Uddannelses- og Forskningsministeriet

Prækvalifikation af videregående uddannelser - Europæisk business

Udskrevet 11. november 2026

Bachelor - Europæisk business - Copenhagen Business School - Handelshøjskolen

Institutionsnavn: Copenhagen Business School - Handelshøjskolen
Indsendt: 30/09-2016 12:03
Ansøgningsrunde: 2016-2
Status på ansøgning: Godkendt
Afgørelsesbilag
Download den samlede ansøgning
Læs hele ansøgningen

Ansøgningstype
Ny uddannelse

Udbudssted
Frederiksberg

Kontaktperson for ansøgningen på uddannelsesinstitutionen
Karin Tovborg Jensen, ktj.edu@cbs.dk, tlf.: 38153302

Er institutionen institutionsakkrediteret?
Ja

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

Uddannelsestype
Bachelor

Uddannelsens fagbetegnelse på dansk fx. kemi
Europæisk business

Uddannelsens fagbetegnelse på engelsk fx. chemistry
European Business

Den uddannedes titel på dansk
Bachelor (BSc) i europæisk business

Den uddannedes titel på engelsk

Bachelor of Science (BSc) in European Business

Hvilket hovedområde hører uddannelsen under?

Samfundsvidenskab

Hvilke adgangskrav gælder til uddannelsen?

Dansk A
Matematik B
Engelsk A
Historie B ELLER
Samfundsfag B ELLER
Samtidshistorie B ELLER
Idéhistorie B ELLER
International økonomi B

Uddannelsen omfattes af de almindelige adgangskrav for de erhvervsøkonomiske uddannelser. Dog har vi valgt at opretholde et krav om engelsk A, da uddannelsen har et internationalt sigte, og da de fleste relevante overbygningsuddannelser udbydes på engelsk, vil det være nødvendigt med høje engelsk kundskaber. Da uddannelsen udbydes på dansk, skal man også beherske dette.

Er det et internationalt uddannelsessamarbejde?

Nej

Hvis ja, hvilket samarbejde?

Hvilket sprog udbydes uddannelsen på?

Dansk

Er uddannelsen primært baseret på e-læring?

Nej

ECTS-omfang

180

Beskrivelse af uddannelsen

Den foreslåede uddannelse, BSc i europæisk business er en omfattende reform af det eksisterende program BA i europæisk business. Uddannelsen indeholder en del elementer af det eksisterende program, men har et markant øget fokus på erhvervsøkonomi, metode og komparativ politisk økonomi. Derfor søger vi om prækvalifikation. Reformen af programmet er motiveret af et ønske om at skifte hovedområde og overgå fra **BA** i europæisk business til **BSc** i europæisk business og derved give de studerende mere attraktive muligheder for videreuddannelse inden for et felt med væsentligt højere beskæftigelse (se bilag 4.6.). Den nuværende BA i europæisk business, som lukkes med denne reform, var forankret i den erhvervshumanistiske tradition og har et stort element af sprog (engelsk, tysk, fransk eller spansk). Uddannelsen har allerede i dag et stort ansøgerfelt, som forventes at vokse med reformen. Reformen er baseret på input og efterspørgsel fra nuværende studerende (BA EBs Quality Board), dialog med aftagerpaneler og udviklingen af CBS's kompetenceområder.

BSc. i europæisk business (EB) er en forskningsbaseret interdisciplinær uddannelse, der kombinerer samfundsvidenskab, -økonomi og kulturstudier ud fra et erhvervsøkonomisk og komparativt perspektiv. Uddannelsen har til formål at bibringe bacheloren et helhedssyn på danske virksomheders udvikling fra nationale virksomheder til europæiske og globale virksomheder, samt en forståelse af den kontekst virksomheder agerer i såvel lokalt som globalt. Dette helhedssyn af virksomheder i en national, europæisk og global kontekst er essentielt for internationaliseringen af danske virksomheder, især små og mellemstore virksomheder, der stadig er meget regionalt og nationalt forankrede. Uddannelsen giver kompetencer til at hjælpe danske virksomheder ud på den europæiske og globale arena, hvilket især er vigtigt for specialiserede og vidensintensive virksomheder fra små åbne økonomier, som den danske.

Formålet med uddannelsen er at give den studerende en teoretisk og metodisk ballast, der giver evne til refleksion over kompleks beslutningstagning i virksomheden, samt redskaber til kvalificeret deltagelse i tværfaglig problemløsning omkring internationalisering. Desuden skal den studerende opnå metodiske kompetencer til, selvstændigt eller i samarbejde med andre faggrupper eller internationale netværk, at træffe valg, der er solidt forankret i komparative analyser på tværs af det organisatoriske, nationale og internationale niveauer. De metodiske færdigheder er integreret i relevante fag, således at kvantitative metodiske færdigheder opnås i forbindelse med undervisning i komparativ politisk økonomi og de kvalitative metodiske færdigheder ligger i forbindelse med caseundervisning og udarbejdelse af nye cases om virksomheders internationalisering. Desuden lægges vægt på evnen til at kunne koordinere projekter og deltage i alle faser af virksomhedens udvikling fra lokal til regional, og fra national til europæisk og global virksomhed. I løbet af uddannelsen får den studerende ligeledes evner til at agere hensigtsmæssigt i fagligt og/eller kulturelt komplekse situationer. Den økonomiske forståelse udvikles fra det organisatoriske niveau til det nationale og internationale niveau igennem de 3 år.

Det er et væsentligt sigte med studiet at opnå et frugtbart samspil mellem samfundsvidenskabelige discipliner. Med henblik på dette indgår der i studiet bl.a. problemorienterede caseopgaver og på flere kurser finder der en kombination af fagelementer sted. Studiet indeholder et halvt års ophold i et andet europæisk land og afsluttes med et bachelorprojekt. Studiets progression følger logikken: Danmark, i Europa, i verden. Bacheloruddannelsens 1. år tager sigte på at give en introduktion til Europa set med en dansk virksomheds øjne samt et godt/operativt fundament i såvel komparativ analyse som kultur- og erhvervsøkonomi. På bacheloruddannelsens 2. år er både den europæiske og den internationale forretningskontekst i fokus, dels som selvstændige emner men også som betingelser for virksomhedens strategiske udvikling fra lokal til global aktør. På 3. år bliver den studerende rustet til at være en aktiv deltager i virksomhedens udvikling fra lokal til global aktør gennem kurser i internationalisering udenfor Europa, organisationsanalyse, makroøkonomi og regnskab. Tværfagligheden og samspillet mellem studiets forskellige elementer konsolideres med bachelorprojektet. Det organiserende omdrejningspunkt i uddannelsens samfundsvidenskabelige fag er således et virksomhedsperspektiv, hvor man ser på omgivelserne inde fra virksomheden og ud, og progressionen er – ud over en stigende kompleksitet - forbundet med en bevægelse fra Danmark via Europa (EU) til resten af verden.

Uddannelsens konstituerende faglige elementer

Kompetenceprofil

Bachelorer i europæisk business (se bilag 2.1. for en sammenligning med det eksisterende BA EB program) har en bred forståelse af danske virksomheders vilkår i en europæisk og global businesskontekst. Gennem anvendelse af samfundsvidenskabelige teorier evner bachelorerne således at analysere de udfordringer og muligheder, danske virksomheder står overfor i konkurrencen på nationale og globale markeder. Den samfundsvidenskabelige indsigt opnået gennem uddannelsen er baseret bredt på teorier omhandlende økonomiske, politiske og kulturelle institutioner, der tilsammen udgør businesskonteksten for små, mellemstore og globale danske virksomheder.

VIDEN: Bachelorer i europæisk business har:
- viden om europæisk business og globale markeder (f.eks. emerging markets, aktuelle udfordringer for den europæiske økonomi), samt anden viden, der kan støtte en europæisk virksomheds evne til at optræde som spiller på europæiske og globale markeder.
- viden om det europæiske indre marked, med særlig fokus på forskellige tilknytningsforhold til det europæiske samarbejde.
- har forståelse for den institutionelle kontekst danske virksomheder opererer i på europæisk og globalt plan.
- gennemgået og reflekteret over grundlæggende videnskabsteoretiske spørgsmål, og lært om og anvendt såvel kvalitative som kvantitative metoder på originalt datamateriale. Bachelorerne har opnået ikke blot evnen til reflekteret og kritisk stillingtagen men også at udvikle forskellige typer af viden, som virksomheder lægger til grund for deres beslutninger og strategier med sigte på at fremme virksomhedens markedsposition.
- kendskab til teoretiske perspektiver og typer af vidensformer, der inkluderer fagdiscipliner som økonomi, organisationsstudier, politologi og kulturstudier og sætter bachelorerne i stand til at udføre en bred vifte af opgaver med relevans for danske virksomheder, hvad end de er små, mellemstore eller deltagere i globale markeder.
- indsigt i de europæiske og globale udfordringer, politiske såvel som kulturelle og økonomiske, danske virksomheder står overfor.

FÆRDIGHEDER: Bachelorer i europæisk business:
- kan forstå grundlæggende økonomiske sammenhænge i virksomheder og det omgivende samfund, samt de udfordringer danske virksomheder står overfor, når de søger adgang til europæiske og globale markeder
- har erfaring med anvendelse af og kritisk refleksion over kvalitative og kvantitative metoder.
- har forståelse for den institutionelle kontekst danske virksomheder opererer i på europæisk og globalt plan.

KOMPETENCER: Bachelorer i europæisk business:
- kan etablere et beslutningsgrundlag for danske virksomheders ageren på de europæiske og globale markeder
- kan håndtere tværkulturelle udfordringer i studie- og arbejdssammenhænge.
- kan kommunikere og forhandle kvalificeret med en bred vifte af interessenter og derved løse konkrete opgaver af forretningsmæssig og strategisk art.
- er i stand til selvstændigt at identificere, analysere og håndtere erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder og andre organisationer, samt foreslå løsninger og argumentere for disse.
- kan indgå i tværfagligt samarbejde med fokus på virksomheders udvikling i en dansk, europæisk og international kontekst.
- kan påtage sig opgaver i forbindelse med strategiudvikling.
- kan tage ansvar for egen læring og for løbende udvikling af faglige kompetencer.

Uddannelsens konstituerende faglige elementer

Overordnet set består uddannelsen af de konstituerende moduler: ”Business” (5 fag: Erhvervsøkonomi, Mikroøkonomi, International Business, Makroøkonomi, Regnskab i alt 37,5 ECTS), ”Business & Politik” (6 fag: Danske virksomheder i Europa, Videnskabsteori, Danmarks konkurrenceevne i et komparativ og internationalt perspektiv, Virksomhedsstrategi i et netværksperspektiv, European Political Economy, Internationalisering uden for Europa; i alt 60 ECTS) ”Business & Samfund” (5 fag: Culture and Cultural Economy, Organisationsanalyse, The European Business context, Kommunikationsstrategi fra et erhvervsøkonomisk perspektiv, Applied research design i alt 37,5 ECTS).

Dertil kommer et bachelorprojekt (15 ECTS) og et obligatorisk udlandsophold eller internship (i alt 30 ECTS).

I bilag 2.2. er vedhæftet studiediagram, der viser uddannelsens struktur efter reformen, samt den nuværende uddannelsesstruktur med de elementer der udgår. Fagbeskrivelserne kan findes i bilag 2.3.

Begrundet forslag til taxameterindplacering

Som en erhvervsøkonomisk uddannelse foreslås uddannelsen placeret på takst 1.

Forslag til censorkorps

Det erhvervsøkonomiske censorkorps

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

Bilagssamling til prækvalifikationsansøgning for Bachelor i Europæsk Business.pdf

Kort redegørelse for behovet for den nye uddannelse

Der er en klar efterspørgsel efter EB’s interdisciplinære kombination af analytisk tænkning, anvendelse af kvantitative og kvalitative metoder og konceptuel viden om virksomheder og deres internationaliseringsproces på det danske arbejdsmarked. Dette behov afspejles yderligere i danske virksomheders øgede internationalisering og oprettelse af datterselskaber i udlandet (se bilag, 4.4, danske datterselskaber i udlandet.). Siden 2007 har der været en kontinuerlig stigning, og siden 2013 har denne stigning oplevet en kraftig vækst. Oprettelse af datterselskaber sker i led med at danske virksomheder i øget grad forsøger at afsætte og producere deres varer og tjenester på det globale marked. I dag eksisterer der over 12.000 (se bilag 4.4) danske datterselskaber i udlandet, og det kræver specialiserede medarbejdere i virksomhederne for at administrere internationaliseringsprocessen.

I takt med danske virksomheders internationalisering, stiger virksomheders eksport også (se bilag 4.5.). Dette skyldes bl.a. at et større antal små og mellemstore virksomheder søger ud til det europæiske og globale marked for at øge deres konkurrenceevne. Denne tendens afspejles også i aftagerundersøgelsen udført i forbindelse med reformen af uddannelsen (se bilag 3). De konkrete behov fra erhvervslivet søges afdækket igennem uddannelsens enkelte moduler (se bilag 5.2.) Denne tabel tager således stilling til kommentarer og konkrete behov fra aftagernes side og viser hvordan disse imødekommes gennem det faglige indhold på uddannelsen.

Ifølge et notat udarbejdet af Cevea (se bilag 4.3. Fremtidens Job), med baggrund i data fra World Economic Forum vil arbejdsmarkedet, grundet teknologiske og demografiske udviklinger, forandre sig de kommende år. Det forventes, at den største stigning vil være i jobtyper indenfor ledelse, finans og erhverv henholdsvis med 416.000 og 492.000 beskæftigede. Dette vil sandsynligvis også afspejles på det danske arbejdsmarked, hvor der både vil opstå nye jobs og der vil ske en forskydning af eksisterende jobs i denne retning. Vi vurderer, at det er vigtigt at løbende tilpasse uddannelserne således at de passer til ændringerne på arbejdsmarkedet og i erhvervslivet. Prognosen viser, at der er et behov for højtuddannede specialiserede medarbejdere der er i stand til at følge den løbende udvikling, der finder sted på globalt plan.

DET DANSKE ARBEJDSMARKED

Grundet det begrænsede kendskab til EB på det danske arbejdsmarked har vi spurgt om feedback fra en række danske virksomheder og interesseorganisationer, der varetager en stor del af danske små og mellemstore virksomheders interesser. Efter at have præsenteret den nye uddannelsesprofil til dem, var tilbagemeldingerne overordnet positive, som eksempelvis:

”(Der eksisterer et) rigtigt stort behov (for en bachelor som EB). Lige nu er det ca. de 100 største danske virksomheder, der står for omkring 80 % af al eksport, og vi vil gerne have at flere små og mellemstore virksomheder får mulighed for at kunne medvirke.” (Michael Bremerskov Jensen, Chefkonsulent, Dansk Erhverv, Interview).

”Der er stort behov, idet det er de små og mellemstore virksomheder, der har brug for den største hjælp. De står ofte overfor udfordringer, de ikke selv kan løse, og dér ville en sådan en kandidat kunne hjælpe. Vi mangler folk der har en konkret forståelse for sammenhængen mellem virksomhederne og de forskellige markeder.” (Henrik Egede, Direktør, FEHA, Interview)

Den nye uddannelsesprofil blev præsenteret for yderligere interessenter og aftagere for at dokumentere det konkrete behov for ændringerne i uddannelsen på det danske arbejdsmarked. Efterfølgende har vi gennemført interviews med de pågældende personer for både at undersøge de konkrete behov men også for at inkorporere aftagernes feedback i uddannelsen.

Udover aftagerundersøgelsen har vi inddraget arbejdsmarkedsanalyser, der skulle differentiere vores undersøgelse og danne et overblik over det samlede arbejdsmarked in Danmark. Dansk Industri har udarbejdet en analyse (se bilag 4.2.) der skitserer behovet for uddannede på det danske arbejdsmarked. Særlig relevant virker behovet for højtuddannede med en samfundsfaglig uddannelsesbaggrund. I 2030 vil der, ifølge analysen, mangle op til 7.000 uddannede, med en samfundsfaglig uddannelsesbaggrund, på det danske arbejdsmarked (se bilag 4.2. side 12). Dette scenarium gengiver den globale udvikling nævnt ovenfor, som viser at den globale demografiske og teknologiske udvikling vil have indflydelse på det danske arbejdsmarked. Det kan derfor understreges at udviklingen vil skabe nye jobs men samtidig være ansvarlig for de forandrede forventninger til nyuddannede dimittender.

AFTAGERUNDERSØGELSE

Aftagerundersøgelsen blev gennemført blandt 3 potentielle aftagere og 3 organisationer, der qua deres medlemsrepræsentantskab kunne udtale sig på vegne af adskillige aftagere og dermed afdække forskellige brancher, virksomhedsstørrelser og en stor geografisk spredning. Aftagerundersøgelsen kan således kategoriseres i to hovedgrupper; virksomheder og organisationer.

Undersøgelsen afdækkede primært kvalitative aspekter af arbejdsmarkedsbehovet. Undersøgelsen inkluderede både små (1-10 ansatte), mellemstore (11-100 ansatte) og store (100+ ansatte) virksomheder fra forskellige relevante brancher (se bilag 3.1. for en tabel over respondenter).

Efter at have analyseret svarene fra de adspurgte tegnede sig et klart billede af at der eksisterer et stort behov for en uddannelse som EB. De tre potentielle aftagere (virksomheder) gav udtryk for at kombinationen af kompetencer, der giver en forståelse for danske virksomheder samtidig med at have kendskab til internationale markeder giver store chancer for både at skabe nye arbejdspladser men også for at indgå i stillinger der kræver denne kombination af viden og kompetencer.

I løbet af interviewene havde respondenterne mulighed for frit at kommentere på udsigten til en uddannelse i EB. De ændrede elementer i uddannelsen modtog en meget positiv og konstruktiv feedback.

Vi gengiver nogle af citaterne nedenfor og relevante steder i ansøgningen. Se i øvrigt bilag 3 for komplet fortegnelse og transskription af interviews.

De følgende citater viser at mange mindre virksomheder har et stort behov for kandidater, der er i stand til at tilgodese små og mellemstore virksomheders specielle udfordringer.

”Vi har en case-virksomhed, der har 45 ansatte. De producerer i Kina, til hele verden, så de arbejder allerede internationalt. Men det viser, at det er vigtigt at forstå fremmede markeder, også når man er en mindre virksomhed.” (Sven Heckermann, Direktør, Hetech Aps)

”Det er et relevant tema og det virker som om at der ikke er stor fokus på det hos vores medlemmer. Mange gange har de ikke folk der er specialiserede indenfor området, fordi der ofte er en meget lav succesrate for aktiviteter i udlandet. Mange virksomheder ansætter ingeniører der kender produkterne men ikke folk til specifikt at tage sig af udenlandske markeder. Vi har over 170 medlemmer, hvoraf mange er meget små og ikke har kompetencerne til at kigge på det globale marked.” (Michael Johanson, Head of Department, Development and Communications, Cleancluster)

”(Uddannelsen) er meget vigtig, ikke kun for min virksomhed men for hele branchen, især med fokus på eksport. Jeg mener, at hvis man ikke kan eksportere, så får man ikke de bedste produkter, fordi så møder man ikke alle konkurrenter. Det kan godt være at man får succes på et niche-marked i Danmark, men det er kun hvis man er på andre markeder, man får udviklet de bedste produkter.” (Per Lachenmeier, Direktør, Easyrobotics)

”Virksomhederne har mange gange de rigtige produkter men ikke know-how til at eksportere og handle udenfor Danmark. ” ((Michael Bremerskov Jensen, Chefkonsulent, Dansk Erhverv)

”Hvis de kommer ud til virksomheder, så kan de (kandidaterne) jo netop skabe deres egne arbejdspladser. De kan skabe en hel eksportafdeling, hvis de ved hvad vi skal gøre for at komme til andre markeder.” (Kjeld Bagger Direktør, AVS Danmark ApS)

”Uddannelsen er bestemt noget vores medlemmer vil have gavn af. Mange gange ansætter de produktspecialister og sælgere, der ikke fokuserer på international udvikling og eksport.” (Michael Johanson, Head of Department, Development and Communications, Cleancluster)

Opsummerende kan det siges, at ændringerne i EB uddannelsen tilgodeser behovene på det aktuelle arbejdsmarked og reagerer på aftagernes konkrete behov indenfor kombinationen af færdigheder og kompetencer. Vi har i denne forbindelse kigget på de konkrete behov fra aftagernes side og sammenlignet dem med de kompetencer, EB uddannelsen giver de studerende (se bilag 5.2., Hvordan uddannelsen matcher det konkrete aftagerbehov). De konkrete behov er dækket i kompetencerne dimittenderne opnår gennem uddannelsens enkelte moduler.

BESKÆFTIGELSESSITUATIONEN FOR DIMITTENDER I EUROPÆISK BUSINESS

For at afdække behovet for en ny bacheloruddannelse i EB på arbejdsmarkedet er det desuden relevant at forholde sig til den mulige dimittendbeskæftigelse for således at afdække, hvorvidt bachelorer i EB (eventuelt med en relevant kandidatoverbygning) kan forventes at finde beskæftigelse. Det har i vores aftagerundersøgelser ikke været muligt at afdække efterspørgslen efter specifikke kombinationer af en bachelor i EB med de forskellige kandidatspor som er skitseret i kriterium 2: Sammenhæng Med Uddannelsessystemet og Videreuddannelsesmuligheder.

Det er vanskeligt at beskrive efterspørgslen efter en bacheloruddannelse, da en stor del af de studerende fortsætter på en kandidatuddannelse, og det er derfor beskæftigelsen på de relevante kandidatuddannelser der skal vurderes.

Det ændrede faglige indhold tillader EB dimittender at kvalificere sig til yderligere erhvervsøkonomiske og samfundsfaglige kandidatuddannelser. Imidlertid må det bemærkes, at langt størstedelen af de anførte kandidatuddannelser har en høj beskæftigelsesgrad (jf. 2015-tal fra Ministeriet for Forskning, Innovation og Videregående Uddannelser). Eksempelvis ligger dimittendledigheden fra International Business and Politics, som EB dimittender har retskrav på, i 4-7. kvartal, 2011 på 5,8 %.

Selvom en stor del af EB dimittender vil fortsætte med deres studier og søge ind på en kandidatuddannelse, opnår de kompetencer der kvalificerer dem til arbejdsmarkedet. Bl.a. kan det, at være i stand til teoretisk og praktisk at identificere, analysere og håndtere erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder, samt foreslå løsninger, give virksomheder mulighed for at ansætte dimittender, der kan indgå aktivt i virksomhedens daglige drift. Dimittenderne opnår samtidig, gennem uddannelsen, færdigheder som små og mellemstore virksomheder vil have stor gavn af, bl.a. kan de påtage sig opgaver i forbindelse med strategiudvikling, for eksport og internationalisering som danner grundlag for beslutningstagen i virksomhederne.

EB uddannelsen (evt. suppleret med en kandidatuddannelse) sigter mod beskæftigelse i:

- Konsulentbranchen
- Cleantech branchen
- Energibranchen
- Fødevare industrien
- Evt. mindre og / eller større produktionsvirksomheder
- Evt. offentlige institutioner og NGO'er
- Evt. branche- og interesseorganisationer

Dimittender med en kandidatuddannelse i M.Sc. International Business and Politics finder erfaringsmæssigt arbejde i disse brancher, afhængigt af deres specialisering.

Underbygget skøn over det samlede behov for dimittender

Allerede ved godkendelsen af den oprindelige bacheloruddannelse i EB blev det dokumenteret at uddannelsens beskæftigelses udsigter var gode, og at man gennem en drejning af de mere traditionelle erhvervssproglige uddannelser ville rette sig mod et nyt og bredere beskæftigelsessigte. Med dette forslag forstærkes denne udvikling, den erhvervsøkonomiske og internationale profil skærpes og styrkes. Dette understøttes af at overbygningsmulighederne ændres væsentligt, fra en cand.ling.merc. (MCO) til en mere bred vifte af erhvervsøkonomiske overbygninger.

Da EB og dens nuværende overbygningsmuligheder er relativt nye, er det svært at vurdere den historiske ledighed. Selvom der i øjeblikket gennemføres en tilpasning af de erhvervssproglige uddannelser så de bliver mere erhvervsrettede, så må CBS konstatere at ledigheden på de erhvervssproglige kandidatuddannelser generelt set er markant højere end på de erhvervsøkonomiske uddannelser. Dette er også årsagen til, at den gamle cand.ling.merc. uddannelse er blevet dimensioneret. Man skal være forsigtig med at vurdere de enkelte mindre uddannelser, fordi en række af dem har meget få dimittender, men generelt må man sige at billedet er tydeligt. Derfor ønsker vi med denne reform af uddannelsen at kvalificere dimittenderne til mere beskæftigelsessikre områder. En oversigt over nyuddannedes beskæftigelse for henholdsvis de erhvervsøkonomiske og erhvervshumanistiske uddannelser er vedlagt i bilag under punkt 4.6., nyuddannedes beskæftigelse.

Som beskrevet ovenfor, viser det sig at der er et stigende behov blandt virksomheder for de kompetencer uddannelsen afdækker. Det er derfor sandsynligt, at der på det danske arbejdsmarked er et stort behov for dimittender fra EB de næste år.

De kvalitative tilbagemeldinger på uddannelsen har overordnet været meget positive og dokumenterer i sig selv et arbejdsmarkedsbehov.

”I blandt vores nuværende medlemmer er der 2-3 der arbejder med at komme til udlandet. I min tidligere stilling havde vi over 500 medlemsvirksomheder indenfor software-/ IT-branchen og der var stort behov for medarbejdere der kunne hjælpe med eksport og internationalisering.” (Henrik Egede, Direktør, FEHA, se aftagerundersøgelse).

Behovet er svært at udtrykke i konkrete tal, da uddannelsen i sig selv kan være med til at skabe nye arbejdspladser. Idet uddannelsen sigter efter danske virksomheder på tværs af brancher sikres det at de nyuddannede opnår kompetencer der kan anvendes i adskillige sammenhæng.

Hvilke aftagere/aftagerorganisationer har været inddraget i behovsundersøgelsen?

Aftagerene er udvalgt på tværs af fagmiljøer, indenfor områder, hvor dimittender typisk vil kunne finde ansættelse. De valgte aftagere er således direktører, ledere og medarbejdere inden for brancher og brancheorganisationer, der tilsammen repræsenterer en betydelig andel af Danmarks potentielle eksportvirksomheder. Dansk Erhverv har alene 17.000 medlemmer, som udgør et stort antal af de samlede virksomheder, der burde indgå i en aftagerundersøgelse. Yderligere repræsenterer Cleancluster en branche der oplever en stærk vækst på global plan og dermed er deres medlemmers behov af særlig interesse når det gælder fremtidige prognoser. Virksomhederne i undersøgelsen viser det formodede behov af uddannelsen blandt mindre virksomheder i Danmark og giver dermed et godt overblik over hvad virksomheder, på tværs af brancher, ønsker.

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

Vi har brugt de input, vi har fået fra vores potentielle aftagere fra aftagerundersøgelsen i overvejelserne omkring uddannelsens opbygning for således at sikre, at uddannelsen matcher det påviste behov. Bl.a. bør her nævnes, det store behov for akademiske og praktiske færdigheder for nyuddannede, som imødekommes med det obligatoriske udlandsophold eller internship, hvorigennem EB dimittender forventes at opnå praktiske færdigheder og erfaring fra udenlandske markeder. Både udlandsopholdet og internship vil kvalificere dimittenderne således, at de lever op til aftagernes behov og ønske om, at dimittender bør have praktisk erfaring når de kommer ud på arbejdsmarkedet. Dimittender fra EB vil derfor allerede med en bachelor uddannelse opnå et kvalifikationsniveau, som gøre dem i stand til aktivt at indtage adskillige roller i virksomheder, se afsnit om EB dimittenders beskæftigelsesmuligheder.

Som det endvidere fremgår af den stigende internationalisering af danske virksomheder, vil behovet for specialiseret arbejdskraft stige fortsat (se bilag 4.4.). Mange datterselskaber bliver oprettet i takt med virksomheders internationaliseringsproces, derfor er det en god indikator for behovet for en uddannelse der tager udgangspunkt i denne proces. Oftest vil man dog opleve, at det særligt, for små og mellemstore virksomheder betyder en enorm udfordring at deltage i det globale marked. Nødvendigheden af en uddannelse der tager denne tendens og mindre virksomheders udfordringer som udgangspunkt er derfor meget relevant i den aktuelle udvikling.

Dansk Industri har lavet en analyse af det fremtidige behov af arbejdsmarkedet og uddannelser (bilag 4.2.). Heraf fremgår, at det danske arbejdsmarked efterspørger højtuddannede fagfolk, særligt indenfor tekniske og samfundsvidenskabelige områder. Analysen skitserer et scenarium, hvor; ”Danmark udvikler sig til et land, der udvikler high-end produkter – produkter med et stort videnindhold, og hvor der ikke udelukkende konkurreres på pris, men mere på funktionalitet, design og brand.” Dette er et scenarium der også observeres blandt respondenterne i vores aftagerundersøgelse, hvor netop denne type af produkter ønskes afsat på det globale marked. Uddannelsen i EB udviser også i denne sammenhæng en høj aktualitet og opfylder dermed behovet for kandidater, der er i stand til hjælpe danske virksomheder med at deltage i det globale marked. Da engelsk indgår i uddannelsen som undervisningssprog forventes det af dimittenderne at de har sprogfærdigheder, der imødegår aftagernes behov ift. de grundlæggende sprogkrav som bliver efterspurgt. Det faglige sigte samt de ønskede kompetencer viser alt i alt et godt match.

Sammenhæng med eksisterende uddannelser

Uddannelsen i europæisk business omfatter fag, der ligger indenfor erhvervsøkonomi. EB adskiller sig imidlertid fra andre danske bacheloruddannelser med et erhvervsøkonomisk fokus (på AU, SDU, CBS) idet uddannelsen tager udgangspunkt - og indholdsmæssigt fokus - i danske virksomheder og deres internationaliseringsproces fra Danmark, til Europa og resten af verden.

Det vurderes på denne baggrund, at EB ikke vil være konkurrent til lignende uddannelser, deres studerende og jobs.

Europæisk business er unik, idet den kombinerer dybdegående kendskab til EU og samtidig danske virksomheders forhold til internationalisering og internationale markeder. EB bliver udbudt på dansk og tager udgangspunkt i danske virksomheders ageren på fremmede markeder dermed tilbyder uddannelsen et særligt perspektiv, der afgrænser den fra eksisterende uddannelser på CBS såvel som uddannelser på andre uddannelsesinstitutioner udbudt i Danmark.

På CBS adskiller EB uddannelsen sig fra andre programmer inden for emnerne erhvervsøkonomi, kultur og sprog, og international politisk økonomi. Som det fremgår af figuren (se bilag 5.1., diagram over EB’s forhold til eksisterende uddannelser på CBS) er relationen mellem EB og de 3 tætteste uddannelser ved CBS der fokuserer primært på hhv. kultur, business og politik, at EB netop integrerer alle tre elementer i en businesssammenhæng. Reformen af uddannelsen rykker således EB fra et fokus på sprog og dermed en erhvervssproglig uddannelse til at være en samfundsfaglig uddannelse, der integrerer de forskellige elementer i højere grad.

CBS uddannelsen i Business, Language and Culture (BSc BLC) giver indsigt såvel i international forretningsudvikling og økonomi som i kulturelle forhold og sprog. Uddannelsen bliver udbudt på engelsk og som andet fremmedsprog kan studerende vælge mellem fransk, tysk eller spansk. EB afgrænser sig ved at have indholdsmæssigt fokus på erhvervsøkonomiske problemstillinger i et dansk perspektiv.

CBS uddannelsen International Business and Politics (BSc IBP) lærer studerende at analysere, hvordan internationale politiske og økonomiske forhold påvirker en given forretningsvirksomhed. Uddannelsen giver en international tilgang til erhvervsøkonomien, og kendskab til de politiske forhold, som en virksomhed skal tage hensyn til. EB afgrænser sig ved at fokusere på danske virksomheders internationalisering. Således er det politiske perspektiv mere fokuseret på institutionelle rammer for virksomheder og mindre på institutionerne i sig selv.

CBS uddannelsen i International Business (BSc IB) indeholder erhvervs- og samfundsøkonomiske fag, samt en række redskabsfag som matematik, økonomi, statistik og erhvervsret. Hvor IB uddannelsen fokuserer meget på globale virksomheder, tager EB udgangspunkt i danske virksomheder, deres internationalisering og komplementerer med et komparativt politisk perspektiv - med Danmark i fokus.

Forholdet til eksisterende uddannelser på CBS tydeliggøres i diagramet (se bilag 5.1., diagram over EB's forhold til eksisterende uddannelser på CBS). Forholdet til eksisterende uddannelser anskueliggøres således og fremhæver uddannelsens tværfaglige natur og fokus på en business sammenhæng. EB afgrænser sig yderligere fra de ovennævnte uddannelser, idet det primære undervisningssprog er dansk.

Konsekvenser for eksisterende uddannelser

De bacheloruddannelser, der er beslægtede med EB (f.eks. International Business, International Business and Politics, Business Language and Culture), har alle større søgning end optag (se link til hovedtal 2016, side 2). Det fremgår yderligere af optagelsestallene at der på BSc International Business er 795 ansøgere i 1. prioritet i forhold til 175 optagne. På BSc International Business and Politics er der 321 ansøgere i 1. prioritet i forhold til 137 optagne og på BSc Business, Language and Culture er der 262 ansøgere i forhold til 155 optagne i 2016. Derfor forventes et udbud af EB ikke at have nogen negative konsekvenser for disse uddannelser. Derudover er der ikke tale om en forøgelse af optaget på CBS, da det er en reform af et eksisterende program. Dermed forbliver det samlede antal optagne det samme.

Videreuddannelsesmuligheder

MSc. i International Business and Politics vil være retskrav for BSc EB.

BSc i europæisk business giver endvidere mulighed for optag på de erhvervsøkonomiske kandidatuddannelser på CBS (Cand. Merc. uddannelserne).

Disse kandidatuddannelser er alle kendetegnet ved en høj beskæftigelsesgrad. Dette giver dimittender fra EB mange videreuddannelsesmuligheder.

Rekrutteringsgrundlag

Bacheloruddannelsen i europæisk business henvender sig til studerende med en adgangsgivende eksamen indeholdende de områdespecifikke adgangskrav for samfundsvidenskabelige bacheloruddannelser (se sektion om adgangskrav ovenfor).

De bacheloruddannelser, der er beslægtede med EB (f.eks. International Business, International Business and Politics, Business Language and Culture), har alle større søgning end optag (se bilag 4.1., link til hovedtal 2016, side 2).

Idet der eksisterer en større efterspørgsel på ovennævnte uddannelser vurderes det, at der er et tilstrækkeligt rekrutteringsgrundlag. Den nuværende EB uddannelse havde 120 ansøgere i 1. prioritet i 2016, hvoraf 110 blev optaget (se bilag 4.1., link til hovedtal 2016, side 2). Det vurderes ikke at ansøgertallet vil falde grundet den tilsigtede reform af EB uddannelsen. Forholdene mellem ansøgertallet til erhvervssproglige og samfundsfaglige uddannelser danner yderligere grundlag for et forventet øget ansøgertal til EB.

Forventet optag

110 studerende. Dette er optaget på det nuværende europæisk business. Optag i denne størrelsesorden sikrer at studiet har en overskuelig størrelse der giver mulighed for forskelig pædagogik samtidig med at der er mulighed for en økonomisk effektiv gennemførelse.

Hvis relevant: forventede praktikaftaler

Ikke relevant.

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

Ja

Status på ansøgningen

Godkendt

Ansøgningsrunde

2016-2

Afgørelsesbilag - Upload PDF-fil

A4 - Godkendelse af ny uddannelse - BA i Europæisk business - CBS.pdf

Samlet godkendelsesbrev

Bilagssamling til prækvalifikationsansøgning for Bachelor i Europæisk Business

Indhold

1. Adgangskrav til Bacheloruddannelsen i Europæisk Business 2
2. Fagbeskrivelse og kompetenceprofil 2
2.1 Ændringer i kompetenceprofilen og programmets indhold 2
2.2 Opbygningen af uddannelsen 3
2.3 Uddannelsens kurser 5
2.3.1 Business 37,5 ECTS 5
2.3.2 Business & Politik 75 ECTS 7
2.3.3 Business & Samfund 37,5 ECTS 9
3. Aftagerundersøgelse 12
3.1 Respondentbeskrivelse 12
Tabel 1. Oversigt over respondenter 12
3.2. Brancheorganisationer 12
Dansk Erhverv 12
FEHA 16
Cleancluster 18
3.2 Virksomheder 20
AVS Danmark ApS 20
Hetech Aps 22
Easyrobotics Aps 23
4. Referencer og links 25
4.1. Link til hovedtal for optagelse 2016 25
4.2. Link til analyse fra Dansk Industri: ”Fremtiden kalder: Uddanner vi nok?” 25
4.3. Link til Fremtidens job, Cevea 26
4.4. Danske datterselskaber i udlandet 26
Figur 1. Udviklingen i antallet af danske datterselskaber i udlandet, 2007-2014 26
4.5. Danske virksomheders eksport (1000 kr.) 26
Figur 2: Værdi af import og eksport (1000 kr.), 2007-2015 27
4.6. Nyuddannedes beskæftigelse 27
5. Uddannelsens relation til andre uddannelser og det konkrete aftagerbehov 28
5.1 Diagram over B.Sc. EB’s forhold til eksisterende uddannelser på CBS 28
5.2. Hvordan uddannelsen matcher det konkrete aftagerbehov 29

1. Adgangskrav til Bacheloruddannelsen i Europæisk Business

Uddannelsen omfattes af de almindelige adgangskrav for de erhvervsøkonomiske uddannelser. Dog har vi valgt at opretholde et krav om engelsk A, da uddannelsen har et internationalt sigte, og da de fleste relevante overbygningsuddannelser udbydes på engelsk, vil det være nødvendigt med høje engelsk kundskaber. Da uddannelsen udbydes på dansk, skal man også beherske dette.

Det betyder at adgangskravene er: Dansk A, Engelsk A, Historie B mv. og Matematik B.

2. Fagbeskrivelse og kompetenceprofil

2.1 Ændringer i kompetenceprofilen og programmets indhold

Reformen af Europæisk Business-programmet får betydning for programmets kompetenceprofil. Nedenfor præsenteres en sammenligning af kompetenceprofilen for den foreslåede reform til B.Sc. Europæisk Business og eksisterende BA i Europæisk Business:

	Nyt B.Sc. EB	Eksisterende BA EB
Viden	Bachelorer i Europæisk Business har: - viden om europæisk business og globale markeder (f.eks. emerging markets, aktuelle udfordringer for den europæiske økonomi), samt anden viden, der kan støtte en europæisk virksomheds evne til at optræde som spiller på europæiske og globale markeder. - viden om det europæiske indre marked, med særlig fokus på forskellige tilknytningsforhold til det europæiske samarbejde. - har forståelse for den institutionelle kontekst danske virksomheder opererer i på europæisk og globalt plan. - gennemgået og reflekteret over grundlæggende videnskabsteoretiske spørgsmål, og lært om og anvendt såvel kvalitative som kvantitative metoder på originalt datamateriale. Bachelorerne har opnået ikke blot evnen til reflekteret og kritisk stillingtagen men også at udvikle forskellige typer af viden som virksomheder lægger til grund for deres beslutninger såvel strategier med sigte på at fremme virksomhedens markedsposition. - kendskab til teoretiske perspektiver og typer af vidensformer - der inkluderer fagdiscipliner som økonomi, organisationsstudier, politologi og kulturstudier - sætter bachelorerne i stand til at udføre en bred vifte af opgaver med relevans for danske virksomheder, hvad end de er små, mellemstore eller	Bachelorer i Europæisk Business: - har både faktuel viden om den europæiske businesskontekst og om danske og europæiske businessrelationer med resten af verden samt fortrolighed med anvendelse af samfundsvidenskabelige teorier og metoder. - har bred kulturel og samfundsvidenskabelig indsigt der omfatter viden om global business og emerging markets, samt anden viden, der kan støtte en europæisk virksomheds evne til at optræde som spiller på det globale marked, dvs. viden om kulturøkonomi, personlig kommunikation, brugen af engelsk som lingua franca, forhandling og forretningsetik. - er erhvervskompetente sprogbrugere med teoretisk viden om sprog, både sprog generelt og det valgte fremmedsprog og kan bruge sproget i både mundtlig og skriftlig kommunikation. - skal kunne forstå og reflektere over såvel sproglige (humanistiske) som samfundsvidenskabelige teorier, metoder og praksis.

	deltagere i globale markeder. - indsigt i de europæiske og globale udfordringer, politiske såvel som kulturelle og økonomiske, danske virksomheder står overfor.	
Færdigheder	Bachelorer i Europæisk Business: - kan forstå grundlæggende økonomiske sammenhænge i virksomheder og det omgivende samfund, samt de udfordringer danske virksomheder står overfor, når de søger adgang til europæiske og globale markeder - har erfaring med anvendelse af og kritisk refleksion over kvalitative og kvantitative metoder - har forståelse for den institutionelle kontekst danske virksomheder opererer i på europæisk og globalt plan.	Bachelorer i Europæisk Business: - har praktiske sprogfærdigheder og kan bruge engelsk, dansk og det valgte fremmedsprog i sit fremtidige arbejde, både mundtligt og skriftligt; - kan kommunikere og forhandle kvalificeret med en bred vifte af interessenter og derved løse konkrete opgaver af sproglig og forretningsmæssig art**;** - kan kreativt og innovativt anvende IT værktøjer og andre digitale medier til videndeling samt i organisatorisk sammenhæng.
Kompetencer	- kan etablere et beslutningsgrundlag for danske virksomheders ageren på de europæiske og globale markeder. - kan håndtere tværkulturelle udfordringer i studie- og arbejdssammenhænge. - kan kommunikere og forhandle kvalificeret med en bred vifte af interessenter og derved løse konkrete opgaver af forretningsmæssig og strategisk art**.** - er i stand til selvstændigt at identificere, analysere og håndtere erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder og andre organisationer, samt foreslå løsninger og argumentere for disse. - kan indgå i tværfagligt samarbejde med fokus på virksomheders udvikling i en dansk, europæisk og international kontekst. - kan påtage sig opgaver i forbindelse med strategiudvikling. - kan tage ansvar for egen læring og for løbende udvikling af faglige kompetencer.	- kan håndtere tværsproglige og tværkulturelle udfordringer i studie- og arbejdssammenhænge; - kan analysere og vurdere komplekse kommunikationssituationer ud fra en sproglig vinkel og tilpasse kommunikationen til den pågældende målgruppe; - er i stand til teoretisk og praktisk at identificere, analysere og håndtere - kan identificere egne læringsbehov og tage ansvar for løbende ajourføring af sproglige og faglige kompetencer. Erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder og andre organisationer; samt foreslå løsninger og argumentere for disse.

2.2 Opbygningen af uddannelsen

Selve opbygningen af uddannelsen ændres som følge af den ændrede kompetenceprofil. Dette er illustreret i Figur 1 og 2 nedenfor. Her fremgår det 1) at sprogfagene udgår (kurser markeret med grå i Figur; 2) at der kommer en række nye kurser ind i uddannelsen; og 3) at de kurser, der passer under begge kompetenceprofiler og i øvrigt fungerer godt på uddannelsen går igen i den nye uddannelse (markeret med grå i Figur 1).

Figur 1: B.Sc. Europæisk Business NY STRUKTUR - grå felter markerer kurser i eksisterende program)

	BUSINESS	BUSINESS & POLITIK		BUSINESS & SAMFUND
1. sem	Introduktion til erhvervsøkonomi (7,5 ECTS)	Danske virksomheder i Europa (7,5 ECTS)	Videnskabsteori (7,5 ECTS)	Culture and Cultural Economy (7,5 ECTS)
2. sem	Mikroøkonomi (7.5 ECTS)	Danmarks konkurrenceevne i et komparativt perspektiv Integreret kvantitativ metode (15 ECTS)		Organisationsanalyse (7,5 ECTS)
3. sem	International Business (7,5 ECTS)	Virksomhedsstrategi i et netværksperspektiv (7,5 ECTS)	European Political Economy (7,5 ECTS)	The European Business context (7,5 ECTS)
4. sem	Udlandsophold / Praktik			
5. sem	Makroøkonomi (7,5 ECTS)	Internationalisering uden for Europa Integreret case studier og kvalitativ metode (15 ECTS)		Kommunikationsstrategi fra et erhvervsøkonomisk perspektiv (7,5 ECTS)
6. sem	Regnskab (7,5 ECTS)	Bachelor-projekt (15 ECTS)		Applied research design (7,5 ECTS)

Figur 2: BA Europæisk Business eksisterende struktur, som udgår, med reformen - grå felter markerer undervisning på og i fremmedsprog (spansk, tysk, engelsk eller fransk))

1. år: DOING BUSINESS IN EUROPE				
1. sem	Sprog, tekster og virksomheden 15 ECTS		Culture and Cultural Economy 7,5 ECTS	Danske virksomheder i Europa 7,5 ECTS
2. sem	Sprog i mundtlige kontekster 7,5 ECTS	Mikroøkonomi 7,5 ECTS	Erhvervsøkonomi 15 ECTS	
2. år: DOING BUSINESS IN AND FROM EUROPE				
3. sem	Tekster i organisationen 7,5 ECTS	Europe as a Multicultural Business Environment (15 ECTS)		International Business 7,5 ECTS
4. sem	Kommunikation på tværs 7,5 ECTS	Communicating across cultures 7,5 ECTS	Videnskabsteori og metode 7,5 ECTS	Internationalisering – uden for Europa 7,5 ECTS
3. år: SPECIALISERING				

5. sem	**Udlandsophold / Internship / Valgfag**		
6. sem	**Mundtlig præsentation og interaktion 7,5 ECTS**	**BA- projekt 15 ECTS – på fremmedsproget**	**Videndeling og projektkoordination 7,5 ECTS**

2.3 Uddannelsens kurser

Som det fremgår af uddannelsesbeskrivelsen og de to ovenstående tabeller, udgår den oprindelige BA EB's indholdsmæssige vægt på sprogundervisning, og nye erhvervsøkonomiske kurser tilføjes. I den nye struktur er uddannelsens kurser opdelt i tre overordnede søjler: 1) Business, 2) Business og Politik og 3) Business og Samfund.

2.3.1 Business 37,5 ECTS

Business temaet følger hele uddannelsen, B.Sc. i Europæisk Business, både på tværs af semestrene men også igennem 1., 2. og 3. år. Herved opnår den studerende et dybt kendskab til forretningsverdenen og forståelse for virksomheders ageren. Fagene bygger således på hinanden og viden fra tidligere fag inddrages aktivt.

Introduktion til erhvervsøkonomi 7.5 ECTS

Formål: At introducere centrale erhvervsøkonomiske tematikker i det samlede bachelorforløb, såvel som at belyse variationer i de forskellige Europæiske landes erhvervsøkonomiske forhold.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Foretage en analyse af en konkret virksomhed med udgangspunkt i virksomhedsteorier.
- Forstå specifikke organisationsteoretiske perspektiver, der står centralt inden for erhvervsøkonomien.
- Klassificere, strukturere, sammenligne de forskellige teorier om virksomheden.

Mikroøkonomi 7,5 ECTS

Formål: At bibringe forståelsesmæssige forudsætninger for kvalificeret beslutningstagning i en virksomheds forskellige funktionelle områder herunder salg, marketing, produktion og omkostninger.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Analysere og vurdere virksomheders produktionsforhold i et økonomisk perspektiv, forstå vigtigheden af skalaafkast og dermed potentialet for stordriftsfordele.
- Identificere præferencer og markedskoncentration, og hvorledes de påvirker markedsformerne.

- Vurdere aktuelle prisafsætningsforhold og relationen til priselasticiteter, herunder også følsomheden i relation til andre produkter og serviceydelser.
- Optimere virksomhedernes grundlæggende prisdannelse på såvel kort som lang sigt.

International Business 7,5 ECTS

Formål: At give overblik over international business teorier, f.eks. vedrørende internationalisering og produktlivscyklen, samt en forståelse af konkurrenceforhold for, organisering af og vækst i internationale virksomheder. Derudover introduktion til globale værdikæder, outsourcing, og den internationale arbejdsdeling.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Forklare og forstå grundlæggende principper for internationalisering af virksomheder, virksomheders vækst og organisering.
- Reflektere over den bredere økonomiske og sociale betydning af internationalisering.
- Benytte en række relevante økonomiske og ledelsesmæssige principper på relevante casestudier.

Makroøkonomi 7,5 ECTS

Formål: At give de studerende forståelse af økonomiens bevægelser over konjunkturcyklen, økonomisk stabiliseringspolitik, og en introduktion til økonomisk vækst. Undervisningen omhandler desuden tendenser i den internationale økonomiske udvikling og aspekter af dansk økonomisk politik med særlig hensyntagen til de stærke bindinger, der i dag naturligt følger af den danske økonomis tætte integration i den europæiske økonomi.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Udvise forståelse for og anvende makroøkonomisk metode og analyseteknik.
- Demonstrere overblik over "mainstream" teorier inden for den makroøkonomiske disciplin.
- Beskrive og rationalisere de væsentligste forudsætninger for makroøkonomiske modeller.
- Udvise modelforståelse og modelanvendelse med det formål at opstille og anvende en relevant model til at analysere en given makroøkonomisk problemstilling.

Regnskab 7,5 ECTS

Formål: At give de studerende forståelse af relevante overskud- og kapitalbegreber og årsregnskabets underliggende begrebsramme. På det praktiske plan opnår den studerende viden om de forskellige regelsæt, der regulerer regnskabsaflæggelsen i love og standarder, og hvordan regelsættende implementeres i udarbejdelsen af årsrapporter.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Redegøre for regnskab i et beslutningsteoretisk perspektiv.
- Identificere og sammenligne forskellige metoder til beskrivelse af en virksomheds overskud- og kapitalforhold.
- Redegøre for begreberne: aktiver, forpligtelser, indtægter og omkostninger.
- Redegøre for og forstå indholdet i fundamentalanalysen.
- Udarbejde analyser af rentabilitet og vækst.

2.3.2 Business & Politik 75 ECTS

Business & Politik temaet følger hele uddannelsen, B.Sc. i Europæisk Business, både på tværs af semestrene og igennem 1., 2. og 3. år. Herved opnår den studerende et særligt kendskab til nationale og internationale politiske institutioner med indflydelse på virksomheders ageren.

Danske virksomheder i Europa 7,5 ECTS

Formål: At give en grundlæggende introduktion til den Europæiske Union, således at studerende vil have en forståelse for den kontekst i hvilken dansk og europæisk erhvervsliv arbejder.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Redegøre for de i kurset behandlede emner, samt den indbyrdes sammenhæng mellem dem og deres betydning for dansk erhvervsliv.
- Diskutere teoretiske forklaringsmodeller for udviklingen, der har fundet sted i Europa de sidste ca. 50 år.
- Applicere/anvende denne forståelse på konkrete situationer/kontekst som danske virksomheder indgår i/deltager i.
- Konkludere hvilken betydning overstående har for dansk erhvervsliv/danske virksomheder samt navigere i denne kontekst.

Videnskabsteori 7,5 ECTS

Formål: At give den studerende indsigt i de vigtigste videnskabsteoretiske debatter og positioner i samfundsvidenskaben samt at anvende disse positioner til analyse af erhvervsøkonomiske problemstillinger.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Analysere og sammenligne centrale videnskabsteoretiske positioner indenfor samfundsvidenskaben.
- Forstå elementære begreber for organisering og forståelse af vidensproduktionen, fx ontologi og epistemologi, subjektivitet og objektivitet.
- Reflektere kritisk over forskellige teoriers og metoders grundlag og relevans i relation til erhvervsøkonomiske problemstillinger.

- Anvende centrale videnskabsteoretiske positioner til at analysere udfordringer forbundet med vidensindsamling og -bearbejdning i en erhvervsøkonomisk kontekst.

Danmarks konkurrenceevne i et komparativ og internationalt perspektiv Integreret kvantitativ metode (2. semester projekt) 15 ECTS

Formål: At give de studerende indsigt i politiske, økonomiske og kulturelle institutioners betydning for danske virksomheders konkurrenceevne i sammenligning med andre europæiske økonomier. Derudover gennemgår faget centrale kvantitative metoder som anvendes til belysning af fagets problemstillinger.

Læringsmål: Efter gennemførsel af faget vil den studerende kunne

- Forstå relevante teoretiske perspektiver for analysen af de vigtigste institutionelle forudsætninger for dansk konkurrenceevne såvel som de udfordringer Danmark står over for i at sikre og fremme konkurrenceevnen
- Analysere hvordan den institutionelle ramme for den danske økonomi adskiller sig fra andre europæiske landes og hvordan dette kan forklare særlige fordele og ulemper ved den danske institutionelle ramme.
- Forstå og anvende kvantitative metoder med erhvervsøkonomisk relevans.

European Political Economy 7,5 ECTS

Formål: At give de studerende en forståelse for EUs betydning for europæiske markeder, og hvilke konsekvenser og muligheder Danmarks medlemsskab af EU har for danske virksomheders ageren i en europæisk sammenhæng. Der vil være særlig fokus på det Indre Marked og de rammer der eksisterer for danske virksomheder aktiviteter heri.

Læringsmål: Efter gennemførsel af faget vil den studerende kunne

- Redegøre for og forstå EUs Indre Marked og reguleringsmæssige forhold der har afgørende betydning for danske virksomheders muligheder på europæiske markeder.
- Forstå hvordan nyere udviklinger i Europa (Brexit, økonomisk krise, finanskrise) har betydning for virksomheders aktiviteter i Europa
- Forstå og analysere virksomheders aktiviteter i den europæiske union
- Selvtstændigt sammenligne og anvende relevante teorier om forholdet mellem EUs institutioner, medlemsstaterne og europæiske virksomheder.

Virksomhedsstrategi i et netværksperspektiv 7,5 ECTS

Formål: At skabe forståelse for virksomhedens strategiske refleksioner og handlinger ud fra dens relationer til andre virksomheder. Gennem præsentation af de vigtigste teorier og metoder indenfor netværksstudier, giver faget et netværksperspektiv på virksomheders eksterne såvel som interne strategier.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Diskutere og sammenligne relevante teorier indenfor netværksanalyse og virksomhedsstrategi.
- Anvende netværksteori og metoder fra social netværksanalyse til analyse af interorganisationelle og interpersonelle netværk mellem virksomheder.
- Reflektere over de strategiske implikationer af virksomheder og deres medarbejderes placering i sociale, økonomiske og politiske netværk.

Internationalisering uden for Europa: Integreret case studier og kvalitativ metode (5. semester projekt) 15 ECTS

Formål: At forstå hvordan og hvorfor Europæiske virksomheder internationaliserer udenfor Europa. Der vil være fokus på virksomheders internationaliseringsstrategier, offshoring/outsourcing, globale værdikæder, business ethics mm. Kurset fokuserer på emerging markets og udviklingslande. Introduktion til kvalitative metoder og case design.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Redegøre for processer og strategier bag internationalisering af danske og europæiske virksomheder udenfor Europa.
- Diskutere og forstå push- og pull-faktorer virksomhederne møder i denne process.
- Forstå, forklare og redegøre for forskelle og nuancer i internationaliseringen.
- Igennem kvalitative metodiske tilgange producere og analysere cases ud fra fagets teorier og redegøre for fordele og ulemper af teorierne.
- Indsamle data og begrunde sit valg af metode.

2.3.3 Business & Samfund 37,5 ECTS

Business & Samfund temaet følger hele uddannelsen, B.Sc. i Europæisk Business, både på tværs af semestrene men også igennem 1., 2. og 3. år. Herved opnår den studerende et særligt kendskab til kulturelle elementer i internationaliseringen og disses indvirkning på virksomheders ageren.

Culture and Cultural Economy 7,5 ECTS

Formål: At introducere de studerende til begrebet kultur, og hvordan det kan forstås i relation til danske og europæiske virksomheder, og de økonomiske og politiske rammer virksomhederne fungerer indenfor.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Identificere og sammenligne centrale teoretiske perspektiver på kultur i en businesskontekst og diskutere de grundlæggende antagelser der ligger til grund.
- Anvende begreber og teorier fra kurset til at analysere og diskutere empiriske eksempler på virksomheder i en europæisk kontekst.

- Udforme en problemstilling med relevans for businesskultur i Europa. Formulere og præsentere et klart og velformuleret argument, der lever op til fundamentale videnskabelige krav, både mundtligt og skriftligt.

Organisationsanalyse 7,5 ECTS

Formål: At introducere en række teorier om organisationer og metoder som kan benyttes, når man analyserer organisationer. Der er i faget især fokus på organisationskultur og ledelsesformer i internationale organisationer.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Analysere hvordan ledere, medarbejdere og omgivelser oplever, fortolker og samvirker i en eller flere konkrete organisationer.
- Selvstændigt identificere og definere en problemstilling som er virksomhedsspecifik.
- Demonstrere overblik over de organisationsteorier, i hvilke der undervises i faget. Overblik vil sige at teoriernes indhold og anvendelighed skal kunne sammenlignes.

The European Business Context 7,5 ECTS

Formål: Faget bygger videre på den studerendes viden om EU og EU's rolle i verdensøkonomien og giver den studerende grundlæggende forståelse af Europa som institutionel ramme for virksomheder. Processer omkring marketing og lobbyisme i Europa.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Forstå EU, beslutningsprocesser i EU, samt EUs institutioner.
- Analysere EU som business kontekst i relation til marketing, lobbyisme, og ledelse.
- Præsentere relevante teorier og modeller omkring den europæiske integrationsprocess.

Kommunikationsstrategi fra et erhvervsøkonomisk perspektiv 7,5 ECTS

Formål: Faget udvikler de studerendes forståelse af kulturelle faktorers indflydelse på kommunikation på tværs af kulturer i en stadigt mere globaliseret verden. I dette ligger også en forståelse af og kritisk refleksion over den danske kultur, tankemønstre og opførsel.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Demonstrere indgående viden om kulturer og kulturers dimensioner.
- Analysere kulturers påvirkning på kognition, kommunikation og interpersonel opførsel.
- Bruge teorier og modeller til kritisk at diskutere, analysere og evaluere kulturelle faktorer.

Applied research design 7,5 ECTS

Formål: Kurset giver de studerende viden om forskellige typer af forskningsdesign, muligheder og begrænsninger i kvantitative og kvalitative metoder, og evner til kritisk at reflektere over egen produktion af viden.

Læringsmål: Efter gennemførelse af faget vil den studerende kunne:

- Formulere og operationalisere et problemfelt der kan undersøges vha. kvantitative og/eller kvalitative metoder.
- Designe et forskningsprojekt, der berører internationalisering af danske virksomheder.
- Kritisk reflektere over styrker og svagheder i forskningsdesign og i brugen af forskellige typer af metoder.

Udlandsophold - obligatorisk 30 ECTS

På 4. semester indgår et obligatorisk udvekslingsophold ved et af CBS' partneruniversiteter i Europa. Alternativt kan den studerende vælge et praktikophold (ligeledes i Europa og uden for Danmark) hos en relevant virksomhed eller europæisk organisation.

Bachelorprojekt 15 ECTS

Formål: Bachelorprojektet er det afsluttende projekt, hvor den studerende demonstrerer sine evner til at identificere og formulere en relevant problemformulering inden for uddannelsens fokus.

Læringsmål: Efter bachelorprojektet vil den studerende kunne:

- Analysere og bearbejde data på basis af en problemformulering der er relevant for Europæisk Business.
- Identificere og indsamle relevant empirisk materiale ved hjælp at passende metoder og baseret på metodiske overvejelser.
- Demonstrere indgående kendskab til danske virksomheders internationalisering inden for og uden for Europa og/eller de institutionelle rammer EU udgør for dette.

3. Aftagerundersøgelse

3.1 Respondentbeskrivelse

Aftagerene er udvalgt på tværs af fagmiljøer, indenfor områder hvor dimittender typisk vil kunne finde ansættelse. De valgte aftagere er således direktører, ledere og medarbejdere inden for følgende brancher: Automatiserings- og produktionsbranchen, Grøn energi, Konsulentbranchen, Politisk interesseorganisation, Brancheorganisationer.

Aftagerne er ledere eller medarbejdere, som har ansættelsesansvar og/eller, som må forventes at have et generelt strategisk ansvar i deres institution eller virksomhed. Netop disse aftagere kan give kvalificerede vurderinger af behovet på deres arbejdsplads og givet deres erhvervserfaring og ekspertise kan de ligeledes give kvalificerede bud på det specifikke behov i deres egne brancher og på det danske arbejdsmarked generelt. Respondenterne kan således opdeles i to hovedgrupper; brancheorganisationer og virksomheder.

Tabel 1. Oversigt over respondenter

Brancheorganisationer		**Virksomheder**	
Dansk Erhverv	Michael B. Jensen	AVS Danmark ApS	Kjeld Bagger
FEHA	Henrik Egede	Hetech Aps	Sven Heckermann
Cleancluster	Michael Johanson	Easyrobotics Aps	Per Lachenmeier
I alt: 3		I alt: 3	

3.2. Brancheorganisationer

Dansk Erhverv

Kontkatperson	Michael Bremerskov Jensen
Stilling	Chefkonsulent
Organisation	Dansk Erhverv
Antal Virksomheder repræsenteret	Ca. 17.000 medlemsvirksomheder og 100 brancheforeninger
Om Dansk Erhverv	Dansk Erhverv er erhvervsorganisation og arbejdsgiverforening for fremtidens erhverv. Dansk Erhverv repræsenterer 17.000 virksomheder og 100 brancheorganisationer inden for handel, rådgivning og videnservice, oplevelse og velfærd og transport.

	Det er Dansk Erhvervs mission at skabe konkurrencekraft for vores virksomheder i en globaliseret økonomi. Dansk Erhverv varetager virksomhedernes politiske interesser over for alle relevante myndigheder.

Interview

Spørgsmål	**Svar**
I hvor høj grad kunne denne kombination af kompetencer være relevant for jeres medlemmer?	Vi repræsenterer over 17.000 små og mellemstore virksomheder hvor eksport til det europæiske marked er meget relevant. Det europæiske marked er meget vigtigt for virksomhederne fordi omkring 65 % af al eksport sker til dette marked. Det er meget vigtigt at have kandidater, der har viden indenfor internationalisering og eksport for vores medlemmer. Mange af virksomhederne har ikke ressourcer til at ansætte kandidater der har ekspertise indenfor dette område og vi ser at mange uddannelser fokuserer på virksomheder der allerede er aktive på internationale markeder uden at vide hvordan de kan hjælpe virksomheder der ikke eksporterer til at komme i gang.
Hvor relevant mener du at EB er for jeres medlemmer?	Højst relevant, der er alt for få små og mellemstore virksomheder i forhold til eksport og det er vores ambition at sprede det ud så der er flere virksomheder der kan komme i gang med at eksportere. Der er for meget fokus på virksomheder der allerede eksporterer og arbejder på andre markeder og vi vil gerne have at især SMVer kan få mulighed for at deltage i eksporten.
Hvor stort behov mener du der er for en uddannelse som EB der tager SMV er og danske virksomheder som udgangspunkt?	Rigtig stort behov, lige nu er det ca. de 100 største virksomheder der står for omkring 80 % af al eksport og vi vil gerne have at flere SMVer får mulighed for at kunne medvirke.
I hvor høj grad vurderer du at kandidater i Europæisk Business ville kunne komme i	Vi får tit henvendelser fra virksomheder der stiller meget grundlæggende spørgsmål til hvordan man kommer i gang og hvad de skal gøre . Mange gange har de ikke inhouse kapacitet til at vide hvad de skal gøre

betragtning til jobs på det danske arbejdsmarked?	for at komme ud på andre markeder. Der er bestemt et stort behov for en uddannelse der fokuserer på de problemstillinger. Jeg mener at et en uddannelse forbundet med et praktikforløb hos disse virksomheder kunne hjælpe meget. Det kan fx finasieres igennem SU eller lignende, så virksomheder får mulighed for at få en kandidat ud der kan hjælpe dem med mange af de grundlæggende spørgsmål. Danske eksport virksomheder i Danamark, fungerer mange gange på hovedkvarter-niveau, men der er mange meget små virksomheder der gerne vil sælge til udlandet, for dem ville det være fantastisk at få sådan en kandidat.
Vurderer du at kandidater fra Europæisk Business og uddannelsen i sig selv vil kunne medvirke til at skabe helt nye jobs?	Hvis man kunne få lov til at kombinere uddannelsen med et praktikforløb, hvor virksomheder kan få fat i de her kandidater inden de er aktive indenfor eksport og internationale markeder, så kan de selv skabe deres fremtidige arbejdspladser idet de hjælper mindre virksomheder med at komme i gang. Det er svært for mindre virksomheder at ansætte ”eksport- eksperter” hvis ikke de allerede er i gang. Men de har netop brug for kandidater der ved hvordan de skal komme i gang.
Hvor mange kandidater i Europæisk Business vurderer du jeres medlemmer kunne have behov for de næste år?	Det er svært at vurdere, det er lidt som med hønen og æggene, hvis ikke virksomhederne allerede er i gang med at handle udenfor Danmark, så kan det være svært for dem at ansætte en ”eksport-ekspert”. Personer med sådan en profil vil bestemt kunne gøre nytte ude hos virksomhederne, men det er svært at komme i gang. Starten er der sværeste, så derfor er det også svært at sætte tal på det. Virksomhederne har mange gange de rigtige produkter men ikke know-how til at eksportere og handle udenfor Danmark. Jeg mener at det er vigtigt at få afprøvet sin viden inden man kommer ud på arbejdsmarkedet.

Hvilke kompetencer vurderer du er de vigtigste for kandidaterne?	De skal helt klart have komparative kompetencer, altså at kunne sammenligne hvorfor det er godt at handle eller eksportere til det ene land men ikke det andet. For eksempel en god forståelse for gravitationsmodeller, ikke at kunne lave dem selv, men have en stærk forståelse for hvorfor to lande handler sammen. Det er også vigtigt at have fag med teoretiske modeller og klassiske teorier om ”international handel”. Det er vigtigt at forstå hvordan for eksempel valuta påvirker handel og handelskontrakter, altså tekniske handelshindringer men også lige så meget told hindringer. Det skal ikke være en ekspert indenfor told og spedition med kandidaterne skal have kendskab til disse områder. Det er også vigtigt at vide hvordan selve handelskontrakterne bliver udformet. Det handler om at kombinere teori og praksis, altså vide hvorfor man handler sammen men samtidig også have kendskab til INCO-terms for at kunne lave en handelskontrakt. Man kunne forestille sig at der var kurser med moduler indenfor told, som kunne arrangeres i samarbejde med Danske Speditører. Modulet kunne fx vare 6 dage hvor de studerende lærer omkring de her hindringer og så får kompetencer i at udføre handel helt konkret.
Har du yderligere kommentarer til denne uddannelse?	Jeg synes det er meget vigtigt at inddrage forskelige organisationer lige fra starten, fx eksportrådet. Man kan alliere sig med de forskellige organisationer, vi har over 17.000 medlemmer, så vi har et stort netværk af virksomheder der er meget interesserede i at få fat i kandidater der kan hjælpe dem. Vi kan samle relevante virksomheder og tilbyde vores netværk til fx at arrangere moduler med ”Danske Speditører”.

FEHA

Kontkatperson	Henrik Egede
Stilling	Direktør
Organisation	FEHA ((Foreningen af Producenter og Importører af Elektriske Husholdningsapparater)
Antal Virksomheder repræsenteret	25
Om FEHA	Foreningens formål er at varetage medlemmernes fælles interesser, herunder at arbejde for at omsætningsforholdene til enhver tid er sunde og rationelle, samt at repræsentere medlemmerne i spørgsmål af fælles interesse, såvel overfor omsætningsleddene og disses organisationer som overfor offentlige myndigheder, offentligheden og andre. FEHA er aktiv i det nordiske branchesamarbejde sammen med NEL (Norge), EHL (Sverige) og ETK (Finland). FEHA er desuden medlem af CECED - den europæiske organisation for producenter af el-husholdningsapparater. CECED's medlemmer er dels en række paneuropæiske producenter, dels 20+ nationale organisationer

Interview

Spørgsmål	**Svar**
I hvor høj grad kunne denne kombination af kompetencer være relevant for jeres medlemmer?	I meget høj grad, jeg har været ansvarlig for eksport og udlandsaktiviteter de sidste 20 år, og har set at der er stort behov for den type kompetencer ude hos virksomhederne. Mange gange er netop denne kombination uformaliseret, dvs. man skal have forskellige interessenter med, der alle ved noget om et specifikt område, fremfor at have personer der er specialiserede

	indenfor området. Man skal ofte spørge rundt for at finde ud af noget konkret i stedet for at have folk specialiseret indenfor eksport og internationalisering. Det er vigtigt at formalisere kompetencerne og have en uddannelse der kombinerer de her færdigheder. Både forståelse for virksomhederne men også en god forståelse for kompleksiteten af opgaver og problemstillinger.
Hvor relevant mener du at EB er for jeres medlemmer?	Det er meget relevant ift. at den tager udgangspunkt i små og mellemstore virksomheder. Det er oftest dem der har det sværest ved at komme ud på det europæiske eller globale marked.
Hvor stort behov mener du der er for en uddannelse som EB der tager små og mellemstore virksomheder danske virksomheder som udgangspunkt?	Der er stort behov idet det er de små og mellemstore virksomheder der har brug for den største hjælp. De står ofte overfor udfordringer de ikke selv kan løse, og dér ville en sådan en kandidat kunne hjælpe. Vi mangler folk der har en konkret forståelse for sammenhængen mellem virksomhederne og de forskellige markeder.
I hvor høj grad vurderer du at kandidater i Europæisk Business ville kunne komme i betragtning til jobs på det danske arbejdsmarked?	I meget høj grad. Dem der udfører opgaver indenfor internationalisering og salg til internationale markeder har selv opbygget deres viden og deres kompetencer. Det har ofte været de dygtigste der har været i stand til at forstå forskellene imellem forskellige markeder. Det at man uddanner folk til at opnå disse kompetencer igennem deres (akademiske) uddannelse vil hjælpe meget, når de kommer ud på arbejdsmarkedet.
Vurderer du at kandidater fra Europæisk Business og uddannelsen i sig selv vil kunne medvirke til at skabe helt nye jobs?	Ja, men det er også et ledelsesspørgsmål. Det er ofte de dygtigste der skal løse opgaven og der kan det også være at en med 15 års erfaring kan gøre det bedre. Den praktiske tilgang og erfaring er meget vigtige ift. at kunne løse konkrete opgaver. Det ville sikkert være godt, både for virksomhederne og de studerende hvis de kunne få praktisk erfaring igennem studiet, så de både har en mere metodisk tilgang men samtidig også har praktisk erfaring.
Hvor mange kandidater i Europæisk Business	Det er svært at sige, iblandt vores nuværende medlemmer er der 2-3 der arbejder med at komme til

vurderer du jeres medlemmer kunne have behov for de næste år?	udlandet. I min tidligere stilling havde vi over 500 medlemsvirksomheder indenfor software-/ IT-branchen og der var stort behov for medarbejdere der kunne hjælpe med eksport og internationalisering.
Hvilke kompetencer vurderer du er de vigtigste for kandidaterne?	De skal have en dyb forståelse for markedet og dens kompleksitet. De skal forså det der ligger i detaljerne for at kunne løse konkrete opgaver. De skal have metodiske kompetencer for at afgøre hvad der er bedst i situationen. Samtidig skal de også have respekt for opgavernes forskellighed . Ofte vil de møde konkrete opgaver ude i verden der forlanger konkrete løsninger. Der er kæmpe forskel på om en virksomhed skal internationalisere til Østrig eller Schweiz, og det er de forskelle de skal kunne differentiere imellem. Det er en smal linje imellem succes og fiasko og det er her de skal have både metodiske værktøjer men samtidig en god forståelse for verden. Man kan nok sige at den optimale kombination er en 50:50 fordeling imellem metodisk, teoretisk tilgang og praktisk erfaring.
Har du yderligere kommentarer til denne uddannelse?	Det er spændende at følge med i, da jeg selv har arbejdet med det i nogle år. Ofte er det mangel på ressourcer indenfor forskellige områder der gøre at virksomheder ikke kan komme ud på det globale marked. Selvom mange produkter og virksomheder er ”born globals” lykkedes det ikke for dem at internationalisere og komme ud på andre markeder.

Cleancluster

Kontaktperson	Michael Johanson
Stilling	Head of Department, Development and Communications
Organisation	Cleancluster
Antal Virksomheder repræsenteret	Over 175 medlemmer; små og store virksomheder, videninstitutioner og offentlige myndigheder
Om Cleancluster	CLEAN er omdrejningspunktet, der formidler viden, talent og samarbejde mellem store og små virksomheder, myndigheder og vidensinstitutioner – og herfra lyder

	sektorens fælles stemme nationalt og globalt.

Interview

Spørgsmål	**Svar**
I hvor høj grad kunne denne kombination af kompetencer være relevant for jeres medlemmer?	Det lyder meget relevant, det er vigtigt at sætte det på dagsorden. Vi arbejder med konsortium samarbejde for bl.a. komponent leverandører, hvor det er meget nedprioriteret.
Hvor relevant mener du at EB er for jeres medlemmer?	Det er et relevant tema og det virker som om at der ikke er stor fokus på det hos vores medlemmer. Mange gange har de ikke folk der er specialiserede indenfor området, fordi der ofte er en meget lav succesrate for aktiviteter i udlandet. Mange virksomheder ansætter ingeniører der kender produkterne men ikke folk til specifikt at tage sig af udenlandske markeder. Vi har over 170 medlemmer, hvoraf mange er meget små og ikke har kompetencerne til at kigge på det globale marked
Hvor stort behov mener du der er for en uddannelse som EB der tager små og mellemstore virksomheder danske virksomheder som udgangspunkt?	Det er vigtigt, fordi mange af vores medlemmer er mindre komponentleverandører der er afhængige af at handle med andre lande. De har ofte ikke kompetencerne til at gøre det.
I hvor høj grad vurderer du at kandidater i Europæisk Business ville kunne komme i betragtning til jobs på det danske arbejdsmarked?	Det er bestemt noget vores medlemmer vil have gavn af. Mange gange ansætter de produktspecialister og sælgere der ikke er fokuserer på international udvikling og eksport.
Vurderer du at kandidater fra Europæisk Business og uddannelsen i sig selv vil kunne medvirke til at skabe helt nye jobs?	Det ved jeg ikke

Hvor mange kandidater i Europæisk Business vurderer du jeres medlemmer kunne have behov for de næste år?	Det kan jeg ikke sige, som sagt det er et nedprioriteret emne hos mange virksomheder.
Hvilke kompetencer vurderer du er de vigtigste for kandidaterne?	At kunne tænke løsningsorienteret er meget vigtigt for vores medlemmer. Derudover er der fokus på projektudvikling så det er også noget kandidater skal kunne. Det er også vigtigt kunne tænke i systemer.

3.2 Virksomheder

AVS Danmark ApS

Kontkatperson	Kjeld Bagger
Stilling	Direktør
Virksomhed	AVS Danmark ApS
Antal medarbejdere	10-100
Om AVS Danmark Aps	Handels- og rådgivningsvirksomhed, der har det som sin mission af hjælpe den danske industri indenfor automatisering, håndtering, miljø og sikkerhed

Interview

Spørgsmål	**Svar**
I hvor høj grad kunne denne kombination af kompetencer være relevant for jeres virksomhed?	Det kan hurtigt blive relevant fordi vi har planer om på et tidspunkt at handle mere med udlandet. Vi vil gerne ud på andre markeder. Netop kombinationen af forretningsforståelse og forståelse for eksport og andre markeder lyder meget vigtig.
Hvor stort behov mener du der er for en uddannelse som EB der tager små og mellemstore danske virksomheder som udgangspunkt?	I det netværk jeg bevæger mig i er der bestemt stort behov. Der er masser af virksomheder der kigger efter organisationer der kan hjælpe dem med at eksportere og komme til udlandet. Det er de færreste der direkte har ansatte til at gøre det, derfor bliver de nødt til at spørge om hjælp ude fra.
Vurderer du at kandidater	Ja, hvis de kommer ud til virksomheder, så kan de jo

fra Europæisk Business og uddannelsen i sig selv vil kunne medvirke til at skabe helt nye jobs?	netop skabe deres egne arbejdspladser. De kan skabe en hel eksportafdeling, hvis de ved hvad vi skal gøre for at komme til andre markeder.
Hvor mange kandidater i Europæisk Business vurderer du jeres medlemmer kunne have behov for de næste år?	Det er lidt svært at sætte præcist tal på, men man kunne sagtens forestille sig at vi kunne have behov for 3-5 medarbejdere for at kunne komme i gang. Vi er meget bevidste om at der skal ske noget. Det handler også om at skaffe ressourcerne til en sådan en medarbejder. Hvis vi ved at eksport og internationalisering vil betale sig for os, fordi vi netop har en medarbejder der er i stand til at hjælpe os, så er der mange muligheder for at skaffe ressourcerne.
Hvilke kompetencer vurderer du er de vigtigste for kandidaterne?	De skal have konkret viden om hvad der skal til for at eksportere, det handler også om at de skal vide hvordan mand danner netværk. Man kunne forestille sig at de ved hvordan man fx bruger DI (Dansk Industri) til at skabe netværk der hjælper eksporten og slaget til udlandet. Kandidaterne skal nok have en form for koordinator rolle hvor de står imellem de forskellige afdelinger og sørger for at alle arbejder sammen. Det er også vigtigt at de kan tale sprog, vi har jo ikke noget med den slags at gøre, så det er vigtigt at han eller hun kan arbejde selvstændigt. Vi har prøvet at komme ind på det Tyske marked, igennem ambassaden og andre organisationer, men vi manglede kapaciteterne for at få succes.
Har du yderligere kommentarer til uddannelsen?	Ja, jeg tænkte på at vi er en meget teknologisk virksomhed, men egentligt er det ikke så vigtigt at vide noget om vores produkter, dvs. man skal ikke nødvendigvis have en teknologisk baggrund. Det er vigtigere at have handelskompetencerne. Det kunne også være smart med orienteringsmøder for at skabe netværker imellem virksomheder og uddannelsen. Her kan man inspirere hinanden og lære fra hinanden.

Hetech Aps

Kontkatperson	Sven Heckermann
Stilling	Direktør
Virksomhed	Hetech Aps
Antal medarbejdere	Projektafhængigt; 3-20
Om Hetech Aps	HETECH er en rådgivende ingeniørvirksomhed med hovedvægten på Design, Produkt- og Produktionsudvikling til virksomheder, som har behov for fornyelse og bedre konkurrenceevne. Produkterne der har været med til at udvikle omfatter: medicinal specialudstyr (dialyseudstyr), Specialmaskiner til produktion, automatiseret produktion (robotter)

Interview

Spørgsmål	Svar
I hvor høj grad kunne kombinationen af kompetencer være relevant for din virksomhed?	Det er meget vigtigt, og det passer også fint med at vi er en mellemstor virksomhed. Vi er arbejder ofte med specielle projekter der også kræver meget specielle folk med specielle kompetencer. Så forskellige opgaver kan kræve meget forskellige kompetencer.
Hvor stort behov mener du der er for en uddannelse som EB der tager små og mellemstore danske virksomheder som udgangspunkt?	Vi har en case-virksomhed, der har 45 ansatte. De producerer i Kina, til hele verden, så de arbejder allerede internationalt. Men det viser at det er vigtigt at forstå fremmede markeder, også når man er en mindre virksomhed.
I hvor høj grad vurderer du at kandidater i Europæisk Business ville kunne komme i betragtning til jobs på det danske arbejdsmarked?	Man kunne forestille sig at man skal bruge den profil som konsulenter. I vores tilfælde skal vi have nogen med erfaring, så man kunne forestille sig at de skal have noget erfaring fra en større virksomhed først inden de lander hos os i konsulentbranchen. Vi har ikke råd til at træne kandidater op, så dem der kommer til os har normalt allerede noget erfaring.
Vurderer du at kandidater fra Europæisk Business og uddannelsen i sig selv vil kunne medvirke til at	Ja bestemt, hvis de kan gå ind og gøre en forskel ift. markedsføring og lignende. Jeg mener at salg og marketing er det vigtigste. Hvis man har behovet så kan

skabe helt nye jobs?	man lave produkterne der svarer til dem. Så det handler også om at komme til de rigtige markeder på den rigtige måde.
Hvor mange kandidater i Europæisk Business vurderer du din virksomhed kunne have behov for de næste år, eller ville du ansætte nogen med profil fra EB?	Det vil jeg ikke benægte, men jeg vil nok ikke er behov for mere end 1 ansat i min virksomhed.
Hvilke kompetencer vurderer du er de vigtigste for kandidaterne?	At kunne kigge på de udviklinger der har været, og kigge på historien for at kunne tænke fremad. Man kan lære af de erfaringer andre har gjort sig, altså at spørge; hvad sker der hvis man gøre ”sådan og sådan” og de så kan omsætte det til nutidige behov.
Har du yderligere kommentarer til uddannelsen?	Det der er vigtigt i dag, det er at man er i stand til at tale sammen med andre faggrupper. Det kan være produktudviklere, økonomer, salgsfolk osv. De skal kunne sætte det sammen i nogle pointer, der kan give noget business. Jeg tror også at det er vigtigt at inkludere sprog, altså i hvert fald engelsk, i sådan en uddannelse.

Easyrobotics Aps

Kontaktperson	Per Lachenmeier
Stilling	Direktør
Virksomhed	Easyrobotics Aps
Antal medarbejdere	1-10
Om Easyrobotics Aps	Easyrobotics udvikler robotceller til avancerede maskiner til industrien b.la. en automatiseret robotcelle, hvor der kan påmonteres en robot, som kan føde emner ind og ud af fuldautomatiske CNC drejebænke og fræsemaskiner.

Interview

Spørgsmål	**Svar**
Hvor mange medarbejder har jeres virksomhed?	I denne virksomhed har jeg kun en medarbejder, men jeg havde en virksomhed før, med 100 ansatte og vi eksporterede 98 %, så jeg har stor erfaring med eksport og udenlandske markeder.
Hvilken branche arbejder I indenfor?	Vi producerer robotceller, så det er automatisering til maskiner til industrien.
I hvor høj grad kunne denne kombination af kompetencer være relevant for din virksomhed?	Det er måske ikke så vigtigt at have kendskab til små og mellemstore virksomheder, det er nok vigtigere at have kendskab til eksport, det er ekstremt vigtigt. Man skal forstå forskellen på de forskellige lande og markeder.
Hvor relevant mener du at EB er for jeres virksomhed?	Det er meget vigtigt, ikke kun for min virksomhed men for hele branchen, især med fokus på eksport. Jeg mener, at hvis man ikke kan eksportere, så får man ikke de bedste produkter, fordi så møder man ikke alle konkurrenter. Det kan godt være man får succes på et niche-marked i Danmark, men det er kun hvis man er på andre markeder, man får udviklet de bedste produkter.
Hvor stort behov mener du der er for en uddannelse som EB der tager små og mellemstore danske virksomheder som udgangspunkt?	Det er vigtigt ikke kun at have fokus på små og mellemstore virksomheder, men også at kigge på andre ting der er vigtige for virksomheder. Men det virker meget fornuftigt ikke kun at kigge på virksomheder der allerede eksporterer eller er i udlandet.
I hvor høj grad vurderer du at kandidater i Europæisk Business ville kunne komme i betragtning til jobs på det danske arbejdsmarked?	Der vil være et marked, men fra min erfaring in FLSmidth, der var det ekstremt svært for lignende kandidater, fordi salget mange gange er meget teknisk. Der mener jeg at en sådan en kandidat vil mangle noget. Måske skulle man kombinere det med noget teknisk. Der er også forskel på om man sælger til private kunder eller til erhvervskunder, jeg mener at sådan en profil ville passe bedre til salg til private kunder.
Vurderer du at kandidater fra Europæisk Business og uddannelsen i sig selv vil kunne medvirke til at	Det tror jeg godt, det er jo vigtigt hvad indholdet af uddannelsen er præcist. Men jeg tror ikke at fokus kun skal være på de små og mellemstore virksomheder, det er også vigtigt at kunne sprog og hvordan man sælger,

skabe helt nye jobs?	men det er vel også noget af uddannelsens fokus.
Kunne du forestille dig at ansætte nogen fra EB i din virksomhed?	Jeg er selv uddannet ingeniør og jeg mener ikke at det er nok med en økonomi profil, man skal også kunne læse tegninger og forstå andre tekniske ting. Meget af det man eksporterer er ikke standardvarer, det er ikke "Coca-Cola" det er mange gange maskiner og udstyr. Det kræver nogle specifikke kompetencer, alt efter hvad man skal eksportere eller hvad man producerer. Små og mellemstore virksomheder laver oftest tekniske ting, og hvis man kommer ud med en handelsuddannelse, så bliver det svært, lige meget hvor dygtig man er. Det er sikkert meget godt til at åbne døre, men når man reelt skal til at sælge så bliver det meget teknisk. Man skal kunne forklare omkring produkterne.
Hvilke kompetencer vurderer du er de vigtigste for kandidaterne?	Det er vigtigt at det er en bred uddannelse, fordi man skal have mange kompetencer. Når man sælger robotløsninger, så skal man forstå hvordan produkterne fungerer. Når man sælger automatiseringsløsninger, eller spildevandsrensningsanlæg, eller vindmøller så bliver man nødt til at forstå det tekniske.
Har du yderligere kommentarer til uddannelsen?	Jeg mener at det er vigtigt at kunne tale sprog, hvis man kan få nogle unikke sprog fx spansk, fransk, russisk, kinesisk og viden indenfor kultur, så tror jeg at man fik kandidater der var gode til det.

4. Referencer og links

4.1. Link til hovedtal for optagelse 2016

http://ufm.dk/uddannelse-og-institutioner/statistik-og-analyser/sogning-og-optag-pa-videregaende-uddannelser/grundtal-om-sogning-og-optag/kot-hovedtal

4.2. Link til analyse fra Dansk Industri: "Fremtiden kalder: Uddanner vi nok?"

https://www.google.dk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiHqcydlrLPAhVJWCwKHRFpCUsQFgghMAE&url=http%3A%2F%2Fdi.dk%2FSiteCollectionDocuments%2FPresse%2FArrangementer%2Finvitation_A4_Forskning_Fremtiden%2520kalder_v%25C3%25A6kst_PRINT.pdf&usg=AFQjCNE3oCXX2oI-WbMGLCzwnGgjGLOVZQ&bvm=bv.134052249,d.bGg

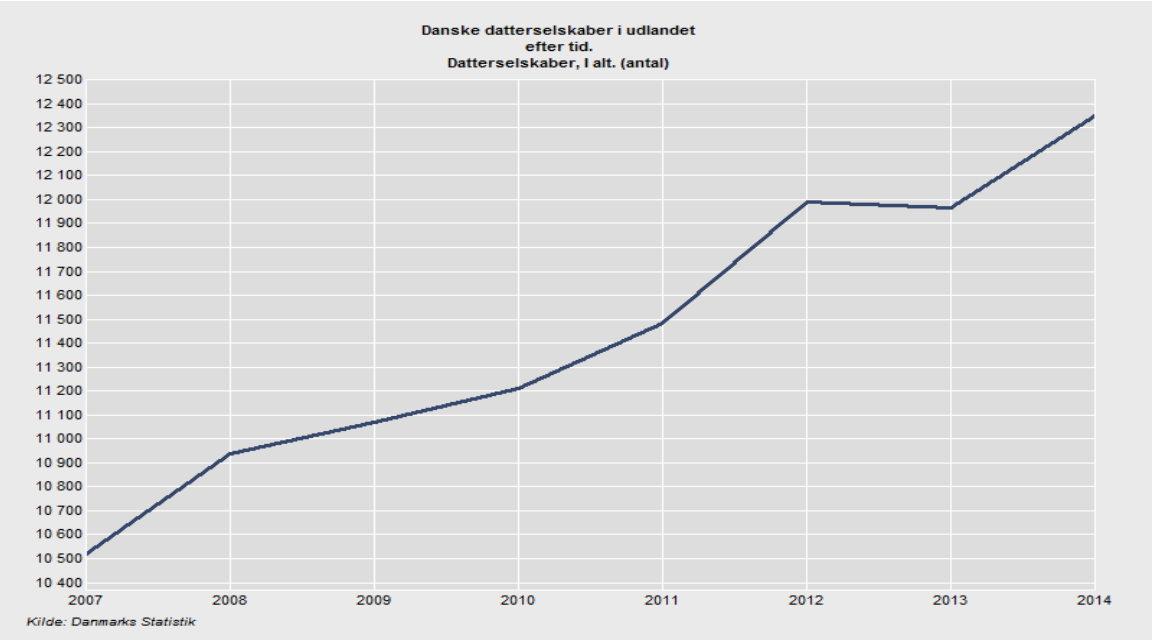
4.3. Link til Fremtidens job, Cevea

http://cevea.dk/analyse/10-arbejdsmarked/1771-fremtidens-job

4.4. Danske datterselskaber i udlandet

Nedenstående graf fra Danmarks Statistiks Statistikbanken viser udviklingen over danske datterselskaber i udlandet siden 2007. Mange datterselskaber bliver oprettet i takt med virksomheders internationaliseringsproces, og den stærke vækst i datterselskaber er således en god indikator for behovet for en uddannelse der tager udgangspunkt i denne proces. Oftest opleves det særligt blandt små og mellemstore virksomheder således som en enorm udfordring at deltage i det globale marked. En uddannelse der specifikt adresserer denne problematik kan således fremme yderligere udnyttelse af potentialet for internationalisering af små og mellemstore danske virksomheder.

Figur 1. Udviklingen i antallet af danske datterselskaber i udlandet, 2007-2014

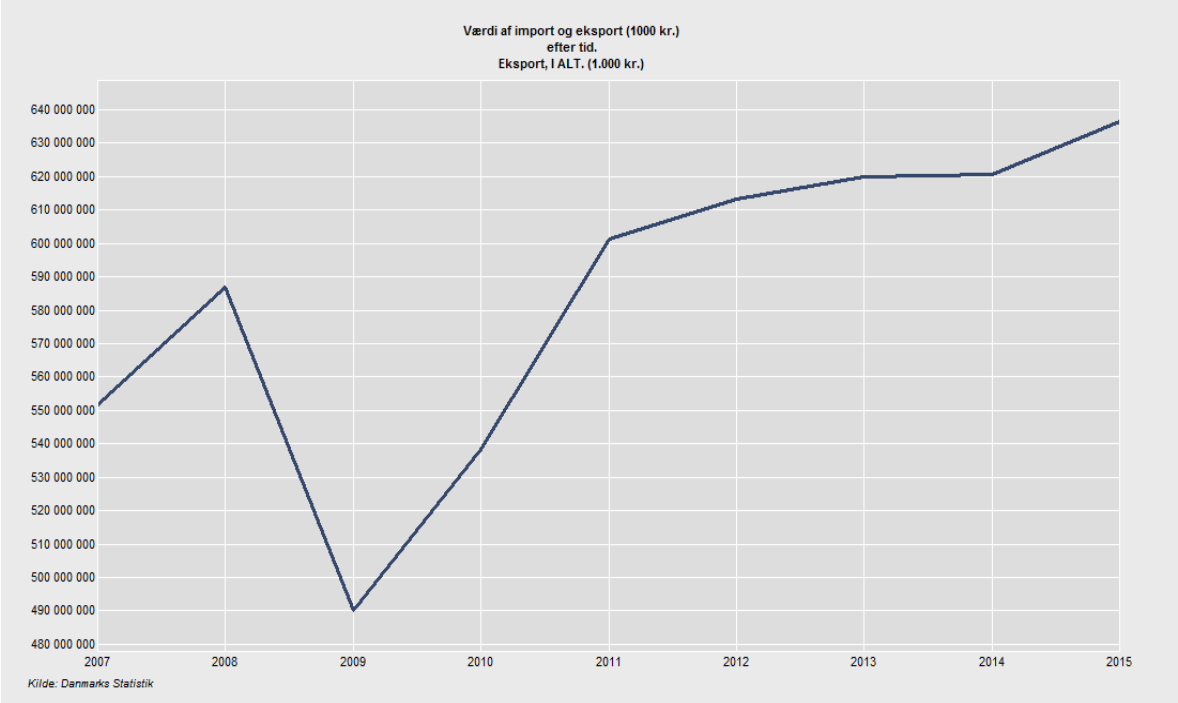


4.5. Danske virksomheders eksport (1000 kr.)

Den følgende graf fra Danmarks Statistiks Statistikbanken viser udviklingen i danske virksomheders eksport gennem de seneste år. På trods af et dyk i eksporten som følge af finanskrisen i 2009 oplever danske virksomheder en fortsat vækst i deres eksport til udlandet, i

Europa og resten af verden. Eksportaktiviteter er tæt forbundet med virksomheders evne til at handle med udlandet. Selvom mange virksomheder, især små og mellemstore har de rigtige produkter, mangler de oftest viden hos deres medarbejdere til at eksportere og deltage i det globale marked.

Figur 2: Værdi af import og eksport (1000 kr.), 2007-2015



4.6. Nyuddannedes beskæftigelse

Følgende oversigt viser beskæftigelsen blandt nyuddannede fra de videregående uddannelser 4-19 måneder efter, at de har fuldført deres uddannelse. Opdeling er foretaget med baggrund i erhvervsøkonomiske og erhvervshumanistiske uddannelser.

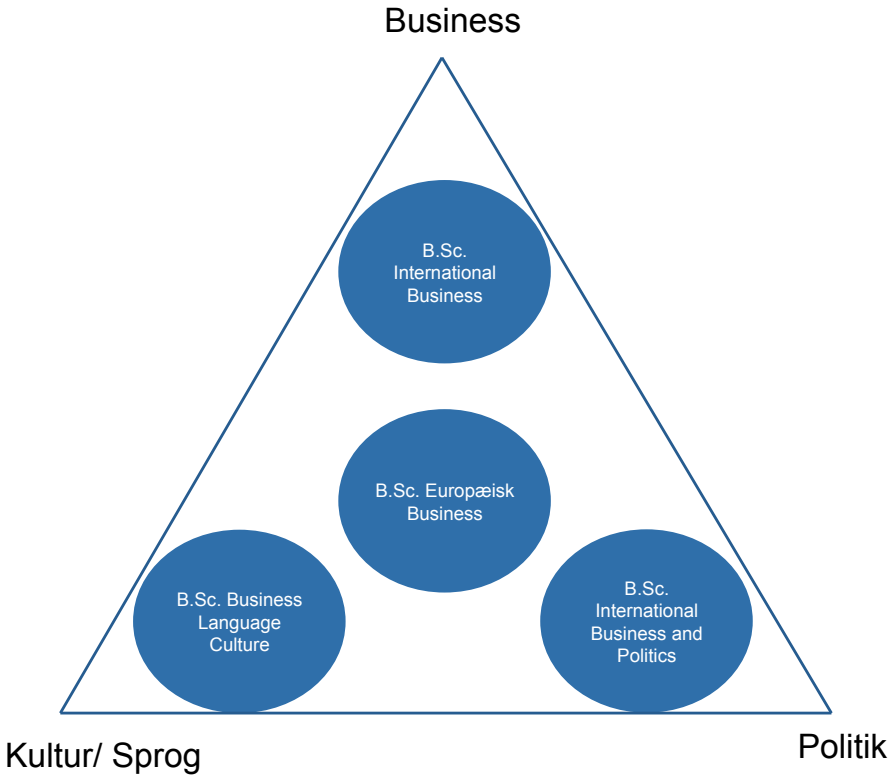
Tabel 2. Ledighed blandt nyuddannede. Kilde: ufm.dk

	2013			2012			2011			2010			2009		
	Besk.	Øvr.	antal	Besk.	Øvr.	antal	Besk.	Øvr.	antal	Besk.	Øvr.	antal	Besk.	Øvr.	antal
EØk - cand merc og soc	85%	15%	1756	86%	14%	1715	86%	14%	1669	89%	11%	1462	87%	13%	1385
EHum - cand ling merc	75%	25%	199	75%	25%	157	71%	29%	163	75%	25%	159	75%	25%	184

5. Uddannelsens relation til andre uddannelser og det konkrete aftagerbehov

5.1 Diagram over B.Sc. EB's forhold til eksisterende uddannelser på CBS

Diagrammet viser, hvorledes Europæisk Business trækker på forskellige kernekompetencer indenfor business, politik og kultur/sprog, og dermed placerer sig mellem tre eksisterende uddannelser ved Copenhagen Business School.



5.2. Hvordan uddannelsen matcher det konkrete aftagerbehov

Aftagers behov/ kommentar til uddannelsen	Opfyldt i kompetenceprofil	Opfyldt i moduler
Hvis man kunne få lov til at kombinere uddannelsen med et praktikforløb, hvor virksomheder kan få fat i de her kandidater inden de er aktive indenfor eksport og internationale markeder, så kan de selv skabe deres fremtidige arbejdspladser idet de hjælper mindre virksomheder med at komme i gang. (Michael Bremerskov Jensen, Chefkonsulent, Dansk Erhverv)	” kan forstå grundlæggende økonomiske sammenhænge i virksomheder og det omgivende samfund, samt de udfordringer danske virksomheder står overfor, når de søger adgang til europæiske og globale markeder”	På 4. semester indgår et obligatorisk udvekslingsophold ved et af CBS' partneruniversiteter i Europa. Alternativt kan den studerende vælge et praktikophold (ligeledes i Europa – uden for Danmark) hos en relevant virksomhed eller europæisk organisation.
Det der er vigtigt i dag, det er at man er i stand til at tale sammen med andre faggrupper. Det kan være produktudviklere, økonomer, salgsfolk osv. De skal kunne sætte det sammen i nogle pointer, der kan give noget business. (Sven Heckermann, Direktør, Hetech Aps)	”kan kommunikere og forhandle kvalificeret med en bred vifte af interessenter og derved løse konkrete opgaver af forretningsmæssig og strategisk art”	B.la. i faget: **Kommunikationsstrategi fra et erhvervsøkonomisk perspektiv** Faget vil udvikle forståelsen af kulturelle faktorers indflydelse på kommunikation på tværs af kulturer i en stadigt mere globaliseret verden. I dette ligger også en forståelse af og kritisk refleksion over den danske kultur, tankemønstre og opførsel
De skal have metodiske kompetencer for at afgøre hvad der er bedst i situationen. (Henrik Egede, Direktør, FEHA)	”er i stand til teoretisk og praktisk at identificere, analysere og håndtere erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder og andre organisationer, samt foreslå løsninger og argumentere for disse”	B.la. i faget: **Internationalisering uden for Europa** **Integreret case studier og kvalitativ metode**: At forstå hvordan og hvorfor Europæiske virksomheder internationaliserer udenfor Europa. Der vil være fokus på virksomheders internationaliseringsstrategier, of-shoring/outsourcing, globale værdikæder, business ethics mm. (…)
At kunne tænke løsningsorienteret er meget vigtigt for vores medlemmer. Derudover er der fokus på projektudvikling så det er også noget kandidater skal kunne. (Michael Johanson, Head of Department, Development and Communications, Cleancluster)	”kan påtage sig opgaver i forbindelse med strategiudvikling” og ” er i stand til teoretisk og praktisk at identificere, analysere og håndtere erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder og andre organisationer, samt foreslå løsninger (…)”	B.la. i faget: **Virksomhedsstrategi i et netværksperspektiv:** Reflektere over de strategiske implikationer af virksomheder og deres medarbejderes placering i sociale, økonomiske og politiske netværk

Uddannelses- og
Forskningsministeriet

Copenhagen Business School
E-mail: cbs@cbs.dk

Afgørelse om godkendelse af ny uddannelse

12. december 2016

Styrelsen for Videregående Uddannelser

Bredgade 43
1260 København K
Tel. 7231 7800
Fax 7231 7801
Mail uds@uds.dk
Web www.ufm.dk

CVR-nr. 3404 2012

Ref.-nr. 16/044833-20

Uddannelses- og forskningsministeren har på baggrund af gennemført prækvalifikation af Copenhagen Business School - Handelshøjskolen i Københavns (CBS) - ansøgning om prækvalifikation af bacheloruddannelsen i europæisk business truffet følgende afgørelse:

Godkendelse af bacheloruddannelse i europæisk business

Afgørelsen er truffet i medfør af § 17 i bekendtgørelse nr. 852 af 3. juli 2015 om akkreditering af videregående uddannelsesinstitutioner og godkendelse af videregående uddannelser.

Det er en forudsætning for godkendelsen, at uddannelsen og dennes studieordning skal opfylde uddannelsesreglerne, herunder bekendtgørelse nr. 1328 af 15. november 2016 om bachelor- og kandidatuddannelser ved universiteterne (uddannelsesbekendtgørelsen).

Da CBS er positivt institutionsakkrediteret gives godkendelsen til oprettelse af bacheloruddannelsen uden forudgående uddannelsesakkreditering.

Styrelsen for Videregående Uddannelser kontakter snarest CBS med en kode til Den Koordinerede Tilmelding samt koder fra Danmarks Statistik.

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

Uddannelsen er omfattet af reglerne i uddannelsesbekendtgørelsen.

Hovedområde:
Uddannelsen hører under det samfundsvidenskabelige område.

Titel:
Efter reglerne i uddannelsesbekendtgørelsens § 14, stk. 4 og 5, fastlægges uddannelsens titel til:

Dansk:	Bachelor (BSc) i europæisk business, HA i europæisk business
Engelsk:	Bachelor of Science (BSc) in European Business

Udbudssted:
Uddannelsen udbydes i København.

Sprog:
Ministeriet har noteret sig, at uddannelsen udbydes på dansk.

Normeret studietid:
Efter reglerne i uddannelsesbekendtgørelsens § 13 fastlægges uddannelsens normering til 180 ECTS-point.

Takstindplacering:
Uddannelsen indplaceres til: heltidstakst 1.
Aktivitetsgruppekode: 6116.

Censorkorps:
Ministeriet har noteret sig, at uddannelsen tilknyttes censorkorpset for erhvervsøkonomi.

Maksimumramme:
Styrelsen har meddelt ministeriet, at styrelsen ikke ønsker at fastsætte en maksimumsramme for tilgangen til uddannelsen. Universitetet bestemmer derfor selv efter reglerne om frit optag, hvor mange studerende der optages på uddannelsen, jf. § 11, stk. 1, i bekendtgørelse nr. 257 af 18. marts 2015 om adgang til bacheloruddannelser ved universiteterne (bacheloradgangsbekendtgørelsen) med senere ændringer.

Adgangskrav:
Adgangskravene til bacheloruddannelsen i europæisk business vil blive fastsat til:
- Dansk A
- Matematik B
- Engelsk A
- Historie B *eller* samfundsfag B *eller* samtidshistorie B *eller* idéhistorie B *eller* international økonomi B.

Med venlig hilsen

Jørgen Sørensen

Nr. A4 - Ny uddannelse – prækvalifikation (efterår 2016)			**Status på ansøgningen:** *Godkendt*	
Ansøger og udbudssted:	Copenhagen Business School (Frederiksberg)			
Uddannelsens type/navn (fagbetegnelse):	Bacheloruddannelse i europæisk business			
Den uddannedes titler på hhv. da/eng:	-Bachelor (BSc) i europæisk business - Bachelor of Science (BSc) in European Business			
Hovedområde:	Samfundsvidenskab		**Genansøgning:** *(ja/nej)*	Nej
Sprog:	Dansk	**Antal ECTS:**	180 ECTS	
Link til ansøgning på http://pkf.ufm.dk:	http://pkf.ufm.dk/flows/3704d145882a4305254cb3e2d116f701			
Om uddannelsen: indhold og erhvervssigte	**Beskrivelse af den nye uddannelse, dens konstituerende elementer/struktur, erhvervssigte og adgangskrav**			
Beskrivelse af uddannelsen:	Den foreslåede uddannelse er en omfattende reform af den eksisterende uddannelse BA i europæisk business. Uddannelsen indeholder flere elementer fra den eksisterende uddannelse, men har et øget fokus på erhvervsøkonomi, metode og komparativ politisk økonomi. Reformen er motiveret af ønsket om at skrifte hovedområde og overgå fra BA i europæisk business til BSc i europæisk business og derved give de studerende mere attraktive muligheder for videreuddannelse inden for et felt med væsentlig højere beskæftigelse. Den nuværende BA i europæisk business lukkes i takt med reformen. Sprogelementerne i den nuværende uddannelse vil således blive mindsket. Uddannelsen er en interdisciplinær uddannelse, der kombinerer samfundsvidenskab, -økonomi og kulturstudier ud fra et erhvervsøkonomisk og komparativt perspektiv. Omdrejningspunktet for uddannelsens samfundsvidenskabelige fag er et virksomhedsperspektiv, hvor man ser på omgivelserne inde i virksomheden og ud, og progressionen er forbundet med en bevægelse fra Danmark via Europa (EU) til resten af verden. Dimittender vil være i stand til teoretisk og praktisk at identificere, analysere og håndtere erhvervsmæssige og kulturelle udfordringer i virksomheder, samt foreslå løsninger. Opnår færdigheder, som små og mellemstore virksomheder vil have stor gavn af.			
Konstituerende faglige elementer/struktur:	Konstituerende moduler: Business (5 fag; erhvervsøkonomi, mikroøkonomi, International Business, makroøkonomi og regnskab = 37,5 ECTS), Business & Politik (6 fag: danske virksomheder i Europa, videnskabsteori, Danmarks konkurrenceevne i et komparativ og internationalt perspektiv, virksomhedsstrategi i et netværksperspektiv, European Political Economy, internationalisering uden for Europa = 60 ECTS), Business & Samfund (5 fag: Culture and Cultural Economy, organisationsanalyse, The European Business Context, kommunikationsstrategi fra et erhvervsøkonomisk perspektiv, Applied research design = 37, 5 ECTS), bachelorprojekt = 15 ECTS, obligatorisk udenlandsophold eller internship = 30 ECTS.			
Erhvervssigte:	At kunne hjælpe danske virksomheder ud på den europæiske og globale arena. Uddannelsen sigter mod beskæftigelse i (evt. i kombination med en kandidatuddannelse): Konsulentbranche, cleantech branchen, energibranchen, fødevareindustrien, produktionsvirksomheder, offentlige institutioner/NGO'er, branche- og interesseorganisationer.			
Adgangskrav:	Dansk A, Matematik B, Engelsk A, Historie B, samfundsfag B, samtidshistorie B, idehistorie B eller international økonomi B. Beherske dansk.			
Forventet optag på uddannelsen:	110 studerende.			

RUVU's vurdering på møde d. 3. november 2016:	RUVU vurderer, at ansøgningen opfylder kriterierne, som fastsat i bekendtgørelse nr. 852 af 03. juli 2015, bilag 4. RUVU har foretaget en samlet vurdering af uddannelsesansøgningen fra CBS. RUVU vurderer, at ansøger i tilstrækkelig grad har påvist behov for at omlægge ansøgers eksisterende uddannelse BA i europæisk business, således at sprogelementerne i den nuværende uddannelse nedtones til fordel for et øget fokus på erhvervsøkonomi, metode og komparativ politisk økonomi. RUVU har i sin vurdering tillige lagt vægt på, at ledigheden blandt dimittender fra erhvervsøkonomiske kandidatuddannelser er markant lavere end ledigheden blandt dimittender fra erhvervssproglige kandidatuddannelser.