

Feedback områdesanalys Ekonomi, administration och försäljning

Bakgrund

En av Myndigheten för Yrkeshögskolans uppgifter är att analysera arbetsmarknadens behov av utbildningar inom yrkeshögskolan. Från och med 2020 lanseras en ny modell för regional återkoppling på dessa områdesanalyser. 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 Handelskammaren juni 2021.

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 allt mer (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*

Man instämmer generellt sett även om det varierar mellan olika branscher. Finns ett generellt behov av hållbarhetsperspektiv kring produkten, transporten och tillverkning vilket påverkar behov av kompetens inom området. 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 krävs och kunskap om betalningsflöden, momssatser, skatter i andra länder osv ökar. E-handel är avgörande och har blivit ännu viktigare under Covid- pandemin. Det som behövs är kunskap om landskapet för e-handel, tex Google shopping och sociala kanaler. Kompetens behövs om vilka de rätta kanaler är som ska täckas in när man satsar på e-handel.

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:

- *Ja, vi instämmer i beskrivningen*

Det som påverkar marknadsföringen och ger bäst resultat är värderingsdriven marknadsföring. Särskild effekt får man vid marknadsföring om det faktiska arbetet kring hållbarhet och värderingar. Fortsatt efterfrågan på digitala marknadsförare som kan analysera, skapa riktning och strategier för marknadsföringen. Att arbeta med varumärket och värdet i själva varumärket kräver värderingsdriven marknadsföring. Behov av kompetens för hur arbetet med den värderingsdrivna marknadsföringen kan implementeras i övrig organisation och driva dessa frågor.

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*

Svårt att rekrytera företagssäljare med kunskap om e-handel som är en efterfrågad kompetens! Dessutom kan delar av e-handel vara av internationell karaktär och det kan därför vara viktigt att ha kunskap om handel över gränser. Stor efterfrågan på kompetens av säljare som kan både teknologin bakom produkten och produktkunskap, inte enbart att kunna försäljning. Särskilt tydligt vid internationell försäljning av produkter eller tjänster från tillväxtföretag som oftast är väldigt specialiserade och kräver ett högt tekniskt kunnande. Svårt att hitta säljare med erfarenhet och kunskap om internationell försäljning. Att sälja mot distributörer kräver att man bygger långsiktiga relationer och är differentierad från övriga säljare som säljer mot exempelvis detaljhandeln.

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

Värdet på den offentliga upphandlingen uppgår till 706 miljarder kronor årligen. E-handels 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:

- *Extra viktigt i vår region*

Dubbla uppfattningar vad det gäller det digitala. Både att det finns ett ökat behov av digital kunskap, och att många uppdrag är väldigt kopplade till specifika branschstandarder och produktkunskap och detta är viktigare än digital kunskap. 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 kundanpassa 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 och Ideon Innovation. Vid ombildandet av startupföretag till tillväxtbolag är det viktigt att ekonomin sköts på ett korrekt sätt i ett tidigt skede. Ökande trend i att söka externa finansörer för företag detta 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 cheferna får större behov av stöd vid löneförhandlingar, och frågorna blir mer komplexa. Lönehantering tangerar ofta HR-frågor och en viss del HR-kompetens borde ingå i utbildningen till lönekonsult. Efterfrågan på kompetens som kan hantera internationella utbyten av personal inom bolag kring tex hur man hanterar skatter, arbetsgivaravgifter, pensionsinbetalningar, försäkringar osv.

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*

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

Hållbarhet lyfts fram av flera, både inom marknadsföring och inom försäljning. Genomgående i samtliga trender är att digitalisering krävs ännu mer i alla yrkesroller. Utvecklingen att man flyttar över försäljningen mer mot e-handel ställer krav på kompetens inom området. Finns en stor efterfrågan på denna kompetens. Behoven av kvalificerade administratörer finns fortfarande hos företagen men det är svårt att rekrytera personer som vill arbeta med detta. En mer kvalificerad administratör som är ett verksamhetsstöd finns det stora behov av.

Förslag att bygga på redovisningsekonomer med korta YH kring exempelvis emissioner och mer avancerade arbetsuppgifter inom redovisning.

Exempel identifierade bristyrken möjliga att utbilda för inom YH

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