

## Referat - Møde i Aftagerpanel for Master i It-ledelse (ILM) d. 22. januar 2019

### Mødedeltagere

**Panel:** Formand Ghita Thiesen - KL, Pernille Juel Sefort - Naviair, Lars Andersen - NNIT, Lars Hagerup - Accenture.

**ITU:** Hanne Westh Nicolajsen - linjeleder, Camilla Rosengaard - ITU Kommunikation, Ninna Gandrup - ITU Kommunikation, Lene Pries-Heje - institutleder, Liselotte Lagerstedt – uddannelseskoordinator/referent.

### Afbud

**Panel:** Philip Heller-Christensen - DANSK IT, Erik Møberg - Rambøll, Stig Lundbech - Koncern IT, Københavns Kommune.

**ITU:** Stine Gotved - uddannelsesleder, Martin Zachariasen - rektor.

### Agenda

1. **Velkommen og præsentationsrunde** – Ghita Thiesen
2. **Revideret uddannelse** – Hanne Westh Nicolajsen
  - Status, plan fremadrettet og sparring med panelet
3. **Aftagerpanelets rapport** – Hanne Westh Nicolajsen
  - Status ved linjeleder – inklusiv nøgletal og evalueringer med nedslag og input til de forskellige punkter i aftagerpanelets rapport – Hanne Westh Nicolajsen
  - Udfyldelse af aftagerpanelrapport – Ghita Thiesen

### Eventuelt.

#### AD 1: Velkomst

Formand Ghita Thiesen bød velkommen. Alle præsenterede sig og beskrev kort, hvad de særligt fokuserede på pt. Især strategjudvikling i forhold til digitalisering og fokus på anvendelsen af nye teknologier og AI blev hyppigt nævnt.

#### AD2: Revideret uddannelse (Slide 2-8)

Linjeleder Hanne Westh Nicolajsen gav en kort status for det nuværende masteruddannelse i it-ledelse – i daglig tale kaldt Master ILM.

**Antallet af graduates**, altså dem, der bliver færdige, har svinget en del de seneste år, men lå rigtigt pænt med 41 i 2018. I den nye uddannelse er det et mål at følge deltagerne tættere, så flere færdiggør uddannelsen.

**Kursusevalueringen** for efteråret 2019 viser flotte kursuscores. Scoren (vægtet) for den samlede uddannelse afventes pt. fra ITU's analyseafdeling. Metode-kurset har i mange år fået relativt lave scores, da indholdet og værktøjet ofte først giver rigtig god mening for de studerende senere i studieforløbet. Kurset har derfor været under løbende justering. Det er meget glædeligt, at kurset nu har fundet en god form og har et indhold, som er meningsfuldt for deltagerne.

Se slide 4-8 for **kvalitative input** om kurserne.

### **Den fremadrettede plan og sparring med panelet**

**Baggrunden** for en revideret uddannelse er bl.a. en oplevet diskrepans mellem den målgruppe, som uddannelsen oprindeligt er målrettet til og det egentlige optag. Vi vil sikre, at uddannelsen er målrettet den udvidede målgruppe, dvs. alle deltagere, der er involveret i it-ledelse. Vi oplever en skærpet konkurrence og benytter ITU's teknologiske styrke til at differentiere os fra konkurrerende uddannelser.

**Udviklingsprojektet:** ITU har haft stort udbytte af panelets engagement og løbende sparring om et nyt uddannelsesdesign. Mange af panelets input er tænkt ind i det nye design, som implementeres fra september 2020. Dertil har ITU selv foretaget en grundig markedsanalyse og fået input fra et eksternt review panel med bl.a. repræsentanter fra andre deltidsuddannelsesenheder på andre universiteter, dvs. ITU's konkurrenter.

**Ny målgruppe:** Centralt hos den nye målgruppe er et fælles ønske om at skabe digital transformation. Et nyt optagelseskriterie bliver min. 5 års erhvervserfaring og et vist ledelsesniveau, fordi ITU ønsker deltagere med en større kompleksitet i deres arbejdsopgaver. Samtidig ønskes et mere eksklusiv uddannelse, der kan matche den reviderede målgruppe.

**Input fra panelet:** Det handler ikke kun om kompleksitet og ledelse, men har med ansvar at gøre: It og forretningen hænger meget tættere sammen nu end for blot få år siden.

### **Studieplan og indhold**

Ud over de tidligere emner og øget fokus på digital transformation og digital innovation er der øget fokus på forståelse for nye teknologier, og hvordan de fungerer i en organisatorisk retning.

Der er **indlagt flere elementer** i den nye uddannelse:

#### **Første semester**

**Internat:** Styrker netværk og holdfølelse samt kompetenceopbygning på holdet.

Kurset **Digital innovation:** Er udviklet til at blive lidt mere teknologi-fokuseret. Det handler om, hvad man kan med de nye teknologier.

Kurset **Evidensbaseret ledelse**: En videreførelse af det nuværende metodefag, som vi har udviklet markant de seneste år. Kursets mål er, at deltagerne får de nødvendige akademiske kompetencer og kan forholde sig mere kvalificeret til data og kommunikere herom.

## Andet semester

Kurset **Ledelse af digital transformation**: Fokus på ledelse af digitale transformationer: Hvad skal til for at gennemføre forandringer? Nøgleord: Økosystemer, evt. servicedesign.

Kurset **Digitaliseringsstrategi – it-strategi og forretningsforståelse**: Hvordan hænger digitaliseringsstrategien sammen med forretningsforståelsen?

Disse ovennævnte kurser er **obligatoriske fag er lukkede** for enkeltfagsstuderende.

**Studietur**: Et helt nyt element. Afprøves som valgfag i E19. Den obligatoriske tur knyttes til to kurser og bliver ECTS-belagt. Der skal formentlig være en underviser fra et af de første og senere fag med. I forhold til indhold er der pt. dialog med den danske Tech-ambassadør i Paolo Alto.

## Tredje og fjerde semester

Deltagerne kan her tone egen profil via valgfag. 3. semester indledes med et internat for at styrke holdfølelse og holde deltagerne lidt til.

**Valgfag**: Vil fortsat være åbne for andre end indskrevne på uddannelsen. Det er en god rekrutteringsvej og en indtægtskilde. Flere af de nuværende valgfag fortsætter. Nogle nye valgfag får en lidt anden/mere fleksibel form – f.eks. er elementer med mindre antal ECTS end de nuværende 7,5 ECTS om teknologier som f.eks. AI eller Blockchain til overvejelse.

**Afsluttende projekt**: Uddannelsen afsluttes med et projekt på 15 ECTS. Vejlederkorpset bliver opgraderet – f.eks. ved vi, at deltagerne foretrækker allerede kendte undervisere som vejledere.

**Forløb med erhvervspsykolog**: Deltagerne får mulighed for et forløb med en indkøbt erhvervspsykolog. Fokus for samtalerne vil være på refleksion over egen proces.

## Input fra panelet:

- Panelet gav meget positive tilbagemeldinger og finder ITU's forbedringstiltag gode, relevante og spændende
- Internater og studietur understøtter ønsket om netværksdannelse og eksklusivitet
- Uddannelsen afspejler, at IT og forretningen arbejder tættere og tættere sammen, så uanset hvor man sidder i organisationen, kan man spejle sig ind i uddannelsen
- Alumne og ITU's rolle efter endt uddannelse: Panelet opfordrede ITU til at være bevidst som sin rolle i forhold til at skabe et forum for alumner og bevare kontakten. F.eks. at **ITU faciliterer** events med oplæg eller at alumnerne selv laver oplæg. Det kan f.eks. være fælles aktiviteter med separate aktiviteter for årgangene efterfølgende
- Forløb med erhvervspsykolog kan have positiv betydning for fastholdelse
- En pitch for inviterede/betalte boards: Panelet har tidligere anbefalet dette, da det har værdi på CV'et. Forslaget er stadig til overvejelse og også italesat af det eksterne review panel

**Pris:** Prisen på nuværende ILM er 99.300, hvilket er meget lavt for markedet. Den **nye pris** er ikke endeligt fastlagt. Med de nye elementer **forventes en endelig pris omkring/lidt over 200.000 kr. inklusiv alt** – materialer, erhvervspsykolog, internater og studieturen. Servicekonceptet – service for deltagere og undervisere herunder f.eks. forplejning - får desuden et markant løft. Dermed ligger ILM på nogenlunde samme prisniveau med konkurrerende uddannelser på f.eks. CBS og Aarhus Universitet.

#### **Input fra panelet:**

- Prisen virker fornuftig – også i forhold til konkurrenterne
- Behovet stiger eksplosivt
- Timing i forhold til budgetår og tilmeldingsperiode er væsentligt
- Overvej discount ved hurtig betaling up front – kunne være attraktivt i det offentlige
- Overvej hvor meget sponsor binder sig for. I det offentlige er 200.000 mange penge at binde til en enkelt medarbejder. Der skal være forståelse for, at det er en pakke, som der købes. 1. rate kunne f.eks. dække de første 2 semester og altså inkludere inkl. studieturen
- Det er vigtigt at synliggøre at alt er inklusivt i prisen
- Antal deltagerdage kan have betydning – tjek derfor antal dage hos konkurrenterne. ITU: Vi fortsætter med fredag-lørdags-konceptet. 1. og 2. semester: Ca. svarende til ca. 26 kursusdage. 3. semester: ca. 10 dage.
- DJØF opruster kraftigt – det er en anden type uddannelse, men til samme segment.

#### **Frem til september 2020**

Studieturen afprøves i efteråret 2019.

#### **Input fra panelet**

- Opfordring til direkte markedsføring. Det blev også anbefalet af det eksterne review panel, som også talte for CRM og en trimmet salgsorganisation. Panelet: Det er en lang proces. Enighed om at man kan godt følge op på henvendelser/salgsløbs uden et dyrt system
- Tilstedeværelse på konferencer som marketingsgreb
- Timing/beslutning af sponsor i det offentlige: Tilmeldingsperioden skal være meget lang – evt. "Først til Mølle", hvis ansøger opfylder kriterierne.
- Fastholdelse er en stor del af motivationen til sponsorerne uddannelsen

#### **AD3: Aftagerpanelets rapport**

Panelet arbejdede på mødet på rapporten, som færdiggøres inden deadline.