

**OBS!**  
EBG i Danmark  
skifter navn  
i 2016

2016 / 17

MANUAL  
REGLER OG KRITERIER  
FOR DELTAGELSEN I EBG



# Manual

**Iværksætterkonkurrencen EBG ændrer navn i løbet af 2016. Manualen vil herefter blive tilrettet, når det nye navn er fundet.**

Projektbeskrivelse for European Business Game 2016/2017

[www.business-games.dk](http://www.business-games.dk)

Iværksætterkonkurrencen støttes af:

- Foreningen af Lærere i Erhvervsøkonomi i gymnasiet (FLE)
- Driftsøkonomisk Forening (DRØF)
- Finansrådet
- DI Handel
- Fonden for Entreprenørskab

## Indholdsfortegnelse

Konkurrencens idé.....	2
Konkurrencens organisering.....	2
EBG's hjemmeside – Business-games.dk.....	3
Støttepersoner til grupperne.....	4
a) Holdets lærer.....	4
b) Lokale konsulenter.....	4
c) Lokale eksperter.....	4
d) Mød en BANK.....	5
Materiale, som skal fremstilles.....	5
a) Registrering.....	5
b) Beskrivelse af virksomhedside.....	5
c) Skoleprofil.....	5
d) Joint Venture.....	6
e) Rapport og bilag.....	6
Tidsplan.....	7
Deltagelse i EBG.....	7
Lærerkursus.....	7
Inspirationsdage.....	7
Mundtlig præsentation / Kvartfinale.....	8
Semifinaler.....	8
Finale.....	8
Årsplan Erhvervsøkonomi STX.....	9
Årsplan i innovation C på HHX.....	12
Indhold i forretningsplanen.....	15
Konkurrenceregler.....	16
Evalueringskriterier.....	17
Pointsystem ved vurdering af projekterne.....	18

## Konkurrencens idé

Konkurrencens idé er, at eleverne gennem deltagelse Enterprise - European Business Game skal lære, at livet i en virksomhed er præget af konstante forandringer, og at det kræver:

- evnen til hele tiden at lære nyt
- evnen til at motivere sig selv og andre
- evnen til at tage initiativ og ansvar
- evnen til at samarbejde, såvel lokalt, nationalt og internationalt
- evnen til at anvende IT til problemløsning og kommunikation.

Deltagelsen i Enterprise - European Business Game, hvor hver elevgruppe skal danne en fiktiv virksomhed, begyndende med virksomhedsideen, giver unge mulighed for at fornemme de udfordringer, der er i erhvervslivet, og derigennem forberede dem til senere at møde erhvervslivets udfordringer til det enkelte menneske.

Projektet bidrager også til samtale og samarbejde mellem skolen, erhvervslivet og offentlige institutioner, idet det kræver at eleverne rådfører sig med en række personer fra erhvervslivet og offentlige kontorer, der har med virksomheder at gøre.

Gennem projektarbejdsformen oplever man, at en meget stor del af indlæringen vil komme gennem kontakten med folk fra erhvervslivet i form af ideer, erfaring, viden og professionalisme. Projektet involverer udover de unge en række eksperter og konsulenter fra erhvervslivet samt lærerne.

Deltagerne skal benytte elektronisk kommunikation i det daglige arbejde, da informationssøgning, kommunikation mellem de øvrige deltagende grupper vil foregå elektronisk. Deltagerne skal bruge IT til problemløsning og interaktiv kommunikation både internt i gruppen samt eksternt til de øvrige deltagere samt til konkurrenceledelsen.

## Konkurrencens organisering

Konkurrencen er tilrettelagt i et samarbejde mellem

- Foreningen af Lærere i Erhvervsøkonomi i gymnasiet (FLE)
- Finansrådet
- Fonden for Entreprenørskab
- Driftsøkonomisk Forening (DRØF)
- DI Handel

**OBS!** Konkurrencen tilbydes elever fra STX og HHX, når læreren er medlem af enten Foreningen af Lærer i Erhvervsøkonomi eller Driftsøkonomisk Forening.

**Kontakt:**

**FLE:** Sofie Kærn Heding [sofie.k.heding@aaag.dk](mailto:sofie.k.heding@aaag.dk)

**DRØF:** Sascha Christensen [sasc@fhavnhs.dk](mailto:sasc@fhavnhs.dk)

Holdets lærer koordinerer elevernes aktivitet.

## EBG's hjemmeside – Business-games.dk

[Business-games.dk](http://Business-games.dk) er omdrejningspunktet for iværksætterkonkurrencen European Business Game og de deltagende hold skal indsende deres projekt via hjemmesiden.

The screenshot shows the homepage of the European Business Game (EBG) website. At the top is a dark navigation bar with the logo on the left and menu items: Nyheder, Om EBG, Deltagere, Materiale, Admin, and Ny udgave. Below the navigation bar are several content blocks:

- Nyheder:** A list of recent news items with dates and titles, such as "Beretning fra Kroatien" and "Tidsplan for EBG 2015/16".
- European Business Game (EBG):** A central text block explaining the competition and providing information on how to find schedules and news.
- Video DK-Finalen 2013:** A video player showing a scene from the 2013 Danish final.
- Europæisk mester 2015:** A text block announcing the winners from Tradium in Randers.
- Organisationer bag EBG:** Logos of partner organizations including Finansrådet, Undervisningsministeriet, fle, and Driftsøkonomisk Forening.
- Kalender:** A section for the 2015/2016 schedule, including the start date (1. september) and the final date (28/6 - 3/7 2015).
- Tilmelding 2015/2016:** Information about the registration deadline (10. september 2015).
- EBG-FOLDER:** A link to a folder containing interviews with winners and a teacher.
- Samarbejdsparter:** Logos of partner companies like Spar Nord.

På hjemmesiden findes manual for deltagelsen, vejledninger, links og nyttigt materiale til brug i undervisningen. Det er også her, grupperne skal registrere sig og finde vigtige nyheder og info om EBG.

### Projektoplysninger

Skolens navn	Finansskolen (testskole)
Lærer	Charlotte Plum Jensen
Rapporten er klar til aflevering	<input checked="" type="checkbox"/>
Id	EBG2014-0173
Virksomhedens navn	Easy Lock (TEST)
Emne - IN ENGLISH	Shoos
Business Idea - IN ENGLISH. MAX. 200 CHARACTERS	The product could help lazy people avoid having to tie their shoelaces, by fixing a small plastic device to the laces
Medlem 1	Poul Jørgensen
Medlem 1 mailadresse	ebg@finansraadet.dk
Medlem 2	Helle Jeppesen
Medlem 2 mailadresse	

## Støttepersoner til grupperne

### a) Holdets lærer

Læreren er nøglepersonen i kraft af den daglige ledelse af undervisningen. Læreren er den, som har den daglige kontakt med de enkelte projektgrupper under projektarbejdet. Læreren har overblikket over indholdet i de enkelte faser og over projektets forløb og progression.

Læreren kan hjælpe eleverne med faglige spørgsmål, støtte og opmuntre eleverne i kritiske faser. Men husk, at alle elever har krav på samme hjælp og støtte.

### b) Lokale konsulenter, virksomhedsledere m.m. som mentor for gruppen

Ideen er, at hver gruppe finder forskellige ressourcepersoner fra erhvervslivet, der kan støtte gruppen i arbejdet med udviklingen af projektet. Eleverne kan komme med spørgsmål, og ressourcepersonen fra erhvervslivet kan også stille spørgsmål til elevernes arbejde.

Fra disse lokale netværkspersoner kan gruppen få sparring løbende, og dermed få en professionel vejledning og rådgivning.

Eleverne er selv ansvarlige, evt. sammen med læreren, for at disse kontakter etableres og benyttes efterfølgende.

Denne ansvarlighed demonstreres gennem overholdelse af aftaler, rettidig indgåelse af aftaler og fremsendelse af materiale før mødernes afholdelse. Det giver mentoren/sparringspartneren tid og mulighed for at sætte sig ind i projektet. Jo mere seriøst oplæg eleverne kan give, jo mere seriøst medspil vil de normalt få.

Erfaringer fra de foregående år har vist, at repræsentanter fra lokale og relativt mindre virksomheder har lettest ved at træde ind i denne rådgivningsfunktion, som er meget personafhængig.

En stor del af denne erhvervskontakt vil foregå såvel telefonisk som via e-mail.

### c) Lokale eksperter

Det er deres opgave, at støtte eleverne med speciel viden og arbejdsmetoder fra deres daglige arbejde. De skal anvise metoder til hvorledes eleverne kan løse deres opgave. Eksperterne kan endvidere bidrage med vurdering af det arbejde eleverne har lavet og de ideer til problemløsning, som eleverne har. Eksperterne kan blive inviteret til skolen som gæstelærere samt derudover kontaktes efterfølgende af eleverne.

Man kan samle flere eksperter til besøg på skolen til en konsulentdag, hvor hver ekspert får mulighed for at give et kortere oplæg om det deres specifikke arbejdsområde. Ved samme lejlighed kan der laves et rådgivningscenter, hvor eleverne får mulighed for at konsultere de enkelte eksperter.

#### **d) Mød en BANK**

Bankernes rådgivning er vigtig, da de vejleder grupperne i forbindelse med virksomhedens økonomi og de opstillede budgetter.

Det anbefales, at få en lokal bank ud på skolen allerede i november/december for at få gode råd fra banken inden grupperne går i gang med virksomhedens økonomi.

Derudover skal grupperne sørge for, at få en kontakt med en lokal bank og arrangere et møde i februar måned, hvor banken kan vurdere virksomhedens økonomi og give tilsagn om den nødvendige finansiering til projektets gennemførelse.

**OBS!** Adgangskrav: Kun grupper, der har uploadet en **bankindstilling**, kan udvælges af deres lærer til at deltage i en semifinal.

Det første møde aftales lokalt mellem lærer og kontaktperson i banken. Såfremt skolen ikke selv kan finde en kontakt til en lokal bank, vil Finansrådet gerne forsøge at hjælpe. Besked til Finansrådet om dette skal ske inden 18. november 2016.

#### **Materiale, som skal fremstilles**

**OBS!** Såfremt nedennævnte tidsfrister ikke overholdes, og gruppen/læreren trods flere rykkere ikke har svaret, vil gruppen ikke længere kunne deltage i EBG og slettes dermed.

#### **a) Registrering**

Alle hold skal være registreret på EBG's hjemmeside [www.business-games.dk](http://www.business-games.dk) senest den 1. november 2016, hvor teamnavn og gruppens medlemmer registreres med email.

#### **b) Beskrivelse af virksomhedside**

Når de enkelte grupper/virksomhedsgrupper er dannet, skal virksomhedsideen udvikles. Alle hold skal inden 1. november 2016 skrive deres virksomhedside på [www.business-games.dk](http://www.business-games.dk).

Alle hold der deltager i EBG, kan fra den 1. november 2016 finde virksomhedsideen for de andre grupper via "Projektsøgning".

På baggrund af virksomhedsideen kan de enkelte virksomhedsgrupper finde samarbejds-partnere i Danmark.

#### **c) Skoleprofil**

Ved starten af projektet skal læreren via lærerlogin udfylde en skoleprofil med oplysninger om skolen, tidspunkter, hvor kontoret er åbent, tlf. nr. e-mail adresse samt link til skolens hjemmeside.

Skoleprofilen skal være udfyldt pr. 1. november 2016.

#### d) Joint Venture

Det er en styrke i projektet, hvis der bliver indgået Joint Venture med en anden deltagergruppe i konkurrencen. Vil man fx producere en ny type cykel, vil det være relevant at undersøge om en anden gruppe fx beskæftiger sig med produktion/salg af cykeludstyr.

Grupperne er pligtige til at besvare henvendelser fra andre grupper i samme uge, som henvendelsen er modtaget.

Aftaler om Joint Venture vedlægges til sidst den endelige rapport som bilag.

#### e) Rapport og bilag

Konkurrencen afsluttes med at de enkelte virksomhedsgrupper uploader deres rapport + bilag på [www.business-games.dk](http://www.business-games.dk).

- Rapportdelen må **max fylde 20 sider**.
  - (excl. forside & indholdsfortegnelse)
  - (inkl. grafer, nøgletal, etc.)
- Bilagsdelen må **max fylde 15 sider**.

#### BILAG

Under bilag hører spørgeskema, markedsundersøgelse, budgetter m.m. Bilagsdelen må max have et omfang på 15 sider. Systemet genererer automatisk en elektronisk pdf-dokument af rapport + bilag.

**OBS!** Adgangskrav: Kun grupper, der har uploadet en **bankindstilling**, kan udvælges af deres lærer til at deltage i en semifinal.

Bankindstilling ligger på hjemmesiden under "Materialer".

#### DEADLINE FOR AFLEVERING

Rapport + bilag skal **senest den 13. marts 2017 kl. 12.00** være uploadet på [www.business-games.dk](http://www.business-games.dk). Aflevering efter denne dato er ikke muligt, da systemet automatisk spærres.

**OBS!** Såfremt en gruppe har problemer med afleveringen, er det meget vigtigt at gruppen sender en mail til [EBG@finansraadet.dk](mailto:EBG@finansraadet.dk) inden udløb af deadline. Finansrådet kontakter og hjælper KUN grupper, der har sendt en mail inden udløb af deadline 13/3 2017 kl. 12.00.

## Tidsplan

### Datoer/deadlines for European Business Game 2016 - 2017

5. september 2016	Tilmelding til EBG
1. november 2016	Alle grupper er registreret på <a href="http://www.business-games.dk">www.business-games.dk</a> . <b>Se side 5</b>
1. november 2016	Alle grupper har skrevet deres virksomheds-ide på EBG's hjemmeside. <b>Se side 5</b>
1. november 2016	Lærerne har udfyldt skoleprofil på EBG's hjemmeside.
24. – 28. oktober 2016	Inspirationsdage om iværksætteri i Danmark. <b>Se side 7</b>
Nov. / December	Skolerne starter allerede nu med at få kontakt til en lokal bank for at aftale et oplæg i klassen i december/januar + aftale møde i februar, hvor gruppernes økonomi skal godkendes. <b>Se side 5</b>
Februar	Møde med banken – Grupperne skal have godkendt deres økonomi inden aflevering. <b>Se side 5</b>
<b>INDEN</b> den 13. marts	Lærerne aftaler en INTERN DEADLINE med grupperne og arrangerer evt. kvartfinale på skolen for udvælgelse af hold INDEN DEADLINE. <b>Se side 8</b>
13. marts 2017 kl. 12.00	<b>1)</b> Deadling for aflevering: De udvalgte grupper uploader den færdige rapport + bilag på EBG's hjemmeside. <b>Se side 6</b> <b>2)</b> Læreren udvælger de grupper, som går videre til en semifinal. <b>Se side 8</b>
Uge 13 og 14 i 2017	Semifinaler i Danmark. <b>Se side 8</b>
4. maj 2017	Finale i Finansrådet, København. <b>Se side 8</b>

## Deltagelse i EBG Danmark

### Lærerkursus

Hvert efterår arrangeres der et lærerkursus for tilmeldte EBG lærere. Her introduceres temaer som ideudvikling, strategi, marketing & regnskab m.m. Mere info på EBG's hjemmeside.

### Inspirationsdage

Hvert efterår arrangeres der flere inspirationsdage for klasser, der deltager i EBG, hvor de kan møde en bankrådgiver og en virksomhed/en iværksætter. (Først til mølle).

Der vil blive serveret en frokostbolle til deltagerne denne dag.



## Mundtlig præsentation / Kvartfinale

Alle hold skal have mulighed for at lave en mundtlig præsentation af deres virksomhed på gymnasiet inden deadline.

**OBS!** Jfr. tidsplanen kan læreren aftale en INTERN DEADLINE med grupperne og evt. arrangerer en kvartfinale på skolen hvor udvælgelse af grupper, der skal gå videre til en semifinal, finder sted. Dette skal ske INDEN DEADLINE 13. marts.

## Semifinaler

Der afholdes ca. 8 semifinaler rundt om i Danmark. Hvert gymnasium kan deltage i en semifinal med et antal pladser. Lærer udvælger de grupper, der skal gå videre til semifinalen – evt. ved en lokal kvartfinale på skolen inden deadline.

### **OBS!**

Hver klasse har mulighed for at få 2 grupper med til en semifinal, såfremt klassen har mere end 4 grupper tilmeldt, ellers 1 plads til den bedste gruppe.

**Adgangskrav til semifinalen.** Kun grupper, der har fået en **bankindstilling** og uploadet den på EBG's hjemmeside, kan deltage i en semifinal, uanset at gruppen er blevet udvalgt af en lærer.

Lærerens udvælgelse skal være sket senest ved aflevering af projekterne **den 13. marts 2017 kl. 12.00**. Via lærernes login på EBG's hjemmeside markerer læreren de hold, der går videre til semifinalen.

Semifinalerne foregår i en bank/virksomhed, hvor en jury ud fra den skriftlige rapport samt præsentation udvælger den bedste gruppe ud fra EBG's evalueringskriterier (se side 16-17).

Grupper, der deltager i semifinalen, skal medbringe en præsentation på USB til semifinalen. fx. Power-Point, Prezi, prototype af ideen og lign. På dagen er der også et oplæg om investering i værdipapirer (aktier og obligationer).

Der vil blive serveret en frokostbolle til deltagerne denne dag.

**OBS!** Deltagelse i EBG er gratis, men tilmeldte skoler skal være villige til at stille en dommer til rådighed for en semifinal og selv betale transportomkostninger i forbindelse med deltagelsen i EBG.

## Finale

Finalen afholdes i Finansrådet den 4. maj 2017 for vinderne af de 8 semifinaler og deres lærere. Finalen afsluttes med et aftensarrangement. Vinderne af de 8 semifinaler får flere informationer ved semifinalen.

Vinderen får overrakt kr. 10.000, samt tilbud om mentor- og netværkshjælp til videreudvikling af gruppens forretningside.

Til finalen vil der være forplejning til deltagerne.

## Projektplan/undervisningsplan

Der er udarbejdet to forslag til undervisningsplan for hhv. STX og HHX. Undervisningsplanerne indeholder forslag til, hvorledes man kan skrue skoleåret sammen, når EBG indgår som det gennemgående projekt.

### Årsplan Erhvervsøkonomi STX

Under punkterne i projektplanen er der anført ideer til arbejdet med eleverne ligesom der er henvisninger til materiale og sider i Michael Andersens bog "Erhvervsøkonomi i videnssamfundet", 4. udgave, 2007 – der er en tilsvarende skabelon under udarbejdelse for "Luk Virksomheden op", Forlaget Columbus 2012.

Årsplanen for erhvervsøkonomi (STX) er baseret på en 3g med studieretningsprojekt i december.

Erhvervsøkonomi C er på 75 timer a 60 min. Herfra går der tid til AT og formentlig også til 7 % puljen.

Tema	Kernestof og supplerende stof	EBG
1. Introduktion og etablering af virksomhed  Tid: ca. 6 timer.	Case: IS-case (Cash nr. 75). Virksomhedens interesser: lærebogen s.15-18. Etablering af virksomhed: lærebogen s. 48-64. Emner der kan tages op er f.eks.: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Iværksættertyper</li><li>▪ Modeller over hvilke faktorer der påvirker entrepreneurprocessen</li><li>▪ Innovationsbegrebet m.v.</li><li>▪ Konkrete iværksætterhistorier</li></ul> Evt. film: TV2 springet.	Begynde på EBG. Grupperne dannes. Ideudvikling påbegyndes. Vejledningen til ideudvikling på baggrund af det materiale der er lagt ud på EBG´s hjemmeside.

Det kan være en god ide, at invitere en ung, lokal iværksætter som gæstelærer. Formålet med dette besøg er, at eleverne møder en eller flere iværksættere og bliver bekendt med de problemstillinger en iværksætter konfronteres med ved start af virksomhed. Gennem idégenereringsøvelser skal eleverne lære at udvikle virksomhedsidéer, f.eks. ved hjælp af kreative teknikker. Det anbefales at anvende logbog eller andet projektstyringsredskab.

Det er en god idé at tage kontakt med ressourcepersoner fra erhvervslivet, som kan fungere som sparringspartner gennem projektet. Det kan være en virksomhedsejer, ansat, iværksætter eller lignende.

Eleverne udvikler ideer og sammensætter på grundlag heraf virksomhedsgrupperne. Under ideudviklingen er det vigtigt at adskille den kreative fase, hvor ideer opstår, og den logiske fase hvor ideerne vurderes. I den kreative fase må man ikke kommentere og kritisere, men udelukkende spørge og bidrage med nye ideer til at udvikle. I den logiske tænkingsfase kan de enkelte ideer kritiseres konstruktivt og derefter atter gennemføre en ny kreativ fase osv. De

<p>endelige virksomhedsgrupper sammensættes ud fra de ideer, der kan samle 3-5 elever, som tror på at ideen kan gennemføres, og som har nogenlunde samme ambitionsniveau.</p> <p>Når grupperne er dannet i ideudviklingsfasen og ideerne er videreudviklet laves en kort virksomhedsbeskrivelse på dansk og engelsk - max. 1 A-4 side. Denne anvendes når eleverne tager kontakt med deres virksomhedskontaktperson.</p>		
<p>2. Strategi.</p> <p>Tid: 8-10 timer.</p>	<p>Lærebogen s. 68-75, 80-87, 103-113. Suppleret med cases/øvelser.</p>	<p>Fortsat ideudvikling. Ideerne afprøves i forhold til teorierne.</p>
<p>Virksomhedsideen kan præsenteres for en virksomhedskontaktperson eller anden konsulent, for at få denne til at vurdere ideen samt give gruppen konstruktiv kritik i det fremtidige arbejde med projektet.</p> <p>Det er dog meget vigtigt, at kontakten til virksomhedskontaktpersonen er baseret på elevernes eget ønske og behov.</p> <p>For at støtte eleverne skal læreren vejlede eleverne i at foretage eksterne kontakter. Inden eleverne tager kontakt til virksomhederne, orienteres læreren, så dobbeltforespørgsler undgås.</p> <p>Kontaktpersoner/mentorere/sparringspartnere bør samtidig med den første kontakt få udleveret EBG-folderen, og link til hjemmesiden <a href="http://www.business-games.dk">www.business-games.dk</a>.</p> <p>Læreren skal indskærpe overfor eleverne, at aftaler med virksomhedskontaktpersoner fra erhvervslivet laves i god tid, og læreren skal påse at eleverne forbereder sig og overholder de indgåede aftaler.</p>		
<p>3. Ledelse og ledelsestyper</p> <p>Tid: 4 timer.</p>	<p>Lærebogen s. 144-149, 151-158, 1. spalte. Mini case.</p>	<p>Fokus på gruppen. F.eks. Adizes eller Belbin. Grupperne skal teste sig selv og opstille spilleregler for gruppens arbejde. Kort introduktion til organisation.</p>
<p>Når man skal gennemføre organisatoriske overvejelser i en virksomhed, kan man have glæde af at få kendskab til sine egne personlige kompetencer, herunder stærke og svage sider, f.eks. ved at gennemgå og arbejde med personlighedstest (f.eks. Adizes-test).</p> <p>Formålet er her at gøre eleverne bekendt med egne potentialer samt hvorledes disse bedst udnyttes i gruppesamarbejdet. Ligeledes er det vigtigt, at skabe forståelse for behovet for at sammensætte en god gruppe ud fra forskellige potentialer. Det er ligeledes vigtigt at lære, hvorledes man arbejder ansvarligt i en gruppe. Det er en god idé at lave skriftlige aftaler i grupperne.</p>		
<p>4. Markedsanalyse</p> <p>Tid: 2-3 timer.</p>	<p>Lærebog s.197-199. Samt evt. opgaver s.201.</p>	<p>Grupperne laver en markedsanalyse af deres EBG-produkt.</p>
<p>Eleverne skal udarbejde en mindre markedsundersøgelse og anvende resultaterne i deres markedsanalyse gerne ved at indhente relevant konsulentbistand.</p>		

Som arbejdsmateriale kan der hentes ideer på Center for Virksomhedsudviklings hjemmeside [www.cvu.dk](http://www.cvu.dk), Startvækst på <http://www.startvaekst.dk/> eller på Erhvervsfremmestyrelsens hjemmeside [www.efs.dk](http://www.efs.dk). I denne fase er der brug for at tage kontakt til forskellige eksperter. Det kan være en ide at arrangere en hel eller en halv konsulentdag på skolen, hvor de forskellige konsulenter kommer på gæstelærerbesøg. Her kan eleverne få dels en generel introduktion til emner af fælles interesse, dels en kort gruppekonsultation. Desuden har eleverne ved denne lejlighed mulighed for at træffe yderligere aftaler med eksperterne. De regionale TIC-centre kan også hjælpe grupperne.

Formålet med markedsanalysen er at kortlægge behovet og markedet for virksomhedens aktiviteter.

<p>5. Økonomi og regnskab</p> <p>Tid: ca. 10 timer.</p>	<p>Lærebogen s.204-222.</p> <p>Regnskabscases. Gennemgang af Årsregnskab.</p>	<p>Der skal etableres kontakter til de virksomheder der skal hjælpe gruppen. Gruppen skal indsamle oplysninger om produktionsomkostninger. Præsentation af EBG-budgetskabelonen. Udarbejdelse af åbningsbalance + besøge et bank.</p>
---	---	---

Der skal opstilles en finansieringsplan og et budget for virksomhedens første 3 år, evt. i samarbejde med en bankrådgiver inden når der tages kontakt til banken for at få tilsagn om finansieringen.

Grupperne har på forhånd 30 % af den nødvendige kapital i egenkapital.

<p>6. Markedsføring</p> <p>Tid: 9 timer.</p>	<p>Lærebogen. s. 75-79, 180-196. Mindre Case.</p>	<p>Markedsføringsplan for virksomheden. Den skal hænge sammen med budgettet.</p>
<p>7. Færdiggørelse af EBG-projekterne og regnskabsanalyse</p> <p>Tid: ca. 6 timer.</p>	<p>Lærebog s. 222-228. Mindre case.</p>	<p>Budgettet gøres færdigt og godkendes i banken. Projekterne færdiggøres og afleveres 13/3 2017.</p>
<p>8. Semifinale uge 13 og 14 i 2017</p> <p>Tid: 4-6 timer.</p>		<p>Semifinale for udvalgte hold, der skal præsentere for lokaljury</p>

Lærerne vælger ved en lokal kvartfinale de hold, der går videre til en semifinale.

Læs mere om semifinalerne på side 8.

<p>9. Organisation og ledelse.</p> <p>Tid: 4 timer</p>	<p>Lærebogen s.149-161. (Teoretisk opsamling af organisation). + Case.</p>	
--	--	--

Det er vigtigt at grupperne evaluerer hvorledes deres arbejde er foregået. Samtidig kan læreren lave en erfaringsopsamling.

Har der været samarbejdsproblemer? Kompetenceproblemer? Hvorledes blev viden om de enkelte gruppemedlemmers stærke og svage sider anvendt? Ideer til denne fase:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Succesfaktorer i ledelse, SWOT-analyse af gruppens ide og arbejde.</li> </ul>		
10. Finale i Finansrådet		Den 4. maj 2017. For semifinalévindere
11. Virksomheden omgivelser og udviklingsmuligheder Tid: 5 timer.	Lærebogen s.18-30, 87-99.	
12. Eksamenstræning Tid: 2 timer.	Case	



### Årsplan i innovation C på HHX



Forslag til årsplan for innovation C på HHX er udarbejdet til 2. og 3.hh. Der er henvisninger til bogen "Heureca" fra erhvervskolernes Forlag 2011 og "Innovation C" fra Nyt Teknisk Forlag 2012.



Frandsen, Kirsten & Birte Ravn Østergaard: Heureca, Erh.skolernes Forlag, 2011

Philipsen, Kristian: Innovation C, Nyt Teknisk Forlag, 2012

Kernestof	Indhold	Supplerende materiale		
Innovation i samfundet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduktion af begreberne: Invention, innovation og iværksætteri</li> <li>• Fokus på nye, ældre og gamle innovationer</li> <li>• Diskussion af innovations-type og grader</li> <li>• Analyse af, hvorfor innovation opstår</li> </ul>	Case: Quilts of Denmark		6
Team og teamroller	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forskellige typer af entreprenører</li> <li>• Forskellige teamroller</li> <li>• Dannelsen af teams</li> </ul>	<a href="http://www.startvaekst.dk-iværksættertesten">www.startvaekst.dk-iværksættertesten</a> Iværksættertest Erfaringstest Teamtest Etablering af grupper TV2 Springet		4
Idéudvikling og idévurdering	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduktion til KIE-modellen</li> <li>• Fokus på</li> </ul>	Eleverne samles en hel dag og arbejder med idéudvikling og idevurdering ud fra en		8

	<p>idegenereringsfasen og introduktion af forskellige metoder og teknikker</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduktion af modeller og teknikker til idévurdering</li> </ul>	<p>konkret problemstilling stillet af en ekstern samarbejdspartner</p>		
<p>Entrepreneurskab og forretningsmodeller</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduktion til fx værdikæden og til forretningsmodellen Canvas</li> <li>• Opgaver hvor forskellige aktuelle forretningsmodeller analyseres</li> <li>• Udarbejdelse af en forretningsplan for den valgte idé fra Idédagen</li> </ul>	<p>Klip fra youtube, hvor Osterwalder fortæller om Canvas-modellen.</p> <p>Spil fra IDEA House benyttes til udarbejdelsen af forretningsplanen</p>		8
<p>Patenter</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patentlovgivning og patentansøgninger</li> </ul>	<p><a href="http://www.styrkdinide.dk">www.styrkdinide.dk</a> Evt. foredrag Patent og Varemærkestyrelsen</p>		4
<p>Diffusion</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hvordan kan en idé blive spredt</li> <li>• Introduktion til faktorer, der har betydning for diffusion af innovationer</li> </ul>			4
<p>Forretningsplan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduktion til en forretningsplan</li> <li>• Diskussion af fordele og ulemper ved at udarbejde en forretningsplan</li> <li>• Indholdet i en forretningsplan</li> <li>• Information om European Business Games</li> <li>• Gruppedannelse</li> </ul>	<p>Foredrag af iværksættere og fra konsulenter fra det lokale iværksætterhus</p>	<p>Introduktion EBG</p> 	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idégenerering – grupperne benytter til afprøvede metoder og teknikker til at udvælge den optimale idé</li> <li>• Udarbejdelse af en flyvende prototype</li> </ul>	<p>Elevatortale overfor klassen – og udvalgte iværksættere</p>	<p>Beskrivelse af virksomhed og idé</p> 	8
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Udarbejdelse af en markeds- og en konkurrentanalyse for den</li> </ul>	<p>Fieldresearch</p>	<p>Besk. af markeds – og konkurrent-analyse</p>	8

	valgte idé <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduktion af Blue Ocean</li> </ul>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Justering og beskrivelse af ideen – og prototypen</li> <li>• Kontakt til producenter og andre interessenter</li> </ul>	Kontakt til eksterne personer		4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fastlæggelse af strategi og organisation</li> </ul>	Kontakt til eksterne personer		4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Økonomiske overvejelser</li> </ul>	Foredrag i en bank med efterfølgende samtaler	 <i>Udarbejdelse af budgetter</i>	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Udarbejdelse af præsentation</li> <li>• Øve præsentation</li> </ul>		 <i>Semifinalen</i>	2
Eksamens-træning				5

## Indhold i forretningsplanen

Forretningsplanen skal i det omfang, det er passende af hensyn til virksomhedens art minimum indeholde flg. punkter, som indgår i evalueringskriterierne:

- a) Beskrivelse af ideen og hvorledes den opstod.
- b) Markedsundersøgelse - den anvendte metode og resultatet af undersøgelsen lokalt, nationalt og evt. europæisk - brug evt. kammerater, forældre eller de øvrige deltagere til pilotundersøgelser
- c) Beskrivelse af virksomhedens opbygning og funktion.
- d) Økonomiske forhold, herunder budgettering: 3-års budget for resultatopgørelse og balance
- e) Virksomhedens organisation.
- f) Markedsstrategi, herunder afsætning, distribution og samarbejdsaftaler mm.
- g) Lovmæssige forhold - afhænger af virksomhedsideen. (f.eks. bevillinger, miljølovgivning, patent, mønsterbeskyttelse, arbejdsret)
- h) Analyse af stærke og svage sider.
- i) Hvorledes gruppen anvendte de ressourcer, der var til rådighed, det være sig menneskelige (lærer, eksterne rådgivere, gruppen selv og konsulentbistand – direkte kontakt og elektronisk kontakt) og finansielle ressourcer.

Elevernes forretningsplan skal løbende justeres i takt med de informationer gruppen skaffer sig f.eks. gennem markedsundersøgelsen, ekspert- og konsulenthjælp, eller råd fra virksomhedskontaktpersonen eller læreren.



## Konkurrenceregler

1. Hver gruppe består af minimum 3 elever og maximalt 5 elever.

**OBS!** Grupper med færre elever end 3 eller flere elever end 5 kan ikke deltage i en semifinal.

2. Tidsfristerne skal overholdes, ellers udgår holdet af konkurrencen.
  - o Projektoplysninger på holdet skal være registreret 1. november 2016.
  - o Virksomhedside skal være udfyldt 1. november 2016.
  - o Læreren skal udfylde "skoleprofilen" senest 1. november 2016.
  - o Rapport+ bilag uploades på EBG's hjemmeside **senest den 13. marts 2017 kl. 12.00**
3. Grupperne har på forhånd 30 % af den nødvendige kapital i egenkapital.
4. Adgangskrav til semifinalen + finalen

**OBS!** Kun grupper, der har uploadet en **bankindstilling** på EBG's hjemmeside, kan deltage i semifinalen/finalen, uanset at gruppen er blevet udvalgt af en lærer.

5. Projektudarbejdelsen skal være integreret i en klassens undervisning i STX og HHX og projektet skal være dedikeret til EBG.
6. Lærerne skal forholde sig neutrale og respektere de fiktive virksomheder, som eleverne danner. Alle grupper har krav på samme mulighed for støtte.
7. Deltagelse i EBG skal altid respektere skolernes årsplaner og arrangementer, samt også sørge for at arbejdsbyrden ikke må blive alt for stor for eleverne.
8. Det afsluttende projekt må maksimalt være på:
  - o **Rapportdelen må max fylde 20 sider.**
    - (excl. forside & indholdsfortegnelse)
    - (inkl. grafer, nøgletal, etc.)
  - o **Bilagsdelen må max fylde 15 sider.**
    - (excl. forside)

Der skal være reference fra rapporten til bilaget.

Der medtages bilag som hjælper til en bedre forståelse af rapporten. Som eksempel på bilagsmateriale kan nævnes markedsundersøgelsen, mens konklusionerne fra denne undersøgelse skal være i rapporten.

9. Henvendelse om indgåelse af samarbejde (joint venture) skal besvares i samme uge, som henvendelsen er modtaget. Vedlægges som bilag, men indskrives i rapporten

## Evalueringskriterier

### 1. Sammenhæng i projektet

- Hvordan er den overordnede sammenhæng i projektets enkelte dele
- Overordnet anvendelse af faglige overvejelser fx swot-analyse
- Projektets præg af teamwork
- SWOT-analyse for virksomheden
- Lovgivningsmæssige forhold (juridiske og patent overvejelser)

### Er ideen realistisk

- Beskrivelse af hvordan idden opstod
- Er ideen realistisk og er det realistisk at skabe en levedygtig virksomhed på baggrund
- af ideen?

### Ideens originalitet og potentiale i markedet

- Hvilket behov dækker ideen i markedet.
- Analyse af produktet/serviceen.
- Markedsundersøgelse, positionering i branchen i forhold til konkurrenter.

### Virksomhedens udvikling

- Her er fokus på udvikling af virksomheden.
- Produktionsprocessen/virksomhedens service.
- Organisationsstruktur, ledelse og anvendelse af menneskelige ressourcer.
- Eksterne sparringspartnere for virksomheder og skole.

### Markedsstrategi

- Fokus på strategiske overvejelser.
- Målrettet markedsføring, marketing/reklamer.
- Målgruppe overvejelser, strategisk positionering i markedet.

### Anvendelse af økonomiske ressourcer

- Økonomiske forhold komplet 3-års budget/rapport.
- Økonomiske nøgletal og finansielle overvejelser
- Finansielle behov også i fremtiden, etc.

### Joint Venture

- Joint venture eller andre samarbejdsaftaler med andre grupper/virksomheder
- Undersøg mulighederne på det europæiske marked.
- Ideens mulighed for at blive realiseret på europæisk plan.

### Innovation

- Produktudvikling (produktudvikling til differentiering ift konkurrerende produkter).
- Innovation (innovative, kreative og unikke elementer i ideen).
- Overførbare (kan ideen overføres på licens til andre virksomheder med efterfølgende produktionsforøgelse/ny teknologi). Evt. andre sektorer end hvor ideen er udviklet.

### Andre vurderingskriterier

- Brugen af ny teknologi.
- Specielle hensyn til bæredygtig udvikling (miljø, sociale eller samfund temaer etc.).

### Projektets præsentation ved finalen

- Kvalitet og helhedsopfattelse af den skrevne og mundtlige fremstilling.

## Pointsystem ved vurdering af projekterne

Se evalueringskriterierne på side 17.

<b>Sammenhæng i projektet</b>	10 point
<b>Er ideen realistisk</b>	10 point
<b>Ideens originalitet og potentiale i markedet</b>	10 point
<b>Virksomhedens udvikling</b>	10 point
<b>Markedsstrategi</b>	10 point
<b>Anvendelse af økonomiske ressourcer</b>	10 point
<b>Europæisk dimension</b>	10 point
<b>Innovation</b>	10 point
<b>Andre vurderingskriterier</b>	10 point
<b>Projektets præsentation ved finalen</b>	10 point

---

**TOTAL** **100 point**

### **OBS!**

Det er den skrevne rapport, der er den vigtigste del af EBG og den del, der fylder mest i dommernes vurdering.

Redigeringen af dette års manual er afsluttet den 25. august 2015

Skulle der mod forventning være behov for mindre justeringer, bekendtgøres disse på hjemmesiden.



F I N A N S S E K T O R E N S   H U S

Amaliegade 7  
1256 København K

Telefon 3370 1000  
Fax 3393 0260

mail@finansraadet.dk  
www.finansraadet.dk