



**Uddannelses- og
Forskningsministeriet**

**Prækvalifikation af videregående uddannelser - Merkantil diplomuddannelse
(merk.d)**

Udskrevet 7. april 2026

Diplomuddannelse - Merkantil diplomuddannelse (merk.d) - Erhvervsakademi Midt-Vest

Institutionsnavn: Erhvervsakademi Midt-Vest

Indsendt: 02/02-2026 10:36

Ansøgningsrunde: 2026-1

Status på ansøgning: Indsendt

[Download den samlede ansøgning](#)

[Læs hele ansøgningen](#)

Ansøgningstype

Nyt udbud

Udbudssted

Herning

Informationer på kontaktperson for ansøgningen (navn, email og telefonnummer)

Anja Egelund, aeo@eamv.dk, 29693756

Er institutionen institutionsakkrediteret?

Ja

Er der tidligere søgt om godkendelse af uddannelsen eller udbuddet?

Nej

Uddannelsestype

Diplomuddannelse

Uddannelsens fagbetegnelse på dansk

Merkantil diplomuddannelse (merk.d)

Uddannelsens fagbetegnelse på engelsk

Diploma of Business Studies

Angiv den officielle danske titel, som institutionen forventer at bruge til den nye uddannelse

Merkantile diplomuddannelse

Angiv den officielle engelske titel, som institutionen forventer at bruge til den nye uddannelse

Diploma of Business Studies

Hvilket hovedområde hører uddannelsen under?

Det økonomiske og merkantile område

Hvilke adgangskrav gælder til uddannelsen?

For at blive optaget på den merkantile diplomuddannelse eller på udvalgte moduler skal ansøgeren have en relevant uddannelsesbaggrund svarende til mindst en akademiuddannelse eller have gennemført en relevant videregående voksenuddannelse som et formelt tilrettelagt forløb. Herudover kræves minimum to års relevant erhvervs erfaring opnået efter afslutningen af den adgangsgivende uddannelse. Optagelse kan i særlige tilfælde også ske på baggrund af en individuel vurdering af ansøgerens samlede kompetencer i overensstemmelse med gældende bekendtgørelse (realkompetencevurdering).

Er det et internationalt samarbejde, herunder Erasmus, fællesuddannelse el. lign.?

Nej

Hvis ja, hvilket samarbejde?**Hvilket sprog udbydes uddannelsen på?**

Dansk

Er uddannelsen primært baseret på e-læring?

Nej, undervisningen foregår slet ikke eller i mindre grad på nettet.

ECTS-omfang

60

Beskrivelse af uddannelsens formål og erhvervssigte. Beskrivelsen må maks. fylde 1200 anslag

Ikke relevant

Uddannelses struktur og konstituerende faglige elementer

Ikke relevant

Begrundet forslag til takstindplacering af uddannelsen

Ikke relevant

Forslag til censorkorps

Eksisterende censorkorps for uddannelsen

Dokumentation af efterspørgsel på uddannelsesprofil - Upload PDF-fil på max 15 sider. Der kan kun uploades én fil

Behovsundersøgelse - Merkantil diplom.pdf

Kort redegørelse for det nationale og regionale behov for den nye uddannelse. Besvarelsen må maks. fylde 1800 anslag

For at sikre, at arbejdsstyrkens kompetencer matcher både nuværende og fremtidige behov i regionens virksomheder, er det vigtigt at understøtte mulighederne for efter- og videreuddannelse inden for EAMVs udbudsområde. Gennem tæt samarbejde med lokale virksomheder er det tydeligt, at behovet for nye og mere specialiserede kompetencer konstant stiger. Dette gælder både inden for finanssektoren, hvor teknologiske ændringer og øget akademisering skaber nye krav til medarbejdernes kompetencer, og inden for salg og marketing, hvor digitalisering, dataanalyse og kundetilpasset kommunikation bliver stadig vigtigere (Scarpino 2024).

Erhvervsakademierne har gennem årene uddannet et stort antal studerende inden for kortere videregående uddannelser inden for marketing, salg og finansiell rådgivning. Vi oplever, at brancherne i stigende grad efterspørger efter- og videreuddannelsesmuligheder — ikke kun i regionen, men også nationalt — for at sikre, at medarbejderne holder trit med udviklingen på arbejdsmarkedet og kan bidrage til vækst og innovation i virksomhederne (Finansforbundet, 2024; Business Danmark, 2024b, 2024c).

Uddybende bemærkninger

Se behovsundersøgelsen

Underbygget skøn over det nationale og regionale behov for dimittender. Besvarelsen må maks. fylde 1200 anslag

Behovet for kompetente dimittender inden for finansiell rådgivning og salg/marketing vokser på det danske arbejdsmarked. I finanssektoren efterspørges kompetencer inden for rådgivning, digitale løsninger, dataanalyse og ESG, især på baggrund af digitalisering og ændrede kundebehov. På merkantil diplomuddannelse med specialisering i finansiell rådgivning er disse kerneområder centrale. Samtidig viser analyser, at kompetencer som relationsbaseret salg, digital marketing, branding og kundedrevet strategi er afgørende i 2025, hvilket matcher fagene på uddannelsen.

Regionalt er behovet tilsvarende markant. Virksomheder og kommuner i EAMVs udbudsområde dokumenterer gennem støtteerklæringer en tydelig efterspørgsel efter praksisnære profiler med kompetencer inden for den merkantile diplomuddannelse. Uddannelsen vurderes derfor at kunne styrke den regionale efterspørgsel gennem et praksisorienteret uddannelsesudbud i tæt samspil med erhvervslivet. Desuden er der mulighed for at sammensætte en fleksibel uddannelse der passer den enkelte deltager gennem en kombination af uddannelsesretningerne inden for den merkantile diplomuddannelse. Der forventes årligt 25-30 dimittender på uddannelsen.

Hvilke aftagere har været inddraget i behovsundersøgelsen? Besvarelsen må maks. fylde 1200 anslag

Undersøgelsen bygger på input fra 22 aktører – Danbolig Vinderup, Klar Revision, MCB, Seges Innovation, EUROCON stålindustri APS, Skjern Håndbold, Tinghallen, Visit Herning, Skabertrang A/S, Danbolig Holstebro, Sagro A/S, MCH Messecenter Herning, WeMarket A/S, Pej gruppen, NORDEA, Herning afd., BoligOne, Herning Kommune, Holstebro Kommune, Ikast-Brande Kommune, Ringkøbing-Skjern Kommune, Struer Kommune, Erhvervsforum Holstebro

Flere fremhæver mangel på medarbejdere med kompetencer inden for økonomi, regnskab, projektledelse og forretningsudvikling. Som en aktør formulerer det:

“Der er generelt behov for medarbejdere med relevante kompetencer inden for økonomistyring, projektledelse og forretningsudvikling – herunder budgettering, rapportering og strategisk planlægning.”

Undersøgelsen dokumenterer dermed et tydeligt regionalt behov for Den merkantile diplomuddannelse, som et kvalitativt løft og et svar på stigende krav til faglige kompetencer i erhvervslivet.

Derudover er det inddraget regionale og nationale statistikker og undersøgelser for at tydeliggøre og understrege behovet for uddannelsen.

Beskriv ligheder og forskelle til beslægtede uddannelser, herunder beskæftigelse og eventuel dimensionering. Besvarelsen må maks. fylde 1200 anslag

Den merkantile diplomuddannelse ligger tæt op ad diplomuddannelsen i ledelse, men adskiller sig ved et klart fokus på merkantile områder, hvorimod ledelsesdelen hos sidstnævnte er mere fremtrædende. Som diplomuddannelse er den tilrettelagt, så de studerende typisk vil være i arbejde samtidig med, at de gennemfører uddannelsen.

Uddybende bemærkninger

Ingen

Beskriv rekrutteringsgrundlaget for ansøgte, herunder eventuelle konsekvenser for eksisterende beslægtede udbud. Besvarelsen må maks. fylde 1200 anslag

Rekrutteringsgrundlaget for uddannelsen vurderes at være betydeligt og kan ses i sammenhæng med antallet af ansatte inden for den finansielle sektor samt inden for salg og marketing. Uddannelsen er særligt tilrettelagt for personer, der allerede er i beskæftigelse og ønsker at videreudvikle deres faglige kompetencer sideløbende med arbejdet.

Beskriv kort mulighederne for videreuddannelse

Da uddannelsen er på diplomniveau, vil videreuddannelse være indenfor master- eller kandidatniveau.

Forventet optag på de første 3 år af uddannelsen. Besvarelsen må maks. fylde 200 anslag

Fra efteråret 2026 vil EAMV tilbyde relevante studieretninger og fag, afhængigt af efterspørgslen på de forskellige moduler. Det er forventningen at optage ca. nye 30-40 studerende pr. år.

Hvis relevant: forventede praktikaftaler. Besvarelsen må maks. fylde 1200 anslag

Ikke relevant

Øvrige bemærkninger til ansøgningen

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

Ja

Status på ansøgningen

Indsendt

Ansøgningsrunde

2026-1

Afgørelsesbilag - Upload PDF-fil

Samlet godkendelsesbrev - Upload PDF-fil

Indhold

Indledning.....	1
Metode.....	2
Det eksisterende udbud.....	2
Det eksisterende udbud suppleret med et udbud fra EAMV.....	3
Arbejdsmarkedets behov – nationalt og regionalt.....	4
Uddannelsens relevans for den finansielle sektor.....	4
Kultur, fritid og turisme.....	6
Marketing.....	8
Eksempler på støtteerklæringer.....	11

Indledning

Dette bilag dokumenterer behovet for og opbakningen til den merkantile diplomuddannelse ved Erhvervsakademi MidtVest (EAMV). Bilaget fungerer som en del af grundlaget for ansøgningen om prækvalifikation og giver en samlet fremstilling af:

- arbejdsmarkedets behov på både nationalt og regionalt niveau
- en bred kreds af støtteerklæringer fra såvel offentlige som private aktører

Bilaget er opbygget med en indledende redegørelse for den overordnede behovsdokumentation, efterfulgt af en præsentation af støtteerklæringer. Formålet er at give et tydeligt og veldokumenteret billede af, at den merkantile diplomuddannelse er relevant, bæredygtig og af væsentlig betydning for EAMVs dækningsområde.

Uddannelsens relevans understøttes af et bredt og tydeligt behov for øget kompetencer i den finansielle branche, den brede event og turismebranche samt den brede branche indenfor salg & marketing.

I det følgende belyses behovet i 3 forskellige sektorer, som har stor betydning både nationalt og regionalt:

1. Den finansielle sektor
2. Kultur, fritid og turisme
3. Marketing bureauer

Hver sektor/branche præsenterer et særligt sæt af opgaver og udfordringer, som matcher indholdet på den merkantile diplomuddannelse og retningerne finansiell rådgivning samt salg & marketing. Ansøgningen her er rettet mod foranstående retninger, men EAMV ser muligheden for at udbyde andre retninger på uddannelsen på sigt.

Metode

For bedst af kunne afdække behovet for uddannelsen i Region Midt er der udarbejdet en behovsanalyse baseret på:

Desk research: Regionale og nationale undersøgelser og statistikker er inddraget for at tydeliggøre udviklingen af områder, som uddannelsen taler ind i, herunder private og offentlige virksomheders behov for dimitterende.

Støtteerklæringer/behovserklæringer: EAMV har modtaget 22 erklæringer, som understreger behovet og støtten til uddannelsen i EAMVs udbudsområde. Desuden har vi modtaget 2 positive hørings svar fra andre uddannelsesinstitutioner, der bakker op om et nyt udbud af uddannelsen på EAMV.

Det eksisterende udbud

Følgende uddannelsesinstitutioner er i dag udbydere af den merkantile diplomuddannelse jf. www.ug.dk (<https://www.ug.dk/voksen-og-efteruddannelser/diplomuddannelser/merkantil-diplomuddannelse>)

- Erhvervsakademi København
- Erhvervsakademi Dania
- Erhvervsakademi Aarhus
- IBA Kolding Erhvervsakademi
- UCL Erhvervsakademi & Professionshøjskole Lillebælt
- UCN University College Nordjylland
- Erhvervsakademi Syddanmark

Nedenstående tabel viser antallet af kursister på uddannelsen fordelt på ovenstående udbydere.

Antal kursister		VEU Skoleår			
VEU uddannelse	VEU HovedinstitutionTx	2020/2021	2021/2022	2022/2023	2023/2024
Den merkantile diplomuddannelse	Erhvervsakademi Dania		111	96	51
	Erhvervsakademi SydVest		8	12	23
	Erhvervsakademi Aarhus	243	256	261	190
	Erhvervsakademiet Copenhagen Business Academy	168	156	144	107
	IBA Erhvervsakademi Kolding	173	151	146	191
	Professionshøjskolen University College Nordjylland			42	20
Total		589	686	704	582

Table 1 Oversigt over det samlede antal kursister i perioden 2020-2024.

Det eksisterende udbud suppleret med et udbud fra EAMV

Figuren nedenfor illustrerer den aktuelle geografiske fordeling af uddannelsesudbuddet. Etableringen af et nyt udbud inden for EAMVs dækningsområde i Region Midtjylland, som omfatter kommunerne Herning, Ikast-Brande, Ringkøbing-Skjern, Holstebro, Lemvig og Struer (farvemarkeret i figuren), vil bidrage til en mere hensigtsmæssig fordeling af uddannelsesmulighederne og styrke både den regionale og nationale balance.

Nærværende ansøgning om nyt udbud understøtter den politiske aftale fra juni 2021 om "[Flere og bedre uddannelsesmuligheder i hele Danmark](#)" samt af [Regeringens landdistriktsudspil fra august 2024](#), som fremhæver, at tilgængeligheden af videregående uddannelser påvirker, hvor de færdiguddannede vælger at bosætte sig. Dette fremhæver behovet for at fokusere på uddannelsesudbud i området, hvor der uddannes en betydelig andel med en kortere videregående uddannelse.

Etableringen af udbuddet understøttes af høringsvaret fra Erhvervsakademi Aarhus, de skriver blandt andet:

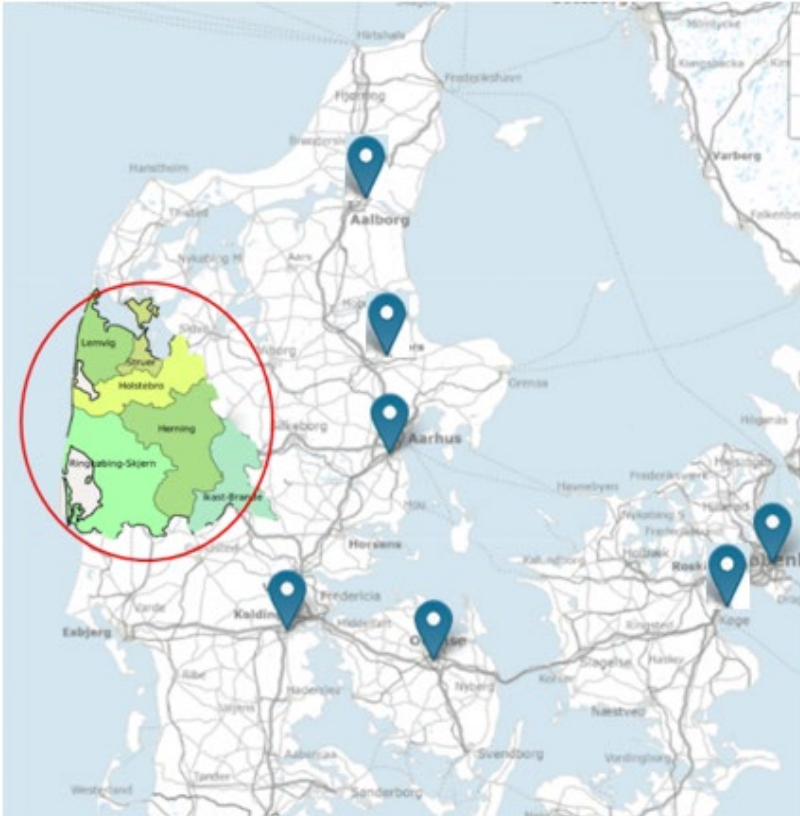
"Da Den Merkantile Diplomuddannelse allerede er etableret som et stærkt fagligt tilbud, ser vi det som en fordel, at uddannelsen også udbydes i Midt- og Vestjylland. Et tilbud på Erhvervsakademi Midt Vest vil:

- *Styrke den regionale kompetenceforsyning*
- *Give virksomhederne øget adgang til relevante merkantile kompetence*
- *Understøtte SMVer i udvikling og vækst*
- *Sikre fleksible efteruddannelsesmuligheder tæt på praksis"*

Ligeledes er høringsvaret fra VIA University College også positivt. VIA har udbuddet af uddannelsen men udbyder den ikke selv. Der har således ikke været registreret aktivitet siden 2020 jf. tabel 1. De skriver i deres høringsvar:

"Det ønskede udbud ligger indenfor faglige områder, hvor VIA pt. ikke har udbud i den vestlige del af regionen.

Vi bakker derfor op om ansøgningen fra EAMV og ser det som et væsentligt bidrag til at understøtte en samlet og sammenhængende videreuddannelsesstruktur i hele regionen."



Figur 1: Nuværende udbudssteder. Kilde uddannelsensguiden.dk, januar 2026.

Arbejdsmarkedets behov – nationalt og regionalt

I det følgende gennemgås behovet for den merkantile diplomuddannelse for de x branche, som nævnt i indledningen. Brancherne gennemgås en ad gangen. For hver sektor gives der en vurdering af behovet, der indtages udtalelser og vurderinger fra støttegivere og samarbejdspartnere.

Uddannelsens relevans for den finansielle sektor

I finanssektoren peger Finansforbundet i udgivelsen "[Udviklingstendenser i den finansielle sektor](#)" på, at ændrede kundebehov ændrer jobprofilerne markant. Kompetencer inden for rådgivning, IT-understøttede løsninger, dataanalyse og ESG bliver centrale, hvilket understøtter behovet for dimittender, der kombinerer faglighed inden for økonomi, regnskab, finansiel rådgivning, investering og lovgivning — kerneområder på den merkantile diplomuddannelse med specialisering i finansiel rådgivning

Dette bakkes op af den lokale afdeling af **NORDEA i Herning** der bl.a. udtaler:

"Kompetenceudvikling inden for finansiel rådgivning er afgørende for at kunne levere kvalificeret rådgivning, skabe værdi for kunder og understøtte en professionel bankdrift i et marked, der konstant udvikler sig.

I Nordea arbejder vi med mange typer kunder – private, erhverv og institutionelle – og rådgivningen kræver både analytisk indsigt og praktisk forståelse for økonomi, investeringer og risikostyring. Den merkantile diplomuddannelse er med til at give medarbejdere værktøjer til at styrke deres evne til at analysere finansielle situationer, vurdere strategiske muligheder og understøtte kunder med kvalificerede anbefalinger.

Uddannelsen bidrager konkret til Nordea, Herning på flere områder:

- *Analytiske kompetencer: Øger medarbejdernes evne til at forstå og evaluere komplekse finansielle sammenhænge.*
- *Kundefokus og rådgivning: Styrker evnen til at tilpasse rådgivning til forskellige kundesituationer og behov.*
- *Forretningsforståelse: Giver indsigt i, hvordan økonomiske beslutninger påvirker både kunder og virksomhedens resultater.*
- *Strategisk anvendelse af viden: Understøtter beslutninger omkring investeringer, likviditet og risiko-styring.”*

Landbrugsrådgivning og tilknyttede erhverv, såsom miljø- og arealforvaltning, gennemgår i øjeblikket en hastig udvikling og står over for både markante strukturelle forandringer og nye kompetencekrav. Den grønne omstilling af dansk landbrug betyder, at rådgivere i stigende grad skal kunne bistå landmænd og lodsejere med omstilling, tilpasning og bæredygtig drift. Med *Aftale om et Grønt Danmark* (Regeringen, 2024 - <https://regeringen.dk/aktuelt/publikationer-og-aftaletekster/aftale-om-et-groent-danmark/>) lægges der op til en historisk omlægning af landbrugsarealer, hvor en væsentlig del af produktionen omstilles eller nedskales til fordel for natur-, klima- og biodiversitetsformål. Det indebærer bl.a. styrkelse af Danmarks Grønne Arealfond, nye modeller for jordfordeling og indførelse af en CO₂e-afgift på husdyr (jf. Aftalen, s. 2-5). Disse ændringer øger kravene til rådgivernes kompetencer.

I rapporten *Strategi for grønne job i landbruget og følgeerhverv* (Erhvervsministeriet, 2024 - <https://www.em.dk/aktuelt/udgivelser-og-aftaler/2024/feb/strategi-for-groenne-job-i-landbruget-og-foelgeerhverv>) fremhæves det, at efteruddannelse og opkvalificering er afgørende for, at rådgivere kan støtte landbrugets udvikling og sikre lokal erhvervsudvikling. Rapporten peger desuden på, at behovet for grøn og skattefaglig rådgivning vil stige i takt med omlægning af produktionen, implementering af klimaskatter samt øget fokus på dokumentation og regnskabsmæssig korrekthed.

Dette understøttes af dette uddrag fra **Seges Innovation**:

”En merkantil diplomuddannelse vil være relevant for både specialister og generaliser i vores sektor, og vi vurderer, at følgende kompetencer vil have særlig betydning:

- *økonomi og forretningsforståelse i rådgivningskontekst*
- *projektledelse på tværs af fagdiscipliner*
- *kunderejsen i professionel rådgivning*
- *strategisk udvikling af nye rådgivnings- og serviceområder -kommerciel forståelse i relation til landbrugserhvervets behov.*

Det er vigtigt for os, at denne type uddannelse udbydes fleksibelt og regionalt, så virksomheder og rådgivere i hele landet har mulighed for at deltage”

Ligeledes støtter de lokale ejendomsmægler op omkring uddannelsen

Uddrag fra støtteerklæringen fra **Danbolig Holstebro**:

”For Danbolig Holstebro er uddannelsens styrke dens praksisnære tilgang. Deltagerne opnår værktøjer, der kan anvendes direkte i hverdagen, eksempelvis i arbejdet med:

- målrettet markedsføring af boliger
- struktureret og værdiskabende kundedialog forståelse af markedsudvikling og lokal konkurrence
- styrkelse af forretningens samlede salgsindsats

Vi ser den merkantile diplomuddannelse som en kompetenceudvikling, der bidrager til større professionalisme, bedre beslutningsgrundlag og øget kvalitet i rådgivningen. Det er til gavn for både medarbejdere, kunder og branchen som helhed.”

Denne udtalelse støttes ligeledes af **Danbolig i Vinderup**:

“For danbolig Vinderup er uddannelsens værdi især knyttet til:

- evnen til at arbejde systematisk med salg og markedsføring
- styrket forståelse for økonomi og forretningsmæssige sammenhænge
- bedre struktur i salgsprocesser og kundefølgelse
- et mere bevidst og professionelt beslutningsgrundlag

Uddannelsen understøtter medarbejdere i at løfte deres rolle fra udførende til reflekterende og ansvarstagerende aktører i forretningen. Det bidrager til højere kvalitet i rådgivningen og større sammenhæng i den måde, virksomheden drives på.”

Sammen viser disse erklæringer, at den brede finansielle sektor har behov for fleksibel, praksisnær og lokalt tilgængelig videreuddannelse, hvor medarbejdere kan styrke både faglig rådgivning og kommerciel professionalisme. Den merkantile diplomuddannelse adresserer netop dette behov og sikrer, at kompetencerne kan anvendes direkte i praksis, til gavn for både virksomheder og kunder i Midt- og Vestjylland.

Kultur, fritid og turisme

I oktober 2024 præsenterede By-, Land- og Kirkeministeriet Den nationale strategi for bæredygtig vækst i dansk turisme – [Veje til bæredygtig turismevekst](#). Strategien har til formål at styrke dansk turisme og de danske destinationers konkurrenceevne samt ruste sektoren til at udnytte fremtidige vækstmuligheder.

Som det fremgår af strategien, er ambitionsniveauet tydeligt:

“Den nationale strategi for bæredygtig vækst i dansk turisme sætter retningen for udviklingen af dansk turisme frem mod 2030.”

(By-, Land- og Kirkeministeriet, 2024)

Strategien markerer en markant opjustering af forventningerne til turismens rolle i dansk økonomi. Efter en hurtig genopretning og tilbagevenden til vækst efter COVID-19 hæver regeringen nu ambitionen for turismens samlede omsætning til 200 mia. kr. i 2030, hvilket er 10 mia. kr. mere end den tidligere målsætning. Set i forhold til en omsætning på ca. 160 mia. kr. i 2023 svarer dette til en vækst på omkring 25 % over en relativt kort årrække. Dette ambitiøse pejlemærke forudsætter en målrettet og koordineret indsats på tværs af hele turismens værdikæde.

Strategien indeholder en række initiativer, hvor følgende er særligt relevante i relation til denne ansøgning (By-, Land- og Kirkeministeriet, 2024):

Branding og markedsføring

- *Initiativ 1.1:* Styrket international markedsføring med fokus på at tiltrække turister uden for højsæsonen
- *Initiativ 1.2:* Styrket markedsføring rettet mod danske turister i partnerskab med de lokale destinationer

Investeringer og destinationsudvikling uden for de store byer

- *Initiativ 2.3:* Udviklingsplaner som centralt greb i strategisk og bæredygtig destinationsudvikling
- *Initiativ 2.4:* Genudbud af tilladelser inden for forsøgsordningen for kyst- og naturturismen

Kultur, events, outdoor- og mødeturisme

- *Initiativ 3.1:* Styrket erhvervs- og mødeturisme i hele landet
- *Initiativ 3.2:* Udvikling af ikoniske nationale ruter for outdoorturister
- *Initiativ 3.3:* Udvikling af outdoorturisme i samspil med natur og lokalsamfund
- *Initiativ 3.4:* Udrulning af knudepunktsnetværk for cykelturisme i hele landet
- *Initiativ 3.6:* Styrket kulturturisme i kyst- og naturturismen

Grøn omstilling

- *Initiativ 4.1:* Bæredygtighedsrapportering i dansk turisme

Innovation, digitalisering og data

- *Initiativ 5.1:* Udvikling af turismens datainfrastruktur – VisitData
- *Initiativ 5.2:* Videreudvikling af Hub for Innovation in Tourism

Kompetencer og social bæredygtighed

- *Initiativ 6.3:* Styrkelse af uddannelser til turismens medarbejdere

Dette udpluk af initiativer fra den nationale turismestrategi understreger behovet for stærke erhvervsrettede kompetencer inden for salg, markedsføring, digitalisering og strategisk forretningsudvikling. Dermed peger strategien direkte på relevansen og formålet med den merkantile diplomuddannelse med retning i salg og marketing, som et centralt bidrag til at realisere ambitionerne for fremtidens danske turisme.

Ovenstående understøttes af støtteerklæringer - herunder fra **Tinghallen**:

Event- og kulturbranchen stiller høje krav til kommerciel forståelse, økonomistyring, marketing, partnerskaber og projektledelse. For at sikre fortsat udvikling, vækst og professionalisering i branchen er der brug for medarbejdere med stærke merkantile kompetencer. (Tinghallen)

I sportsbranchen understøttes behovet af **Skjern Håndbold**:

“Skjern Håndbold ønsker hermed at udtrykke vores opbakning til udbuddet af den merkantile diplomuddannelse med retning i salg og marketing. Som professionel håndboldklub arbejder vi i et marked, hvor kommercielle aktiviteter udgør en væsentlig del af vores fundament. Sponsorer, samarbejdspartnere, fans og netværk er afgørende for klubbens udvikling og drift, og det stiller store krav til professionelle kompetencer

inden for salg, markedsføring og relationsskabelse. Den merkantile diplomuddannelse bidrager med relevante og praksisnære kompetencer inden for blandt andet salgsstrategi, branding, markedsanalyse og kunde- og partnerrelationer, og understøtter dermed behovet for kvalificerede medarbejdere, der kan arbejde professionelt med kommerciel udvikling.” (Skjern Håndbold)

Direktøren for **Visit Herning** understreger:

”Turisme- kultur, og oplevelsesbranchen er kendetegnet ved høj kompleksitet og et behov for stærke merkantile kompetencer. For at sikre forsat udvikling i området er der behov for medarbejdere med solid faglighed inden for økonomi, forretningsforståelse, marketing, projektledelse, partnerskaber og strategisk udvikling.

En merkantil diplomuddannelse vil derfor kunne styrke den samlede kompetenceforsyning i regionen og skabe værdi på følgende områder:

- Strategisk og driftsmæssig forretningsudvikling
- Markedsføring og kommercielle aktiviteter
- Økonomistyring og datadrevet beslutningsgrundlag
- Projektledelse og samarbejde på tværs af aktører
- Udvikling af bæredygtige oplevelses- og turismeprodukter”

Den nationale strategi for bæredygtig vækst i dansk turisme (By-, Land- og Kirkeministeriet, 2024) fastlægger en ambitiøs retning frem mod 2030 med øget fokus på vækst, bæredygtighed, innovation og kompetenceudvikling.

Strategiens mål om 25 % vækst i turismeomsætningen understøttes af initiativer inden for markedsføring, destinationsudvikling, grøn omstilling og digitalisering, og behovet for stærke merkantile kompetencer bekræftes af centrale aktører i turisme-, event- og sportsbranchen, som peger på relevansen af den merkantile diplomuddannelse med retning i salg og marketing.

Marketing

Behovet for målrettet uddannelse inden for salg, marketing og digitale forretningsmodeller understøttes både af praksisnære virksomhedsudsagn og internationale såvel som nationale analyser af fremtidens kompetencekrav. Ifølge *The Future State of Sales Skills 2025* (<https://mercuri.nl/wp-content/uploads/sites/15/2025/02/future-state-sales-2025.pdf>) efterspørges der i stigende grad kompetencer inden for kundedrevet indsigt, dataanalyse, strategisk account-udvikling samt evnen til at anvende digitale og teknologiske værktøjer i kommercielle sammenhænge (Mercuri International, 2025). Rapporten peger på, at fremtidens salgs- og marketingprofessionelle skal kunne kombinere analytiske færdigheder med forretningsforståelse og strategisk tænkning for at skabe målbar værdi for både kunder og organisationer (Mercuri International, 2025).

Dette understøttes af marketingsbureauet **MCB A/S**, hvor Malthé Bolvig Hansen fremhæver, at uddannelsen er særligt relevant for branchen inden for:

”strategisk og kommerciel udvikling af e-commerce forretninger, økonomistyring, dataanalyse og performance-mål, projektledelse af digitale markedsføring-, salg- og kundedrevne vækstudviklingsforløb samt samarbejde med kunder og teknologipartnere på et professionelt niveau” (Hansen, 2025, MCB A/S).

Udsagnet flugter direkte med rapportens konklusioner om, at salg og marketing i dag kræver tværgående kompetencer, hvor kommerciel strategi, dataforståelse og professionelt samarbejde med både kunder og teknologipartnere er centrale elementer i værdiskabelsen (<https://mercuri.nl/wp-content/uploads/sites/15/2025/02/future-state-sales-2025.pdf>).

Tilsvarende peger **Skabertrang A/S** på et stigende behov for medarbejdere, der kan arbejde i krydsfeltet mellem salg, marketing og forretningsudvikling. Bureauet fremhæver, at:

“Bureauet har et behov for medarbejdere med solide salg- og marketingfærdigheder, som kan forstå kundernes forretningsmål, udvikle effektive markedsstrategier og omsætte indsigt til konkrete kommercielle resultater. Evnen til at kombinere kundedrevet salgsteori med praktiske markedsføringsmetoder er afgørende for at levere værdi til både bureauets kunder og Skabertrangs egen vækst” (Skabertrang A/S, 2025).

Dette behov for kompetenceudvikling understøttes også i en dansk kontekst af DI og Business Danmark, som har igangsat et samarbejdsprojekt med CBS (*Fremtidens Salg og Indkøb* <https://www.danskindustri.dk/brancher/di-handel/nyhedsarkiv/nyheder/2026/01/di-og-business-danmark-behov-for-nye-kompetencer-i-danske-salgsafdelinger/>) for at undersøge, hvordan danske salgsorganisationer kan rustes med de nødvendige strategiske og teknologiske kompetencer for fremtiden (Dansk Industri & Business Danmark, 2026). Projektet fremhæver, at ændrede kompetencekrav i salg og marketing er en afgørende faktor for, at virksomheder kan fastholde konkurrenceevne og tilpasse sig nye kundebehov (Dansk Industri & Business Danmark, 2026).

Samtidig viser forskningsprojektet *Morgendagens Salg* (https://morgendagenssalg.dk/onewebmedia/Whitepaper_download.pdf), at virksomheder, der investerer i kompetenceudvikling i salg og marketing, oplever øget vækst og højere kundeloyalitet, hvilket understreger den direkte sammenhæng mellem målrettet opkvalificering og forretningsmæssige resultater (CBS et al., 2019; Morgendagens Salg, 2019).

Samlet set dokumenterer både internationale analyser, danske brancheprojekter og konkrete virksomhedsudtalelser, at der er et tydeligt og voksende behov for uddannelser, der styrker strategiske, analytiske og digitale kompetencer og samtidig klæder dimittender på til at arbejde kundedrevet og kommercielt i komplekse, digitale forretningsmiljøer (Mercuri International, 2025; Dansk Industri & Business Danmark, 2026; CBS et al., 2019).

Oversigt over støtteerklæringer:

Virksomhed	Underskriver
Danbolig Vinderup	Daniel Abildstrup, indehaver
Klar Revision	Henrik Lund, indehaver
MCB	Malthe Bolvig Hansen, Head of MCB marketing
Seges Innovation	Josefine Hansen, afdelingsleder education marketing & fagkommunikation
EUROCON stålindustri APS	Carsten Borup, produktionschef
Skjern Håndbold	Carsten Thygesen, direktør
Tinghallen	Claus Hermann, Kommercielchef
Visit Herning	Mette Gottlieb, direktør
Skabertrang A/S	Jesper Nørgaard, adm. direktør
Danbolig Holstebro	Alexander Christensen, indehaver
Sagro A/S	Palle Høj, Registret revisor
MCH Messecenter Herning	Bjarne Krogstrup, Økonomichef
WeMarket A/S	Jannick Sylvest Troelsen, CEO & Partner
Pej gruppen	Line Kassentoft Linderos, Marketingchef
NORDEA, Herning afd.	Leo Boberg Nielsen, Områdedirektør Erhverv
BoligOne	Mogens Kragh, Ejendomsmægler og Valuar - ansvarlig indehaver
Kommuner, erhvervsråd mv.	
Herning Kommune	Dorthe West, Borgmester
Holstebro Kommune	Kenneth Tønning, Borgmester Rasmus Byskov-Nielsen, Kommunaldirektør
Ikast-Brande Kommune	Ib Lauritsen Borgmester, Flemming Storgaard, Kommunaldirektør
Ringkøbing-Skjern Kommune	Lone Andersen, Borgmester
Struer Kommune	Lotte Junker Pedersen, direktør
Erhvervsforum Holstebro	Peter Kjeldberg, direktør
Høringssvar	
Erhvervsakademi Aarhus	Brian Kruse Jacobsen, markeds- og uddannelseschef
VIA University College	Susanne Søndergaard Hansen, Vicedirektør

Eksempler på støtteerklæringer

Støtteerklæring

Merkantil diplomuddannelse med fokus på salg og marketing

Messecenter Herning ønsker at udtrykke sin opbakning til udbuddet af den merkantile diplomuddannelse med fokus på salg og marketing og anerkender uddannelsens betydning for udviklingen af stærke kommercielle kompetencer i erhvervslivet.

Som en af Skandinavien største messe-, event- og oplevelsescentre arbejder Messecenter Herning i et marked, hvor professionelt salg, målrettet markedsføring og stærk relationel forståelse er afgørende. Vores forretning er baseret på samspillet mellem udstillere, besøgende, samarbejdspartnere og publikum, og det stiller store krav til medarbejdernes evne til at skabe værdi gennem kommercielle og kommunikative indsatser.

I en branche præget af høj konkurrence, skiftende kundebehov og stigende forventninger til oplevelse og synlighed er det nødvendigt at arbejde strategisk med både salg og marketing. Den merkantile diplomuddannelse med fokus på disse områder bidrager til at styrke deltagerne kompetencer inden for blandt andet salgsstrategi, markedsanalyse, branding, kommunikation og kundeindsigt – kompetencer, der er direkte anvendelige i praksis.


For Messecenter Herning har uddannelsen særlig relevans, da den:

- understøtter professionel udvikling af salgs- og partnerrelationer
- styrker arbejdet med målgrupper, markedspositionering og synlighed
- bidrager til bedre sammenhæng mellem kommercielle strategier og markedsføringsindsatser
- udvikler medarbejdere, som kan arbejde analytisk, kreativt og forretningsorienteret

Uddannelsen giver deltagerne et solidt fundament for at arbejde struktureret og værdiskabende i komplekse kommercielle sammenhænge og bidrager til at løfte kvaliteten i både salgsarbejde og markedsføring.

Messecenter Herning vurderer derfor, at den merkantile diplomuddannelse med fokus på salg og marketing er et væsentligt bidrag til kompetenceudviklingen i erhvervslivet og en vigtig investering i fremtidens kommercielle medarbejdere.

Med venlig hilsen


Bjarne Krogstrup
Økonomichef
MCH A/S

29. januar 2026

Støtteerklæring om etablering af Den Merkantile Diplomuddannelse på Erhvervsakademi MidtVest

SEGES Innovation ønsker med denne erklæring at udtrykke støtte til Erhvervsakademi MidtVests ansøgning om at udbyde **Den Merkantile Diplomuddannelse**.

Rådgivningssektoren er kendetegnet ved høj kompleksitet, omfattende datahåndtering og en stigende efterspørgsel på medarbejdere med stærke merkantile kompetencer. Både økonomi, projektledelse, forretningsudvikling og kundediolog er centrale elementer i vores arbejde – og områder hvor der er behov for kontinuerlig opkvalificering.

En merkantil diplomuddannelse vil være relevant for både specialister og generalister i vores sektor, og vi vurderer, at følgende kompetencer vil have særlig betydning:

- økonomi- og forretningsforståelse i rådgivningskontekst
- projektledelse på tværs af fagdiscipliner
- kunderejsen i professionel rådgivning
- strategisk udvikling af nye rådgivnings- og serviceområder
- kommerciel forståelse i relation til landbrugserhvervens behov

Det er vigtigt for os, at denne type uddannelse udbydes fleksibelt og regionalt, så virksomheder og rådgivere i hele landet har mulighed for at deltage.

SEGES Innovation giver derfor sin fulde støtte til etableringen af **Den Merkantile Diplomuddannelse** på Erhvervsakademi MidtVest.

Med venlig hilsen

Josefine Hansen



Afdelingsleder
Education – Marketing & Fagkommunikation
SEGES Innovation P/S

SEGES
INNOVATION

EAMV
Erhvervsakademi MidtVest

**Støtteerklæring vedr. ansøgning om etablering af Den Merkantile
Diplomuddannelse på Erhvervsakademi MidtVest**

VisitHerning
Att.: Mette Gottlieb, Direktør
mg@visitherning.com

VisitHerning ønsker hermed at bakke op om Erhvervsakademi MidtVests ansøgning om at udbyde Den Merkantile Diplomuddannelse.

Turisme-, kultur- og oplevelsesbranchen er kendetegnet ved høj kompleksitet og et behov for stærke merkantile kompetencer. For at sikre fortsat udvikling i området er der brug for medarbejdere med solid faglighed inden for økonomi, forretningsforståelse, marketing, projektledelse, partnerskaber og strategisk udvikling.

En merkantil diplomuddannelse vil derfor kunne styrke den samlede kompetenceforsyning i regionen og skabe værdi på følgende områder:

- strategisk og driftsmæssig forretningsudvikling
- markedsføring og kommercielle aktiviteter
- økonomistyring og datadrevet beslutningsgrundlag
- projektledelse og samarbejde på tværs af aktører
- udvikling af bæredygtige oplevelses- og turisme produkter

VisitHerning giver derfor deres fulde støtte til etableringen af Den Merkantile Diplomuddannelse på Erhvervsakademi MidtVest.

Med venlig hilsen
Mette Gottlieb

Direktør
VisitHerning

Klar Revision Statsautoriseret Revisionsanpartsselskab
Nupark 51, 7500 Holstebro
Tlf. 69151044
hl@klar-revision.dk
www.klar-revision.dk

20. januar 2026

Erhvervsakademi MidtVest

Vald. Poulsens Vej 4
7500 Holstebro

Støtteerklæring, udbud af merkantil diplomuddannelse med fokus på finansiel rådgivning

Klar Revision er en dansk revisions- og rådgivningsvirksomhed, der bistår virksomheder med regnskab, revision, økonomi og forretningsudvikling.

Klar Revision ønsker at tilkendegive vores opbakning til udbuddet af en merkantil diplomuddannelse med fokus på salg og marketing. Vi anerkender betydningen af at styrke faglige og kommercielle kompetencer hos medarbejdere, som arbejder med rådgivning, forretningsudvikling og kundekontakt.

Som revisions- og rådgivningsvirksomhed, der bistår virksomheder med regnskab, økonomi og strategisk udvikling, oplever vi et konstant behov for stærke kommercielle færdigheder. Evnen til at analysere markedet, forstå kundebehov og formidle komplekse løsninger klart er afgørende for både vores rådgivning og vores kunders vækst.

I et konkurrencepræget erhvervsliv stilles der stigende krav til strategisk salg, målrettet markedsføring og evnen til at opbygge langvarige kunderelationer. Den merkantile diplomuddannelse med fokus på salg og marketing giver deltagerne relevante kompetencer inden for blandt andet salgsstrategi, markedsanalyse, kommunikation og forretningsforståelse – kompetencer, som kan anvendes direkte i praksis og styrke den kommercielle professionalisme.

Klar Revision ser positivt på uddannelsens indhold og vurderer, at den kan bidrage til at styrke erhvervslivet i det midt og vestjyske.

Venlig hilsen



Henrik Lund

Statsautoriseret revisor

Støtteerklæring Den merkantile diplomuddannelse

I Danbolig Holstebro arbejder vi i krydsfeltet mellem mennesker, marked og forretning. Vores hverdag er præget af tætte kundekontakter, store beslutninger for den enkelte kunde og et marked i konstant bevægelse. Det stiller høje krav til vores faglighed – ikke kun som ejendomsmæglere, men som kommercielle rådgivere.

Den merkantile diplomuddannelse adresserer netop de kompetencer, som er afgørende for at drive en moderne ejendomsmæglerforretning. Uddannelsen understøtter en professionel tilgang til salg, markedsføring, økonomisk forståelse og strategisk tænkning – områder, der i stigende grad er afgørende for at skabe værdi for kunderne.

For Danbolig Holstebro er uddannelsens styrke dens praksisnære tilgang. Deltagerne opnår værktøjer, der kan anvendes direkte i hverdagen, eksempelvis i arbejdet med:

- målrettet markedsføring af boliger
- struktureret og værdiskabende kundedialog
- forståelse af markedsudvikling og lokal konkurrence
- styrkelse af forretningens samlede salgsindsats

Vi ser den merkantile diplomuddannelse som en kompetenceudvikling, der bidrager til større professionalisme, bedre beslutningsgrundlag og øget kvalitet i rådgivningen. Det er til gavn for både medarbejdere, kunder og branchen som helhed.

På den baggrund bakker danbolig Holstebro op om udbuddet af den merkantile diplomuddannelse.

Alexander Christensen, indehaver danbolig Holstebro



Støtteerklæring

Merkantil diplomuddannelse – pej gruppen

pej gruppen ønsker at tilkendegive sin fulde opbakning til udbuddet af den merkantile diplomuddannelse. Som konsulent- og rådgivningsvirksomhed arbejder vi med strategiske projekter, forretningsudvikling og kunderelationer, hvor det er afgørende, at medarbejdere besidder både kommerciel forståelse og praktisk anvendelige færdigheder inden for salg, marketing og økonomi.

I vores arbejde er det ofte nødvendigt at kombinere analytisk indsigt med evnen til at forstå kundens behov og omsætte det til konkrete løsninger. Den merkantile diplomuddannelse giver deltagerne kompetencer, der styrker denne balance mellem strategi og operationel handling, og som er direkte anvendelige i projekter og rådgivningsopgaver.

For pej gruppen har uddannelsen særlig relevans, fordi den:

- styrker evnen til at udvikle og implementere kommercielle strategier
- understøtter effektiv kunde- og interessenthåndtering
- giver medarbejdere analytiske værktøjer til at træffe informerede forretningsbeslutninger
- udvikler kompetencer i at koble salg og markedsføring med projekt- og forretningsudvikling

Uddannelsen bidrager til at styrke medarbejdernes professionalisme, hvilket igen øger kvaliteten af rådgivning og projektsamarbejde. pej gruppen vurderer derfor, at den merkantile diplomuddannelse er et værdifuldt tilbud, som kan løfte både medarbejdere og virksomhedens samlede kommercielle kapacitet.

Sted & dato: Herning den 30.01.26

Navn: Line Kassen toft Linderos

Underskrift: 


pej gruppen
scandinavian trend institute
 Blåvogns 2
 DK 7400 Herning
 Phone +45 8711 8800
 www.pejgruppen.dk
 CVR nr DK2458 2820

Støtteerklæring

Vedr. udbudsret til merkantil diplomuddannelse med fokus på salg og marketing

Eurocon Stålinindustri ApS har med interesse noteret sig initiativet omkring udbud af en merkantil diplomuddannelse med fokus på salg og marketing.

Som industrivirksomhed, der arbejder med tekniske løsninger, projekter og specialiserede ydelser, har Eurocon Stålinindustri ApS et løbende behov for stærke kommercielle kompetencer. Salg og marketing spiller en central rolle i forhold til kundedialog, forretningsudvikling, markedsforståelse og formidling af komplekse løsninger til både private og offentlige kunder.

I et konkurrencepræget marked stilles der øgede krav til professionel salgsindsats, strategisk markedsføring og evnen til at opbygge langvarige kunderelationer. Den merkantile diplomuddannelse med fokus på salg og marketing giver deltagerne relevante kompetencer inden for blandt andet salgsstrategi, markedsanalyse, kommunikation og forretningsforståelse, som er direkte anvendelige i praksis.

Eurocon Stålinindustri ApS ser positivt på uddannelsens fokus og vurderer, at den kan bidrage til at styrke virksomhedernes kommercielle kompetencer og understøtte en fortsat professionel udvikling af salg og marketing i erhvervslivet.

Med venlig hilsen

Eurocon Stålinindustri ApS

Carsten E. Borup
Produktions Chef

Dato: 15/1-2026

Underskrift:




Rasmus Færchs Vej 22
7500 Holstebro
Tlf. 96 10 41 00

Den fleksible samarbejdspartner

EUROCON STÅLINDUSTRI ApS
Rasmus Færchs Vej 22 · DK- 7500 Holstebro · Tlf. +45 9610 4100 · Fax +45 9740 7160
CVR-nr. DK 29 24 27 98
www.eurocon.dk

Støtteerklæring – etablering af Den Merkantile Diplomuddannelse

Dato: 28-01-2026

WeMarket A/S
Strøget 38-40
7430 Ikast
CVR: DK 25133242

WeMarket A/S

WeMarket A/S er et digitalt marketingbureau der hjælper virksomheder med at øge salg, vækst og synlighed på digitale markeder gennem strategisk markedsføring, e-handel og datadrevet vækst. Bureauets arbejde inkluderer planlægning og eksekvering af salgs- og markedsføringsindsatser for kunder på både danske og internationale markeder. WeMarket A/S har behov for medarbejdere med solide kommercielle og markedsføringsfaglige kompetencer, der kan forstå kundernes behov, udvikle effektive strategier og styrke virksomhedens samlede performance. Evnen til at kombinere markedsanalyse, salgsteori og kundeorienteret kommunikation er central for at opnå målbare resultater for både bureauet og dets kunder.

Den Merkantile Diplomuddannelse vurderes som særlig relevant for WeMarket A/S inden for følgende områder:

- udvikling af markeds- og salgsstrategier i en digital kontekst
- anvendelse af kundeindsigter i planlægning og optimering af kommercielle tiltag
- træning i moderne markedsføringsmetoder inkl. digitale kanaler
- forståelse for forretningsudvikling og kundelivscyklusser

WeMarket A/S bakker derfor op om etableringen af Den Merkantile Diplomuddannelse.

Underskrevet:
Jannick Sylvest Troelsen, CEO & Partner
WeMarket A/S






Støtteerklæring vedr. Erhvervsakademi MidtVests ansøgning om etablering af Den Merkantile Diplomuddannelse

Erhvervsakademi Aarhus ønsker hermed at udtrykke sin støtte til, at **Erhvervsakademi MidtVest** kan etablere og udbyde **Den Merkantile Diplomuddannelse**.

Uddannelsen spiller en væsentlig rolle i efter- og videreuddannelseslandskabet og er kendetegnet ved høj relevans for både private og offentlige organisationer. Vi har gennem en årrække oplevet en solid og stigende efterspørgsel efter kompetencer inden for:

- økonomi- og forretningsforståelse
- strategisk og kommerciel udvikling
- ledelse, projektledelse og organisationsforståelse
- marketing, salg og kundedrevet innovation
- tværgående samarbejde og styrkelse af erhvervslivets kompetenceniveau

Da Den Merkantile Diplomuddannelse allerede er etableret som et stærkt fagligt tilbud, ser vi det som en fordel, at uddannelsen også udbydes i Midt- og Vestjylland. Et udbud på Erhvervsakademi MidtVest vil:

- styrke den regionale kompetenceforsyning
- give virksomhederne øget adgang til relevante merkantile kompetencer
- understøtte SMV'er i udvikling og vækst
- sikre fleksible efteruddannelsesmuligheder tæt på praksis

Erhvervsakademi Aarhus vurderer, at Erhvervsakademi MidtVest har de nødvendige forudsætninger og den regionale forankring, der skal til for at sikre kvalitet og relevans i udbuddet, og at vi muligvis kan samarbejde herom.

På denne baggrund giver vi vores **fulde støtte** til, at Erhvervsakademi MidtVest godkendes til at udbyde **Den Merkantile Diplomuddannelse**.

Med venlig hilsen

Brian Kruse Jacobsen
Markeds- og Uddannelseschef
Erhvervsakademi Aarhus

ERHVERVSAKADEMI AARHUS



EAMV
Erhvervsakademi MidtVest

EAMV
Att.: Rektor Henriette Slebsager
hhs@eamv.dk

VIA's hørings svar til EAMV ang. ansøgning om Den Merkantile Diplomuddannelse

VIA takker for muligheden for at blive hørt i forbindelse med, at EAMV ønsker at søge prækvalifikation af Den Merkantile Diplomuddannelse i Herning.

EAMV orienterer om, at det planlægges at udbyde uddannelsen inden for uddannelsesretningerne **Salg og markedsføring** samt **Finansiell rådgivning**.

Det ønskede udbud ligger indenfor faglige områder, hvor VIA pt. ikke har udbud i den vestlige del af regionen.

Vi bakker derfor op om ansøgningen fra EAMV og ser det som et væsentligt bidrag til at understøtte en samlet og sammenhængende videreuddannelsesstruktur i hele regionen.

Med venlig hilsen

Susanne Søndergaard Hansen
Vicedirektør

Susanne Søndergaard Hansen
Vicedirektør

Efter- og videreuddannelse
Campus Aarhus N
Hedeager 2 Adm.bygning
8200 Aarhus N

E: SUHA@via.dk
T: +4587551877
www.via.dk

Dato: 29. januar 2026
J.nr.: A26-81514
Ref.: HBAS

1/1