

2024-03-05 Referat uddannelsesudvalg - E-handel

Mødetidspunkt	5. marts 2024 kl. 08.30 - 11.30
Mødested	Sanistål, Håndværkervej 9000 Aalborg
Referent	Tina Dietz Toppenberg
Deltagere	Andreas Bang Nielsen, Cykelgear (abn@cykelgear.dk) Henrik Bloch, (henrik@bloch-rindsig.dk) Mikkjal Niels Helmsdal, Fjerritslev Gymnasium (mh@fjerritslev-gym.dk) Morten Lund Dam, Aalborg Handelsskole (mla@ah.dk) Stefan Berg, Global Tools (mester@globaltools.dk) Søren Borg, Sanistål, (sob@sanistaal.dk) Mille Holm Clausen, Studerende (10495588@ucn.dk) Stine Lindholm Bonnerup, Studerende (10495543@ucn.dk) Henrik Ranum, UCN (hra@ucn.dk) Mikkel Golding Faaborg, UCN (mgf@ucn.dk) Claus Jensen, UCN (clje@ucn.dk)
Fraværende	Rikke Carlé, Sales and Sales Management, Aalborg Universitet (rikkeca@business.aau.dk) Lars Granat Jensen, RareWine (lgj@rarewine.dk) Morten Grabowski Kjær, Luksusbaby (morten@luksusbaby.dk)
Mødeleder	Claus Jensen
Afdeling	Top-up Businessuddannelserne

Uddannelsesudvalg - E-handel

1. Velkomst og rundvisning på Sanistål (08.30 - 09.10)

2. Godkendelse af dagsorden

Godkendt

3. Orientering og Update på E-handels uddannelsen (EHAN) v/Claus Jensen

Orientering og status på uddannelsen med særlig fokus på de første dimittender. Desuden er der mulighed for at stille spørgsmål til de bilag, som er sendt med dagsordenen ud.

- *De første studerende er dimitteret*

De første studerende dimitterede i januar 2024 og vi er nu spændt på at høre, hvordan det går dem ude i virkeligheden. Som uddannelse bliver vi ikke kun målt på, om de studerende gennemfører, men også om de får relevant beskæftigelse efterfølgende. Et øjebliksbillede

viser at 25 % er i job, 25 % er i studiejob, 25 % har selvstændig hobby virksomhed og 25 % stadig er jobsøgende.

- **Årets E-handler 2024**

Årets e-handler 2024 er noget nyt på nationalt plan, hvor der arbejdes på et arrangement med DI. Her vil vi gerne styrke de af vores studerende, der gør det rigtig godt.

- **Datapakker**

- Læringsbarometer
- Uddannelseszoom
- Studieaktiviteter
- Praktikstedsevaluering

Fremover vil der blive sendt en datapakke med ud sammen med mødeindkaldelsen, som medlemmerne kan dykke mere ned i, i forhold til kvaliteten på uddannelsen. Det betyder, at Claus fremover meget kort vil nævne lidt om datapakken på mødet. Alle de data vi indsamler behandles på teammøder og studierådsmøder, hvor vi får en kvalitativ drøftelse på baggrund af dem.

4. Opfølgning på Praktikmodeller v/Mikkel G. Faaborg

Kort orientering på, hvad uddannelsen har arbejdet videre med siden sidste møde i udvalget.

Opsummering fra sidst - akademiforløb

Ved at de studerende kommer ud i akademiforløb i virksomhederne, vil de få en bredere forståelse for at virksomhederne arbejder med det samme, men på vidt forskellige måder. Det gør også, at de studerende får mere fart på deres udvikling.

For de studerende, der enten har akademiforløb eller studiejob er der større chance for at de lander et job efter endt uddannelse.

Der er behov for fleksibilitet for både virksomhederne og de studerende for komme i mål med disse forløb.

Formål

1. At hjælpe de studerende med at finde mening med uddannelsen
2. At sætte fart på de studerendes læring og udvikling
3. At gøre de studerende parate til erhvervslivet
4. At skabe kvalificeret arbejdskraft for aftagerne over en længere periode

Struktur over uddannelsen

1. semester

- Forretningsforståelse (sep-okt) & datadrevet brugeroplevelse (nov-dec)
 - Onsdage og fredage til akademiforløb

2. semester

- Digital marketing med CRO (feb-maj) & fordybelse (maj-juni)
 - Onsdage og fredage til akademiforløb

- 3 uger i januar til akademiforløb
- Medio maj og frem til akademiforløb

3. semester

- *Praktik (aug-okt)*
 - *En del af akademiforløbet*
- *Bachelorskrivning (nov-dec)*
 - *Fleksibilitet i forhold til arbejdsbelastning*

Skabelon til akademiforløb diskussion

a) *Fleksibilitet for den studerende og aftager*

- *Tidspunkter på året og ugen og antal timer*
- *Arbejdsopgaver og lønforhold*

Er det opgaver, der er en del af driften, giver det mening at aflønne. Men skal de studerende omkring det hele og have indsigt vil det være mere praktikbaseret. Altså er der leg og læring vil de svare til praktik.

b) *Forhåndsftaler med 'forpligtede' aftagere*

- *Garanti om relevante arbejdsopgaver*
- *Adgang til viden og data*

Det er svært at komite for forhånd og ved efterfølgende ansættelse kan det være svært at garantere opgaver for nye praktikanter.

Ønsket er at have omkring ti virksomheder hvert år i et rul over en periode på f.eks. tre år, som de studerende kan søge hos.

Modellen er attraktiv for virksomhederne og giver god mening for både virksomheder og studerende.

Nogle studerende vil helt sikkert beholde deres studiejob fra tidligere, da de også har brug for at lave noget andet uden for uddannelsen. Men der vil helt sikkert være ti studerende, der er klar til at starte i akademiforløb tidligt i uddannelsen.

c) *Klarere kommunikation mellem UCN og aftagere (før, under og efter)*

- *Informationsbehovet*

En dialog om, hvad de studerende har været igennem indtil videre. Ved et studiejob er der ikke det store behov for det, men ved praktikken er det mere oplagt at have kendskab til forudgående viden hos de studerende.

Forslag om speeddating/match making mellem de studerende og virksomhederne kun for denne uddannelse. Det vil give meget for både de studerende og virksomhederne

d) *Inddragelse af opgaver fra virksomheden i undervisningen*

- *Kan det passe ind i undervisningsplanlægningen?*
- *Ad hoc kan de studerende dele deres erfaringer fra forløbet og dermed bringe det ind i undervisningen, når der arbejdes med et relevant emne. Ligeledes er det et opmærksomhedspunkt, at den studerende og virksomheden skal lave en individuel aftale*

omkring mulighederne for at arbejde med emner fra undervisningen i virksomheden på de tidspunkter, hvor emnet er en del af undervisningen. Mulighederne for dette vil i høj grad hænge sammen med, hvorvidt den studerende er ansat i studiejob med løn eller som praktikant.

5. Tema: Skalering af e-handelsvirksomheder

Drøftelse af, hvad der skal til for at skalere en e-handelsvirksomhed.

1. Hvad sker der fra opstart, vækst, konsolidering, internationalisering mv... Hvordan påvirker skaleringen organisering og ledelse, økonomi/finansiering, IT-landskabet, lager, service fulfilment mv..... OG (naturligvis) de nødvendige kompetencer
2. Hvordan forbereder UCN de studerende på dette - og kan I hjælpe?

Henrik Ranum giver et kort oplæg til punktet, hvorefter punktet drøftes bordet rundt.

Flere virksomheder i vækst har bygget vejen undervejs, men derfor kan det være rådgivning også være en ting at være opmærksom på.

Der er behov for at få kompleksiteten i de forskellige virksomheder.

I undervisningen gør uddannelsen meget brug af eksterne, som enten er leverandører eller brugere af mange af de systemer, der bruges i virksomhederne.

Forslag om at lave workshops med systemerne.

Det kan være meget individuelt, hvad de studerende skal fokusere på, når de starter i et job. Forretningsforståelse er dermed en meget vigtig del af uddannelsen. Men relationer og netværk er også en vigtig faktor.

Der arbejdes også med AI i undervisningen, men det kan være lidt en udfordring at få det skaleret til undervisning.

RPA er måske vigtigere end AI i de kommende år.

6. Næste møde

Næste møde er planlagt til d. 12. juni 2024 fra kl. 08.30 - 11.30

Lokation er endnu ikke fastlagt, så byd gerne ind.

Næste møde afvikles på UCN, campus Hobrovej. Men har andre lyst til at byde ind, er de velkomne.

7. Eventuelt

Forslag om et læringsforløb for de studerende i virksomhederne, f.eks. på skift en måned ad gangen.

Forslag om at tage opgaver ind fra virksomhederne, f.eks. AI (det giver et live datasæt at arbejde med).

www.energyfriendlyweb.com