

Referat fredag d. 22. november 19.06.2019 kl. 10.00-13.00

Business lokale 48, Merkurs Plads, 4800 Nykøbing F.

Deltagere: Benedicte, Britt, Charlotte, Niclas, Ole, Ove, Peter & Solveig

Afbud: Thomas, Susanne, Tina Foged

Frokost: Michael

1) Dagen starter med et besøg hos GF1 eleverne i Auditoriet, der afslutter deres innovationsuge. Vi skal være en del af dommerpanelet samt besøg hos SKP/Elevshoppen.

Tirsdag d. 24/11 blev 1. og 2. pladserne fejret.

2) Godkendelse af referat fra seneste møde samt dagsorden.

3) Meddelelser fra formand Benedicte Drejer

Der udbydes en lang række kurser, der kan bl.a. ses på https://www.hk.dk/-/media/files/hovedstaden/ungdom-hovedstaden/februarkursus_katalog_080219.pdf

Der er mulighed for LUU at tage på tur til Tyskland for at møde vore samarbejdspartner handelskamrene i Lübeck, besøge skoler og praktiksteder. Krav 3 dage – 2 nætter.

4) Meddelelser fra CELF - Nyt fra afdelingerne

Nakskov fra Charlotte Maegaard

Som forsøg vil undervisningen på GF2 bliver meget digitalt i det kommende forår.

Nykøbing F. (Solveig Nielsen)

Elsebeth Dalby er indmeldt i særlig censor korps for engelsk. Tina Foged bliver fuldtidsvejleder fra 1. januar 2020.

Besøg hos Zolution m. GF2 klasse indsigtfuldt besøg.

BOOST – besøg af 7 tyske elever med 2 lærere i uge 43, uge 48 besøger vi skolen i Oldenburg, 7 elever tager med mod 2 i foråret. **Nyt projekt RE BAL – Regional balance 3 årigt.**

AUB kontor i alt kr. 117.510 fordelt m. se vedhæftede fil. Intet om detail og handel – pt. forventer ikke at have fået noget. Kan søge igen til februar.

Samfundsfag C for alle gf1 elever skal evalueres, vi skal fortsætte med EUD'erne.

Forår 2020

Der oprettes 2 GF2EUX og 1 GF2EUD klasse – EUX studieår fortsætter m. 33 elever.

Karrierecentret herunder efteruddannelsesaktiviteter fra Tina Foged.

Kursisttallene har her i efteråret ikke levet op til forventningerne. Der arbejdes pt. med mulighederne for nyt økonomistyringsprogram og kursusmateriale.

SKP detail v. Michael Petersen

Vi er pt 18 elever. Bjørn Berggren er i dag færdiguddannet. Han fik 10 til sin fagprøve.

VI har startet en fast leverandøraftale med Rema. Det betyder at vi hver mandag får vare for ca. 9000 kr. Det har medført en del nye rutiner som eleverne har reageret positivt på.

SKP har været på tur til Tyskland hvor de fik indblik i flere ting som vi ikke kan dække optimalt på uddannelsen. Blandt andet automatisk lagerstyring som gjorde et stort indtryk.

Praktikpladscentret - Status på lære- og praktikpladssituationen v. Ove Jensen

Antal elever med Grundforløb fra CELF, som har fået læreplads (hele DK):

	Jan – sep 2018	Jan – sep 2019	Diff.
Detail	48	41	-7
Kontor	19	21	2
Handel	11	12	1
I alt	78	74	-4

Konklusion:

Der er i de 3 første kvartaler af 2019 registreret 4 aftaler færre end samme periode i 2018, men da der altid er en vis forsinkelse i "systemet", inden alle aftaler er registrerede, vil antallet for 2019 sandsynligvis blive lidt større.

Antal lærepladsaftaler indgået med virksomheder på LF:

	Jan – sep 2018	Jan – sep 2019	Diff.
Detail	53	53	0
Kontor	26	31	5
Handel	7	10	3
I alt	86	94	8

Konklusion:

Der er i de 3 første kvartaler af 2019 indgået 8 flere aftaler, med virksomheder på Lolland og Falster, som i samme periode i 2018.

Antallet af aftaler i lokale virksomheder er væsentligt større (20) end det antal aftaler CELF elever har fået i hele DK.

En stor del af de lokale aftaler bliver således stadig indgået med elever, som har grundforløb fra andre skoler.

Aftaler på landsplan:

I perioden Jan – okt. 2019 er antallet af aftaler ift. 2018 faldet med 3% på detailuddannelserne, steget med 1% på handelsuddannelserne, mens der er status quo på kontoruddannelserne.

Antal aftaler for elever med Grundforløb fra CELF er i de 3 første kvartaler, faldet med 5%.

Godkendte virksomheder i perioden Jan – sep. 2019. I alt 27:

Detail: 21	Kontor: 1	Handel: 5
Nye godkendelser: Bog og Ide, Nyk. F Tøjekspersen, Nyk. F Sport 24 Outlet, Nyk. F Louis Nilsen, Nakskov Iddesign, Nyk. F Royall, Nyk. F Jack og Jones, Nakskov Mertz Skov og Have, Naksk. Mertz Skov og Have, Nyk. F Mertz Skov og Have, Faxe 1001 Nat Frugt/grønt, Nyk.F. Sport og Hobby, Maribo Ullas Topline, Nakskov Parfumeri Ham & H., Nyk. F. Deichmann Sko, Nyk. F. BR Guldborgsundcenter, Nyk. F. Pigernes Blomster, Rødby Saxkøbing Træløst Superpet Guldborgsund, Nyk. F. P.W. Wulff, Stubbekøbing Nykøbing Isenkram	Nye godkendelser: Lou Revision, Nyk. F	Nye godkendelser: Ftz Autodele, Nyk. F P Hatten, Nyk. F XL-Byg, Nakskov Mertz Skov & Have A/S, Nak. P.W. Wulff, Stubbekøbing

Kursus- og markedsafdeling

Britta Alsgren, ny medarbejder 2/12-19, der overtager Jannie Bojesens opgaver.
René Malm markedschef.

5) Meddelelser fra øvrige medlemmer

6) Møderækken 2020

Fredag d. 28/2 kl. 9.00-11.00 CELF afdeling, Søvej 6 i Nakskov hos Charlotte

Fredag d. 15/5 kl. 9.00-11.00, HK, Guldborgsundcentret 6 hos Benedicte

Fredag d. 25/9 kl. 8.30-11.00, A/S Zolutions - Art & Design, Herningvej 36 hos Ole

Fredag d. 4/12 kl. 10.00-13.00 inkl. julefrokost CELF, Merkurs Plads 1 hos Solveig

Fokuspunkter til diskussion og input

Fra Peter Rasmussen fra Frimann biler, er der kommet følgende;

Hvad er behovet ude i detailhandlen?

- Vi kunne stille os et andet spørgsmål, hvad forventer kunderne som kommer ind i forretningen?
- Vi vendte på mødte, at oplevelser er et vigtigt element for kunden. Der var endda mødedeltagere som kørte efter denne oplevelse / service.

Hvordan kan forretningerne blive bedre til at give oplevelser?

- Hvordan vi forretningerne holde oplevelses niveauet højt og hele tiden udvikle på oplevelserne til kunderne?
- Hvem skal følge op på disse oplevelser, og give forretningen feedback?

Punkt på dagsorden, hvad vil virksomhederne have?

Jeg vender lige spørgsmålet lidt, så vi ikke tager udgangspunkt i eleven / den ansatte.

- Forretningen åbner hver dag, for at få en økonomisk gevinst.
- Hvem er de største konkurrenter til netop deres forretningen?
- Hvordan kan forretningen svare igen?
- Hvilke fordele har de fysiske butikker i forhold til netbutikker?
- Kan man samarbejde med andre lokale forretninger og evt. På tværs af forretningsområderne på nettet?

Hvordan forbereder man eleverne til den virkelige verden?

- Hvordan forbereder man eleverne til den virkelige verden i dag?
- Hvilke forberedelser er i dag en succes, og hvilke er mindre succesfulde?
- Hvordan kan de blive bedre?
- Hvilke mål har celf sat sig?
- Hvordan følger man op på disse mål?

Ja, vi vi, gerne høre hvordan det går med virksomhedsbesøg, og hvilke erfaringer man har fået med tilbage, og har man ændret noget undervisning efterfølgende?

7) Evt.

Få besøg af Destinationschef Brian Lindorf Hansen, Visit Lolland-Falster, gerne fredag d. 15/5. Thomas har kontakt.



Solveig M. Nielsen, 19. december 2019