Uddannelses- og Forskningsministeriet

# Prækvalifikation af videregående uddannelser - Professionsbachelor i indkøb

**Udskrevet 12. november 2026**

# Professionsbachelor (overbygning) - Professionsbachelor i indkøb - Erhvervsakademiet Dania

Institutionsnavn: Erhvervsakademiet Dania
Indsendt: 30/09-2020 06:09
Ansøgningsrunde: 2020-2
Status på ansøgning: Afslag
Afgørelsesbilag
Download den samlede ansøgning
Læs hele ansøgningen

**Ansøgningstype**
Ny uddannelse

**Udbudssted**
Erhvervsakademi Dania - Hobro

**Kontaktperson for ansøgningen på uddannelsesinstitutionen**
Jens Peter Dahlgaard

**Er institutionen institutionsakkrediteret?**
Ja

**Er der tidligere søgt om godkendelse af uddannelsen eller udbuddet?**
Nej

**Uddannelsestype**
Professionsbachelor (overbygning)

**Uddannelsens fagbetegnelse på dansk fx. kemi**
Professionsbachelor i indkøb

**Uddannelsens fagbetegnelse på engelsk fx. chemistry**
Bachelor of Procurement

**Den uddannedes titel på dansk**
Professionsbachelor i indkøb

**Den uddannedes titel på engelsk**
Bachelor of Procurement

**Hvilket hovedområde hører uddannelsen under?**
Det økonomisk-merkantile område

**Hvilke adgangskrav gælder til uddannelsen?**
Der er direkte adgang til uddannelsen med én af følgende uddannelser:

- Handelsøkonom
- Logistikøkonom
- Markedsføringsøkonom

Derudover kan andre merkantile erhvervsakademiuddannelser optages efter supplerende kurser, optagelsesprøve eller efter konkret vurdering, herunder Finansøkonomer, Administrationsøkonomer samt Serviceøkonomer.

**Er det et internationalt uddannelsessamarbejde, herunder Erasmus, fællesuddannelse og lign.?**
Nej

**Hvis ja, hvilket samarbejde?**

**Hvilket sprog udbydes uddannelsen på?**
Dansk

**Er uddannelsen primært baseret på e-læring?**
Nej

**ECTS-omfang**
90

**Beskrivelse af uddannelsens formål og erhvervssigte**
Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at kunne varetage rollen som indkøber i en virksomhed.

Uddannelsens primære målgruppe er mellemstore virksomheder i Midt- og Nordjylland.

Uddannelsen forventes tilrettelagt med blended learning, og med involvering af virksomheder gennem projekter, virksomhedscases og eventuelt henlagte aktiviteter i disse virksomheder.

Uddannelsen søges som en top-up-uddannelse, da uddannelsen bygger videre på allerede opnåede kompetencer inden for strategi, organisation, økonomi, jura og Supply Chain Management samt den praktik, som er opnået gennem de merkantile erhvervsakademiuddannelser. Dette gøres uden at uddannelsens varighed forlænges sammenlignet med en 3-4-årig professionsbacheloruddannelse. En yderligere begrundelse for en top-up er, at der for nuværende kun er få veje videre i uddannelsessystemet for dimittender fra erhvervsakademiuddannelser som handelsøkonom, logistikøkonom og markedsføringsøkonom.

**Udkast til uddannelsens kompetenceprofil:**

**Viden:**

Den studerende skal:

- have viden om teori, metode og praksis inden for indkøb
- kunne forstå og reflektere over teorier, metode og praksis inden for indkøb

**Færdigheder:**

Den studerende skal kunne

- Foretage strategiske og taktiske indkøbsbeslutninger i en virksomhed
- Kunne analysere en virksomheds indkøb og opstille kvalificerede forbedringsforslag til dette
- Udvælge og styre leverandører til en virksomhed
- Formidle analyser og løsningsforslag til virksomhedens interne og eksterne interessenter

**Kompetencer:**

Den studerende skal kunne

- Selvstændigt varetage indkøbsfunktioner i en virksomhed
- Lede og implementere tvær- og interorganisatoriske indkøbsprojekter i samarbejde med interne og eksterne interessenter
- Identificere egne læringsbehov og strukturere egen læring i forskellige læringsmiljøer

**Uddannelsens struktur og konstituerende faglige elementer**
Uddannelsen består af følgende fagelementer:

**Forretningsforståelse og indkøb** (5 ECTS), herunder:

- Strategi og indkøb
- Værdi og omkostninger
- Organisering af indkøb
- Globalisering, digitalisering og bæredygtighed

**Før købet** (20 ECTS), herunder:

- Analyse og visualisering af indkøbsdata

- Økonomiske modeller og analyser i indkøb
- Category Management og Risikostyring
- Projektledelse og innovation

**Under købet** (5 ECTS), herunder

- Leverandørforhandling og kontrakter

**Efter købet** (15 ECTS), herunder:

- Supplier Relationship Management og Governance
- Contract Management
- Interorganisatorisk samarbejde, konflikt- og interessehåndtering

**Videnskabsteori og metode** (5 ECTS), herunder:

- Videnskabsteori
- Kvantitative og kvalitative metoder

**Valgfag** (10 ECTS, eks. "Offentlige indkøb", "Projektindkøb", ”E-procurement”, ”Etik i indkøb” mm.)

**Ulønnet praktik, 3 måneder** (15 ECTS)

**Bachelorprojekt** (15 ECTS)

**Begrundet forslag til taxameterindplacering**

Uddannelsen foreslås indplaceret som andre merkantile top-up uddannelser til professionsbachelor. Uddannelsen er en merkantil uddannelse, og kræver ikke særligt udstyr eller lignende.

**Forslag til censorkorps**

Censorkorpset for Merkantile erhvervsakademi- og professionsbacheloruddannelser

**Dokumentation af efterspørgsel på uddannelsesprofil - Upload PDF-fil på max 30 sider. Der kan kun uploades én fil.**

Behovsanalyse for PBA Top-up i Indkøb - EA Dania.pdf

**Kort redegørelse for det nationale og regionale behov for den nye uddannelse**

Gennem vores netværk af aftagervirksomheder og alumner er vi ved Erhvervsakademi Dania blevet opmærksomme på, at der mangler en top-up-uddannelse inden for indkøb på det danske arbejdsmarked. Dette har ført til, at vi indledte processen med at dokumentere behovet for en sådan, samt at udvikle en sådan uddannelse i samarbejde med erhvervslivet.

**Nationalt behov:**

Det nationale behov for uddannelsen er dokumenteret gennem en kombination af desk research og field research.

Kilderne til dokumentation af det nationale behov er:

1. En analyse af behov for indkøbskompetencer i rapporter og artikler, som underbygger, at stigende kompleksitet, globalisering og teknologier i indkøbsstillinger kræver en mere fokuseret og specialiseret uddannelse inden for indkøb.

2. En gennemgang af indkøbsforskningens udvikling internationalt som understøtter, at indkøb som teoretisk område er vokset markant de sidste 20-30 år, hvilket kalder på en fokuseret uddannelse, som dækker teorien.

3. Arbejdsmarkedsbalancen, som viser, at der er gode jobmuligheder i hele landet for indkøbere, og at der er mangel på arbejdskraft i en enkelt region (Vestjylland). Siden 1. kvartal 2015 har der næsten uafbrudt været gode jobmuligheder eller mangel på arbejdskraft inden for indkøb i Nord-, Vest., og Østjylland.

4. Der er afholdt en række workshops med udvalgte aftagere/eksperter. Dette inkluderer blandt andet en repræsentant for Erhvervsakademi Danias uddannelsesudvalg for handel samt en repræsentant for DILF, som er Danmarks største interesseorganisation for indkøb og logistik. De udvalgte aftagere er inddraget som repræsentanter for danske virksomheder, har selv mangeårig indkøbserfaring og er selv ledere i landsdækkende virksomheder. De giver klart udtryk for, at der er behov for en uddannelse på professionsbachelor-niveau inden for indkøb i Danmark.

5. Der er foretaget en sammentælling og analyse af stillingsannoncer inden for indkøb på Jobindex på landsplan i perioden december 2019 - august 2020. Analysen påviser, at der løbende opslås et meget stort antal indkøbsstillinger på landsplan.

6. Der er foretaget en identifikation af og sammenligning med beslægtede uddannelser, som viser at en tilsvarende uddannelse på nuværende tidspunkt ikke udbydes i Danmark.

**Regionalt behov**

Det regionale behov for uddannelsen er dokumenteret gennem field research bestående af både kvantitative og kvalitative kilder. Kilderne til dokumentation af det regionale behov er:

1. Der er foretaget en spørgeskema-undersøgelse til knap 300 virksomheder i Midt- og Nordjylland. Virksomhederne er udtrukket fra Erhvervsakademi Danias egen praktikdatabase. Resultaterne understøtter klart, at der er et regionalt behov for uddannelsen.

2. Ved de ovennævnte workshops med udvalgte aftagere/eksperter blev det regionale behov for uddannelsen drøftet. Aftagernes virksomheder har alle afdelinger inden for Erhvervsakademi Danias udbudsområde (Midt- og Nordjylland) og støtter op om, at der er et regionalt behov for uddannelsen.

3. Udover den landsdækkende sammentælling og analyse af stillingsannoncer inden for indkøb på Jobindex er der også foretaget en mere detaljeret analyse på regionalt niveau. Analysen viser, at en stor del (ca. 36%) af de opslåede stillinger inden for indkøb er opslået i Midt- og Nordjylland. Der er derfor ifølge stillingsopslagene et stort behov for indkøbskompetencer i Erhvervsakademi Danias udbudsområde.

På baggrund af en analyse af artikler og rapporter, den nuværende arbejdsmarkedsbalance, input fra erhvervslivet gennem workshops og et større survey samt gennemgang af stillingsannoncer fremgår det, at der er et stort behov for en professionsbachelor inden for indkøb både nationalt og med et regionalt udbud ved Erhvervsakademi Dania.

Se bilaget for en uddybning af behovsanalysens metode, proces og resultater.

**Underbygget skøn over det nationale og regionale behov for dimittender**

**Nationalt behov:**

Antal stillingsannoncer opslået på jobindex i perioden december 2019-august 2020 inden for indkøb på landsplan indikerer, at der er et stort behov for dimittender fra uddannelsen. Samlet set er der i perioden slået 768 stillinger op. Kombineret med de andre kilder (herunder arbejdsmarkedsbalancen, den regionale spørgeskemaundersøgelse samt kvalitative kilder), som er inddraget i analysen af behovet for uddannelsen, vil et skøn være, at der er brug for ca. 500 dimittender om året fra uddannelsen.

**Regionalt behov:**

Baseret på analysen er der påvist et behov for uddannelsen med en efterspørgsel på op mod 200-300 dimittender i de knap 300 adspurgte virksomheder i Midt- og Nordjylland i løbet af de næste 5 år.

Antal stillingsannoncer opslået i perioden december 2019-august 2020 inden for indkøb i Midt- og Nordjylland peger på et lignende behov, da der fra december 2019 til august 2020 blev opslået 278 indkøbsstillinger i de to regioner.

Et forventet skøn over antal årlige dimittender er ca. 30-40, da Erhvervsakademiet i første omgang vil have en forsigtig tilgang til efterspørgslen. Antallet af optagne studerende kan hæves, hvis efterspørgslen viser sig at følge det forventede niveau, som er dokumenteret gennem behovsanalysen.

Se bilag for en uddybning af grundlaget for dette skøn.

**Hvilke aftagere har været inddraget i behovsundersøgelsen?**

Behovsundersøgelsen er gennemført som en kombination af desk- og field research. Der er både fokuseret på at dokumentere det nationale behov for uddannelsen samt det regionale behov for et udbud ved Erhvervsakademi Dania. Field research-delen består af både kvalitative og kvantitative undersøgelser. Udviklings- og ansøgningsprocessen er foregået over 3 faser, og er skitseret nedenfor:

**Fase 1, Desk research**

- Analyse af behov for indkøbskompetencer i rapporter og artikler (Nationalt behov)
- Indkøbsforskningens udvikling internationalt (Nationalt behov)
- Arbejdsmarkedsbalancen (Nationalt og regionalt behov)

*I fase 1 blev 1. udkast til uddannelsens struktur og fagelementer udarbejdet*

**Fase 2: Field research**

- Workshops med udvalgte aftagere/eksperter, herunder repræsentant for uddannelsesudvalget for handel (Nationalt og regionalt behov)
- Udkastet til uddannelsen gennemgik en større revision efter input fra eksperterne.

*I fase 2 blev udkastet testet og videreudviklet til 2. udkast til uddannelsens struktur og fagelementer*

**Fase 3: Field research**

- Spørgeskema til knap 300 virksomheder i Midt- og Nordjylland, baseret på udtræk fra egen praktikdatabase (Regionalt behov)
- Sammentælling og analyse af stillingsannoncer inden for indkøb på Jobindex i perioden december 2019 - august 2020 (Nationalt og regionalt behov)
- Identifikation af og sammenligning med beslægtede uddannelser (Nationalt og regionalt behov)

*I fase 3 blev 2. udkastet testet yderligere. På baggrund af fase 1 og 2 blev input bearbejdet til et endeligt udkast til uddannelsens kompetenceprofil, struktur og fagelementer som fremgår af denne ansøgning. Kort før ansøgningsfristen afholdtes en afsluttende workshop/høring med aftagere/eksperter for at kvalitetssikre behovsanalyse, kompetenceprofil, struktur og fagelementer.*

Til workshops blev følgende aftagere/eksperter inddraget:

Supply Chain Director Lene Andreassen, Procudan

Vice President og CPO Lars Bomholt, Wrist Ship Supply

Purchasing Director Lars Holm-Pedersen, Rockwool

Associate Professor Morten Munkgaard Møller, Aalborg Universitet

Uddannelsen er desuden løbende blevet drøftet med uddannelsesudvalgene for Logistikøkonom og Handelsøkonom på Erhvervsakademi Dania. Lene Andreassen er medlem af uddannelsesudvalget for Handelsøkonom.

Der er løbende foretaget justeringer i uddannelsens kompetenceprofil, struktur og fagelementer i takt med, at de tre faser er gennemgået. Uddannelsens afspejler dermed i høj grad erhvervslivets eksplicitte behov, som er identificeret gennem den ovenstående proces.

I bilaget og nedenfor fremhæves konkrete eksempler på, hvordan input fra aftagere gennem workshops og survey er indarbejdet direkte i udkastet til uddannelsen kompetenceprofil, struktur og tilrettelæggelse.

**Hvordan er det konkret sikret, at den nye uddannelse matcher det påviste behov?**

Gennem de ovennævnte faser, herunder workshops, survey samt analyse af stillingsopslag er det sikret, at uddannelsen matcher erhvervslivets behov. Nedenfor nævnes en række eksempler på, hvordan input fra aftagere blev anvendt til udvikling af uddannelsens struktur og indhold.

**Input fra workshops:**

***Supply Chain director Lene Andreassen, Procudan. Workshop d. 2. marts 2020:***

Lene fremhæver en række væsentlige emner for uddannelsen, som indføres i 2. udkastet. Offentlig indkøb nedprioriteres ift. oprindeligt udkast. Lene ser gerne, at uddannelsen i høj grad tilrettelægges som Blended Learning for at imødekomme et større opland til uddannelsen.

***Vice President og CPO Lars Bomholt, Wrist Ship Supply. Workshop d. 24. marts 2020:***

Lars foreslår, at uddannelsens struktur følger strukturen i en virksomheds indkøb – altså en fase før købet, en fase under købet og en fase efter købet. De forskellige faser kræver forskellige kompetencer, men er lige relevante. Forslaget indarbejdes i udkastet til uddannelsens struktur og fagelementer.

***Purchasing Director Lars Holm-Pedersen, Rockwool. Workshop d. 27. marts 2020:***

Der støttes op om før-under-efter købet, men det understreges, at det er essentielt at en indkøber har en høj grad af forretningsforståelse og kan forholde sig til virksomhedens strategi. Der indføres et modul om ”Forretningsforståelse og Indkøb” i udkastet til uddannelsen.

***Associate Professor Morten Munkgaard Møller, Aalborg Universitet. Workshop d. 24. april 2020:***

Der støttes op om før-under-efter købet, men det strategiske aspekt understreges på linje med Lars HP. Morten ser desuden et stort potentiale i offentligt indkøb og projektindkøb. Fagene tænkes eventuelt ind som valgfag på uddannelsen.

***Direktør Søren Vammen, DILF. Workshop d. 31. august 2020***

Der støttes op om uddannelsen og dens indhold. Der lægges vægt på forretningsforståelse og strategi som en væsentlig indkøbskompetence samt at at indkøbere skal have fokus på andre værdibidrag end omkostninger, skal have forståelse for interessenter samt inter- og intraorganisatorisk samarbejde. Analytisk forståelse blev også fremhævet - dimittender skal kunne foretage interne og eksterne analyser af indkøbsdata.

De udvalgte aftagere/eksperter har således sat et klart præg på uddannelsens struktur og indhold.

**Input fra Survey:**

I surveyet blev der spurgt ind til behov for indkøbskompetencer på nuværende tidspunkt og fremadrettet. Aftagerne støtter op om de fagelementer, som blev defineret gennem desk research og workshops. Dog var der et par overraskende resultater, som vil blive taget til efterretning i det videre arbejde:

- Indkøb og innovation er meget efterspurgt, og vil derfor spille en større rolle end antaget.
- Økonomisk analyse, analyse af data samt visualisering af data er meget efterspurgte kompetencer fremadrettet.
- Category Management er mindre efterspurgt end forventet, og vil derfor spille en mindre rolle end antaget
- Udbud er mindre efterspurgt end forventet.
- E-procurement er mindre efterspurgt end forventet.
- Bæredygtighed er mindre efterspurgt end forventet

**Input fra stillingsannoncer:**

Den kvalitative undersøgelse af stillingsannoncer på Jobindex understøtter i høj grad de fagelementer, som er defineret. Der er i annoncerne et vist mønster, hvor følgende emner ofte fremgår:

- Strategisk indkøb
- Category management
- KPI’er og kontrakstyring
- Porteføljeledelse
- Indkøbsanalyse
- Udbud og leverandørudvælgelse
- Interessenthåndtering g leverandørstyring

- Forhandling
- E-procurement

**Afsluttende workshop med Lene Andreassen, Lars Bomholt og Morten Munkgaard Møller. Mandag d. 21. september 2020. (Lars Holm-Pedersen deltog ikke, men materialet blev sendt til høring hos ham).**

Behovsanalysen og uddannelsens kompetenceprofil, struktur samt fagelementer blev præsenteret. Der blev støttet klart op om disse og at uddannelsen bliver tilrettelagt med blended learning. Det blev understreget, at bæredygtighed skulle indgå i uddannelsen på trods af resultater fra surveyet – blandt andet bliver det mere og mere normalt med krav om CO2-regnskaber ved handel mellem virksomheder. Det blev fremhævet, at e-procurement en et "gammelt" begreb, og at der skal lægges mere vægt på digitalisering og indkøb generelt. Der blev nævnt, at det kan være gavnligt med en skelnen mellem og uddybning af forskellene mellem direkte og indirekte indkøb, hvor indirekte indkøb ofte er mere komplekst og kræver mere stakeholder management end direkte indkøb.

Der er således gennem ovennævnte processer og input sikret et klart match mellem erhvervslivets behov og uddannelsens formål, struktur og fagelementer. Se bilag for uddybning af dette punkt.

**Beskriv ligheder og forskelle til beslægtede uddannelser, herunder beskæftigelse og eventual dimensionering.**
På nuværende tidspunkt findes ikke en uddannelse i Danmark på bachelorniveau eller derover, som udelukkende har fokus på indkøb. I det udsendte survey fremgår det, at mange aftagere ikke kender til et egentligt alternativ til den foreslåede uddannelse, dog identificeres en række beslægtede uddannelser med et andet fokus eller på et andet niveau i kvalifikationsrammen.

Der er sammenlignet med 3 uddannelser på samme niveau i kvalifikationsrammen. De er:

- Professionsbachelor og top-up i Design og Business (Purchasing Management), VIA University College
- Professionsbachelor og top-up I International Handel og Markedsføring
- Professionsbachelor og top-up i Value Chain Management

Derudover behandles en række uddannelser som ikke er sammenlignelige ift. niveau eller uddannelsestype, men som nævnes af aftagere i surveyet:

- Handelsøkonom med speciale i indkøb
- HD i Supply Chain Management
- Cand.merc-uddannelser inden for Suppy Chain Management og Indkøb

I bilaget kan ses en detaljeret sammenligning med de nævnte uddannelser hvori det konkluderes, at der ikke findes en lignende uddannelse i Danmark på nuværende tidspunkt.

**Dimensionering og ledighed for nærmest beslægtede uddannelser (baseret på uddannelses- og forskningsministeriets hjemmeside samt Uddannelses- og Forskningsministeriets datavarehus):**

Specialet "Purchasing managent" på Design og Business Professionsbachelor udbydes udelukkende ved VIA University College Århus. Udbuddet er dimensioneret, og har en relativt høj ledighed på 14,1% i 2017. Det er dog ikke muligt at se tal på specialiseringsniveau, og der udbydes p.t. 8 specialeretninger af uddannelsen på VIA University College:

- Branding & Marketing Management
- Entrepreneurship & Innovation
- Fashion Design
- Furniture Design
- Pattern Design (Konstruktør)
- Purchasing Management (Indkøb)
- Retail Design & Business
- Visual Communication Design

Professionsbachelor i indkøb er ikke direkte sammenlignelig ift. ledighed, da Design og Business har et snævert fokus mod få, specifikke brancher. Professionsbachelor i indkøb har en væsentlig bredere målgruppe i form af produktionsvirksomheder, handelsvirksomheder og servicevirksomheder i mange forskellige brancher samt offentlige virksomheder.

Professionsbachelor og top-up i International Handel og Markedsføring er dimensioneret i hele landet. Der er en relativt høj samlet ledighed på 9,4% i 2017. Uddannelsen er som nævnt i bilaget ikke direkte sammenlignelig, da indhold og jobfunktion adskiller sig væsentligt. International Markedsføring og Handel er hovedsageligt rettet mod salgs- og marketingfunktioner og ikke mod indkøbsfunktioner.

Professionsbachelor og Top-up i Value Chain Management er ikke dimensioneret og har en relativt lav ledighed på 3,9% i 2017.

**Rekrutteringsgrundlag og videreuddannelsesmuligheder**

**Nationalt rekrutteringsgrundlag:**

Rekrutteringsgrundlaget på landsplan er primært ved de direkte adgangsgivende erhvervsakademiuddannelser; Handelsøkonom, Logistikøkonom samt Markedsføringsøkonom. Nedenfor ses dimittendtal på landsplan for de tre uddannelser i perioden 2017-2019 (Uddannelses- og Forskningsministeriets datavarehus).

**Handelsøkonom:**

2017: 294

2018: 205

2019: 249

**Logistikøkonom:**

2017: 78

2018: 114

2019: 95

**Markedsføringsøkonom:**

2017: 1715

2018: 1319

2019: 1263

**Samlet:**

2017: 2087

2018: 1738

2019: 1607

**Regionalt rekrutteringsgrundlag:**

Det primære rekrutteringsgrundlag for udbuddet ved Erhvervsakademi Dania er på Erhvervsakademis Danias egne 2-årige merkantile erhvervsakademisuddannelser. Nedenfor ses det samlede antal dimittender de sidste 3 år på de mest relevante uddannelser :

**Logistikøkonom:**

2018: 14

2019: 23

2020: 23

**Handelsøkonom:**

2018: 96

2019: 77

2020: 84

**Markedsføringsøkonom:**

2018: 56

2019: 53

2020: 67

**Samlet:**

2018: 166

2019: 153

2020: 174

Uddannelsen vil blive tilrettelagt med brug af blended learning. Det forventes derfor, at uddannelsen vil tiltrække studerende fra Danias andre campusser samt andre regionale uddannelsesinstitutioner.

Uddannelsen forventes ikke at påvirke beslægtede udbud, da en tilsvarende uddannelse ikke findes på nuværende tidspunkt.

I forbindelse med udformning af denne ansøgning er der givet positivt tilsagn fra AAU Executive ved Aalborg Universitet om, at dimittender fra en Professionsbacheloruddannelse i Indkøb kan optages på universitetets MBA-uddannelse (Master of Business Administration), hvis de i øvrigt opfylder adgangskravet om 2 års relevant erhvervserfaring. Tilsagnet er givet af Studieleder Lars Krull.

**Forventet optag på de første 3 år af uddannelsen**
Det forventede optag  på Erhvervsakademi Dania i Hobro vurderes at være:

- 2021: 25

- 2022: 30
- 2023: 35

**Hvis relevant: forventede praktikaftaler**

Den udarbejdede behovsanalyse sandsynliggør, at der er et behov for ca. 200-300 dimittender i løbet af de næste 5 år, hvilket peget på at der også kan være stor interesse for praktikanter. Der er indsamlet positivt tilsagn om praktikpladser fra en række virksomheder, som samlet set vurderer, at de kan tage 14 praktikanter ind fra uddannelsen. Der forventes ikke markante udfordringer ift. at sikre praktikpladser de sidste 11 praktikpladser for de studerende på 1. årgang af uddannelsen eller for de efterfølgende årgange. Nedenfor kan ses en liste med virksomheder, som har givet tilsagn:

- J. Lauritzen. Kontaktperson Jan U. Nielsen, Vice President Corporate HR
- Hjem.dk. Kontaktperson Tom Gravesen, CEO.
- HT Bendix. Kontaktperson Ryan Andsbjerg, Purchasing Manager
- Manis-h. Kontaktperson Winnie Lykke Jensen
- Midsona Danmark (Urtekram). Kontaktperson Andreas Freudendal.
- Løvbjerg. Kontaktperson Stine Nykjær Lennert.
- Asetek. Kontaktperson Thomas Skjødsholm.
- Actona. Kontaktperson Nette Nielsen.
- Procudan. Kontaktperson Lene Andreassen.
- Wrist Group. Kontaktperson Lars Bomholt.

Der forventes ikke nogle konsekvenser for beslægtede udbud, da uddannelsen er helt nyudviklet og derfor ikke er i direkte "konkurrence" med andre udbud.

**Øvrige bemærkninger til ansøgningen**

Uddannelsen vil blive udbudt og forankret i Erhvervsakademi Danias afdeling i Hobro. Afdelingen indeholder et stærkt fagligt miljø inden for indkøb med højt uddannede og specialiserede medarbejdere inden for uddannelsens fagelementer. Afdelingen har desuden en lang historik som uddannelsessted inden for indkøb, da Hobro var hjemsted for et indkøbs- og importakademi før sammenlægningen af KVU-uddannelser i erhvervsakademier. Flere af uddannelsens aftagere (herunder Lene Andreassen og Lars Bomholt) er således uddannede fra Hobro. Afdelingen er endvidere udbudssted for Erhvervsakademi Danias Handelsøkonom-specialisering i Internationalt indkøb og SCM.

Til den engelske titel er valgt oversættelsen "Procurement" over "Purchasing". Begrundelsen for dette er, at Procurement ifølge Arjan Van Weele dækker over en bredere proces end Purchasing. Procurement indeholder relationen til virksomhedens "interne kunder" samt leverandøren, og omfatter dermed interessenthåndtering, leverandørstyring, leverandørinnovation mm., hvor Purchasing ifølge Van Weele er den "interne" indkøbsproces i indkøbsafdelingen. Den foreslåede uddannelse er i den forbindelse i høj grad en uddannelse i "Procurement".

Van Weele, Arjan (2018), "Purchasing and Supply Management". 7. udgave, Cengage.

**Hermed erklæres, at ansøgning om prækvalifikation er godkendt af institutionens rektor**

Ja

**Status på ansøgningen**

Afslag

**Ansøgningsrunde**

2020-2

**Afgørelsesbilag - Upload PDF-fil**

20_49052-17 A17 - Afgørelsesbrev Professionsbachelor i Indkøb Erhvervsakademi Dania 2251659_1_1.pdf

**Samlet godkendelsesbrev - Upload PDF-fil**

ERHVERVSAKADEMI

# Behovsanalyse for Professionsbachelor (top-up) i Indkøb

## Dokumentation af efterspørgsel på uddannelsesprofil

## Erhvervsakademi Dania Hobro

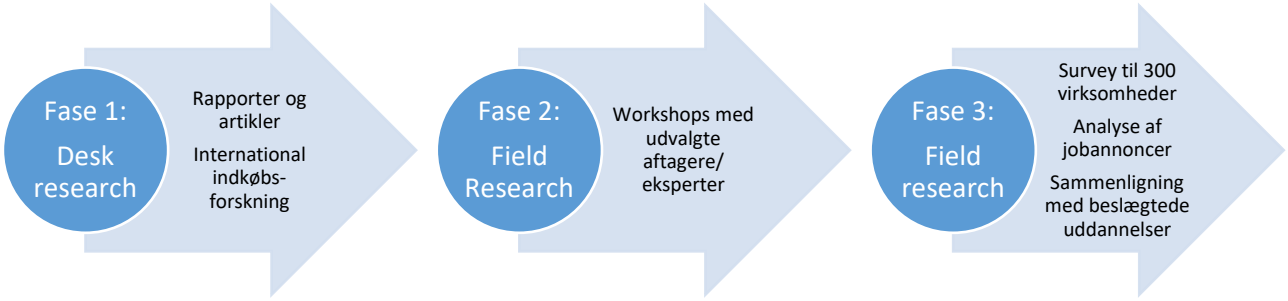
# Indhold

1 Behovsanalyse og proces for udvikling af uddannelsen ..... 2
2 Desk research ..... 3
2.1 Artikler og rapporter om behovet for indkøbskompetencer ..... 3
2.2 Udviklingen inden for international indkøbsforskning ..... 5
2.3 Arbejdsmarkedsbalancen ..... 5
3 Field research ..... 6
3.1 Workshops med aftagere/eksperter samt drøftelser med uddannelsesudvalg ..... 6
3.2 Aftagerundersøgelse – Survey ..... 7
3.3 Stillingsannoncer ..... 8
4 Sammenligning med beslægtede uddannelser ..... 10
5 Uddannelsens formål og profil ..... 13
5.1 Uddannelsens formål og målgruppe ..... 13
5.2 Udkast til uddannelsens kompetenceprofil: ..... 13
5.3 Udkast til uddannelsens struktur og konstituerende elementer ..... 13
5.4 Fagligt miljø i Hobro ..... 14
6 Litteraturliste ..... 15
7 Appendix ..... 16

# 1 Behovsanalyse og proces for udvikling af uddannelsen

Gennem vores netværk af aftagervirksomheder og alumner er vi ved Erhvervsakademi Dania blevet opmærksomme på, at der mangler en top-up-uddannelse inden for indkøb på det danske arbejdsmarked. Dette har ført til, at vi indledte processen med at dokumentere behovet for en sådan, samt at udvikle en sådan uddannelse i samarbejde med erhvervslivet. Der er både fokuseret på det nationale behov for denne nye uddannelse samt det regionale behov for et udbud i Erhvervsakademi Danias udbudsområde (Midt- og Nordjylland).

Behovsundersøgelsen er gennemført som en kombination af desk- og field research. Field research-delen består af både kvalitative og kvantitative undersøgelser. Udviklings- og ansøgningsprocessen er foregået over 3 faser, og er skitseret nedenfor:




**Fase 1, Desk research**

- Analyse af behov for indkøbskompetencer i rapporter og artikler (Behov på nationalt niveau)
- Indkøbsforskningen udvikling internationalt (Behov på nationalt niveau)
- Arbejdsmarkedsbalancen (Behov på både nationalt og regionalt niveau)

*I fase 1 blev 1. udkast til uddannelsens struktur og fagelementer udarbejdet*

**Fase 2: Field research**

- Workshops med udvalgte aftagere/eksperter, herunder repræsentant for uddannelsesudvalget for handel (Behov på både nationalt og regionalt niveau)
- Udkastet til uddannelsen gennemgik en større revision efter input fra eksperterne.

*I fase 2 blev udkastet testet og videreudviklet til 2. udkast til uddannelsens struktur og fagelementer*

**Fase 3: Field research**

- Spørgeskema til ca. 300 virksomheder i Midt- og Nordjylland, baseret på udtræk fra egen praktikdatabase (Behov på regionalt niveau)
- Sammentælling og analyse af stillingsannoncer inden for indkøb på Jobindex i perioden december 2019 - august 2020 (Behov på både nationalt og regionalt niveau)
- Identifikation af og sammenligning med beslægtede uddannelser (Behov på både nationalt og regionalt niveau)

*I fase 3 blev 2. udkastet testet yderligere. På baggrund af fase 1 og 2 blev input bearbejdet til et endeligt udkast til uddannelsens kompetenceprofil, struktur og fagelementer som fremgår af denne ansøgning. Kort før ansøgningsfristen afholdtes en afsluttende workshop/høring med aftagere/eksperter for at kvalitetssikre behovsanalyse, kompetenceprofil, struktur og fagelementer.*

I de følgende afsnit vil resultater og dokumentation fra de forskellige faser blive behandlet.

# 2 Desk research

## 2.1 Artikler og rapporter om behovet for indkøbskompetencer

Det første skridt i udviklingen af uddannelsen var at fremskaffe og analysere artikler og rapporter om emnet, så et udkast til uddannelsen kunne udarbejdes. De konsulterede artikler og rapporter er følgende:

- Bals m.fl. (2019): "Purchasing and supply management (PSM) competencies: Current and future requirements" i Journal of Purchasing and Supply Management
- Future Purchasing og Henley Business School (2019): "The 2019-20 Global Category Management Leadership Report - mind the performance gap"
- Boston Consulting Group (2013): Building Advanced Capabilities in Procurement: Moving Beyond Table Stakes (https://www.bcg.com/publications/2013/engineered-products-infrastructure-building-advanced-capabilities-procurement.aspx)
- Dansk Indkøbs- og Logistikforums beskrivelse af kompetenceprofiler. DILF er Danmarks største interesseorganisation for virksomheder og ansatte inden for indkøb og logistik (www.dilf.dk)

Bals. m.fl. har analyseret forskningslitteraturen og bl.a. arbejdet med en artikel af Tassabehji og Moorhouse (2008) som opsummerer de vigtigste kompetencer for indkøbere. Artiklen har de selv suppleret med en del nutidige interviews med praktikere. De har derefter sammenholdt kompetencerne i artiklen med det, de fandt ud af i deres interviews, og har fundet frem til følgende kompetencer:

| Kompetenceområde | Kompetence | |
|---|---|---|
| **Technical skills** | Basic knowledge on PSM role & processes<br>Computer Literacy<br>Contract Management<br>Cost savings<br>eProcurement Technology<br>Intellectual Property<br>KPI Reporting Design<br>Languages<br>Negotiation<br>Process optimization | Product knowledge<br>Project Management<br>Quality assurance<br>Strategic sourcing<br>Tools and Systems Implementation<br>Automation<br>Big Data Analytics<br>Innovation sourcing<br>Innovative sourcing approaches |
| **Interpersonal skills** | Analytical skills<br>Conflict Resolution<br>Creativity<br>Decision making<br>Effective questioning techniques Integrity<br>Interpersonal Communication Knowledge sharing Leadership<br>Learning agility<br>Prioritization<br>Remote Virtual Working<br>Results focus driving for results | Structured way of working<br>Teamwork-working in teams<br>Curiosity<br>Deal with ambiguity<br>Humility<br>Mobility<br>Openness, Open-minded Passion<br>Resilience<br>Self-confidence<br>Self-reflection<br>Self-reliance |
| **Internal/external enterprise skills** | Change Management Communication skills<br>Cross-functional abilities & knowledge | R&D<br>Supply Chain<br>Sales |

| | | |
|---|---|---|
| | Engineering<br>Finance<br>Logistics<br>Manufacturing/Production<br>Marketing<br>Quality (QHSE) | Cultural awareness<br>Customer Focus<br>Networking<br>Stakeholder Relationship Management<br>Supplier Management |
| **Strategic business skils** | Business Acumen<br>Financial acumen<br>PSM Best Practice Intelligence Scouting<br>Risk management | Strategic thinking<br>Critical thinking<br>Holistic Supply Chain Thinking<br>Sustainability |

(Bals et al., 2019)

De to rapporter fra hhv. Future Purchasing/Henley Business School samt Boston Consulting Group kommer frem til nogle lignende pointer. Der er stor vægt på strategisk forståelse, interpersonelle kompetencer, samarbejde og interessenthåntering.

En anden vigtig kilde til uddannelsens kompetenceprofil er Dansk Indkøbs- og Logistikforums nedenstående tabel for jobindhold for en indkøber og uddannelsesindhold for en indkøbsuddannelse på bachelor-niveau.

| **Jobs** | |
|---|---|
| Global/concern indkøber<br>Lead buyer | Category manager<br>Strategisk indkøber (koncern) |
| **Opgaver** | |
| Indkøb på kategoriniveau i et koncern set-up<br>Intern behovsanalyse<br>Markedsanalyse<br>Strategiudarbejdelse<br>Leverandøranalyse<br>Forhandling<br>Kontrakt-/aftaleindgåelse | Leverandørevaluering<br>Leverandørudvikling<br>Forandringsledelse<br>Faglig drivkraft, aktiv igangsættelse og opfølgning<br>Optimering af indkøbsprocesser<br>Netværksopbygning og udvikling internt og eksternt, tværorganisatorisk og internationalt |
| **Kompetenceprofil** | |
| **Viden**<br>Egen virksomhed<br>Processer inden for og uden for egen funktion<br>Produktsortiment<br>Forsyningskæden<br>Strategisk teknologiforståelse<br><br>**Færdigheder**<br>Proces, system og koncept udvikling<br>Kunde- og leverandøranalyser<br>Tværgående projektledelse<br>Strategisk anvendelse af data<br>Risk management på kategoriniveau | **Værktøjer**<br>Segmentering/portefølje<br>Indkøbsplanlægning, forecasting<br>Indkøbsstrategi<br>Logistik<br>Procesudvikling (BPR)<br>Benchmarking<br>Målstyring<br>Interessentanalyser<br>Cost-modeller<br>Anvendelse af IT |

På baggrund af disse artikler og rapporter blev det første udkast til uddannelsens indhold og struktur udarbejdet. Rapporterne peger på, at indkøbsrollen har udviklet sig betydeligt, og nu indeholder en stor kompleksitet som kræver en lang række kompetencer. Dette billede understøttes af de signaler akademiet har fået fra aftagervirksomheder samt alumner. Denne udvikling peger på, at der er behov for en uddannelse med fuldt fokus på indkøb på et professionsbachelorniveau.

## 2.2 Udviklingen inden for international indkøbsforskning

Et andet væsentligt argument for, at der er behov for en selvstændig uddannelse inden for indkøb er udviklingen inden for den internationale indkøbsforskning.

Hvor indkøb tidligere indgik som en del af forskningen i Supply Chain Management og Operations Management, har forskningsområdet i løbet af de sidste 30 år gennemgået en eksplosiv udvikling, og står nu som et selvstændigt forskningsområde med egne teorier, modeller og værktøjer. Tre nyere artikler i det anerkendte tidsskrift "Journal of Purchasing and Supply Management" peger på denne udvikling. Artiklerne analyserer og opsummerer indkøbsforskning inden for de sidste tre årtier. Ifølge Wynstra et al (2019) er antallet af publicerede artikler inden for indkøb fra 1995 til 2014 mangedoblet fra 334 artikler i 1995-1999 til 1030 i 2010-2014 (Wynstra et al., 2019). Dette billede understøttes i to artikler fra hhv. 2018 og 2019, som også nævner at tidsskrifter med fokus på indkøb får større og større betydning og impact (Giunipero et al., 2018; Zsidisin et al., 2019)

Denne udvikling betyder, at indkøb som forskningsfelt er blevet betydeligt mere omfangsrigt og betydningsfuldt, hvilket peger på at der er behov for en fokuseret uddannelse som kan rumme denne kompleksitet samt de mange nye modeller og teorier der er udviklet inden for området.

## 2.3 Arbejdsmarkedsbalancen

Ved et udtræk fra arbejdsmarkedsbalancen på stillingsbetegnelsen "Indkøber" fremgår det, at der er gode jobmuligheder for indkøbere i hele landet på nuværende tidspunkt – endda mangel på arbejdskraft i Vestjylland. Arbejdsmarkedsbalancen understøtter således dels, at der er et behov på landsplan, dels at der er et særligt stort behov på regionalt plan, da dele af Vestjylland ligger inden for Erhvervsakademis Danias udbudsområde. Siden 1. kvartal 2015 har der næsten uafbrudt været gode jobmuligheder eller mangel på arbejdskraft for indkøbere i Nord-, Vest., og Østjylland (https://arbejdsmarkedsbalancen.dk/).

# 3 Field research

## 3.1 Workshops med aftagere/eksperter samt drøftelser med uddannelsesudvalg

Efter første udkast til uddannelsen blev udarbejdet med udgangspunkt i den ovennævnte desk research blev der afholdt individuelle workshops med udvalgte aftagere/eksperter. Formålet med de afholdte workshops var dels at undersøge behovet for uddannelsens nationalt og regionalt, og dels at involvere aftagere/eksperter direkte i udvikling af uddannelsen. Det udkast, som aftagerne/eksperterne modtog, havde form af et uddannelsesbilag, hvor uddannelsens navn, formål, niveau, normering samt fagområder fremgik. En liste over de udvalgte personer med deres kompetencer kan ses i Appendix 1. Alle fire aftagere/eksperter gav værdifulde input til uddannelsens udvikling. Nedenfor skitseres udvalgte input ved de enkelte workshops (noter fra disse kan ses i Appendix 2).

**Supply Chain director Lene Andreassen, Procudan. Workshop d. 2. marts 2020:**
Det understreges, at indkøb i høj grad adskiller sig fra Supply Chain Management, og kræver en selvstændig uddannelse. Lene ser et stort behov for en top up-uddannelse i indkøb.
Lene fremhæver en række væsentlige emner for uddannelsen, som indføres i uddannelsesbilaget. Offentlig indkøb nedprioriteres ift. oprindeligt udkast. Lene ser gerne, at uddannelsen i høj grad tilrettelægges som Blended Learning for at imødekomme et større opland til uddannelsen.

**Vice President og CPO Lars Bomholt, Wrist Ship Supply. Workshop d. 24. marts 2020:**
Der støttes klart op om uddannelsen. Lars ser et klart behov.
Lars foreslår, at uddannelsens struktur følger strukturen i en virksomheds indkøb – altså en fase før købet, en fase under købet og en fase efter købet. De forskellige faser kræver forskellige kompetencer, men er lige relevante. Forslaget indarbejdes i udkastet til uddannelsens struktur.

**Purchasing Director Lars Holm-Pedersen, Rockwool. Workshop d. 27. marts 2020**:
Lars støtter også op om uddannelsen. Han har 10 års erfaring fra indkøb, og der findes ikke en uddannelse der dækker behovet. Lars foreslår at vi målretter uddannelsen mod mellemstore virksomheder med en vis modenhed inden for indkøb. Store virksomheder kan godt bruge en kandidat, og meget små og umodne virksomheder er ikke klar til en professionsbachelor i indkøb.
Der støttes op om før-under-efter købet, men det understreges, at det er essentielt at en indkøber har en høj grad af forretningsforståelse og kan forholde sig til virksomhedens strategi. Der indføres et modul om "Indkøb og forretningsforståelse" i udkastet til uddannelsen.

**Associate Professor Morten Munkgaard Møller, Aalborg Universitet. Workshop d. 24. april 2020:**
Morten ser et klart behov for uddannelsen. Han peger også på mellemstore virksomheder som den oplagte målgruppe.
Der støttes op om før-under-efter købet, men det strategiske aspekt understreges på linje med Lars HP.
Morten ser desuden et stort potentiale i offentligt indkøb og projektindkøb. Fagene tænkes eventuelt ind som valgfag på uddannelsen.

**Afsluttende workshop med Lene Andreassen, Lars Bomholt og Morten Munkgaard Møller. Mandag d. 21. september 2020. Lars Holm-Pedersen deltog ikke, men materialet blev sendt til høring hos ham.**
Behovsanalysen og uddannelsens kompetenceprofil, struktur samt fagelementer blev præsenteret. Der blev støttet klart op om disse og at uddannelsen bliver tilrettelagt med blended learning. Det blev understreget, at bæredygtighed skulle indgå i uddannelsen på trods af resultater fra survey (se afsnit senere i analysen) – blandt andet bliver det mere og mere normalt med krav om CO2-regnskaber ved handel mellem virksomheder. Det blev fremhævet, at e-procurement en et "gammelt" begreb, og at der skal lægges mere vægt på

digitalisering og indkøb generelt. Der blev nævnt, at det kan være gavnligt med en skelnen mellem og uddybning af forskellene mellem direkte og indirekte indkøb, hvor indirekte indkøb ofte er mere komplekst og kræver mere stakeholder management end direkte indkøb.

Samlet set har de udvalgte aftagere/eksperter støttet op om uddannelsen og sat et klart præg på uddannelsens formål, struktur og indhold.

**Direktør Søren Vammen, DILF. Interview d. 31. august 2020**
For at sikre opbakning ved DILF, der som nævnt er Danmarks største interesseorganisation inden for indkøb og logistik, blev udkastet til uddannelsen trykprøvet og drøftet med DILF's direktør Søren Vammen. Søren bakker op om uddannelsen og dens indhold. Han lægger i tråd med aftagerne stor vægt på forretningsforståelse og strategi som en væsentlig indkøbs-kompetence. Derudover fremhæver han at indkøbere skal have fokus på andre værdibidrag end omkostninger, skal have forståelse for interessenter samt inter- og intraorganisatorisk samarbejde. Han fremhæver desuden at det er væsentlige med en analytisk forståelse hos dimittenderne – de skal kunne foretage interne og eksterne analyser af indkøbsdata.

Behovet for uddannelsen er løbende blevet drøftet med to af Erhvervsakademi Danias uddannelsesudvalg (Handelsøkonom og Logistikøkonom, sammensætning af de to udvalg kan ses her: https://eadania.dk/om-os/uddannelsesudvalg/). Uddannelsesudvalgene består af aftagere, repræsentanter for interesseorganisationer, studerende samt repræsentanter for akademiet. Blandt andet blev uddannelsen drøftet med uddannelsesudvalget for handelsøkonom d. 8. juni 2020 og med udvalget for logistikøkonom d. 19. maj 2020. Begge uddannelsesudvalg bakker op om uddannelsen.

## 3.2 Aftagerundersøgelse – Survey

I foråret 2020 blev der foretaget en større aftagerundersøgelse, primært for at dokumentere det regionale behov for uddannelsen.
Spørgeskemaet blev udarbejdet med udgangspunkt i den skitse, der forelå efter desk research-fasen samt workshops med aftagere og eksperter. Det blev derefter pilottestet blandt udvalgte eksperter og aftagere, Danias kvalitetsafdeling samt enkelte interne interessenter. Spørgeskemaet havde fokus på at afdække behovet for uddannelsen, identificere beslægtede uddannelser samt få input til uddannelsens faglige indhold. I Appendix 3 kan den indledende tekst til spørgeskemaet samt resultaterne ses.

Efter endt pilottest blev spørgeskemaet i juni 2020 udsendt pr. mail til 293 virksomheder baseret på et renset udtræk fra Danias praktikdatabase for Handelsøkonomer, Logistikøkonomer og Markedsføringsøkonomer. Udtrækket indeholdt praktikvirksomheder i perioden 2017-2020. Af disse 293 virksomheder blev der modtaget 46 komplette svar, svarende til en svarprocent på 15,7%. Størstedelen af virksomhederne er placeret i Midt- eller Nordjylland og er således relevante for en uddannelse placeret i Hobro. Respondenterne udgør et bredt udsnit ift. størrelse, placering, indkøbs rolle samt virksomhedstype.

Resultaterne underbygger antagelsen om, at der er et behov for uddannelsen. Af de 46 virksomheder svarer 25 at der er et behov, 13 ved ikke og 8 svarer nej. Ved en simpel udregning af statistisk usikkerhed baseret på et 95% konfidensniveau kan det konkluderes, at mellem 41,1% og 67,5% af de 293 virksomheder ville svare ja til spørgsmålet om behovet. I absolutte tal estimeres det, at mellem 120 og 197 virksomheder ville svare ja, såfremt de havde udfyldt spørgeskemaet.

Ved nærmere analyse af disse svar (krydstabuleringer) viser det sig desuden, at ud af de 8 virksomheder, som svarer nej, har de 6 under 20 ansatte. Bland de mellemstore virksomheder (20-1000 ansatte) svarer 19 ud af 27 virksomheder, at der er behov for uddannelsen. Dette understøtter del at den primære målgruppe for

uddannelsen er disse virksomheder, samt at behovet er større blandt mellemstore virksomheder end blandt virksomheder generelt.

Et skøn over behovet de næste 5 år for dimittender i antal kan også foretages på baggrund af surveyet. En simpel sammentælling af det behov, der gives udtryk for blandt de 46 virksomheder peger på et behov på mellem 36 og 68 dimittender. Ekstrapoleret til den samlede population på 293 vil det resultere i et spænd på mellem 229 og 433 dimittender. Dermed er et estimat for behovet pr. år på ca. 45-80 dimittender.

De kvalitative kommentarer understøtter i høj grad dette billede. Mange respondenter ser et behov for uddannelsen, og det er særlige små virksomheder, uddannelsen ikke findes relevant for.

Ud over dokumentation for behovet blev aftagerne også spurgt ind til det faglige indhold på nuværende tidspunkt og fremadrettet (de samme emner fremgår derfor to steder i appendixet). I den forbindelse er det interessant for den videre udvikling af uddannelsen, at aftagerne i høj grad støtter op om det indhold, som blev defineret gennem desk research og workshops med aftagere og eksperter. Dog var der et par overraskende resultater, som vil blive taget til efterretning i det videre arbejde:

- Indkøb og innovation er meget efterspurgt, og vil derfor spille en større rolle end antaget.
- Økonomisk analyse, analyse af data samt visualisering af data er meget efterspurgte kompetencer fremadrettet.
- Category Management er mindre efterspurgt end forventet, og vil derfor spille en mindre rolle end antaget
- Udbud er mindre efterspurgt end forventet.
- E-procurement er mindre efterspurgt end forventet.
- Bæredygtighed er mindre efterspurgt end forventet

Kombineret med andre datakilder (artikler, workshops og stillingsannoncer) forventes det dog, at e-procurement og bæredygtighed vil spille en større rolle i fremtiden end aftagerne peger på i surveyet.

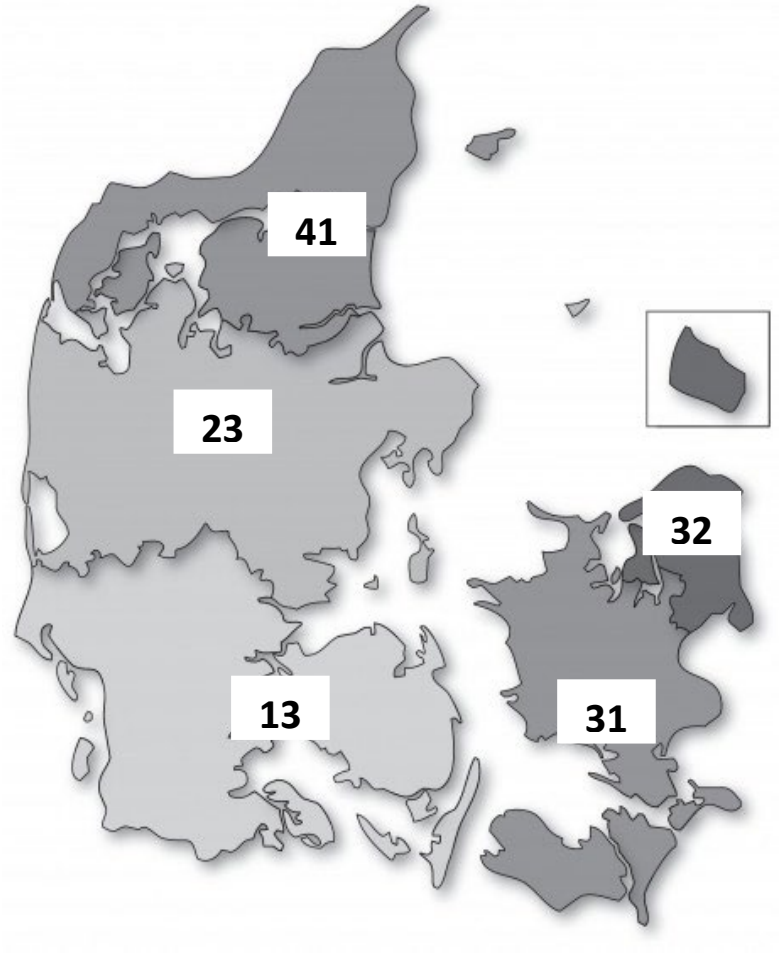
## 3.3 Stillingsannoncer

Endnu et element i behovsanalysen bestod i, at der blev oprettet en jobagent på Jobindex, som i perioden december 2019 til midten af august 2020 sendte en daglig e-mail med nye stillinger i hele landet inden for indkøb. Denne indsamlingsform resulterede i 201 e-mails med lister over nye stillinger.

Disse e-mails blev efterfølgende manuelt gennemgået for at sikre, at alle stillingerne var relevante for en professionsbachelor i indkøb. Der blev foretaget en optælling af det samlede antal samt antallet af stilligner fordelt på regioner. Derudover blev der foretaget en overordnet kvalitativ analyse af jobindholdet for at kunne sammenligne dette med resultaterne fra de andre faser i dataindsamlingen. Offentlige indkøbsjobs samt stillinger med krav om høj teknisk viden blev frasorteret. Der var således fokus på kommercielle indkøbsstillinger i private virksomheder

I alt resulterede det i, at der på landsplan kunne sammentælles 768 relevante stillingsannoncer i perioden med et gennemsnit på ca. 21 stillinger om ugen (Se Appendix 4). Der ses et lille fald i frekvensen fra marts, hvilket falder sammen med at der indtræffer restriktioner i samfundet som følge af COVID-19, gennemsnittet er dog i perioden fra marts 2020 på knap 18 stillingsannoncer pr. uge. På nedenstående billede kan ses en visuel repræsentation af stillingernes fordeling på Danmarks 5 regioner.

Det fremgår klart, at der er et behov for uddannelsen målt på antal stillingsopslag og analysen understøtter endvidere, at et udbud i Erhvervsakademi Danias udbudsområde (Midt- og Nordjylland) er relevant for erhvervslivet, da en stor del af annoncerne netop blev opslået i disse regioner.




Den kvalitative undersøgelse understøtter i høj grad det faglige indhold, som uddannelsen indeholder i den foreslåede skitse. Der er i annoncerne et vist mønster hvor følgende emner ofte fremgår:

- Strategisk indkøb
- Category management
- KPI'er og kontraktstyring
- Porteføljeledelse
- Indkøbsanalyse
- Udbud og leverandørudvælgelse
- Interessenthåndtering og leverandørstyring
- Forhandling
- E-procurement

***Samlet set dokumenterer artikler og rapporter, workshops med aftagere/eksperter, arbejdsmarkedsbalancen samt analysen af jobannoncer, at der er et nationalt behov for uddannelsen.***
***Derudover dokumenterer surveyet, arbejdsmarkedsbalancen samt analysen af jobannoncer klart, at der er behov for uddannelsen på arbejdsmarkedet i Midt- og Nordjylland.***

# 4 Sammenligning med beslægtede uddannelser

På nuværende tidspunkt findes ikke en uddannelse i Danmark på bachelorniveau eller derover, som udelukkende har fokus på indkøb. I det udsendte survey fremgår det, at mange aftagere ikke kender til et egentligt alternativ til den foreslåede uddannelse, dog identificeres en række beslægtede uddannelser med et andet fokus. De identificerede uddannelser er:

- Professionsbachelor og top-up i Design og Business (Purchasing Management), VIA University College
- Professionsbachelor og tup-up i International Handel og Markedsføring
- Handelsøkonom med speciale i indkøb
- HD i Supply Chain Management
- Cand.merc-uddannelser inden for Supply Chain Management og Indkøb

***Nært beslægtede uddannelser:***

**Professionsbachelor og top-up i Design og Business (Purchasing Management), VIA University College**
Denne uddannelse er den umiddelbart tættest beslægtede uddannelse. Der er dog væsentlige forskelle, som gør at den ikke dækker det samme behov. Uddannelsen er først og fremmest målrettet mode og livsstilsbranchen (https://www.via.dk/uddannelser/design/design-og-business). Design fylder en væsentlig del af uddannelsen, og den har fokus på indkøbsprocesser hvor der er en kreativ proces og produktudvikling som involverer leverandører. I uddannelsen indgår ikke analyse af indkøbsdata, kontraktudformning, contract management samt en række andre fagområder, der fremhæves som væsentlige i andre faser af denne behovsanalyse. Uddannelsen til professionsbachelor i indkøb, som foreslås her, har alene fokus på den kommercielle del af indkøb, og er rettet mod en anden gruppe virksomheder, nemlig produktions- og handelsvirksomheder som ikke nødvendigvis er i mode og livsstilsbranchen. Det er desuden sigende, at kun en enkelt aftager i surveyet peger på denne uddannelse, da den ikke er relevant for størstedelen af de adspurgte virksomheder.

**Professionsbachelor ogtop-up i International Handel og Markedsføring, flere udbydere**
Denne uddannelse nævnes af en enkelt aftager i surveyet. Uddannelsen har dog et markant anderledes fokus end den foreslåede professionsbachelor i indkøb, og har fokus på markedsføring og salg. Der er ikke et obligatorisk modul omhandlende indkøb på uddannelsen.

**Professionsbachelor og top up i Value Chain Management, flere udbydere**
Denne uddannelse nævnes ikke af aftagere, men vælges af et udsnit af Danias studerende som en mulighed videre i uddannelsessystemet. Uddannelsen har dog også et markant anderledes fokus end den foreslåede professionsbachelor i indkøb, og har primært fokus på forbedring af interne flows, produktion mm. Den nævnes ikke af aftagere i de andre faser af behovsanalysen som et alternativ til den foreslåede Top-Up professionsbachelor i indkøb.

I nedenstående tabel sammenlignes fagelementer i den foreslåede Top-up Professionsbachelor i indkøb med ovennævnte beslægtede uddannelser. Valgfag og praktik samt bacheloropgave er udeladt fra oversigten, som fokuserer på de obligatoriske, konstituerende fagelementer i uddannelserne. Et + indikerer, at elementet findes i uddannelsens studieordning, et (+) indikerer at elementet delvist findes i uddannelsens studieordning eller findes med et andet fokus og et - indikerer, at elementet ikke findes i uddannelsens studieordning.

| Fagelementer | Uddannelse | | | |
|---|---|---|---|---|
| | **Pba. i Indkøb** | **Design og Business, Purchasing Management** | **International Handel og Markedsføring** | **Value Chain Management** |
| **Forretningsforståelse og indkøb:** | | | | |
| • Indkøbs rolle og organisering i en virksomhed | + | (+) | - | (+) |
| • Strategi og indkøb | + | + | - | - |
| • Værdi og omkostninger | + | - | - | - |
| • Globalisering, Kultur og Bæredygtighed | + | (+) | (+) | (+) |
| • Digitalisering | + | - | - | - |
| **Før købet:** | | | | |
| • Interne og eksterne analyser | + | - | (+) | (+) |
| • Analyse og visualisering af indkøbsdata | + | - | - | - |
| • Økonomiske modeller og analyser i indkøb | + | - | (+) | (+) |
| • Category management og risikostyring | + | - | - | - |
| • Projektledelse og innovation | + | (+) | - | (+) |
| **Under købet:** | | | | |
| • Leverandørforhandling og kontrakter | + | (+) | - | (+) |
| **Efter købet:** | | | | |
| • SRM og Governance | + | (+) | (+) | - |
| • Contract Management | + | - | - | - |
| • Interorganisatorisk samarbejde, konflikt- og interessenthåndtering | + | - | - | (+) |
| **Videnskabsteori og metode:** | | | | |
| • Videnskabsteori | + | + | + | + |
| • Kvantitative og kvalitative metoder | + | + | + | (+) |

**Handelsøkonom med speciale i indkøb, flere udbydere**
På nuværende tidspunkt findes Handelsøkonom med speciale i indkøb på KVU-niveau. Denne uddannelse er i en vis grad fokuseret, men blandt de adspurgte aftagere i de afholdte workshops samt i surveyet gives der utvetydigt udtryk for, at den stigende kompleksitet i indkøbsrollen- og funktionen kræver et højere uddannelsesniveau. Det teoretiske felt inden for indkøb er vokset meget de seneste år som angivet i afsnit 2.2, og der er behov for mere komplekse analyser og metoder end de ovennævnte uddannelser indeholder. Den foreslåede uddannelse går således betragteligt dybere i teorien og metoderne og dermed opnås et højere niveau i kvalifikationsrammen.

**HD i Supply Chain Management samt Cand.merc-uddannelser inden for Supply Chain Management samt Business to Business Marketing and Purchasing**
Hd og Cand.merc. inden for Supply Chain Management nævnes af flere respondenter i surveyet som beslægtede uddannelser. Derudover findes der en kandidat i Business to Business Marketing and Purchasing på Aarhus Universitet. Ingen af uddannelserne er dog direkte beslægtede, da de ikke er professionsbacheloruddannelser. HD er således et efteruddannelsestilbud med krav om deltagerbetaling samt erhvervserfaring. Cand.merc. i SCM samt i Business to Business Marketing and Purchasing er kandidatuddannelser som i højere grad vil være målrettet mod store virksomheder og som er på et andet niveau i kvalifikationsrammen. Ingen af de to uddannelser er dermed direkte sammenlignelige med den foreslåede professionsbachelor i indkøb.

# 5 Uddannelsens formål og profil

På baggrund af de ovennævnte analyser og input er der opstillet følgende udkast til uddannelsens formål, kompetenceprofil og struktur:

## 5.1 Uddannelsens formål og målgruppe

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at kunne varetage rollen som indkøber i en virksomhed. Uddannelsens primære målgruppe er mellemstore virksomheder i Midt- og Nordjylland.

Uddannelsen forventes tilrettelagt med en høj grad af blended learning, samt en høj grad af involvering af virksomheder gennem projekter, virksomhedscases og eventuelt henlagte aktiviteter i disse virksomheder.

Uddannelsen søges som en top-up-uddannelse da uddannelsen med fordel kan bygge videre på allerede opnåede kompetencer inden for strategi, organisation, økonomi, jura og Supply Chain Management samt den praktik som er opnået gennem de merkantile erhvervsakademiuddannelser, som giver direkte adgang. Dette gøres, uden at uddannelsens samlede varighed forlænges sammenlignet med en "almindelig" professionsbacheloruddannelse.

## 5.2 Udkast til uddannelsens kompetenceprofil:

**Viden:**
Den studerende skal:

- have viden om teori, metode og praksis inden for indkøb
- kunne forstå og reflektere over teorier, metode og praksis inden for indkøb

**Færdigheder:**
Den studerende skal kunne

- Foretage strategiske og taktiske indkøbsbeslutninger i en virksomhed
- Kunne analysere en virksomheds indkøb og opstille kvalificerede forbedringsforslag til dette
- Udvælge og styre leverandører til en virksomhed
- Formidle analyser og løsningsforslag til virksomhedens interne og eksterne interessenter

**Kompetencer:**
Den studerende skal kunne

- Selvstændigt varetage indkøbsfunktioner i virksomhed
- Lede og implementere tvær- og interorganisatoriske indkøbsprojekter i samarbejde med interne og eksterne interessenter
- Identificere egne læringsbehov og strukturere egen læring i forskellige læringsmiljøer

## 5.3 Udkast til uddannelsens struktur og konstituerende elementer

Uddannelsen består af følgende fagelementer:

**Forretningsforståelse og indkøb** (5 ECTS), herunder:

- Indkøbs rolle og organisering i en virksomhed
- Strategi og indkøb
- Værdi og omkostninger
- Globalisering, kultur og bæredygtighed

- Digitalisering

**Før købet** (20 ECTS), herunder:
- Interne og eksterne analyser
    - Analyse og visualisering af indkøbsdata
    - Økonomiske modeller og analyser i indkøb
- Category Management og Risikostyring
- Projektledelse og innovation

**Under købet** (5 ECTS), herunder
- Leverandørforhandling og kontrakter

**Efter købet** (15 ECTS), herunder:
- Supplier Relationship Management og Governance
- Contract Management
- Interorganisatorisk samarbejde, konflikt- og interessenthåndtering

**Videnskabsteori og metode** (5 ECTS), herunder:
- Videnskabsteori
- Kvantitative og kvalitative metoder

**Valgfag** (10 ECTS, eks. "Offentlige indkøb", "Projektindkøb", ”E-procurement”, ”Etik i indkøb” mm.)

**Ulønnet praktik, 3 måneder** (15 ECTS)

**Bachelorprojekt** (15 ECTS)

## 5.4 Fagligt miljø i Hobro

Uddannelsen vil blive udbudt og forankret i Hobro, dog som nævnt med en høj grad af blended learning, så uddannelsen dækker Erhvervsakademi Danias udbudsområde i Midt- og Nordjylland. Afdelingen i Hobro indeholder et stærkt fagligt miljø inden for indkøb med højt uddannede og specialiserede medarbejdere inden for uddannelsens fagelementer. Afdelingen har desuden en lang historik som uddannelsessted inden for indkøb, da Hobro var hjemsted for et indkøbs- og importakademi før sammenlægningen af KVU-uddannelser i erhvervsakademier. Flere af uddannelsens aftagere (herunder Lene Andreassen og Lars Bomholt) er således uddannede fra Hobro. Afdelingen er endvidere udbudssted for Erhvervsakademi Danias Handelsøkonom-specialisering i Internationalt indkøb og SCM.

# 6 Litteraturliste


**Videnskabelige artikler**

Bals, L., Schulze, H., Kelly, S., Stek, K., 2019. Purchasing and supply management (PSM) competencies: Current and future requirements. Journal of Purchasing and Supply Management 25.

Giunipero, L.C., Bittner, S., Shanks, I., Cho, M.H., 2018. Analyzing the sourcing literature: Over two decades of research. Journal of Purchasing and Supply Management 100521.

Wynstra, F., Suurmond, R., Nullmeier, F., 2019. Purchasing and supply management as a multidisciplinary research field: Unity in diversity?

Zsidisin, G.A., Lamming, R., Harland, C., Wynstra, F., Ancarani, A., Tate, W.L., Knight, L., 2019. Reflecting on the past 25 years of the journal of purchasing and supply management: The editors' perspectives. Journal of Purchasing and Supply Management 25.

**Rapporter:**

Future Purchasing og Henley Business School (2019): "The 2019-20 Global Category Management Leadership Report - mind the performance gap"

Boston Consulting Group (2013): Building Advanced Capabilities in Procurement: Moving Beyond Table Stakes (https://www.bcg.com/publications/2013/engineered-products-infrastructure-building-advanced-capabilities-procurement.aspx)

**Hjemmesider:**

Arbejdsmarkedsbalancen: https://arbejdsmarkedsbalancen.dk/
Dansk Indkøbs- og Logistikforum: https://www.dilf.dk/
VIA Design og Business, d. 6/8 2020: https://www.via.dk/uddannelser/design/design-og-business

# 7 Appendix

**Appendix 1: Liste over aftagere/eksperter inden for indkøb, som deltog i workshops**
**Appendix 2: Noter fra workshops med aftagere/eksperter**
**Appendix 3: Introduktion til spørgeskemaet og samlede resultater fra aftagersurvey samt udvalgte kryds-tabuleringer**
**Appendix 4: Oversigt over antal stillingsannoncer inden for indkøb på jobindex i perioden december 2019-august 2020**

## Appendix 1: Liste over aftagere/eksperter inden for indkøb, som deltog i workshops.

**Lene Andreassen**

Lene har en akademiuddannelse i internationalt indkøb, Indkøbs- og Importskolen, Hobro fra 1996 og har arbejdet professionelt med indkøb og Supply Chain siden 1994, bl.a. hos Danfoss A/S, Nissens A/S og siden 2013 hos Procudan A/S, hvor hun i dag er Supply Chain Direktør. Hun har løbende efteruddannet sig i en diplomuddannelse i Ledelse og taget Full-Time MBA fra Aarhus Universitet. Hun har været medlem af Dansk Indkøbs- og Logistik Forum (DILF) siden 1992 og har været aktiv i foreningen både ved deltagelse i konferencer og netværk samt som underviser på diverse kurser inden for indkøb.

Lene Andreassen er medlem af Erhvervsakademi Danias uddannelsesudvalg for Handel.

**Lars Bomholt**

Lars har en akademiuddannelse i internationalt indkøb fra Hobro, som er suppleret med en HD 1. del, en HD 2.del i Organisation og ledelse samt uddannelse ved IMD Business School. Han har desuden en lang række DILF-certificeringer samt er citeret i en række publikationer om indkøb. Lars er Vice President og Chief Procurement Officer i handelsvirksomheden Wrist Ship Supply og har over 20 år erfaring med indkøb.

**Lars Holm-Pedersen**

Lars er uddannet civilingeniør inden for produktion fra Aalborg Universitet suppleret med en e*MBA fra Henley Business School. Lars har 10+ års erfaring med indkøb i produktionsvirksomheder. Lars er på nuværende tidspunkt Purchasing Director i Rockwool, og har tidligere været ansat i Siemens Wind Power samt Vestas.

**Morten Munkgaard Møller**

Morten er tilknyttet Aalborg Universitet som Associate Professor og leder af forskningsprojektet, Sourcing Excellence, som er støttet af Industriens Fond. Morten er uddannet cand.merc., har en ph.d. i Indkøb og har praktisk erfaring med indkøb, sourcing og category management både som ansat og konsulent. Morten er én af Danmarks fremmeste eksperter inden for indkøb og indkøbsforskning.

**Søren Vammen**,

Søren er direktør i Dansk Indkøbs- og Logistikforum (DILF) som er Danmarks største interesseorganisation inden for indkøb og logistik. Søren har mere end 20 års erfaring med indkøb og SCM. Udover direktør posten underviser han i DILF kurser samt fungerer som ekstern censor på CBS Marketing og Indkøb.

# Appendix 2: Noter fra workshops med aftagere/eksperter

## Noter – Lene Andreassen , møde d. 2/3-2020

Adskilt fra Supply Chain. Klart anderledes.
De ting, man kan som indkøber skal fremhæves.

Vigtige emner:
Category Management
Digitalisering og e-procurement. E-auktion.
E-procurement som valgfag. Bæredygtighed som valgfag.
Leverandørsøgning – det kan godt være en udfordring. "Det er de samme, man spørger". Regionale forskelle.
Leverandørevents – prokura?
Politikker og strategi. Indkøbs- og leverandørpolitikker. Indkøbsstrategi. CSR, Code of Conduct. Interessenthåndtering – er både leverandørens og virksomhedens repræsentant.
Kontraktstyring og –ledelse. Der skal jura ind i faget! Virkelig vigtigt at kunne lave gode kontrakter og sparre omkring disse.
Forhandling – konflikthåndtering er derunder. Før, under og efter.
Kulturforståelse er meget relevant! Både internt i virksomheden og ift. leverandører.
SRM – også relevant, er blevet vigtigere. I praksis kan du ikke drive indkøb uden de rigtige relationer. Forudsætning for integration – og når man er integreret er det svært at blive "skilt" igen.
Risk management – den, der plejer relationen, får først varen.

Indkøbsdata- og resultater – Er ikke så god en overskrift. Indkøbsværktøjer. Porteføljeanalyse- og styring.

Offentligt indkøb? Skal det ud? Det synes Lene ikke skal prioriteres. Juristerne i det offentlige har styr på det, og så spørger man dem. En PB i indkøb kan godt arbejde i en offentlig organisation.

Valgfag på tværs af campusser.
Henlagt undervisning – cases. Stillet en opgave over et par dage.

## Noter - Lars Bomholt, d. 24/3-2020

Tager graduates hvert år – tager kandidater. Det er svært at finde indkøbsfolk.
Godt initiativ – der er helt klart et hul i markedet. Der mangler uddannelse specifikt inden for indkøb.

Vigtigste emner:
Vi har det hele med.
Vi ser meget sourcing/category management processen som tre-delt. Har brugt Jonathan O'Brien. "Wristet" den.
Koger ned til one-pagers.

- Pre-contractual – sourcing, desk research, spend, marked, stakeholders – nørdet, arbejde ned i.
- Contractual – forhandling – empati, hardcore forhandlingsskills
- Post-contractual – SRM – partnering.

Medarbejdere excellerer typisk i én fase. Det er svært at være god i alle.
Power-kurve – efter kontrakten kan det være svært at holde sig interessant for leverandøren. Det er nemt i et tender, men i den postkontraktuelle fase kan det være svært at holde leverandøren oppe på mærkerne. Match med leverandører.
Faserne går på tværs af brancher. Der kan selvfølgelig være forskel på indhold og længde på faser, men faserne er altid til stede.
Wrist minder om retail. Men modellen kan anvendes i både produktions-, service- og handelsvirksomheder.
Kulturforståelse og at kunne skabe tillid meget hurtigt er det vigtigste. Stakeholder management og relationer betyder mere og mere. Værktøjer og analyseteams kan hjælpe med costing-metoder, så indkøb handler om at være gode til at skabe relationer.
Wrist laver PI (mini-disc) på alle de ansætter og dyrker deres styrker. Mere personprofiler ift. uddannelsesbilaget.

SCM og indkøb appellerer til forskelligt fokus. Benhård sourcing er vigtigt i Wrist. Ok til mere blended.

## Noter - Lars Holm-Pedersen, møde d. 27/3-2020

Har arbejdet med indkøb i 10 år – der findes ikke en uddannelse inden for indkøb. Der er et kæmpe behov. Hvad driver behovet:
Der mangler modenhed. Selv store, danske virksomheder er ikke modne til en full-blown category management / strategisk indkøb.
Fremstillingssektoren: Der er et stort gab mellem virksomheder. Retter vi os mod mere modne virksomheder.
Modenhedsfase. Det har måske gjort, at det har været svært at drive uddannelser inden for indkøb.
Når man sidder i modne virksomheder (eks. Siemens og Vestas) kommer der folk ind med meget blandet baggrund.
Ikke nogen indkøbsfaglighed, man skal forstå strategisk indkøb. "Salg med modsat fortegn".
Der hyres konsulentvirksomheder (eks. Prokura) til at opgradere medarbejderne. De leverer en god opgraderingspakke – det koster, men der skal leveres besparelser.
Der mangler grundlæggende en uddannelse for nye indkøbere på arbejdsmarkedet.

Det er vigtigt at se på, hvilket segment vi henvender os til.
Eks. vil et fokus på operationelt indkøb indebærer at man har en grundlæggende forståelse for ERP, værdikæde osv.
Strategisk indkøb: Skarp på, hvad man vil. Den akademiske vej med "hvordan laver man en strategi" – så er vi i konkurrence med alle mulige.
Splitte ud i to? Kategoritankegangen, teamarbejde og mere hardcore indkøb. Category management, bløde fag >< hårde, klassiske strategiske indkøber.
Basal kategoritankegang. Hvordan bygger man en strategi op, forstå markedet.
Segmentering af leverandører => handlinger. Eks. er SRM kun relevant for nøgleleverandører, mens andet er relevant for andre leverandører.

Der mangler strategi-del i "Før, under, efter kontrakten". Har vi egentlig de rigtige leverandører, hvad er tendensen i branchen, hvad er det for en kategori osv.
Indkøb skal virkelig kunne bidrage til bundlinjen. Forstå virksomhedens forretningsmodel. Reducere omkostninger i ***virksomheden***, ikke kun på indkøbet.

Byggeklodser/værktøjer kommer først i spil, når vi ved hvordan kategorien skal udvikle sig. Strategisk arbejde i virksomheden og kategorien er forudsætningen for resten.
Der mangler sådan en uddannelse, der mangler de kompetencer, vi har skitseret. Det bliver mere og mere strategisk og vigtigt. Supplier innovation, indkøb bliver en konkurrencefaktor. At køre forsyningskæden kan gøre en forskel.
"Nemme" kategorier skal bruges til at oplære folk.
Måske skal vi spørge indirekte til modenhed i vores survey. Hvor sidder indkøb/indkøbschefen, hvem referer de til.

## Noter – Morten Munkgaard Møller, møde d. 24/4-2020

Der er et kæmpe behov for uddannelsen.
Før, under og efter indkøbet er en god struktur. Men det strategiske og tværfunktionelle er vigtigt. Strategi – konsulentvirksomheder har kronede dage, men der mangler uddannelse. Der bruges forkerte værktøjer.
Underskov af underleverandører - mellemlaget. For dem er uddannelsen vigtig. Mellemstore virksomheder.
Det offentlige? Der er et stort potentiale. Kommercielle aspekter – ikke kun jura og udbud. Offentligt indkøb som online-valgfag. Stor målgruppe. Meget projektindkøb.
Strategiske og operationelle aspekter i indkøb. Det er ikke alt for abstrakt. Case-undervisning – eks. Wrist, Oticon.
Morten kan godt følge strukturen – strategi - før, under og efter. Læringsmål og kompetencer er vigtige. Kandidat i Salgsledelse – kan de få adgang? Vi snakker videre om det.

## Appendix 3: Introduktion til spørgeskemaet og samlede resultater fra aftagersurvey samt udvalgte krydstabuleringer

## Behovsanalyse for Professionsbachelor Top-up i Indkøb

I forbindelse med ansøgning om akkreditering af uddannelsen til professionsbachelor i indkøb (Bachelor in Procurement) ønsker Erhvervsakademi Dania at gennemføre en behovsanalyse for uddannelsen. Uddannelsen er udviklet i samarbejde med indkøbseksperter fra erhvervslivet, men vi ønsker at afdække behovet bredt gennem dette spørgeskema. På Erhvervsakademi Dania lægger vi stor vægt på, at vores uddannelser matcher erhvervslivets behov, så dine input er meget vigtige for os. Spørgeskemaet tager ca. 10 minutter at udfylde.

**Om uddannelsen:**
På baggrund af en øget professionalisering og vigtighed af indkøbsfunktionen i danske virksomheder samt internationalt, er der identificeret et behov for nye uddannelser inden for området. På nuværende tidspunkt findes der ikke en uddannelse på bachelor- eller kandidatniveau i Danmark som udelukkende har fokus på indkøb. Derfor har vi på Erhvervsakademi Dania besluttet at søge om oprettelse af en top-up professionsbachelor i indkøb.

En top-up uddannelse til professionsbachelor er en 1,5-årig overbygning på en allerede gennemført 2-årig Erhvervsakademi-uddannelse. De studerende har således allerede gennemført eksempelvis en Logistikøkonom-, Handelsøkonom eller Markedsføringsøkonomuddannelse. Der indgår i uddannelsen 3 måneders ulønnet praktik. Uddannelsen er direkte kompetencegivende til at bestride et job som eksempelvis strategisk indkøber eller Category Manager.

**Udkastet til uddannelsen indeholder følgende kompetencer og temaer:**

**Strategi og indkøb:**
Fagområdet indeholder analyse af virksomheders overordnede strategier og forretningsmodeller med betydning for valg af indkøbsstrategier i en verden, hvor globalisering, digitalisering og bæredygtighed har stor betydning. Fokus er bl.a. på en forståelse af hvilken værdiskabelse indkøbsfunktionen bidrager med og hvordan indkøbsopgaver og -processer kan organiseres.

**Leverandørkategorier og -forhandling**:
Fagområdet indeholder metoder til leverandørsøgning samt analyse og visualisering af indkøbsdata som forberedelse til forhandling med nye og igangværende leverandører. Fokus er bl.a. på forståelse af forskellige leverandør- og produktkategorier og deres betydning for omkostninger og værdiskabelse i virksomheden samt hvordan leverandørkontrakter kan anvendes.

**Leverandørrelationer og ledelse:**
Fagområdet fokuserer på hvordan leverandørsamarbejdet kan ledes, så der skabes positiv synergi, udvikling og eventuelt innovation for de involverede partnere. Der vil være fokus på indkøberens rolle som facilitator og projektleder, der kan håndtere konflikter og forskellige interessenter såvel internt i virksomheden som i samarbejdet med leverandører.

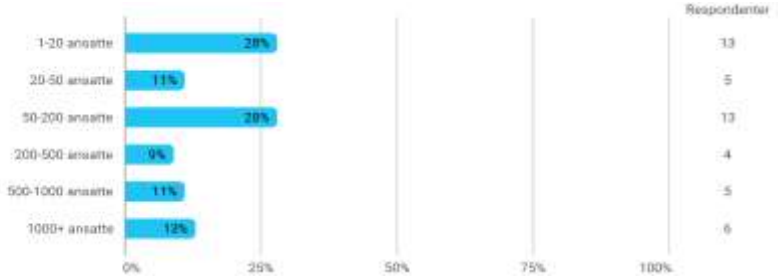
***Dette spørgeskema skal helst udfyldes af en leder, der rekrutterer indkøbere/personer med en indkøbsfunktion. Eksempelvis en indkøbschef, produktionschef, Supply Chain chef eller lignende.***

Eventuelle spørgsmål og kommentarer kan stilles til Adjunkt Anders Peder Lysholm Hansen (anlh@eadania.dk / +45 72291431) eller Lektor Sonja Juhl Madsen (sj@eadania.dk / +45 72291420).

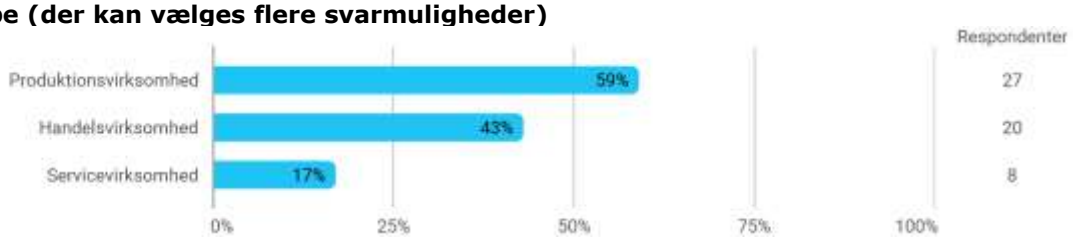
**Hvilken virksomhed er du ansat i/tilknyttet?**

- A/S Karl Jensen
- AC Hydraulic A/S
- Actona Company
- Alba Tankers ApS
- Ansø of Denmark
- Asetek A/S
- Baby Dan A/S
- BEUMER Group
- Caldan Conveyor A/S
- Danilift A/S
- Dencker A/S
- DEPECHE
- VitrineMedia Danmark
- DLG a.m.b.a.
- DS SMITH A/S
- Farvehandler
- Fourcom ApS
- Freja Transport
- www.hjem.dk
- NN
- HT BENDIX A/S
- A/S Hydrema
- J. Lauritzen A/S
- LEGO System A/S
- Detailkæde
- produktionsvirksomhed
- Mariagerfjord Erhvervsråd
- Neets A/S
- Pedersen & Nielsen Automobilforretning A/S
- PM Pack
- R82 A/S
- Riantics
- Sanistål A/S
- Scanbolt A/S
- CEO
- SEKURA CABINS
- Siemens Gamesa
- Stena Recycling
- Trusted A/S
- Unika Danmark A/S
- V1 Printcompany A/S
- Varo Specialmaskiner
- Verdo A/S
- Vestas Wind Systems A/S
- Vink Plast ApS
- VOLA A/S

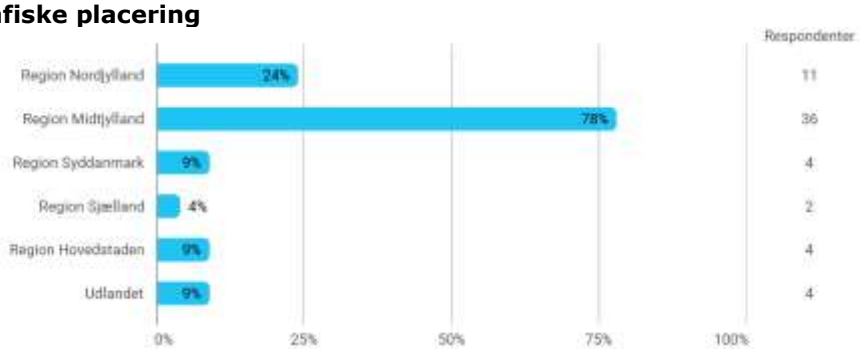
**Virksomhedens størrelse**



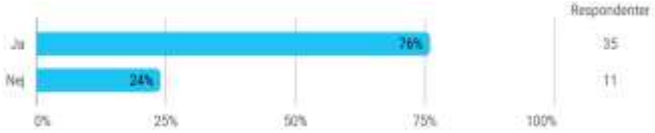

**Virksomhedstype (der kan vælges flere svarmuligheder)**



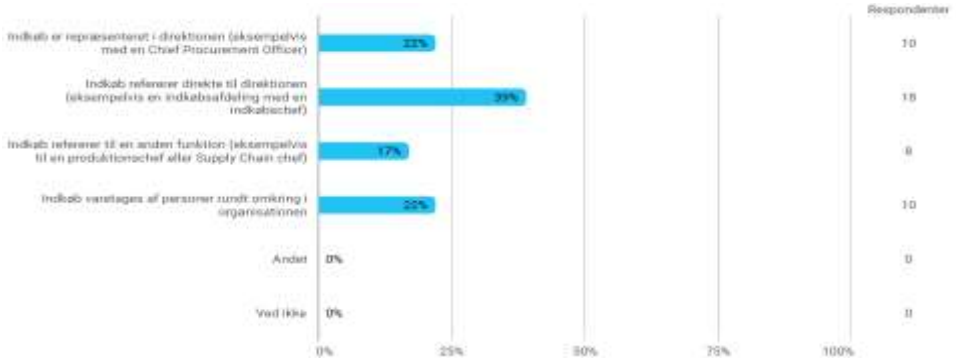

**Virksomhedens geografiske placering**




**Har virksomheden en indkøbsfunktion?**



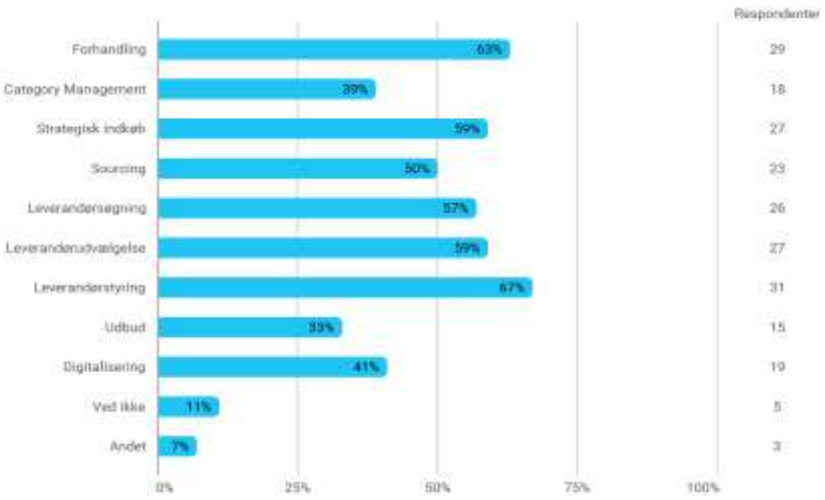

**Hvor er indkøb placeret i virksomheden?**




**Hvad er din rolle/stilling i virksomheden?**

- Projektchef - medejer
- Indkøbschef
- HR Konsulent
- Indkøbschef
- Marketing manager
- Operation Manager/Supply Chain Manager
- Procurement Manager
- Head of Strategic Procurement (indkøbschef)
- Indkøbschef
- Direktør
- Økonomi & salg
- Salg+Økonomi
- Indehaver
- Koncernindkøbsdirektør
- LOGISTICS MANAGER
- Shop Manager
- Key Account Manager
- CUSTOMER SERVICE OPERATIONAL MANAGER
- CEO
- Indkøbschef
- Indkøbschef
- Purchase & Procurement Manager Hydrema Group
- Head of Purchase
- Snr Global Category Manager
- CPO
- ejer og administration
- Erhvervschef
- COO
- Salgsdirektør
- Direktør
- COO
- Head of Logistics
- Afdelings leder for Disponeringsafdelingen
- Indehaver
- Leder
- Supply Chain Manager med ansvar for Procurement
- Global Buyer
- Filialchef
- Adm. Direktør
- Planning Manager
- Direktør
- Produktionschef
- Indkøbs- og logistikchef
- Senior Purchasing Manager
- Indkøbschef
- Logistikchef

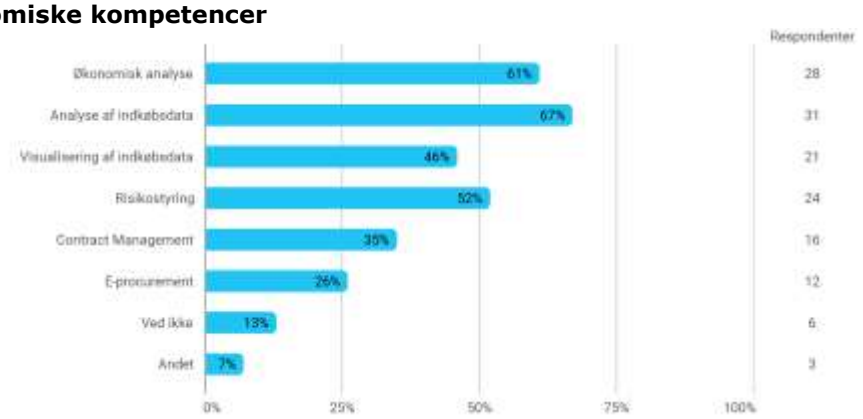
**Indkøbskompetencer**




**Indkøbskompetencer - Andet**

- Vi har fin kapacitet i området
- Ingen
- Vi har få faste leverandører

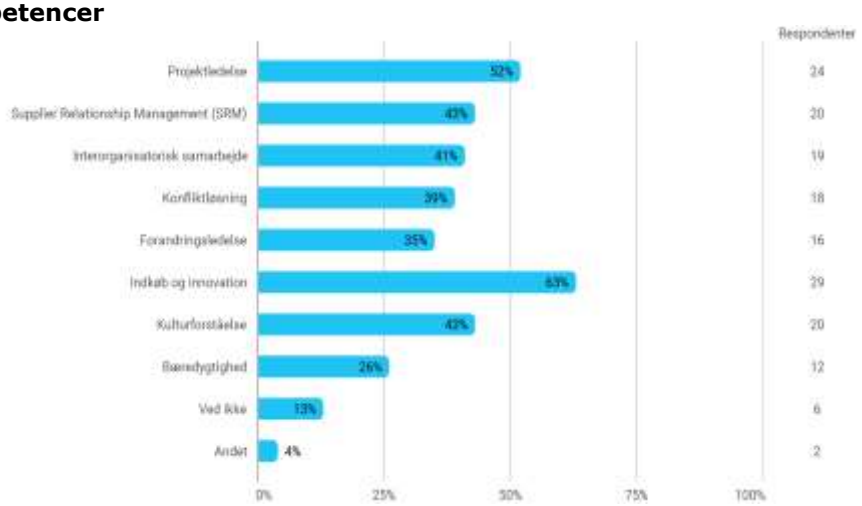
## Analytiske og økonomiske kompetencer




## Analytiske og økonomiske kompetencer - Andet

- Excel-kompetencer på højt niveau
- Vi har fin kapacitet i området
- Ingen

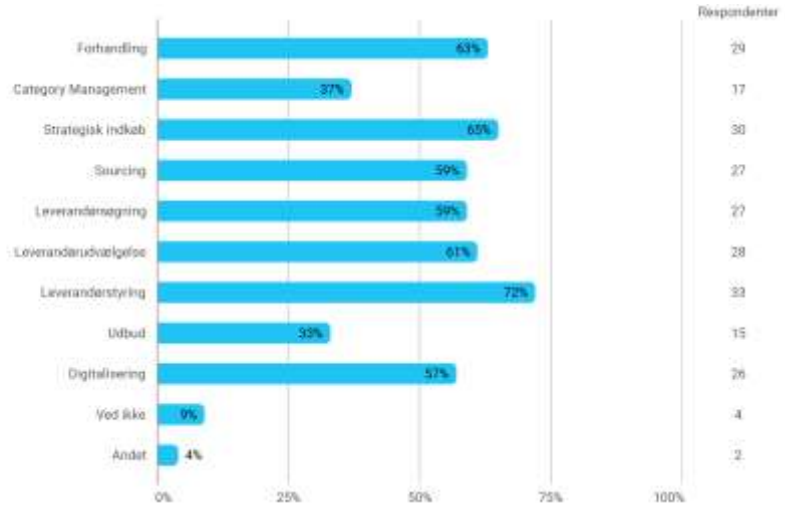
## Samarbejdskompetencer




## Samarbejdskompetencer - Andet

- Vi har fin kapacitet i området
- Projektdeltagelse

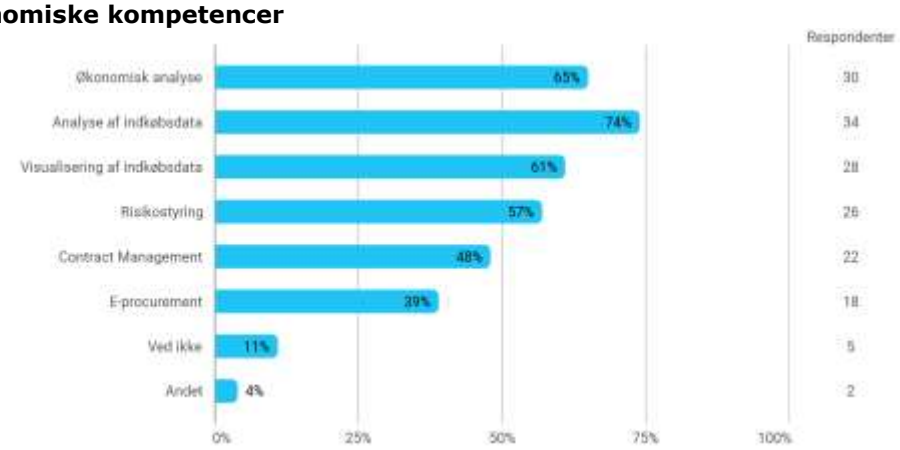
## Indkøbskompetencer



**Indkøbskompetencer - Andet**

- Vi har fin kapacitet i området
- Ingen

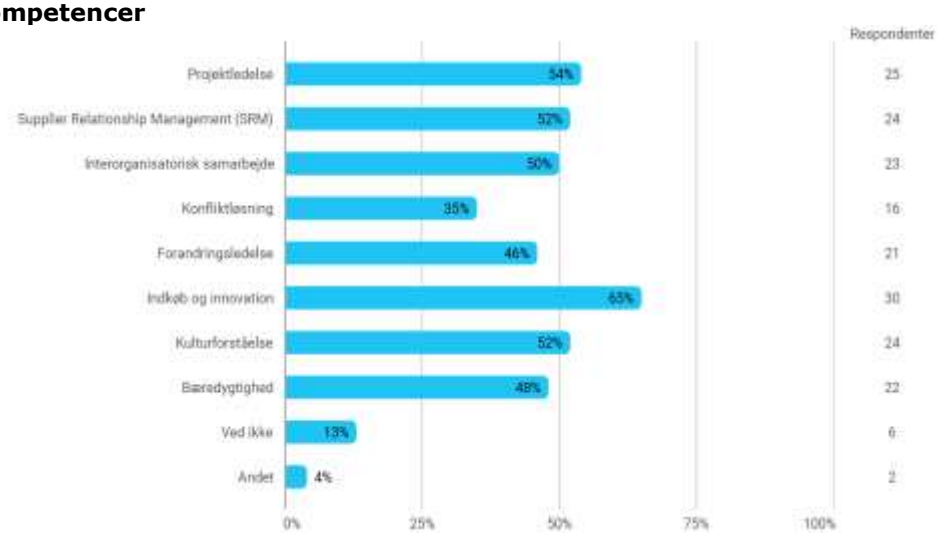
**Analytiske og økonomiske kompetencer**




**Analytiske og økonomiske kompetencer - Andet**

- Vi har fin kapacitet i området
- Ingen

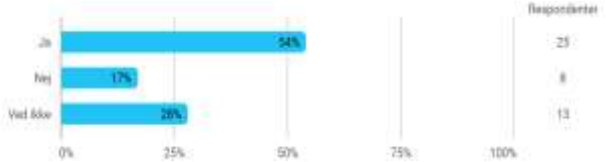
**Samarbejdskompetencer**




**Samarbejdskompetencer - Andet**

- Vi har fin kapacitet i området
- Projektdeltagelse

**Vurderer du, at der er behov for en uddannelse på professionsbachelorniveau inden for indkøb?**

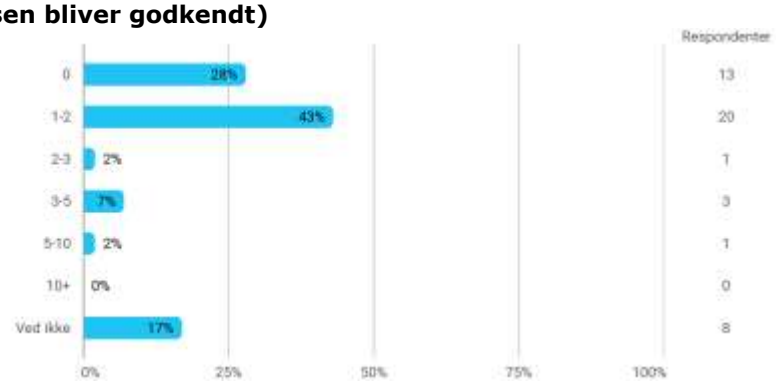



**Uddyb gerne ovenstående**

- Ja, I større virksomhederfor,  er for løntung og arbejdsopgaverne vil være for få i en mindre virksomhed.
- Fint med en mere strategisk uddannelse, men jeg mener også at der skal være fokus diverse digitale værktøjer programmer som kan anvendes i indkøbsprocesser. Et eksempel kunne være en demo dag hos f.eks. ABC softwork.

- Der er et behov for et mere professionelt niveau i indkøb. Det er dog vigtigt ikke at glemme behovet for praktisk erfaring og en form for teknisk indsigt. I dag bliver indkøb primært håndteret at folk med en ingeniør/faglig baggrund, og det bliver man nødt til at tænke ind i uddannelsen. En eller anden form for grundlæggende teknologi kendskab. Mekanik, El, Services, It, etc. - VIGTIGT!
- For større virksomheder eller grossister vil jeg formode at der er et behov, men ikke hos os.
- Dog KUN på lederniveau.
- svært at sige. vi har klaret os meget godt indtil videre uden, men omvendt er det måske sådan en uddannelse der kunne booste fremtidens indkøbsfunktion. Men jeg skal da godt nok overbevises om kvaliteten af det de lærer.
- Ved ikke om man kan studere sig præcis til det, da det handler om omstillingsparathed og en rimelig høj intelligens for at klare den udfordrende/omskiftelig dagligdag der forefindes i indkøb.
- en bred erfaring kan også gøre det...men ung og uden erfaring, så er uddannelsen nødvendig
- Med vores rolle som erhvervsråd har vi kendskab til mange af områdets virksomheder, og det er vores vurdering, at indkøbsfunktionen i disse år udvikles i en mere professionel retning i særligt mellemstore virksomheder.
- Ja hvis man sidder med forhandling med levrandører i indkøb
- Jeg ser et klart behov for at løfte Indkøb både strategisk og analytisk, hvilket jeg tænker at den nye uddannelse vil kunne bidrage med
- For at kunne bidrage og overskue komplekse opgaver.

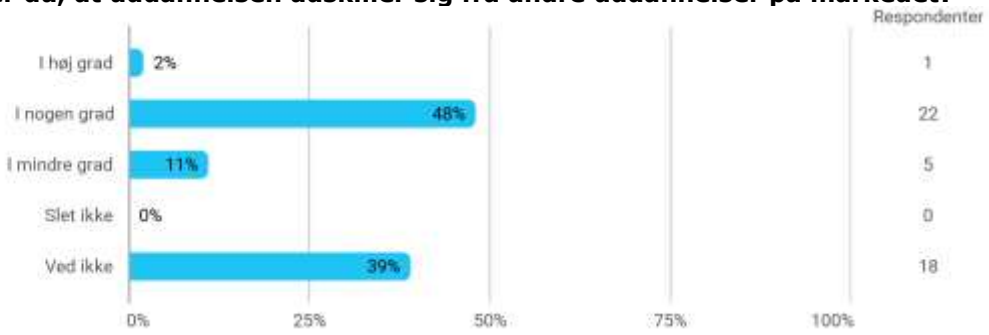
**Hvor mange professionsbachelorer i indkøb kan du forestille dig, at I vil ansætte inden for de næste 5 år? (Hvis uddannelsen bliver godkendt)**




**Uddyb gerne ovenstående**

- Virksomhedens størrelse hør at der ikke et behov
- Der er pt. ikke behov for at indkøbsafdelingen er så stor at der skal/kan ansættes en indkøber med de kompetencer.
- Måske endnu en trainee
- Vi står med et behov for at ansætte / uddanne medarbejdere til vores indkøbsafdeling.
  Større ballast indenfor faget, vil gøre denne opgave nemmere.
  Under covid19 "test test test" det kan alle forstå.
  Som indkøber til e-handel kan jeg kun sige "Excel Excel Excel" dette gælder iøvrigt også de almindelige handels økonomer.
- indtil denne undersøgelse, havde jeg ikke engang kendskab til begrebet. Så det er svært at svare på. Idag har jeg selv rollen, som en sådan ville kunne indgå i. Og jeg forventer ikke at stoppe på arbejdsmarkedet de næste 15 år. så tænker det vil være overkill for vores vedkommende.
- kommer an på hvor dygtige/intelligente de er rent praktisk.
- Vi har vanskeligt ved at vurdere det konkrete behov for det lokale erhvervsliv, men i lyset af den øgede professionalisering af indkøbsfunktionen, er det vores vurdering at uddannelsen er meget relevant.
- I Sanistål er indkøb ikke lig med forhandlinger med leverandører, desuden har vi ikke med priser at gøre, derfor er det ikke nødvendigt med en uddannet indkøber, det drejer sig om forståelse for varetilgængelighed og servicegrad.
- Vi har for få indkøb, da vores egen-udviklede elektronik laves på en fabrik der foretager hovedparten af indkøb, vi køber så de færdige produkter.

**I hvilken grad vurderer du, at uddannelsen adskiller sig fra andre uddannelser på markedet?**




**Uddyb gerne ovenstående**

- Jeg synes der mangler en "checkliste", studieordning eller lign., der præcist målsætter og retningssætter uddannelsen.
- De andre uddannelser har primært fokus på salg, hvor den mindre del er indkøb. Her er uddannelsen omvendt.
- Jeg savner i den grad en specifik "indkøbsuddannelse" på et højere akademisk niveau.

**Hvilken andre uddannelser (hvis nogle) kender du til, som kan give tilsvarende færdigheder og kompetencer som en professionsbacheloruddannelse i Indkøb?**

- Purchasing Management (Indkøb) - VIA University College
- Handelshøjskole (Universitetet)
- International handel og markedsføring
- HD SCM
- Merkonom i Indkøb, Handelsøkonom med speciale i indkøb
- HD Supply Chain Management
- Ingen
- ingen
- Handelsuddandelse
- HD i Supply Chain
- handelsuddannelse
- Cand.merc supply chain
- Cand. merc, HD i SCM.

**Vurderer du, at der er behov for en uddannelse på professionsbachelorniveau inden for indkøb?**

Krydset med: Virksomhedens størrelse

| | 1-20 ansatte | 20-50 ansatte | 50-200 ansatte | 200-500 ansatte | 500-1000 ansatte | 1000+ ansatte | I alt |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ja | 2 | 3 | 12 | 1 | 3 | 4 | 54,3% |
| Nej | 6 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 17,4% |
| Ved ikke | 5 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 28,3% |
| I alt | 13 | 5 | 13 | 4 | 5 | 6 | 46 |

**Vurderer du, at der er behov for en uddannelse på professionsbachelorniveau inden for indkøb?**

Krydset med: Har virksomheden en indkøbsfunktion?

| | Ja | Nej | I alt |
|---|---|---|---|
| Ja | 21 | 4 | 54,3% |
| Nej | 5 | 3 | 17,4% |
| Ved ikke | 9 | 4 | 28,3% |
| I alt | 35 | 11 | 46 |

**Vurderer du, at der er behov for en uddannelse på professionsbachelorniveau inden for indkøb?**

Krydset med: Hvor er indkøb placeret i virksomheden?

| | Indkøb er repræsenteret i direktionen (eksempelvis med en Chief Procurement Officer) | Indkøb refererer direkte til direktionen (eksempelvis en indkøbsafdeling med en indkøbschef) | Indkøb refererer til en anden funktion (eksempelvis til en produktionschef eller Supply Chain chef) | Indkøb varetages af personer rundt omkring i organisationen | Andet | Ved ikke | I alt |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ja | 5 | 11 | 6 | 3 | 0 | 0 | 54,3% |
| Nej | 2 | 2 | 1 | 3 | 0 | 0 | 17,4% |
| Ved ikke | 3 | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 28,3% |
| I alt | 10 | 18 | 8 | 10 | 0 | 0 | 46 |

# Appendix 4: Oversigt over antal stillingsannoncer inden for indkøb på jobindex i perioden december 2019-august 2020

**Jobindex indkøbsjobs i private virksomheder (Eksempelvis Category Manager, Buyer, Junior Buyer, Indkøber, indkøbskoordinator, Project Manager Procurement), Ikke inkluderet lederjobs og stillinger med krav om høj teknisk indsigt**

| Ugenr. (2019-2020) | Sum, nationalt | Hovedstaden | Sjælland | Syddanmark | Midtjylland | Nordjylland | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 50 | 7 | 4 | | 3 | | | |
| 51 | 43 | 23 | 2 | 4 | 11 | 3 | |
| 52 | 13 | 8 | | | 4 | 1 | |
| 1 | 17 | 4 | 4 | 2 | 6 | 1 | |
| 2 | 33 | 10 | 1 | 7 | 13 | 2 | |
| 3 | 37 | 14 | 1 | 10 | 9 | 3 | |
| 4 | 28 | 15 | 2 | 4 | 4 | 3 | |
| 5 | 26 | 10 | 1 | 4 | 7 | 4 | |
| 6 | 38 | 15 | 1 | 9 | 12 | 1 | |
| 7 | 29 | 11 | 1 | 7 | 8 | 2 | |
| 8 | 22 | 13 | | 3 | 6 | | |
| 9 | 29 | 10 | | 9 | 10 | | |
| 10 | 29 | 12 | | 5 | 11 | 1 | |
| 11 | 26 | 9 | 4 | 5 | 8 | | |
| 12 | 13 | 3 | | 4 | 6 | | *Corona sætter ind* |
| 13 | 14 | 5 | 1 | 1 | 7 | | |
| 14 | 19 | 5 | 1 | 3 | 9 | 1 | |
| 15 | 9 | 3 | | 3 | 3 | | |
| 16 | 16 | 9 | | 1 | 5 | 1 | |
| 17 | 18 | 8 | 1 | 2 | 6 | 1 | |
| 18 | 12 | 6 | 1 | 1 | 3 | 1 | |
| 19 | 19 | 4 | 1 | 7 | 6 | 1 | |
| 20 | 15 | 7 | | 2 | 5 | 1 | |
| 21 | 11 | 6 | | 3 | 1 | 1 | |
| 22 | 12 | 6 | | 1 | 4 | 1 | |
| 23 | 6 | | | 1 | 4 | 1 | |
| 24 | 25 | 10 | 1 | 5 | 7 | 2 | |
| 25 | 15 | 9 | | 2 | 4 | | |
| 26 | 21 | 8 | 1 | 2 | 7 | 3 | |
| 27 | 38 | 18 | 1 | 4 | 14 | 1 | |
| 28 | 30 | 15 | 1 | 5 | 8 | 1 | |
| 29 | 22 | 10 | 1 | 8 | 3 | | |
| 30 | 16 | 8 | | 2 | 5 | 1 | |
| 31 | 15 | 7 | 1 | 1 | 4 | 2 | |
| 32 | 22 | 13 | 1 | 3 | 5 | | |
| 33 | 23 | 5 | 2 | 3 | 12 | 1 | |
| I alt | 768 | 323 | 31 | 136 | 237 | 41 | |

| **I alt i perioden:** | **Gennemsnit pr uge, nationalt:** | |
|---|---|---|
| 768 | 21,33 | |
| | 26,93 | Før corona |
| | 17,77 | Efter corona |

**Regioner:**

| | |
|---|---|
| Hovedstaden | 323 |
| Sjælland | 31 |
| Syddanmark | 136 |
| Midtjylland | 237 |
| Nordjylland | 41 |

Uddannelses- og Forskningsstyrelsen

Afgørelsesbrev

Erhvervsakademi Dania
E-mail: eadania@eadania.dk

**Endeligt afslag på godkendelse af ny uddannelse**

Uddannelses- og Forskningsministeren har på baggrund af gennemført prækvalifikation af Erhvervsakademi Danias ansøgning om godkendelse af ny uddannelse og efterfølgende indsigelse af d. 16. december 2020 mod udkast til afslag af d. 10. december 2020 truffet følgende afgørelse:

**Endeligt afslag på godkendelse af professionsbacheloruddannelsen (overbygning) i indkøb (Hobro)**

Afgørelsen er truffet i medfør af § 20 i bekendtgørelse nr. 853 af 12. august 2019 om akkreditering af videregående uddannelsesinstitutioner og godkendelse af videregående uddannelser.

Indsigelsen er blevet vurderet af Det rådgivende udvalg for vurdering af udbud af videregående uddannelser (RUVU):

”RUVU vurderer, at uddannelsesinstitutionens indsigelse ikke indeholder væsentlige nye oplysninger, der kan lægges til grund for en ændret vurdering af ansøgningen.

RUVU bemærker, at Dania har vedlagt hensigtserklæring fra Cph Business med ønske om, at udbyde professionsbachelor i indkøb. RUVU ser positivt på samarbejde mellem uddannelsesinstitutioner om udvikling af uddannelser og ansøgninger. RUVU opfordrer Dania til at arbejde tættere sammen med Cph Business eller andre relevante udbydere i udviklingen.

RUVU fastholder, at aftagerundersøgelsen ikke i tilstrækkelig grad afdækker og underbygger, at der er et nationalt behov for uddannelsen.”

17. februar 2021

**Uddannelses- og Forskningsstyrelsen**
Uddannelsesudbud- og Optag

Haraldsgade 53
2100 København Ø
Tel. 7231 7800

www.ufm.dk

CVR-nr. 3404 2012

Sagsbehandler
Ina Jakobine Madsen
Tel. 72 31 79 95
ijma@ufm.dk

Ref.-nr.
20/49052-17

Ministeren har ved afslaget lagt vægt på, at RUVU har vurderet, at ansøgningen fortsat ikke opfylder kriterierne for prækvalifikation, som fastsat i bekendtgørelse nr. 853 af 12. august 2019, bilag 4.

Med venlig hilsen

Ina Jakobine Madsen
Specialkonsulent