



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Maj/juni 2026
<b>Institution</b>	Herning HF og VUC
<b>Uddannelse</b>	Toårig hf/hf-enkeltfag
<b>Fag og niveau</b>	Erhvervsøkonomi C, Valgfag
<b>Lærer(e)</b>	Linda Hejlesen (LIH)
<b>Hold</b>	25EoC21

4. marts 2026  
Sagsnr.: 26/06431  
Kontor for Prøver, Eksamen og Test  
ABA

Børne- og Undervisningsministeriet

#### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

<b>Titel 1</b>	Virksomhedens og dens omverden – herunder iværksætteri og innovation
<b>Titel 2</b>	Strategi
<b>Titel 3</b>	Marketing
<b>Titel 4</b>	Regnskab
<b>Titel 5</b>	Organisation og Ledelse
<b>Titel 6</b>	Afsluttende projektforsløb med "Forretningsudvikling af egen opstartet division"

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

<b>Titel 1</b>	Virksomhedens og dens omverden – herunder iværksætteri og innovation
<b>Indhold</b>	<p>Materiale:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ibog.dk "Luk virksomheden op!", 2017 3. udgave, forlaget Columbus, Sofie Kærn Heding og Marie Louise Telling Jepsen Kapitel 1 Etablering af virksomheden – intro til erhvervsøkonomi</li> </ul> <p>Kernestof:</p> <p>Virksomhedsforståelse herunder iværksætteri, innovation og forretningsmodel: virksomhedens idé, mission og SMART mål. Virksomhedens værdikæde, finansiering af virksomheden og virksomhedsformer.</p> <p>Supplerende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- DRTV Løvens hule fra d. 3. marts 2021 "ComeBack Kids" Bold Drinks ApS</li> <li>- Datacvrvirk.dk selvvalgte virksomheder</li> </ul>
<b>Omfang</b>	8 moduler á 90 minutter
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Der har gennem forløbet været et særligt fokus på en praksisnær tilgang til fagets kernestof og START-up virksomheden – Bold Drinks ApS Desuden har formålet for eleverne været at forstå: Hvad er en virksomhed? Hvad er en forretningsmodel? Hvem er mine kunder og kundebehov Hvilket værditilbud tilbyder virksomheden til markedet?
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde og individuelt arbejde.

<b>Titel 2</b>	Strategi
<b>Indhold</b>	<p>Materiale:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ibog.dk "Luk virksomheden op!", 2017 3. udgave, forlaget Columbus, Sofie Kærn Heding og Marie Louise Telling Jepsen Kapitel 2 Strategi</li> </ul> <p>Kernestof:</p> <p>Hvad er strategi, markedets karakteristika, SWOT-analysen, TOWS-matrix, STEEPLE analysen, konkurrenceformer, markedsposition, Blue Ocean Strategi, BCG/Boston-modellen, Ansoffs vækststrategier og CSR/ESG.</p> <p>Supplerende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SWOT – TOWS-øvelse på casevirksomheden, Carlsberg A/S</li> <li>- Artikel om Carlsbergs opkøb af Mikkeler</li> <li>- Tværgående arbejde med Bold ApS' strategi</li> </ul>
<b>Omfang</b>	8 moduler á 90 minutter
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Der har været fokus på at anvende centrale begreber indenfor strategi. Desuden har formålet været at introducere eleverne til organisation og ledelse i form af strategiudvikling på startup-virksomheden sammenlignet med større og veletablerede danske virksomheder – herunder niveauinddeling af Strategisk-, taktisk- og operative niveauer i forhold til en virksomheds fortsatte vækstmuligheder
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde og individuelt arbejde.

<b>Titel 3</b>	Marketing
<b>Indhold</b>	<p>Materiale:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ibog.dk "Luk virksomheden op!", 2017 3. udgave, forlaget Columbus, Sofie Kærn Heding og Marie Louise Telling Jepsen Kapitel 3 Marketing</li> </ul> <p>Kernestof:</p> <p>Købsbeslutning på B2C og B2B-markedet og målgrupper (B2C) vha. livstilsanalyser</p> <p>Branding af virksomheden, virksomhedens marketing mix herunder de 4 og 7 P'er og PLC-kurven</p> <p>Supplerende:</p> <p>Bold ApS' nuværende anvendelse af marketing mix med selvvalgte produktkategorier: iskaffevarianter, energi/protein shakere og cocktails inden for ready-to-drink segmentet + Reklamevideoer på internettet af ovenstående Bold-produkter</p> <p>Geomatic A/S' segmenteringsværktøj <a href="http://www.conzoom.dk">www.conzoom.dk</a> som inddeler den danske befolkning i 9 typer og i alt 39 segmenter</p>
<b>Omfang</b>	8 moduler á 90 minutter
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Der har været fokus på anvendelse af og forståelse af branding af en virksomhed, brug af marketing mix herunder de 4 og 7 P'er. PLC-kurven set i forhold til en virksomheds produktportefølje.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde og Individuelt arbejde.

<b>Titel 4</b>	Regnskab
<b>Indhold</b>	<p>Materiale: Ibog.dk "Luk virksomheden op!", 2017 3. udgave, forlaget Columbus, Sofie Kærn Heding og Marie Louise Telling Jepsen Kapitel 4 Regnskab og regnskabsanalyse</p> <p>Kernestof: Virksomhedens årsrapport, resultatopgørelsen og balancens hovedposter. Break-even analyse, virksomhedens afskrivninger, regnskabsanalyse og nøgletal inden for rentabilitet. Hvornår er en investering en god ide?</p> <p>Supplerende: Bold ApS' seneste regnskab '24 og vurdering af deres økonomiske situation</p>
<b>Omfang</b>	8 moduler á 90 minutter
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Der har været fokus på at lære eleverne en grundlæggende regnskabsforståelse. Eleverne har fået en introduktion til Excel-skabeloner for regnskabsopstillinger og senere skabeloner fra virksomhedsguiden i forbindelse med bugetlægning
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde og Individuelt arbejde.

<b>Titel 5</b>	Organisation & ledelse
<b>Indhold</b>	<p>Materiale:</p> <p>Ibog.dk "Luk virksomheden op!", 2017 3. udgave, forlaget Columbus, Sofie Kærn Heding og Marie Louise Telling Jepsen</p> <p>Kapitel 5 Organisation</p> <p>Kapitel 6 Ledelse og motivation</p>
<b>Omfang</b>	5 moduler á 90 minutter
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Henry Mintzbergs <b>organisations</b>beskrivelse</p> <p>Mekaniske versus organiske organisationsstrukturer (Burns &amp; Stalker)</p> <p>Organisationsstrukturer i case, Grundfoss og perspektivering til Bold Drinks ApS</p> <p>Greiners model – organisationer i krise- og udviklingsstadier</p> <p>Valg af organisationsstruktur, herunder at;</p> <p>lave en oversigt over netværksstruktur til egen division for Bold Drinks ApS</p> <p><b>Ledelsesteoriens</b> udvikling</p> <p>Afhængighedsteori</p> <p>Managere vs. Ledere</p> <p>Situationsbaseret ledelse</p> <p>Teamløshed</p> <p>Lederens magt og udøvelse</p> <p>Lav på egen planche selvvalgte ledelsesteori og områder i forbindelse med Bold Drinks ApS</p> <p><b>Motivationsteoriens</b> udvikling</p> <p>- fra Taylor til McGregor</p> <p>Ydre og indre motivation</p> <p>Behovsteoriene</p> <p>Herzberg to-faktor-teori</p> <p>Belønningssystemer og motivation</p> <p>Lav på egen planche et resumé af, hvordan du/l vil lede og motivere medarbejderne i din egen division under Bold Drinks ApS</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Individuelt arbejde og projektarbejdsform

<b>Titel 6</b>	"Forretningsudvikling af egen opstartet division" - Afsluttende projektforsløb Bold Drinks ApS
<b>Indhold</b>	<p>Materiale:</p> <p>lbog.dk "Luk virksomheden op!", 2017 3. udgave, forlaget Columbus, Sofie Kærn Heding og Marie Louise Telling Jepsen Kapitel 1 – 6</p> <p>Bold Drink ApS' hjemmeside datacvrvirk.dk virksomhedsguiden.dk – etableringsbudget og driftsbudget</p>
<b>Omfang</b>	8 moduler á 90 minutter
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>At repetere kapitel 1-6 i en praksisnær sammenhæng med Startup-virksomheden Bold Drinks ApS – og etablering af egen division</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En forretningsmodel og tilhørende argumentation for hvorfor det er en god ide (kernestof forløb 1)</li> <li>• En strategisk oversigt (kernestof forløb 2)</li> <li>• En marketingplan (parametermix) (kernestof forløb 3)</li> <li>• En økonomisk plan for opstart og drift af jeres division for det første år (kernestof forløb 4, 1)</li> <li>• En organisatorisk oversigt (kernestof forløb 5)</li> <li>• Et resumé for hvordan I vil lede og motivere jeres ansatte/medarbejdere (kernestof forløb 5)</li> </ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Projektarbejdsform, individuelt arbejde og gruppearbejde