



Referat af dialogmøde

Dialogmøde med Segment d. 10. marts 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">• Henrik Nielsen• Thomas Guldborg• Michael Ryttoft Hansen• Anne Mette Helbo Skytte
Tid og sted:	Tid: Kl. 10:00 - 11:30 Sted: Stamholmen 153, 5. sal, 2650 Hvidovre

10. marts 2022

Sagsnummer
2021-0406499

Dokumentnummer
2021-0406499-56

DAGSORDEN

1. Præsentation af deltagere
2. Baggrund for udbuddet v/ BIF
3. Rammer for markedsdialogen v/ BIF
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/ BIF
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 mødedeltagerne.

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 Segments godkendelse. Hvis der er oplysninger i udkast til referat, som Segment 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 Segments svar på – gerne også skriftligt, så forvaltningen kan tage det med ind i det videre arbejde.

- a. Hvordan består opkvalificeringskurser inden for det digitale område med at få ledige hurtigt i job?
- Kurser med efterfølgende certificeringer stiller borgerne bedre i jobsøgningen, da virksomhederne ofte fokuserer på, at en potentiel medarbejder har dokumentation for diverse færdigheder.
 - Segment påpeger, at det er vigtigt at uddanne kursisterne efter det, som virksomhederne efterspørger. Dette vil gøre det lettere for kursisten at få et job efter endt kursus.
 - Opkvalificering inden for cloud-løsninger er meget vigtigt, dels grundet virksomhedernes høje efterspørgsel, og dels da mange forskellige målgrupper kan uddannes inden for området. Ofte er den vigtigste forudsætning for et opkvalificeringsforløb, at kursisten har kompetencer til at lære nyt.
 - Segment vurderer, at der mangler medarbejdere, som kan understøtte virksomhederne i overgangen fra deres interne IT-systemer til cloud-løsninger.
- b. Hvordan oplever I virksomhedernes behov for digital opkvalificering nu og på sigt?
- Virksomhederne efterspørger medarbejdere, der kan begå sig i cloud-løsninger, og især Microsofts cloud-løsning. Udsigten til, at Microsoft potentielt vil opføre datacentre i Danmark kan yderligere øge denne efterspørgsel.
 - I fremtiden vurderer Segment, at virtuelle desktops (som også er en del af cloud-løsninger), vil være i fokus hos virksomhederne.
 - Virksomhederne er pt. meget forskellige steder i deres vej til en cloud-løsning, og derfor mangler der medarbejdere på alle niveauer. Der findes jobmuligheder til alt fra supportere til avanceret automatisering af cloud-løsninger.
 - Yderligere mangler mange virksomheder medarbejdere, som kan bevæge sig mellem teknik og forretning.
 - I fremtiden vil compliance og security inden for cloud-løsninger være efterspurgt af virksomhederne, især fordi Microsoft på nuværende tidspunkt er i gang med udvikling på dette område.
 - Den grønne digitale udvikling vil i fremtiden også efterspørges i virksomhederne. På nuværende tidspunkt er

det dog svært at vurdere, præcis hvordan digitale værktøjer kan bruges til den grønne omstilling.

- c. Certificeringer / ECTS-point
- Segment arbejder udelukkende med certificeringer fra Microsoft, og samarbejder ikke med uddannelsesinstitutioner om ECTS-akkreditering.
 - Segment påpeger, at certificeringerne er meget vigtige for borgerne at få, da det vil stille dem bedre ved jobsøgning.
 - Et kursus og en certificering er to forskellige varer, men Segment foretrækker at betragte dem som én samlet pakke grundet certificeringens vigtighed.
- d. Hvilke konkrete kurser vil I anbefale skal udbydes og er det bedst at udbyde hvert kursus for sig selv?
- Et kursus i basale Microsoft-værktøjer (eksempelvis Outlook og Teams). Dette vil medvirke til, at borgeren har en grundlæggende forståelse for Microsofts digitale løsninger, og at borger potentielt kan varetage den daglige drift heraf.
 - Et eller flere kurser i den avancerede del af cloud-løsninger, dvs. automatiseringer, artificial intelligence, robotter mv. Her er det vigtigt, at borger kan forstå automatiseringsprocesser, og borger behøver ikke nødvendigvis at være IT-specialist. Akademikerne kan eksempelvis opkvalificeres på dette område.
 - Cloud-løsninger skal ses som en trappe, som strækker sig fra basale færdigheder til avanceret automatisering. Der kan potentielt tilbydes kurser i alle disse dele.
- e. Betalingsforhold / betalingsprincipper, herunder holdstørrelse, konfrontationstimer og brug af undervisningsmetoder (fysisk / digitalt).
- Segment arbejder med en holdstørrelse på 12 deltagere. Det pointeres, at jo flere deltagere, der er på et kursus, jo sværere er det at individualisere undervisningen og at undgå envejskommunikation. Segment vurderer, at 24 deltagere vil være den maksimale holdstørrelse.

- Ved prisfastsættelse af et modul, hvor certificeringer indgår, skal der tages højde for, at prisen på de certificeringer, som Segment tilbyder, fastsættes eksternt.
 - Yderligere påpeger Segment, at prisfastsættelsen vil afhænge af den enkelte målgruppes behov samt kursusindhold.
 - Af hensyn til kursistens vil det være ideelt, at der er to-tre dage mellem kursus slut og prøve. Dermed har kursisten mulighed for selvstændigt at genbesøge de dele af kursusmaterialet, som vedkommende har behov for.
 - Segment foreslår, at prøvetests kan være en fordel at inkorporere i løbet af et kursus. På denne måde tilvænes kursisten prøveformen.
 - Det pointeres, at screening af kursisterne er vigtigt, eksempelvis i form af en "stopprøve" i løbet af kursets første to-tre dage. Screeningsprocessen er meget vigtigt i et kursusforløb, da borgers motivation er essentielt for et velfungerende kursusforløb.
 - Yderligere kan et pre-study forløb være brugbart på nogle kurser. Her vil kursisterne læse eller se udleveret materiale inden fælles kursusstart, og det vil være muligt at målrette kurset kraftigt, da alle kursister dermed forventes at have de samme forudsætninger ved opstart.
 - Segment har tidligere haft et succesfuldt samarbejde med Københavns Erhvervshus, hvori der forelå arbejdsgivererklæringer til alle kursisterne. Denne model er optimal, da det sikres, at kursist går i job efter endt kursus.
 - Segment foretrækker, at der er fysisk fremmøde på et kursus, og ser det som en fordel, hvis undervisningen også optages og efterfølgende deles med kursusedtagere.
 - Segment kan undervise i Københavns/Frederiksberg Kommune, da PC-udstyr mv. kan flyttes.
- f. Optagelse af nye kurser i rammeaftale (model herfor)
- Segment udvikler og indfører på nuværende tidspunkt løbende nye løsninger i deres kurser. Det påpeges, at indførelsen af nye løsninger kan skyldes en generel udvikling på markedet, men ser også gerne en model, hvor Segment kan komme med bud på fremtidige udviklingsretninger og kurser.

- Segment vurderer, at et udviklingsmodul, hvori nye kurser kan afprøves vil være i alles interesse; eksempelvis som en trappemodel, hvor prisen trinvist nedjusteres efter to-tre kursusgange.

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 Segment om at registrere sig i Mercell.dk og evt. tilkendegive interesse for den allerede offentliggjorte forhåndsmeddelelse.

Ad. pkt. 6: Eventuelt

- Segment er Microsoft-partner (back-end). Alle medarbejdere bliver løbende uddannet efter Microsofts standarder.
- Meget af materialet vedrørende de avancerede dele af cloud-løsninger er på engelsk, hvilket stiller krav til deltagernes niveau til engelsk.