

Det private udbud af voksen-, efter- og videreuddannelse (VEU)

August 2005

Udarbejdet af Oxford Research A/S for
regeringens Trepartsudvalg om livslang opkvalificering
og uddannelse af alle på arbejdsmarkedet

Indhold

Kapitel 1. Indledning	5
1.1 Analysens formål.....	5
1.2 Analysens design	6
1.3 Datagrundlaget for analysen.....	7
1.4 Rapportens opbygning.....	7
Kapitel 2. Sammenfatning	9
Kapitel 3. Præsentation af de private udbydere	13
3.1 Typer af udbydere.....	13
3.2 Udbydernes størrelse	14
3.3 Geografisk placering af udbydernes VEU-aktiviteter.....	17
3.4 De private udbydernes brug af samarbejder	17
3.5 De private udbydere som leverandører til andre udbydere	18
Kapitel 4. Karakteristik af de privat udbudte VEU-aktiviteter	21
4.1 Omfanget af privat udbudt VEU	21
4.2 Indholdet af de privat udbudte VEU-aktiviteter.....	22
4.3 Undervisnings- og kursusformer	25
4.4 Udskiftningen i VEU-tilbud.....	29
4.5 Kvalitetssikring af VEU-tilbud	30
Kapitel 5. Kundekreds	33
5.1 Karakteristik af kundekredsen	33
5.2 Målretning af VEU i forhold til brancher	37
Kapitel 6. VEU-deltagerne	41
6.1 Deltagelsens omfang	41
6.2 Karakteristik af deltagerne.....	43
Kapitel 7. Priser og købervilkår	49
7.1 Prisniveauer.....	49
7.2 Købervilkår	53
Kapitel 8. VEU-markedet	55
8.1 Behovsafdækning.....	55
8.2 Markedsføringsstrategier.....	56
8.3 Konkurrencen på VEU-markedet.....	58

BILAG I. Analysens metode

**BILAG II. Spørgeskema til private udbydere af voksen-, efter- og videreud-
dannelse (VEU)**

Kapitel 1. Indledning

Denne rapport præsenterer resultaterne af analysen af det private udbud af voksen-, efter- og videreuddannelse (VEU) i Danmark. Analysen er gennemført af Oxford Research A/S for regeringens Trepartsudvalg om livslang opkvalificering og uddannelse for alle på arbejdsmarkedet. Dataindsamlingen og afrapporteringen er foregået i perioden fra april til ultimo juli 2004.

I det følgende beskrives analysens formål og design. En systematisk gennemgang af de metoder, der er anvendt i kortlægningen, er at finde i rapportens bilag 1.

1.1 Analysens formål

Analysen udgør en af flere delanalyser der tilsammen skal tilvejebringe grundlaget for videre drøftelser mellem regeringen og arbejdsmarkedets parter om mulighederne for at fremme en målsætning om livslang opkvalificering og uddannelse for alle.

Det overordnede formål med analysen er at kortlægge omfanget og karakteren af den VEU-indsats, der udbydes til salg af private udbydere. Som led i kortlægningen belyser nærværende rapport følgende dimensioner:

- Præsentation af de private udbydere
- Karakteristik af VEU-aktiviteterne
- Kundekredsen (herunder målretning i forhold til brancher)
- VEU-deltagerne
- Priser og købervilkår
- VEU-markedet (herunder de private udbyderes behovsafdækning)

Kortlægningen af ovennævnte dimensioner i denne rapport baserer sig primært på en spørgeskemaundersøgelse blandt de private udbydere af VEU. Nærværende rapport er derfor først og fremmest en *beskrivende* analyse af det private udbud af VEU. Der foretages dog løbende en validering og perspektivering af spørgeskemaresultaterne ved at sammenholde dem med resultaterne af SFI's Brugersurvey 2004 og Virksomhedssurvey 2004, ligeledes gennemført for Trepartsudvalget, samt tidligere gennemførte analyser af VEU-området. Hvor det er muligt perspektiveres analysens resultater endvidere med eksempler fra de eksplorative interviews, der er foretaget forud for gennemførelsen af spørgeskemaundersøgelsen.

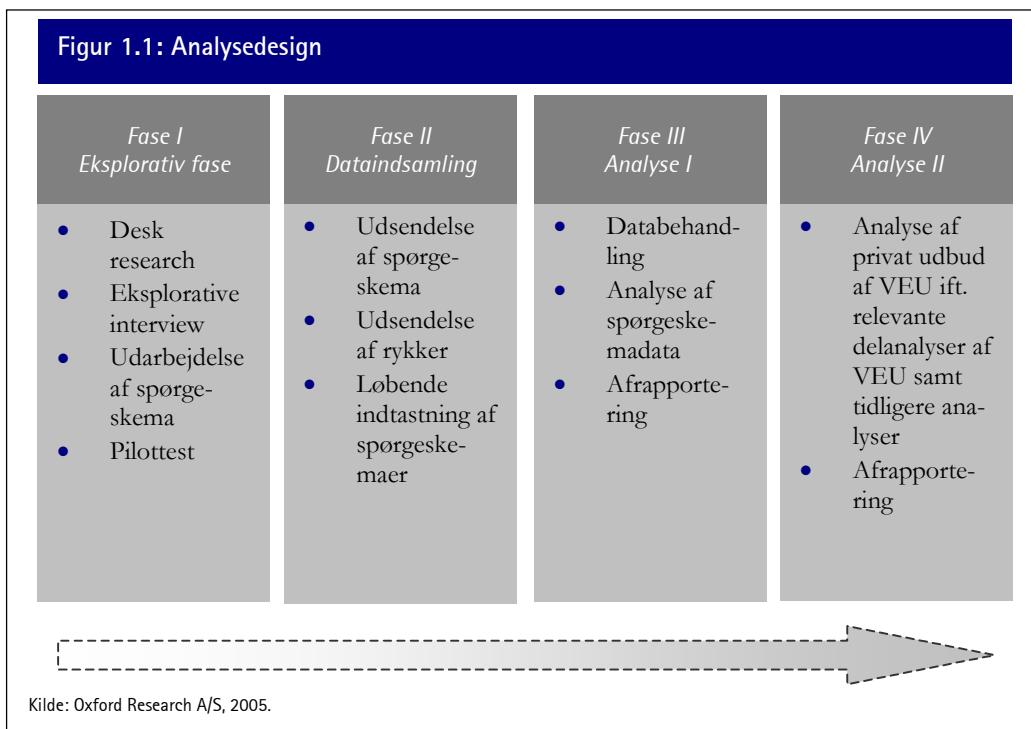
Den kvantitative undersøgelsesform – styrker og begrænsninger

Mens den kvantitative undersøgelsesform har den fordel, at den hurtigt giver adgang til en stor mængde sammenlignelige data om de private VEU-udbydere, er dens begrænsning først og fremmest dens manglende evne til at give forklaringer og skabe forståelse af de data, der er indsamlet. Med andre ord kan spørgeskemaundersøgelser kaste nyt lys over allerede eksisterende fænomener ved at måle deres udbredelse, men egner sig sjældent særligt godt til at forklare disse udbredelser.

Det analysedesign, spørgeskemaundersøgelsen indgår i, præsenteres i det følgende, mens de metoder, der er anvendt i kortlægningen gennemgås detaljeret i rapportens bilag 1.

1.2 Analysens design

Analysen af det private udbud af VEU er bygget op omkring et overvejende kvantitativt analysedesign, som illustreret i figur 1.1 nedenfor.



Som det fremgår af figuren, er analysedesignet struktureret i fire faser:

- **Eksplorativ fase (fase I):** Analysen blev indledt med en eksplorativ fase, der havde til formål at give et grundlæggende overblik over det private udbud af VEU. Den eksplorative fase bestod dels af en desk research, der identificerede og gennemgik eksisterende opgørelser og undersøgelser på VEU-området, og dels af fire eksplorative interview med videnpersoner på VEU-området. På baggrund af disse aktiviteter blev der i den eksplorative fase udarbejdet et spørgeskema, der blev sendt til høring i Sekretariatet for Trepartsudvalget og efterfølgende pilottestet blandt tre private udbydere af VEU.¹
- **Dataindsamling (fase II):** I denne fase blev der gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU.
- **Analyse I (fase III):** I den første af de to analysefaser blev resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen databehandlet og analyseret. Resultaterne af denne analyse blev præsenteret i delrapport 1, der blev afleveret d. 3. juni 2005 og drøftet med Trepartsudvalget d. 23. juni 2005.
- **Analyse II (fase IV):** I forlængelse af drøftelserne med Trepartsudvalget er der blevet foretaget en gennemskrivning af rapporten, og hvor det har været muligt, er analysen blevet udbygget, således at den inddrager relevante resultater fra SFI's Brugersurvey 2004 og Virksomhedssurvey 2004, der ligeledes er udarbejdet

¹ De eksplorative interview med videnpersoner samt pilottesten er beskrevet mere uddybende i bilag I om rapportens metoder.

for Trepartsudvalget, samt relevante resultater fra tidligere gennemførte analyser af VEU i Danmark.

- **Afrapportering:** Resultaterne af den samlede analyse præsenteres i nærværende rapport.

1.3 Datagrundlaget for analysen

Analysen i de følgende kapitler baserer sig på en spørgeskemaundersøgelse udsendt til 1.112 private udbydere af VEU i Danmark.

Af de 1.112 spørgeskemaer der blev udsendt, blev 406 skemaer, svarende til 37% af den samlede stikprøve, udfyldt og returneret til Oxford Research A/S. I alt 252 af de respondenter, der besvarede spørgeskemaet, udbyder VEU, jf. tabel 1.1. Det er disse virksomheder der udgør analysens datagrundlag.²

Respondenttype	Antal besvarelser	Svarprocent
Udbydere der udbyder VEU	252	23%
Udbydere der ikke udbyder VEU	154	14%
Samlet resultat	406	37%

Note: Procentsatserne er afrundet til nærmeste hele procenttal.
Kilde: Oxford Research A/S, 2005.

Forløbet af spørgeskemaundersøgelsen, besvarelsernes fordeling og resultaternes repræsentativitet beskrives uddybende i rapportens bilag I.

1.4 Rapportens opbygning

Nedenfor præsenteres i kort form de enkelte kapitlers indhold.

- **Kapitel 1: Formål med analysen**
I kapitel 1 præsenteres analysens formål og design samt rapportens opbygning.
- **Kapitel 2: Sammenfatning**
Kapitel 2 indeholder en sammenfatning af resultaterne af analysen af det private udbud af voksen-, efter- og videreuddannelse (VEU) i Danmark. Sammenfatningen er struktureret efter samme princip som rapportens kapitler, således at der samles op på hver af de seks dimensioner, der gennemgås i kapitel 3 til 8.
- **Kapitel 3: Præsentation af de private udbydere**
I kapitel 3 præsenteres de private udbydere af VEU i Danmark. Kapitlet afdækker hvilke typer udbydere, der dækker det private udbud af VEU, deres fordeling på virksomhedsstørrelse og den geografiske afholdelse af deres kurser. Desuden belyses omfanget af samarbejde mellem de private udbydere og andre udbydertyper samt andre udbyderes brug af private udbydere som leverandører af VEU.

² I samtlige tabeller og figurer, der vises i denne rapport, angiver 'n' antallet af respondenter, der har besvaret det pågældende spørgsmål. n=252 svarer således til, at samtlige VEU-udbydere, der deltager i spørgeskemaundersøgelsen, har besvaret spørgsmålet. For mange tabeller og figurer gælder det dog, at n<252, hvilket indikerer, at visse respondenter har udeladt at besvare det pågældende spørgsmål.

- **Kapitel 4: Karakteristik af de privat udbudte VEU-aktiviteter**
Kapitel 4 belyser omfanget af privat udbudt VEU i Danmark, de udbudte VEU-aktiviteters indhold samt de private udbydere brug af forskellige undervisnings- og kursusformer. Også den løbende udvikling i udbuddet af forskellige typer af VEU samt metoder til kvalitetssikring af VEU-aktiviteterne afdækkes.
- **Kapitel 5: Kundekreds**
I dette kapitel belyses de private udbydere kundekreds, dvs. køberne af de VEU-aktiviteter der udbydes til salg af private udbydere på VEU-markedet, hvad enten der er tale om private virksomheder, offentlige institutioner eller privatindivider. Kapitlet kortlægger endvidere udbydernes målretning i forhold til forskellige kundetyper, og præsenterer en karakteristik af kunderne, set fra de private udbydere synspunkt. Sluttelig belyses de private udbydere målretning af VEU-aktiviteter i forhold til brancher.
- **Kapitel 6: VEU-deltagere**
I kapitel 6 sættes der fokus på VEU-deltagerne, dvs. den personkreds, der deltager i de VEU-tilbud, som udbydes på det private VEU-markedet. Kapitlet afdækker VEU-deltagelsens omfang, herunder udviklingen i antallet af VEU-deltagere. Endvidere gives en karakteristik af VEU-deltagerne med inddragelse af variable som køn, uddannelsesbaggrund og personalekategorier.
- **Kapitel 7: Priser og købervilkår**
Kapitlet beskriver de priser og købervilkår der gør sig gældende på markedet for privat udbudt VEU. Dels belyser kapitlet, hvad en kursusdag koster samt hvilke forhold, der betinger prisfastsættelsen. Dels afdækkes en række forhold relateret til de købervilkår, der eksisterer på det private VEU-marked. Det kortlægges hvilke procedurer, der finder anvendelse i forbindelse med deltagerklager, og hvilke dokumentationsformer, de private udbydere tilbyder deres kursister i forbindelse med gennemført VEU-forløb.
- **Kapitel 8: VEU-markedet**
I kapitel 8 kortlægges en række forhold relateret til de private udbydere position på VEU-markedet, dvs. det samlede marked for privat og offentligt udbudt VEU. Kapitlet belyser, hvordan de private udbydere afdækker udviklingen i behovet for forskellige typer VEU, hvad de gør for at markedsføre de VEU-tilbud, de udbyder, og hvilken opfattelse de har af de private udbydere konkurrencesituation på markedet.
- **Bilag I: Analysens metode**
I bilag I præsenteres analysens metoder, hhv. eksplorative interview og den postale spørgeskemaundersøgelse. Først skitseres kort brugen af eksplorative interview. Dernæst opridses forløbet omkring udarbejdelse, test og gennemførelse af den postale spørgeskemaundersøgelse. Endelig præsenteres svarenes fordeling, og spørgeskemaresultaternes repræsentativitet.
- **Bilag II: Spørgeskema til private udbydere af voksen-, efter- og videreuddannelse (VEU)**
Bilag II indeholder spørgeskemaet i den form det blev udsendt til de private udbydere af VEU.

Kapitel 2. Sammenfatning

I det følgende præsenteres en sammenfatning af analysen af det private udbud af voksen-, efter- og videreuddannelse (VEU) i Danmark, og det private VEU-markeds særlige kendetegn opsummeres. Sammenfatningen er struktureret efter samme princip som rapportens kapitler, således at der samles op på hver af de seks dimensioner, der gennemgås i kapitel 3-8.

Flest små udbydere, men størst VEU-aktivitet blandt store udbydere

Særligt én type udbydere dominerer markedet for privat udbudt VEU; de kommercielle kursusvirksomheder. To ud af tre private udbydere er kommercielle kursusvirksomheder, mens den næststørste udbydertype er de selvejende foreninger og institutioner, der udgør 17% af de samlede udbydere.

De helt små udbydere er stærkt repræsenteret på VEU-markedet. Halvdelen af alle private udbydere har under fem ansatte, mens kun 9% har 100 eller flere ansatte.

Der er et meget stort overlap mellem gruppen af kommercielle kursusvirksomheder og gruppen af helt små virksomheder. Næsten halvdelen af det private VEU-marked udgøres således af helt små kommercielle kursusvirksomheder, der dog ofte samarbejder med hinanden om de VEU-tilbud, de udbyder.

Andre udbydertyper, såsom selvejende foreninger/institutioner, arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer og lønmodtagerorganisationer, fylder i antal væsentligt mindre på markedet af private udbydere, men det er organisationer som generelt er noget større end de kommercielle kursusvirksomheder.

På trods af at de store udbydere kun udgør en lille andel af udbyderne på det private VEU-marked, er det de store udbydere, der står for størstedelen af de privat udbudte VEU-aktiviteter. I 2004 blev næsten halvdelen af det samlede antal udbudte kursusdage f.eks. gennemført af private udbydere med over 100 ansatte, mens udbydere med over 50 ansatte stod for udbuddet af to-tredjedele af alle kursusdage på det private VEU-marked.

Størst udbud af 'bløde' kursusområder

Som en naturlig følge af de små udbyderes antalsmæssige dominans, er det private VEU-marked kendetegnet ved en stor gruppe af udbydere, der sælger meget få kursusdage om året. I 2004 solgte halvdelen af alle private udbydere under 100 dage, mens kun 14% solgte 1.000 dage eller derover.

Det er de 'blødere' kursusområder, der dominerer VEU-tilbuddene, mens relativt få private udbydere afholder kurser inden for mere faglig-tekniske områder. Mest udbredt er områderne 'ledelse, organisation mv.', 'personlig udvikling mv.' og 'samarbejde, kommunikation mv.', der tilsammen udgør mere end halvdelen af alle kurser, der afholdes af private udbydere. Mindst udbredt er kursusområderne 'materiale og varekendskab', 'produktionsplanlægning' og 'betjening af anlæg/maskiner/teknologi mv.', der tilsammen udgør under 1% af de privat udbudte kurser.

Det private VEU-marked er præget af høje krav til produktfornyelse. Et VEU-tilbud kan sjældent overleve på det private VEU-marked i mere end fem år, uden at gennemgå tilpasning grundet ændret efterspørgsel eller blive erstattet af mere relevante tilbud. Den typiske holdbarhed for de kurser, der udbydes privat, er mellem to og fem år, hvad enten det gælder blødere eller mere faglig-tekniske kursusområder. På grund af den korte holdbarhed, har næsten halvdelen af de private udbydere været ude for at måtte nedlægge et eller flere af deres kurser permanent, primært fordi efterspørgslen på det pågældende kursus er faldet over tid.

Private virksomheder er den største kunde

De VEU-aktiviteter, der udbydes til salg af private udbydere, er først og fremmest målrettet private virksomheder samt stat, amt og kommuner. Den største enkeltstående kunde hos de private udbydere er de private virksomheder, som indgår i kundekredsen hos fem ud af seks udbydere. Stat, amter eller kommuner indgår i kundekredsen hos to ud af tre private udbydere. Også privatpersoner bliver af en del private udbydere opfattet som en væsentlig kundegruppe.

Ikke overraskende målretter to-tredjedele af de private udbydere derfor deres VEU-tilbud imod branchen offentlige tjenesteydelser, mens halvdelen af udbyderne målretter tilbuddene til industrien. Analysen peger dog også på, at en stor del af udbydere *ikke* foretager nogen branchemålretning. Årsagen hertil er bl.a., at mange VEU-tilbud inden for områder som organisationsudvikling og udvikling af personlige kompetencer går på tværs af brancher.

Godt halvdelen af de private udbydere vurderer, at 'vedligeholdelse af medarbejdernes kvalifikationer' er et af kundernes formål med at benytte private VEU-tilbud. Næsten lige så mange peger på 'beherskelse af blødere kvalifikationer' som et kundeformål, hvilket står i skarp kontrast til formålet 'beherskelse af ny teknologi, materialer og programmel på arbejdspladsen', som kun en ud af fem udbydere fremhæver som formål hos kunderne.

Det er med andre ord de private udbyderes vurdering, at deres kunder i højere grad efterspørger kurser om personlige kompetencer og processer frem for faglig videnoverførsel og opkvalificering, hvilket det store udbud af 'bløde' kursusområder også indikerer.

Stigning i antallet af VEU-deltagere

I gennemsnit havde en privat VEU-udbyder 2.148 kursister i 2004.

Som følge af de mange små udbydere, er markedet for privat udbudt VEU kendetegnet ved et stort antal udbydere, der har relativt få VEU-kursister årligt. Omkring halvdelen af alle private udbydere har under 500 kursister årligt, og mindre end en tiendedel af udbyderne har 5.000 eller flere kursister årligt. Ikke overraskende har de kommercielle kursusvirksomheder generelt et lavere kursusantal end andre udbydere. Eksempelvis har mere end halvdelen af lønmodtagerorganisationerne mellem 2.000 og 20.000 VEU-deltagere årligt.

Analysen viser, at der er sket en stigning i antallet af VEU-kursister over de seneste fem år. Halvdelen af de private udbydere har således oplevet en stigning i deltagerantal, mens kun en fjerdedel har oplevet et fald. Det er især de udbydere, der afholder VEU-kurser inden for de bløde procesorienterede kursusområder, der har haft en

stigning i deltagerantallet, mens det største fald er hos udbydere, der afholder kurser inden for faglig-tekniske fagområder.

Overvægt af højtuddannede VEU-deltagere

Hovedparten af deltagere på privat udbudt VEU har mellemlange og lange videregående uddannelser. To ud af tre udbydere har kursister med disse uddannelsesbaggrunde, hvilket stemmer overens med, at flest udbydere retter deres VEU-tilbud mod personalekategorierne 'ledende funktionærer' og 'funktionærer'. Der afholdes kun i mindre grad VEU-tilbud for deltagere med en grundskolebaggrund, med en ungdomsuddannelse, eller med et erhvervsfagligt forløb bag sig.

I tråd med det billede, udbyderne tegner af VEU-kursisternes uddannelsesbaggrund, angiver fire ud af fem private udbydere at have kursister inden for personalekategorierne 'ledende funktionærer' og 'funktionærer i øvrigt'. Også næsten halvdelen af udbyderne giver udtryk for at have kursister, der falder inden for personalekategorierne 'topledelse' og 'faglærte', mens grupperne af ufaglærte, selvstændige og ledige kun i lav udstrækning er at finde blandt de private udbyderes deltagersegment.

Kurser koster mest hos kommercielle kursusvirksomheder

En privat udbudt kursusdag koster i gennemsnit 2.243 kr. pr. deltager eksklusiv overnatning og 3.290 kr. inklusiv overnatning.

Prisen for en kursusdag ligger, for omkring halvdelen af de private udbydere, på imellem 500 kr. og 2.000 kr. pr. deltager. Med en gennemsnitlig dagspris på 2.603 kr. er de kommercielle kursusudbydere dyrest, mens de selvejende institutioner/foreninger med en dagspris på 1.544 kr. er billigst.

Dagsprisen for at deltage i et VEU-tilbud varierer alt efter hvilken kundetype, tilbuddet retter sig mod. Typisk betaler private virksomheder op imod 3.000 kr. pr. deltager pr. kursusdag, mens den dagspris, AMU-institutioner og AF betaler pr. deltager ligger på godt 1.000 kr. Der er desuden betragtelige prisforskelle brancherne imellem. Således koster kursusdage rettet mod brancherne 'industri' og 'finansieringsvirksomhed, forretningsservice mv.' i gennemsnit mellem 1.500 kr. og 2.000 kr. mere pr. deltager end kursusdage rettet mod 'personlige tjenesteydelser mv.' og 'handel, hotel- og restaurationsbranchen'.

Analysen peger desuden på, at især VEU-tilbud der baserer sig på e-learning, selvstudier og værkstedsundervisning er billige kursusformer, mens VEU-tilbud der omfatter konferencer typisk placerer sig i den dyre ende.

Kommercielle kursusvirksomheder og offentlige udbydere er de største konkurrenter

De private udbydere afdækker primært udviklingen i behovet for forskellige typer af VEU-tilbud via 'dialog med store kunder om uddannelsesbehov'. Denne metode anvendes af to ud af tre udbydere. Også deltagerevalueringer og 'aktiv brug af den viden om uddannelsesbehov, der eksisterer internt' anvendes af ca. halvdelen af udbyderne i deres behovsafdækning. Det er specielt de større udbydere med 100 eller flere ansatte, der gør brug af flersidige metoder i deres behovsafdækning.

Ni ud af ti udbydere bruger deres hjemmesider som led i markedsføringsstrategien. Også brochurer, nyheds-/salgsmails og kursuskataloger er redskaber, mange udbyde-

re tager i anvendelse, når deres kursus- og uddannelses tilbud skal markedsføres. Specielt større virksomheder bruger flere kanaler i deres markedsføringsstrategi.

Generelt opfattes de kommercielle kursusudbydere som de private udbyderes største konkurrent, men også offentlige udbydere opfattes i stigende grad som konkurrenter. Mere end halvdelen af udbyderne opfatter 'i høj grad' eller 'i nogen grad' kommercielle kursusvirksomheder som konkurrenter, mens omkring hver femte udbyder peger på handelsskolerne, handelshøjskolerne, universiteterne og AMU-centrene som konkurrenter.

Analysen viser endvidere, at flertallet af private udbydere ikke oplever nogle egentlige barrierer for deres adgang til VEU-markedet. Dog peger godt en tredjedel af udbyderne på, at deres VEU-tilbud underbydes af offentlige udbydere, hvilket opfattes som en markedsbarriere.

Kapitel 3. Præsentation af de private udbydere

I dette kapitel præsenteres de private udbydere af VEU i Danmark. Kapitlet afdækker hvilke typer udbydere, der dækker det private udbud af VEU, deres fordeling på virksomhedsstørrelse og den geografiske afholdelse af deres kurser. Desuden belyses omfanget af samarbejde mellem de private udbydere og andre udbydertyper samt andre udbyderes brug af private udbydere som leverandører af VEU.

'Private udbydere' afgrænses i nærværende analyse på samme måde som i Danmarks Statistiks konjunkturstatistik over privat voksenuddannelse. Ifølge denne afgrænsning er de private udbydere de aktører på det danske VEU-marked, der gennemfører kursus- og uddannelsesaktiviteter, der ikke er underlagt lovgivningsmæssig regulering. Det er desuden et kriterium, at de udbudte kursus- og uddannelsesaktiviteter gennemføres uden støtte via offentlige midler.

3.1 Typer af udbydere

De private udbydere af VEU i Danmark kan overordnet inddeles i udbydertyperne: kommercielle kursusvirksomheder, arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer, lønmodtagerorganisationer, dimittendforeninger, selvejende foreninger/-institutioner og oplysningsforbund.

Som det fremgår af tabel 3.1 på næste side, domineres det private VEU-marked af kommercielle kursusudbydere, der tegner sig for to-tredjedele (67%) af alle udbydere på markedet. Kategorien 'kommercielle kursusudbydere' dækker alt fra enkeltmandsvirksomheden, der udbyder enkelte kurser inden for meget specifikke kursusområder, til store, bredt orienterede kursusvirksomheder, som f.eks. DIEU, der udbyder kursus- og uddannelsesforløb inden for en lang række fagområder.³

Den næststørste gruppe af udbydere er de selvejende foreninger og institutioner, der udgør 17% af alle private udbydere. Ligesom de kommercielle kursusvirksomheder dækker kategorien af selvejende foreninger og institutioner over en meget forskelligartet udbydergruppe. Teknologisk

Begrebsafklaring

Kategorien 'kommercielle kursusudbydere' dækker over kursusvirksomheder, der udelukkende udbyder brugerbetalte kurser på markedsvilkår. Til forskel herfra er hverken arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer, lønmodtagerorganisationer eller dimittendforeninger i samme grad afhængige af brugerbetaling, idet disse organisationers medlemsindtægter ofte medfinansierer en del af den kursusvirksomhed, de udbyder. Endelig adskiller de selvejende institutioner og oplysningsforbundene sig fra de øvrige udbydertyper ved at befinde sig i en gråzone mellem det offentlige og det private udbud af VEU.

Forud for analysen var det forventningen, at de nævnte finansieringsmæssige og organisatoriske forskelle mellem udbydertyperne kunne have betydning for de roller, de forskellige udbydertyper indtager på det private VEU-marked. Da analysen har vist sig at bekræfte denne forventning, vil der i nærværende analyse gennemgås de blive anvendt en skelnen mellem forskellige udbydertyper.

³ Det skal bemærkes, at det er et kendetegn ved den totale population af private VEU-udbydere, at de kommercielle kursusvirksomheder repræsenterer en meget stor andel af populationen. Som følge heraf kan der i visse dele af de følgende kapitler ses en vis tendens til, at de VEU-forhold der kan iagttages for gruppen af kommercielle kursusudbydere specifikt, lægger sig tæt op ad de forhold, der gør sig gældende for de private udbydere generelt.

Spørgsmål 1: "Beskriv din virksomhed"	Antal	%
Kommercielle kursusudbydere	168	66,7
Arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer	12	4,8
Lønmodtagerorganisationer	8	3,2
Dimittendforeninger	1	0,4
Selvejende foreninger/institutioner	42	16,7
Oplysningsforbund	6	2,4
Andet	15	6,0
Total	252	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=252.

Institut, Den Journalistiske Efteruddannelse og LO-skolen er eksempler på private udbydere, der placerer sig inden for denne kategori.

Arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer, lønmodtagerorganisationer og dimittendforeninger⁴ er i mindre grad repræsenteret på markedet for privat udbudt VEU. Det samme gælder oplysningsforbund, der placerer sig i gråzonen mellem private og offentlige udbydere af VEU, forstået på den måde at langt størstedelen af oplysnings-

forbundenes VEU-aktiviteter modtager offentlige midler, mens kun en lille del – varierende fra oplysningsforbund til oplysningsforbund – af aktiviteterne er indtægtsdækket virksomhed. Da sidstnævnte del af oplysningsforbundenes uddannelsesaktivitet oftest alene tegner sig for ganske få procent af deres samlede VEU-aktivitet, og da denne del er svær af adskille fra den øvrige VEU-aktivitet, har kun en meget lille del af oplysningsforbundene set sig i stand til at besvare spørgeskemaundersøgelsen.

Endelig eksisterer der på markedet for privat udbudt VEU også et mindre antal udbydere, der falder uden for de ovennævnte kategorier (jf. kategorien 'andet'). Disse inkluderer blandt andet andre typer af kommercielle virksomheder, såsom handelsfirmaer og konsulentvirksomheder, selvstændigt erhvervsdrivende og interesseorganisationer.

3.2 Udbydernes størrelse

Spørgsmål 2: "Hvor mange ansatte har virksomheden?"	Antal udbydere	% af samlede udbydere
1-2 ansatte	99	39,6
3-4 ansatte	27	10,8
5-9 ansatte	33	13,2
10-19 ansatte	29	11,6
20-49 ansatte	24	9,6
50-99 ansatte	15	6,0
100-200 ansatte	11	4,4
Mere end 200 ansatte	12	4,8
Total	250	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=250.

I nærværende analyse har Oxford Research A/S valgt at opgøre udbydernes størrelse som antallet af ansatte, der er beskæftiget i virksomheden. Når denne parameter er valgt frem for forhold som udbydernes omsætnings- og indtjeningsforhold, skyldes det to forhold. Først og fremmest har Oxford Research A/S ikke haft registerdata til rådighed, der rummer oplysninger om omsætnings- og/eller indtjeningsforhold blandt de private udbydere, jf. bilag I. For det andet beror det på et bevidst fravalg, når der ikke spørges ind til sådanne forhold i spørgeskemaundersøgelsen. Årsagen hertil er, at Oxford Research A/S har erfaring med, at en

⁴ Kategorien 'dimittendforeninger' refererer til faglige organisationer målrettet personer med universitetsuddannelse eller anden længerevarende uddannelse. I stikprøven til spørgeskemaundersøgelsen, der ligger til grund for nærværende analyse, indgik der en mindre gruppe af dimittendforeninger, hvoraf en del har besvaret spørgeskemaet. Imidlertid har kun én af disse valgt at beskrive sig selv om dimittendforening, mens de øvrige placerer sig inden for kategorierne 'lønmodtagerorganisationer', 'selvejende foreninger/institutioner' eller 'andet'. Af denne årsag vil denne udbydertype være udeladt, når sammenhængen mellem udbydertyper og forskellige VEU-forhold beskrives i de følgende kapitler.

stor del af virksomhederne ikke ønsker at besvare denne type spørgsmål af konkurrencemæssige årsager, med en forringet svarprocent til følge.

Målt i antal ansatte er det private udbud af VEU karakteriseret ved en markant overvægt af små udbydere. Som tabel 3.2 viser, har ca. halvdelen af de private udbydere fire eller færre ansatte, mens yderligere en fjerdedel har mellem fem og 19 ansatte. Omvendt beskæftiger kun ganske få udbydere (9%) 100 medarbejdere eller derover.

3.2.1 Små kommercielle kursusvirksomheder flest i antal, men ikke i 'markedsandele'

Der er en klar tendens til, at gruppen af kommercielle kursusvirksomheder er overrepræsenteret blandt de små private udbydere, mens arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer omvendt er overrepræsenteret i gruppen af større udbydere.

Som det fremgår af tabel 3.3 er i alt 67% af de kommercielle kursusudbydere virksomheder med under fem ansatte, og yderligere 23% af de kommercielle kursusvirksomheder har mellem fem og 19 ansatte. Med andre ord udgøres en stor del af det private VEU-marked af meget små udbydere i form af enkeltmandsvirksomheder eller virksomheder med ganske få ansatte.

I den anden ende af spektret, dvs. blandt de større udbydere, er både arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer og lønmodtagerorganisationer overrepræsenteret. Blandt arbejdsgiver- og erhvervsorganisationerne har i alt 57% mellem 20 og 200 ansatte, mens det tilsvarende tal for lønmodtagerorganisationerne er 53%. Dansk Industri, HTS, DA og DJØF Efteruddannelse er eksempler på store organisationer, der placerer sig inden for disse kategorier.

Med andre ord betyder denne sammenhæng mellem udbydertype og -størrelse, at selvom der er en overvægt i *antallet* af små kommercielle kursusudbydere, så står de store udbydere, såsom arbejdsgiver-/erhvervsorganisationerne og lønmodtagerorganisationerne, for en forholdsmæssig stor del af *aktiviteterne* på VEU-området. Denne sammenhæng vil blive uddybet i afsnit 4.1 og afsnit 6.1 om omfanget af kurser hos de private udbydere hhv. antallet af deltagere hos udbyderne.

Tabel 3.3: Sammenhængen mellem udbydertype og udbyderstørrelse (målt i antal ansatte)

Udbydertype	1-2 ansatte	3-4 ansatte	5-9 ansatte	10-19 ansatte	20-49 ansatte	50-99 ansatte	100-200 ansatte	Over 200 ansatte	Total
Kommercielle kursusudbydere (n=167)	52,7%	14,4%	13,2%	9,6%	4,2%	3,0%	1,8%	1,2%	100%
Arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer (n=12)	0,0%	0,0%	8,3%	8,3%	33,3%	25,0%	8,3%	16,7%	100%
Lønmodtagerorganisationer (n=8)	12,5%	0,0%	25,0%	0,0%	12,5%	25,0%	25,0%	0,0%	100%
Selvejende foreninger/institutioner (n=42)	11,9%	4,8%	7,1%	26,2%	14,3%	9,5%	7,1%	19,0%	100%
Oplysningsforbund (n=5)	40,0%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	40,0%	0,0%	100%
Andet (n=15)	20,0%	6,7%	20,0%	6,7%	40,0%	6,7%	0,0%	0,0%	100%

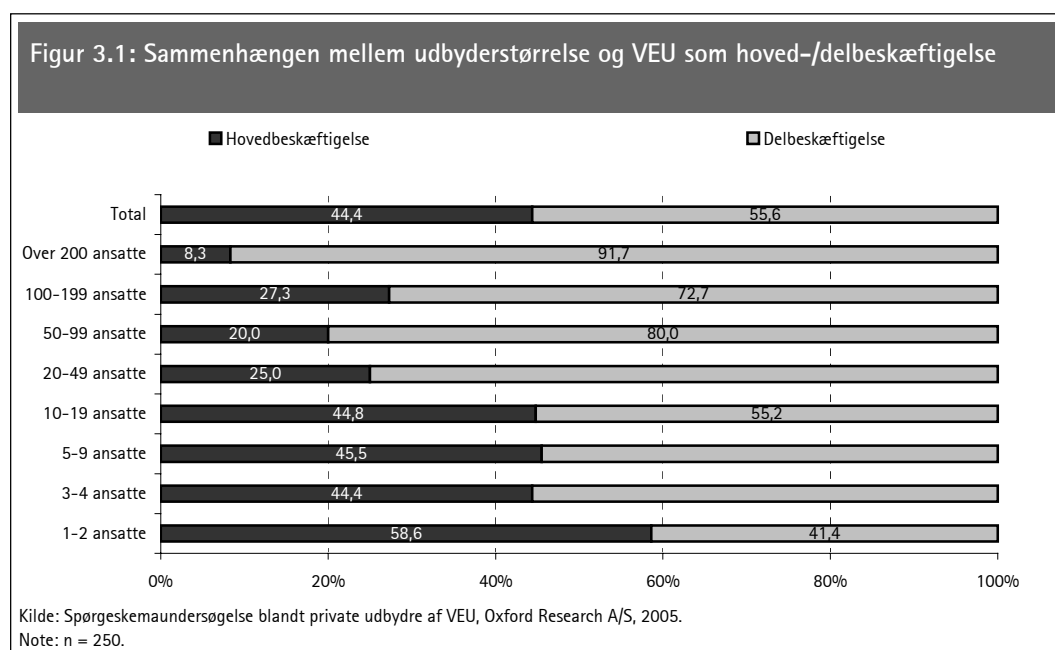
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=250.

3.2.2 Flest små udbydere har udbud af VEU som hovedbeskæftigelse

Ikke overraskende er der en tendens til, at mens flertallet af helt små private udbydere har udbud af VEU som hovedbeskæftigelse, forholder det sig omvendt for de større private udbydere.

Som figur 3.1 viser, har 59% af de private udbydere, der har 1-2 ansatte, således udbud af VEU som deres hovedbeskæftigelse, mens det samme gælder for knapt halvdelen af de udbydere, der har mellem 3 og 19 ansatte.

For udbydere med mindst 20 ansatte er billedet derimod det omvendte: Omtrent tre ud af fire udbydere med mellem 20 og 200 ansatte har udbud af VEU som deres delbeskæftigelse, mens det samme gør sig gældende for næsten alle udbydere med mere end 200 ansatte.



3.3 Geografisk placering af udbydernes VEU-aktiviteter

De private udbydernes VEU-aktiviteter fordeler sig relativt ligeligt i alle dele af landet. Som det fremgår af tabel 3.4, gennemfører mindst ca. en tredjedel af de private udbydere VEU-aktiviteter i hvert eneste amt i Danmark.

Der er som forventet en lille overvægt af udbydere, der gennemfører VEU i hovedstadsområdet (61% i Københavns Amt og 60% i Københavns Kommune) og i Århus-regionen (55% i Århus Amt). Færrest udbydere (32%) gennemfører VEU-aktiviteter på Bornholm.

Der er ikke noget, der peger på, at forskellige udbydertyper fordeler sig forskelligt mellem regionerne. Ligeledes tyder intet på, at der er forskel på hvordan udbydere af forskellig størrelse er repræsenteret i forskellige dele af landet.

Tabel 3.4: Geografisk fordeling af udbydernes VEU-aktiviteter

Spørgsmål 5: "Hvor i landet gennemfører virksomheden VEU-tilbud?"	Antal	%
Københavns Kommune	144	59,8
Frederiksberg Kommune	103	42,2
Københavns Amt	149	61,1
Frederiksborg Amt	1.124	50,8
Roskilde Amt	104	42,6
Vestsjællands Amt	104	42,6
Storstrøms Amt	85	34,8
Bornholm	78	32,0
Fyns Amt	118	48,4
Sønderjyllands Amt	99	40,6
Ribe Amt	84	34,4
Vejle Amt	108	44,3
Ringkøbing Amt	91	37,3
Århus Amt	134	54,9
Viborg Amt	88	36,1
Nordjyllands Amt	110	45,1
Total	1.725	707,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.

Note: n=244. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

3.4 De private udbydernes brug af samarbejder

Mere end halvdelen (59%) af alle private udbydere af VEU udbyder VEU i samarbejde med andre virksomheder eller institutioner, det være sig både offentlige og private.

Som tabel 3.5 nedenfor viser, samarbejder de private udbydere oftest (i 36% af tilfældene) med kommercielle kursusvirksomheder. Da de fleste kommercielle kursusvirksomheder er små udbydere, har dette billede implikationer for den overordnede fordeling af små og store virksomheder på det private VEU-marked. I praksis betyder de mange samarbejder mellem små udbydere således, at de reelle udbydereenheder er større end det umiddelbare billede af udbydernes størrelse giver indtryk af, jf. afsnit 3.2.1.

Også samarbejde med andre typer virksomheder og institutioner er udbredt. Således udbyder godt hver femte udbyder (21%) et eller flere VEU-tilbud i samarbejde med offentlige eller halvoffentlige udbydere. Handels- og erhvervsskolerne, CVU, AMU-systemet og de videregående uddannelser er eksempler på offentlige og halvoffentlige samarbejdspartnere, der er populære samarbejdspartnere blandt de private VEU-udbydere.

Meget få private VEU-udbydere samarbejder med oplysningsforbund (9%) og dimit-tendforeninger (3%).

Tabel 3.5: Samarbejde med andre virksomheder/institutioner		
Spørgsmål 6: "Udbyder I VEU-tilbud i samarbejde med andre virksomheder/institutioner?"	Antal	%
Ja, i samarbejde med private kommercielle kursusudbydere	88	35,9
Ja, i samarbejde med arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer	38	15,5
Ja, i samarbejde med lønmodtagerorganisationer	35	14,3
Ja, i samarbejde med dimittendforeninger	7	2,9
Ja, i samarbejde med selvejende foreninger/institutioner	42	17,1
Ja, i samarbejde med oplysningsforbund	21	8,6
Ja i samarbejde med offentlige/halvoffentlige udbydere	51	20,8
Nej, vi udbyder ikke VEU-tilbud i samarbejde med andre virksomheder/institutioner	99	40,4
Ved ikke	2	0,8
Total	383	156,3

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=245. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100.
 Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Der er ikke noget klart mønster for, hvilke kursusområder der udbydes i samarbejde med andre virksomheder/institutioner. En del udbydere nævner forskellige former for ledelseskurser, ligesom kurser og uddannelsesforløb i kommunikation og salg, pc-kørekort, IT samt diverse fagområder bliver fremhævet af udbyderne.

Det samme er gældende for om bestemte udbydertyper udbyder flere VEU-tilbud i samarbejde med andre virksomheder/institutioner end andre udbydertyper. Ej heller kan der ses nogen tendens til, at virksomheder af en bestemt størrelse i højere grad end andre udbyder VEU-tilbud i samarbejde med andre virksomheder/institutioner.

3.5 De private udbydere som leverandører til andre udbydere

Mens hovedparten af de private udbydere samarbejder med en eller flere andre udbydere på VEU-markedet om at udbyde VEU, fungerer lidt færre af udbyderne (51%) som egentlige leverandører af VEU.

Tabel 3.6: Udbydere som leverandører til andre udbydere af VEU-tilbud		
Spørgsmål 8: "Er I leverandører til andre udbydere af VEU-tilbud?"	Antal	%
Ja, til private kommercielle kursusudbydere	63	26,4
Ja, til arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer	29	12,1
Ja, til lønmodtagerorganisationer	18	7,5
Ja, til dimittendforeninger	4	1,7
Ja, til selvejende foreninger/institutioner	28	11,7
Ja, til oplysningsforbund	15	6,3
Ja til offentlige/halvoffentlige udbydere	39	16,3
Nej, vi er ikke leverandører til andre udbydere af VEU-tilbud	108	45,2
Ved ikke	10	4,2
Total	314	131,4

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=239. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100.
 Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Jf. tabel 3.6 ovenfor, leverer flest private udbydere (26%) VEU-tilbud til kommercielle kursusudbydere. Lidt færre udbydere er leverandører til offentlige eller halvoftentlige udbydere (16%), arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer (12%) og selvejende foreninger/institutioner (12%), mens meget få udbydere er leverandører til andre udbydere af VEU-tilbud. Ligesom det gjaldt for samarbejdspartnerne, er det typisk handels- og erhvervsskolerne, CVU, AMU-systemet og de videregående uddannelser, de private udbydere er leverandører til.

Det er primært kommercielle kursusvirksomheder og selvejende foreninger og institutioner, der er leverandører til andre udbydere. 59% af alle kommercielle kursusudbydere og 46% af alle selvejende institutioner, der udbyder VEU, fungerer som leverandører til en eller flere andre udbydere af VEU-tilbud.

Der er desuden en tendens til, at de udbydere, der leverer VEU til andre udbydere, først og fremmest er leverandører til deres egen virksomhedstype. Således er hovedparten (62%) af de kommercielle kursusvirksomheder, der er leverandører af VEU, leverandører til andre kommercielle kursusvirksomheder. En tilsvarende tendens gør sig gældende blandt arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer og lønmodtagerorganisationer, hvor hhv. halvdelen og samtlige af de udbydere, der fungerer som leverandører, leverer VEU-tilbud til andre arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer hhv. lønmodtagerorganisationer.

Kapitel 4. Karakteristik af de privat udbudte VEU-aktiviteter

Kapitel 4 belyser omfanget af privat udbudt VEU i Danmark, de udbudte VEU-aktiviteters indhold samt de private udbyderes brug af forskellige undervisnings- og kursusformer. Også den løbende udvikling i udbuddet af forskellige typer af VEU samt metoder til kvalitetssikring af VEU-aktiviteterne afdækkes.

I tråd med Trepartsudvalgets definition bruges betegnelsen 'voksen-, efter- og videreuddannelse' (VEU) som fællesbetegnelse for alle uddannelses- og undervisningsaktiviteter, der i deres formål, indhold og tilrettelæggelse retter sig særligt mod voksnes uddannelsesbehov, og/eller som i deres indhold bygger oven på en allerede gennemført grunduddannelse og/eller erhvervs erfaring. Erhvervsrettet uddannelse for voksne, almen voksenuddannelse og folkeoplysende undervisning på alle niveauer er alle uddannelses- og undervisningstyper, der falder ind under betegnelsen VEU.

Privat udbudt VEU defineres som den del af de samlede VEU-aktiviteter, der varetages af private udbydere, dvs. privat udbudte og finansierede aktiviteter.

4.1 Omfanget af privat udbudt VEU

Omfanget af VEU-aktiviteter, den enkelte private udbyder sælger årligt, varierer alt efter forhold som udbyderens størrelse, type og forretningsområde. Blandt de udbydere, der deltog i spørgeskemaundersøgelsen, solgte de mindst sælgende udbydere således ganske få dages VEU-aktivitet i 2004, mens den mest sælgende udbyder angav at have solgt 52.200 dage.

Opgjort i antal hele kursusdage (dvs. dage à ca. 8 undervisningstimer), solgte de private udbydere i gennemsnit 1.351 kursusdage i 2004. Som tabel 4.1 viser, er der en overvægt af udbydere, der solgte relativt få kursusdage i 2004. Eksempelvis solgte halvdelen af alle private udbydere under 100 kursusdage årligt, hvilket afspejler de mange små udbydere, der er på det private VEU-marked.

I den anden ende af spektret solgte en lille gruppe på omkring 10% af udbyderne mellem 1.000 og 9.999 kursusdage i 2004, mens yderligere 4% solgte mere end 10.000 kursusdage samme år.

Det er især de kommercielle kursusudbydere, der sælger forholdsvis få kursusdage. Eksempelvis solgte 75% af alle kommercielle kursusvirksomheder under 200 kursusdage i 2004. Omvendt er der en tendens til, at især arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer sælger mange årlige kursusdage. I 2004 solgte 73% af arbejdsgiver- og er-

Tabel 4.1: Udbydernes årlige antal kursusdage

Spørgsmål 9: "Hvor mange hele kursusdage solgte jeres virksomhed ca. i 2004?"	Antal svar	%
0-24 dage	41	20,1
25-49 dage	27	13,2
50-99 dage	34	16,7
100-199 dage	30	14,7
200-499 dage	32	15,7
500-999 dage	12	5,9
1.000-9.999 dage	20	9,8
10.000 dage eller mere	8	3,9
Total	204	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=204.

hvervsorganisationerne over 200 kursusdage årligt. Der kan ikke aflæses nogen klare tendenser i forhold til de øvrige udbydergruppers salg af kursusdage.

4.1.1 Store udbydere dominerer VEU-markedet

Ikke overraskende sælger små udbydere langt færre årlige kursusdage end store udbydere. Eksempelvis solgte 72% af alle udbydere med 1-2 ansatte i 2004 under 100 kursusdage, mens 67% af de udbydere, der har 100-200 ansatte, solgte over 1.000 kursusdage samme år.

Tabel 4.2: Sammenhæng mellem udbyderstørrelse og årligt antal kursusdage

Antal ansatte	Antal dage	%
1-2 ansatte (n=81)	8.085	2,9
3-4 ansatte (n=21)	3.841	1,4
5-9 ansatte (n=28)	8.592	3,1
10-19 ansatte (n=25)	86.143	31,3
20-49 ansatte (n=19)	16.508	6,0
50-99 ansatte (n=13)	33.461	12,1
100-200 ansatte (n=9)	56.466	20,5
Mere end 200 ansatte (n=8)	62.421	22,7
Total	275.517	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=204.

Tabel 4.2 viser hvor stor en andel af det private VEU-markeds samlede kursusaktivitet, der gennemføres af små hhv. store udbydere. Som det fremgår af tabellen, kan de små udbyderes overvægt i antal (jf. afsnit 3.2.1) ikke omsættes til en dominerende position på VEU-markedet gjort op på kursusaktivitet. Således står de private udbydere, der har under fem ansatte, kun for ca. 4% af det samlede antal årligt udbudte kursusdage, til trods for at denne gruppe af udbydere i antal udgør omkring halvdelen af de private VEU-udbydere. Omvendt gennemføres hele 43% af det samlede antal årligt udbudte kursusdage

af private udbydere, der har 100 eller flere ansatte, til trods for at denne udbydergruppe i antal kun udgør 9% af det samlede antal private VEU-udbydere. Opgjort på antallet af kursusdage gælder det således, at det er de store udbydere, der dominerer det private VEU-marked.

4.2 Indholdet af de privat udbudte VEU-aktiviteter

De VEU-aktiviteter, der udbydes til salg af private udbydere, fordeler sig inden for en lang række fagområder. I det følgende sættes der fokus på indholdet af de kurser, der udbydes til salg af private udbydere på VEU-markedet.

4.2.1 Blødere kursusområder prioriteres

Som tabel 4.3 nedenfor viser, afholder markant flest udbydere kurser inden for de blødere fagområder 'ledelse, organisation mv.' (48%), 'personlig udvikling mv.' (46%) og 'samarbejde, kommunikation mv.' (44%), Meget få udbydere afholder kurser inden for mere fagligt-tekniske områder som 'materiale og varekendskab' (2%), 'produktionsplanlægning' (3%) og 'betjening af anlæg/maskiner/teknologi i øvrigt' (3%). Denne tendens stemmer overens med erfaringerne fra de eksplorative interview, der alle pointerede, at virksomheder og offentlige institutioner i stadig højere grad vægter 'proces' og sociale komponenter over 'videnoverførsel' i form af fagligt-tekniske kurser, når der skal vælges efteruddannelse.

Tabel 4.3: Samlede VEU-kurser afholdt af private udbydere i 2004, fordelt på fagområder				
Spørgsmål 10: "Hvor mange VEU-kurser afholder i omtrentligt inden for følgende hovedområder?"	Antal svar	% af samlet antal respondenter	Antal kurser	% af samlet antal kurser
Ledelse, organisation mv.	109	48,4	2.614	15,0
Sikkerhed/arbejds miljø	37	12,0	1.273	7,3
Samarbejde, kommunikation mv.	100	44,4	2.465	14,1
Personlig udvikling mv.	104	46,2	3.149	18,1
Kvalitetsstyring/kvalitetsbevidsthed	24	10,7	217	1,2
IT til administrative formål	20	8,9	1.452	8,3
IT til produktionsformål	11	4,9	152	0,9
IT i øvrigt	20	8,9	563	3,2
Betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt	7	3,1	46	0,3
Materiale og varekendskab	5	2,2	18	0,1
Produktionsplanlægning	7	3,1	24	0,1
Andet teknisk/fagligt indhold i forbindelse med produktion/konstruktion/udvikling	23	10,2	318	1,8
Administration/planlægning i øvrigt	18	8,0	341	2,0
Økonomi og regnskab	29	12,9	640	3,7
Salg/markedsføring	29	12,9	370	2,1
Fremmedsprog	18	8,0	473	2,7
Almene færdigheder	13	5,8	228	1,3
Andet	61	27,1	3.102	17,8
Total	635	282,2	17.445	100,0

Kilde: Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=225. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

De samme tendenser afspejler sig i den procentvise fordeling af det samlede antal kurser, der udbydes privat. Som det fremgår af tabel 4.3, placerer 18% af de kurser, der totalt set udbydes til salg af private udbydere, sig inden for området 'personlig udvikling mv.', mens 15% afholdes inden for 'ledelse, organisation mv.' og 14% inden for 'samarbejde, kommunikation mv.'. Langt under 1% af de kurser, de private udbydere afholder, placerer sig inden for områderne 'produktionsplanlægning', 'materiale og varekendskab' og 'betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt'.

En del udbydere (17%) afholder desuden kurser, der ikke falder inden for de i tabel 4.3 nævnte fagområder. Det svarer til, at 27% af samtlige privat udbudte kurser afholdes inden for områder, der ikke er repræsenteret i tabellen. Af spørgeskemaundersøgelsen fremgår det, at der ikke er et klart mønster for, hvilke kurser disse tal dækker over. En del udbydere peger på pædagogiske og sundhedsfaglige kurser, mens andre fremhæver efteruddannelse for akademikere inden for f.eks. byplanlægning, byggeindustri, erhvervsjura og medicin.

4.2.2 Variationer i indholdet af privat udbudt VEU

Som det fremgår af tabel 4.4 nedenfor, er den generelle tendens til en prioritering af kurser med et blødere indhold at genfinde inden for de enkelte udbydertypers vægtning af deres kurser på konkrete fagområder. Som tabellen viser, er der dog inden for enkelte udbydertyper variationer fra det overordnede billede.

Af det samlede antal kurser, der afholdes af arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer, placerer hele 29% sig således inden for området 'sikkerhed/arbejds miljø mv.'. Kurser inden for 'ledelse, organisation mv.', der udgør 45% af alle udbydertypens kurser, også overrepræsenteret i forhold til det samlede billede. Denne tendens er ikke overraskende, taget i betragtning at arbejdsgiver-/erhvervsorganisationernes primære deltagermålgruppe består af deres egne medlemmer.

En anden interessant afvigelse fra det generelle billede er, at 77% af de kurser, der afholdes af lønmodtagerorganisationer, afholdes inden for kategorien 'andet'. Andet dækker imidlertid over vidt forskellige områder, såsom tillidsrepræsentantuddannelse i bred forstand, jura, uddannelse for læger og faglige kurser for afspændingspædagoger.

Endelig placerer hele 82% af de kurser, der afholdes af oplysningsforbund, sig inden for kategorien 'personlig udvikling'.

Tabel 4.4: Procentvis andel VEU-tilbud inden for hvert hovedområde, fordelt på udbydertype

	Private kommercielle kursusudbydere (i alt 12.176 kurser)	Arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer (i alt 1.306 kurser)	Lønmodtagerorganisation (i alt 757 kurser)	Dimittendforeninger (i alt 0 kurser)	Selvende foreninger/institutioner (i alt 2.098 kurser)	Oplysningsforbund (i alt 840 kurser)	Andet (i alt 268 kurser)
Ledelse, organisation mv.	14,7	45,3	6,2	0,0	8,9	0,0	0,7
Sikkerhed/arbejds miljø	4,6	29,2	2,2	0,0	14,9	0,0	0,0
Samarbejde, kommunikation mv.	17,3	5,1	2,2	0,0	13,2	0,2	0,4
Personlig udvikling mv.	17,4	4,1	6,1	0,0	11,3	82,1	0,4
Kvalitetsstyring/kvalitetsbevidsthed	1,2	1,7	0,0	0,0	1,9	0,0	1,9
IT til administrative formål	11,0	0,5	0,0	0,0	1,0	7,1	7,5
IT til produktionsformål	0,9	0,4	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0
IT i øvrigt	3,8	0,4	2,0	0,0	3,6	0,0	0,7
Betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt	0,1	0,0	0,0	0,0	1,4	0,1	1,5
Materiale og varekendskab	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,4
Produktionsplanlægning	0,0	0,3	0,1	0,0	0,9	0,0	0,0
Andet teknisk/fagligt indhold i forbindelse med produktion/konstruktion/udvikling	1,4	5,8	0,4	0,0	3,1	0,0	2,2
Administration/planlægning i øvrigt	1,1	0,9	0,0	0,0	9,5	0,0	0,0
Økonomi og regnskab	4,2	1,6	2,8	0,0	1,7	0,0	18,7
Salg/markedsføring	2,8	0,8	0,1	0,0	0,6	0,0	0,4
Fremmedsprog	3,3	0,1	0,7	0,0	1,2	5,0	0,0
Almene færdigheder	0,8	0,0	0,0	0,0	6,4	0,0	0,0
Andet	15,4	3,8	77,1	0,0	17,9	5,4	65,3
Total	100,0	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=225.

4.3 Undervisnings- og kursusformer

De private udbydere gør brug af en lang række forskellige undervisnings- og kursusformer. De væsentligste tendenser i forhold til anvendelsen af disse former præsenteres i det følgende afsnit.

4.3.1 Undervisningsformer

Klasseundervisning og gruppearbejde er de typer af undervisning, der indgår i flest private udbydernes VEU-tilbud. Som det fremgår af figur 4.1, gør mere end fire ud af fem private udbydere 'i høj grad' eller 'i nogen grad' brug af klasseundervisning, mens 72% 'i høj grad' eller 'i nogen grad' bruger gruppearbejde som undervisningsform.

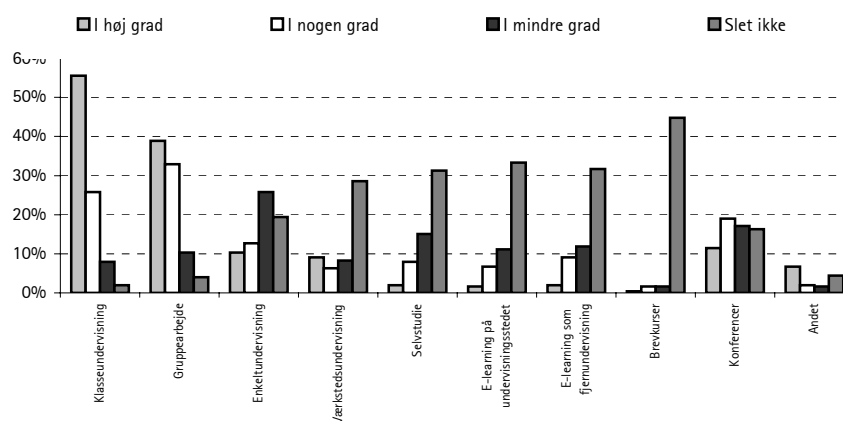
Også konferencer samt brugen af enkeltundervisning og værkstedsundervisning er relativt udbredte undervisningsformer, der 'i høj grad' eller 'i nogen grad' benyttes af hhv. 30%, 23%, og 15% af udbyderne.

Endelig skal det bemærkes, at kun en ud af ti udbydere (9%) angiver at 'i høj grad' eller 'i nogen grad' at lade 'andre' undervisningsformer indgå i deres VEU-tilbud. Som eksempel på 'andre' undervisningsformer, nævnes typisk projekter, temadage samt praktisk træning ud fra cases.

Det er påfaldende, at en undervisningsform som e-learning, der i flere af de eksplorative interview blev beskrevet som et område i kraftig vækst, kun indgår i undervisningen hos 10% af de private udbydere. De eksplorative interview pegede dog på, at forholdsvis flere store end små virksomheder anvender e-learning, hvorfor det lave tal må ses som et udtryk for den store overvægt af små udbydere, der agerer på det private VEU-marked.

Figur 4.1: Brugen af forskellige undervisningsformer

Spørgsmål 14: I hvilken grad indgår følgende typer af undervisning i jeres VEU-tilbud?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.

Note: n = 252. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

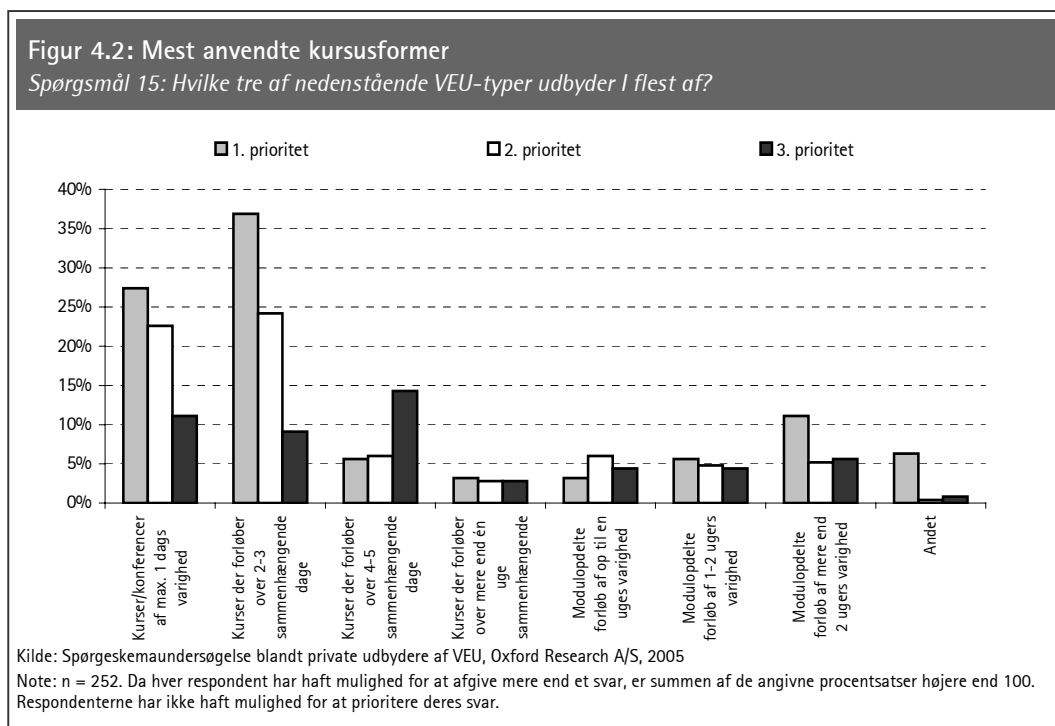
Mindst udbredt er brugen af brevkurser, som under 1% af de private udbydere 'i høj grad' bruger og som hos næsten halvdelen af udbyderne 'slet ikke' indgår i undervisningen. Det må desuden antages, at det totale antal udbydere, der 'slet ikke' udbyder de forskellige undervisningsformer, er væsentlig højere end det fremgår af figur 4.1. Årsagen hertil er, at spørgeskemaundersøgelsens svarprocent for visse undervisningsformer er helt nede på 15%, hvilket typisk indikerer, at en del af de udbydere, der ikke gør brug af de pågældende undervisningsformer, helt har undladt at besvare spørgsmålet.

Der er ikke noget, der peger på, at visse typer af private udbydere eller udbydere af en vis størrelse i højere grad end andre gør brug af specifikke undervisningsformer.

4.3.2 Kursusformer

På det overordnede niveau er kortere sammenhængende conference- og kursusforløb den mest udbudte type af VEU-tilbud blandt de private udbydere.

Som figur 4.2 viser, udbyder 70% af alle private udbydere kurser der løber over 2-3 sammenhængende dage som en af deres tre mest udbudte kursusformer. Denne kursusform er samtidig den enkeltstående kursusform, som udbydes af flest udbydere (37%). Den næstmest anvendte kursusform i udbydernes top 3 (udbudt af 61%) er kurser/konferencer af max. 1 dags varighed.



I lyset af erfaringerne fra de eksplorative interview, er det interessant, at modulopdelte forløb af mere end to ugers varighed er en førsteprioritet blandt hele 11% af udbyderne, kun overgået af kurser/konferencer af én og 2-3 dages varighed. Flere af de eksplorative interview pegede på, at der er sket en opblomstring af kursusforløb, der strækker sig over længere perioder og afholdes i flere moduler. Årsagen hertil er, at mange arbejdsgivere ønsker deres medarbejders efteruddannelse tilrettelagt, så med-

arbejderen ikke skal være væk fra arbejdspladsen i længere tid af gangen. Det kan blandt andet opnås ved at modulopdele kursusforløbene.

Færrest udbydere (9%) angiver at have sammenhængende kursusforløb, der løber over mere end en uge, blandt deres tre mest udbudte kursusformer. Heller ikke 'andet' – der typisk dækker over længerevarende forløb af et halvt til fire års varighed – er udbredt.

Der er ingen tendens til, at bestemte typer eller størrelser af udbydere i højere grad end andre gør brug af forskellige kursusformer.

4.3.3 Brug af åbne og lukkede kurser

Som det ses af tabel 4.5, fordeler de private udbydere sig jævnt mellem 'åbne' og 'lukkede' kurser, dvs. hhv. VEU-tilbud, alle kan tilmelde sig, og VEU-tilbud, der afholdes for en på forhånd fastlagt, lukket kreds af deltagere, typisk fra samme virksomhed eller institution.

Mens en ud af fem (22%) udbydere har ca. lige mange åbne og lukkede kurser, udbyder 40% 'overvejende' eller 'kun' åbne kurser. Ca. lige så mange (38%) udbyder 'overvejende' eller 'kun' lukkede kurser.

Det er især de kommercielle kursusvirksomheder, der tegner sig for de lukkede kurser, mens de øvrige udbydertyper primært udbyder åbne kurser. Eksempelvis udbyder 72% af alle kommercielle kursusvirksomheder enten 'kun' lukkede kurser, 'overvejende' lukkede kurser eller 'ca. lige mange åbne og lukkede kurser'. Til forskel herfra udbyder 83% af arbejdsgiver-/erhvervsorganisationerne, og 64% af de selvejende foreninger og institutioner 'overvejende' eller 'kun' åbne kurser.

Der er en svag tendens til, at helt små udbydere i højere grad end andre udbyder lukkede kurser, mens større virksomheder i højere grad udbyder åbne kurser. Godt halvdelen af de udbydere, der har mindre end fem ansatte, udbyder 'overvejende' eller 'kun' lukkede kurser, mens den modsatte tendens gør sig gældende for udbydere med fem ansatte eller derover. Dette kan skyldes, at det kræver en organisation af en vis størrelse at udbyde åbne kurser.

4.3.4 Tilpasning af VEU-tilbud til den konkrete kundes ønsker

Næsten halvdelen (48%) af de private udbydere tilpasser mindst 75% af deres VEU-aktivitet til den konkrete kundes ønsker, jf. tabel 4.6 nedenfor. Da åbne kurser som hovedregel ikke er tilpasset konkrete kunders ønsker, peger en sammenstilling af tal i tabel 4.6 og tabel 4.5, at de lukkede kurser, der udbydes, overvejende har karakter af kundetilpassede forløb snarere end standardiserede forløb for en lukket kreds.

Tabel 4.5: Åbne og lukkede kurser		
Spørgsmål 16: "Hvordan fordeler jeres VEU-tilbud sig på forskellige kursustyper?"	Antal svar	%
Der udbydes kun åbne kurser	36	14,7
Der udbydes overvejende åbne kurser	62	25,3
Der udbydes ca. lige mange åbne og lukkede kurser	53	21,6
Der udbydes overvejende lukkede kurser	56	22,9
Der udbydes kun lukkede kurser	36	14,8
Ved ikke	2	0,8
Total	245	100,0
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005. Note: n=245.		

Det store fokus på kundetilpassede forløb blandt de private udbydere kan forklares i den store kundeefterspørgsel efter sådanne kursustyper. Således peger Institut for Konjunkturanalyses analyse af det danske kursusmarked i 2004⁵ på, at 'fleksibel tilrettelæggelse' og 'skræddersyede kurser' er blandt de forhold, virksomheder med uddannelsesaktiviteter prioriterer allerhøjest. Mere end halvdelen (53%) af virksomhederne peger på, at disse forhold prioriteres højt ved valg af kursusleverandør.

Det er primært de kommercielle kursusvirksomheder, der udbyder VEU-tilbud tilpasset den konkrete kundes ønsker. 70% af de kommercielle kursusvirksomheder tilpasser *mindst* halvdelen af deres VEU-tilbud til den konkrete kundes ønsker. Omvendt tilpasser 58 % af arbejdsgiver- og erhvervsorganisationerne og 68% af lønmodtagerorganisationerne *højest* halvdelen af deres VEU-tilbud til den konkrete kundes ønsker. Der er ikke et klart mønster i besvarelsene for de øvrige udbydertyper for så vidt angår graden af kundetilpasning.

Tabel 4.6: Andel af kurser tilpasset den konkrete kundes ønsker

Spørgsmål 17: "Hvor stor en del af de VEU-tilbud, I udbyder, er tilpasset den konkrete kundes ønsker?"	Antal svar	%
Mindre end 10%	30	12,4
10-25%	28	11,6
25-50%	26	10,7
50-75%	27	11,2
75-90%	27	11,2
Mere end 90%	90	37,2
Ved ikke	14	5,8
Total	242	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=242.

Også når det gælder kundetilpasning er der en svag tendens til, at mens flertallet af helt små udbydere primært udbyder kundetilpassede VEU-tilbud, så gør den modsatte tendens sig gældende blandt de større udbydere.

Ovennævnte tendenser tegner til sammen et billede af to poler. På den ene side er der en stor gruppe af små kommercielle kursusvirksomheder, der primært gennemfører lukkede, kundetilpassede VEU-aktiviteter internt blandt medarbejdere i organisationer. På den anden side er der en gruppe af større arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer og lønmodtagerorganisationer, der primært gennemfører åbne VEU-aktiviteter, f.eks. udbudt i kursuskataloger mv.

Den større administrative kapacitet, det kræver at planlægge og gennemføre standardiserede VEU-forløb, kan også her være en del af årsagen til den højere forekomst af kundetilpassede VEU-tilbud blandt de mindste udbydere.

⁵ Institut for Konjunktur-Analyse (2004): *Det danske kursusmarked 2004*. København: Institut for Konjunktur-Analyse. Side 58.

4.4 Udskiftningen i VEU-tilbud

Den tid der går, før et VEU-tilbud ikke længere er aktuelt, varierer alt efter kursusområde, udvikling i kundekreds, strukturelle samfundsændringer mv.

Som tabel 4.7 viser, har VEU-tilbud typisk en holdbarhed på 2-5 år. Kun 15% af udbydere beskæftiger sig med VEU-aktiviteter, der ikke kræver produktfornyelse inden for fem år.

Tendensen underbygges af de eksplorative interview, hvor det blev pointeret, at man i disse år oplever en forkortelse af holdbarheden af både fagligt-tekniske og bløde kurser. Som årsag hertil, peger interviewene især på, at konkurrencen på VEU-markedet inden for de seneste fem år er blevet skærpet.

Spørgsmål 29: "Hvor lang tid kan I typisk udbyde det samme VEU-tilbud, før produktfornyelse bliver nødvendigt?"	Antal svar	%
Under 1 år	19	8,0
1-2 år	77	32,4
2-5 år	85	35,7
5-10 år	17	7,1
Mere end 10 år	18	7,6
Ved ikke	22	9,2
Total	238	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=238.

4.4.1 Nedlæggelse af VEU-tilbud

Som følge af den relativt høje produktfornyelsesgrad, har en del udbydere været ude for permanent at måtte nedlægge konkrete VEU-tilbud. Således har 42% af alle private udbydere permanent nedlagt et eller flere VEU-tilbud, mens 58% ikke har stået i en sådan situation.

Blandt de private udbydere, der permanent har måtte nedlægge konkrete tilbud, er den hyppigste begrundelse lav efterspørgsel efter det konkrete VEU-tilbud. Som tabel 4.8 viser, har 33% af alle udbydere nedlagt VEU-tilbud af denne årsag. Hverken stor konkurrence, høje omkostninger, ønsket om at satse på andre kursusområder eller 'andet' er særligt udbredte begrundelser for at nedlægge kurser. I kategorien 'andet' nævner enkelte respondenter eksterne faktorer, såsom ændringer i lovgivningen. Ligeledes nævner visse udbydere ændringer i løn- og ansættelsesforhold som en årsag til at nedlægge VEU-tilbud.

Spørgsmål 11: "Har jeres virksomhed været ude for at måtte nedlægge konkrete VEU-tilbud permanent?"	Antal svar	%
Ja, pga. for lav efterspørgsel efter det konkrete VEU-tilbud	79	32,6
Ja, pga. for stor konkurrence inden for den konkrete type af VEU-tilbud	21	8,7
Ja, pga. for høje omkostninger ved at gennemføre VEU-tilbuddet	16	6,6
Ja, pga. ønske om at satse på andre kursusområder	11	4,5
Ja, pga. andet	17	7,0
Total	131	59,4

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=242. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Tabel 4.9: Nedlagte kurser inden for forskellige hovedområder

Spørgsmål 12: "Har I nedlagt kurser inden for følgende hovedområder?"	Ja, alle kurser på området	Ja, visse kurser på området
Ledelse, organisation mv.	2,0%	9,9%
Sikkerhed/arbejds miljø	0,8%	2,8%
Samarbejde, kommunikation mv.	2,8%	9,1%
Personlig udvikling mv.	2,8%	9,1%
Kvalitetsstyring/kvalitetsbevidsthed	1,6%	2,8%
IT til administrative formål	1,2%	2,8%
IT til produktionsformål	0,8%	2,8%
IT i øvrigt	1,2%	4,4%
Betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt	0,4%	2,0%
Materiale og varekendskab	0,0%	0,4%
Produktionsplanlægning	0,4%	1,2%
Andet teknisk/fagligt indhold i forbindelse med produktion/konstruktion/udvikling	0,4%	3,6%
Administration/planlægning i øvrigt	0,4%	1,6%
Økonomi og regnskab	1,2%	2,4%
Salg/markedsføring	0,8%	3,2%
Fremmedsprog	1,2%	2,0%
Almene færdigheder	0,0%	0,8%
Andet	0,4%	6,7%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n= 252. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Som det fremgår af tabel 4.9, har flest respondenter nedlagt kurser inden for hovedområderne 'ledelse, organisation mv.' (12%), 'samarbejde, kommunikation mv.' (12%) og 'personlig udvikling mv.' (12%). Dette er en naturlig konsekvens af, at langt hovedparten af de kurser, der udbydes privat, afholdes inden for netop disse tre områder, jf. tabel 4.3. Også inden for 'andre' hovedområder, som f.eks. undervisningslære/pædagogik, har en del udbydere (7%) nedlagt VEU-tilbud.

Inden for de øvrige hovedområder, har meget få eller ingen private udbydere nedlagt kurser.

4.5 Kvalitetssikring af VEU-tilbud

De private udbydere har en lang række redskaber til rådighed, når de skal kvalitetssikre VEU-tilbud. Nedenfor gennemgås de redskaber, der hyppigst finder anvendelse i forbindelse med udbydernes kvalitetssikringsprocedurer, herunder primært evalueringsskabet.

4.5.1 Evaluering som kvalitetssikringsredskab

Det er en udbredt praksis blandt de private udbydere at gennemføre deltagerevalueringer for at sikre kvaliteten af deres VEU-tilbud. Som det fremgår af tabel 4.10 gennemfører næsten ni ud af ti udbydere skriftlige evalueringer i forbindelse med udbudte kursus- og uddannelsesforløb.

Ca. to-tredjedele af alle private udbydere gennemfører desuden mundtlige deltagerevalueringer (70%).

65% arrangerer løbende efteruddannelse af deres undervisere med henblik på kontinuerligt at kvalitetssikre deres ydelser.

Kun ganske få udbydere (3%) er ISO-certificerede, hvilket afspejler de relativt få store udbydere, der bidrager til det private udbud af VEU.

'Andre' metoder, som flere udbydere bruger i kvalitetssikringen, inkluderer bl.a. akkreditering (f.eks. af undervisningsinstitutioner, Dansk Management Råd og Dansk Evalueringsinstitut), certificering, afholdelse af fokusgrupper med tidligere VEU-deltagere, samt sparring med kundens HR-funktion.

Mens udbydertypen ikke lader til at spille nogen rolle for udbydernes kvalitetssikringsprocedurer, er der en klar tendens til, at større udbydere i højere grad end små udbydere kvalitetssikrer deres VEU-tilbud. Eksempelvis er opstilling af kvalitetsmål mest udbredt blandt de udbydere, der har 50 eller flere medarbejdere. På samme vis er brugen af løbende efteruddannelse af undervisere og øvrige medarbejdere markant højere for udbydere med over 200 ansatte end for mindre udbydere.

4.5.2 Parametre i deltagerevalueringen

Blandt de private udbydere, der gennemfører skriftlige og/eller mundtlige deltagerevalueringer, evalueres der generelt på en lang række parametre, jf. tabel 4.11 nedenfor.

Tabel 4.10: Kvalitetssikring af VEU-tilbud		
Spørgsmål 33: "Hvad gør I, for at sikre kvaliteten af de VEU-tilbud, I udbyder?"	Antal svar	%
Gennemfører skriftlige evalueringer blandt deltagerne	213	88,8
Gennemfører mundtlige evalueringer blandt deltagerne	167	69,6
Opstiller kvalitetsmål for udbudte kurser	106	44,2
Løbende efteruddannelse af undervisere	155	64,6
Løbende efteruddannelse af øvrige medarbejdere	69	28,8
ISO-certificering	8	3,3
Andet	27	11,3
Total	745	310,4

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=240. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Tabel 4.11: Elementer i deltagerevalueringer

Spørgsmål 34: "Hvis deltagerne gennemfører evalueringer, hvilke kursus-/uddannelsesaspekter indgår da i evalueringen?"	Antal svar	%
Generel utilfredshed	216	91,9
Kursus-/uddannelsesindhold	213	90,6
Fagligt niveau	210	89,4
Pædagogisk afvikling	194	82,6
Overensstemmelse mellem kursus-uddannelsesindhold og katalogbeskrivelse	122	51,9
Undervisningsformer	157	66,8
Undervisere	199	84,7
Materiale	178	75,7
Information og rådgivning	92	39,1
Kursussted	160	68,1
Varighed	113	48,1
Andet	23	9,8
Total	1877	798,7

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=235. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Omkring 80-90% af udbyderne lader parametre som deltagerne generelle tilfredshed, kursus- og uddannelsesindhold, det faglige niveau, den pædagogiske afvikling, underviserne og materialet indgå som elementer til vurdering.

To-tredjedele spørger ind til undervisningsformer og kursussted, mens VEU-forløbets varighed og den information og rådgivning, der gives forud for og under kursusforløbet, dækkes af under halvdelen af de udbydere, der foretager evaluering.

10% af de evaluerende udbydere oplyser andre evalueringsparametre, f.eks. eget engagement/udbytte, relevans for jobfunktion, bispisning/forplejning og ønsker til fremtidige kurser, som elementer, der indgår i deres evaluering.

Der er generelt ingen væsentlig forskel på, hvilke evalueringsparametre, der bruges af forskellige udbydertyper. Ten-

densen er dog, at lidt flere af de større udbydere, sammenholdt med små udbydere, gør brug af de i tabel 4.11 opstillede evalueringsparametre, når deres deltagere skal evaluere deres VEU-tilbud.

Kapitel 5. Kundekreds

I dette kapitel belyses de private udbyderes kundekreds, dvs. køberne af de VEU-aktiviteter der udbydes til salg af private udbydere på VEU-markedet, hvad enten der er tale om private virksomheder, offentlige institutioner eller privatindivider.

Kapitlet kortlægger udbydernes målretning i forhold til forskellige kundetyper, og præsenterer en karakteristik af kunderne, set fra de private udbyderes synspunkt. Desuden belyses de private udbyderes målretning af VEU-aktiviteter i forhold til brancher.

5.1 Karakteristik af kundekredsen

I det følgende beskrives hvilke kundetyper, de private udbydere henvender sig til, samt hvilken vurdering, udbyderne har af disse kunders formål med at benytte deres VEU-tilbud.

5.1.1 Kundetyper

Den enkeltstående kundegruppe, flest private udbydere henvender sig til, er private virksomheder. Som tabel 5.1 viser, udbyder hovedparten (83%) af de private udbydere VEU-tilbud henvendt til private virksomheder, efterfulgt af kommuner (61%), amter (52%) og staten (44%).

Dette mønster kan ikke umiddelbart genfindes i det billede, SFI's Virksomhedssurvey 2004 tegner af offentlige og private virksomheders brug af privat udbudt VEU. Her viser resultaterne omvendt, at en større andel af offentlige virksomheder end private virksomheder gør brug af privat VEU. Mens 43% af de private virksomheder, der indgår i SFI's virksomhedssurvey således angiver at have medarbejdere, der har deltaget i kurser udbudt af private kursusarrangører, konsulentfirmaer, foreninger, leverandører, eller erhvervs- og lønmodtagerorganisationer i 2004, er det tilsvarende tal for de offentlige virksomheder 53%. Imidlertid beror forskellen mellem nærværende analyse og SFI's Virksomhedsanalyse ikke på manglende overensstemmelse mellem udbydernes og kundernes vurdering af brugen af privat hhv. offentligt udbudt VEU. Snarere kan SFI's resultater bidrage til at nuancere de resultater, der er fremkommet på baggrund af spørgeskemaundersøgelsen blandt private udbydere af VEU. Således er private virksomheder den største enkeltstående kunde hos private VEU-udbydere, mens offentlige virksomheder, såsom stat,

Spørgsmål 18: "Hvilke kundetyper henvender jeres VEU-tilbud sig til?"	Antal	%
Privatindivider	95	39,1
Private virksomheder	202	83,1
AF	59	24,3
A-kasser	37	15,2
Fagforeninger	64	26,3
AMU-institutioner	38	15,6
Kommuner	148	60,9
Amter	125	51,4
Staten	106	43,6
Andre virksomheder/institutioner	47	19,3
Andet	19	7,8
Total	940	386,8

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=243. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

amter og kommuner, *tilsammen* udgør den største kundegruppe hos de private udbydere.

Også privatindivider er ifølge spørgeskemaundersøgelsen blandt private udbydere af VEU en væsentlig målgruppe. 39% af alle private udbydere henvender sig til dette kundesegment.

Udbydernes VEU-tilbud henvender sig kun i mindre udstrækning til andre kundetyper som AF, a-kasser, fagforeninger og AMU-institutioner. Kategorien 'andet' rummer især personkunder, herunder bl.a. medlemmer af forskellige organisationer, men også ledere, translatører og studerende, som i kraft af deres arbejdsfunktion er interessante for VEU-udbydere.

Forskellige udbydertyper henvender sig til forskellige kundetyper

De forskellige udbydertypers målretning i forhold til kundetyper stemmer overordnet betragtet overens med det billede, der er vist i tabel 5.1. Således angiver 90% af de kommercielle kursusudbydere, at have VEU-tilbud, der henvender sig til private virksomheder, mens to ud af tre (67%) angiver, at have kurser, der henvender sig til kommuner. For arbejdsgiver- eller erhvervsorganisationerne gør nogenlunde den samme fordeling sig gældende, dog med den undtagelse, at denne gruppe af udbydere i noget mindre grad udbyder kurser til stat og amter (17%). Lønmodtagerorganisationer og oplysningsforbund skiller sig ud ved i højere grad at udbyde kurser til privatindivider, end det er tilfældet for de andre udbydertyper. Gruppen af selvejende institutioner afspejler i høj grad den generelle fordeling på spørgsmålet om kundetyper, dog med den undtagelse, at færre udbydere end gennemsnittet udbyder kurser til private virksomheder og staten er noget lavere (hhv. 73% og 30%).⁶

Det kan ikke umiddelbart konkluderes, at udbyderens størrelse (målt på antal ansatte) har betydning for hvilke kundetyper, der udbydes VEU-tilbud til. Der er dog en tendens til, at de største udbydere (over 100 ansatte) i noget mindre grad udbyder kurser til kommuner, amter og staten, end det er tilfældet for den samlede population jf. tabel 5.1. Blandt udbydere med mellem 100 og 200 ansatte, angiver 36%, 18% og 27%, at deres kundekreds er hhv. kommuner, amter og staten, hvilket er noget lavere end gennemsnittet.

Forskellige kunder fordrer forskellige kursusindhold og -former

Overordnet set er der ikke nogen væsentlig forskel på, hvilke kundetyper, udbydere inden for bestemte fagområder henvender sig til. Enkelte tendenser bør dog fremhæves. Der tegner sig et billede af, at nogle kurser i højere grad er rettet mod privatindivider end andre. Det gælder især for IT-relaterede kurser, kurser inden for 'betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt', 'fremmedsprog', samt 'almene færdigheder' (læsning, matematik mv.). Desuden er der en række kurser, som i højere grad end gennemsnittet er rettet mod de private virksomheder. Det gælder især kurser inden

⁶ Det skal bemærkes, at hovedparten af respondenterne har fortaget multiple (flere) svarafgivelser i spørgeskemaundersøgelsens spørgsmål vedr. hvilke kundetyper og brancher, deres VEU-tilbud retter sig imod (spørgeskemaundersøgelsens spørgsmål 18 og 20), samt i spørgsmålet om, hvilke kursusområder, de afholder VEU-tilbud inden for (spørgeskemaundersøgelsens spørgsmål 10). De enkelte brancher, kundetyper og kursusindholdskategorier kan derfor ikke betragtes isoleret, hvilket kan være med til at sløre reelle forskelle på disse områder. Denne begrænsning gør sig gældende i alle sammenhænge i rapporten, hvor variation i VEU-forhold vurderes ud fra de pågældende parametre.

for 'økonomi og regnskab' og 'salg/markedsføring'. De tilsvarende kurser er i langt mindre grad udbredt blandt kommunerne, amterne og staten.

Det er primært de udbydere, der henvender sig til privatindivider, der udbyder åbne kurser, mens dette i mindre grad gør sig gældende for de øvrige kundetyper.

Der kan ikke ses nogen sammenhæng mellem i hvilket omfang udbyderne tilpasser deres VEU-tilbud til den konkrete kundes ønsker, og hvilken kundetype kurserne henvender sig til.

Flest udbydere henvender sig til private virksomheder

Af tabel 5.2 fremgår det, at de private virksomheder ikke alene er den kundetype, som flest private udbydere henvender sig til, men også den kundetype, der over en kam udbydes flest VEU-tilbud til. 45% af alle private udbydere udbyder flest VEU-tilbud til private virksomheder, mens to-tredjedele (66%) af udbyderne har de private virksomheder på deres top 3 over kunde grupper, som de udbyder VEU-forløb til.

Næstflest udbydere (16%) udbyder flest VEU-tilbud til privatindivider, mens kommuner og amter med hhv. 41% og 20% også ligger højt på udbydernes top 3.

Spørgsmål 19: "Hvilke kundetyper udbyder I flest VEU-tilbud til?"	Flest	Næstflest	Tredjeflest	Total
Privatindivider	15,5%	6,0%	4,8%	26,3%
Private virksomheder	44,8%	14,3%	6,7%	65,8%
AF	2,7%	2,4%	3,2%	8,3%
A-kasser	0,4%	2,0%	0,8%	3,2%
Fagforeninger	1,6%	4,9%	3,6%	10,1%
AMU-institutioner	1,2%	1,3%	2,0%	4,5%
Kommuner	9,9%	19,5%	11,1%	40,5%
Amter	4,4%	6,0%	9,5%	19,9%
Staten	2,4%	6,0%	8,3%	16,7%
Andre virksomheder/institutioner	3,2%	4,0%	4,0%	11,2%
Andet	2,0%	1,2%	1,2%	4,4%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=252.

Kun få private udbydere udbyder 'flest', 'næstflest' eller 'tredjeflest' VEU-tilbud til AF, a-kasser, fagforeninger, AMU-institutioner og andre typer af virksomheder/institutioner.

5.1.2 Kundernes formål med at benytte VEU

Ifølge de private udbydere, har deres kunder meget forskellige formål med at bruge VEU-tilbud. Udbydernes vurdering af deres kunders formål med at benytte deres VEU-tilbud beskrives i det følgende afsnit.

Vedligeholdelse af kvalifikationer er vigtigste kundeformål

Tabel 5.3: Udbydernes vurdering af kundernes formål med at benytte deres VEU-tilbud

Spørgsmål 13: Hvad er jeres kunders formål med at benytte jeres VEU-tilbud?"	Antal	%
Uddannelse af nyansatte medarbejdere	64	26,4
Beherskelse af ny teknologi, materialer, programmel på arbejdspladsen	48	19,8
Beherskelse af blødere kvalifikationer	108	44,6
At kunne indgå i ny organisering af arbejdet	60	24,8
At kunne håndtere en ny konkurrencesituation	44	18,2
Vedligeholdelse af medarbejderes kvalifikationer	123	50,8
At udnytte mindre arbejdspress end normalt på arbejdspladsen	8	3,3
At undgå at skulle afskedige medarbejdere	7	2,9
At opkvalificere afskedigede medarbejdere	14	5,8
At udnytte overenskomstaftaler om efteruddannelse	8	3,3
At opfylde ønsker fra medarbejderen	54	22,3
Andet	60	24,8
Ved ikke	5	2,1
Total	603	249,2

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=242. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Godt halvdelen af alle private udbydere (51%) vurderer, at 'vedligeholdelse af medarbejdernes kvalifikationer' er et af kundernes formål med at benytte VEU-tilbud, jf. tabel 5.3. Dette mønster findes i SFI's Virksomhedssurvey 2004, hvor netop 'vedligeholdelse af medarbejdernes kvalifikationer' er det hovedformål, flest private og offentlige virksomheder angiver som årsag til medarbejdernes deltagelse i privat udbudt VEU. Tendensen finder også støtte i resultaterne af SFI's Brugerundersøgelse 2004, hvor den hyppigst angivne deltagelsesårsag blandt kursister inden for privat VEU er ønsket om at blive bedre til sit arbejde (angivet som en 'vigtig' eller en 'ret vigtig' grund hos 72% af de brugere, der har deltaget i privat afholdte VEU-kurser).

I spørgeskemaundersøgelsen blandt private udbydere af VEU peges der også hyppigt på 'beherskelse af blødere kvalifikationer', som f.eks. mødeledelse, stresshåndtering, præsentationsteknik mv., som et vigtigt kundeformål. 45% af alle private udbydere angiver dette som et kundeformål, hvilket står i kontrast til 'beherskelse af ny teknologi, materialer og programmel på arbejdspladsen', som kun 20% af udbyderne

vurderer er et kundeformål. Denne tendens stemmer godt overens med erfaringerne fra de eksplorative interview, der alle pegede på, at det i dag ikke er videnoverførsel, men i stadig højere grad proceshjælp der efterspørges blandt kunderne. Det skal dog bemærkes, at 'vedligeholdelse af medarbejdernes kvalifikationer', der som sagt er det hyppigst angivne kundeformål, også kan dække over både faglig-tekniske og bløde kvalifikationer, hvorfor forskellen i svarhyppighed på 'beherskelse af blødere kvalifikationer' og 'beherskelse af ny teknologi, materialer og programmel' ikke reelt behøver være så skarpt optrukket.

Jf. tabel 5.3 peger kun omkring en fjerdedel af de private udbydere på, at 'uddannelse af nyansatte medarbejdere' er et formål. Denne tendens stemmer godt overens med billedet fra de eksplorative interview, der pegede på, at efteruddannelsesindsatsen i mange virksomheder og offentlige institutioner i dag – i modsætning til tidligere – ikke primært er rettet imod nyansatte medarbejdere, der skal rustes til en ny arbejdsplads og til nye arbejdsfunktioner, men i lige så høj grad er et tilbud til erfarne medarbejdere om opkvalificering og personlig udvikling.

Godt en fjerdedel af udbyderne vurderer at det 'at kunne indgå i ny organisering af arbejdet', 'at opfylde ønsker fra medarbejderen' og 'andet' er kundekredsens formål.

'Andet' dækker i denne sammenhæng oftest over opkvalificering af nuværende medarbejdere, enten via generel kompetenceudvikling eller i form af et konkret efteruddannelses tilbud, mens enkelte udbydere angiver lovpligtige krav om f.eks. opdatering inden for arbejdsmiljø og sikkerhedsorganisering som et kundeformål.

Det er værd at bemærke, at meget få udbydere vurderer 'at undgå at skulle afskedige medarbejdere', 'at opkvalificere afskedigede medarbejdere', 'at udnytte overenskomstaftaler om efteruddannelse' og 'at udnytte mindre arbejdspress end normalt på arbejdspladsen' som kundeformål. Også dette mønster genfindes i SFT's Virksomhedssurvey 2004, hvor netop disse kategorier er blandt de årsager, færrest offentlige og private virksomheder angiver som årsag til at benytte privat VEU.

Arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer orienterer sig imod nyuddannede

Mens de kundeformål, gruppen af kommercielle kursusvirksomheder lægger vægt på, afspejler fordelingen i tabel 5.3, gælder det for gruppen af arbejdsgiver- eller erhvervsorganisationer, at væsentligt flere end gennemsnittet af udbydere (58%) vurderer uddannelse af nyansatte medarbejdere til at være et centralt kundeformål. Det omvendte er tilfældet blandt lønmodtagerorganisationerne, hvor kun 13% har angivet dette svar. For begge sidstnævnte udbydertyper gælder, at de kun i meget begrænset omfang anser 'at opfylde ønsker for medarbejderne' som kundens formål med at benytte VEU-tilbud.

Der er ingen målbar sammenhæng mellem udbydernes størrelse og deres vurdering af kundeformål. Dog er der en tendens til, at de største udbydere (over 100 ansatte) hver især peger på flere forskellige kundeformål end små udbydere, hvilket er forventeligt, da denne type udbydere har flere former for undervisningstilbud.

5.2 Målrkning af VEU i forhold til brancher

Som det fremgår af tabel 5.4, dækker det samlede private udbud af VEU alle brancher.

I gennemsnit arrangerer hver privat udbyder VEU-tilbud, der retter sig imod tre til fire forskellige brancher.

'Offentlige tjenesteydelser' er den branche, som flest udbydere (65%) retter deres VEU-tilbud imod, efterfulgt af 'industri', som halvdelen (50%) af udbydere orienterer sig imod.

For næsten alle øvrige brancher gælder det, at mellem 30% og 40% af de private udbydere orienterer sig imod dem. En undtagelse er 'landbrug, fiskeri og råstofudvinding', der klart er den branche, færrest private udbydere målretter deres aktiviteter mod. Kun én af fem private udbydere (20%) har VEU-tilbud målret-

Spørgsmål 20: Hvilke brancher retter jeres VEU-tilbud sig imod?	Antal	%
Landbrug, fiskeri og råstofudvinding	48	19,9
Industri	121	50,2
Energi- og vandforsyning	71	29,5
Bygge- og anlægsvirksomhed	90	37,3
Handel, hotel- og restaurationsvirksomhed	94	39,0
Transportvirksomhed, post og telekommunikation	95	39,4
Finansieringsvirksomhed mv., forretningsservice	96	39,8
Offentlige tjenesteydelser	156	64,7
Andre personlige tjenesteydelser	88	36,5
Andet	41	17,0
Total	900	373,4

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=241. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

tet denne branche.

Selvom der eksisterer VEU-tilbud rettet mod alle brancher, skal det dog fremhæves, at en stor del af udbyderne eksplicit giver udtryk for, at de VEU-tilbud, de har, ikke er målrettet nogen specifik branche. I spørgeskemaundersøgelsen har en del respondenter således gjort brug af kategorien 'andet' til at markere, at deres VEU-tilbud primært orienterer sig mod ikke-branchespecifikke forhold, som eksempelvis stresshåndtering, ansættelsesforhold mv.

Mens de kommercielle kursusvirksomheders målretning i forhold til forskellige brancher i store træk matcher det generelle billede, adskiller gruppen af arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer sig på en række felter. Således har en langt mindre del af denne udbydertype kurser, der retter sig mod landbrug, fiskeri og råstofudvindingsbranchen (8%) samt mod industri (33%). Også mod branchen for offentlige tjenesteydelser (25%) målrettes kurser kun i begrænset omfang.

Der er umiddelbart ingen sammenhæng mellem udbydernes størrelse (målt i antal ansatte) og de brancher, udbyderne henvender sig til. Dog er der ikke overraskende en tendens til, at de største udbydere (over 100 ansatte) også er dem, som samlet set dækker flest brancher.

Forskel på hvilke kurser der udbydes til forskellige brancher

Mens kursusfordelingen for flere brancher afspejler fordelingen i tabel 5.4, er der en klar tendens til, at visse brancher i større eller mindre udstrækning skiller sig ud fra gennemsnittet. Således er antallet af sikkerhedskurser, der gennemføres inden for brancherne 'landbrug, fiskeri og råstofudvinning', 'energi- og vandforsyning' samt 'finansieringsvirksomhed mv.' noget lavere end gennemsnittet (hhv. 7%, 16% og 26%). Omvendt afholdes der inden for 'landbrug, fiskeri og råstofudvinning' flere kurser inden for kvalitetsstyring, end der er tilfældet for gennemsnittet (32%). Som vist i tabel 5.4, er der en lang række kurser, som er målrettet industrien. I relation til denne branche er der også en række kursusområder der er overrepræsenteret. Det gælder kurser inden for IT (65%), materiale og varekendskab (75%), og produktionsplanlægning (83%). I forhold til de to sidstnævnte kursusområder, er de resterende brancher relativt lavt repræsenteret. Afslutningsvis skal det nævnes, at brancherne 'handel, hotel- og restaurationsvirksomhed', 'transportvirksomhed, post og telekommunikation' og 'finansieringsvirksomhed', i højere grad har kurser inden for IT-administration (hhv. 61%, 61%, 56%), end gennemsnittet.

Der lader ikke til at være en sammenhæng mellem hvilke brancher, udbyderne henvender sig til, og hvilke kursustyper (åbne/lukkede, korte/lange, kundetilpassede/standardiserede), udbyderne gør brug af. Der er heller ikke nogen klar tendens til, at udbydernes branchemålretning har betydning for deres vurdering af deres kunders formål med at benytte privat VEU.

Flest henvender sig til brancherne 'industri' og 'offentlige tjenesteydelser mv.'

Brancherne 'industri' og 'offentlige tjenesteydelser mv.' er de to brancher, den største andel af udbyderne (20% hhv. 21%) udbyder *flest* VEU-tilbud til, jf. tabel 5.5.

'Industri' og 'offentlige tjenesteydelser' er samtidig de to brancher, den største andel af udbyderne (hhv. 28% og 39%) angiver at have blandt deres tre største kundegrupper. Også forholdsvis mange udbydere har 'finansieringsvirksomhed mv.' (16%),

'handel, hotel- og restaurationsvirksomhed' (12%) samt 'bygge- og anlægsvirksomhed' (10%) på deres top tre over brancher, der udbydes kurser til.

I betragtning af hvor relativt mange udbydere der angiver at henvende sig til brancherne 'landbrug, fiskeri og råstofudvinding', 'energi- og vandforsyning', samt 'transportvirksomhed, post og telekommunikation' (jf. tabel 5.5) er det bemærkelsesværdigt, at disse kunde grupper kun finder vej til hhv. 4%, 6% og 8% af udbydernes top 3.

Tabel 5.5: Mest anvendte brancher				
Spørgsmål 21: "Hvilke tre af ovennævnte brancher udbyder I flest VEU-tilbud til?"	Flest	Næst-flest	Tredje-flest	Total
Landbrug, fiskeri og råstofudvinding	1,2%	1,2%	1,2%	3,6%
Industri	19,8%	6,3%	2,0%	28,1%
Energi- og vandforsyning	1,2%	1,6%	3,2%	6,0%
Bygge- og anlægsvirksomhed	3,6%	3,6%	3,2%	10,4%
Handel, hotel- og restaurationsvirksomhed	3,2%	4,4%	4,0%	11,6%
Transportvirksomhed, post og telekommunikation	2,4%	4,4%	3,2%	10,0%
Finansieringsvirksomhed mv., forretningsservice	4,8%	4,0%	6,7%	15,5%
Offentlige tjenesteydelser	21,4%	11,1%	6,3%	38,8%
Andre personlige tjenesteydelser	1,6%	5,2%	1,6%	8,4%
Andet	9,1%	2,8%	0,8%	12,7%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=252.

Kapitel 6. VEU-deltagerne

I dette kapitel beskrives VEU-deltagerne, dvs. den personkreds, der deltager i de VEU-tilbud, som udbydes privat på VEU-markedet. Kapitlet afdækker omfanget af deltagelse i privat udbudte VEU-tilbud, herunder udviklingen i antal VEU-deltagere. Endvidere gives der en karakteristik af VEU-deltagerne med inddragelse af variable som køn, uddannelsesbaggrund og personalekategorier.

6.1 Deltagelsens omfang

I gennemsnit havde en privat VEU-udbyder 2.148 kursister i 2004. Som tabel 6.1 viser, er der imidlertid stor forskel på, hvor mange kursister de enkelte udbydere havde. Over halvdelen af alle udbydere (52%) havde i 2004 færre end 500 deltagere, mens kun 8% af udbyderne havde 5.000 kursister eller derover.

I lyset af overvægten af små udbydere, er denne fordeling ikke overraskende, idet de små udbydere i sagens natur må forventes at have en lavere kapacitet end de større udbydere af VEU. Denne sammenhæng bekræftes når forholdet mellem udbyderstørrelse (målt i antal ansatte) og antallet af VEU-kursister undersøges. Her viser det sig, at til trods for den store overvægt af helt små udbydere på det private VEU-marked, så tegner de små virksomheder sig tilsammen kun for en mindre andel af det samlede antal kursister, der gik igennem det private VEU-marked i 2004. Således tegnede de private udbydere, der har under fem ansatte, sig kun for 17% af det samlede antal kursister, selvom disse udbydere i antal udgør 50% af VEU-markedet, mens udbydere med 50 eller flere ansatte, der i antal udgør 25% af VEU-markedet, stod for næsten to-tredjedele (64%) af kursisterne.

Det er især gruppen af kommercielle kursusvirksomheder, der har få VEU-kursister årligt. I alt 59% af de kommercielle kursusudbydere havde under 500 kursister i 2004, hvilket afspejler den tidligere beskrevne tendens til, at kommercielle kursusvirksomheder er mindre end andre virksomhedstyper.

Omvendt har flere af de andre udbydertyper generelt forholdsvis mange kursister årligt. I 2004 udbød to-tredjedele af arbejdsgiver- og erhvervsorganisationerne VEU-tilbud til mellem 500 og 4.999 kursister, og det samme gjorde sig gældende for 54% af de selvejende institutioner. I samme år lå antallet af VEU-kursister for 57% af lønmodtagerorganisationernes vedkommende mellem 2.000 og 19.999 kursister.

Opgjort i andel af samlede antal kursister, var det dog i 2004 stadig de kommercielle kursusvirksomheder, der med 65% af kursisterne, tegnede sig for den største andel af

Tabel 6.1: Antal VEU-kursister i 2004

Spørgsmål 22: "Hvor mange VEU-kursister havde jeres virksomhed i 2004?"	Antal	%
0-49 kursister	22	10,2
50-99 kursister	22	10,2
100-199 kursister	25	11,6
200-499 kursister	44	20,4
500-999 kursister	34	15,7
1.000-1.999 kursister	28	13,0
2.000-4.999 kursister	25	11,6
5.000-9.999 kursister	9	4,2
10.000-19.999 kursister	4	1,9
20.000 kursister eller derover	3	1,4
Total	216	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=216.

de kursister, der deltog på kurser udbudt privat. Næstflest kursister havde de selvejende institutioner med 20% af det samlede kursistantal. Arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer, lønmodtagerorganisationer og oplysningsforbund stod for hhv. 5%, 4% og 3% af kursisterne i 2004. Om end lidt mindre udtalt genfindes dette mønster i SFI's Brugersurvey 2004, hvor brugere af privat udbudt VEU er blevet spurgt til hvilke udbydertyper, der har arrangeret den VEU, de har deltaget i. Også her er undervisning eller kurser arrangeret af en 'privat kursusarrangør, konsulentfirma o.lign.' den hyppigst anvendte udbydertype, der angives af næsten halvdelen af brugerne.

Der er ikke noget, der tyder på, at antallet af VEU-kursister, som en udbyder har årligt, har betydning for, hvilke brancher udbyderen gennemfører VEU-tilbud for.

6.1.1 Udviklingen i antallet af VEU-deltagere

Tabel 6.2 indikerer, at antallet af VEU-kursister pr. udbyder er vokset en smule over de seneste fem år.

Tabel 6.2: Udviklingen i antallet af VEU-deltagere		
Spørgsmål 23: "Er antallet af VEU-kursister steget eller faldet over de seneste fem år?"	Antal	%
Stor stigning	46	19,1
Lille stigning	66	27,4
Hverken stigning eller fald	55	22,8
Lille fald	40	16,6
Stort fald	21	8,7
Ved ikke	13	5,4
Total	241	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=241.

Næsten halvdelen (47%) af de private udbydere har således oplevet enten en stor eller en lille stigning i antallet af VEU kursister over de seneste fem år. Omvendt har kun 25% af udbyderne oplevet et fald i kursistantallet, mens omtrent lige så mange udbydere (23%) ikke har oplevet nogen udvikling i antallet af VEU-kursister.

I overensstemmelse med hvad de eksplorative interview pegede på, er det især de mere procesorienterede fagområder, der har oplevet en stigning over de seneste fem år, mens det største fald er sket inden for mere fagligt-tekniske

fagområder. De kursusområder, der har oplevet den største enkeltstående stigning i antallet af VEU-kursister, er således 'kvalitetsstyring/kvalitetssikring', 'administration/planlægning i øvrigt' og 'salg/markedsføring'. Af de udbydere, der afholder kurser inden for disse områder, har omtrent to-tredjedele oplevet en 'lille' stigning eller en 'stor stigning' i løbet af det seneste femår. Inden for samme periode har en forholdsmæssig stor andel af de udbydere, der afholder kurser inden for områderne 'betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt' (43%), 'produktionsplanlægning' (43%) og 'fremmedsprog' (56%) omvendt oplevet et 'stort' eller et 'lille' fald i antallet af VEU-kursister.

Det er især de kommercielle kursusudbydere, arbejdsgiver- og erhvervsorganisationerne og de selvejende foreninger og institutioner, der har oplevet en stigning i antallet af VEU-kursister over de seneste fem år. Omvendt er der en svag tendens til, at antallet af VEU-kursister i lønmodtagerorganisationer og oplysningsforbund er faldet i samme periode.

Der er ikke noget, der peger på, at udbydere, hvis VEU-tilbud retter sig imod særlige brancher, har oplevet en anderledes udvikling i antallet af VEU-deltagere end udby-

dere, der retter sig imod andre brancher. Ligeledes lader brugen af forskellige kundetyper ikke til at have betydning for udviklingen i antallet af VEU-tilbud.

6.2 Karakteristik af deltagerne

I det følgende beskrives VEU-deltagernes fordeling på køn, uddannelsesbaggrund og personalekategorier.

6.2.1 VEU-deltagernes kønsfordeling

På det private VEU-marked tegner der sig overordnet et billede af tre ca. lige store grupper af udbydere: én præget af en nogenlunde ligelig kønsfordeling blandt kursisterne, og to mindre udbydergrupper karakteriseret ved en stor overvægt af mandlige kursister hhv. en stor overvægt af kvindelige kursister.

Som det fremgår af tabel 6.3, er den gruppe af udbydere, der er kendetegnet ved en overvægt af mandlige kursister en smule større end de øvrige grupper. Således har godt en tredjedel af udbyderne 60% eller flere mandlige kursister, mens en ud af fem udbydere har mindst 80% mandlige kursister.

Det er især de fagligt-tekniske fagområder, der har en overvægt af mandlige kursister. Eksempelvis har 86% af de udbydere, der udbyder VEU i 'betjening af maskiner/anlæg/teknologi', mindst 80% mandlige kursister. Det samme gør sig gældende for 83% af de udbydere, der udbyder VEU inden for området 'produktionsplanlægning' og for 80% af de udbydere, der udbyder VEU i 'materiale og varekendskab'.

Spørgsmål 24a: "Hvor mange % af kursisterne i 2004 var mænd?"	Antal	%
Under 20%	23	10,6
20-39%	42	19,3
40-59%	73	33,5
60-79%	38	17,4
80% eller derover	42	19,3
Total	218	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=218.

6.2.2 Deltagernes uddannelsesbaggrund

Ifølge de private udbydere er der kursister med alle typer uddannelsesbaggrunde repræsenteret på det private VEU-marked, jf. tabel 6.4 nedenfor.

Flest udbydere giver udtryk for, at kursister med en mellemlang eller lang videregående uddannelse er stærkt repræsenteret inden for privat udbudt VEU. Ifølge udbyderne indgår kursister med disse uddannelsesbaggrunde i deltagerkredsen hos ca. to-tredjedele af alle private udbydere. Også kursister med en kort videregående uddannelse angives at være relativt hyppige deltagere hos de private VEU-udbydere.

De private udbydere giver udtryk for, at kursister med en udenlandsk uddannelsesbaggrund er markant svagere repræsenteret i deres VEU-tilbud end øvrige uddannelsesgrupper. Gruppen af udenlandsk uddannede på videregående niveau synes dog i højere grad end øvrige udenlandske uddannelsesgrupper at finde vej til de private udbyderes VEU-tilbud.

Der kan ikke ses nogen klar tendens til, at bestemte udbydertyper eller udbydere af en bestemt størrelse henvender sig til kursister med en bestemt uddannelsesbaggrund.

Spørgsmål 25: "Hvilke(n) uddannelsesbaggrund(e) har jeres kursister typisk?"	Antal	%
Grundskole	84	36,2
Almengymnasial uddannelse	57	24,6
Erhvervsgymnasial uddannelse	51	22,0
Erhvervsfaglige praktik- og hovedforløb	82	35,3
Kort videregående uddannelse	106	45,7
Mellemlang videregående uddannelse	159	68,5
Lang videregående uddannelse	151	65,1
Udenlandsk uddannelse på grundskoleniveau	9	3,9
Udenlandsk uddannelse på erhvervsfagligt- / ungdomsuddannelsesniveau	9	3,9
Udenlandsk uddannelse på videregående niveau	21	9,1
Andet	14	6,0
Total	743	320,3

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=232. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

handel-, hotel og restaurationsbranchen. Inden for de øvrige brancher er billedet stort set det omvendte, jf. tabel 6.4.

Derimod giver en sammenstilling af udbydernes målretning i forhold til brancher og deres kursisters uddannelsesbaggrunde en svag indikation i retning af, at VEU-kursisterne inden for specielt handel-, hotel- og restaurationsbranchen generelt er kendetegnet ved et lavere uddannelsesniveau end kursisterne inden for de øvrige brancher. For eksempel angiver 75% af de udbydere, der udbyder flest VEU-tilbud inden for handel-, hotel og restaurationsvirksomhed, at deres kursister typisk kommer fra en grundskolebaggrund, mens 50% hhv. 63% angiver, at deres kursister typisk har gennemført en erhvervsgymnasial uddannelse hhv. et erhvervsfagligt praktik- og hovedforløb. Kun ca. en tredjedel af udbyderne inden for denne gruppe har typisk kursister med en mellemlang eller en lang videregående uddannelse bag sig. Dette billede stemmer godt overens med de mange ufaglærte jobs, der eksisterer inden for

6.2.3 Deltagernes fordeling på personalekategorier

Personalekategori	Antal	%
Topledelse	91	44,6
Ledende funktionærer i øvrigt	165	80,9
Funktionærer i øvrigt	162	79,4
Faglærte	94	46,1
Ufaglærte	58	28,4
Selvstændige	67	32,8
Ledige	45	22,1
Andet	11	5,4

Kilde: Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=204.

I tråd med de private udbydernes vurdering af deres VEU-deltageres uddannelsesbaggrunde, angiver flest udbydere at have haft kursister inden for personalekategorierne 'ledende funktionærer i øvrigt' (81%) og 'funktionærer i øvrigt' (79%) i 2004, jf. tabel 6.5. Også personalegrupperne 'faglærte' og 'topledelse' var repræsenteret hos en del udbydere (46% hhv. 45%), mens færre udbydere totalt set angav at have selvstændige (32%), ufaglærte (28%) og ledige (22%) kursister i 2004.

Dette billede genfindes i SFI's Virksomhedssurvey 2004. Surveyen peger på, at de personalegrupper, som færrest offentlige og private virksomheder lader deltage i privat udbudt VEU, er ufaglærte medarbejdere. Flest offentlige og private virksomheder lader faglærte medarbejdere og medar-

bejdere med ledelsesfunktioner deltage i privat VEU.⁷ Mønsteret fra tabel 6.5 stemmer ligeledes godt overens med resultaterne fra DTI/Arbejdslivs undersøgelse af danske private og offentlige virksomheders brug af privat efteruddannelse fra 1994.⁸ Denne undersøgelse viser, at mens gruppen af ledende funktionærer er den personalegruppe, som flest virksomheder (69%) i 1992 prioriterede at give privat efteruddannelse, så var gruppen af ufaglærte medarbejdere den personalegruppe, der blev prioriteret af færrest virksomheder (33%). Der er dermed ikke sket nogen udvikling i prioriteringen af forskellige personalegrupper siden 1992.

Fordelingen af kursister på personalekategorier svarer for både kommercielle kursusudbydere og selvejende foreninger/institutioner til den i tabel 6.5 angivne fordeling. For arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer og lønmodtagerorganisationer ser fordelingen dog lidt anderledes ud. Hele 70% af arbejdsgiver-/erhvervsorganisationerne angiver at have kursister blandt 'topledelse', mens samtlige arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer har 'ledende funktionærer i øvrigt' blandt deres VEU-deltagere, hvilket skyldes at denne udbydertype er interesseorganisationer for netop disse personalekategorier. Omvendt er lønmodtagerorganisationerne naturligt nok underrepræsenteret inden for personalekategorierne 'topledelse' (17%) og 'ledende funktionærer i øvrigt' (50%). Hverken for arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer eller for lønmodtagerorganisationer kan der ses nogen klar afvigelse fra gennemsnittet inden for de øvrige personale kategorier.

Personalekategoriernes brug af forskellige kursusområder

Som tabel 6.6 nedenfor viser, er det især udbydere, der gennemfører VEU-tilbud inden for kursusområderne 'ledelse, organisation mv.' samt 'salg/markedsføring, der har en overrepræsentation af kursister fra topledelsen (hhv. 62% og 67%). Samme personalekategori er underrepræsenteret blandt udbydere, der gennemfører kurser inden for 'IT til produktionsformål' (25%), 'materiale og varekendskab' (20%), 'fremmedsprog' (20%) og 'almene færdigheder' (13%).

Der er desuden en tendens til, at personalegruppen 'faglærte' er overrepræsenteret blandt de udbydere, der gennemfører VEU inden for områder såsom 'materiale og varekendskab' (100%) og 'produktionsplanlægning' (71%), mens 'ufaglærte' især er overrepræsenteret inden for 'materiale og varekendskab' (60%). Endelig er gruppen af ledige bl.a. overrepræsenteret på IT-området, jf. tabel 6.6.

⁷ Det skal bemærkes, at SFI's Virksomhedssurvey 2004 ikke anvender samme inddeling af personalekategorierne, som Oxford Research A/S anvender i nærværende analyse. Således indgår personalekategorierne 'topledelse', 'ledende funktionærer i øvrigt' og 'funktionærer i øvrigt' ikke i SFI's Virksomhedssurvey 2004, hvor der i stedet skelnes mellem 'medarbejdere med ledelsesfunktioner' og 'videregående uddannede'. Grupperne 'selvstændige' og 'ledige' indgår selvsagt ikke i SFI's Virksomhedssurvey 2004.

⁸ DTI/Arbejdsliv (1994): *Privat efteruddannelse – Sammenfatningsrapport*. April 1994. Side 27.

Tabel 6.6: Personalkategoriernes brug af forskellige kursusområder								
	Topledelse	Ledende funktionærer i øvrigt	Funktionærer i øvrigt	Faglærte	Ufaglærte	Selvstændige	Ledige	Andet
Ledelse, organisation mv.	62,0	93,0	81,0	43,0	24,0	33,0	20,0	3,0
Sikkerhed/arbejds miljø	47,1	79,4	79,4	67,6	52,9	29,4	26,5	5,9
Samarbejde, kommunikation mv.	51,1	87,8	85,6	47,8	30,0	35,6	24,4	4,4
Personlig udvikling mv.	51,7	87,6	85,4	48,3	28,1	40,4	24,7	6,7
Kvalitetsstyring/kvalitetsbevidsthed	54,3	86,4	77,3	45,5	27,3	45,5	36,4	9,1
IT til administrative formål	47,1	88,2	94,1	70,6	41,2	58,8	35,3	11,8
IT til produktionsformål	25,0	75,0	75,0	50,0	37,5	25,0	37,5	12,5
IT i øvrigt	35,3	76,5	94,1	47,1	35,3	41,2	35,3	11,8
Betjening af maskiner/anlæg/teknologi i øvrigt	0	57,1	71,4	71,4	28,6	14,3	28,6	14,3
Materiale og varekendskab	20,0	80,0	60,0	100,0	60,0	40,0	60,0	0
Produktionsplanlægning	57,1	85,7	71,4	71,4	28,6	57,1	42,9	0
Andet teknisk/fagligt indhold i forbindelse med produktion/konstruktion/udvikling	35,0	80,0	80,0	50,0	20,0	20,0	20,0	0
Administration/planlægning i øvrigt	46,7	93,3	80,0	73,3	33,3	60,0	33,3	6,7
Økonomi og regnskab	42,9	78,6	82,1	60,7	35,7	50,0	32,1	3,6
Salg/markedsføring	66,7	95,8	83,3	54,2	25,0	50,0	16,7	4,2
Fremmedsprog	20,0	60,0	73,3	53,3	46,7	40,0	26,7	26,7
Almene færdigheder	12,5	62,5	75,0	50,0	50,0	50,0	25,0	25,0
Andet	33,3	70,6	74,5	35,3	23,5	31,4	33,3	17,6

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=225. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100.
 Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Samme overordnede tendenser kan aflæses af SFI's Virksomhedssurvey 2004. Her fremgår det bl.a., at flest offentlige og private virksomheder sender 'ufaglærte', 'faglærte' og 'videregående uddannede' medarbejdere på privat udbudte kurser, der kan give 'faglige kvalifikationer i forhold til virksomhedens produktion og serviceydelser', mens næstflest offentlige og private virksomheder tildeler samme medarbejdergrupper kurser inden for 'proceskvalifikationer som samarbejde, personlig udvikling, organisation mv.'. Til forskel herfra sender flest offentlige og private virksomheder 'medarbejdere med ledelsesfunktioner' på private kurser i 'ledelse (projekt-, personaleledelse, strategisk ledelse)' samt kurser der kan styrke denne medarbejdergruppes 'proceskvalifikationer' og 'kommunikation (formidling, salg, marketing mv.)'.

Der er i hovedtræk ikke noget der peger på, at udbydere, der retter deres VEU-tilbud imod bestemte brancher, i højere grad henvender sig til visse personalekategorier end andre. Dog forekommer der enkelte afvigelser fra dette billede. For eksempel er der en svag tendens til, at udbydere, der udbyder flest VEU-tilbud inden for handel-, hotel- og restaurationsbranchen generelt har flere kursister inden for personalekategorierne 'topledelse' (86%) og 'faglærte' (86%) end de øvrige brancher. På samme

måde lader personalegrupperne 'faglærte' og 'ufaglærte' til at være underrepræsenteret inden for branchen 'finansieringsvirksomhed', idet kun 9% af de udbydere, der målretter VEU til denne branche, har disse personalegrupper blandt deres kursister.

Udviklingen i forskellige personalegruppers brug af VEU

Som tabel 6.7 viser, er gruppen af 'funktionærer i øvrigt' ikke blot repræsenteret blandt mange udbydere, men scorer også højt målt i andel af udbydernes samlede kursistgruppe. For hele 21% af udbyderne udgør denne gruppe således mere end 75% af VEU-deltagerne. Det er samtidig værd at bemærke, at selvom en del udbydere angiver at have 'topledelse' og 'ledende funktionærer i øvrigt' blandt deres kursister, udgør disse som oftest 'under 10%' eller '10-24%' af kursisterne.

Tabel 6.7: VEU-deltagernes fordeling på personalekategorier i 2004						
Spørgsmål 26: "Hvordan var kursisterne i 2004 fordelt på personalekategorier?"	<10%	10-24%	25-49%	50-74%	>75%	Total
Topledelse (n=91)	29,7%	50,5%	14,3%	3,3%	2,2%	100,0%
Ledende funktionærer i øvrigt (n=165)	13,9%	38,8%	19,4%	18,8%	9,1%	100,0%
Funktionærer i øvrigt (n=162)	4,9%	27,8%	25,9%	20,4%	21,0%	100,0%
Faglærte (n=94)	12,8%	42,6%	23,4%	16,0%	5,3%	100,0%
Ufaglærte (n=94)	19,0%	55,2%	19,0%	5,2%	1,7%	100,0%
Selvstændige (n=58)	43,3%	37,3%	7,5%	6,0%	6,0%	100,0%
Ledige (n=67)	44,4%	37,8%	2,2%	8,9%	6,7%	100,0%
Andet (n=15)	46,7%	20,0%	6,7%	6,7%	20,0%	100,0%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=252.

Der er ingen væsentlige forskelle på personalekategoriernes fordeling i 2004 og fordelingen ved årtusindskiftet. Der kan dog iagttages en svag tendens til, at faglærte og ledige deltagere i 2004 udgør en lidt større andel af kursisterne for de udbydere, der gennemfører VEU-tilbud for disse grupper.

Kapitel 7. Priser og købervilkår

Kapitlet beskriver de priser og købervilkår der gør sig gældende på markedet for privat udbudt VEU. Dels belyser kapitlet, hvad en kursusdag koster samt hvilke forhold, der betinger prisfastsættelsen. Dels afdækkes en række forhold relateret til de købervilkår, der eksisterer på det private VEU-marked. Det kortlægges hvilke procedurer, der finder anvendelse i forbindelse med deltagerklager, og hvilke dokumentationsformer, de private udbydere tilbyder deres kursister i forbindelse med gennemført VEU-forløb.

7.1 Prisniveauer

I gennemsnit koster en privat udbudt kursusdag 2.253 kr. pr. deltager ekskl. overnatning, og 3.290 kr. inkl. overnatning. Afhængigt af udbydertype, kursusindhold, kursustype mv. varierer prisen for en kursusdag dog fra omkring få hundrede kroner og helt op til 16.000 kr.

7.1.1 Prisniveauer på det private VEU-marked

Til trods for den store spredning placerer prisen for en kursusdag for langt de fleste udbydere sig inden for de laveste priskategorier, som indikeret i tabel 7.1. 20% af udbyderne modtager i prislejet 500-999 kr. for en kursusdag, mens en kursusdag hos i alt 57% af udbyderne koster mellem 500 kr. og 2499 kr. Kun 6% af udbydere modtager 5.000 kr. eller mere pr. deltager pr. kursusdag.

Et tilsvarende mønster gør sig gældende for prisniveauet pr. deltager pr. kursusdag inkl. overnatning, blot forskudt, jf. tabel 7.2. Det er desuden værd at bemærke, at mens 205 udbydere i spørgeskemaundersøgelsen har angivet prisen for en kursusdag ekskl. overnatning (eksternat-kursusformen), har kun 115 udbydere angivet prisen for en kursusdag inkl. overnatning (internat-kursusformen), hvilket indikerer at langt færre udbydere arrangerer eksternater end internater.

Spørgsmål 35: "Hvad koster en kursusdag ekskl. overnatning (eksternat) pr. deltager (ekskl. moms)?"	Antal	%
0 - 499 kr.	14	6,8
500 - 999 kr.	41	20,0
1000 - 1499 kr.	29	14,1
1500 - 1999 kr.	29	14,1
2000 - 2499 kr.	17	8,3
2500 - 2999 kr.	19	9,3
3000 - 3499 kr.	20	9,8
3500 - 3999 kr.	11	5,4
4000 - 4999 kr.	12	5,9
5000 kr. eller derover	13	6,3
Total	205	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=205.

Kurser hos de kommercielle kursusvirksomheder koster mest

Tabel 7.2:
Pris pr. kursusdag inkl. overnatning

Spørgsmål 36: "Hvad koster en kursusdag inkl. overnatning (overnat) ca. pr. deltager (ekskl. moms)?"	Antal	%
0 – 499 kr.	2	1,7
500 – 999 kr.	4	3,5
1000 – 1499 kr.	13	11,3
1500 – 1999 kr.	13	11,3
2000 – 2499 kr.	13	11,3
2500 – 2999 kr.	19	16,5
3000 – 3499 kr.	8	7,0
3500 – 3999 kr.	8	7,0
4000 – 4999 kr.	14	12,2
5000 kr. eller derover	21	18,3
Total	115	100,0

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=115.

Opgjort på forskellige udbydertyper kan der spores en vis tendens til en prisvariation udbyderne imellem. Med en gennemsnitlig dagspris på 2.603 kr. placerer de kommercielle kursusvirksomheder sig i den dyre ende, mens de selvejende foreninger/institutioner med en gennemsnitlige dagspris på 1.544 kr. er billigst.

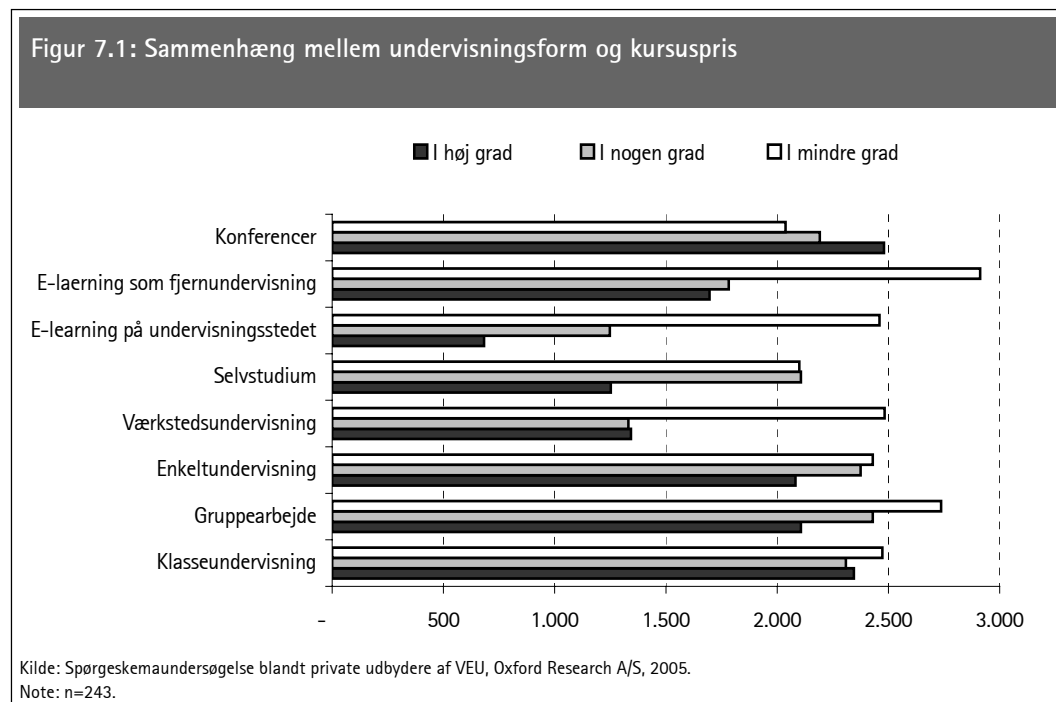
En kursusdag hos arbejdsgiver-/erhvervsorganisationerne koster gennemsnitligt 1.770 kr. og hos lønmodtagerorganisationerne er prisen 2.132 kr.

Der er ikke noget der tyder på, at udbyderstørrelsen har betydning for prisen for en kursusdag. Derimod kan der spores en svag tendens til, at kursusindholdet spiller ind på prisniveauet. I forhold til den før omtalte gennemsnitspris på

2.252 kr. pr. deltager, tager udbydere, der arrangerer kurser med et IT-relateret indhold, lidt mindre for en kursusdag (omkring 2.000 kr.). Modsat tyder analysen på, at kurser inden for ledelse og organisation (2.443 kr.), salg/markedsføring (2.528 kr.), fremmedsprog (2.705 kr.) og almene færdigheder (3.414 kr.) er blandt de dyreste.

E-learning og selvstudier i den billige ende

Figur 7.1 indikerer endvidere en vis variation i kursusdagsprisen alt efter de undervisningsformer, der bliver anvendt. Mens prisen for en kursusdag hos de private udbydere, der 'i høj grad' gør brug af konferencer gennemsnitligt ligger på 2.480 kr.,



koster prisen for en kursusdag hos de udbydere, der 'i høj grad' gør brug af e-learning på undervisningsstedet, selvstudier og e-learning som fjernundervisning hhv. 683 kr., 1.252 kr. og 1.696 kr. Også kurser, der 'i høj grad' eller 'i nogen grad' benytter værktødsundervisning koster mindre end gennemsnittet. Med andre ord tyder noget på, at prisen er højest for VEU-aktiviteter, der involverer konferencer, mens den er lavest for VEU-aktiviteter der baserer sig på undervisningsformer som e-learning, selvstudier og værktødsundervisning.

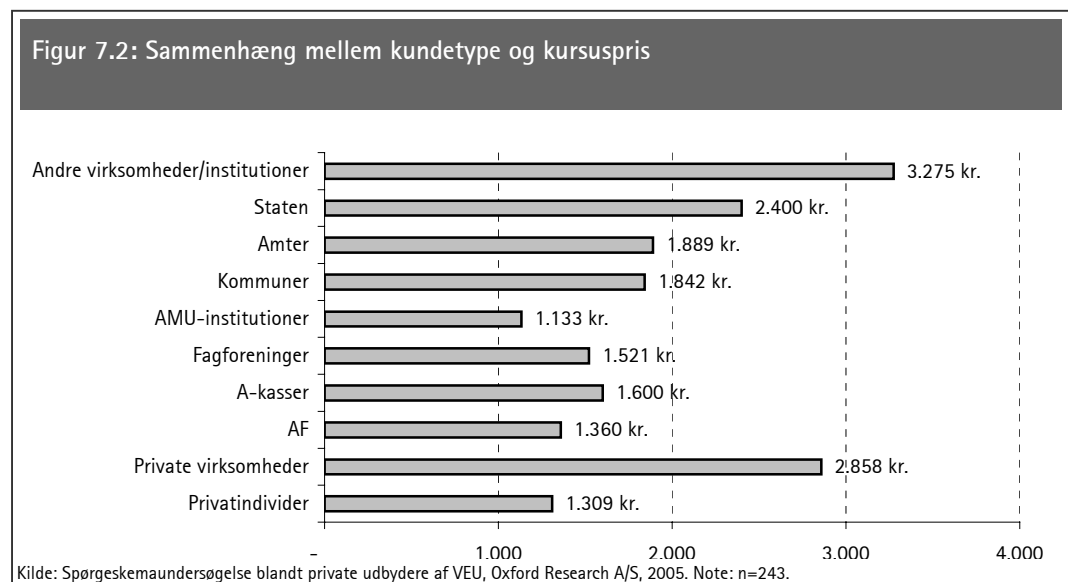
I hvor høj grad kurserne er baseret på klasseundervisning, gruppearbejde eller enkeltundervisning lader ikke til at være af særlig betydning for dagsprisen. Uanset om klasseundervisning, gruppearbejde eller enkeltundervisning bruges 'i høj grad' eller 'i nogen grad', placerer kursusdagsprisen sig omkring gennemsnittet.

Ikke overraskende peger analysen desuden på, at den gennemsnitlige pris pr. kursusdag blandt udbydere, der 'kun' eller 'overvejende' udbyder åbne kurser, er væsentlig lavere (1.543 kr. hhv. 1.869 kr.) end prisen blandt udbydere, der 'kun' eller 'overvejende' udbyder lukkede kurser (3.213 kr. hhv. 2.298 kr.).

VEU-tilbud henvendt til private virksomheder er dyrest

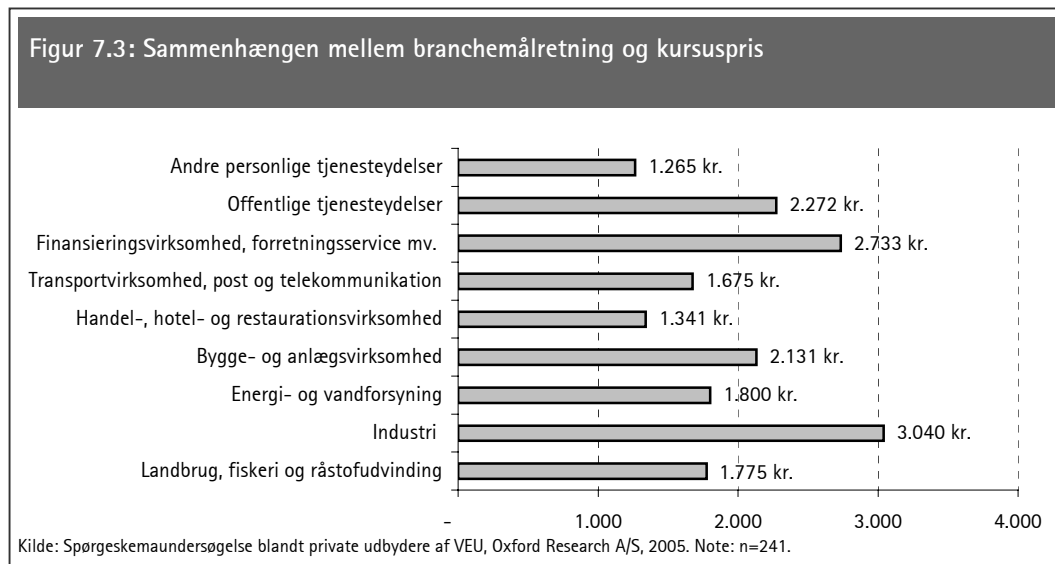
Som figur 7.2 viser, kan der identificeres en klar tendens til, at dagsprisen for at deltage i et VEU-tilbud varierer alt efter hvilke kunder, VEU-tilbuddet retter sig imod. Blandt udbydere, der henvender sig til private virksomheder, ligger deltagerprisen for en kursusdag gennemsnitligt helt oppe på 2.858 kr., mens VEU-tilbud rettet imod AMU-institutioner og AF med en dagspris på hhv. 1.133 kr. og 1.360 kr. er billigst.

Også kursusdage udbudt til fagforeninger, a-kasser og privatpersoner placerer sig prismæssigt en del under gennemsnittet.



Tendens til prisforskelle på tværs af brancher

Den i figur 7.2 demonstrerede tendens til, at VEU-tilbud rettet mod private virksomheder er dyrest, understøttes yderligere af en tendens til væsentlige prisforskelle på tværs af brancher, jf. figur 7.3.



Som figuren viser, placerer kursuspriisen blandt udbydere, der udbyder VEU-tilbud rettet imod industrien og imod branchen for finansieringsvirksomhed, forretnings-service mv., sig langt over gennemsnittet (hhv. 3.040 kr. og 2.733 kr. pr. deltager pr. dag). I den anden ende af spektret koster en kursusdag gennemført af de udbydere, der henvender sig til branchen for andre personlige tjenesteydelser og til handel-, hotel- og restaurationsbranchen, kun hhv. 1.265 kr. og 1.341 kr.

7.1.2 Faktorer af betydning for prisfastsættelsen

Den faktor, der lader til at have størst betydning for de private udbyderes prisfastsættelse, er konkurrencen på det pågældende kursusområde. Jf. tabel 7.3 nedenfor angiver 32% af udbyderne at tage 'størst hensyn' til konkurrencen på det pågældende kursusområde, når de fastsætter prisen på deres ydelse. Godt en ud af fem udbydere tager størst hensyn til 'virksomhedens markedsposition på det på gældende markedsområde' og en tilsvarende andel tager størst hensyn til 'eventuelle samarbejdspartneres krav til prisniveau'. Også 'andre' forhold af betydning for prisfastsættelsen, såsom deltagernes økonomiske formåen og betalingsvilje, udbyderens egen omsætning og

Tabel 7.3: Faktorer af betydning for prisfastsættelsen

Spørgsmål 37: "Hvilke af følgende forhold tager jeres virksomhed mest hensyn til, når prisen for et bestemt kursus skal fastsættes?"	Størst hensyn	Næststørst hensyn	Tredjestørst hensyn	Total
Konkurrencen på det pågældende kursusområde	31,7%	17,5%	6,7%	55,9%
Virksomhedens markedsposition på det pågældende kursusområde	21,8%	17,9%	12,7%	52,4%
Eventuelle samarbejdspartneres krav til prisniveau	20,6%	11,1%	15,1%	47,0%
Andet	20,6%	1,2%	0,4%	22,2%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=229.

kvalitetsmål, samt underviserens og kursusstedets pris, fremhæves af en del udbydere.

I spørgeskemaundersøgelsen har kun godt halvdelen af de private udbydere besvaret spørgsmålet om, hvilke forhold, de tager mest hensyn til, når prisen for et bestemt kursus skal fastsættes, hvilket må ses som et udtryk for, at en del private udbydere ikke tager særligt hensyn til disse eller andre forhold, når de fastsætter prisen på deres ydelser.

Der er ikke nogen klare tendenser til, at de i tabel 7.3 beskrevne resultater varierer afhængigt af udbydertype eller størrelse.

7.2 Købervilkår

De eksplorative interview pegede på, at de rettigheder og forpligtelser, køberen af et VEU-tilbud har, i høj grad er standardiseret for hele VEU-området. I dette afsnit berøres derfor kun udvalgte aspekter relateret til købervilkår, herunder de procedurer, de private udbydere har i forbindelse med deltagerklager, og de dokumentationsformer, deltagerne tilbydes i forbindelse med afsluttet VEU-forløb.

7.2.1 Procedurer i forbindelse med deltagerklager

Når det gælder behandling af klager fra kursUSDeltagere, synes der ikke at eksistere nogen klageprocedure, som har entydig tilslutning blandt de private udbydere. Som det fremgår af tabel 7.4, tilbyder 37% af udbyderne deres kursUSDeltagere et nyt kursus uden beregning. Lidt færre – 26% – tilbyder kursisten at få pengene retur, mens 17% af udbyderne ikke tilbyder kursUSDeltageren nogen form for kompensation.

Derimod har en stor andel af de private udbydere ikke nogen klageprocedure. I spørgeskemaundersøgelsen svarer hele 46% af de adspurgte udbydere, at de gør 'andet' i forbindelse med kursistklager.

Bag denne kategori gemmer sig overvejende svar som *"vi opfanger utilfredshed tidligt og korrigerer"*, *"vi har aldrig haft en klage"*, og *"ved ikke"*, hvilket må tolkes som et udtryk for, at de pågældende udbydere ikke har nogen fastlagt klageprocedure.

Der kan ikke identificeres nogen klare forskelle i den klageprocedure, udbydere af forskellig type eller størrelse gør brug af, ligesom der heller ikke kan ses nogen klare forskelle på de klageprocedurer, udbydere med forskellige kursustyper har.

Forskellig målretning i forhold til kundetyper og brancher lader ikke umiddelbart til at have betydning for, hvordan der kompenseres ved klager.

Spørgsmål 38: "Hvordan behandles kursUSDeltagere typisk i forbindelse med klager over afholdte kurser/ uddannelsesforløb?"	Antal	%
KursUSDeltageren får sine penge retur	56	26,3
KursUSDeltageren tilbydes et nyt kursus uden beregning	79	37,1
KursUSDeltageren tilbydes ingen kompensation	36	16,9
Andet	97	45,5
Total	268	125,8

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=213. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

7.2.2 Dokumentation ved afsluttet VEU-forløb

Mange private VEU-udbydere tilbyder deres kursister en form for dokumentation ved gennemført VEU-forløb.

Tabel 7.5: Dokumentation ved gennemført VEU		
Spørgsmål 39: "I hvilket omfang udsteder I dokumentation for gennemført VEU-forløb?"	Altid	Ofte
Kursusbeviser	37,7%	28,6%
Eksamensbeviser	9,5%	6,0%
Certifikater	9,9%	11,5%
Andet	1,2%	0,8%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=236.

Kursusbeviser er uden sammenligning den mest anvendte dokumentationsform. 38% af alle udbydere udsteder altid kursusbeviser ved gennemført VEU-forløb, mens yderligere 29% ofte udsteder kursusbeviser., jf. tabel 7.5.

Kun 21% af udbyderne udsteder 'altid' eller 'ofte' certifikater, mens det tilsvarende tal for eksamensbeviser er 16%. Ifølge de eksplorative interview er disse tal dog for opadgående, dels fordi flere og flere kursister efterspørger seriøse

akkrediteringer "der kan skrives på CV'et", dels fordi en del virksomheder i rekrutteringssituationer i dag bruger sådanne akkrediteringer til at vurdere ansøgerfeltet.

Meget få udbydere udsteder anden form for dokumentation i forbindelse med gennemført VEU-forløb. Udtalelser, forløbsrapporter, og erklæringer fremhæves i denne sammenhæng af enkelte udbydere.

Mens der ikke umiddelbart kan spores nogen sammenhæng mellem bestemte udbydertyper og hvor ofte der udstedes en eller anden form for dokumentation, så lader udbydernes størrelse til at have en vis betydning for brugen af dokumentation. Således udsteder de større udbydere i højere grad kursusbeviser eller eksamensbeviser, end det er tilfældet for de helt små udbydere, mens de modsatte gør sig gældende for udstedelsen af certifikater. Sidstnævnte dokumentationsform er således forholdsvis mere brugt blandt de helt små udbydere.

Der er overordnet ikke nogen synlig sammenhæng mellem de fagområder, udbyderne afholder kurser inden for, og deres brug af dokumentation. Dog skiller udbydere, der arrangerer sikkerheds-/arbejds miljøkurser sig ud ved oftere end gennemsnittet at udstede kursusbeviser og certifikater, hvilket blandt andet beror på et offentligt krav herom.

Der er ingen tendens til, at udbydere, der henvender sig til bestemte kundetyper eller brancher, har noget særligt mønster i forhold til at udstede forskellige former for beviser.

Kapitel 8. VEU-markedet

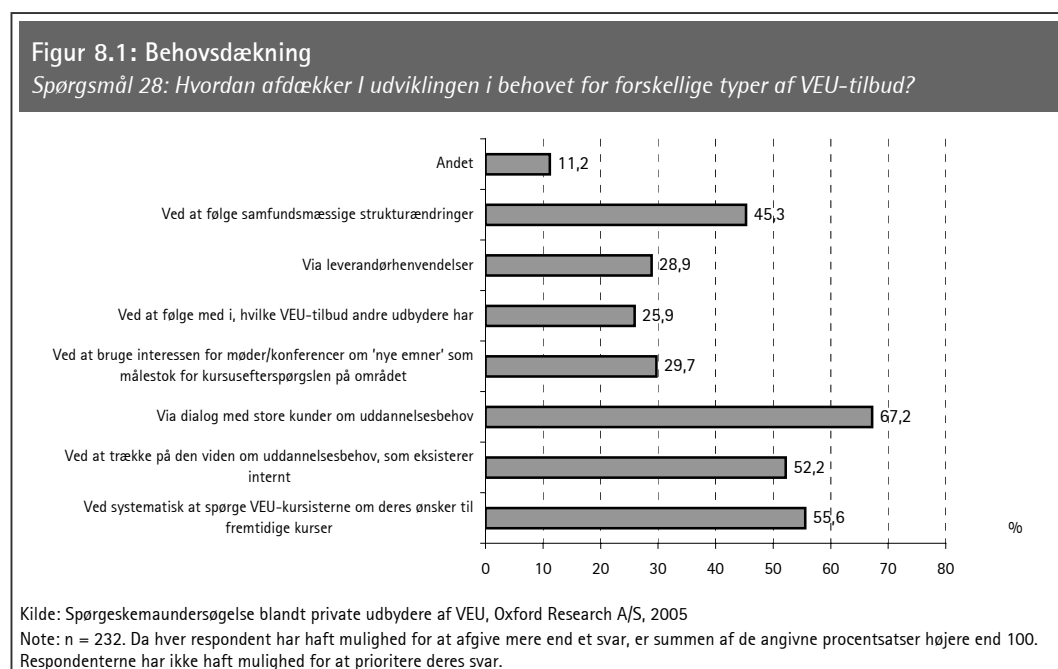
I dette kapitel kortlægges en række forhold relateret til de private udbydere position på VEU-markedet, dvs. det samlede marked for privat og offentligt udbudt VEU. Kapitlet belyser, hvordan de private udbydere afdækker udviklingen i behovet for forskellige typer VEU, hvad de gør for at markedsføre de VEU-tilbud, de udbyder, og hvilken opfattelse de har af de private udbyderes konkurrencesituation på markedet.

8.1 Behovsafdækning

Pga. den korte holdbarhed, som de privatudbudte VEU-kurser ofte har (jf. kapitel 4, tabel 4.7), er der et stort behov for en løbende afdækning af kundernes VEU-behov. Det afspejles i udbydernes flerstrengede strategier til at afdække udviklingen i behovet for forskellige typer af VEU-tilbud.

Som det fremgår af figur 8.1, er to ud af tre private udbydere i 'dialog med store kunder' med henblik på at afdække eksisterende og fremtidige uddannelsesbehov. Lidt færre (56%) anvender redskaber såsom deltagerevalueringer m.m. til at afdække VEU-deltagernes egne ønsker til fremtidige VEU-tilbud. Og godt halvdelen af udbyderne (52%) trækker på den viden om uddannelsesbehov, som eksisterer internt.

Endelig foregår enkelte udbyderes behovsafdækning via andre kanaler, herunder større markedsundersøgelser, monitorering af fag- og dagspresse, henvendelser fra potentielle kunder mv.



Større udbydere behovsafdækker mere

Der er overordnet set ikke væsentlige forskelle på, hvilke metoder til behovsafdækning, de forskellige udbydertyper bruger. Eneste afvigelse fra det generelle billede er lønmodtagerorganisationerne, der i større udstrækning end de øvrige udbydere systematisk spørger VEU-kursisterne om deres ønsker til fremtidige kurser (88%) og trækker på den viden, som eksisterer internt (88%), men i mindre udstrækning er i dialog med store kunder om uddannelsesbehov (38%). Sidstnævnte tendens stemmer fint overens med tendensen vist i kapitel 4, der pegede på, at lønmodtagerorganisationerne i helt overvejende grad udbyder åbne kurser rettet imod egne medlemmer.

Sammenholdes de metoder, som udbyderne bruger til behovsafdækning, med udbydernes størrelse, fremstår der desuden en svag tendens til, at de større udbydere – og særligt de helt store udbydere med 100 eller flere ansatte – i noget større udstrækning end de øvrige udbydere gør brug af hver enkelt af de oplyste metoder.

Der er ikke noget der peger på, at udbydere, hvis VEU-tilbud især retter sig imod bestemte kundetyper, gør brug af andre metoder til behovsafdækning end de øvrige udbydere. Dog er der en tendens til, at udbydere, hvis VEU-tilbud primært retter sig imod kommuner, i højere grad end andre udbydere følger samfundsmæssige strukturændringer⁹ i deres behovsafdækning.

8.2 Markedsføringsstrategier

Stort set alle private udbydere gør brug af forskellige redskaber, når de skal markedsføre deres VEU-tilbud over for deres kunder.

Hjemmesider er de mest brugte markedsføringsredskaber

Spørgsmål 30: "Hvilke redskaber bruger I til at markedsføre jeres VEU-tilbud?"	Antal	%
Kursuskataloger	113	46,5
Brochurer	133	54,7
Hjemmeside	214	88,1
Nyhedsmail/salgsmail	121	49,8
Annoncer i dagblade/fagblade	92	37,9
Annoncer på internettet	46	18,9
Uddannelsesmesser	32	13,2
Præsentationsmøder i virksomheder	105	43,2
Andet	51	21,0
Total	907	373,3

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=243. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Jf. tabel 8.1 er det mest udbredte redskab udbydernes hjemmesider, som næsten ni ud af ti (88%) bruger til at markedsføre deres VEU-tilbud på.

Brochurer, nyhedsmails/salgsmails og kursuskataloger er andre udbredte redskaber, som omkring halvdelen af udbyderne tager i brug, når deres kursus- og uddannelsesstilbud skal markedsføres. I lidt mindre udstrækning bliver også præsentationsmøder i virksomheder og annoncer i dagblade og fagblade brugt i markedsføringen.

Blandt de mindst udbredte markedsføringsmetoder er annoncer på internettet, uddannelsesmesser og 'andet', der oftest dækker over 'mund til mund-metoden', direct mail eller personlige/telefoniske

⁹ Eksempelvis kommunesammenlægning, flaskehalsproblemer, ny lovgivning mv.

henvendelser til kunden.

Forskel på udbydertypernes markedsføringsstrategier

Ikke overraskende er det især de udbydertyper, der primært udbyder åbne kurser, der gør brug af kursuskataloger i deres markedsføring. 75% af alle arbejdsgiver- og erhvervsorganisationer, 83% af oplysningsforbundene og 88% af lønmodtagerorganisationerne bruger således kursuskataloger som et markedsføringsredskab. Også brugen af nyheds- og salgsmails er forholdsmæssigt ofte brugt blandt arbejdsgiver-/erhvervsorganisationer (75%) og lønmodtagerorganisationer (88%). Omvendt er nyheds- og salgsmails samt hjemmesider redskaber, der i meget ringe omfang indgår i oplysningsforbundenes markedsføringsaktivitet (hos 17% hhv. 67% af udbyderne). Her gøres der i stedet forholdsmæssigt ofte brug af brochurer (83%) og annoncer i dagblade (67%).

Større virksomheder markedsfører sig mere

Der er desuden en tydelig tendens til, at klart flest større udbydere bruger de foreslåede redskaber i deres markedsføring. Således viser tabel 8.2, at godt ni ud af ti af de virksomheder, der har over 200 ansatte, gør brug af brochurer (92%), mens omkring to-tredjedele bruger kursuskataloger (67%), nyheds- og salgsmails (67%), annoncer i dagblade (67%), uddannelsesmesser (58%) og præsentationsmøder i virksomheder (75%).

Tabel 8.2: Brugen af markedsføringsredskaber, fordelt på virksomhedsstørrelse

	Kursuskataloger	Brochurer	Hjemmeside	Nyheds-/salgsmail	Annoncer i dagblade	Annoncer på internet	Uddannelsesmesser	Præsentationsmøder	Andet
1-2 ansatte	23,9%	44,6%	82,6%	32,6%	26,1%	12,0%	3,3%	37,0%	30,4%
3-4 ansatte	42,3%	34,6%	88,5%	46,2%	46,2%	23,1%	11,5%	42,3%	23,1%
5-9 ansatte	57,6%	63,6%	87,9%	54,5%	45,5%	21,2%	15,2%	42,4%	15,2%
10-19 ansatte	60,7%	60,7%	100%	64,3%	46,4%	32,1%	17,9%	39,3%	17,9%
20-49 ansatte	58,3%	58,3%	95,8%	58,3%	41,7%	8,3%	12,5%	54,2%	16,7%
50-99 ansatte	80,0%	60,0%	86,7%	93,3%	33,3%	26,7%	13,3%	40,0%	13,3%
100-200 ansatte	72,7%	81,8%	90,9%	63,6%	36,4%	18,2%	36,4%	54,5%	0,0%
Over 200 ansatte	66,7%	91,7%	91,7%	66,7%	66,7%	41,7%	58,3%	75,0%	8,3%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
 Note: n=241. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Der er ingen gennemgående forskel på de markedsføringsredskaber, private udbydere inden for forskellige prislejer gør brug af. Der kan dog spores en svag tendens til, at de udbydere, der har den billigste kursUSDagspris pr. deltager (under 2.000 kr.), i lidt mindre udstrækning end andre udbydere gør brug af kursuskataloger, nyhedsmails/salgsmails, annoncer på Internet og præsentationsmøder i deres markedsføring. Samme markedsføringsredskaber er svagt overrepræsenterede blandt udbydere, hvis kursUSDagspris ligger på 2.000 kr. eller derover.

Der kan ikke konstateres en sammenhæng mellem, at udbydere, der henvender sig til særlige kundetyper, i højere eller mindre grad end andre udbydere bruger bestemte

markedsføringsredskaber. Ej heller kan der ses en tendens til, at udbydere, der henvender sig til bestemte brancher eller som afholder kurser inden for særlige områder, har markedsføringsstrategier, der i markant grad adskiller sig fra de øvrige udbyderes.

8.3 Konkurrencen på VEU-markedet

De eksplorative interview med de private udbydere pegede på, at udbyderne over det seneste femår har oplevet en tiltagende konkurrence med både private, halvoftentlige og offentlige udbydere af VEU. Konkurrenterne, og de barrierer, de private udbydere oplever for deres adgang til VEU-markedet, beskrives i de efterfølgende afsnit.

8.3.1 De private udbyderes konkurrenter

Først og fremmest peger de eksplorative interview på, at konkurrencen med kommercielle kursusudbydere er blevet skærpet, bl.a. i kraft af at der er kommet mange mindre kommercielle udbydere til. Denne tendens ses ligeledes i spørgeskemaundersøgelsen, jf. tabel 8.3 nedenfor, der viser, at især én udbydertype – nemlig de kommercielle kursusudbydere – generelt bliver opfattet som den største konkurrent af alle de private udbydere. 40% af alle private udbydere vurderer, at kommercielle kursusudbydere 'i høj grad' er at betragte som en konkurrent, mens yderligere 21% 'i nogen grad' deler denne opfattelse.

Tabel 8.3: De private udbyderes konkurrenter

Spørgsmål 31: "I hvilket omfang opfatter I følgende udbydere af VEU-tilbud som jeres konkurrenter?"	I høj grad	I nogen grad	I mindre grad	Slet ikke
Private kommercielle kursusudbydere	40,1%	21,4%	11,9%	12,3%
Arbejdsgiver- eller erhvervsorganisationer	7,9%	13,1%	14,3%	29,0%
Lønmodtagerorganisationer	3,6%	8,7%	15,1%	33,3%
Dimittendforeninger	1,2%	3,2%	8,7%	42,9%
Selvejende foreninger/institutioner	5,2%	14,7%	14,3%	26,6%
Oplysningsforbund	4,4%	6,3%	11,9%	39,7%
Højskoler	2,4%	1,6%	7,1%	48,8%
Landbrugs-/husholdningsskoler	0,8%	0,0%	4,0%	53,6%
Produktionsskoler	0,8%	1,6%	7,1%	49,2%
Seminarier	2,8%	2,8%	6,0%	50,0%
Social- og sundhedsskoler	2,0%	1,2%	9,1%	48,0%
Voksenuddannelsescentre (VUC)	4,4%	8,7%	13,9%	38,1%
AMU-centre	7,5%	9,9%	13,1%	32,5%
Handelsskoler	9,5%	11,9%	10,7%	34,1%
Tekniske skoler	4,0%	7,1%	13,5%	36,9%
Handelshøjskoler	6,7%	9,1%	9,1%	37,3%
Universiteter	4,4%	11,9%	13,9%	33,7%
Udenlandske udbydere	4,4%	7,1%	8,7%	38,1%
Andre	2,8%	1,6%	0,0%	9,9%

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=252.

Også offentlige VEU-udbydere opfattes som konkurrenter

Selvom de kommercielle kursusudbydere uden sammenligning er de private udbydere største konkurrent, opfattes især visse typer af offentlige udbydertyper også som konkurrenter til de private udbydere. Således betragter 21% af udbyderne 'i høj grad' eller 'i nogen grad' handelsskolerne som en konkurrent, mens 16% opfatter handelshøjskolerne som en konkurrent og 15% ser universiteterne som en konkurrent. Også denne tendens understøttes af de eksplorative interview, der pegede på, at konkurrencen med offentlige undervisningsinstitutioner er blevet mere mærkbar, bl.a. fordi markedsbekendtheden blandt f.eks. handelshøjskoler og handelsskoler er øget betragteligt.

Også arbejdsgiver- og erhvervsorganisationerne, de selvejende institutioner og AMU-centrene bliver i 'høj grad' eller 'i nogen grad' set som konkurrenter af hhv. 21%, 20% og 17% af de private udbydere.

Ifølge Institut for Konjunkturanalyses analyse af det danske kursusmarked i 2004¹⁰ finder de private udbydere opfattelse af deres offentlige konkurrenter støtte i kundernes vurdering af forskellige udbydertyper. Således fremhæver analysen, at de offentlige kursusudbydere, flest danske virksomheder med uddannelsesaktivitet i 2003 gjorde brug af, netop var AMU-centre (41%), tekniske skoler (31%), handelsskoler (24%) og handelshøjskoler (18%).

I den anden ende af skalaen er ca. halvdelen af de private udbydere enige om 'slet ikke' at betragte landbrugs- og husholdningsskoler, seminarier, produktionsskoler, højskoler og social- og sundhedsskoler som konkurrenter. Det må desuden antages, at andelen af udbydere, der 'slet ikke' betragter disse udbydertyper som konkurrenter, reelt er væsentlig højere end det fremgår af tabel 8.3. Årsagen hertil er, at spørgeskemaundersøgelsens svarprocent for visse undervisningsformer er helt nede på 15%, hvilket typisk indikerer, at en del af de udbydere, der ikke opfatter de pågældende udbydertyper som konkurrenter, helt har undladt at besvare spørgsmålet.

Ganske få private udbydere vurderer at 'andre' udbydere af VEU-tilbud er konkurrenter, jf. tabel 8.3.

Enkelte udbydere peger på, at den største konkurrent ofte er kunden selv, især når kunden er en større privat virksomhed. En udbyder forklarer problemet således: *"Mange især lidt større, internationale virksomheder, samt en række større danske virksomheder, udbyder selv træning og uddannelse i eget regi, "corporate training". Det er en meget væsentlig konkurrent på det private marked. I denne konkurrence er pris og kvalitet ikke tilstrækkelige konkurrenceparametre, for det er ledelsesmæssigt besluttet, at "corporate training" er et "must"."*

Egen virksomhedstype som største konkurrent

Overordnet betragtet er der ikke nogen markant forskel på, hvilke VEU-udbydere, der opfattes som konkurrenter. Der er dog en gennemgående tendens til, at de forskellige udbydertyper opfatter udbydere af samme type som dem selv, som deres største konkurrenter. Eksempelvis vurderer 56% af de kommercielle udbydere 'i høj grad' andre kommercielle udbydere som deres konkurrenter, mens to-tredjedele af oplysningsforbundene 'i høj grad' opfatter andre oplysningsforbund som konkurrenter.

¹⁰ Institut for Konjunktur-Analyse (2004): *Det danske kursusmarked 2004*. København: Institut for Konjunktur-Analyse. Side 58.

ter. En lignende tendens gør sig gældende for 10% af de selvejende foreninger og institutioner.

Hverken udbydernes størrelse, eller de kundetyper og brancher de henvender sig til, har nogen statistisk målelig betydning for hvilke udbydere, der opfattes som konkurrenter.

8.3.2 Barrierer for de private udbydernes adgang til VEU-markedet

Overordnet betragtet vurderer flertallet af private udbydere, at der ikke er nogen egentlige barrierer for deres adgang til VEU-markedet.

Offentlige udbydere underbyder de private

Tabel 8.4: Barrierer for de private udbydernes adgang til VEU-markedet

Spørgsmål 32: "Oplever I nogen af de følgende problemstillinger som barrierer for Jeres adgang til VEU-markedet?"	Antal	%
VEU-tilbud underbydes af offentlige udbydere på VEU-markedet (f.eks. AMU-udbydere)	95	37,7
Det er svært at konkurrere med store udbydernes administrative kapacitet (f.eks. IT-plattform)	47	18,7
Der sættes høje forventninger til udbydernes 'brand'	53	21,4
Der sættes høje forventninger til udbydernes referenceliste	52	21,0
Det er svært at konkurrere med mindre, 'koncept-orienterede' virksomheder, der udbyder meget specifikke VEU-tilbud	22	8,7
Andet	9	3,6
Total	278	111,1

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse blandt private udbydere af VEU, Oxford Research A/S, 2005.
Note: n=252. Da hver respondent har haft mulighed for at afgive mere end et svar, er summen af de angivne procentsatser højere end 100. Respondenterne har ikke haft mulighed for at prioritere deres svar.

Den barriere, flest udbydere (38%) fremhæver, er, at VEU-tilbud underbydes af offentlige udbydere, som f.eks. AMU-systemet, jf. tabel 8.4. Omkring hver femte udbyder oplever det som en barriere, at der sættes høje forventninger til udbydernes 'brand' og til deres referenceliste, og næsten lige så mange finder det svært at konkurrere med store udbydernes administrative kapacitet.

Blandt andre typer af barrierer, der fremhæves af private udbydere, er 'corporate training', dvs. den problemstilling at mange organisationer selv foretrækker at varetage deres efteruddannelse. Lavpriskonkurrenter nævnes helt generelt som en markedsbarriere.

Der er ingen målelige forskelle på de barrierer for adgangen til VEU-markedet, som udbydere af forskellige typer og størrelser oplever. Ej heller er der tendenser at se i forhold til om udbydere, der henvender sig til bestemte kundetyper eller brancher oplever særlige barrierer for deres adgang til VEU-markedet.

ge barrierer for deres adgang til VEU-markedet.

Endelig kan der ikke identificeres nogen klare forskelle på, hvilke barrierer udbydere, der afholder kurser inden for forskellige felter, oplever for deres adgang til VEU-markedet.