

Skånsk respons områdesanalys Ekonomi, administration och försäljning 2022

Bakgrund

En av Myndigheten för Yrkehögskolans uppgifter är att analysera arbetsmarknadens behov av utbildningar inom yrkehögskolan. Som regionalt utvecklingsansvarig ska Region Skåne återkoppla i vilken grad de trender som belyses ur ett nationellt perspektiv i MYH:s områdesanalyser har signifikans för Skåne. För denna uppgift har Region Skåne bjudit in representanter från företag, organisationer och branschföreträdare till dialog, nedan presenteras deras regionala återkoppling. Denna summering har sammanställts av YhiS och Sydsvenska industri- och handelskammaren maj 2022.

Intro

Ett brett område som sveper över alla yrkesområden. Det bör påpekas att innehållet och slutsatserna i denna rapport grundar sig på det analysarbete som utfördes innan Coronavirusets utbrott. Vilka konsekvenserna blir på 3–5 års sikt är i dagsläget därför svårt att förutse.

Nedan en kort summering av varje trend, ställningstagande i vilken grad det stämmer för Skåne och kommentar.

För varje trend har branschföreträdarna bedömt om konsekvenserna för kompetensbehovet i regionen blir desamma som de som beskrivs i analysen utifrån nedanstående alternativ:

- Extra viktigt i vår region
- Ja, vi instämmer i beskrivningen
- Ja, men det finns regionala avvikelser
- Nej, vi instämmer inte i beskrivningen
- Vet ej
- Ej aktuellt

Kort summering av samtliga trender i områdesanalysen för ekonomi, försäljning och administration

I takt med att digitaliseringen påverkar allt fler delbranscher som kan kopplas till utbildningsområdet ekonomi, administration och försäljning förändras yrkesrollerna och därmed också kompetensbehoven. Den genomgående trenden är att Artificiell intelligens (AI) kan utföra mer och mer av standardiserade och repetitiva arbetsuppgifter. Därmed behövs inte den kompetensen hos personalen på samma sätt som tidigare. Fokus läggs i stället på sälj, kundmötet, konsultation och dataanalys. I denna områdesanalys berörs några av de delbranscher som ingår i området, nämligen handel/e-handel, marknadsföring, företagsförsäljning, redovisning, lön, inköp och upphandling samt bank och finans.

Trender

1. E-handeln växer fortfarande, hållbarhet blir allt viktigare och värderingsdriven handel kommer alltmer (tilltagande trend)

Som svar på den pågående digitaliseringen inom handeln och den växande e-handeln växer nya affärsmodeller fram. Den fysiska butiken blir mer digital och e-handeln nyttjar till exempel pop-up-butiker för att få till det fysiska mötet med kunden. Amazons inträde på den svenska marknaden kan komma att påverka och sätta ytterligare press på de fysiska butikerna, men samtidigt ge ytterligare uppsving för e-handeln. Även andra branscher såsom transport, logistik och förpackningsutveckling påverkas av den växande e-handeln då det behöver växa fram lösningar som möter denna. Det är fortfarande oklart i vilken mån Brexit kommer att påverka utvecklingen av den framtida e-handeln. Hållbarhetstänk blir allt viktigare och fler och fler handlare ser att satsningar på hållbarhet också leder till lönsamhet. Dessutom kommer värderingsdriven handel att spela allt större roll. Framtida kompetensbehov inom handel och e-handel består i ett förändrat innehåll genom ny teknik, nya datasystem och nya tekniska hjälpmedel. Nya kompetenser som efterfrågas inom handel och e-handel finns inom webbutveckling, dataanalys och digital marknadsföring/Marketing Automation.

Kommentar:

- *Extra viktigt i vår region*

Trenden är fortsatt mycket aktuell. I år vill vi extra lyfta fram vikten av kompetens inom hållbar e-handels logistik i vår region, då Skåne utgör ett viktigt nav i Sverige för logistik. Det finns också ett generellt behov av kompetens ur ett hållbarhetsperspektiv kring produkt och tillverkning. E-handel är avgörande och har blivit ännu viktigare under Covid-pandemin. Andel företag som inte tidigare har haft e-handel har senaste åren signifikant ökat i viljan att etablera e-handel. När hela världen har öppnats upp för försäljning via e-handel ökar behovet av kompetens och kunskap inom bland annat betalningsflöden, momsatser och skatter i andra länder. Det behövs mer kompetens kring hela marknadsföringslandskapet för e-handel.

Branschdialogens representanter vill poängtera att Brexit, som omnämns i trenden, i dagsläget inte upplevs som en särskilt stor påverkansfaktor för e-handeln.

2. Marknadsföring alltmer digitaliserad och värderingsdriven – nya kompetenser efterfrågas (tilltagande trend)

I takt med att Artificiell intelligens (AI) används alltmer inom marknadsföringen blir AI-driven marknadsföring och Marketing Automation allt viktigare. Genom att använda stora mängder data kan marknadsföringen personaliseras och affärsnytta kan skapas på ett helt annat sätt än tidigare. På det sättet kan personalen lägga tid på kreativitet och beslutsfattande. Digitala marknadsförare är efterfrågade nu och några år framåt, men det finns experter inom marknadsföring som förutspår att yrkesrollen kommer att försvinna på sikt. Däremot blir värderingsdriven marknadsföring allt viktigare framöver.

Kommentar:

- *Extra viktigt i vår region*

Det råder mycket stor brist på marknadsförare i vår region och i dagsläget går många uppdrag till andra storstadsregioner till följd av denna kompetensbrist i Skåne. Utvecklingen inom området AI påverkar det framtida kompetensbehovet, förmågan att kunna tillvarata och utveckla data blir allt viktigare för att skapa riktning och strategier för marknadsföringen. Detta innebär att det finns ett stort behov av digitala marknadsförare i Skåne. För yrkesrollen krävs också kompetens att arbeta med varumärket och värdet i själva varumärket för att driva värderingsdriven marknadsföring. Det finns också behov av kompetens för hur arbetet med den värderingsdrivna marknadsföringen kan implementeras i övrig organisation och kompetens att driva dessa frågor.

Vi ser dels behov på YH-nivå av program i digital marknadsföring, dels kurser för att kompetensutveckla befintlig personal inom områden som AI och värderingsdriven marknadsföring.

3. Företagssäljare fortsatt efterfrågade (oförändrad trend)

Efterfrågan på företagssäljare påverkas av det ekonomiska läget, konjunktrens upp- och nedgångar och hur exporten ser ut. När till exempel tillverkningsindustrins orderingångar går ner kommer efterfrågan på säljare att gå ner och vice versa. Efterfrågan påverkas också av kommande pensionsavgångar. Digitaliseringen gör att även försäljning som sker Business-to Business (B2B) styrs mer och mer mot e-handel, även om utvecklingen där går långsammare än inom Business-to-Consumer (B2C). Nya kompetensbehov inom företagsförsäljning kan därför komma att växa fram.

Kommentar:

- *Ja, vi instämmer i beskrivningen*

Skåne är en region med stort fokus på innovationer, utveckling och smarta idéer med bland annat Ideon i Lund. Vi ser att det finns ett behov av kompetens att ta dessa innovationer vidare i försäljningsledet i form av säljare som både har kompetens inom teknologin bakom produkten och produktkunskap. Detta är även tydligt vid internationell försäljning av produkter eller tjänster från tillväxtföretag, som ofta är väldigt specialiserade och kräver ett högt tekniskt kunnande. Det sker en utveckling i den digitala försäljningen B2B, men den går långsammare än för B2C. Vi ser primärt ett kompetensbehov kring digital försäljning inom området B2B. Att sälja mot distributörer kräver bland annat att man bygger långsiktiga relationer och rollen är differentierad från övriga säljare som säljer mot exempelvis detaljhandeln. Vidare har e-handeln ofta internationell koppling, då krävs att företagssäljaren har kompetens att arbeta med handel över gränser.

Vi ser dels behov på YH-nivå av program i företagsförsäljning, dels kurser för att kompetensutveckla befintlig personal inom områden som e-handel och internationell handel.

4. Efterfrågan på inköpare och upphandlare består (oförändrad trend)

Värdet på den offentliga upphandlingen uppgår till 706 miljarder kronor årligen. E-handelns utveckling, konjunkturläget och digitalisering får påverkan på inköps- och upphandlingsområdet. Kommande pensionsavgångar kan också komma att påverka området. Det pågår insatser för att utveckla den offentliga upphandlingen och det har även kommit en del lagförändringar som påverkar området. Yrkesrollen inköpare och upphandlare blir alltmer komplex och eftergymnasial utbildning efterfrågas mer och mer.

Kommentar:

- *Ja, vi instämmer i beskrivningen*

Kompetens att hantera området inköp och upphandling korrekt, utifrån lagar och regler, är grunden och avgörande för yrkesrollen. Digitala verktyg möjliggör att uppgifter genomförs effektivt och korrekt. Det finns ett ökat behov av digital kunskap, men många uppdrag är också väldigt kopplade till specifika branschstandarder och produktkunskap där kompetens inom dessa områden är avgörande. Inom offentlig verksamhet finns behov av utbildning till offentlig upphandlare med fokus på hela processen. Från upphandling till nästa upphandling inklusive avtalsuppföljning.

5. Fortsatt efterfrågan inom redovisning (oförändrad trend)

På redovisningsområdet sker fortsatt digitalisering och automatisering. Yrkesrollen redovisningsekonom/redovisningskonsult blir mer och mer konsultativ och ställs om till en mer rådgivande roll. Det finns en fortsatt efterfrågan på kompetensen. Redovisningsbranschen har också blivit mer renodlad inom just redovisning.

Kommentar:

- *Ja, vi instämmer i beskrivningen*

Det personliga mötet och kompetensen att kundpassa tjänsterna blir viktigare. Det saknas kompetens om hur man hanterar ekonomin vid start-ups som ombildas och blir tillväxtbolag. Skåne har en hög andel tillväxtföretag och satsar mycket genom exempelvis Minc, Ideon, Ideon Innovation och Ideon Science Park. Vid ombildandet av startupföretag till tillväxtbolag är det viktigt att ekonomin sköts på ett korrekt sätt i ett

tidigt skede. De senaste årens ökande trend att söka externa finansiärer för företag ställer ökade krav på kompetens för hur redovisningen i olika emissioner och nyemissioner görs.

6. Kvalificerad kompetens inom lönehantering efterfrågas (oförändrad trend)

Löneområdet blir alltmer automatiserat och yrkesrollen lönekonsult blir alltmer konsultativ. Den nya lagen om arbetsgivardeklaration (AGI) kan komma att öka efterfrågan på kvalificerad kompetens inom löneområdet.

Kommentar:

- *Ja, vi instämmer i beskrivningen*

Den individuella lönesättningen har blivit för komplex för många företag vilket gör att chefer får större behov av stöd vid löneförhandlingar, och frågorna blir mer komplexa. Lönehantering tangerar ofta HR-frågor och en viss mängd HR-kompetens borde ingå i utbildningen till lönekonsult. I Skåne finns en efterfrågan på kompetens som kan hantera internationella utbyten av personal inom bolag kring tex hur man hanterar skatter, arbetsgivaravgifter, pensionsinbetalningar, försäkringar osv. eftersom det är relativt vanligt förekommande i regionen.

7. Utvecklingen inom bank och finans kräver ny kompetens (oförändrad trend)

Bank- och finansbranschen påverkas till stor del av digitaliseringen. Detta får till följd att fler och fler kontor stängs och personal har fått gå. Dessutom frigörs mer och mer tid genom digitalisering för att kunna möta kunden. Kunderna ställer högre krav på analys och rådgivning. Det går bra för bolag inom Fintech, det vill säga It-teknologi inom finansvärlden.

Kommentar:

- *Ja, vi instämmer i beskrivningen*

Den digitala utvecklingen går fort och branschen försöker hjälpa kunderna att anamma digitaliseringen. Samtidigt så är kombinationen mellan att ses fysiskt och digitalt viktig. Bank och finans måste kunna tillhandahålla bägge tillvägagångssätten. Kunderna väljer att ses fysiskt ena gången och digitalt andra, lite beroende på komplexiteten i ärendet.

Kompetenskravet på medarbetare ökar och branschens utveckling går mot att separera tjänsterna i flera spår. Dels Fintech där kunden klarar det mesta själv och där de digitala verktygen är helt avgörande vad kunden kan göra via internetbanken och bankappen. Annars är det mer traditionell bankverksamhet där man möter privatpersoner eller företag för rådgivning. Detta skapar olika specialiseringar som ställer krav på kompetens inom de olika områdena. I Skåne finns främst behov av att hitta kompetens inom Fintech.

Övrigt

Genomgående i samtliga trender är att hållbarhet och digitalisering påverkar brett. I princip alla yrkesroller behöver idag utifrån sina specifika kompetenser kunna nyttja digitala verktyg för att bredda, säkra upp och effektivisera. Kompetens inom hållbarhet och digitalisering ligger som ett raster över alla yrkesroller och branscher.

Det finns behov av kvalificerade administratörer hos företagen, men det är svårt att rekrytera personer som vill arbeta med detta. En mer kvalificerad administratör som ett verksamhetsstöd finns det stort behov av.

Vi ser ett behov av kompetensutveckling av befintliga redovisningsekonomer i emissioner och mer avancerade arbetsuppgifter inom redovisning. Det kan med fördel ske genom en YH-kurs.

Exempel identifierade bristyrken möjliga att utbilda för inom YH

- Webbutvecklare e-handel
- Dataanalytiker e-handel
- Digital marknadsförare e-handel/Marketing automation specialist
- Företagssäljare inriktning e-handel
- Företagssäljare inriktning internationell handel
- Redovisningskonsult inriktning digitala verktyg
- It-teknologi för finansvärlden
- Lönekonsult med specialisering HR
- Systemexpert på ekonomisidan, så kallad "Digi-ekonom" (en ny yrkesroll)
- Kvalificerad administratör för verksamhetsstöd