

Udkast

Referat af møde i Aftagerpanel for AAU Executive

tirsdag den 15. december 2020

MS Teams

Aalborg Universitet
Postboks 159
9100 Aalborg

Sagsbehandler:
Morten Lykke Olesen
Telefon: 99408255
Email: mlo@business.aau.dk

Dato: [Brevdato]
Sagsnr.: [Sagsnr.]

Deltagere: Michael Boas Pedersen (MBP), Chefkonsulent, Dansk Industri Bjarne Dyrberg (BD), Politisk- og markedsudviklingschef, Forsikringsakademiet Hans B. Vistisen (HBV), Partner, Statsautoriseret revisor, EY. Lars Krull (LK), Leder af AAU Executive, Thomas Borup Kristensen (TBK), Fagkoordinator HDR René Nesgaard Nielsen (RNN), Fagkoordinator HDO Jens Thøgersen (JT), Fagkoordinator HD1

Afbud: Klik eller tryk her for at skrive afbud fra faste medlemmer/deltagere.

Øvrige deltagere: Morten Lykke Olesen (MLO), Sekretariatsleder for AAU Executive (referent)

Specielt til møder i Akademisk Råd: Angiv hvor mange stemmeberettigede medlemmer, der er til stede. Og om rådet er beslutningsdygtigt. Andre fora sletter denne linje.

Referat

1. Velkomst
LK bød velkommen til mødet, og forklarede baggrunden for mødets afholdelse.
LK præsenterede mødets deltagere i plenum.
LK informerede at det er vigtigt at aftagerne byder ind med deres input omkring vores uddannelser, både til møder som dette, men også gerne løbende når der opstår ting vi bør vide.
Opfølgning (inkl. ansvarlig og evt. deadline) NIL
2. Orientering om MBA og HD
LK gennemgik orientering omkring MBA-uddannelsen: ▪ Eksamen afholdt delvist som fysisk (d. 10/12) og virtuelt (14/12) med gode resultater. ▪ Corona-restriktioner har påvirket undervisningen. Vi udskød tilbageværende seminarer i foråret og afholdt dem i efteråret i stedet, da de studerende forventer fysisk undervisning. Det har der været stor tilfredshed med denne løsning. ▪ AAU Executive har ikke oplevet snyd ifm. "hjemme-eksamen" ifm. corona-nedlukning. ▪ Vi har ikke kunne gennemføre vores to årlige faglige arrangementer for vores MBA-alumner og studerende. Det er vi oprigtigt kede af, men vi vender stærkt tilbage så snart der er mulighed for det.

- Ift. ansøgning til årgang 2021 ser det meget flot ud på nuværende tidspunkt. Vi har generelt oplevet at vi i år har haft god traction i antallet af ansøgere ift. tidligere år. Det er mod vores forventning af salget af MBA er gået så godt i år, i lyset af corona m.m.
- Vi har i år, som noget nyt, prøvet at droppe al PRINT annoncering – og fokuseret på vores andre kanaler i stedet.

LK gennemgik orientering omkring HD-uddannelserne:

- Ift. undervisning valgte vi at omlægge til digital undervisning, f.eks. Speak-to-PPT og Live-streaming. Dette med god respons under forudsætning af stor forståelse fra de studerende. Både undervisere og studerende giver udtryk for at foretrække fysisk fremmøde, men forstår løsningerne der er præsenteret det seneste år under de restriktioner vi har haft. I efteråret har vi givet valgmulighed for enten at følge undervisningen fysisk eller virtuelt – med stor forståelse og accept. De studerende klare sig godt i lyset af at den virtuelle undervisning ikke helt er på niveau med den fysiske.
- Optaget på HD er gået rigtig godt i år. Vi har forsøgt os med at droppe al markedsføring i print. Vi har tidligere bl.a. samarbejdet med nogle mediehuse, hvor vi havde nogle fornuftige effektbaserede aftaler. Vi blev dog i 2019 skuffede over disse aftaler, da vi ikke oplevede at vi fik det antal ansøgere der var potentiale for.
- Vi har i 2020 lanceret en "revitaliseret" HD1 – hvor det mest essentielle erhvervsøkonomiske fagindhold består, suppleret af nogle nye fag f.eks. Forretningsanalyse, med fagligt indhold omhandlende organisation og erhvervsøkonomi, samt Forretningsanalyse, med fagligt indhold omhandlende dataanalyse og erhvervsøkonomi.
- Vi har et smertensbarn i HDFR, hvor vi igennem de seneste år har oplevet et faldende optag. Bankernes medarbejdere har ændret sig, således at nye medarbejdere har en anden uddannelsesbaggrund end tidligere og derfor ikke har samme behov for HDFR. Vi oplever dog at bankerne sender flere medarbejdere end nogensinde før – de tager dog HDO og HDR i stedet. Dertil oplever vi stor tilslutning til specifikke enkeltfag fra HDFR grundet samarbejde med Finanskompetencepuljen. Vi stopper med at udbyde HDFR fremadrettet, men har en god løsning klar som præsenteres senere i dagsordenen.

MBP: Hvordan ser udviklingen ud på HDF?

LK: HDF består, men vi har fra AAUs side ikke interesse i at udbyde den på nuværende tidspunkt. Der præsenteres en modul-model senere i dagsordenen for hvordan vi kan lave gode løsninger for arbejdsmarkedet som ikke indebærer at der er folk som tager to HD2 retninger.

BD: Vil man kunne tage dele af HD2 specialiseringerne som rene enkeltfag efter behov?

LK: Ja, det kan man allerede i dag.

LK fortsatte sin orientering:

- HDO er startet i Viborg i 2019, og vi har nu fornuftige holdstørrelser kørende på forskellige lokationer tre steder i DK.
HDR har én lokation pt. med fornuftige store hold.
Vi arbejder mod at lancere en ny lokation for HDR → Mere om det senere.
- Vi har fået ny fagkoordinator på HDR – Og han er meget ambitiøs på studiets vegne (og sine egne) – og det har vi allerede meget stor glæde af ved AAU Executive.
- HD Optag på landsplan: Stor vækst på landsplan på mellem 2 og 3 %.
- AAU's HD optag er meget tilfredsstillende.

3. Kvalitetssikring

LK gennemgik kvalitetssikring af Skolens uddannelse:

- På MBA har vi Generelt middel til høj svarprocent, mens den på HD er middel til lav.
- På MBA og HD er der generelt stor tilfredshed, og langt de fleste aktiviteter score i gennemsnit mellem 4 og 5 på en 1-5 skala (hvor 1 = Meget utilfredsstillende, 5 = Meget tilfredsstillende).
- De få undtagelser der er bliver håndteret af Fagkoordinator, og hvis nødvendigt behandlet i studienævnet.
- De studerende giver generelt positive og konstruktive kvalitative tilbagemeldinger i evalueringerne. Deres feedback er værdifuld for at sikre en fortsat positiv studieudvikling på skolens aktiviteter.

LK gennemgik skolens dimittendundersøgelser, hvor mange dimittender svarer i høj grad positivt ift. at kunne bruge deres uddannelse direkte i deres arbejdsliv – på tværs af alle linjer.

- MBA, HD1 OK
- JT: Vi bruger netop også dette som argument i vores markedsføring.
- LK: HDO og HDO – Lidt mere forskellige tilbagemeldinger – men også overvejende positive.
- BD: Ikke overraskende at folk svare sådan, da de folk som tager uddannelserne fra forskning tager dem med henblik på karriereudvikling.
- HDR: d
- For MBAerne svare størstedelen af de har fået nye opgaver som følge af uddannelsen – det samme gør sig gældende for HD-retningerne.
- På samme vis vurderer størstedelen af dimittenderne at de er blevet mere kvalificerede til at varetage deres job.
- Undersøgelsen er ikke vores egen, men et krav fra ministeriets side som Universitetets centraladministration står for – Vi er meget tilfredse med resultaterne.
- Langt størstedelen af vores dimittender er tilfredse med udd. Påvirkning faglig udvikling

4. HDFR Status

LK gennemgik udviklingen på HDFR fra 2011 og frem til i dag, både på landsplan og hos de enkelte udbydere.

MBP: Der burde være et potentiale i finansøkonomerne ift. HDFR.

LK: Vi oplever at Finansøkonomerne er vældig godt uddannede med 120 ECTS, og mange af dem har ikke behov for mere formel uddannelse. Derfor påvirker det tilslutningen til HDFR.

Til gengæld er HDR og HDO interessant for dem når de når længere i deres karriere.

MBP: Der må være et uopdyrket marked i de "alternative" finansielle virksomheder (f.eks. leasing).

LK: Dem har vi blikket rettet mod 👍

LK forklarede at AAU Executive ikke kommer til at udbyde HDFR som fuldt forløb fra efteråret 2021. I stedet har Studienævnet for MBA og HD arbejdet på at gøre det muligt for studerende på HDR og HDO at "tone" deres HD2 i finansiell virksomhed.

LK præsenterede den nuværende model for HDFR. Uddannelsen fungerer godt i forhold til enkeltfag på grund af Finanskompetencepuljen, særligt FKP – Særligt ift. vores 5 ECTS valgfag.

Studienævnet har koncentreret det faglige indhold fra HDFRs 2. semester i et 10 ECTS-fag til 3. semester (valgfagssemester). Dette fag tilbydes fremover som en mulighed for studerende på HDRs og HDOs 3. semester, eller som selvstændigt enkeltfag.

HD2 på AAU forbliver med denne løsning relevant for medarbejdere i den finansielle sektor, ligesom allerede uddannede HDR og HDO dimittender kan supplere med fag fra toningen i finansiell virksomhed senere i deres karriere.

Toningen er desuden også særdeles relevant for revisionsbranchen, særligt i forhold til enkeltfagene compliance (5 ECTS) og Anti-hvidvask og terrorfinansiering (5 ECTS).

BD: Hele Just-in-time tankegangen fylder meget hos os, hvilke muligheder har man for at tage dette fag, samt andre fag fra HD, når man er færdiguddannet med en fuld HD-grad?

LK: Alle fag fra HD tilbydes som enkeltfag, og kan tilgås "forudsætningsløst", og vi kan udvikle nye fag efter arbejdsmarkedets/aftagernes behov.

BD: Det er vigtigt med disse muligheder når vi kigger fremad.

LK afsluttede punktet med at præsentere løsningen som den kommer til at indgå i henholdsvis HDOs og HDRs 3. semester.

5. Udbud 2021

LK præsenterede AAU Executive udbud og udbudssteder.

Nogle enkeltfag vil fortsat blive udbudt i Aarhus til trods for at vi ikke kommer til at udbyde HDFR som fuldt forløb fra efteråret 2021.

AAU Executive udbyder HDR i Viborg med start i efteråret 2021. Dette blandt andet med henblik på at kunne tilbyde større fleksibilitet i forhold til undervisning (hvis man ikke kan en dag i Aalborg så kan man køre til Viborg og omvendt).

LK bemærkede at vi ikke har sat prisen op på HD siden 2004 – modsat markedet generelt.

6. Eventuelt

BD: Hvad er jeres erfaring med andel af selvbetalere versus virksomhedsbetalt?

LK: På HD1 er en betragtelig andel virksomhedsbetalt, mens det på HD2 er meget forskelligt fra uddannelse til uddannelse, og år til år. Vores erfaring er, at når der er *contraction* på arbejdsmarkedet så øges andelen af selvbetalere. Det har vi dog ikke set i år i forhold til Corona.

HBV bemærkede at det en god gennemgang af AAU Executives tilstand og udvikling.

LK bemærkede afslutningsvist at Skolen AAU Executive arbejder seriøst for at møde aftagernes forventninger – og er udviklingsparate hvis aftagerne har behov og ideer.