for at få opkvalificeret arbejdsstyrken. Tal fra AE viser fx at Danmark kommer til at have 65.000 ufaglærte for meget i 2025. Samtidig anslår Danmarks Vækstråd, at

vi i de samme år kommer til at mangle 110.000 danskere med de rette kompetencer.

Behovet for et bredt kompetenceløft til medarbejdere i hele Danmark blev yderligere cementeret med den seneste trepartsaftale, hvor voksen- og efteruddannelse (VEU) er drivkraften. Aftalen har til formål at give et markant løft til voksen-, efter- og videreuddannelsessystemet og omfatter initiativer for knap 2,5 milliarder kroner i 2018-2021.

VUC skal være klar til opgaven

Den samlede VUC-sektor ønsker at være klar til at besvare samfundets behov – at være klar til at påtage sig rollen som leverandør af de efterspurgte fleksible kompetenceløft. Vores sektor ses allerede i dag af omverdenen som den primære udbyder af almen voksen- og efteruddannelse,

og vi har en unik mulighed for at spille en fornyet og endnu større rolle i fremtidens VEU-system.

Med udgangspunkt i den høje faglighed der allerede præger vores uddannelser i dag, skal sektoren udvikles til at kunne favne denne opgave gennem samarbejde og partnerskaber

Denne strategi skal gøre VUC-sektoren, virksomhederne og Danmark klar til nye tider. Den skal ruste sektoren til at omstille sig og orientere sig ud ad. Strategien sætter dermed retningen for det arbejde, der skal til på tværs af sektoren på alle institutioner. På de følgende sider opridses den tilgang, som sektoren har valgt for at blive klar til fremtidens voksen- og efteruddannelsessystem.

VIDEN TO GO

FLEKSIBLE KOMPETENCELØFT TIL NYE TIDER

VUC-sektoren giver hvert år flere end 100.000 danskere et kompetenceløft, som de har behov for – for at udvikle sig, for at skabe værdi på deres arbejdsplads, for at studere videre og for at få nye muligheder.

VUC er nemlig sat i verden for at løfte danskernes kompetencer, så de matcher arbejdsmarkedets behov. Men arbejdsmarkedet og vores samfund er i hastig udvikling. Nye teknologier, jobformer og digitalisering stiller nye krav til, hvordan vi tænker uddannelse.

VUC-sektoren skal fortsat levere kvalitetsuddannelser til alle dem, der kommer til sektoren af sig selv på fx 2-årig HF eller HF-E.

Men denne strategi fokuserer på det, vi har kaldt **Viden To Go**. Vi fokuserer på, at vi som sektor skal flytte os og skabe værdi til nye tider ved at udvide forståelsen af, hvordan undervisning og læring finder sted.

Viden To Go handler om, at vores sektor skal befinde sig dér, hvor der er det største behov for kompetenceløft. VUC skal ud af huset og møde den enkelte og virksomhederne, der hvor de er. Uddannelses tilbuddene skal skærpes og stå tydeligt for de medarbejdere og virksomheder, der har behov for nye kompetencer.

VUC-sektoren skal udvikle sig fra kun at levere formel almen uddannelse til også at være et sted for fleksible kompetenceløft – et sted, hvor medarbejderne kan få den viden, de skal bruge hele livet. Det gøres bl.a. ved at udbyde uddannelser sammensat som fleksible moduler, der er mere anvendelsesorienterede, branchespecifikke og har en vifte af fleksible tilrettelæggelsesformer, der tager højde for virksomhedernes behov.

VUC ER SAT I VERDEN FOR AT LØFTE DANSKERNES KOMPETENCER
OG GIVE NYE MULIGHEDER PÅ ARBEJDSMARKEDET

FLEKSIBLE KOMPETENCELØFT

VIDEN

VIDEN
TO GO

MARKEDER OG PRODUKTER

Viden To Go handler om at gribe nye muligheder og udvikle fleksible kompetenceløft til virksomheder og medarbejdere. De forandringer, vi oplever som samfund og på arbejdsmarkedet, stiller nye krav og kalder på nye løsninger. Det er centralt, at VUC-sektoren bliver skarp på fælles kerneydelser, der skal tilbydes på et nationalt plan og de muligheder, der er for den enkelte institution lokalt og regionalt.

Der skal udvikles kerneydelser for:

- Virksomheden der vil vedligeholde eller opgradere en medarbejders kompetencer
- Virksomheden der vil hjælpe en medarbejder til at beherske en ny position
- Virksomheden der vil opfylde ønsker og fastholde og motivere en medarbejder
- Personen med behov for løft af basale kompetencer
- Personen der ønsker et sporskifte i sin karriere
- Personen der vil videreuddannes til nye muligheder

Kort efter at strategien er vedtaget af de to foreninger – Danske HF & VUC og VUC Bestyrelsesforeningen – skal der indledningsvist arbejdes med at definere præcist, hvad kerneydelserne er, og hvordan de skal udvikles i fællesskab.

SKÆRPET MARKEDSFOKUS FOR DEN SAMLEDE SEKTOR



VIDEN TO GO OPFYLDER ET VIGTIGT SAMFUNDSBEHOV FOR FLEKSIBLE KOMPETENCELØFT TIL VIRKSOMHEDER OG DEN ENKELTE

FLEKSIBLE KOMPETENCELØFT

TIL VIRKSOMHEDER

VIRKSOMHEDEN DER VIL
VEDLIGEHOLDE ELLER
OPGRADERE EN
MEDARBEJDETS KOMPETENCER



VIRKSOMHEDEN
DER VIL HJÆLPE EN
MEDARBEJDER TIL AT
BEHERSKE EN NY POSITION



VIRKSOMHEDEN DER VIL
OPFYLDE ØNSKER OG
FASTHOLDE OG MOTIVERE
EN MEDARBEJDER



TIL DEN ENKELTE

PERSONEN MED
BEHOV FOR
LØFT AF BASALE
KOMPETENCER



PERSONEN DER
ØNSKER ET
SPORSKIFTE I
SIN KARRIERE



PERSONEN DER VIL
VIDEREUDDANNES
TIL NYE
MULIGHEDER



VUC-SEKTOREN ER VED AT VÆRE DER, NÅR ...

**MINISTERIER,
ARBEJDSMARKEDETS
PARTER OG VIRKSOMHEDER
SYNES, AT VI SPILLER EN
CENTRAL ROLLE I VOKSEN-
OG EFTERUDDANNELSES-
SYSTEMET ...**

OG SER OS SOM ...

BROBYGGER TIL BEDRE MULIGHEDER

VUC-sektoren er et trafikalt knudepunkt i voksen- og efteruddannelsessystemet. VUC'erne i hele landet modtager, løfter og sender medarbejdere ud på arbejdsmarkedet med nye kompetencer og ny energi.

ARBEJDSMARKEDS- POLITISK REDSKAB

VUC-sektoren løfter voksne uden for beskæftigelse ind på arbejdsmarkedet gennem målrettet kompetenceudvikling

NØGLEKOMPETENCER

VUC-sektoren bidrager til at skabe kvalificeret arbejdskraft og konkurrencedygtige virksomheder ved at løfte medarbejdernes nøglekompetencer

VORES VIGTIGSTE PRIORITERINGER

For at lykkes med strategien skal VUC-sektoren have fokus på 4 prioriteter:

1. UD AF HUSET

At blive opsøgende i tilgangen til virksomheder og borgere og aktivt skabe partnerskaber med andre aktører

2. PRODUKTUDVIKLING OG SKALERING

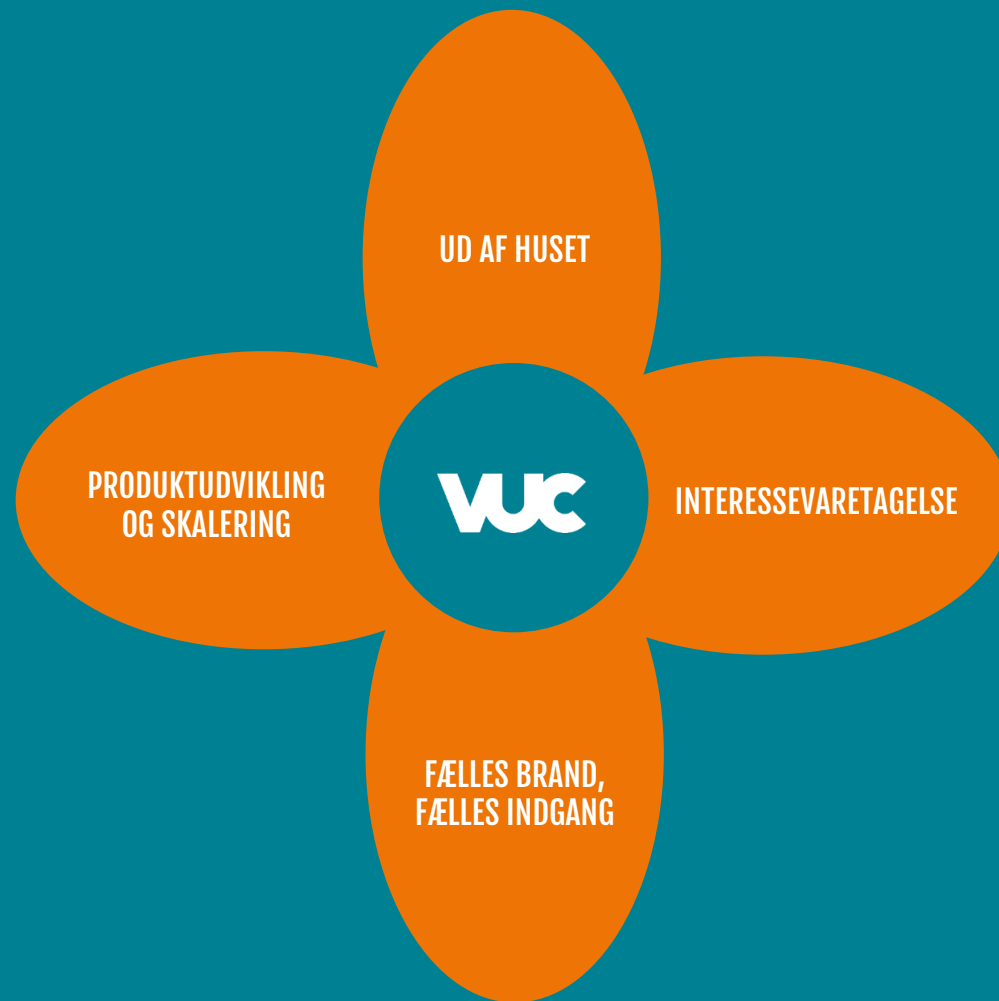
At udvikle tilbud af høj kvalitet på tværs af sektoren, der er velafprøvede, skalerbare og nemt kan skræddersyes til virksomhederne og medarbejderne.

3. FÆLLES BRAND, FÆLLES INDGANG

At styrke sektorens identitet som leverandør af fleksible kompetenceløft over for det uddannelsespolitiske landskab og potentielle kunder. Herunder at udvikle en fælles indgang til VEU på VUC, der giver virksomheder mulighed for at få overblik over mulighederne nationalt og regionalt.

4. INTERESSEVARETAGELSE

At opbygge en systematisk dialog med politikere, embedsværk, interesse- og brancheorganisationer og meningsdannere, der kan sikre sektoren gode rammebetingelser i et omskifteligt politisk miljø.



01

VIGTIGSTE PRIORITERINGER: UD AF HUSET

UDFORDRINGEN

Samfundets behov for at få opkvalificeret arbejdsstyrken kræver, at vi formår at udvikle VUC-sektoren til at håndtere de nye behov på arbejdsmarkedet.

Denne nye opgave kan kun løses af VUC-sektoren, hvis vi indhenter viden om og erfaringer med virksomhedssamarbejde. På samme måde er der behov for, at sektoren øger kendskabet til virksomhedernes konkrete behov, og at sektoren bliver langt bedre til at foretage realkompetencevurderinger, så tilbuddene kan målrettes til medarbejdernes uddannelsesbehov.

Endeligt kræver det en oversættelse af de bekendtgørelser, der eksisterer i dag, så de fremover matcher virksomhedernes og den enkeltes behov.

STRATEGIEN

Den strategiske tilgang baserer sig på to grundlæggende spor:

1. Internt samarbejde

Hvis VUC-sektoren skal have succes med at omstille sig til i højere grad at møde kunder og brugere ude af huset, så kræver det et samarbejde i hele sektoren, der både kommer til udtryk regionalt og nationalt. Samarbejdet skal omhandle, men ikke begrænses til, videndeling og kortlægning af eksemplariske forløb.

2. Ny udadvendt forretningskultur

Samarbejdet på tværs skal derudover hæves til at omfatte konkret salgssamarbejde og processen med at opsøge virksomheder. Strategien skal fungere som fundament for, at virksomheder af alle størrelser bliver mødt af en samlet sektor.

02

VIGTIGSTE PRIORITERINGER: PRODUKTUDVIKLING & SKALERING

UDFORDRINGEN

Hvis VUC-sektoren skal kunne løfte medarbejdere mærkbart, skal vi være i stand til at levere undervisning af høj kvalitet med dokumenteret effekt samtidig med, at det enkelte tilbud er rentabelt. Det kan kun lade sig gøre, hvis tilbuddene er baseret på genbrug af samme metoder og fælles materialer. Det skal være metoder og materialer, der er velbeskrevet og testet med succes.

Samtidig betyder VUC-sektorens store diversitet, at det er en udfordring at sikre en konstant høj og ensartet kvalitet og en fornuftig ressourceanvendelse inden for de enkelte institutioner.

STRATEGIEN

Den strategiske tilgang baserer sig på to grundlæggende spor:

- 1) Fælles produktudvikling**
Igennem et samarbejde på tværs af VUC-sektoren udvikles fælles produkter, som tilbydes i hele landet. Samarbejdet sikrer høj kvalitet i udviklingen og forener ressourcer, viden og erfaringer.
- 2) Fælles uddannelseskoncepter, der bruges i hele landet**
På tværs af landet tilbydes uddannelseskoncepter under Viden To Go. Udviklingen af koncepterne skal have et væsentligt fokus på skalerbarhed. Det vil sige udvikling af tilbud og metoder, der både efterspørges og kan skabe høj værdi for en bred målgruppe af kursister.

03

VIGTIGSTE PRIORITERINGER: FÆLLES BRAND, FÆLLES INDGANG

UDFORDRINGEN

Det er centralt, at VUC-sektorens position i det samlede VEU-system bliver styrket. VUC-sektoren skal ses som en ligeværdig og stærk leverandør af fleksible kompetenceløft og udgøre et konkurrencedygtigt tilbud.

VUC'ernes tilbud skal samlet set blive synlige på den kommende fælles indgang til VEU-systemet, som er et af trepartaftalens hovedelementer. Sektorens profil skal være klar til den nye nationale vejledningsinstitution og på digitale platforme, der udvikles fremover.

Hvis sektorens rolle og tilbud skal stå klart for kunder og brugere, kræver det, at vores tilbud er kendt i den nye vejledningsinstans, og at vi har et uddannelses tilbud, som både er tilpasset den nye digitale indgang, og er genkendeligt som et VUC-tilbud.

STRATEGIEN

Den strategiske tilgang baserer sig på to grundlæggende spor:

1) Fælles brand

Både virksomheder og medarbejdere skal vide, hvad VUC-sektoren står for og kan tilbyde. Det kræver en klar profilering af sektorens VEU-tilbud som en samlet størrelse, hvor det ikke er den enkelte institutions kontakt eller relation til virksomheder, der er afgørende, men en samlet sektors stærke brand. Udbuddets formål, udbytte og muligheder skal stå klart for både virksomheder og den enkelte på tværs af hele Danmark.

2) Fælles indgang

Ligesom virksomheder og medarbejdere skal mødes af ét stærkt brand, så skal de også mødes af én indgang. Hverken virksomheder eller den enkelte skal bruge tid på at finde ud af, hvor det er bedst at modtage undervisning. VUC-sektorens ene indgang til VEU-tilbud guider dem på rette vej, så de kan koncentrere sig om kompetenceløftet og de nye muligheder. Samtidig kan de være sikre på, at de får samme høje kvalitet lige meget, hvor den første kontakt foregår.

04

VIGTIGSTE PRIORITERINGER: INTERESSEVARETAGELSE

UDFORDRINGEN

Der er behov for, at VUC-sektoren får et styrket omdømme blandt ordførere, embedsværk, interesse- og brancheorganisationer m.v.

VUC bliver som samlet sektor nødt til at stå stærkere i det uddannelsespolitiske landskab og cementere positionen som leverandør af fleksible, almene kompetenceløft.

STRATEGIEN

Den strategiske tilgang baserer sig på to grundlæggende spor:

- 1) Udvidet og systematisk arbejde med interessevaretagelse**
VUC-sektoren skal samlet formå at udvide dialogen med ordførere, embedsværk, interesse- og brancheorganisationer samt meningsdannere og toneangivende virksomheder. Det gøres igennem en systematisk dialog og udarbejdelse af værktøjer i form af fx faktaark og fælles præsentationsmateriale.
- 2) Proaktiv indsats**
Samtidigt med at VUC-sektoren højner niveauet af dialog med ordførere, embedsværk, interesse- og brancheorganisationer samt meningsdannere og toneangivende virksomheder, skal der fastsættes rammer for et proaktivt politisk arbejde. Den viden som dialogen afføder, skal bringes i spil, og sektoren skal fremover i højere grad samarbejde om at gribe politiske dagsordner og arbejde med fx ændringer i politiske rammevilkår eller ændrede samfundsbehov, før de rammer sektoren.

STRATEGIEN I ET SAMLET OVERBLIK

VUC ER SAT I VERDEN FOR AT LØFTE DANSKERNES KOMPETENCER OG GIVE NYE MULIGHEDER PÅ ARBEJDSMARKEDET

