



Behov for digitale kompetencer hos sundhedsvidenskabelige kandidater

Behovet for sundhedsvidenskabelige kandidater med digitale kompetencer er stort i de private virksomheder. Hvert tredje jobopslag rettet mod de sundhedsvidenskabelige kandidater i den private sektor efterspørger en digital profil. Dermed er det ikke længere kun it-specialisterne, der skal drive den digitale omstilling i virksomhederne, men også andre fagligheder som f.eks. de sundhedsvidenskabelige medarbejdere.

Forord

Den teknologiske udvikling og de digitale muligheder rummer et enormt vækstpotentiale for danske virksomheder og for samfundet. Men udviklingen betyder også, at der er behov for nye kompetencer i virksomhederne.

I de tidlige faser af digitaliseringen var det it-specialisterne, der var digitaliseringens fortrop. It-specialisterne er der fortsat et stort – og stigende – behov for. Men i disse år breder digitaliseringen sig fra at være noget, der sker i tech-branchen til noget, der finder sted i alle dele af erhvervslivet. Derfor bliver det stadig vigtigere, at også medarbejdere, der ikke er specialister, er klædt på til den digitale omstilling.

Digitale kompetencer betyder ikke, at alle skal kunne kode og udvikle, men flere skal agere som *digitale integratorer*.

En digital integrator identificeres som en profiltipe, der kan afkode de teknologiske muligheder med kendskab til dens styrker og begrænsninger og binde ny teknologi sammen med udviklingen af nye produkter, koncepter og forretningsmodeller. Det gælder f.eks. farmaceuten, der driver og udvikler kvalitetssystemer i en fremstillingsvirksomhed, eller bioanalytikeren, der samarbejder med nye robotter og automationsudstyr i laboratoriet.

Derfor har DI udarbejdet en række analyser, der illustrerer udviklingen i behovet for digitale kompetencer blandt samfundsvidenskabelige, humanistiske, naturvidenskabelige og sundhedsvidenskabelige kandidater.

Med denne analyse af behovet for digitale kompetencer blandt de sundhedsvidenskabelige kandidater ønsker DI at give et nuanceret billede af behovet for digitale kompetencer hos denne medarbejdergruppe. De sundhedsvidenskabelige uddannelser indeholder i forvejen mange digitale elementer, men indsigten fra denne analyse kan hjælpe uddannelsesinstitutionerne med i højere grad at sætte fokus på at integrere digitale kompetencer på uddannelserne, så de studerende forstår, hvad teknologi kan ift. optimering af sundhedsdata, produktivudvikling og behandling.

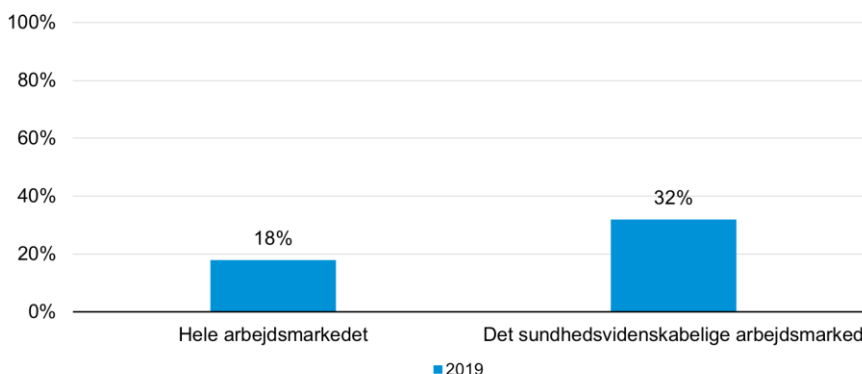
Analysen tager udgangspunkt i data fra HBS Economics. HBS Economics har identificeret den digitale profiltipe, som de kalder "digital integrator", gennem en web scraping af stillingsopslag rettet mod kandidater med sundhedsvidenskabelig baggrund.

Virksomhederne efterspørger it-kompetente sundhedsvidenskabelige profiler

Efterspørgslen efter digitale kompetenceprofiler er særligt udtalt i jobtyper, der typisk varetages af sundhedsvidenskabelige kandidater i den private sektor.

I 2019 blev der i 32 pct. af alle jobopslag rettet mod sundhedsvidenskabelige kandidater i den private sektor efterspurgt en digital integrator. Denne andel er næsten dobbelt så høj som for det samlede arbejdsmarked, hvor 18 pct. af alle jobopslag er målrettet en digital integrator.

Efterspørgslen efter digitale integratorer på det sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked, samt det generelle arbejdsmarked



Anm.: Det sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked er afgrænset til det private og til arbejdsmarkedet for kompetencer med videregående uddannelse, mens hele arbejdsmarkedet inkluderer det private og offentlige, samt alle kompetenceniveauer.

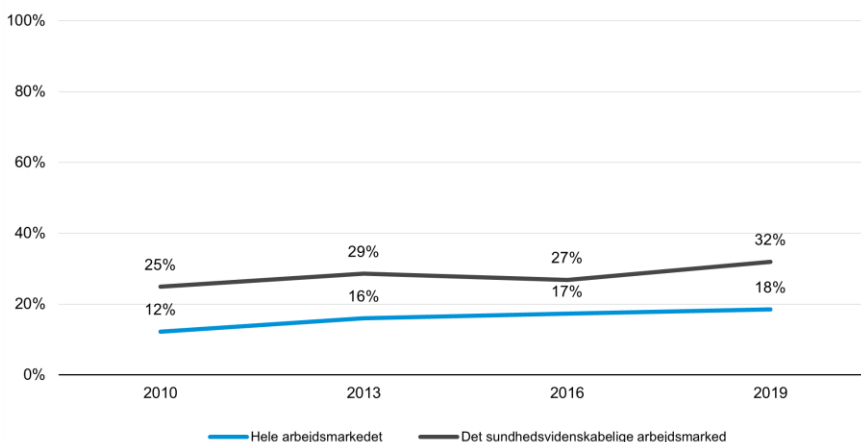
Kilde: HBS Economics for DI

Efterspørgslen på sundhedsvidenskabelige digitale integratorer er steget i samme grad som for det generelle arbejdsmarked

Efterspørgslen efter sundhedsvidenskabelige digitale integratorer er steget over tid. På trods af, at andelen af jobopslag, der efterspørger digitale integratorer på det sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked er højere end for det generelle arbejdsmarked, så er der stigningen over tid været den samme på begge arbejdsmarkeder.

Siden 2010 er andelen af jobopslag målrettet digitale integratorer steget med 7 procentpoint på det sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked, og 6 procentpoint for hele arbejdsmarkedet.

Udviklingen i efterspørgslen efter digitale integratorer over tid på det sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked



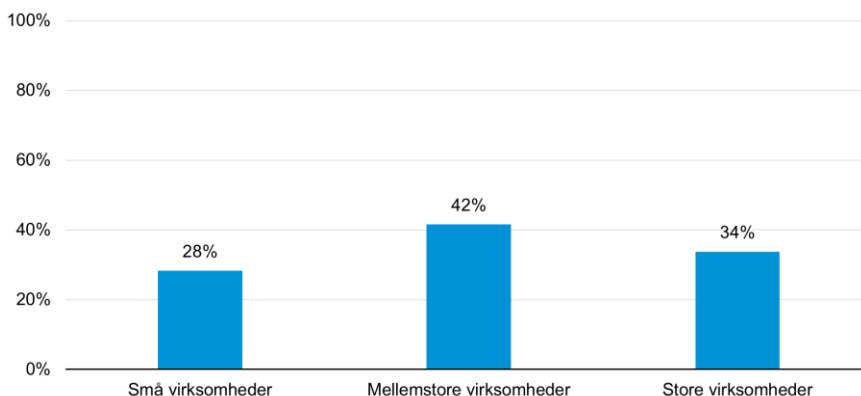
Anm.: Det sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked er afgrænset til det private og til arbejdsmarkedet for kompetencer med videregående uddannelse, mens hele arbejdsmarkedet inkluderer det private og offentlige, samt alle kompetenceniveauer.

Kilde: HBS Economics for DI

Sundhedsvidenskabelige digitale integratorer efterspørges i virksomheder af alle størrelser

Der er brug for sundhedsvidenskabelige medarbejdere med digitale kompetencer på tværs af små og store virksomheder. Det gælder særligt de mellemstore virksomheder, hvor der i over 42 pct. af alle jobopslag målrettet en sundhedsvidenskabelig medarbejder efterspørges en digital integrator. For de store virksomheder er det i 34 pct. af de opslåede jobopslag, og for de små virksomheder, med under 50 ansatte, er det 28 pct. af de opslåede stillinger, der efterspørger digitale integratorer.

Efterspørgslen efter sundhedsvidenskabelige integratorer på tværs af virksomhedsstørrelser



Anm.: Denne opgørelse inkluderer udelukkende efterspørgslen i den private sektor og efterspørgslen efter integratorer med en videregående uddannelse. Små virksomheder har færre end 50 ansatte, mellemstore har mellem 50 og 199, og store virksomheder har 200 eller flere ansatte.

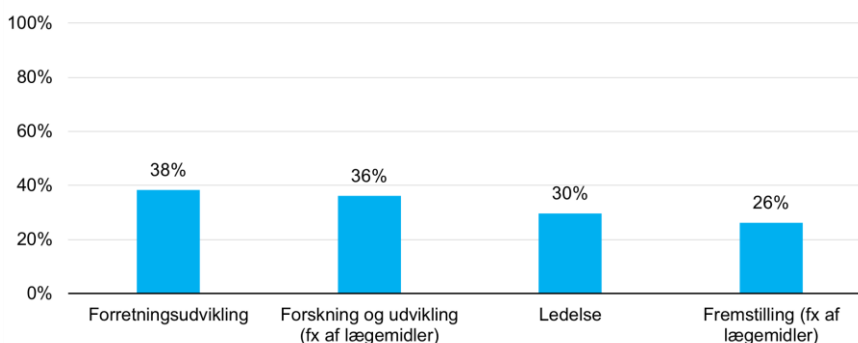
Kilde: HBS for DI

Efterspørgslen efter digitale integratorer varierer på tværs af sundhedsvidenskabelige jobområder

Efterspørgslen efter sundhedsvidenskabelige digitale integratorer er generelt høj, men der er forskel på andelen af jobopslag, der efterspørger sundhedsvidenskabelige digitale integratorer på tværs af forskellige jobområder. Nedenstående figur illustrerer andelen af sundhedsvidenskabelige jobopslag, der efterspørger en digital integrator opdelt på fire forskellige jobområder.

Andelen er højest blandt virksomheder, der efterspørger sundhedsvidenskabeligt personale inden for forretningsudvikling. Her er 38 pct. af alle sundhedsvidenskabelige jobopslag målrettet en kandidat med digitale færdigheder. Andelen er lavest i fremstillingsindustrien, hvor 26 pct. af alle sundhedsvidenskabelige jobopslag efterspørger en digital integrator. Trods forskellene indikerer resultaterne, at behovet for digitale kompetencer ses bredt på det private sundhedsvidenskabelige arbejdsmarked.

Efterspørgslen efter integratorer fordelt på sundhedsvidenskabelige jobprofiler 2019

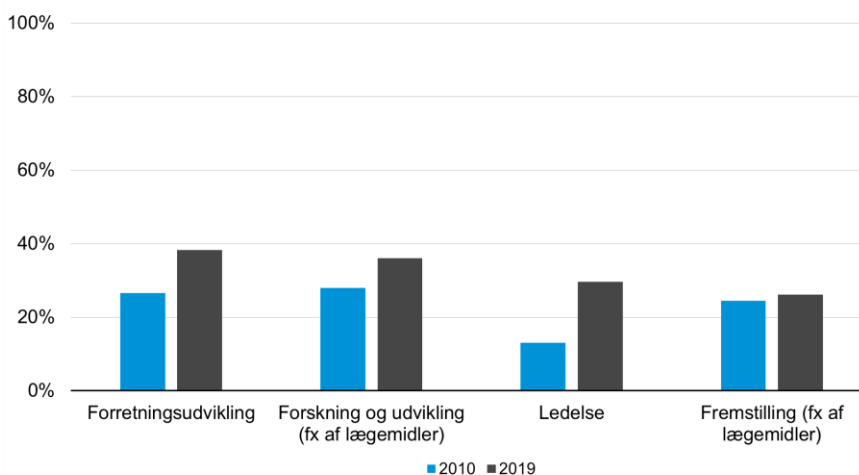


Anm.: I denne opgørelse er alene inkluderet efterspørgslen i den private sektor og efterspørgslen efter integratorer med videregående uddannelse.

Kilde: HBS Economics for DI

Inden for alle fire jobområder er der fra 2010 til 2019 sket en vækst i andelen af jobopslag, der efterspørger sundhedsvidenskabelige digitale integratorer. Inden for ledelse er der tale om mere end en fordobling i andelen af jobopslag, der efterspørger sundhedsvidenskabelige digitale integratorer, da efterspørgslen er vokset fra 13 pct. i 2010 til 30 pct. i 2019. Inden for fremstillingsindustrien er efterspørgslen kun steget med 2 procentpoint over de sidste mange år.

Udviklingen i efterspørgslen efter sundhedsvidenskabelige digitale integratorer fordelt på jobprofiler



Anm.: Denne opgørelse viser udelukkende efterspørgslen i den private sektor og efterspørgslen efter integratorer med videregående uddannelse

Kilde: HBS Economics for DI

Eksempler på jobopslag målrettet sundhedsvidenskabelige digitale integratorer

Eksempler fra forretningsudvikling

(...) Som konsulent får du en bred vifte af opgaver, bl.a. rådgivning af virksomheder inden for sundhedsfremme og trivsel inkl. arbejdsmiljø. Analyse af data fra målinger og efterfølgende relevant rådgivning i henhold hertil.

Desuden lægger vi vægt på, at du er en dygtig formidler og kommunikator. Kan adressere sammenhænge mellem sundhed, trivsel og arbejdspladsens bundlinje. Har erfaring med samarbejde med en salgsorganisation. Har erfaring og forståelse inden for områder som fastholdelse og sygefravær på arbejdspladsen. Trives med både salg og rådgivning. Kan arbejde selvstændigt og tage initiativ. Har interesse for den digitale udvikling inden for sundhed. (...)

Eksempel inden for forskning og udvikling

(...) We are seeking a candidate who has a proven track-record of contributing to the development and application of novel experimental technologies to address scientific questions, and has a solid experience with advanced data analysis. To be successful in this role, it is essential that you can work with people across many different disciplines and cultures, and will enjoy finding creative and data-driven solutions to our business needs in a collaborative environment. We offer a rewarding and challenging job in an international environment where you will be given the opportunity to help realize the potential of RNA medicines for patients. (...)

Eksempel inden for fremstilling

(...) Vi søger en farmaceut til QA, som skal være med til at drive og udvikle kvalitetssystemer i fabrikken. Vi ønsker, at stillingen også kan varetage QP-opgaver i samarbejde med fabrikkens anden QP. Stillingen er organisatorisk i direkte reference til kvalitetschef og har titel som leder af Quality Systems and Compliance. Fabrikken udvikles imod mere automatisering og digitalisering, hvilket betyder, at du skal have lyst til at arbejde med opgaver, hvor dette indgår som en naturlig del. Du vil også skulle forholde dig til interne systemer til dokumenthåndtering, inspektioner, CAPA, osv. Vi benytter SAP som vores ERP-system. Opgaverne omfatter, men er ikke begrænset til at implementere Takedas kvalitetssystem lokalt i fabrikken. (...)

Eksempel inden for ledelse

(...) Du skal have erfaring med brug af med-tech, software, måleinstrumenter og andet teknisk udstyr. Du skal være sympatisk, udadvendt, lyttende med tæft for administrativt arbejde. Du vil få følgende arbejdsopgaver: Direkte salg til kunder i Europa og den engelsktalende del af verden. Salget foregår per e-mail, telefon/skype, og i mindre omfang gennem kundebesøg. Deltagelse som udstiller i tre konferencer årligt. En vigtig milepæl i salgsprocessen er installation af en free trial, og dette sker i samspil med vores supportfunktion/udviklingsafdeling. Fakturering sker med e-conomic, og som CRM benytter vi Microsoft Dynamics. Ansættelse af flere salgsmedarbejdere og ledelse. Forretningsudvikling i retning af mere in-bound sales, herunder udtænkning af en platform, hvor kunderne betjener sig selv gennem en browser (...)