Uddannelses- og Forskningsministeriet

Prækvalifikation af videregående uddannelser - E-handel

Udskrevet 12. november 2026

Professionsbachelor (overbygning) - E-handel - University College Nordjylland

Institutionsnavn: University College Nordjylland
Indsendt: 28/01-2021 11:42
Ansøgningsrunde: 2021-1
Status på ansøgning: Godkendt
Afgørelsesbilag
Download den samlede ansøgning
Læs hele ansøgningen

Ansøgningstype
Nyt udbud

Udbudssted
Professionshøjskolen UCN, Hobrovej 85, 9000 Aalborg

Informationer på kontaktperson for ansøgningen (navn, email og telefonnummer)
Sabrina Dyhr Nielsen, sdn@ucn.dk, 72690891

Er institutionen institutionsakkrediteret?
Betinget

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

Uddannelsestype
Professionsbachelor (overbygning)

Uddannelsens fagbetegnelse på dansk
E-handel

Uddannelsens fagbetegnelse på engelsk
E-commerce Management

Angiv den officielle danske titel, som institutionen forventer at bruge til den nye uddannelse
Professionsbachelor i e-handel

Angiv den officielle engelske titel, som institutionen forventer at bruge til den nye uddannelse
Bachelor of E-commerce Management

Hvilket hovedområde hører uddannelsen under?
Det økonomiske område

Hvilke adgangskrav gælder til uddannelsen?
Adgang via erhvervsakademiuddannelse, der giver direkte adgang:

Handelsøkonom; logistikøkonom; markedsføringsøkonom; multimediedesigner; serviceøkonom.

Ansøgere med anden uddannelsesbaggrund kan blive optaget på baggrund af en individuel vurdering. Der er ingen specifikke adgangskrav.

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
90

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
UCN ønsker at eksisterende censorkorps for professionsbacheloruddannelsen e-handel tilknyttes det nye udbud.

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

2021_Behovsanalyse_PBA_i_e-handel_UCN_Teknologi_og_Business.pdf

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

UCN har indhentet positive tilkendegivelser fra samtlige Region Nordjyllands 11 erhvervskontorer og 3 interesseorganisationer, samt hos 21 repræsentative virksomheder, der driver e-handel.

Alle aftagere bekræfter behovet for PBA i e-handel i Nordjylland. 100 % af alle nordjyske erhvervskontorer og interesseorganisationer angiver, at der er et 'meget stort behov' eller et 'stort behov' for medarbejdere med e-handelskompetencer i Nordjylland. 95 % af virksomhederne angiver ligeledes, at der er et 'meget stort' eller 'stort behov' for medarbejdere med e-handelskompetencer i hele Nordjylland. Samtidig angiver 95 %, at de selv har et behov for at ansætte medarbejdere med en PBA i e-handel. 86 % af de adspurgte virksomheder forventer at ansætte nye medarbejdere med kompetencer inden for e-handel i løbet af de næste tre til fem år svarende til mellem 74 og 91 nye medarbejdere, og generelt udtrykker virksomhederne, at deres estimater er lavt sat. Flere virksomheder vurderer deres eget ansættelsesbehov til 10+.

Arbejdsmarkedsbalancen peger på gode jobmuligheder i 9 ud af 9 relevante stillingsbetegnelser - 2 af disse har mangel på arbejdskraft. Flere erhvervskontorer har uopfordret og uafhængigt af hinanden udtalt, at de virksomheder, de repræsenterer lokalt, kan aftage alle dem, UCN kan uddanne.

UCN's analyse viser, at Corona har gjort uddannelsen yderligere relevant, da betingelserne for at drive virksomhed er ændret vedvarende. UCN's behovsanalyse bekræfter derfor det behov, som de andre udbydere af uddannelsen har påvist, og dokumenterer et meget stort udækket behov for dimittender fra e-handel i Region Nordjylland.

Uddybende bemærkninger

Intet

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

På baggrund af behovsanalysen vurderer UCN, at der et regionalt behov for at uddanne 70 dimittender årligt med studiestart september 2021.

De adspurgte virksomheder vurderer i 2021, at de alene forventer at aftage 74 til 91 dimittender om tre til fem år. De mener samtidig, at deres estimat er lavt sat og forventer at ansætte flere. Pt. er der i regionen 128 ledige stillinger som en dimittend fra uddannelsen, vil kunne bestride. Desuden udgør de adspurgte virksomheder kun en mindre del af alle relevante virksomheder i regionen, hvorfor behovet antages at være betydeligt større – nu og i fremtiden. Flere erhvervskontorer i regionen påpeger, at efterslæbet er så stort, at de lokalt kan aftage alle de dimittender UCN kan levere.

En forundersøgelse fra 2018 påpeger allerede dengang et presserende behov. Der er både et efterslæb på kompetencer her og nu samt et forventeligt stort fremtidigt behov baseret på det uudnyttede potentiale, som virksomheder, erhvervskontorer, Business Region North, KKR, Erhverv Norddanmark og Erhvervshus Nordjylland ser.

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

Behovsanalysen er gennemført på baggrund af en rapport rekvireret af UCN i 2018 med titlen Analyse af behov for udbud af professionsbachelorer i e-handel i Nordjylland, som inkluderer interviews med 10 nordjyske virksomheder: Bodylab, Epoka, Global Tools, Happydays, Luksusbaby, Med24, Norriq, Sanistål, Skagerak og Spar Nord.

Ifm. denne ansøgning har UCN gennemført en ny aftagerundersøgelse baseret på kvantitativt og kvalitativt data. Flg. 21 nordjyske virksomheder har deltaget: Bewise, Bodylab, Cykelgear, Destination North, Ejner Nielsen Invest ApS, Global Tools, Green Click, Gruseksperten, Happy Days, Jysk Firmatøj, Launis, Logstor, Luksusbab, Migatronic, Miss Label, Morsø Jernstøberi, Sanistål, Shaping New Tomorrow, Spar Nord, U-Connect og AaB.

Flg. 14 erhvervskontorer og -organisationer har deltaget: Brønderslev Erhvervsservice, Business Rebild, Business Aalborg, Erhverv NordDanmark, Erhverv Væksthimmerland, Erhvervshus Nordjylland, Frederikshavn Kommune, Hjørring ErhvervsCenter, Læsø Turist- & Erhvervsforening, Mariagerfjord Erhvervsråd, Morsø Erhvervsråd, Thy Erhvervsforum, UFM Erhvervsklynge og Vækst Jammerbugt.

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

Der eksisterer ingen uddannelser i Nordjylland, der i niveau og indhold ligner PBA i e-handel. PBA i e-handel bidrager med en specialiseret merkantil profil i digital handel og avanceret marketing via digitale platforme, hvor dimittender er kvalificerede til selvstændigt at varetage drift og udvikling af e-handel i virksomheder og organisationer.

Beslægtede merkantile uddannelser er PBA i international handel og markedsføring, som har et klassisk handelsfokus på virksomhedsdrift, salg og markedsføring, men er ikke grundlæggende funderet i e-handel. Derfor er uddannelserne ikke overlappende.

En anden beslægtet uddannelse er designuddannelsen PBA i digital konceptudvikling, som ikke har et merkantilt fokus, men arbejder med design af koncepter fra et brugerrettet perspektiv, hvilket kan omhandle e-handel fx i form af et valgfag.

Målet med PBA i e-handel er at understøtte online forretningsførelse med et merkantilt fokus på at udnytte de digitale muligheder i online handel både i form af B2B, B2C og B2G.

Uddybende bemærkninger

Intet

Beskriv rekrutteringsgrundlaget for ansøgte, herunder eventuelle konsekvenser for eksisterende beslægtede udbud. Besvarelsen må maks. fylde 800 anslag

PBA i e-handel er en top-up-uddannelse, der ligger i naturlig forlængelse af EA-uddannelser på UCN i Aalborg, hvor ca. 400 dimittender har direkte adgang. For at sikre rekrutteringsgrundlaget er det derfor nødvendigt, at udbuddet af e-handel ligger i Aalborg. UCN oplever et stigende antal 1. prioritetsansøgere til top-up-uddannelserne, og gav i 2020 afslag til 320. UCN vurderer, at PBA i e-handel ikke er i konkurrence med beslægtede uddannelser, da PBA i digital konceptudvikling primært optager studerende med EA-baggrund fra design og IT, mens PBA i international handel og markedsføring ikke har fokus på e-handel. Pt. er der ingen fra Nordjylland, der har taget uddannelsen ved andre udbud i Danmark. Således mener UCN, at der eksisterer et betydeligt rekrutteringsgrundlag i Nordjylland.

Beskriv kort mulighederne for videreuddannelse

Der er på nuværende tidspunkt ikke lavet endelige aftaler om mulighederne for at læse videre.

UCN har i dag en samarbejdsaftale med Aalborg Universitet omkring videreuddannelsesmuligheder, hvor optag bl.a. beror på en konkret vurdering af hele den studerendes uddannelsesbaggrund. Vi forventer derfor at kunne have et samarbejde med Aalborg Universitet omkring videreuddannelsesmuligheder for en Professionsbachelor i e-handel – eksempelvis ift. kandidat- og masteruddannelser inden for erhvervsøkonomi og IT.

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

September 2021: 70 studerende

September 2022: 70 studerende

September 2023: 70 studerende

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

100 % af de adspurgte aftagere udviser stor interesse for at modtage praktikanter. 76 % angiver uden forbehold, at de har mulighed for at modtage en eller flere praktikanter fra uddannelsen. 24 % angiver, at de muligvis kan modtage praktikanter og forklarer, at det ikke er et udtryk for manglende interesse, men at de vil sikre sig, at de har ressourcer, inden de kan sige ja. Alle virksomhederne ønsker at blive kontaktet med tilbud om praktikanter, når der er et udbud i Nordjylland. Regionens erhvervskontorer er ligeledes meget begejstrede for de muligheder, den løbende praktik i uddannelsen giver for at drive den lokale og regionale udvikling, og vil derfor gerne bidrage til at etablere praktikaftaler.

På baggrund af det indsamlede materiale vurderes det derfor, at alle studerende på PBA i e-handel kan tilbydes en praktikplads. UCN vurderer, at dette ikke vil få konsekvenser for beslægtede uddannelser, da flere af de adspurgte virksomheder tilkendegiver, at de ønsker flere typer praktikanter med forskellige kompetencer.

Øvrige bemærkninger til ansøgningen

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

Ja

Status på ansøgningen

Godkendt

Ansøgningsrunde

2021-1

Afgørelsesbilag - Upload PDF-fil

C2F Godkendelsesbrev.pdf

Samlet godkendelsesbrev - Upload PDF-fil

PROFESSIONSHØJSKOLEN

Behovsanalyse for PBA i e-handel

Dokumentation af efterspørgsel på nyt udbud af uddannelsen i Nordjylland

28. januar 2021

Indhold

Behovsanalyse for PBA i e-handel **1**
Dokumentation af efterspørgsel på nyt udbud af uddannelsen i Nordjylland **1**
Indhold **1**
1. Baggrund **2**
2. PBA i e-handel **2**
3. Den generelle udvikling i e-handel **3**
4. Stigende efterspørgsel på kompetencer udfordrer Nordjylland **3**
4.1 Forundersøgelse af behovet for PBA i e-handel 4
5. Behovsafdækning for PBA i e-handel i 2021 i Nordjylland **4**
5.1 Design af aftagerundersøgelsen 2021 5
5.2 Erhvervskontorernes erfaringer, forslag og anbefalinger 6
5.3 Aftagernes konkrete behov i Nordjylland 8
5.4 Praktikpladser 11
6. Rekrutteringsgrundlag for uddannelsen **12**
6.1 Dimittendernes beskæftigelse 12
7. Konklusion **13**
8. Henvisninger **14**

1. Baggrund

Erhvervsakademi Aarhus og Erhvervsakademi Lillebælt ansøgte i 2016 om ny uddannelse og udbud af uddannelsen Professionsbachelor (overbygning) i e-handel. Ansøgningen blev godkendt af RUVU i 2017, som vurderede, at uddannelsen var relevant, og at der forventedes ansøgninger om udbud af uddannelsen fra andre institutioner. Siden har Københavns Erhvervsakademi, Erhvervsakademi Dania og Erhvervsakademi Kolding søgt og fået godkendt nye udbud af uddannelsen. Denne behovsanalyse har til formål at dokumentere behovet for et nyt udbud af Professionsbachelor (overbygning) i e-handel (PBA i e-handel) i Nordjylland, som ikke er dækket af de nuværende udbud.

Professionshøjskolen UCN's ansøgning om nyt udbud af uddannelsen er initieret af erfaringer med nordjyske aftageres efterspørgsel på medarbejdere med kompetencer i e-handel samt en opfordring fra både interessenter og det fælles uddannelsesnetværk.

Afdækning af behovet for uddannelsen bygger på:

- Aftagerundersøgelse fra januar 2021 bestående af interviews med 35 virksomheder, erhvervskontorer og interesseorganisationer i UCN's dækningsområde
- en analyse af behov for udbud af professionsbachelor i e-handel i Nordjylland udført i 2018 af Svend Jensen ved Erhvervspædagogisk Rådgivning, rekvireret af UCN
- samt andre relevante data og rapporter.

2. PBA i e-handel

PBA i e-handel er en handelsuddannelse, hvor dimittenden bliver digital sælger og kan indgå i en digital salgsorganisering og digital handel.

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til selvstændigt at varetage strategisk drift og forretningsudvikling af organisationers og virksomheders e-handelsløsninger i bred forstand og i et regionalt, nationalt og internationalt perspektiv. Uddannelsen kvalificerer til at arbejde inden for digitale strategier, konverteringsstrategier, optimeringsstrategier med kundens oplevelse og kundeloyalitet som centralt omdrejningspunkt.

Målet med uddannelsen er at kunne drive virksomhed ved at udnytte de digitale muligheder, der opstår, når handel sker online. Dette kan være B2B (business to business), B2C (business to consumer) og B2G (business to government).

Følgende erhvervsakademiuddannelser giver adgang til PBA i e-handel:

- Markedsføringsøkonom
- Serviceøkonom
- Logistikøkonom
- Handelsøkonom
- Multimediedesigner

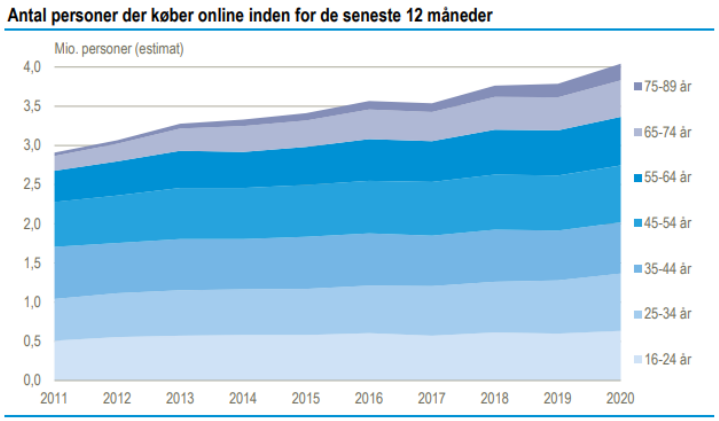
Derudover kan der gives adgang på baggrund af en individuel vurdering.

Med udgangspunkt i de adgangsgivende erhvervsakademiuddannelser forventes dimittender fra PBA i e-handel at kunne få beskæftigelse inden for mange forskelligartede brancher som fx detailhandel, produktion og eksport, turisme og service, transport, den finansielle sektor mv.

3. Den generelle udvikling i e-handel

Udviklingen i e-handel er de seneste år eskaleret – også før corona.

Dette underbygges af Danmarks Statistik, som årligt samler en rapport om "IT-anvendelse i befolkningen", hvoraf det i den seneste publikation for 2020 fremgår, at *"Fire ud af fem borgere handler online. I 2020 er der en stigning på 5 procentpoint sammenlignet med 2019, hvilket er den højeste årlige stigning i de seneste syv år"* (Danmarks Statistik, 2020).



Figur 1: Danmarks Statistik 2020; illustrerer udviklingen i onlinekøb over de seneste 10 år.

Som det fremgår af figur 1, handler et stigende antal borgere i øget omfang online. Øget handel på nettet betyder naturligt et øget behov for kompetencer, der kan håndtere og udvikle e-handel.

4. Stigende efterspørgsel på kompetencer udfordrer Nordjylland

Som dokumenteret i behovsanalyserne fra de andre fem erhvervsakademier, er der både en national og regional efterspørgsel på medarbejdere, der kan drive den fortsatte udvikling i e-handel. Men særligt Region Nordjylland og Region Sjælland har ifølge Danmarks Statistik en udfordring på baggrund af et lavere digitaliseringsniveau; i *Nordjysk indspil til strategi for decentral erhvervsfremme 2020 og frem* påpeges desuden, at den nordjyske industri i tillæg er *"særligt hårdt ramt med hele 73 %, som oplever rekrutteringsvanskeligheder – landets højeste andel"* (Erhvervshus Nordjylland, Business Region North & KKR Nordjylland, 2020).

Fra at Nordjylland var et digitalt fyrtårn i år 2000 og førende i digitalisering, *"ligger Nordjylland placeret som en af de regioner, der klarer sig dårligst. Der er for eksempel færre nordjyske virksomheder med E-handel og dataudveksling"*. Det mener Pernille Kræmmergaard, direktør og digital vismand i Digitaliseringsinstituttet (TV2, juni 2020). Dette understøttes af de erhvervschefer og repræsentanter for grupper af virksomheder i Nordjylland, som UCN har været i dialog med, der siger, at virksomhederne mangler kompetencer til at løfte digitaliseringen og dermed udvikle e-handlen.

På grund af denne manglende tilstedeværelse af kompetencer er mange virksomheder ekstra udfordret under Coronakrisen, da de ikke har et digitalt fundament at drive e-handel på. Store dele af det nordjyske erhvervsliv er således blevet hårdt ramt. Det gælder bl.a. turisme og detail, og man forventer, at også eksporten fremover vil blive udfordret (Erhvervshus Nordjylland, 2020). Dette vurderes at være en stor trussel mod den nordjyske økonomi, da Nordjylland har mange globalt orienterede eksportvirksomheder (Business Aalborg, Erhvervshus Nordjylland[1]). I relation til detailhandlen har Nordjyske Stiftstidende kørt en længere kampagne hen over nytår 2020-2021 under temaet "Tæt på detail"; Butikslivets massive udfordringer er højaktuelle, og bl.a. spår Jesper Bo Jensen, direktør i Center for Fremtidsforskning, at butikker, som vi kender det i dag, vil forsvinde og om 10 år vil hver tredje være væk (Nordjyske, 2021).

[1] Hvor der henvises til en organisation/virksomhed blot ved navn, henvises til UCN's dialog direkte med disse.

De virksomheder, der allerede har e-handel, oplever derimod at få adgang til nye markeder og nye kunder, men har vanskeligt ved at rekruttere medarbejdere med professionelle kompetencer, herunder særligt kompetencer indenfor e-handel. Dette er essensen af vores undersøgelse blandt 21 virksomheder, samtlige 11 nordjyske kommuners erhvervskontorer og tre af det nordjyske erhvervslivs store interesseorganisationer.

Erhvervshus Nordjylland, Business Region North & KKR Nordjylland sætter netop fokus på problematikken omkring manglen på kvalificeret arbejdskraft med digitaliseringskompetence i deres fælles strategiindspil og peger på uddannelsesinstitutionernes rolle til at sikre, at uddannelsesudbuddet matcher det regionale arbejdsmarkedsbehov (Erhvervshus Nordjylland m.fl., 2020).

4.1 Forundersøgelse af behovet for PBA i e-handel

Ovenstående udfordringer og behovet for at skabe udvikling har været dokumenteret og belyst fra flere vinkler, bl.a. i Svend Jensens forskningsbaserede rapport *Analyse af behov for udbud af professionsbachelorer i e-handel i Nordjylland* (2018), der bygger på og empirisk verificerer følgende undersøgelser:

- *Den nordjyske detailbranche – en analyse af den økonomiske situation og udvikling samt udbredelsen og konsekvenserne at internethandel*. Aalborg Universitet, 2017
- *Digitalisering i virksomhederne – regionalt og nationalt*. Region Nordjylland, 2018
- *Barrierer for udvikling af e-handel*. Erhvervsstyrelsen, 2017
- *Din branches e-handel – B2B e-handelsanalyse*. Dansk Industri Handel, 2017
- *FDIH e-handelsanalyse*. FDIH, 2017
- *E-analyse – status 2017*. Dansk Erhverv, 2018
- *E-handelspanelet foråret 2018*. Dansk Industri, 2018

Svend Jensens rapport inkluderer endvidere dialog med 10 nordjyske virksomheder, der er bredt repræsentative for e-handel i Nordjylland. Disse er adspurgt om deres behov for e-handelskompetencer med udgangspunkt i PBA i e-handel. Samlet set konkluderer Svend Jensen:

- at knap halvdelen af alle nordjyske detailvirksomheder allerede i 2015 havde egen webshop
- at væksten i e-handel er det mest markante vækstområde i detailhandlen gennem de senere år
- at e-handel er relevant inden for handel i bred forstand: detailhandel, pengeinstitutter, forsikringsselskaber, en gros, industri mv.
- at virksomhederne samstemmende vurderer, at indholdet i PBA i e-handel er i overensstemmelse med branchens behov, og at den samtidig er en stor mangelvare i Nordjylland
- at der er *"et tydeligt og voksende behov for et udbud af uddannelsen til professionsbachelor i e-handel i Nordjylland"* (Jensen, 2018).

Svend Jensens rapport er det afsæt, UCN i det følgende underbygger med aktuelle dialoger med de lokale, nordjyske aftagere.

5. Behovsafdækning for PBA i e-handel i 2021 i Nordjylland

I januar 2021 har UCN gennemført en behovsafdækning med i alt 35 respondenter, herunder en aftagerundersøgelse blandt 21 virksomheder, som driver e-handel, hvoraf nogle af respondenterne repræsenterer flere virksomheder. Det være sig virksomheder som fra deres opstart er etableret som e-handelsvirksomheder, såvel som virksomheder, der sidenhen har etableret en e-handelsløsning. Derved indgår også virksomheder, som ikke er nået langt med e-handel endnu. Desuden har vi inkluderet et bureau, Bewise, som leverer e-handelsløsninger til virksomheder og derved

kender virksomhedernes behov. Bureauet ansætter ikke selv dimittender fra PBA i e-handel, men aftager dimittender med teknisk og designmæssig baggrund, som e-handelsdimittender vil skulle samarbejde med.

De adspurgte virksomheder er udvalgt med henblik på spredning i geografi og branche i forlængelse af Svend Jensens analyse. Udover virksomhederne er alle 11 nordjyske kommuner kontaktet via deres erhvervskontor samt de største interesseorganisationer i regionen, i alt 14 interessenter. Alle er kontaktet pr. mail og størstedelen også pr. telefon.

5.1 Design af aftagerundersøgelsen 2021

Alle respondenter er blevet informeret om uddannelsens indhold og dimittendernes kompetencer samt henvist til yderligere konkret information om uddannelsen i UddannelsesGuiden. Med henblik på at vurdere uddannelsens relevans for det regionale arbejdsmarked og for respondentens virksomhed, er alle respondenter blevet bedt om at tage stilling til følgende spørgsmål ud fra en vurdering som repræsentant for deres virksomhed eller organisation:

Spørgsmål til organisationer, der repræsenterer grupper af virksomheder, samt rådgiver, vejleder mv.					
Hvor stort er det generelle behov for medarbejdere med e-handelskompetencer i Nordjylland?	Meget stort behov	Stort behov	Lille behov	Intet behov	Ved ikke
Hvilken betydning kan en yderligere professionalisering af e-handel have for dem, du repræsenterer?	Meget stor betydning	Stor betydning	Lille behov	Intet behov	Ved ikke
Hvilke faglige kompetencer inden for e-handel vurderer du, der er behov for?					
Evt. kommentarer					

Spørgsmål til virksomheder					
Hvor stort er det generelle behov for medarbejdere med e-handelskompetencer i Nordjylland?	Meget stort behov	Stort behov	Lille behov	Intet behov	Ved ikke
Hvor stort er behovet i din virksomhed for at ansætte medarbejdere, der har salg- og marketingkompetencer indenfor e-handel? (gennemført PBA i e-handel)	Meget stort behov	Stort behov	Lille behov	Intet behov	Ved ikke
Hvor mange medarbejdere med e-handelskompetencer i salg og marketing vurderer du, at I vil ansætte inden for de næste 3-5 år?	Ingen	1-2	3-5	6-9	10+
Uddannelsen indeholder praktik 2 dage om ugen i 8 uger i 2. semester og 2 dage om ugen i 15 uger i 3. semester					
Vil din virksomhed være interesseret i at få en praktikant fra denne uddannelse?	Ja		Nej	Muligvis	
Hvilke faglige kompetencer inden for e-handel ønsker du, at nye medarbejdere har?					
Evt. kommentarer					
Ca. antal ansatte i virksomheden					

Herudover er alle respondenter blevet bedt om at uddybe deres svar ved at knytte yderligere kommentarer til behovet for uddannelsen i mail samt under telefonsamtalerne, der varede 10-45 minutter.

Efter ønske kan yderligere dokumentation for den indsamlede empiri fremsendes.

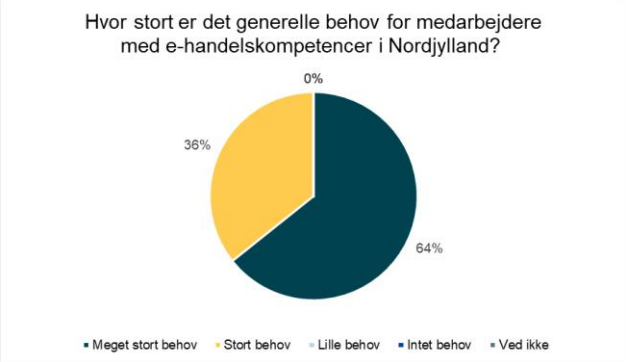
5.2 Erhvervskontorernes erfaringer, forslag og anbefalinger

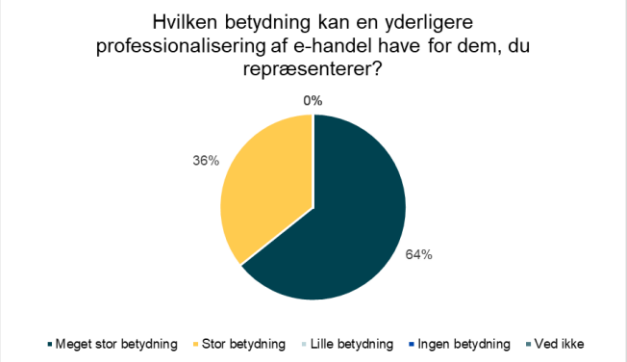
Erhvervskontorer fra de 11 nordjyske kommuner har, som det fremgår i nedenstående, alle ønsket at bidrage til undersøgelsen. Endvidere bidrager Erhverv Norddanmark, det tidligere handelskammer, som repræsenterer over 650 nordjyske virksomheder, en UFM erhvervsklynge og Erhvervshus Nordjylland til afdækning af det regionale behov. De udtrykker følgende:

Organisation	Behov for medarbejdere	Betydning af professionalisering
Business Aalborg	Meget stort behov	Meget stor betydning
Vækst Jammerbugt	Stort behov	Stor betydning
Brønderslev Erhvervsservice	Meget stort behov	Meget stor betydning
Thy Erhvervsforum	Stort behov	Stor betydning
Frederikshavn Kommune	Meget stort behov	Meget stor betydning
Erhverv Væksthimmerland	Stort behov	Stor betydning
Business Rebild	Stort behov	Stor betydning
Mariagerfjord Erhvervsråd	Meget stort behov	Meget stor betydning
Hjørring ErhvervsCenter	Stort behov	Stor betydning
Morsø Erhvervsråd	Meget stort behov	Meget stor betydning
Læsø Turist- & Erhvervsforening	Meget stort behov	Meget stor betydning
Erhverv NordDanmark	Meget stort behov	Meget stor betydning
UFM Erhvervsklynge	Meget stort behov	Meget stor betydning
Erhvervshus Nordjylland	Meget stort behov	Meget stor betydning

Det er et meget tydeligt og samstemmende billede, som erhvervskontorer og interesseorganisationer tegner af behovet for PBA i e-handel.

64 % angiver, at der er et *meget stort behov* for medarbejdere med e-handelskompetencer i Nordjylland, mens de resterende 36 % angiver, at der er et *stort behov*. Det samme gælder for en yderligere professionalisering af e-handel.





Der er således fuld opbakning til uddannelsen fra alle kommuners erhvervskontorer og interesseorganisationer i UCN's dækningsområde, og hovedparten af respondenterne giver udtryk for at efterslæbet er så stort, at der decideret er mangel på medarbejdere med e-handelskompetencer:

"Vi kan bruge alle dem, I kan uddanne" (Business Aalborg).

"*Vi oplever et stærkt stigende behov for denne type kompetencer, og særligt hos både detailhandlere og webshops er behovet stigende, mens kompetencerne i dag langt fra altid følger med i forhold til de digitale muligheder"* (Mariagerfjord Erhvervsråd).

"Jeg kan finde praktikpladser til alle dem i uddanner" (Brønderslev Erhvervsservice).

Dette er eksempler fra erhvervskontorerne – store såvel som små – som uopfordret og uafhængigt af hinanden nævner, at deres område alene har behov for alle de PBA'er i e-handel, som UCN kan uddanne. Samtidig er de meget positive over for den model for løbende praktik, som studieordningen baseres på og nævner: *"at de jo så kan skabe deres eget job"* (Erhvervshus Nordjylland og Business Aalborg).

Der er også stor efterspørgsel på erhvervskontorerne fra virksomheder, som ønsker hjælp til e-handel; Fx omhandler alle Morsø Erhvervsråds samtlige 11 arrangementer frem til april 2021 e-handelsrelevante emner, og det er også de andre erhvervskontorers erfaring:

"Vores kurser i e-handel er nogle af dem, der overtegnes hurtigst" (Brønderslev Erhvervsservice).

"De e-handelsprojekter, man kan søge hos os, er nogle af dem, vi modtager flest henvendelser på" (Erhvervshus Nordjylland).

Erhvervskontorerne tegner et billede af, at mange, især gamle virksomheder, har behov for hjælp til at omlægge til en digital forretning. Erhvervskontorerne forklarer problematikken således:

"Mange virksomheder vil kunne gå i gang med digitalisering af salg, hvis de fik hjælp" (Business Aalborg).

"Virksomhederne mangler pt at vide, hvordan de skal komme i gang med at e-handle komplekse produkter" (Business Aalborg).

"Virksomhederne har brug for et helt klart billede af, hvad værdiskabelsen er lige netop for dem" (Vækst Jammerbugt).

"E-handel er mange ting og er for nogen stadig nyt og forfra med de mest basale kompetencer, mens andre allerede er superskarpe og har brug for ekspertværktøjer" (Erhverv Væksthimmerland).

Samme erhvervskontorer mener, at løsningen ligger i, at virksomhederne skal ansætte medarbejdere med kompetencer, så de kan løse opgaven indefra fremfor at købe eksterne løsninger af bureauer og lignende:

"Mange ville kunne opnå større rentabilitet ved at insource opgaver, de i dag har ude ved bureauer" (Business Aalborg).

Detailhandlen adresseres som et særligt område, med et enormt behov for hjælp her og nu. Særligt de helt små virksomheder har stor betydning i de mindre kommuner i regionen:

"Der skal ikke herske nogen tvivl om, at detailbranchen kæmper for deres eksistens og har brug for yderligere et ben at stå på udover almindelig butiksdrift" (Morsø Erhvervsråd).

"Især indenfor detail er det ren overlevelse; De skal i gang nu – ellers bukker detailhandlen under; Handelsvirksomheder og produktionsvirksomheder skal også i gang. Man må heller ikke glemme de helt små 1-3-mandsvirksomheder" (Brønderslev Erhvervsservice).

"Der er behov for meget allround viden og uddannelse indenfor e-handel. Basalt er der behov for at tydeliggøre behovet for digital omstilling hos f.eks. detailhandlen" (Thy Erhvervsforum).

Alle erhvervskontorer presser således på for at få virksomhederne i gang med e-handel, og en betydelig del erklærer direkte, at virksomhederne skal i gang nu, hvis de skal have en chance for at overleve fremadrettet. I forlængelse heraf nævner flere, at de kan se, det nytter at omlægge:

"Mange virksomheder oplever lige nu at komme i kontakt med helt nye kunder og markeder, fordi de har digitaliseret – det er langt større end de havde forestillet sig" (Business Aalborg).

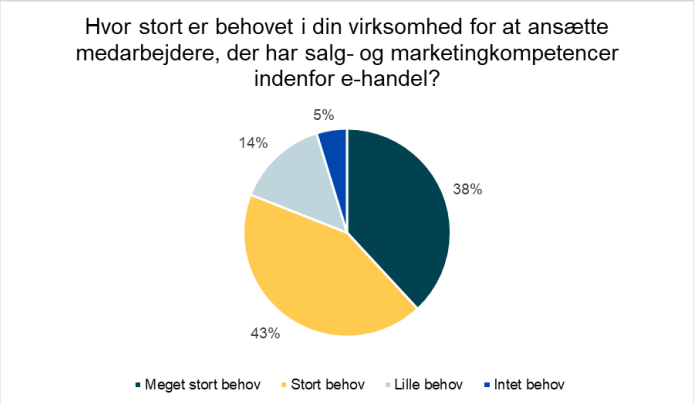
Erhvervshus Nordjylland pointerer, at de i hele regionen vejleder de nordjyske virksomheder til at justere deres forretningsmodel med styrkelse af digitale salgskanaler, øget e-handel og øget digital

markedsføring som en udvej og en løsning på virksomhedernes udfordringer og overlevelsesmuligheder fx ved at lave netværk omhandlende e-handel/moderne marketing; det gælder bl.a. Business Rebild og Brønderslev Erhvervsservice

På baggrund af dialogerne med de nordjyske erhvervskontorer og interesseorganisationer ses et stort behov for dimittender fra PBA i e-handel – både et fremtidigt og nuværende behov.

5.3 Aftagernes konkrete behov i Nordjylland

UCN's aftagerundersøgelse viser ligeledes, at der er et stort behov i de nordjyske virksomheder for at ansætte medarbejdere med e-handelskompetencer: 81 % af aftagerne siger således, at der er et *meget stort* eller *stort behov* i deres egen virksomhed, svarende til 17 virksomheder ud af 21.



Eksempelvis uddyber to respondenter behovet i Nordjylland således:

"Generelt er der virkelig brug for nogen som har en kommerciel forståelse for e-handel og er dygtig til det datamæssige," (Shaping New Tomorrow, marketingchef).

"Superrelevant at få dimittender inden for e-handel. En lang række såvel små som mellemstore virksomheder samt store virksomheder er netop nu klar til at igangsætte inden for dette område – også stærkt hjulpet på vej af Corona-krisen" (Logstor, områdechef).

Oversigt over adspurgte aftagere samt spørgeskemasvar

Virksomhed	By	Antal ansatte	1. Generelt behov i Nordjylland	2. Virksomhedens behov	3. Antal forventede ansættelser	4. Praktikanter
Bewise	Hjørring	9	Stort behov	Intet behov	0	Ja
Bodylab	Hadsund	55	Meget stort behov	Meget stort behov	3-5	Muligvis
Cykelgear	Terndrup	50	Meget stort behov	Meget stort behov	10+	Ja
Destination North	Aalborg	10	Stort behov	Stort behov	0	Ja
Ejner Nielsen Invest ApS	Aalborg	20	Meget stort behov	Meget stort behov	3	Ja
Global Tools	Støvring	14	Meget stort behov	Meget stort behov	3-5	Ja
Green Click	Aalborg	40	Meget stort behov	Stort behov	10	Muligvis
Gruseksperten	Hobro	45	Stort behov	Lille behov	1-2	Ja
Happy Days	Frederikshavn	30	Meget stort behov	Meget stort behov	3-5	Ja
Jysk Firmatøj	Hjørring	22	Stort behov	Stort behov	3-5	Ja

Launis	Frederiks-havn/Skagen	30	Ved ikke	Lille behov	0-1	Muligvis
Logstor	Løgstør	1400	Stort behov	Stort behov	1-2	Ja
Luksusbaby	Aalborg	100+	Meget stort behov	Meget stort behov	10+	Ja
Migatronic	Fjerritslev	300	Meget stort behov	Stort behov	1-2	Ja
Miss Label	Svenstrup	9	Meget stort behov	Lille behov	0	Muligvis
Morsø Jernstø-beri	Nykøbing Mors	55-60	Stort behov	Stort behov	1-2	Muligvis
Sanistål	Aalborg	1200	Stort behov	Stort behov	10+	Ja
Shaping New Tomorrow	Aalborg	75	Meget stort behov	Meget stort behov	10+	Ja
Spar Nord	Aalborg	1700	Stort behov	Stort behov	3-5	Ja
U-Connect, Jens Uggerhøj	Aalborg	-	Meget stort behov	Meget stort behov	1-2	Ja
AaB	Aalborg	55	Stort behov	Stort behov	1-2	Ja

Generelt vurderer alle virksomheder, at udviklingen går mod mere e-handel – 95 % af virksomhederne angiver, at der generelt er et *meget stort* eller *stort behov* for medarbejdere med e-handelskompetencer i hele Nordjylland; Selv de virksomheder der udtrykker et lille behov, eller endda intet behov lige nu, regner med, at markedet udvikler sig i den retning:

"Vi har et lille behov [1-2 medarbejdere], men behovet vokser i takt med den digitale udvikling og med at den nye generation shopper mere på webshops og søger deres informationer her" (Gruseksperten.dk, projektchef).

86 % af de adspurgte virksomheder forventer at ansætte nye medarbejdere med kompetencer inden for e-handel i løbet af de næste tre til fem år. Alene blandt de adspurgte virksomheder drejer det sig om 74-91 medarbejdere; Fem af disse virksomheder vurderer deres eget ansættelsesbehov til 10+, og generelt udtrykker virksomhederne, at deres estimater er lavt sat:

"Måske flere, da behovet er stigende" (Jysk Firmatøj, administrerende direktør).

"Som det ser ud nu, har jeg ikke brug for en, men markedet er i konstant udvikling" (Launis, salgs- og indkøbsdirektør samt bestyrelsesmedlem).

Flere virksomheder bekræfter desuden, at vi har et særligt behov for uddannelsen i Region Nordjylland både på baggrund af den lavere digitaliseringsgrad samt regionalt baserede rekrutteringsvanskeligheder.

"Netop i Region Nordjylland er der i den grad brug for at ansætte nogle unge mennesker med e-handelskompetencer, fordi vi er dårligere end andre regioner til at drive e-handel. I mange små og mellemstore virksomheder har man ikke viden og kompetencerne. Vi mangler den der ketchupeffekt – at få hul på det" (Morsø Jernstøberi, marketingchef).

En virksomhedsejer, der er kåret til Gazellevirksomhed 2016, og som i dag driver fem e-handelsvirksomheder med base i Nordjylland, uddyber sit svar om behovet og rekrutteringsudfordring således:

"Meget stort behov – nej, endnu større. Det er et kæmpe problem at rekruttere. Desuden er det meget svært at besætte stillinger, når ansøgeres lønforventninger er 50-60.000 kr. Det hænger ikke sammen [med detailbranchen]" (Ejner Nielsen Invest ApS, ejer).

Ifølge virksomheden er problemet, at der er for få ansøger med de fornødne kompetencer, og derfor er lønniveauet presset så højt, at detailvirksomhederne ikke kan være med.

Desuden beretter flere af de deciderede e-handelsvirksomheder, at de er nødsaget til at ansætte medarbejdere, der ikke har de rette kompetencer, for så selv at oplære dem i e-handel (fx Cykelgear.dk). Dette forudsætter nødvendigvis, at virksomheden allerede har medarbejdere med e-handelskompetencer, der kan drive udviklingen. Flere af de mindst digitaliserede virksomheder er afhængige af at kunne rekruttere medarbejdere, der har viden og kompetencer til den digitale udvikling.

På spørgsmålet om hvilke faglige kompetencer inden for e-handel virksomheden ønsker, at nye medarbejdere har, svarer en af respondenterne således:

"Alt det jeg ikke ved – jeg er over 60 og sidder med den gamle del af butikken. Det er svært for mig at beskrive kompetencerne, men viden om sociale medier er vigtigt især LinkedIn og Facebook, hvor vi markedsfører webshoppen. Desuden kompetencer til digital markedsføring og at "please" Google, så vi kommer højt op i søgemaskineresultaterne" (Jysk Firmatøj, administrerende direktør).

En anden respondent, der repræsenterer de mere digitaliserede aftagervirksomheder, forklarer:

"Det vigtigste er et digitalt mindset, der kan re-tænke den traditionelle 1-1 salgs- og rådgiversituation til en digital kundeoplevelse og ikke mindst et digitalt køb af ofte komplekse produkter. E-handel er – som jeg ser det – ikke længere kun et spørgsmål om at kunne formidle B2C købsoplevelser på masseprodukter baseret på pris (som fx tandpasta, sko eller lignende). Men langt flere – traditionelle erhverv – bevæger sig nu ind på e-handelsområdet" (Spar Nord, Head of Digital).

De fleste af de adspurgte virksomheder sætter ord på ønskede kompetencer, der i høj grad afspejler e-handelsdimittendernes kompetencer, og de bekræfter desuden, at dimittender fra uddannelsen vil kunne opfylde deres behov. I nedenstående figur matches virksomheder og interesseorganisationernes ønsker med uddannelseselementerne i PBA i e-handel.

Uddannelseselementer	Kompetenceønsker udtrykt af virksomheder og interessenter		
Digital forretningsforståelse	Køb Salg Nye markeder Økonomi	Levering Logistik Værdikæde	Kunderelationer Forretningsstrategi Konkurrencesituation Digitale markeder
E-handelsteknologier	CMS Online værktøjer Analytics	Betalingssystemer Lovgivning Backoffice	Systemintegration HTML/CSS ERP
Customer experience	Omnichannel Fysisk/digital sammenhæng	Transformationsøkonomi Customer Experience management	Kunderejsen on-/offline Kundeloyalitet
Advanced digital marketing	SoMe Praktisk implementering Markedspotentiale Jura Nøgletal	Måling Optimering Dataindsamling Statistik Konsekvensberegninger	Analyse Planlægning Markedsføringsstrategi Behovsvurdering Brugertest og UX
Dataanalyse	Webanalyse Business Intelligence	Data vs. handelsmål Datadreven planlægning	Brugerdata Formidle til interessenter
Videnskabsteori og metode	Problemanalyse Dataanalyse	Metodisk arbejde Kritisk tilgang	Kvalitativ/kvantitativ Resultatformidling
Valgfag, praktik og afsluttende opgave	Købmandskab Rådgive virksomhedsejere	Service Branchekendskab Omsætte SoMe til salg	Komplekse produkter Do's and dont's Praksis

Som det fremgår af ovenstående figur, matcher virksomhederne og organisationers behov for kompetencer de fagelementer, som udgør uddannelsen.

Virksomhederne kommer fra mange forskellige brancher og omfatter derfor et bredt udsnit af potentielle aftagere af dimittender fra et nordjysk udbud af PBA i e-handel. Alle virksomhederne er meget positive i dialogen om uddannelsen og praktikpladser til de studerende, og 95 % angiver at de selv har et behov for at ansætte medarbejdere med en PBA i e-handel.

En vigtig drivkraft bag den regionale digitale udvikling er desuden at få åbnet mulighedsperspektiverne for de mindst digitaliserede virksomheder, da mange har et uudnyttet potentiale, som erhvervskontorerne også påpeger.

Alle adspurgte virksomheder, interesseorganisationer og øvrige interessenter bekræfter at etableringen af et nordjysk udbud af PBA i e-handel er en løsning på udfordringerne i regionen.

5.4 Praktikpladser

De 21 adspurgte virksomheder udviser stor interesse for at modtage praktikanter fra et nordjysk udbud af PBA i e-handel.

76 % angiver uden forbehold, at de har mulighed for at modtage en eller flere praktikanter fra uddannelsen. Hovedparten af dem er endog meget begejstrede og tilføjer, at de meget gerne vil modtage praktikanter. To virksomheder svarer således på spørgsmålet:



"Ja – gerne med henblik på ansættelse – ikke fordi det er gratis" (Cykelgear.dk, ejer).

"Ja – det ville være meget attraktivt. Også gerne studiejob" (Ejner Nielsen Invest ApS, ejer af 5 e-handelsvirksomheder).

24 % angiver, at de muligvis kan modtage praktikanter, og hovedparten af dem forklarer i telefonsamtalerne, at det ikke er et udtryk for manglende interesse for praktikanter, men derimod at de vil sikre sig, at de har ressourcerne til at modtage praktikanterne, inden de kan sige ja. Alle virksomhederne ønsker at blive kontaktet med tilbud om praktikanter, når der er et udbud i Nordjylland.

På baggrund af aftagerundersøgelsen står det klart, at der er regional opbakning til uddannelsen. Den store interesse i praktikanter fra de involverede virksomheder er en valid indikation på opbakningen til uddannelsen, og virksomhederne repræsenterer netop blot et udsnit af alle de nordjyske virksomheder.

6. Rekrutteringsgrundlag for uddannelsen

Et udbud af PBA i e-handel på UCN vil primært have optag fra de adgangsgivende erhvervsakademiuddannelser, og derudover kan ansøgere med anden uddannelsesbaggrund eventuelt blive optaget på baggrund af en individuel vurdering. I Region Nordjylland vil følgende antal dimittender derfor have direkte adgang til PBA i e-handel:

Adgangsgivende uddannelser	2017	2018	2019	2020	Gennemsnit
Multimediedesigner	79	69	53	47	62
Markedsføringsøkonom	155	127	139	129	137
Serviceøkonom	201	159	160	183	175
Handelsøkonom	17	16	14	16	15
Logistikøkonom	16	15	22	23	19
I alt:	**468**	**386**	**388**	**398**	**410**

UCN oplever et stigende antal 1.-prioritetsansøgere til top-up-uddannelserne. I 2020 søgte i alt 730, og 410 blev optaget. Det vil sige, at 320 ansøgere fik afslag. Det vidner om, at der er et betydeligt rekrutteringsgrundlag i forhold til 1.-prioritetsansøgere.

Desuden er der ikke optaget studerende fra Region Nordjylland på de andre udbud af uddannelsen i e-handel i resten af landet. Ser man på de studerende, som er optaget på PBA i e-handel og på deres bopæl forud for optag i UFM's datavarehus, er der fra 2017-2019 optaget 258 studerende, hvoraf størsteparten er fra Midtjylland.

Det vil sige, at der pt. ikke er nogen fra Region Nordjylland, der har søgt ind på uddannelsen, og et udbud i Nordjylland vil således ikke trække studerende fra andre udbud.

På baggrund af den store regionale efterspørgsel på dimittender fra PBA i e-handel vurderer UCN, at der er behov for at oprette 70 studiepladser årligt med studiestart september 2021.

6.1 Dimittendernes beskæftigelse

Da uddannelsen er forholdsvis ny, er der kun data for ledigheden til og med 3. kvartal efter endt uddannelse. Disse data viser en markant nedadgående tendens, hvor ledigheden i 1. kvartal er 22,9 %, med et fald til 13,8 % i 3. kvartal. Derfor antages det, at der følger et yderligere fald i ledighedsgraden i 4.-7. kvartal, hvilket underbygger behovet for efterspørgslen af dimittender med kompetencer inden for e-handel.

Data fra Arbejdsmarkedsbalancen viser, at der er gode jobmuligheder i Region Nordjylland inden for ni stillingsbetegnelser, som UCN vurderer, dimittender fra PBA i e-handel vil kunne bestride. Inden for særligt relevante stillinger som marketingmedarbejder og salgskonsulent er der decideret mangel på arbejdskraft. Gennemgangen af antallet af ledige stillinger viser, at der i januar 2021 er 128 ledige stillinger i Region Nordjylland inden for de ni stillingsbetegnelser. Dimittender fra e-handel matcher aktuelle behov på arbejdsmarkedet og har gode muligheder for at finde beskæftigelse i Region Nordjylland.

7. Konklusion

Behovsanalysen afdækker behovet for PBA i e-handel i Region Nordjylland, og bygger på:
1) relevante data og rapporter
2) en forskningsbaseret behovsanalyse for udbud af PBA i e-handel i Nordjylland,
3) en aftagerundersøgelse fra 2021 bestående af interviews med 35 virksomheder, erhvervskontorer og interesseorganisationer.

Data og rapporter konkluderer
Det kan konkluderes, at vi i øget omfang handler på nettet. De nordjyske virksomheder har dog et efterslæb grundet lav digitaliseringsgrad og manglende kompetencer både i virksomhederne og i Nordjylland generelt. Virksomheder, der allerede har e-handel, oplever derimod at få adgang til nye markeder og nye kunder, men har vanskeligt ved at rekruttere medarbejdere med professionelle kompetencer, herunder særligt kompetencer indenfor e-handel.

Erhvervshus Nordjylland, Business Region North & KKR Nordjylland sætter netop fokus på problematikken omkring manglen på kvalificeret arbejdskraft med digitaliseringskompetence i deres fælles strategiindspil og peger på uddannelsesinstitutionernes rolle til at sikre, at uddannelsesudbuddet matcher det regionale arbejdsmarkedsbehov (Erhvervshus Nordjylland m.fl., 2020).

Forskningsbaseret behovsanalyse konkluderer
- Væksten i e-handel er det mest markante vækstområde i detailhandlen gennem de senere år
- E-handel er relevant inden for handel i bred forstand: detailhandel, pengeinstitutter, forsikringsselskaber, en gros, industri mv.
- Virksomhederne vurderer samstemmende, at indholdet i PBA i e-handel er i overensstemmelse med branchens behov, og at den samtidig er en stor mangelvare i Nordjylland
- Der er *"et tydeligt og voksende behov for et udbud af uddannelsen til professionsbachelor i e-handel i Nordjylland"* (Jensen, 2018)

Aftagerundersøgelse fra 2021 bekræfter ovenstående og konkluderer
100 % af alle nordjyske erhvervskontorer og interesseorganisationer angiver, at der er et *meget stort behov* eller et *stort behov* for medarbejdere med e-handelskompetencer i Nordjylland.

100 % af alle nordjyske erhvervskontorer og interesseorganisationer angiver, at der er et *meget stort behov* eller et *stort behov* for en yderligere professionalisering af e-handel.

95 % af virksomhederne angiver, at der generelt er et *meget stort* eller *stort behov* for medarbejdere med e-handelskompetencer i hele Nordjylland.

95 % angiver at de selv har et behov for at ansætte medarbejdere med en PBA i e-handel.

86 % af de adspurgte virksomheder forventer at ansætte nye medarbejdere med kompetencer inden for e-handel i løbet af de næste tre til fem år.

Mellem 74 og 91 nye medarbejdere forventer alene de adspurgte virksomheder at skulle ansætte indenfor 3-5 år. 5 af disse virksomheder vurderer deres eget ansættelsesbehov til 10+, og generelt udtrykker virksomhederne, at deres estimater er lavt sat.

76 % angiver uden forbehold, at de har mulighed for at modtage en eller flere praktikanter fra uddannelsen. 24 % angiver, at de muligvis kan modtage praktikanter såfremt de har ressourcerne. Generelt vurderer alle virksomheder, at udviklingen går mod mere e-handel, og alle adspurgte er meget positive i dialogen om uddannelsen og praktikpladser til de studerende.

Virksomhederne og organisationers ønsker og behov for kompetencer matcher 100% de fagelementer, som udgør uddannelsen. Dimittender fra e-handel matcher således det aktuelle behov på arbejdsmarkedet og har gode muligheder for at finde beskæftigelse i Region Nordjylland.

UCN ser det derfor som et relevant tiltag at oprette 70 pladser årligt på et dansk optag af PBA i e-handel med studiestart september 2021.

8. Henvisninger

Danmarks Statistik (2020): *IT-anvendelse i befolkningen 2020*

Danmarks Statistik (2020): *Rekordmange handler på nettet*

Erhvervshus Nordjylland (2020): *KKR-møde 19. juni*

Erhvervshus Nordjylland, Business Region North Denmark & KKR Nordjylland (2020): *Nordjysk indspil til strategi for decentral erhvervsfremme 2020 og frem*.

Erhvervsministeriet (2019): *Redegørelse om Danmarks digitale vækst 2019*

FDIH (2019): *Fra Østerbro til Hirtshals: Forbrugerne shopper løs på nettet og sikrer dansk e-handel nye rekord (E-handelsanalysen 2019 – Light)*

Jensen, Svend (2018): *Analyse af behov for udbud af professionsbachelorer i e-handel i Nordjylland*. ERA – Erhvervspædagogisk Rådgivning

Mer.dk/events: 18. januar 2021

Nordjyske (2021): *Ekspert: Om 10 år er hver tredje butik væk*

Studieordning for Professionsbachelor i e-handel gældende for 20. august 2020 (national)

TV2 (2020): *Nordjylland sakker bagud med digitalisering*

Uddannelses- og Forskningsstyrelsen

University College Nordjylland
E-mail: ucn@ucn.dk

Godkendelse af nyt udbud

Uddannelses- og forskningsministeren har på baggrund af gennemført prækvalifikation af University College Nordjyllands (UCN) ansøgning om godkendelse af nyt udbud truffet følgende afgørelse:

Godkendelse af nyt udbud af professionsbacheloruddannelsen (PBO) i e-handel (Aalborg)

Afgørelsen er truffet i medfør af § 20 i akkrediteringsbekendtgørelsen (nr. 1558 af 2. juli 2021 med senere ændring), og § 2 i bekendtgørelse nr. 271 af 22. marts 2014 om særlige betingelser for godkendelse af udbud af erhvervsakademiuddannelser, professionsbacheloruddannelser, akademiuddannelser og diplomuddannelser.

Da UCN er positivt institutionsakkrediteret gives godkendelsen til umiddelbar oprettelse af uddannelsen.

Ansøgningen er blevet vurderet af Det rådgivende udvalg for vurdering af udbud af videregående uddannelser (RUVU). Vurderingen er vedlagt som bilag.

Udbudsgodkendelsen kan bortfalde efter § 16 i lov om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser, jf. lovbekendtgørelse nr. 1343 af 10. december 2019.
Uddannelsen er omfattet af reglerne i bekendtgørelse nr. 1162 af 10. juli 2020 om tekniske og merkantile erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser med senere ændringer.

Udbudssted:
Aalborg

Sprog:
Dansk

8. november 2021

Uddannelses- og Forskningsstyrelsen
Universiteter og Kunstneriske Institutioner

Haraldsgade 53
2100 København Ø
Tel. 7231 7800

www.ufm.dk

CVR-nr. 3404 2012

Ref.-nr.
20/49052-1

Dimensionering/maksimumramme/kvote:
UCN meddeles et højeste optag (maksimumsramme) på 30 studerende årligt inkl. overbooking, indtil der foreligger tilstrækkelig dokumentation for dimittendernes beskæftigelse.

Med venlig hilsen

Camilla Badse
Specialkonsulent

Nr. C2 – Nyt udbud – prækvalifikation (forår 2021)				
Ansøger og udbudssted:	UCN, Aalborg			
Uddannelsestype:	Professionsbachelor (PBO)			
Uddannelsens navn (fagbetegnelse):	E-handel			
Den uddannedes titler på hhv. da/eng:	Dansk: Professionsbachelor i e-handel Engelsk: Bachelor of E-commerce Management			
Hovedområde:	Økonomiske område		**Genansøgning:** *(ja/nej)*	Nej
Sprog:	Dansk	**Antal ECTS:**	90 ECTS	
Link til ansøgning på http://pkf.ufm.dk:	http://pkf.ufm.dk/flows/83fc54461ecd40b8cce1caf59303efd8			
RUVU's vurdering	RUVU vurderer, at ansøgningen opfylder kriterierne som fastsat i bekendtgørelse nr. 853 af 12. august 2019, bilag 4. UCN har sandsynliggjort et behov for uddannelsen i region Nordjylland. RUVU bemærker, at e-handel fremadrettet må forventes at være et integreret element i alle merkantile uddannelser med fokus på marketing og handel og vil følge området tæt. RUVU anbefaler UFS at følge beskæftigelsen for dimittenderne fra de mange nye udbud af uddannelsen i de kommende år.			