



Referat af dialogmøde

Dialogmøde med Bigum & Co d. 22. februar 2022

Interne deltagere:	<ul style="list-style-type: none">• Bo Gareth Calvin Johansen• Johan Kehler• Johanne Elisabeth Madsen
Eksterne deltagere:	<ul style="list-style-type: none">• Vibeke Teller• Nicky Vinzent• Thomas Bigum• Søren Holmboe
Tid og sted:	Tid: Kl. 10:00 – 11:30 Sted: Rued Langgaards Vej 8, 2300 København S

22. februar 2022

Sagsnummer
2021-0406499

Dokumentnummer
2021-0406499-39

DAGSORDEN

1. Præsentation af deltagere
2. Baggrund for udbuddet v/ CF
3. Rammer for markedsdialogen v/ CF
4. Markedsdialog - emner til drøftelse
 - a. Hvordan bistår opkvalificeringskurser inden for det digitale område med at få ledige hurtigt i job?
 - b. Hvordan oplever I virksomhedernes behov for digital opkvalificering nu og på sigt?
 - c. Certificeringer / ECTS-point
 - d. Hvilke konkrete kurser vil I anbefale skal udbydes og er det bedst at udbyde hvert kursus for sig selv?
 - e. Betalingsforhold / betalingsprincipper, herunder holdstørrelse, konfrontationstimer og brug af undervisningsmetoder (fysisk / digitalt)
 - f. Optagelse af nye kurser i rammeaftale (model herfor)
5. Videre proces v/CF
6. Evt.

Center for Drift, Tilsyn og Jura
Bernstorffsgade 17
1577 København V

EAN-nummer
5798009710178

KOMMENTERET DAGSORDEN

Ad. pkt. 1: Præsentation af deltagere

- Gensidig præsentation af mødedeltagere.
- Bigum & Co er specialiseret inden for digital markedsføring.

Ad. pkt. 2: Baggrund for udbuddet

- Jobcenter København har oplevet, at de erhvervsrettede kurser Digital Koordinator og Digital Markedsføring (begge på diverse positivlister) efterspørges/bevilges i et omfang der gør, at kurserne bliver udbudspligtige (grænsen er pt. 5,59 mio. kr. inden for 48 måneder). Jobcenter København køber en række andre kurser inden for det "digitale område", som det evt. også kan give mening at tage med i en kommende udbudsproces.
- Beskæftigelses-og Integrationsudvalget har på denne baggrund besluttet, at forvaltningen skal forberede et udbud af erhvervsrettede opkvalificeringskurser inden for det digitale område. Jobcenter København køber normalt kurser via såkaldt "enkeltpladskøb" - dvs. uden centrale aftaler, der regulerer kursuskøb. Forvaltningen har ikke tidligere indgået centrale rammeaftaler på dette område i beskæftigelsesindsatsen, hvorfor der nu påbegyndes en nærmere dialog med markedet.

Ad. pkt. 3: Rammer for markedsdialogen

- Forvaltningen er i markedsdialog. Som potentiel tilbudsgiver skal man forstå, at forvaltningen har en vid ramme af offentlighed. Forvaltningen tager bl.a. referat af mødet og sender til Bigum & Co's godkendelse. Hvis der er oplysninger i udkast til referat, som Bigum & Co vurderer er af væsentlige økonomisk betydning/værdidata, skal det oplyses, hvad der ønskes undtaget fra referatet. Det skal uddybende begrundes, hvis der ønskes, at oplysninger udelades for det referat, der bliver offentliggjort på hjemmesiden. Forvaltningen kan blive pålagt af anden myndighed at udlevere det fulde referat.
- Referatet offentliggøres på hjemmesiden.

Ad. Pkt. 4: Markedsdialog - emner til drøftelse

- Forvaltningen har udarbejdet en række spørgsmål på hjemmesiden (jf. spørgeskema på hjemmesiden), som der ønskes Bigum & Cos svar på - gerne også skriftligt, så forvaltningen kan tage det med ind i det videre arbejde.

- a. Hvordan bistår opkvalificeringskurser inden for det digitale område med at få ledige hurtigt i job?
- Hos Bigum & Co ses et digitalt opkvalificeringskursus som et middel til at opnå et højere mål (at komme i job). Kurset skal være anvendelsesorienteret og må ikke blot indeholde information/viden om digital markedsføring. Det anvendelsesorienterede perspektiv er essentielt for virksomhederne (se pkt. 4b).
 - Bigum & Co oplever, at ledige nemt kommer i praktik efter endt kursus, dels da efterspørgslen efter borgere med opkvalificering inden for digital marketing er høj, og dels fordi Bigum & Co prioriterer et individuelt match mellem borger og virksomhed.
 - Bigum & Co pointerer, at der er stor forskel på målgruppen når hastigheden på at komme i job skal vurderes. Eksempelvis er akademikere meget nemme at få i job.
- b. Hvordan oplever I virksomhedernes behov for digital opkvalificering nu og på sigt?
- Bigum & Co oplyser, at virksomhedernes efterspørgsel efter digital markedsføring er steget i forbindelse med Covid-19-pandemien. Det vurderes, at denne efterspørgsel vil fortsætte de næste flere år.
 - På nuværende tidspunkt oplever Bigum & Co ikke et udækket hul på markedet inden for digital markedsføring. Dog er udviklingen på området hurtig, og det vurderes, at borgernes kompetencer kan have svært ved at følge med udviklingen i virksomhedernes behov.
 - Nogle virksomheder efterspørger borgere med bestemte digitale markedsføringskompetencer (eksempelvis sociale medier), da de ikke har forståelse for, at én bestemt markedsføringsstrategi ikke nødvendigvis er den rette for deres virksomhed. Bigum & Co vurderer derfor, at borgerne skal have kendskab til alle digitale markedsføringsredskaber, så virksomhederne kan hjælpes bedst muligt.
 - Andre virksomheder efterspørger ofte borgere, der har et helhedsperspektiv på digital markedsføring frem for en "søjleuddannelse" i eksemplvis markedsføring via sociale medier.

- Bigum & Co har forsøgt sig med kurser i dataanalyse samt *artificial intelligence*, men har oplevet, at mange af de borgere, der findes i jobcentrene, ikke er den rette målgruppe til kurset.
- c. Certificeringer / ECTS-point
- Bigum & Co laver egne certificeringer, da fokus er på anvendelse frem for at huske kursusindholdet. Derfor tager en certificering hos Bigum & Co længere tid (tre dage), da certificeringen (oftest målrettet akademikere) består af en casebaseret eksamen, frem for eksempelvis en *multiple choice* test. Bigum & Co vurderer, at dette hjælper virksomhederne med at modtage en kvalificeret borger.
 - Hos Bigum & Co er certificering ikke en del af et kursus på seks uger, men kommer i stedet herudover. Særligt tilrettelagte forløb (kap. 14) i form af fx en ekstra uge; alternativt indtil borger er i job.
 - ECTS-kurser gives, når borger er underlagt en studieordning. Dermed er Bigum & Co ved denne type kurser underlagt regler om selvstudietid, fremmøde mv.
- d. Hvilke konkrete kurser vil I anbefale skal udbydes og er det bedst at udbyde hvert kursus for sig selv?
- Bigum & Co ser gerne, at kurserne tilrettelægges med et bredere fokus på digital markedsføring frem for specialiserede kurser i eksempelvis e-handel eller sociale medier.
 - Fokus i kurset skal være på anvendelse af det lærte frem for blot at kunne huske og forstå det lærte.
 - Bigum & Co ser positivt på en adskillelse af kurser, som er hhv. certificerings- og ECTS-baserede i to udbudsområder.
 - En målgruppeskillelinje mellem akademikere og øvrige borgere kan også være fordelagtig.
 - Bigum & Co vurderer, at digitalisering, herunder digital markedsføring, er et område, der løbende udvikler sig, om som indebærer mange aspekter (eksempelvis e-handel, sociale medier mv.). Derfor skal potentielle tilbudsgivere være i stand til at følge med udviklingen på

området. Derfor vil indholdet af et kursus ikke nødvendigvis være statisk gennem en hel kontraktperiode.

- e. Betalingsforhold / betalingsprincipper, herunder holdstørrelse, konfrontationstimer og brug af undervisningsmetoder (fysisk / digitalt).
- Den optimale holdstørrelse ved fysiske forløb er op til 17-18 deltagere. Grundet at Bigum & Co har en *no cancel policy*, vil hold gennemføres ved færre tilmeldte deltagere. Dog har Bigum & Co endnu ikke oplevet, at et hold ikke er fuldt booket.
 - Bigum & Co ser gerne, at holdoprettelse sker løbende og efter behov frem for efter et krav om faste startdatoer, hvilket kan medføre færre tilmeldinger og dermed potentielle aflysninger af hold. Kravet om en *no cancel policy* vægter her højere.
 - Forskellige (del)målgrupper lærer forskelligt. Derfor kan nogle (del)målgrupper bedre modtage fuldt fysisk undervisning, andre fuldt digital undervisning, mens andre har bedst af *blended learning* (kombination af fysisk og digital undervisning). Generelt oplever Bigum & Co dog, at det er vigtigt med et socialt aspekt mellem deltager og underviser samt mellem deltagerne, hvorfor fysisk undervisning er oplagt.
 - Bigum & Co arbejder med, at der ikke modtages betaling for eventuelle forløb, der afbrydes i kursusperioden.
 - Bigum & Co prioriterer intern screening af borgere for at undgå, at en borger "går forkert". På nuværende tidspunkt vurderer Bigum & Co, at deres indledende screening af en borger er tilstrækkelig, da en fejlscreening ofte manifesterer sig under kurset.
 - Bigum & Co har på nuværende tidspunkt også deltagere fra jobcentrenes tungere målgrupper. På et normalt hold på 17-18 deltagere vurderes det, at cirka halvdelen er borgere med diverse udfordringer.
- f. Optagelse af nye kurser i rammeaftale (model herfor)
- Forvaltningen udtrykker ønske om, at der i rammeaftalen er mulighed for fleksibilitet med hensyn til kursernes indhold.

- Bigum & Co prioriterer at tilrettelægge kurser med et bredere, anvendelsesorienteret perspektiv inden for digital markedsføring frem for kurser med et specifikt fokus. På denne måde imødekommes eventuelle nye udviklinger inden for digital markedsføring.

Ad. Pkt. 5: Videre proces

- Når markedsdialogen er gennemført, udarbejdes indstilling til Beskæftigelses- og Integrationsudvalget. Når Beskæftigelses- og Integrationsudvalget har truffet beslutningen om rammerne for udbuddet iværksættes udbuddet. I vil altid kunne følge status på udbuddet på hjemmesiden og via Mercell.
- Forvaltningen beder Bigum & Co om at registrere sig i Mercell.dk og evt. tilkendegive interesse for den allerede offentliggjorte forhåndsmeddelelse.

Ad. pkt. 6: Eventuelt

- Bigum & Co ønsker nærmere information om kriterier og vægtning heraf ved det fremtidige udbud. Forvaltningen orienterer om de generelle kriterier om kvalitet og pris, herunder delkriterier samt vægtning af henholdsvis kvalitet og pris.
- Bigum & Co udtrykker ønske om, at følgende krav skal overvejes:
 - Krav til undervisere: Det er vigtigt for Bigum & Co, at underviserne har fokus på anvendelse frem for informationsdeling.
 - Krav om en *no cancel policy* (dette som en *nice-to*)
 - Prioritering af omgivelser på kursusstedet (forvaltningen orienterer om, at dette allerede er et krav)
- Bigum & Co og forvaltningen påpeger begge, at der kan være en sårbarhed ved en enkelt leverandør på et fremtidigt udbudsområde.