



Myndigheten för yrkeshögskolan

Ekonomi, administration och försäljning

Områdesanalys och inriktning | 2019



Myndigheten för yrkeshögskolan
ISBN-nr: 978-91-88619-61-7
Dnr: MYH 2019/548
Omslagsbild: Lars Owesson

Inledning

Myndigheten för yrkeshögskolan (MYH) har i uppdrag av regeringen att analysera arbetsmarknadens behov av utbildningar inom yrkeshögskolan. I denna rapport presenteras en analys av de omvärldssignaler som identifierats för området och som kan komma att påverka kompetensbehoven inom området framöver.

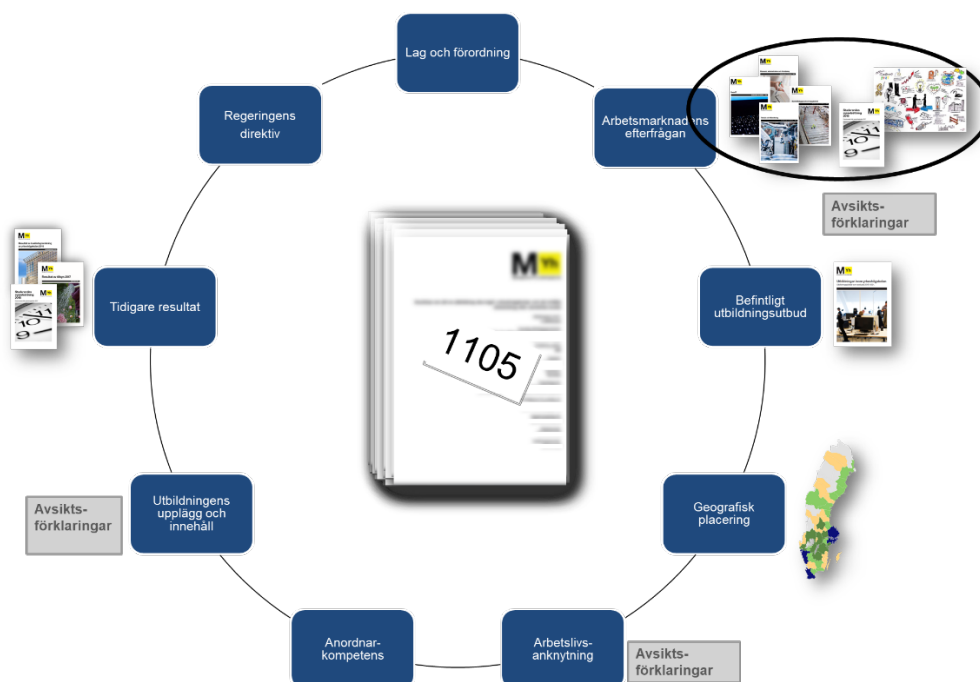
Syftet med analyserna

Områdesanalyserna syftar till att på ett övergripande sätt belysa och analysera faktorer som kan komma att påverka kompetensbehoven inom ett analysområde och att identifiera framtida kompetensbehov som efterfrågas från yrkeshögskolan.

Områdesanalyser har tagits fram med koppling till utbildningsområdena Data/IT, Ekonomi, administration och försäljning, Hälso- och sjukvård, Samhällsbyggnad, Teknik samt Transporttjänster.

Analysen är tänkt att användas som ett kompletterande och stödjande material till ansöknings- och bedömningsprocessen. Detta hänger samman med att analyserna endast beskriver efterfrågan på en övergripande nivå med en viss koppling till redan beviljat utbud av utbildningar inom yrkeshögskolan, medan vi i bedömningen av en ansökan tar hänsyn till många fler faktorer än just efterfrågan. I den bedömningen tar vi också hänsyn till arbetslivsanknytning, anordnarkompetens, utbildningens upplägg och innehåll, tidigare resultat, lämplig regional placering, redan beviljat utbud med mera.

Detta betyder alltså att även om vi i våra analyser identifierat områden som är efterfrågade, betyder det inte per automatik att vi kommer att bevilja ansökningar inom dessa områden. (Se illustration nedan av hur analyserna kan kopplas till ansöknings- och bedömningsprocessen).



Insamlingsmetod och källor

Insamlingen av omvärldsinformation som ligger till grund för analyserna sker löpande under hela året. Källorna är branschorganisationer samt andra relevanta källor som har bäring på området, till exempel bevakning av hemsidor, sökord, söksträngar, rapporter med mera. Även statistik såsom till exempel pensionsavgångar och sysselsättningsutveckling vägs in i de fall det bedöms relevant.

Vi träffar berörda branschorganisationer med viss regelbundenhet för att diskutera efterfrågebilden och stämma av hur väl utbildningsutbudet möter efterfrågan. Även denna information blir en värdefull input i områdesanalyserna. Branscherna kvalitetssäkrar också analyserna.

Ökande digitalisering och automatisering – ökat kundfokus och konsultation

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, upphandling samt bank- och finans.

E-handeln växer fortfarande, hållbarhet blir allt viktigare och Amazon kan få påverkan på utvecklingen framåt

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. Röststyrning kommer alltmer och kan påverka hur konsumentbeteendet ser ut framöver. 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. 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.

Marknadsföring alltmer digitaliserad – nya kompetenser efterfrågas

I takt med att AI används alltmer inom marknadsföringen får AI-driven marknadsföring eller AI marketing sitt intåg. 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.

Företagssäljare fortsatt efterfrågade

Det ekonomiska läget, konjunktursens upp- och nedgångar och exporten får påverkan på efterfrågan på företagssäljare. 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.

Efterfrågan på inköpare och upphandlare består

Värdet på den offentliga upphandlingen uppgår till 683 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 på området för att utveckla den offentliga upphandlingen och det har även kommit en del lagförändringar som påverkar området. Kompetenskraven blir allt mer komplexa och efterfrågan på eftergymnasial kompetens ökar.

Fortsatt efterfrågan inom redovisning

På redovisningsområdet sker fortsatt digitalisering och automatisering. Yrkesrollen redovisningsekonom/redovisningskonsult blir mer och mer konsultativ. Det finns en fortsatt efterfrågan på kompetensen. Redovisningsbranschen går också mot att bli mer renodlad inom just redovisning. Flera stora redovisnings- och revisionsbyråer har sålt av redovisningsdelen av bolagen. Här går riskkapitalbolag in och köper upp redovisningsdelen.

Kvalificerad kompetens inom lönehantering efterfrågas

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.

Utvecklingen inom bank och finans kräver ny kompetens

Bank- och finansbranschen påverkas till stor del av digitaliseringen. Detta får till följd att fler och fler kontor stängs och personal har fått gå. Även i bank- och finansbranschen blir det mer och mer tid som genom digitaliseringen frigörs 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.

Förklaring av begrepp

I rapporten samlas slutsatserna i ett matrisssystem. Där används följande begrepp:

Strategisk påverkan avser i vilken utsträckning vi bedömer att trenden/händelsen/tendensen kan komma att påverka utbildningar inom yrkeshögskolan.

Brådskande/Ej brådskande avser på vilken sikt vi bedömer att trenden/händelsen/tendensen kan komma att påverka utbildningar inom yrkeshögskolan.

De olika symbolerna i matrisen anger hur vi bedömer att trenden/händelsen/tendensen kan komma att påverka branschen/samhället.

Varje avsnitt avslutas med en kort analys och slutsats uppdelad i fyra delar:

Konsekvenser avser vilka effekter trenden/händelsen/tendensen kan komma att få på det framtida kompetensbehovet.

Drivkrafter avser de faktorer som driver på utvecklingen.

Motkrafter avser de faktorer som motverkar utvecklingen.

Inriktning avser MYH:s inriktning inom området.





Tilltagande trend

E-handeln växer fortfarande, hållbarhet blir allt viktigare och Amazon kan få påverkan på utvecklingen framåt

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. Röststyrning kommer alltmer och kan påverka hur konsumentbeteendet ser ut framöver. 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. 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.

Förändrade affärsmodeller för att möta digitaliseringen av handeln

Totalt omsätter den svenska e-handeln 77 miljarder kronor, vilket är nio procent av den totala handeln. Det visar rapporten "[e-barometern 2018](#)" från Postnord, HUI Research och Svensk Digital Handel. Prognosen för 2019 är att e-handeln kommer att växa med 14 procent och uppgå till 88 miljarder kronor.

Karin Johansson, som är VD på Svensk handel, säger att den digitala strukturomvandlingen med snabbt förändrade kundbeteenden ritar om detaljhandelskartan. Även om merparten av handeln kommer att ske i fysiska butiker under överskådlig tid är förändringstrycket kraftfullt. Konkurrensen blir tuffare och prispressen är hård. Butikernas framtidsförväntningar minskar i januari 2019. Det visar "[Handelsbarometern](#)" från januari 2019. Framförallt är det tron på framtida försäljning och lönsamhet som sjunker. Bland e-handlarna är tongångarna positivare och framtidstron stiger något. Butikernas förväntningar om antalet anställda minskade med -1,2 enheter till index 91,1 i januari medan e-handlarnas förväntningar ökade med 3,7 enheter till index 108,7 under samma period. Butikernas förväntningar om lönsamhet minskade med -7 enheter till index 90,3 i januari. E-handlarnas lönsamhetsförväntningar ökade med 4,5 enheter till index 103,2 under samma period.

Den pågående digitaliseringen i samhället blir allt tydligare inom handeln. Detaljhandeln genomgår nu samma digitala resa som musik, film och paketeresor har gjort och konsumenterna ställer om rekordsnabbt. I takt med att fysiska butiker stänger efterfrågas ny kompetens för att kunna tävla om kunderna på nätet. Handelns snabba digitala omställning under de senaste åren har slagit hårt mot stora delar av handeln. Svensk handels VD Karin Johansson säger att det har gått fortare än förväntat. Mellan 2011 och 2017 försvann 5 000 fysiska butiker från sällanköpshandeln. Det motsvarar var tionde butik. Hårdast drabbat är elektronikbutiker som var tidigt ute i det digitala skiftet. Enligt rapporten "[Det stora detaljhandelsskiftet 2018](#)" har var femte butik fått stänga. Inom modehandeln har var sjunde butik stängt.

I Handelsrådets rapport "[Handelns digitalisering och förändrade affärsmodeller](#)" identifieras fyra delar som hänger samman och som digitaliseras på olika sätt: utbytesprocesserna, aktörerna, platserna och erbjudandena. Genom att dessa delar digitaliseras och blir alltmer ihopkopplade påverkar det alla former av handel. Det finns styrkor hos de fysiska butikerna som utmanas av digitaliseringen men också kan förstärkas och bli viktigare i en ökande digitalisering. Digitaliseringen av de fysiska butikerna innebär att de blir en del av e-handels infrastruktur såsom till exempel konsumenternas ökade användning av mobila digitala tekniker och ett ökat inslag av digitala tekniker i butikerna. Utifrån styrkorna hos den fysiska butiken och hur de påverkas av digitaliseringen identifieras fem butiksformat som kan komma att växa fram:

- *Närportalen* – en form av utlämningsställe med kombinerad butik som är belägen nära hemmet eller arbetsplatsen.
- *Fullfilmentcentralen* – en butik där man skär bort kostnader som vanligen är förknippade med en fysisk butik och gör det till en butik där man framför allt hämtar sina varor.
- *Hybriden* – den "digitaliserade fysiska butiken". Här sker en tydlig sammanblandning mellan fysiskt och digitalt och stor användning av digitala tekniker i hela butiken för att förstärka butiksoplevelsen.
- *Digital pop-up* liknar andra pop-up butiker i meningen att de är temporära handelsplatser, men med ett större inslag av digital teknik.
- *Inspirationsbutiken* förstärker den fysiska butikens fördelar och gör mer av det som e-handeln inte kan eller har svårt att erbjuda, till exempel att kunna testa produkter, få rådgivning, provsmaka produkter med mera.

Svensk handel räknar med att var tredje krona kommer att spenderas på nätet 2025. Skiftet kan innebära att dagens butikslokaler kommer att se annorlunda ut i framtiden. Fokus kommer att ligga mer på upplevelser. Ett exempel på detta är butikskonceptet The Lobby i centrala Stockholm. Där finns en cavabar, plats för att spela in podcasts och möjlighet för mindre kända varumärken att hyra ytor på kort kontrakt. Framtidens fysiska butik kommer oftare bli en scen för olika typer av evenemang menar Annelie Gullström, som är affärsutvecklingschef på The Lobby. Hon tror också att underhållning, kultur och hälsa är de områden som kommer att få större plats i shoppingstråken.

Enligt en rapport från Credit Suisse stängdes 6 000 butiker i Storbritannien under 2017 till följd av den ökade e-handeln. I USA räknar man med att vart fjärde köpcentrum har stängt år 2022. Jonas Arnberg, VD för HUI Research, menar dock att samma sak inte behöver hända i Sverige. Detta då det i USA redan från början finns större handelsyta per person och att jämförelsen därför inte blir relevant. Stads kärnorna väntas förbli attraktiva platser att vistas i, medan köpcentrum kan få det tuffare.

I "[Retailbarometern](#)", framtagen av Adyen, framkommer dock att fler nordiska konsumenter föredrar att handla i butik framför att handla online. 33 procent av de svarande uppger att de föredrar att shoppa i en fysisk butik. Detta att jämföra med 25 procent som uppger att de föredrar att handla på nätet.

Digitala betalningar

Utvecklingen mot ett allt mer kontantlöst samhälle fortsätter och allt fler digitala betallösningar tas fram. På den svenska marknaden är det drygt 80 procent av alla transaktioner i den fysiska handeln som görs med kort. Prognosen är att 90 procent av alla betalningar kommer att vara digitala 2020. Såväl kontaktlösa kortbetalningar som mobiltelefonbetalningar bygger på de etablerade kortnätverkens infrastruktur.

Även betallösningar som Swish utvecklas. Dessutom gör Riksbanken en utvärdering av e-kronan. Under 2018 kom också det nya betaltjänstdirektivet (PSD2) på plats i Sverige. Syftet med direktivet är att öppna upp för fler aktörer inom betalmarknaden i Sverige.

DIBS årliga rapport "[E-handel i Sverige](#)" visar att faktura fortsatt är det mest populära betalningsalternativet i Sverige. För den som är väldigt frekvent e-handelskonsument och som även returnerar mycket är faktura självklart en väldigt smidig betalningsmetod.

IT&Telekomföretagen har tillsammans med bland annat Svensk Handel, Skatteverket och leverantörer av kassaregister, betalterminaler och elektroniska kvitton tagit fram en enhetlig standard för att föra över kvittoinformation digitalt. Den enhetliga standarden, som blev klar i februari 2018, ger både handel och kunder möjligheten att hantera kvittoinformationen på ett enklare sätt. Samtidigt besparas miljön då dagens 1,7 miljarder kvitton som skrivs ut motsvarar cirka 60 000 träd. Det blir också lättare för kunden att både spara och hitta sina kvitton. Digitala kvitton är numera också godkända som underlag i redovisningen och därmed frigörs också tid för företagen.

Hållbarhetsarbetet inom handeln får tydligare genomslag

Hållbarhet får ett allt tydligare genomslag i handelsbranschen. "[Svensk handels hållbarhetsundersökning 2017](#)", som baseras på svar från 1 717 handelsföretag och 1 020 konsumenter, visar att tre av fyra handelsföretag arbetar aktivt med hållbarhet. Utöver att bidra till en hållbar utveckling och stärka varumärket har ekonomisk lönsamhet blivit en allt viktigare drivkraft för företagens hållbarhetsarbete. Drygt varannan handlare har ökat hållbarhetsarbetet det senaste året. För två år sedan var motsvarande siffra 30 procent. Nästan nio av tio handlare anser att det finns ett tydligt positivt samband mellan satsningar på hållbarhet och lönsamhet.

Hållbarhetsfrågor får också ett allt större fokus i takt med att ny infrastruktur och logistik växer fram parallellt med e-handels utveckling. Enligt "[e-barometern 2018](#)" arbetar många e-handelsföretag aktivt med att minimera sin miljöpåverkan. De vanligaste hållbarhetsåtgärderna i relation till leveransen från svenska e-handlare är att använda återvinningsbara förpackningsmaterial, digitalisera kundutskick som exempelvis fakturor, manualer och garantier samt att reducera mängden förpackningsmaterial per vara. Samtidigt som företagen försöker tänka hållbart är kraven på snabba leveranser ett faktum. Det är inte alltid enkelt att kombinera snabba leveranser med hållbarhet. Fyra av tio företag tror att konsumenterna är beredda att vänta en till två dagar extra på leveransen under förutsättning att den är mer miljövänlig. När man ställer samma fråga till konsumenterna är det åtta av tio som anger att de är villiga att vänta en till två dagar extra för att få en mer miljövänlig leverans.

Brexit kan komma att påverka sysselsättningen inom handeln

Stockholms Handelskammare och Oxford Economics har räknat på den svenska kostnaden för Storbritanniens utträde ur EU (Brexit). Om Storbritannien och EU inte kommer överens om ett nytt frihandelsavtal och det därmed blir en hård Brexit, beräknas Sveriges BNP minska med 18 miljarder kronor. Vidare förväntas det leda till 8 200 förlorade arbetstillfällen, varav 2 100 i Stockholm. Slutsatserna är att en hård Brexit skulle vara mycket kännbar för svensk ekonomi.

Andreas Hatzigeorgiou, som är chefsekonom på Stockholms handelskammare, menar att det är alldeles för tidigt att avfärda ett scenario där det blir en hård Brexit. Han menar vidare att finans- och tjänstesektorn drabbas hårt av Brexit. Peter Jacobsson och Brexitspecialisten Rickard Ydrenäs säger att det för svenska företag är nödvändigt att börja planera för en ny verklighet. Den svenska handeln med Storbritannien står inför en avgörande förändring på grund av Brexit och företagen behöver ha beredskap för detta.

Geoblocking påverkar e-handelsbranschen

Geoblocking beräknas träda i kraft i november 2019. Det handlar om att konsumenter inom EU inte ska diskrimineras på basis av sin nationalitet eller fysiska placering när denne handlar på nätet. Regelverket omfattar både Business-to-consumer (B2C) och Business-to-business (B2B). För e-handlaren gäller att samtliga villkor ska gälla för alla konsumenter inom hela EU, priser, erbjudanden, avtalsvillkor med mera. Det nya regelverket är otydligt och mycket återstår innan det finns svar på allt.

Amazons inträde kan få konsekvenser för den svenska handeln och e-handeln

Under 2018 började det finnas tecken på att Amazon höll på att etablera sig i Sverige. Tecken som visade på detta är att de nu har startat svenskt betalbolag och ansökt om att få tillhandahålla betaltjänster i Sverige. Bolag som erbjuder alltifrån e-handel med livsmedel, streamad film och musik ska ha inlett rekryteringsprocesser med flera e-handelskunniga personer i Sverige. Enligt Amazons egen sajt har e-handlare med bas i Sverige redan möjlighet att motta betalningar via Amazon Pay. Än så länge har inte Amazon etablerat sig i Sverige på det sätt man förväntat sig.

Handelsrådet och HUI Research publicerade i april 2018 rapporten "[Vad händer när Amazon kommer?](#)" Den visar att böcker, elektronik och leksaker är de detaljhandelsbranscher som kommer att drabbas hårdast när Amazon bestämmer sig för att satsa i Sverige. Dessa branscher är också de som redan har pressats hårt av digitaliseringen. Jonas Arnberg, VD på HUI research, menar att mat, möbler och mode samt starkt nischade aktörer antagligen kommer att klara sig bättre. Rapportens slutsats blir att detaljhandeln koncentreras till färre och större aktörer och att e-handelsplattformar tar större del av kakan när konsumenterna går direkt till sajter som exempelvis Amazon och Zalando, istället för att gå via sökmotorer som Google. Men det finns inte bara plats på plan för de största, internationella företagen. Aktörer som har ett nischat sortiment, god service, lokala produkter och som kan ge vägledning i varudjungeln kan stå sig bra i konkurrensen.

Rapporten visar vidare på att digitaliseringen och den internationalisering och ökade konkurrens denna medför, kommer att förändra hur den svenska handeln ser ut, hur butiker planeras, hur köpcentrum byggs, hur stadskärnor utvecklas och också hur jobben utvecklas. Den tekniska utvecklingen leder till att det nya detaljhandelslandskapet blir globalt. Internationella företag såsom Amazon, Alibaba och Zalando säljer till svenska konsumenter samtidigt som svenska företag får en chans att nå en global marknad. På detta sätt blir det också en helt ny konkurrens för svenska kedjor som har sin bas i fysisk butik och inte kommit så långt med sina digitala strategier. Även om den största delen av försäljningen inom handeln än så länge sker i fysiska butiker så sker tillväxten online. Den fysiska handeln sätts därför under ytterligare press. Aktörerna inom detaljhandeln behöver se över sitt butiksbestånd och sortiment för att ha en plats på marknaden även i framtiden. Rapporten visar att det är den fysiska handeln som är den stora förloraren i och med att Amazons inträde på den svenska marknaden troligen kommer att lyfta e-handels tillväxt ytterligare.

Amazons förväntade intåg i Sverige beskrivs ofta som ett hot mot svensk detaljhandel, men Handelsrådets VD Andreas Hedlund menar att Amazon samtidigt kan vara en väg ut i exportvärlden för svenska handelsföretag som via e-handelsplattformen kan hitta nya marknader.

Kommer alltmer e-handel ske med röststyrning framöver?

Röststyrning är en teknik som utvecklas snabbt. Josefin Rosén är expert inom Artificiell intelligens (AI) hos SAS Institute. Hon menar att vi kommer att spara mycket tid genom att prata med

mjukvaran. Det går att se att trenden går mot mer röststyrning och Natural language processing (NLP)- gränssnitt blir allt vanligare. Data är en central del i detta och ju mer data och interaktioner som finns inövade desto bättre och smartare blir röststyrningen.

Josefin Rosén säger att de röststyrningssystem som kommit längst idag är Google. Men också Amazons Alexa ligger långt fram vad gäller röststyrda AI-applikationer i hemmet. I takt med att allt fler börjar använda Alexa blir systemet bättre och bättre. Ju mer data som finns desto mer finns att träna systemen och algoritmerna på. Endast två procent använder röstassistenten Amazon Alexa för e-handelsköp. Det rapporterar ehandel.se med hänvisning till nättdningen The Information.

Nyligen lanserades Google Assistant på svenska. Det går numera till exempel att snacka trafikläget med SJ och bolla recept med Mon-Ica. Nu när Google Assistant lanserar sin röstassistent på svenska börjar företag även i Sverige hoppa på trenden, som förväntas vända upp och ner på allt vad kundrelationer heter.

Transport, logistik och förpackning blir viktiga ingredienser i framtidens e-handel

Den växande e-handeln påverkar inte bara våra köpbeteenden utan också logistiksystemen och stadernas utformning. Det visar Swecos rapport "[Signed, Sealed, Delivered – Analysing the Impact of E-commerce on Urban Areas](#)". Enligt rapporten ökar e-handels omsättning med 10-15 procent per år, något som kraftigt påverkar detaljhandelns distributionskedjor.

Robert Sommar, som är godstransportexpert på Sweco och en av författarna till rapporten, säger att generationen som har vuxit upp med att handla online når nu sin mest köpkraftiga ålder. Städer, distributionslösningar eller logistiksystem är inte anpassade efter beteendet. För att klara den ökande e-handeln behöver strukturen av lager, terminaler och utlämningsställen förändras.

Den ökande e-handeln ställer också nya krav på våra livsmedelsförpackningar. "[Tetra Pak Index 2018](#)" visar hur internet och e-handel inte bara förändrar livsmedelshandel och logistik utan också skapar nya krav på hur vi förpackar livsmedel och vilken roll förpackningar har och får. Förpackningar kommer att spela en viktig men annorlunda roll när nu e-handeln med livsmedel växer. Smart förpackningsteknik, med till exempel digitalt utskrivna koder, kommer att innebära nya möjligheter för e-handlare och varumärken, menar Tetra Pak.

Alexandre Carvahlo, director på global marketing services hos Tetra Pak, menar att uppgången i e-livsmedelshandeln innebär en stor möjlighet för livsmedels- och dryckesvarumärken. Här betyder förpackningen mycket för deras framgång. I synnerhet bidrar smarta förpackningar till att öka tydligheten och effektiviteten i leveranskedjan.

Tetra Pak Index 2018 visar på fyra viktiga trender som påverkar e-livsmedelshandelns tillväxt:

1. *Enkelhet* – Den framtida konsumenten är tidspressad och vill att det ska vara så enkelt som möjligt att e-handla. Här finns enligt undersökningen viktiga möjligheter i enkel påfyllning av produkter, varumärkesidentitet och praktiska förpackningar.
2. *Teknik och prestanda* – Leveranskedjorna kommer att fortsätta att förändras av olika tekniska lösningar. I undersökningen pekas särskilt identifiering via radiofrekvens och robotteknik ut då de ökar effektiviteten och tydligheten. Det förväntas bli mycket snabba leveranser på så kort tid som tio minuter senast 2025. Detta gör att konsumenterna kommer att handla mindre mängd men oftare.
3. *Hållbarhet* – Restriktioner för plast och medvetenheten om kretsloppsekonomin kommer att fortsätta att öka och återvinning kommer att bli allt viktigare. Konsumenter vill veta om varumärken "gör rätt".

4. *Personligt och unikt* – Anpassning av produkter och en personanpassad konsumentprocess kommer att bli viktiga differentierande faktorer i framtiden. E-handlare kommer att nyttja konsumentdata för att personanpassa erbjudanden, bygga relationer samt göra produktutveckling.

Digitaliseringens påverkan på framtida sysselsättning och kompetensbehov i handeln

Stark digitalisering och en kraftigt växande e-handel har gjort att antalet jobb i branschen har ökat snabbt. Trots det visar Handelsanställdas förbunds rapport "[Hur påverkar digitaliseringen framtida sysselsättning och kompetensbehov i handeln? En bedömning av utvecklingen 2015-2030](#)". Majoriteten av de anställda menar att de inte alls påverkats av detta i sitt dagliga arbete. I den minoritet som upplevt att det påverkat arbetets innehåll är det endast 13 procent som tydligt framfört att arbetsuppgifter automatiserats och försvunnit helt. Den stora gruppen anger att digitaliseringen har medfört ett förändrat innehåll i arbetsuppgifterna genom ny teknik, nya datasystem eller nya tekniska hjälpmedel. En mindre grupp har också påtalat att helt nya jobb och arbetsuppgifter har tillkommit.

Studien tonar ned förändringstakten men visar också på att handeln genomgår ett skifte genom digitaliseringen. Sysselsättningen inom handeln har ökat, men det ser olika ut i olika delar av handeln. Detaljhandeln har ökat med 12 procent medan partihandeln endast ökat med tre procent. En av förklaringarna till detta skulle kunna vara att automatisering gått snabbare genom införande av hel- eller halvautomatiska lager. En annan förklaring kan vara att man inom partihandeln använder sig alltmer av bemanningsföretag.

Handelsbranschen genomgår stora förändringar och en snabb utveckling genom automatisering och digitalisering. Branschens tillväxt sker i hög grad på nätet och konkurrensen är global och stenhård. Köpcentrum och gallerior står inför stora utmaningar om de ska klara av att vara konkurrenskraftiga framöver. Detta gör att arbetet inom handeln lika mycket handlar om IT och logistik, som att bemöta kunder och att sälja varor. Om handeln ska hänga med i den snabba utvecklingen måste ny kompetens rekryteras och befintlig personal kompetensutvecklas.

I takt med att handeln möter en allt mer komplex och konkurrensutsatt värld ökar kraven på personalen och deras kompetens. Digitaliseringen inom handeln medför enorma förändringar, inte minst för de fysiska butikerna. För att möta den digitala konkurrensen måste den fysiska butiken gå från att vara en plats kunden måste besöka till att bli en plats kunden vill besöka. Det görs inte av sig självt, utan arbetet måste göras av personalen och för att göra sitt jobb bättre än i dag måste personalen bli bättre än i dag. Tiden med allt-i-allo personal är förbi, det som gäller nu är specialister med spetskompetens. Det som efterfrågas är bland annat butikskommunikatörer som vet hur en butik ska inredas för att maximera försäljningen, bagare som bakar brödet på plats och dataanalytiker som prognostiserar försäljningen.

De effekter som digitaliseringen medför på kompetensbehovet inom handeln förstärks genom Amazons kommande inträde på den svenska arbetsmarknaden. De anställda behöver inte bara kunna hantera sälj utan måste också behärska olika digitala verktyg och system. Dessutom är konsumenterna mer pålästa när de kommer in i den fysiska butiken, vilket i sin tur ställer högre krav på det personliga mötet mellan säljare och potentiell kund. Det kommer också att efterfrågas specialister inom dataanalys, webbutveckling och digital marknadsföring/Marketing automation.

KONSEKVENSER

- Kompetensbehov som växer fram till följd av digitaliseringen och den ökade e-handeln finns inom dataanalys, webbutveckling samt Marketing automation.
- Kunden idag är tack vare digitaliseringen väldigt påläst när hen kommer in i den fysiska butiken. Att arbeta i den fysiska handeln blir därför en mer och mer kvalificerad roll. Dessutom krävs strategiska överväganden för att kunna arbeta med både fysisk handel och e-handel (omnikanal) och kunna möta konkurrensen från e-handeln.

DRIVKRAFTER

- Digitaliseringen driver på utvecklingen inom både handel och e-handel.

INRIKTNING

- MYH kommer att följa utvecklingen av e-handeln och fysiska handeln.
- MYH:s bedömning är att det redan beviljade utbudet inom området handel och e-handel är tillräckligt stort i förhållande till efterfrågan och kan fyllas på i takt med att platser avslutas. Detta innebär att utbildningsvolymen bör bevaras på samma nivå som tidigare.
- MYH kommer att följa utvecklingen av vilka kompetenser som efterfrågas i den fysiska handeln och inom omnikanal. Utbildningar som är riktade mot den fysiska handeln kan behöva anpassas för att kunna möta digitaliseringen. Detta kan till exempel röra visual merchandisers och butiksledare som behöver ha kunskap i omnikanal.

MOTKRAFTER

- Storbritanniens utträde ur EU skulle kunna bromsa utvecklingen av e-handeln.
- Nya lagar och regler såsom Geoblocking kan göra att e-handeln hämmas eller försvåras.
- Bristen på hållbara transporter.



Tilltagande trend

Marknadsföring alltmer digitaliserad – nya kompetenser efterfrågas

I takt med att Artificiell intelligens (AI) används alltmer inom marknadsföringen får AI-driven marknadsföring eller AI marketing sitt intåg. 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.

Framtidens marknadsavdelning påverkas av AI

AI:s intåg i marknadsföringen går snabbare än man tidigare har trott. Inom marknadsföringen ser vi det här hända redan nu. Enligt Bisnodes digitala marknadschef Madeleine Lindgren är AI-driven marknadsföring, eller AI marketing, här för att stanna. Hon menar att det är mer än bara ett buzzword eftersom det förenklar och effektiviserar arbetet. Marknadsavdelningen kan spara extremt mycket tid och göra bättre val och ett bättre jobb. Det förutsätter personaliserat innehåll så att det går att arbeta med riktad marknadsföring i rätt tid och på rätt plats. Men vi kommer inte hinna med att hantera och analysera all den data som finns i dag och det är här AI kommer in.

Magnus Unemyr är konsult inom AI och författare till boken "Data-driven Marketing with Artificial Intelligence". Han instämmer och säger att det är en disruptiv teknologi som förändrar allt i grunden. Processer som tidigare bara kunde utföras manuellt och primärt optimerades med magkänsla eller gissningar blir nu automatiserade och datadrivna, med självlärande algoritmer som ger affärsinsikter vi tidigare inte kunde hitta.

För framtidens marknadsavdelning innebär detta stora fördelar, men det kommer ställas nya sorters krav. Marknadschefens jobb består i att vara duktig på att samla och tolka data. Med andra ord förändras marknadschefens jobb rätt radikalt och nya kompetenser blir viktiga i denna roll. Från humankunskap till teknik kunskap, säger Henrik Blomgren som är doktor i marknadsföring inom Business-to-business (B2B) på Kungliga tekniska högskolan (KTH). I gengäld kommer tekniken, som fortfarande befinner sig i en kraftig expansionsfas, både kunna automatisera repetitiva uppgifter och hitta mönster och trender i kunddata. Resultatet blir att medarbetarna kan fokusera på beslutsfattande och kreativitet.

Under de senaste åren har AI blivit ett allt viktigare verktyg för att kunna analysera stora mängder data och tillhandahålla skräddarsydda erbjudanden, så kallad personalisering. En undersökning från Adobe, som presenteras i rapporten "[Context is Everything](#)", visar att nästan nio av tio företag i Norden i större utsträckning än tidigare prioriterar satsningar på personalisering, samtidigt som knappt en fjärdedel är nöjda med sin nuvarande kompetens inom området. Undersökningen visar även att 72 procent har påbörjat rekrytering av ny kompetens som ska säkerställa att AI kan användas på bästa sätt. Kunskaper inom IT, dataanalys och kundtjänst är de tre kompetenser som nordiska företag rankar som viktigast i jakten på nyanställda. Genom AI är det idag möjligt att snabbt få rätt insikter från stora mängder data. Sex av tio av de nordiska företagen i undersökningen uppger att de i dag inte har möjlighet att analysera data tillräckligt snabbt. Knappt hälften anger också att General Data Protection Regulation (GDPR) i någon mån har försvårat för ytterligare personalisering. Företagen i Norden ser på AI som mer än bara en ny

teknik. De fokuserar även på kompetenser som ska stärka kundupplevelsen. Dessutom ligger fokus på att säkerställa en korrekt behandling av kunddata.

Att det finns en korrelation mellan marknadsautomatisering och affärsutveckling visar studien "[The State of B2B Marketing Automation](#)", som Econsultancy har genomfört på uppdrag av Act-On Software. I studien har de undersökt mer än 350 personer inom B2B-marknadsföring i Nordamerika och Europa. Enligt undersökningen är ledande företag 24 procent mer benägna att säga att de använder marknadsautomatisering. Nästan två tredjedelar av dessa företag använder marknadsföringsteknologi, jämfört med 50 procent av andra företag. Drygt hälften av de undersökta B2B-företagen använder marknadsautomatisering, men endast 27 procent tror att det har ökat marknadsföringens bidrag till verksamheten. En förklaring till detta kan vara att marknadsförare bara skrapar på ytan när det gäller att använda marknadsautomatisering. Undersökningen visar att det bara finns tre områden där mer än hälften av de undersökta använder marknadsautomatisering: e-mail, webbformulär och hemsidor. Marknadsförare står inför en skiftande och skrämmande värld, säger Michelle Huff, Chief marketing officer (CMO) på Act-On Software. Hon menar att det är ett trångt försäljningslandskap, kanaler på nätet som flerdubblas i stadig takt, en helt digital kundresa och kunder som har mer kontroll än någonsin tidigare. Marknadsförare måste därför navigera sig i denna förändring för att lyckas. Många företag börjar anamma modern marknadsföringsteknik såsom marknadsautomatisering för att bli mer konkurrenskraftiga och uppnå sina affärsmål.

Det finns också exempel på där traditionella reklambyråer går ihop med företag som jobbat mer med dataanalys och datadriven verksamhet.

Nya kompetenser efterfrågas

Den mest förekommande kompetensen som nämns i platsannonser till marknadsförare är kompetens inom sociala medier. Sociala medier nämns i nästan varannan platsannons som är riktad mot marknadsförare, bara "driv" återkommer mer frekvent. Digital kompetens omnämns också i platsannonserna.

En nyligen genomförd undersökning av rekryteringsbolaget Bohmans Nätverk visar att kulturkurator, technovator och konceptdirigent är nya yrkesroller som vi kommer att få se alltmer av på framtidens arbetsmarknad. Digitala analytiker eller CEO-specialister däremot riskerar att robotar tar över deras jobb. I en alltmer komplex omvärld där medielandskapet är fragmenterat och där IT och marknad smälter ihop, krävs nya kompetenser som kan förstå och utnyttja de nya möjligheter som uppstår. Erik Haglöf, som är VD på Bohmans Nätverk, säger att de företag som genomgått en digital transformering kan arbeta mer kundorienterat än förut. Det kräver dock att de måste ha kompetens att arbeta på ett nytt sätt, mer tvärfunktionellt och innovativt. Han säger också att de nya yrkena uppstår för att svara upp mot de behoven.

Det finns också de som förutspår att digitala marknadsförare går en mörk framtid till mötes. Detta gör bland annat marknadsföringsgurun Seth Godin. Han menar att det är en kompetens som företagen skriker efter just nu och att digitala marknadsförare på kort tid blivit en av de mest efterfrågade yrkesgrupperna i Sverige. Men enligt Godin kommer yrket som det är utformat i dag att försvinna.

Några tydliga tendenser på arbetsmarknaden inom marknadsföringsområdet är att det blir en ökad specialisering och att gränser alltmer suddas ut mellan traditionella avdelningar som marknad, kommunikation och teknik. Det säger Marie Sommar, VD för Marknadsföreningen Stockholm. Dessutom växer nya roller fram tack vare digitaliseringen. Här handlar det bland annat om analytiker, UX-designers och specialister inom Customer relationship management

(CRM) och Customer experience. En annan roll som kommer att förbli efterfrågad är varumärkesspecialist. Detta hänger samman med att varumärket blir allt viktigare i takt med att företag och erbjudanden blir mer transparenta och jämförbara i en digital värld.

KONSEKVENSER

- Genom att digitaliseringen har slagit igenom efterfrågas alltmer kompetens inom digital marknadsföring, analys samt specialister som arbetar med kundupplevelsen.

DRIVKRAFTER

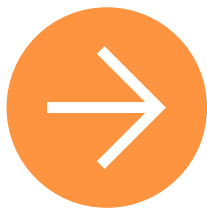
- Digitaliseringen är en stark drivkraft inom marknadsföringsområdet. Det blir allt vanligare med Marketing automation och AI för att göra marknadsföringen så effektiv som möjligt.
- Utvecklingen av e-handeln driver på efterfrågan på kompetens inom marknadsföring med inriktning mot det digitala.

INRIKTNING

- MYH:s inriktning är att fortsätta bevaka utvecklingen på området.
- MYH:s bedömning är att det redan beviljade utbudet inom marknadsföring är tillräckligt stort i förhållande till efterfrågan och kan fyllas på i takt med att platser avslutas. Detta innebär att utbildningsvolymen bör bevaras på samma nivå som tidigare.

MOTKRAFTER

- En motkraft skulle kunna vara GDPR, som i viss mån försvårar hanteringen av data i samband med personalisering.



Oförändrad trend

Företagssäljare fortsatt efterfrågade

Det ekonomiska läget, konjunktursens upp- och nedgångar och exporten får påverkan på efterfrågan på företagssäljare. 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.

Det ekonomiska läget påverkar efterfrågan på företagssäljare

Konjunkturinstitutets rapport "[Konjunkturbarometern Januari 2019](#)" visar att tillverkningsindustrins konfidensindikator föll med fyra enheter i januari. Detta betyder att den sjunkit tio enheter på fem månader. Den ligger dock fortfarande betydligt starkare än normalt. Detaljhandelns konfidensindikator föll från 103,1 i december till 100,7 i januari. Det är dock normalt stämningsläge inom detaljhandeln medan det i sällanköps- och motorfordonshandeln är mer pessimistiskt än normalt. Även tjänstesektorns konfidensindikator pekar på ett svagare läge än normalt.

Svensk Exportkredits (SEK) rapport "[Exportkreditbarometern nr 2 2018](#)" visar på positiva tongångar för svensk export trots tecken på konjunkturavmattning. Den finansiella situationen är fortsatt god även om läget har försämrats det senaste halvåret. Stora bolag anger en nedgång i sysselsättningen medan små och medelstora företag (SME) anställer i oförändrad styrka i Sverige och till och med ökar utomlands. Den finansiella situationen är fortsatt god, även om index har sjunkit till 65 från 75. Fyra av tio menar att företagets finansiella situation har stärkts, vilket kan jämföras med sex av tio i våras. Stora bolag är mindre positiva till framtiden än SME.

Även om företagen noterar en konjunkturavmattning, bedöms effekterna vara begränsade. En majoritet av företagen har ett oförändrat finansieringsbehov sedan den senaste mätningen.

Företag vill handla som privatpersoner – nya utmaningar för e-handeln

E-handeln kan ha en stor potential inom B2B, men det finns utmaningar som behöver hanteras för att utvecklingen verkligen ska ta fart. Det visar rapporten "[Convert 2019](#)" där Collector Bank analyserat den svenska e-handeln. Även om e-handel inom B2B blir allt vanligare vänder sig många företag till aktörer inom B2C för att handla online. Anledningarna är flera enligt Josef Bosaeus, Client Executive på Collector Bank. Dels beror det på att de säljande företagen inte erbjuder e-handel, i andra fall kan orsaken vara att e-handelslösningen inte lever upp till köparens krav. Josef Bosaeus menar att för att lyckas med e-handel måste det vara enkelt. Sex av tio småföretag ser för stora hinder för att göra sina inköp på nätet. De mest framträdande hindren är komplicerad kundregistrering och betalningsprocessen. Han säger vidare att skälet till att utvecklingen inte kommit längre kan vara att många företag fortfarande föredrar att handla på traditionellt sätt. Ungefär hälften av företagen som ingår i undersökningen uppger att merparten av inköpen sker via telefon och lika stor andel gör majoriteten av sina inköp i fysiska butiker. Fyra av fem av de tillfrågade företagen i partihandeln erbjuder inte e-handel idag. För att den digitala B2B-handeln ska få en chans att fortsätta utvecklas behöver de säljande företagen anpassa sig efter sina kunders förändrade beteende.

Jonas Ogvall är ansvarig för Collectors rapport om digitaliseringen av B2B-försäljningen. Han

menar att frågan om hur man ska hantera digitaliseringen är en av detaljhandelns absolut största frågor just nu. Bland de företag som arbetar inom B2B är det en fjärdedel som har e-handel. Enligt undersökningen "[Convert 2019](#)" som Collector Bank har gjort tror ungefär en fjärdedel av parthandelsbolagen att de inte kommer att utveckla e-handel som ny försäljningskanal. Digitaliseringen av B2B-försäljningen ligger långt efter digitaliseringen i konsumenthandeln. Även bland de företag som kommit igång med e-handel är det bara ungefär en sjättedel av omsättningen som kommer från digitala kanaler.

Jonas Ogvall säger vidare att många inom företagshandeln tror att kunderna vill handla som de alltid har gjort. Han menar att utvecklingen på konsumentsidan visar att argumentet inte håller. Risker är att företag som för det resonemanget riskerar att bli utsatta för konkurrens från digitala uppstickare. Dessutom kan företaget gå miste om en exportmöjlighet genom att inte ha e-handel.

En stor anledning till att förändringen i företagshandeln inte går snabbare är att kompetens saknas. För att nå ut på nätet krävs dessutom ganska stora investeringar och det är inte självklart att de återbetalar sig med en gång.

Efterfrågan på företagssäljare kvarstår

Utbildning.se har gjort en granskning av 561 jobbannonser för Key Account Managers och Account Managers för att kartlägga de mest efterfrågade säljkompetenserna 2018. Kartläggningen visar att en stjärnsäljares viktigaste kompetens är stark drivkraft. Andra viktiga faktorer är att vara social, resultatnriktad och positiv för att vara het på arbetsmarknaden.

Jan Zetterström, förbundsordförande på Säljarnas riksförbund menar dock att man i jobbannonserna velat skapa en idealbild av säljare. Men han ser inte drivet som det viktigaste utan att man är självständig.

Det som krävs för att bli en framgångsrik säljare är att ha mycket kunskap. Kunderna är idag pålästa och kunniga samtidigt som prissättningen är gränsöverskridande via nätet. Kunden har möjlighet att kolla upp om erbjudandet står sig mot konkurrenternas. En duktig säljare blir mer av en rådgivare och hjälper kunden till ett köpbeslut snarare än säljer.

[Arbetsförmedlingens yrkeskompass](#) visar att företagssäljare kommer ha goda möjligheter till arbete på fem års sikt. [Svenskt näringslivs rekryteringsenkät 2018](#) visar att det har varit svårt att rekrytera säljare till tjänstesektorn, industrisektorn, transportsektorn samt inom handel, hotell och restaurang. I Manpowers undersökning "[Talent Shortage Survey](#)" från 2018 framgår att säljare är ett av de mest efterfrågade yrkena.

Enligt Statistiska centralbyråns (SCB) yrkesregister fanns cirka 89 900 företagssäljare år 2017. 46 procent av de anställda i yrket fanns i näringsgrenen handel, 16 procent inom tillverkning och utvinning, 14 procent inom företagstjänster och 11 procent inom information och kommunikation. Från 2010 till 2013 ökade yrket stadigt i antalet anställda. Sedan har yrket minskat med cirka 6 300 anställda. I branscherna handel, transport och magasinering samt företagstjänster är nedgången i antalet anställda tydligast. Tillverkning och utvinning har däremot haft en stadig ökning i antalet anställda sedan 2010 men fick en viss nedgång 2015. Antalet anställda i denna näringsgren ligger under 2017 på ungefär samma nivå som 2015. Det fanns ungefär 6 400 anställda eller sju procent i åldersgruppen 60–64 år 2017. I näringsgrenarna tillverkning och utvinning samt handel fanns 4 400 av de anställda i den åldersgruppen.

KONSEKVENSER

- Det ekonomiska lägets inverkan på området är stort, vilket får till konsekvens att kompetensbehovet kommer att styras av hur detta ser ut.
- Digitaliseringen får inverkan på kompetensbehoven. Företagssäljare behöver anpassa sig mot e-handel inom B2B, vilket ger upphov till nya kompetensbehov.

DRIVKRAFTER

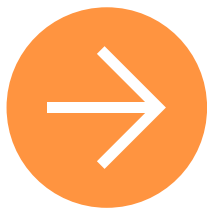
- En högkonjunktur och utökning av exporten är faktorer som driver på efterfrågan på företagssäljare.
- Efterfrågan drivs också på av pensionsavgångar, i den mån pensionsavgångar kommer att ersättas.

INRIKTNING

- MYH:s bedömning är att det redan beviljade utbudet inom företagsförsäljning är tillräckligt stort i förhållande till efterfrågan och kan fyllas på i takt med att platser avslutas. Detta innebär att utbildningsvolymen bör bevaras på samma nivå som tidigare.
- MYH kommer att fortsätta följa utvecklingen av e-handel inom B2B. Utbildningar inom företagsförsäljning kan framöver behöva anpassas för att möta denna utveckling.

MOTKRAFTER

- En lågkonjunktur och minskad export kan göra att efterfrågan på företagssäljare kan komma att minska.



Oförändrad trend

Efterfrågan på inköpare och upphandlare består

Värdet på den offentliga upphandlingen uppgår till 683 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. Kompetenskraven blir allt mer komplexa och efterfrågan på eftergymnasial kompetens ökar.

I Upphandlingsmyndighetens rapport "[Statistik om offentlig upphandling 2018](#)" framgår att värdet av den offentliga upphandlingen i Sverige beräknas till cirka 683 miljarder kronor årligen. Detta motsvarar drygt en sjättedel av bruttonationalprodukten (BNP) till baspris exklusive moms. Det är över 18 000 upphandlingar som annonseras varje år. Fyra av tio avser anläggningsarbete samma siffror gäller för ramavtal. Cirka 4 000 organisationer omfattas av upphandlingslagarna. I rapporten framkommer också att:

- antalet utannonserade upphandlingar är i princip oförändrat
- det genomsnittliga antalet anbudsgivare per upphandling fortsätter minska samtidigt som andelen upphandlingar med endast en anbudsgivare fortsätter att öka
- antalet överprövningar minskar efter att ha varit i princip oförändrat i flera år.

Det genomsnittliga antalet anbudsgivare per upphandling minskar, vilket tyder på ett minskat intresse att medverka i upphandlingar. Upphandlingsmyndigheten har inte någon förklaring till varför intresset minskar eller vad utvecklingen betyder i förhållande till målsättningarna om sunda offentliga affärer och väl fungerande marknader.

Satsningar på utveckling av upphandlingsområdet

En nationell upphandlingsstrategi

Som ett led i arbetet med att utveckla de offentliga upphandlingarna har regeringen tagit fram en [Nationell upphandlingsstrategi](#). Den innehåller tips och råd om hur upphandlande myndigheter och enheter kan arbeta för att utveckla sitt strategiska arbete med offentliga inköp. Strategin vänder sig främst till företrädare för de statliga myndigheterna. Det är dock kommuner och landsting som står för huvuddelen av de offentliga inköpen i Sverige. Regeringen vill, med hjälp av upphandlingsstrategin, verka för att även företrädare för kommuner och landsting tar fram styrande dokument för att förverkliga inriktningsmålen och regeringens mål med den offentliga upphandlingen i sina verksamheter. Sveriges offentliga inköpare (SOI) menar att den nationella upphandlingsstrategin kan driva fram efterfrågan på kompetens inom nya områden.

Upphandlingsmyndigheten har under de två senaste åren följt och utvärderat förändringsarbetet som pågår i offentlig sektor utifrån den nationella upphandlingsstrategin. Uppföljningarna visar att inköps- och upphandlingsfunktionerna i Sverige har påbörjat arbetet med att strukturera sina inköpsfunktioner på ett strategiskt sätt. Styrdokument som behandlar inköpsfrågor finns i många fall. De offentliga inköpen utgör 17 procent av BNP i Sverige. Det finns därför en stor potential att diskutera inköpens bidrag för att lösa olika utmaningar i samhället. Det kan till exempel handla om att nå mål inom exempelvis hållbarhetsområdet.

Förenklingsutredningen

Regeringen tillsatte i juni 2017 en särskild utredning, [Möjligt, tillåtet och tillgängligt](#) (SOU 2018:44), den så kallade Förenklingsutredningen, för att utreda hur regelverket kan göras enklare och mer flexibelt. Utredningen skulle se över de nationella bestämmelserna om upphandling, det vill säga de bestämmelser som inte styrs av EU-direktiven. Utredaren skulle också se över frågor som rör överprövning av upphandlingar. I juni 2018 presenterade Förenklingsutredningen sitt slutbetänkande. Betänkandet är nu ute på remiss och remisstiden gick ut den 1 februari 2019. Beroende på vad som beslutas kan det komma att påverka framtida kompetensbehov. Lagändringarna föreslås träda i kraft den 1 juli 2019.

Ny förvaltningslag medförde ändringar av upphandlingslagarna

Den 1 juli 2018 trädde den nya förvaltningslagen i kraft. Lagen ska tillämpas i fler situationer än tidigare, eftersom begränsningen till myndighetsutövning i tillämpningsområdet tas bort. Med anledning av den nya förvaltningslagen föreslår regeringen vissa följdändringar i ett antal lagar, bland annat i upphandlingslagstiftningen. I upphandlingslagarna, det vill säga Lagen om offentlig upphandling (LOU), Lagen om upphandling inom försörjningssektorerna (LUF), Lagen om upphandling av koncessioner (LUK) och Lagen om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet (LUFs), införs därför bestämmelser som anger att upphandlande myndigheter och enheter inte behöver tillämpa delarna om partsinsyn och kommunikation i den nya förvaltningslagen.

Ny lag om elektroniska fakturor

Utvecklingen går alltmer mot e-handel Business to business (B2B) och här får e-fakturor sitt intåg. [Lag \(2018:1277\) om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling](#) träder i kraft 1 april 2019. Lagen inför ett EU-direktiv som innebär att man ska använda elektronisk fakturering vid offentlig upphandling. Den kommer att gälla fakturor som är resultatet av upphandlingar som påbörjats efter det datumet. E-fakturor möjliggör också ett mycket mer detaljerat underlag, vilket i sin tur kan analyseras och förvandlas till affärsnytta.

Hållbarhet, kundfokusering och Employer branding viktiga trender på inköpsområdet

Sveriges Inköps- och Logistikförbund (SILF):s [Tendrapport 2019](#) visar på betydelsen av digitalisering, hållbarhet och ett fokus på att mäta kunden snarare än den enskilda produkten. Den trend som ligger i topp är att använda etiska standarder och uppförandekod gentemot leverantörer. Hållbarhet blir allt viktigare för både företagen och kunderna och då blir det också viktigt att använda detta. En annan trend som nu finns med på topp-tio-listan är att skapa ett attraktivt Employer brand för att säkra kompetens. Den trend som verkar sjunka totalt sett, och som i den senaste mätningen inte hamnar bland de tio största trenderna, är kategoristyrning. SILF menar att detta kan bero på att många företag och organisationer är långt framme med just kategoristyrning och att det snarare har blivit ett ordinarie arbetssätt. Kategoristyrning är ett arbetssätt där man arbetar strategiskt med ett visst segment för att i slutändan göra bättre affärer. Kategoristyrning hamnar dock långt upp bland trenderna när det gäller statliga myndigheter, kommuner och landsting/regioner.

Framtida efterfrågan inom inköp och upphandling

Precis som inom företagsförsäljning påverkas inköpsområdet av konjunktorens upp- och nedgångar. Även e-handels utveckling påverkar efterfrågan inom strategiskt inköp, då inköpskompetens efterfrågas där.

Enligt Statistiska centralbyrån (SCB) fanns cirka 19 200 anställda inköpare och upphandlare 2017. Antalet anställda har ökat med cirka 1 800 anställda mellan åren 2014 och 2017. Andelen anställda i åldersgruppen 60–64 år är 1 500 eller åtta procent av de anställda. Antalet anställda i denna åldersgrupp har legat på samma nivå sedan 2014. Den åldersgrupp som ökat mest sedan 2014 är 25–39 åringarna som har ökat med cirka 700 anställda. Även åldersgruppen 50–54 år har ökat med cirka 500 anställda, vilket gör att det på lite längre sikt kan bli stora pensionsavgångar. I åldersgruppen 60–64 år finns 36 procent av de anställda inom näringsgrenen tillverkning och utvinning, 21 procent inom handel och 13 procent inom offentlig förvaltning och försvar.

Arbetsförmedlingen bedömer att yrket inköpare och upphandlare på fem års sikt kommer att ha goda möjligheter till arbete. De bedömer också att den tekniska utvecklingen och digitaliseringen medför att det blir allt högre kompetenskrav och att arbetsgivare ofta kräver en eftergymnasial utbildning från högskola eller universitet inom exempelvis teknik, ekonomi eller juridik. Sveriges offentliga inköpare (SOI) uppger att utbildade från yrkeshögskolan också behövs i branschen för att komplettera utbildade inom högskola eller universitet. De menar vidare att automatiserade processer och Artificiell intelligens (AI) gör att det går att arbeta med data på ett helt annat sätt än tidigare. Till exempel kan marknadsanalyser göras med hjälp av en AI. Den strategiska inköparen/upphandlaren kan istället lägga sin tid på förhandlingar, möten och så vidare.

KONSEKVENSER

- Inom upphandlingsområdet behövs kompetens som omfattar hela inköps- och upphandlingsprocessen. Det kan handla om behovs- och marknadsanalys, lagar och regler, utvärdering av anbud, kontraktsutformning, uppföljning och kvalitet i inköpen.
- Yrkesrollen inköpare och upphandlare blir alltmer komplex varför det mer och mer efterfrågas en eftergymnasial utbildning.

DRIVKRAFTER

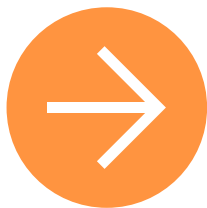
- Regeringen gör insatser på upphandlingsområdet genom både en nationell upphandlingsstrategi och genom olika utredningar på området.
- Upphandlare finns i flera olika branscher och efterfrågan kommer att drivas på av hur utvecklingen ser ut i dessa. Här kan bland annat utvecklingen inom handel och framförallt e-handel nämnas som kommer att få påverkan på området.

INRIKTNING

- MYH:s bedömning är att det redan beviljade utbudet inom inriktningen inköpare och upphandlare är tillräckligt stort i förhållande till efterfrågan och kan fyllas på i takt med att platser avslutas. Detta innebär att utbildningsvolymen bör bevaras på samma nivå som tidigare.

MOTKRAFTER

- Konjunkturers upp- och nedgångar kommer att påverka hur det går för inköparna, framförallt inom den privata sektorn.



Oförändrad trend

Fortsatt efterfrågan inom redovisning

På redovisningsområdet sker fortsatt digitalisering och automatisering. Yrkesrollen redovisningsekonom/redovisningskonsult blir mer och mer konsultativ. Det finns en fortsatt efterfrågan på kompetensen. Redovisningsbranschen går också mot att bli mer renodlad inom just redovisning. Flera stora redovisnings- och revisionsbyråer har sålt av redovisningsdelen av bolagen. Här går riskkapitalbolag in och köper upp redovisningsdelen.

Ekonomer påverkas av automatisering och robotisering

Arbetet med robotisering påverkar ekonomer i allt högre grad, men robotarna gör än så länge de tråkiga slentrianjobben. Nationalekonomen Stefan Fölster menar att de digitala lösningarna i första vändan inte slår ut befintlig personal utan kompletterar dessa. Han pekar på att det är ekonomjobb i mellanlönesegmenten, såsom till exempel redovisningskonsult som fortsätter att automatiseras. Jobb som kräver ökad komplexitet med inslag av juridik och data växer. Ekonomens roll blir mer att övervaka datorns jobb och tolka och analysera att den tolkat rätt. Datorn kan inte ta egna initiativ, göra något irrationellt eller utföra arbeten som kräver sociala färdigheter.

Förändringarna inom redovisning, revision, bank- och finanssektorn är redan här, samtidigt som teknikutvecklingen öppnar för nya jobb. Enligt Ulrika Wallén, utredare på Civilekonomerna, har de nya jobben blivit mer komplexa. Yrkesrollerna är inte lika tydliga som tidigare. Ekonomer som förut konkurrerade med varandra om arbetstillfällen konkurrerar nu även med andra yrkesgrupper såsom systemvetare, ingenjörer, jurister och IT-specialister. Arbetsgivarna ställer krav på kompetenser som att kommunicera, utöva ledarskap, identifiera problem och hitta lösningar, när de rekryterar medarbetare. Det handlar om multikompetens där det är mer fokus på att ekonomer ska ha en akademisk utbildning eller ekonomutbildning med kompletterande kompetenser och personliga egenskaper. Utöver ekonomi efterfrågas kunskaper i att till exempel kunna arbeta strategiskt med IT-system.

Enligt arbetsmarknadsekonom Li Jansson, som analyserar hur arbetsmarknad och arbete förändras, tillkommer många jobb för ekonomer. Hon menar att digitaliseringen leder till ökat företagande och att behoven av exempelvis redovisningsekonomer kan tänkas öka. Vidare säger hon att det också är viktigt att förstå vilka ekonomiska vinster som uppstår genom digitaliseringen. Här behövs nationalekonomerna för att analysera den nya ekonomin.

Catrine Backman, som hjälper företag att modernisera ineffektiva processer och skapa förändring, menar att det behövs en ny typ av kompetens. Det handlar om att kravställa vad man vill att en robot ska räkna fram. Hon menar vidare att en ekonomiassistent eller någon som i dag arbetar nära en robot har höjt sig markant kunskapsmässigt och blir efterfrågad på arbetsmarknaden. Vad gäller ekonomifunktioner som kan ersättas av robotar så handlar det om att ersätta repetitiva uppgifter.

Branschorganisationen för revisorer, redovisningskonsulter, skatterådgivare, lönekonulter och specialister (FAR) och branschorganisationen för redovisning och lön (Srf-konsulterna) menar att, även om processer automatiseras och yrkesrollen förändras till att bli mer konsultativ, är det viktigt att ha kunskaper i och förståelse för själva hantverket inom redovisning.

Omställning sker till verksamhet inom rådgivning

En studie från branschorganisationen [Regnskap Norge](#) visar att 45 procent av de uppgifter som redovisningskonsulten idag utför kommer att ersättas med avancerad teknik inom fyra år. Trots detta kommer redovisningskonsulten inte att stå utan jobb, utan yrkesrollen kommer att förändras till att mer fokusera på värdeskapande uppgifter.

Sebastian Toro, som är grundare av konsultföretaget New Innovation och specialiserad på robotisering, säger att det tidigare var rutinjobb och standardiserade processer inom till exempel bokföring som togs över av robotar. Nu fortsätter utvecklingen med robotisering och automatisering mot mer avancerade ekonomiska processer. Han säger att grundtekniken har funnits länge och att när maskininlärningen eller Artificiell intelligens (AI) mognar och implementeras i robotiseringen kommer det att ske stora förändringar. Robotiseringen gör det möjligt för den kommande automationsrevolutionen. Han förutspår att vi kommer att se mer av den om 3–5 år. Sebastian Toro understryker att bolagens drivkraft att implementera robotisering inte syftar till att göra sig av med personal utan att det handlar om att frigöra tid från manuellt och repetitivt arbete och istället lägga till på mer värdeskapande aktiviteter.

En undersökning från januari 2019 från [programvaruföretaget Visma](#), som bygger på enkätsvar från drygt 3 000 redovisningskonsulter, visar att var tredje redovisningsbyrå i Sverige lägger mer tid på rådgivning i dag än de gjorde för två år sedan. Var tionde har uppdaterat kunderbudandet och många tror att efterfrågan på rådgivning kommer att fortsätta öka. Samtidigt har ungefär varannan byrå inte vidtagit några åtgärder för att hänga med i omställningen mot mer rådgivning. Bara var femte byrå svarar att den är helt och hållet rustad för att möta trenden inom redovisningsbranschen med ökad rådgivning.

Riskkapitalbolag ger sig in på redovisningsmarknaden

Revisions- och rådgivningsbranschen är under starkt omvandlingstryck. Flera av de stora revisionsbyråerna säljer redovisningsdelen till riskkapitalbolag. Några exempel på detta under 2018 är IK Invests köp av PwC:s affärsområde för redovisning och Altor som köpte 75 procent av LRF konsult. Jan Söderqvist, som är revisions- och redovisningsexpert på Visma, säger att riskkapitalbolagen ser möjligheter att göra vinster på att branschen är ineffektiv. När det gäller de två aktuella fallen är det verksamheter som kommit ganska långt i utvecklingen. Han menar vidare att ett stort problem i branschen är att många företag sätter igång digitaliseringen men ändrar inte sin affärsmodell. Det betyder att man fortsätter ta betalt per timme och när arbetstiden minskar till följd av automatiseringen effektiviserar man bort marginalerna och arbetar mer. Det är framförallt de mellanstora byråerna som är hotade eftersom de inte växer. De hittar inte kvalificerad personal med rätt kompetens och får därmed svårt att ställa om. Söderqvist säger att företagen, i stället för att anställa ytterligare en ekonom, borde anställa administratörer, säljare och personal med marknadskompetens. Detta då det finns vinster att hämta hem för den som kan ersätta personal med AI och låta personalen arbeta med rådgivning i stället. Kunderna har andra förväntningar idag och kraven från dem börjar bli allt större. Vismas enkäter visar att majoriteten av alla kunder tycker att redovisningen i sig inte har något värde för kunden utan de vill prata om mål och framtid.

Ingen revisionsplikt för små företag

Revisionsplikten för företag med max tre miljoner i nettoomsättning, 1,5 miljoner i balansomsättning och tre anställda togs bort 2010. I december 2017 presenterade Riksrevisionen en granskning av reformen där myndigheten hävdade att risken för skattefusk och ekonomisk brottslighet ökat och att revisionsplikten borde återinföras. Näringslivets

företrädare reagerade starkt mot rapporten. Det blev ett massivt motstånd mot förslaget och bland annat Svenskt näringsliv, Handelsns utredningsinstitut (HUI) och Småföretagarna var mycket kritiska. Regeringen har nu tittat på den rapport som Riksrevisionen presenterade i slutet av 2017 och beslutat att inte följa Riksrevisionens rekommendationer. Om detta hade återinförts hade det kunnat få påverkan på efterfrågan på redovisningsekonomernas arbetsmarknad.

Nya lagar och regler på redovisningsområdet

I propositionen "[En ändamålsenlig kommunal bokföring och redovisning](#)" (Prop. 2017/18:149) föreslås en ny lag. Den nya lagen ska göra redovisningen mer rättvisande, transparent och jämförbar. Den nya lagen innehåller förslag som innebär att kommunernas och landstingens årsredovisning får fler delar. Bestämmelser om vissa grundläggande redovisningsprinciper, exempelvis principen om rättvisande bild, lagfästs för att ge tydligare vägledning till såväl normgivande organ som kommuner och landsting. Den nya lagen om kommunal bokföring och redovisning trädde i kraft den 1 januari 2019.

Många revisorer lämnar byråerna och revisorerna får ny utformning på utbildningen

Revisorer utbildas inom högskolan men det kan ändå vara värt att nämna några intressanta händelser som påverkar revision i denna rapport. Personalomsättningen i revisionsbranschen är sedan länge hög. På många större byråer ligger den på 15–20 procent om året. De största revisionsbyråerna hör till de mest attraktiva arbetsgivarna för ekonomistuderande men de förmår inte behålla personalen. Avhoppet från storbyråerna har nu blivit kartlagda av forskare. Fokus på sälj i stället för samhällsnytta gör att många unga revisionsmedarbetare lämnar storbyråerna efter bara några år. Det säger Nellie Gertsson, doktorand i redovisning och revision vid Högskolan Kristianstad och Linköpings Universitet. Studien visar på en signifikant skillnad mellan de som lämnat och de som finns kvar i yrket. De som lämnat förknippade inte professionen med samhällsnytta eller meningsskapande. Enligt studien var avhopparna besvikna för att revisionsyrket inte motsvarade deras förväntningar. För att råda bot på den ökande revisorsbristen har Revisorsinspektionen (RI) lanserat en rad förslag, bland annat att öppna upp för alternativa utbildningsvägar. Den 31 maj 2018 beslutade regeringen om ändringar i revisorsförordningens utbildningskrav för blivande revisorer. Reglerna började gälla den 1 juli 2018. En viktig förändring i den nya utbildningen är att branschen får ett större ansvar för teoretiska ämnen.

Fortsatt efterfrågan på redovisningsekonomer/redovisningskonsulter

Poolias årliga arbetsmarknadsundersökning, "Kompetensindikatorn", visar att efterfrågan på arbetskraft inom lön och redovisning är fortsatt hög samtidigt som utbudet av kvalificerad arbetskraft inom yrkesgruppen försämrats. Inom yrkeskategorierna ekonomer och administratörer råder en fortsatt hög efterfrågan, särskilt inom områdena redovisning och lön. Undersökningen visar också att det största behovet finns inom den offentliga sektorn. De drygt 400 HR-cheferna som uttalar sig i Poolias Kompetensindikator vittnar också om en minskning i utbudet av kvalificerade tjänstemän inom ekonomi och administration. Därtill tror löne- och redovisningsadministratörer att AI kommer att påverka utformningen av deras arbetsuppgifter inom de kommande tio åren. Respondenterna som arbetar inom redovisnings- och löneområdet är mer oroliga än genomsnittet vad gäller robotiseringens, automatiseringens och AI:s framfart. Det är 40 procent av de tillfrågade som upplever att roboteringen i hög eller mycket hög uträkning kommer att påverka arbetsuppgifterna inom en tioårsperiod.

Srf-konsulterna menar i sitt [öppna brev till Myndigheten för yrkeshögskolan](#) att det finns ett stort behov av kvalificerade redovisningskonsulter. Samtidigt genomgår redovisningsbranschen

en stor förändring både vad gäller teknisk utveckling och därtill en tydligare gränsdragning mellan redovisning och revision. Srf-konsulterna menar vidare att det också finns stora pensionsavgångar framöver. Srf-konsulterna menar också att behovet av fortbildning av redan yrkesverksamma är mycket viktigt för att möta de förändringar som redovisningsbranschen står inför.

Enligt Statistiska centralbyråns (SCB) yrkesregister fanns ca 25 900 anställda i yrket redovisningsekonom 2017, varav cirka nio procent av de anställda i yrket fanns i åldersgruppen 60–64 år. Ökningen av antalet anställda i denna åldersgrupp är relativt liten. Däremot har antalet anställda i åldersgruppen 55–59 år samt åldersgruppen 50–54 år ökat med ungefär 1 300 personer under samma tidsperiod. Det fanns också cirka 2 200 egenföretagare i åldersgruppen 20–64 år. Därutöver fanns det ytterligare cirka 1 700 egenföretagare i åldersgruppen 65–74 år. Arbetsförmedlingens yrkeskompass visar att yrket kommer att vara i balans på fem års sikt.

KONSEKVENSER

- Redovisningsbranschen påverkas och kommer att påverkas starkt av digitalisering och automatisering. Detta får till konsekvens att tjänster som efterfrågas i dag kan automatiseras och det blir mindre efterfrågan på kompetens inom detta område.
- Det kan komma att bli mer efterfrågan på andra typer av tjänster. De nya tjänsterna går mer mot konsultation, analys och prognos, vilket gör att det framtida kompetensbehovet kommer att fokuseras på dessa delar.

DRIVKRAFTER

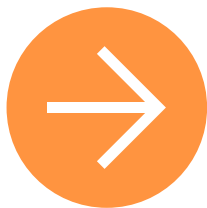
- Teknikutvecklingen möjliggör digitaliseringen och driver på utvecklingen. Frågan är bara hur snabbt automatiserade processer kommer att införas och hur snabbt yrkesrollen redovisningsekonom/redovisningskonsult kommer att förändras mot att vara mer konsultativ.
- En specialisering mot redovisning hos bolagen skulle kunna påskynda processen med digitalisering och automatisering.

INRIKTNING

- MYH kommer att följa utvecklingen av digitaliseringens inverkan på redovisningsbranschen i allmänhet och redovisningskonsulterna i synnerhet. Utbildningarna kan behöva förändras till sitt innehåll för att möta utvecklingen.
- MYH:s bedömning är att det redan beviljade utbudet inom inriktningen redovisning är tillräckligt stort i förhållande till efterfrågan och kan fyllas på i takt med att platser avslutas. Detta innebär att utbildningsvolymen bör bevaras på samma nivå som tidigare.

MOTKRAFTER

- Digitalisering och automatisering förutsätter också att företagen arbetar i den riktningen. Det kan vara så att man inte digitaliserar och att vissa av uppgifterna som skulle kunna automatiseras blir kvar. Detta skulle göra att förändringstakten på automatiseringen och omställningen till mer rådgivning går långsammare.



Oförändrad trend

Kvalificerad kompetens inom lönehantering efterfrågas

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.

I MYH:s [områdesanalys för Ekonomi, administration och försäljning 2018](#) beskrevs att yrkesrollen lönekonsult står inför framtida förändringar till följd av automatisering och digitalisering. Behovet av löneassistenter minskar samtidigt som det finns ett stort behov av kvalificerad lönekompetens. Vissa av arbetsuppgifterna kan automatiseras på sikt, vilket frigör utrymme för analys och proaktiv rådgivning gentemot kund. Kompetensnivån i yrket behöver därför höjas. Branschorganisationen för revisorer, redovisningskonsulter, skatterådgivare, lönekonsulter och specialister (FAR) och branschorganisationen inom redovisning och lön (Srf-konsulterna) framhåller att den komplexa löneprocessen i kombination med allt mer omfattande lagar och regler på området ökar kraven på yrket. Utvecklingen fortsätter i samma riktning som tidigare.

FAR och Srf-konsulterna menar att, även om processer automatiseras och yrkesrollen förändras till att bli mer konsultativ, är det viktigt att ha kunskaper i och förståelse för själva hantverket inom lönehantering.

Ny lag om arbetsgivardeklaration införs

Den nya lagen om arbetsgivardeklaration (AGI) infördes under 2018 och började gälla fullt ut i januari 2019. Införandet innebär att företag ska rapportera arbetsgivardeklaration med uppgifter om skatt, lön och förmåner på individnivå varje månad till Skatteverket. Det är en stor förändring för alla arbetsgivare men det kan också leda till en mer effektiv löneadministration. Detta då arbetsgivarna får en mer jämn arbetsbelastning över året i stället för resurskrävande arbetstoppar vid årsskiftet. Flera arbetsmoment på löneavdelningen kommer i och med AGI att försvinna. Informationsflödet till myndigheter underlättas genom att vissa myndigheter får direktåtkomst till anställdas uppgifter via Skatteverkets portal och den anställda kan hämta intyg för exempelvis bolån direkt via Mina sidor på Skatteverket. Införandet av AGI är den mest omfattande förändringen Skatteverket genomför på flera år. Införandet av den nya lagen skulle kunna leda till att byråerna får fler lönekunder. Detta då implementeringen av AGI kräver att löneprocessen inom organisationen säkras upp.

Riskkapitalbolag köper upp lönedelen av revisionsbyråerna

I avsnittet om redovisning går att läsa att revisionsbyråerna har sålt redovisningsdelen till riskkapitalbolag. De har gjort samma sak på lönesidan. Exempel på detta är KPMG som sålt redovisnings- och löneverksamheten till Aspia. Även PwC:s affärsområde Business Services ingår numera i Aspia.

Framtida kompetensbehov

Förutom det faktum att yrkesrollen håller på att förändras, påverkar de framtida pensionsavgångarna hur efterfrågan på kompetens kan komma att se ut. Enligt Statistiska centralbyråns (SCB) yrkesregister fanns cirka 13 900 anställda lönekonsulter 2017. Cirka 1 700 eller 13 procent av de anställda fanns i åldersgruppen 60–64 år. Antalet anställda lönekonsulter ökade med 227 anställda mellan åren 2014 och 2017. Antalet lönekonsulter i åldersgruppen 60–64 år minskade med 184 anställda medan åldersgruppen 50–54 år ökade med 181 anställda

under samma period. Detta kan göra att pensionsavgångarna på cirka tio års sikt kommer att öka. Samtidigt är det i åldersgruppen 25–39 år som antalet anställda ökat mest. Denna grupp har ökat med 637 anställda under tidsperioden 2014–2017.

Srf-konsulterna uttrycker i sitt [öppna brev till Myndigheten för yrkeshögskolan](#) en fortsatt mycket stor efterfrågan på personer med rätt lönekompetens inom många regioner. Automatisering och digitalisering ersätter en del enklare arbetsuppgifter och det finns ett stort behov av kvalificerad lönekompetens med erfarenhet. Arbetsförmedlingens yrkeskompass visar att yrket kommer att vara i balans på fem års sikt. Srf-konsulterna menar dock att denna prognos inte stämmer överens med deras bild av hur möjligheterna ser ut för arbetsgivarna att kunna rekrytera rätt kompetens till branschen. Srf-konsulterna menar därutöver att fortbildning och vidareutveckling av verksamma inom yrkesområdet behöver prioriteras för att säkra såväl dagens som framtida kompetens.

Enligt Poolias årliga undersökning Kompetensindikatorn råder det fortsatt hög efterfrågan och den vittnar även om en minskning i utbudet av kvalificerade tjänstemän inom ekonomi och administration.

KONSEKVENSER

- Lönekonsultbranschen blir alltmer automatiserad. Det blir istället mer efterfrågan på konsultation, vilket gör att det kommer att krävas mer kompetens inom detta område.
- Implementeringen av AGI kräver att löneprocessen inom organisationen säkras, vilket kan få till konsekvens att företagen efterfrågar ännu mer kvalificerade lönekonsulter.

DRIVKRAFTER

- Digitaliseringen driver på utvecklingen och frågan är bara hur snabbt automatiserade processer kommer att införas. Troligen kommer automatiseringen ske snabbare på lönesidan än på redovisningssidan.
- Ny lagstiftning såsom till exempel införandet av AGI driver på utvecklingen inom området.

INRIKTNING

- MYH kommer att följa utvecklingen av digitaliseringens inverkan på lönekonsultbranschen och lönekonsulternas roll. På sikt kan utbildningarna behöva förändras till sitt innehåll för att möta utvecklingen.
- MYH:s bedömning är att det redan beviljade utbudet inom inriktningen lön är något större än efterfrågan. Utbildningsvolymen kan därför komma att minska något framöver.

MOTKRAFTER

- Digitalisering och automatisering förutsätter också att företagen arbetar i den riktningen. Det kan vara så att man inte digitaliserar och att vissa av uppgifterna som skulle kunna automatiseras blir kvar. Detta skulle göra att förändringstakten på automatiseringen och omställningen till mer rådgivning går långsammare.



Tilltagande trend

Utvecklingen inom bank och finans kräver ny kompetens

Bank- och finansbranschen påverkas till stor del av digitaliseringen. Detta får till följd att fler och fler kontor stängs och personal har fått gå. Även i bank- och finansbranschen blir det mer och mer tid som genom digitaliseringen frigörs 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.

Bank- och finansbranschen påverkas till stor del av digitaliseringen. Allt fler anställda inom branschen oroar sig för att deras kunskaper inte ska räcka till när den ökande digitaliseringen ändrar på arbetets innehåll och rutiner. Samtidigt ställs det allt högre krav på regelefterlevnad. Jobben i finanssektorn har minskat under lång tid. Under de senaste tio åren har antalet svenska bankkontor minskat från runt 2 000 till 1 600. Antalet anställda hos de fyra storbankerna har under samma period reducerats med cirka 17 000, vilket innebär att vart femte bankjobb har försvunnit under ett decennium. Mycket av pappersarbetet har försvunnit i takt med digitaliseringens framfart inom exempelvis lånehantering. Många enklare bankärenden som tidigare utfördes vid ett personligt besök på bankkontoret sköts idag direkt i mobilen.

Kärnan till den drastiska förändringen är den ökade digitaliseringen. Enkla och användarvänliga tjänster såsom Bank-Id och Swish leder till att kunden numera gör det mesta på egen hand. Det är därmed också kunden som alltmer ställer krav på smarta och användarvänliga produkter, en ökad tillgänglighet och bättre service.

Den förändrade kravbilden har på sätt och vis även inneburit en revolution för dem som jobbar på bankerna. En del av detta handlar om förändrade arbetssätt. Allt fler processer går från manuell till digital hantering och ute på de större arbetsplatserna talar man ofta om det agila arbetssättet, vilket innebär att personalen jobbar i olika projekt och rör sig mellan arbetsområden och ibland även avdelningar. Det ställs högre krav på de anställda att vara digitala, anpassningsbara och att ta ett större eget ansvar för att utvecklas i sin roll.

Claire Ingram Bogusz är forskare på Handelshögskolan i Stockholm. Hon har bland annat tittat närmare på hur digitaliseringen i olika led påverkar den traditionella bankverksamheten. I takt med att kunderna kan göra allt mer själva och processer automatiseras kommer behovet av personal att minska. Hon menar att det finns ett mindre behov av många traditionella kontorsjobb, bland annat inom administration och kundtjänst. Redan nu har till exempel bolåneansökningsprocesser blivit alltmer automatiserade och pappersarbetet minskar. Många kommer därför förlora sina jobb som en följd av automatisering och digitalisering, samtidigt som det kommer att skapa en massa nya yrkesroller.

Bankerna själva menar att den främsta anledningen till kontorsnedläggningar är ett förändrat kundbehov. Fler och fler kunder sköter sina bankärenden digitalt eller via telefonbanken. Samtidigt som storbankerna förklarar stängningarna med ett mer digitalt kundbehov efterfrågar också fler kunder personlig rådgivning kring mer komplexa frågor, som exempelvis bolån. Många av bankerna har sett detta som en anledning till att slå ihop kontor för att samla och bredda kompetensen på en central plats, i stället för utspritt på flera orter. Mats Olsson, som är Handelsbankens presstalesperson, säger att de har valt att använda det utrymme som digitaliseringen skapar till att ha mer tid till att faktiskt träffa och möta kunden. De har koncentrerat sina resurser till några kontor där det finns störst efterfrågan.

Det går bra för Fintechbolagen

Fintech är ett samlingsbegrepp för den senaste IT-teknologin inom finansvärlden. Fintech-bolag är specialiserade aktörer som kombinerar finansiella tjänster med mjukvaruteknik. Rapporten "[Stockholm Fintech Report 2018](#)" från Handelshögskolan i Stockholm visar att investeringarna i svenska bolag är bland de högsta i Europa. Michal Gromek, forskare vid Handelshögskolan i Stockholm, menar att finans- och teknologibranscherna måste jobba ännu mer tillsammans.

Rapporten visar att få kontanter i omlopp och en stor vana av elektroniska betalningar leder till att svenska fintech-bolag är på uppgång. Fintechbolagen har blivit allt mer komplexa. Till en början fokuserade de på nationella transaktioner medan de nu vill ta över fler delar av finanstjänstmarknaden. Detta kan till exempel röra sig om att erbjuda internationella transaktioner och låta kunder föra över och ta emot pengar från varandra. Bland annat öppnar det nya betaltjänstdirektivet Payment Services Directive 2 (PSD2) för detta. Direktivet gör att banker behöver öppna upp sin data för fintechbolag. Michal Gromek tror att det här gör att fintechbolagens utveckling kommer att fortsätta och att de får ett större behov av fler och mixade kompetenser.

Banker möter ny konkurrens och måste agera på kundernas ökande förväntningar

Utöver traditionella utmaningar står bankerna nu inför nya former av konkurrens: öppna finansiella ekosystem, ny teknik och växande förväntningar från sina kunder. Detta visar "[World Retail Banking Report 2018](#)" som presenterades i september 2018 av Capgemini och Efma.

Den globala rapporten visar att:

- bankerna har en låg kundnöjdhet då ungefär hälften av kunderna säger att deras erfarenhet av bankens olika kanaler var positiva (47 procent positiva till mobila tjänsterna, 52 procent till nätbanken och 51 procent till bankkontoren).
- nästan en tredjedel av kunderna (32 procent) säger att de kan överväga Bigtech-bolag för finansiella produkter och tjänster. Med Bigtech avses företag som Apple, Google, Amazon och Facebook.
- personifierade tjänster är viktiga: Kundnöjdheten var högre bland kunder som proaktivt erbjudits personifierade digitala upplevelser (49 procent) än de som inte erbjudits det (39 procent).

I rapporten framgår också vad bankchefer ansåg vara de främsta orsakerna till förändring i branschen. Det var 71 procent som angav att positiva upplevelser kunder tar med sig från andra branscher nu innebär att kunderna förväntar sig mer från sin bank. 58 procent av cheferna menade att nya regleringar påverkar, medan 54 procent uppgav att den ökande efterfrågan på digitala kanaler är en påverkansfaktor.

Traditionella linjer mellan olika branscher suddas ut och bankerna står därmed inför en ökad konkurrens från icke-traditionella företag som inriktar sig på nischer inom bankernas värdekedja. Detta gör att bankerna behöver lägga sitt fokus på hur de kan erbjuda bästa möjliga kundupplevelse i sina kanaler. Det finns några storbanker som etablerat så kallade acceleratorprogram för Fintechs och där finns redan etablerade samarbeten. Några exempel på detta är samarbeten med banken och ett tredjepartsföretag som läser av kundens abonnemangskostnader för att sedan föreslå ett billigare alternativ, tjänster som förenklar bokföring och automatiserar kassaflödeshanteringen för företagskunder samt mikrosparlösningar som gör sparandet roligare för unga. Klas Rutberg, Open Banking-expert på Capgemini Invent, tror att vi kommer att få se mer av denna typ av samarbeten framöver.

De flesta banker ser också att det finns outnyttjade möjligheter för en mer strategisk användning av data för att förbättra kundupplevelsen. Bankcheferna uppger att de planerar att använda kunddata för att skapa bättre kundresor, utveckla relationsbaserad prissättning, bygga lojalitetsprogram samt skapa produkter och tjänster anpassade efter kundens livscykel.

Användarupplevelsen driver på satsningar inom Artificiell intelligens (AI)

En ny kartläggning från IPsoft bland 100 beslutsfattare på svenska storbolag och myndigheter visar att nio av tio påbörjat satsningar på AI-projekt. Drivkrafterna bakom organisationernas AI-satsningar är effektivare bolag (61 procent) och användarupplevelse (56 procent). Inom bank, finans och försäkring arbetar 41 procent av de tillfrågade svenska bolagen redan aktivt med AI. En undersökning från Financial Times, som intervjuat internationella storbanker om digital transformation och AI, visar att 17 av de 18 tillfrågade bankerna redan använder AI i sin kundkommunikation via digitala kollegor, virtuella assistenter och chatbotar. Framtidsfokus ligger på att använda kognitivt avancerad AI som kan sköta dialoger och interaktioner, som efterliknar människors kommunikation.

Efterfrågad kompetens i finansbranschen

Den digitala utvecklingen gör också att storbankerna framöver kommer att leta efter helt andra kompetenser än inom finansanalys. I finansbranschen blir det alltmer vanligt att ha en annan bakgrund än en traditionell utbildning som civilekonom. Helen Ludvigsson som är ansvarig för rekrytering inom SEB menar att digitaliseringen innebär att de inom några år kommer att behöva nyanställa många User experience designers (UX). Detta för att kunderna ska få en bra upplevelse av IT-produkter och tjänster som banken lanserar kontinuerligt i sina mobilappar.

Arbetsförmedlingen bedömer i yrkeskompassen att finansmarknaden kommer att präglas av hård konkurrens om jobben de kommande fem åren. Detta gäller för banktjänstemän, finansanalytiker och investeringsrådgivare. Bland annat är det digitaliseringen som driver på denna utveckling, då vissa arbetsuppgifter sköts av robotar i dag. Det kommer att behövas nya kompetenser inom branschen. Att vara kreativ, anpassningsbar och lösningsorienterad är några av de kompetenser som oftast efterfrågas i platsannonser inom finans för närvarande, konstaterar Olle Ahlberg, som är arbetsmarknadsanalytiker på Arbetsförmedlingen.

KONSEKVENSER

- I takt med att mer och mer uppgifter digitaliseras och automatiseras kommer ny kompetens att efterfrågas. Bland annat kommer UX-designers att efterfrågas.

DRIVKRAFTER

- Digitaliseringen driver på utvecklingen i branschen. Genom digitaliseringen slår sig Fintech in på bank- och finansområdet och blir en allt mer vanlig spelare.

INRIKTNING

- MYH:s inriktning är att vara restriktiva när det gäller beviljande av utbildningar med koppling till bank- och finansområdet.

MOTKRAFTER

- Den rådande bristen på IT-kompetens kan få en bromsande effekt på utvecklingen.

Källförteckning

E-handeln växer fortfarande, hållbarhet blir allt viktigare och Amazon kan få påverkan på utvecklingen framåt

Postnord, Svensk digital handel och HUI Research (2018) *e-barometern Q3 2018*

Svensk handel (2017) *Tillsammans mot 2030 Handelns hållbarhetsarbete intensifieras*

Handelsrådet (2017) *Handelns digitalisering och förändrade affärer*

Adyen (2018) *Retailbarometern 2018*

Handelsrådet och HUI research (2018) *Vad händer när Amazon kommer?*

Stockholms handelskammare (2018) *8,200 lost jobs the cost of Brexit for Sweden and Stockholm*

Sweco (2018) *Signed, Sealed, Delivered – Analysing the Impact of E- commerce on Urban Areas*

Handelsanställdas förbund (2018) *Hur påverkar digitaliseringen framtida sysselsättning och kompetensbehov i handeln? En bedömning av utvecklingen 2015-2030*

Tetra pak group (2018) *The Tetra Pak Index*

DIBS (2018) *Svensk e-handel - Allt du behöver veta om e-handel i Sverige 2018*

Tekniskt kunnande viktigt för framtida jobb inom handeln. 2018. DN.se

<https://www.dn.se/ekonomi/tekniskt-kunnande-viktigt-for-framtida-jobb-inom-handeln/>

Hämtad 2019-01-21

8 200 svenska jobb riskeras varav 2 100 i Stockholm. 2018. Mynewsdesc.com

<http://www.mynewsdesk.com/se/chamber/pressreleases/8-200-svenska-jobb-riskeras-var-av-2-100-i-stockholm-2483978>

Hämtad 2019-01-21

Utan konkurrens blir vi sårbara. 2018. Svenskhandel.se

<https://www.svenskhandel.se/nyhetscenter/debattartiklar/2018/utan-konkurrens-blir-vi-sarbara/>

Hämtad 2019-01-21

Standard för elektroniska kvitton framtagen. 2018. itot.se

<https://www.itot.se/2018/06/standard-elektroniska-kvitton-framtagen/>

Hämtad 2019-01-21

I framtiden kommer all e-handel att ske med röststyrning. 2018. Market.se

<https://www.market.se/premium/ai-experten-i-framtiden-kommer-all-e-handel-att-ske-med-roststyrning>

Hämtad 2019-01-21

Amazon startar svenskt betalbolag. 2018. Digital.di.se

<https://digital.di.se/artikel/amazon-startar-svenskt-betalbolag>

Hämtad 2019-01-23

Tetra Pak Index 2018: Ökande e-handel med livsmedel ställer krav på nya smarta förpackningar. 2018. Tetrapak.com

<http://tetrapak.com/se/about/newsarchive/tetra-pak-index-2018>

Hämtad 2019-01-23

Så kommer shoppingstråken förändras med e-handeln. 2018. Dn.se

<https://www.dn.se/ekonomi/sa-kommer-shoppingstraken-forandras-med-e-handeln/>

Hämtad 2019-01-23

Få använder Amazon Alexa för att shoppa. 2018. Dhandel.se

<https://dhandel.se/fa-anvander-amazon-alexa-for-att-shoppa/>

Hämtad 2019-01-23

Handelns delningsekonomi – delad personal är dubbel personal. 2018. Storesupport.se

<https://storesupport.se/handelns-delningsekonomi-delad-personal-ar-dubbel-personal/>

Hämtad 2019-01-23

Storföretagen hoppar på direkt nu när Google kan prata svenska. 2018.

Computersweden.se

https://computersweden.idg.se/2.2683/1.705654/sj-hm-ica-google-assistant?utm_source=dmdelivery&utm_medium=email&utm_campaign=Internetworld%20veckobrev%202017%202018-08-20%2010%3A19%3A17

Hämtad 2019-01-23

E-handel endast hos 2 av 10 bolag: "Många i startgroparna". 2018. Ehandel.se

<http://www.ehandel.se/E-handel-endast-hos-2-av-10-bolag-Manga-i-startgroparna,13932.html>

Hämtad 2019-01-23

Kompetensförsörjning är en ödesfråga. 2018. Dagenshandel.se

https://www.dagenshandel.se/article/view/626741/kompetensforsorjning_ar_en_odesfrag_a?ref=rss

Hämtad 2019-01-23

Marknadsföring alltmer digitaliserad – nya kompetenser efterfrågas

Marknadsautomatisering och affärsutveckling. 2017. Dagensanalys.se

https://www.dagensanalys.se/2017/08/marknadsautomatisering-och-affarsutveckling/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Dagensanalys+%28Dagensanalys.se%29

Hämtad 2018-11-25

Här är de hetaste kompetenserna för marknadsförare. 2017. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/nyheter/har-ar-de-hetaste-kompetenserna-for-marknadsforare/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll\)](https://www.civilekonomen.se/nyheter/har-ar-de-hetaste-kompetenserna-for-marknadsforare/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll))

Hämtad 2018-12-06

Det här behöver marknadsförare kunna för att vara heta på arbetsmarknaden. 2017.

Dagensanalys.se

https://www.dagensanalys.se/2017/10/det-har-behoover-marknadsforare-kunna-for-att-vara-heta-pa-arbetsmarknaden/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Dagensanalys+%28Dagensanalys.se%29

Hämtad 2018-12-06

Digitala marknadsförare går en mörk framtid till mötes. 2018. Veckans affärer.

<https://www.va.se/nyheter/2018/01/30/guruns-varning-digitala-marknadsforare-kommer-att-fa-sin-lon-halverad--och-sedan-halverad-igen/>

Hämtad 2018-12-06

Artificiell intelligens revolutionerar marknadsföringen. 2018. Realtid.se

<https://www.realtid.se/branschnytt/artificiell-intelligens-revolutionerar-marknadsforingen>

Hämtad 2018-12-06

Här är de nya jobben – och här är de som försvinner. 2018. Dagensanalys.se

https://www.dagensanalys.se/2018/05/har-ar-de-nya-jobben-och-har-ar-de-som-forsvinner/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Dagensanalys+%28Dagensanalys.se%29

Hämtad 2018-12-06

Nordiska företag genomför stora satsningar på artificiell intelligens. 2018.
Dagensanalys.se

https://www.dagensanalys.se/2018/11/nordiska-foretag-genomfor-stora-satsningar-pa-artificiell-intelligens/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Dagensanalys+%28Dagensanalys.se%29

Hämtad 2018-11-07

WPP slår ihop Wunderman och JWT. 2018. Resumé

<https://www.resume.se/nyheter/artiklar/2018/11/26/wpp-slar-ihop-wunderman-och-jwt/>

Hämtad 2018-11-26

Nya roller inom marknadsföring. 2019. Civilekonomen.se

https://www.civilekonomen.se/aktuellt/nya-roller-inom-marknadsforing/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Civilekonomen+%28Civilekonomen+-+Allt+inneh%C3%A5ll%29

Hämtad 2019-02-11

Företagssäljare fortsatt efterfrågade

Arbetsförmedlingen (2019) Yrkeskompassen

Statistiska centralbyrån, yrkesregistret

Konjunkturinstitutet (2019) *Konjunkturbarometern Januari 2019*

Manpower group (2018) *Talent Shortage Survey 2018 Solving the Talent Shortage Build, Buy, Borrow and Bridge*

Svenskt näringsliv (2018) Rekryteringsenkäten 2018 Jobbskaparna larmar! Kompetensbristen ökar

Så effektiviserar och motiverar e-handel B2B sälj-team. 2018. Nordicwebteam.se

<https://nordicwebteam.se/blog/item/sa-motiverar-ehandel-b2b-saljare/>

Hämtad 2019-02-15

6 vanliga fallgropar inom e-handel B2B. 2018. Va.se

<https://www.va.se/nyheter/2018/03/23/6-vanliga-fallgropar-inom-ehandel-b2b-owilli/>

Hämtad 2019-02-15

Nya utmaningar för e-handeln: Därför vill företag handla som privatpersoner. 2018. Va.se

<https://www.va.se/nyheter/2018/06/18/nya-utmaningar-for-e-handeln-darfor-vill-foretag-handla-som-privatpersoner-owilli/>

Hämtad 2019-02-15

Konkurrenskraft viktigaste faktorn för att vinna exportaffärer. 2018. News.cision.com
<http://news.cision.com/se/ab-svensk-exportkredit/r/konkurrenskraft-viktigaste-faktorn-for-att-vinna-exportaffarer,c2549879>
Hämtad 2019-02-15

Exportkreditbarometern nr 2, 2018: Stark svensk export trots konjunkturavmattning. 2018. News.cision.com
<http://news.cision.com/se/ab-svensk-exportkredit/r/exportkreditbarometern-nr-2--2018--stark-svensk-export-trots-konjunkturavmattning,c2686800>
Hämtad 2019-02-15

Här är säljarnas toppkompetenser 2018 – driven viktigast. 2018. Civilekonomen.se
[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/har-ar-saljarnas-toppkompetenser-2018-driven-viktigast/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5II\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/har-ar-saljarnas-toppkompetenser-2018-driven-viktigast/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5II))
Hämtad 2019-02-15

Trögt för företagen som missat digitaliseringsvågen. 2018. Di.se
<https://www.di.se/nyheter/trogt-for-foretagen-som-missat-digitaliseringsvagen/>
Hämtad 2019-02-15

SEK:s bokslutskommuniké 2018: Stark svensk export trots tecken på konjunkturavmattning. 2018. Di.se
<http://news.cision.com/se/ab-svensk-exportkredit/r/sek-s-bokslutskommunike-2018--stark-svensk-export-trots-tecken-pa-konjunkturavmattning,c2729460>
Hämtad 2019-02-15

Efterfrågan på inköpare och upphandlare består

Upphandlingsmyndigheten (2018) *Trendens – Utvecklingen på upphandlingsområdet*
Regeringskansliet, Finansdepartementet (2016) *Nationella upphandlingsstrategin*
Statens offentliga utredningar (2018) *Möjligt, tillåtet och tillgängligt – förslag till enklare och flexibla upphandlingsregler och vissa regler om överprövningsmål, SOU 2018:44*
Sveriges Inköps- och Logistikförbund (2019) *Tendrapport 2019*
Arbetsförmedlingen (2019) *Var finns jobben? Bedömning för 2019 och på fem års sikt*
Arbetsförmedlingen (2019) *Yrkeskompassen*
Statistiska centralbyrån, yrkesregistret

Förenklingsutredningens betänkande remitteras. 2018. Regeringen.se
<https://www.regeringen.se/artiklar/2018/09/forenklingsutredningens-betankande-remitteras/>

Hämtad 2019-02-15

Kompetens inom upphandling identifieras. 2018. SOI.se
<http://www.soi.se/aktuellt/2018/oktober/ordforanden-sept-2018>

Hämtad 2019-02-15

Hänt under året. 2019. Upphandlingsmyndigheten.se
<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/verktyg/trendens/hant-under-aret/>

Hämtad 2019-02-15

Fortsatt efterfrågan inom redovisning

Arbetsförmedlingen (2019) *Var finns jobben? Bedömning för 2019 och på fem års sikt*

Arbetsförmedlingen (2019) Yrkeskompassen

Statistiska centralbyrån, yrkesregistret

Regeringen, (Prop. 2017/18:149) En ändamålsenlig bokföring och redovisning

PwC säljer hela redovisningsdelen till PE-bolag. 2018. Revisionsvarlden.se
<https://revisionsvarlden.se/pwc-saljer-hela-redovisningsdelen-till-pe-bolag/>

Hämtad 2019-01-25

PwC säljer affärsområdet Business Services. 2018. Realtid.se
<https://www.realtid.se/pwc-saljer-affarsomradet-business-services>

Hämtad 2019-01-25

Varför säljer PwC av redovisningsdelen? 2018. Tidningenbalans.se
<https://www.tidningenbalans.se/nyheter/varfor-saljer-pwc-av-redovisningen/>

Hämtad 2019-01-25

Därför söker sig riskkapitalet till redovisningsbranschen. 2018. Realtid.se
<https://www.realtid.se/darfor-soker-sig-riskkapitalet-till-redovisningsbranschen>

Hämtad 2019-01-25

Regeringen föreslår ny lag om kommunal bokföring och redovisning. 2018.
Regeringen.se
<https://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2018/03/regeringen-foreslar-ny-lag-om-kommunal-bokforing-och-redovisning/>

Hämtad 2019-01-25

Antalet revisorer fortsätter att minska. 2018. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/antalet-revisorer-fortsatter-att-minska/>

Hämtad 2019-01-25

Miljardnota med återinförd revisionsplikt. 2018. Svenskt näringsliv.se

https://www.svensktnaringsliv.se/fragor/minska-skatt-pa-foretagande/miljardnota-med-aterinford-revisionsplikt_705560.html

Hämtad 2019-01-25

"Sälj har tagit överhanden på byrån". 2018. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/salj-har-tagit-overhanden-pa-byran/>

Hämtad 2019-01-25

Din kollega – en robot? 2018. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/din-kollega-en-robot/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inneh%C3%A5ll\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/din-kollega-en-robot/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inneh%C3%A5ll))

Hämtad 2019-01-25

Många vill anställa robotens kollegor. 2018. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/manga-vill-anstalla-robotens-kollegor/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inneh%C3%A5ll\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/manga-vill-anstalla-robotens-kollegor/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inneh%C3%A5ll))

Hämtad 2019-01-25

Regeringen säger nej till återinförd revisionsplikt. 2018. Civilekonomen.se

<https://www.civilekonomen.se/aktuellt/regeringen-sager-nej-till-aterinford-revisionsplikt/>

Hämtad 2019-01-25

Fortsatt god efterfrågan på löne- och redovisningsadministratörer. 2018.

Tidningenkonsulten.se

<https://www.tidningenkonsulten.se/artiklar/lon/fortsatt-god-efterfragan-pa-lone-och-redovisningsadministratorer/>

Hämtad 2019-01-25

Nya utbildningskrav för revisorer. 2018. Far.se

<https://www.far.se/nyheter/2018/maj/nya-utbildningskrav-for-revisorer/>

Hämtad 2019-01-25

Här är de nya kraven för att bli revisor. 2018. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/har-ar-de-nya-kraven-for-att-bli-revisor/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5II\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/har-ar-de-nya-kraven-for-att-bli-revisor/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5II))

Hämtad 2019-01-25

Större ansvar läggs på branschen. 2018. Realtid.se

<https://www.realtid.se/storre-ansvar-laggs-pa-branschen>

Hämtad 2019-01-25

KPMG säljer sin verksamhet inom redovisning och lön. 2018. Far.se

<https://www.far.se/nyheter/2018/juni/kpmg-saljer-sin-verksamhet-inom-redovisning-och-lon/>

Hämtad 2019-01-25

KPMG säljer löneadministrationen. 2018. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/kpmg-saljer-loneadministrationen/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5II\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/kpmg-saljer-loneadministrationen/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5II))

Hämtad 2019-01-25

Storbyråer välkomnar nya utbildningskrav för revisorer. 2018. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/storbyraer-valkomna-nya-utbildningskrav-for-revisorer/>

Hämtad 2019-01-25

Avancerade ekonomyrken på tur att förändras. 2018. Civilekonomen.se

<https://www.civilekonomen.se/aktuellt/avancerade-ekonomiyrken-pa-tur-att-forandras/>

Hämtad 2019-01-25

Öppet brev till YH-myndigheten: Auktoriserad Redovisningskonsult – ett viktigt framtidsyrke. 2018. Tidningenkonsulten.se

<https://www.tidningenkonsulten.se/artiklar/oppet-brev-till-yh-myndigheten-auktoriserad-redovisningskonsult-ett-viktigt-framtidsyrke/>

Hämtad 2019-01-25

Den digitala revolutionen handlar om kunskap. 2018. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/den-digitala-revolutionen-handlar-om-kunskap/>

Hämtad 2019-01-25

Ny undersökning: Redovisningsbyråer ser ökad efterfrågan på rådgivning. 2019.
media.visma.se

<https://media.visma.se/pressreleases/ny-undersokning-redovisningsbyraaer-ser-oekad-efterfraagan-paa-raadgivning-2835413>

Hämtad 2019-02-13

Kvalificerad kompetens inom lönehantering efterfrågas

Arbetsförmedlingen (2019) *Var finns jobben? Bedömning för 2019 och på fem års sikt*

Arbetsförmedlingen (2019) Yrkeskompassen

Statistiska centralbyrån, yrkesregistret

Nya deklarationsregler lyft för lönekonsulter. 2017. Tidningenbalans.se

<https://www.tidningenbalans.se/nyheter/nya-deklarationsregler-lyft-for-lonekonsulter/>

Hämtad 2019-02-15

PwC säljer affärsområdet Business Services. 2018. Realtid.se

<https://www.realtid.se/pwc-saljer-affarsområdet-business-services>

Hämtad 2019-02-15

PwC säljer hela redovisningsdelen till PE-bolag. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/pwc-saljer-hela-redovisningsdelen-till-pe-bolag/>

Hämtad 2019-02-15

Redo att lämna månadsvis arbetsgivardeklaration på individnivå? 2018.

Mynewsdesk.com

https://www.mynewsdesk.com/se/hogia/blog_posts/redo-att-laemna-maanadsvis-arbetsgivardeklaration-paa-individnivaa-69105

Hämtad 2019-02-15

Fortsatt god efterfrågan på löne- och redovisningsadministratörer. 2018.

Tidningenkonsulten.se

<https://www.tidningenkonsulten.se/artiklar/lon/fortsatt-god-efterfragan-pa-lone-och-redovisningsadministratorer/>

Hämtad 2019-02-15

KPMG säljer sin verksamhet inom redovisning och lön. 2018. Far.se

<https://www.far.se/nyheter/2018/juni/kpmg-saljer-sin-verksamhet-inom-redovisning-och-lon/>

Hämtad 2019-02-15

KPMG säljer redovisningsdelen till IK Investment Partners. 2018. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/kpmg-saljer-redovisningsdelen-till-ik-investment-partners/>

Hämtad 2019-02-15

KPMG säljer löneadministrationen. 2018. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/kpmg-saljer-loneadministrationen/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/kpmg-saljer-loneadministrationen/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll))

Hämtad 2019-02-15

Öppet brev till YH-myndigheten: Efterfrågan på lönekompetens fortsatt stor. 2018.

Tidningenkonsulten.se

<https://www.tidningenkonsulten.se/artiklar/4156/>

Hämtad 2019-02-15

"Mötet med kunden viktigare än digitalisering". 2018. Revisionsvarlden.se

<https://revisionsvarlden.se/motet-med-kunden-viktigare-an-digitalisering/>

Hämtad 2019-02-15

Utvecklingen inom bank och finans kräver ny kompetens

Arbetsförmedlingen (2019) *Var finns jobben? Bedömning för 2019 och på fem års sikt*

Arbetsförmedlingen (2019) Yrkeskompassen

Svensk finansiell teknik på frammarsch. 2018. Dn.se

<https://www.dn.se/ekonomi/svensk-finansiell-teknik-pa-frammarsch/>

Hämtad 2019-02-15

Bättre samarbete behövs när svensk fintech växer. 2018. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/battre-samarbete-behovs-nar-svensk-fintech-vaxer/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/battre-samarbete-behovs-nar-svensk-fintech-vaxer/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll))

Hämtad 2019-02-15

Digitaliseringens baksida. 2018. Finansliv.se

<https://www.finansliv.se/artikel/digitaliseringens-baksida/>

Hämtad 2019-02-15

Vem blir kvar när branschen förändras? 2018. Finansliv.se

<https://www.finansliv.se/artikel/vem-blir-kvar-nar-branschen-forandras/>

Hämtad 2019-02-15

Storbankernas kontor fortsätter stänga. 2018. Dn.se

<https://www.dn.se/ekonomi/storbankernas-kontor-fortsatter-stanga/>

Hämtad 2019-02-15

Banker möter ny konkurrens och måste agera på kundernas ökande förväntningar. 2018. Pressmeddelande från Capgemini.

http://www.mynewsdesk.com/se/Capgemini/pressreleases/banker-moeter-ny-konkurrens-och-maaste-agera-paa-kundernas-okande-foervaentningar-2707121?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=Alert&utm_content=pressrelease

Hämtad 2019-02-15

Kognition, matte – så får du in en fot i finansbranschen. 2018. Svd.se

<https://www.svd.se/kognition-matte--sa-far-du-in-en-fot-i-finansbranschen>

Hämtad 2019-02-15

Användarupplevelsen driver på satsningar inom AI. 2019. Dagensanalys.se

https://www.dagensanalys.se/2019/01/anvandarupplevelsen-driver-pa-satsningar-inom-ai/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Dagensanalys+%28Dagensanalys.se%29

Hämtad 2019-02-15

Hård konkurrens om finansjobb. 2019. Civilekonomen.se

[https://www.civilekonomen.se/aktuellt/hard-konkurrens-om-finansjobb/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+\(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll\)](https://www.civilekonomen.se/aktuellt/hard-konkurrens-om-finansjobb/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed:+Civilekonomen+(Civilekonomen+-+Allt+inne%C3%A5ll))

Hämtad 2019-02-15

Rätt kompetens i rätt tid.



Myndigheten för yrkeshögskolan

Myndigheten för yrkeshögskolan
Box 145, 721 05 Västerås, Sweden
www.myh.se