

Studie- ordning

(Valgfagskatalog)

**Handelsøkonom
Innovation og entrepreneur-
ship**

Forår 2026



Rasmus Frimodt, rektor

Indholdsfortegnelse

1. Indledning.....	2
2. Lokale fagelementer udbudt som valgfag.....	2
2.1. Bæredygtighed i forsyningskæden, fra strategi til handling	2
2.2. B2B salg	4
2.3. Iværksætteri	5
2.4. Projektledelse (udbydes kun til Handelsøkonom)	6
2.5. Retail Innovation Challenge (udbydes kun til Innovation og Entrepreneurship)	7
3. Eksamener i valgfag	8
3.1. Eksamen i valgfag (gælder for fagene: Bæredygtighed i forsyningskæden, fra strategi til handling, B2B salg, Iværksætteri og Projektledelse)	8
3.2. Retail Innovation Challenge exam.....	8
4. Ikrafttrædelse	9

1. Indledning

Denne del af studieordningen skal læses i sammenhæng med den nationale del af studieordningen (samt tilhørende uddannelsesbilag) og den lokale del af studieordningen. Den nationale del af studieordningen er fælles for alle udbydere af uddannelsen, mens den lokale del af studieordningen samt dette valgfagskatalog er fastsat af Zealand - Sjællands Erhvervsakademi.

2. Lokale fagelementer udbudt som valgfag

Valgfag skal udgøre i alt 10 ECTS af HØK/BIE uddannelsernes samlede antal ECTS.

Valfagene udbydes på tværs af de merkantile uddannelser på Zealand Næstved, hvilket vi oplever giver stort fagligt udbytte. Det betyder, at der også i et af valfagene undervises på engelsk, ligesom der på holdene kan være studerende på både KVU¹ og BACHELOR niveau.

Såfremt du som studerende er indskrevet på en dansksproget uddannelse, og ønsker at følge et engelsksproget valgfag, vil du have mulighed for at skrive alle opgaver på dansk, samt blive vejledt og udprøvet på dansk.

Såfremt du som studerende ønsker at følge et valgfag med studerende på KVU/BACHELOR niveau, vil du blive vejledt og udprøvet i overensstemmelse med dit uddannelsesniveau.

Prioriterings- og tildelingsprocedure

Der oprettes udelukkende valgfag med tilstrækkelig tilslutning, hvorfor du i efteråret 2025 bedes prioritere dine valgfagsønsker. Dette gør du via link i Moodle.

Som HØK-studerende kan du finde linket i Moodle i Metoderummet - under følgende sektion: *Prioritering af valgfag*. BIE vil blive orienteret om, hvor I finder jeres link til prioritering.

Da du på HØK/BIE skal gennemføre valgfag svarende til 10 ECTS vil du skulle gennemføre 2 af de 5 beskrevne valgfag 2.1-2.5.

Da det ikke er muligt at oprette alle 5 valgfag - og dermed heller ikke kan garanteres, at du kan få tildelt dine første prioriteringer - så er det vigtigt, at vi kender dine 4 top-prioriteringer. Hvis det ikke er muligt at tildele dig et ønsket valgfag på baggrund af dine ønsker, enten fordi de ikke oprettes eller du ikke har meddelt os dine prioriteringer, vil du administrativt få tildelt valgfag svarende til de ECTS der er påkrævet på din uddannelse. Såfremt de oprettede valgfag ikke er under- eller overtegnede, kan det i særlige tilfælde lade sig gøre at skifte valgfag inden for den første uge af valgfagsperioden (uge 10).

Resultatet af valgfagsfordelingen vil blive meddelt de studerende senest 1. februar 2026.

Der kan prioriteres mellem 5 valgfag, som er beskrevet på de følgende sider i dette valgfagskatalog:

2.1. Bæredygtighed i forsyningskæden, fra strategi til handling

Indhold:

I en tid, hvor bæredygtighed er afgørende for virksomheders succes, er rollerne som ansvarlig for forsyningskæden og indkøber essentielle. I disse år oplever mange virksomheder især udfordringer med at få forsyninger og sikre leverancer i forhold til tid, sted, kvalitet, pris og hensyn til miljømæssig og social ansvarlighed.

Dette fag fokuserer på, hvordan bæredygtighed kan integreres i indkøb og forsyningsprocesser. Du vil lære at identificere og vælge leverandører ud fra både økonomiske og bæredygtige kriterier. Faget adresserer også de udfordringer, mange virksomheder står overfor i forhold til at sikre bæredygtige og rettidige leverancer. Gennem undervisningen får du værktøjer til at vurdere leverandører og optimere forsyningskæden med fokus på økonomisk, social og miljømæssig bæredygtighed. I faget får du derfor en række redskaber, som er meget efterspurgt i mange virksomheder.

Undervisningen vil blandt andet omhandle:

- Virksomhedens placering i forsyningskæden og dens afhængighed af bæredygtige leverandører

¹ Kort Videregående Uddannelse.

- Samspillet mellem virksomhedens indkøb og de øvrige aktører i værdikæden og internt i virksomheden
- Krav til ansvarlighed i henhold til Environmental, Social, Governance (ESG)
- Dobbelt væsentlighedsanalyse til vurdering af bæredygtighed i forsyningsrelationer
- Metoder til udregning af miljøpåvirkninger
- Cirkulære forsyningskæder
- Lovgivning vedrørende offentlige indkøb og udbudsregler
- Forhandlingsteknik, forhandlingsforberedelse, -taktik og -gennemførelse - både teoretisk og praktisk

Læringsmål for AK Handelsøkonom:

Viden

Den studerende har:

- Viden om Supply Chain Management med fokus på bæredygtighed og leverandørvurdering, samt forhandlingsteknik
- Viden om cirkulære forsyningskæder
- Viden om indkøbsjura og relevante problemstillinger ved offentligt indkøb
- Viden om relevante problemstillinger, samt metoder til at undersøge virksomhedernes sociale og miljømæssige forhold

Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende enkle analyser af data om og fra forsyningskæden med fokus på bæredygtighed
- Forholde sig til hvordan cirkulære forsyningskæder fremmer ressourceeffektivitet i praksis
- Vurdere hensigtsmæssige supply chain strategier og værktøjer under hensyntagen til omkostninger, bæredygtighed og forsyningsikkerhed, samt opstille kriterier for udvælgelse mellem relevante leverandører
- Formidle praksisnære løsninger i forhandlinger med leverandører

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere strategiske, taktiske og operationelle processer inden for indkøb og lagerstyring, med særlig vægt på bæredygtige praksisser
- Identificere bæredygtige indkøbsstrategier, der integrerer klimaregnskaber og leverandørvurdering
- Evaluere og vælge leverandører baseret på både økonomiske og bæredygtighedsmæssige kriterier
- Analysere og optimere forsyningskæden med fokus på ressourceeffektivitet og cirkulær økonomi
- Identificere relevante juridiske aspekter ved den danske og den internationale købelov, samt anvende disse i praksis

Læringsmål for PBA i Innovation og Entrepreneurship:

Viden

Den studerende har:

- Viden om Supply Chain Management teorier og metoder med fokus på bæredygtighed og leverandørvurdering, samt forhandlingsteknik
- Forståelse for, og indsigt i, cirkulære forsyningskæder
- Forståelse for indkøbsjura og anvende relevante problemstillinger ved offentligt indkøb
- Forståelse for metoder til at undersøge virksomhedernes sociale og miljømæssige forhold

Færdigheder

Den studerende kan:

- Udvalge og anvende relevante analyser af data om og fra forsyningskæden med fokus på bæredygtighed
- Vurdere hvordan cirkulære forsyningskæder fremmer ressourceeffektivitet i praksis, samt begrunde og vælge egnede metoder til at opnå nye løsninger

- Formidle hensigtsmæssige supply chain strategier og værktøjer under hensyntagen til omkostninger, bæredygtighed og forsyningssikkerhed, samt med kritisk tilgang opstille metoder og kriterier til at vælge mellem relevante leverandører
- Vurdere praksisnære løsninger og formidle disse i forhandlinger med leverandører

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere og udvikle strategiske, taktiske og operationelle processer inden for indkøb og lagerstyring, med særlig vægt på bæredygtige praksisser
- Udvikle metoder til at opnå bæredygtige indkøbsstrategier, der integrerer klimaregnskaber og leverandørvurdering
- Evaluere og udvælge leverandører baseret på både økonomiske og bæredygtighedsmæssige kriterier og metoder
- Udvælge og anvende metoder til at analysere og optimere forsyningskæden med fokus på ressourceeffektivitet og cirkulær økonomi
- Udvælge og vurdere med kritisk tilgang relevante juridiske aspekter ved den danske og den internationale købelov, samt anvende disse i praksis

ECTS-omfang: 5 ECTS

Undervisning: DANSK

2.2. B2B salg

Indhold:

Som B2B-sælger har du typisk ansvaret for opsøgende kontakt og længerevarende salgsprocesser i forbindelse med salg af større og/eller komplekse løsninger til virksomhedens kunder. I denne proces er værdiskabelse gennem indsigt i fokus. Du skal som sælger anvende dine analytiske færdigheder fra flere fagområder til at kortlægge og forstå hele kundens værdikæde og udvikle løsninger, som skaber værdi.

Kurset skal give dig en grundlæggende forståelse for vurdering af kundepotentiale og kundeværdi for virksomheden, samt den anvendte terminologi og konkrete værktøjer inden for området. Undervisningen er baseret på nyere dansk og international forskning på området og en stor del af undervisningen drejer sig om at arbejde med simulering af salgssituationer, hvor du som studerende får mulighed for at anvende konkrete teknikker og værktøjer.

Undervisningen vil bl.a. omhandle:

- Salgets forskellige faser – med fokus på værdi- og loyalitetsskabelse
- Salgets planlægning i forhold til forskellige markedsforhold og kundetyper
- Spørgeteknikker til behovsafdækning og løsningsudvikling
- Operationalisering af salgsmål, fra strategisk mål til hverdagsplan
- Markedsføringsmuligheder inden for B2B og B2G
- Økonomi på kundeniveau og virksomhedsniveau

Læringsmål for AK Handelsøkonom:

Viden

Den studerende har:

- Udviklingsbaseret viden om værdikædeoptimering og salgets konkurrencedygtighed og økonomi.
- Forståelse for og viden om kundeanalyse og kundepleje samt salgs- og forhandlingsteknik.

Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende metoder til planlægning af salg i forhold til forskellige markedsforhold og kundetyper.
- Vurdere kundepotentiale og opstille og vælge egnede indsatsmuligheder.
- Formidle markedsføringsmuligheder inden for B2B og B2G.

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere fastlæggelse af salgsstrategi, kundeforhandling og implementering af beslutninger.
- Deltage i samarbejde om koordinering af salgs-, service- og marketingsaktiviteter over for kunden.

- Tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer til at drive og udvikle kundeforholdet gennem salg og rådgivning.

Læringsmål for PBA i Innovation og Entrepreneurship:

Viden

Den studerende har

- Viden om værdikædeoptimering og salgets konkurrencedygtighed og økonomi.
- Forståelse for kundeanalyse og kundepleje samt salgs- og forhandlingsteknik.

Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende metoder og være kritisk ift. planlægning af salg i forhold til forskellige markedsforhold og kundetyper.
- Vurdere og udvikle med en kritisk tilgang til kundepotentiale og opstille og vælge egnede indsatsmuligheder.
- Formidle hensigtsmæssige og udføre markedsføringsmuligheder inden for B2B og B2G.

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere fastlæggelse af salgsstrategi på strategiske, taktiske og operationelle niveau i kundeforhandling og implementering af beslutninger.
- Deltage i samarbejde og håndtering af koordinering af salgs-, service- og marketingsaktiviteter over for kunden.
- Tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer til at drive, identificere og udvikle kundeforholdet gennem salg og rådgivning.

ECTS-omfang: 5 ECTS

Undervisning: DANSK

2.3. Iværksætteri

Indhold:

Iværksætteri i praksis vil komme omkring en praksisnær oprettelse af en virksomhed inkl. udarbejdelse af en forretningsplan. Det vil give en god indsigt i det arbejde, som kræves for at starte en virksomhed. Vi berører en bred vifte af principper og teknikker inden for udvikling af nye eller eksisterende virksomheder. Kurset skal gøre dig i stand til at fastlægge og gennemføre forretningsplaner og –strategier under hensyn til både kort- og langsigtede målsætninger. Du skal desuden opnå en grundlæggende forståelse for at kunne identificere væsentlige potentialer og udfordringer i et forretningskoncept – med det formål at skabe udvikling og fremdrift gennem værdiskabende og økonomisk bæredygtige løsninger. Forløbet inddrager i høj grad principper lånt fra den tradition der kaldes Lean Startup og som involverer masser af kreativ tænkning, eksperimentering med markeds- og kundefeedback, samt –justering.

Læringsmål for AK Handelsøkonom:

Viden

Den studerende har:

- Udviklingsbaseret viden om virksomhedstyper og forretningsmodeller samt omkostnings- og ressourceberegning.
- Viden om udviklings- og innovationsprocesser samt entreprenørskab og intraprenørskab som teoretisk og praktisk felt
- Forståelse for centrale teorier og modeller i forbindelse med estimering og vurdering af drift og udvikling af mindre virksomheder

Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende metoder og redskaber til fastlæggelse og udvikling af forretningsmodeller og forretningsstrategier samt til en kreativ arbejdsproces og en innovativ virksomhedskultur.
- Vurdere forretningskoncepter og kundepotentiale, samt begrunde og vælge egnede indsatsmuligheder.
- Opstille og vælge problemstillinger i forhold til distribuerings- og markedsføringsmuligheder for den lille virksomhed

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere etablering af egen virksomhed, samt udviklingstiltag i eksisterende virksomheder.
- Deltage i samarbejde om interessent- og kundehåndtering.
- Arbejde med egne læringsmål og tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer inden for Innovationsledelse – kreativ idéudvikling og værdiskabelse

Læringsmål for PBA i Innovation og Entrepreneurship

Viden

Den studerende har:

- Udviklingsbaseret viden om professionens og fagområdets praksis og teori indenfor virksomhedstyper og forretningsmodeller samt omkostnings- og ressourceberegning.
- Forståelse for praktiks udviklings- og innovationsprocesser samt entrepreneurskab og intraprenørskab og dermed reflektere over praksis samt anvende teorien og metoden i denne del af fagområdet.
- Forståelse og anvendelse af centrale begreber og modeller i forbindelse med estimering og vurdering af drift og udvikling af mindre virksomheder og dermed have udviklingsbaseret viden indenfor fagområdets praksis på dette felt.

Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende fagområdets metoder til fastlæggelse og udvikling af forretningsmodeller og forretningsstrategier samt mestre en kreativ arbejdsproces og en innovation virksomhedskultur
- Vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger omkring forretningskoncepter, kundepotentiale, samt begrunde og vælge egnede løsningsmodeller.
- Formidle praksisnære problemstillinger i forhold til distribuerings- og markedsføringsmuligheder for den lille virksomhed.

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere etablering af egen virksomhed, samt udvikle komplekse og udviklingsorienterede tiltag i eksisterende virksomheder
- Deltage selvstændigt og fagligt i tværfagligt samarbejde med interessent- og kundehåndtering
- Identificere egne læringsbehov og tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer indenfor innovationsledelse – kreativ idéudvikling og værdiskabelse.

ECTS-omfang: 5 ECTS

Undervisning: Dansk

2.4. Projektledelse (udbydes kun til Handelsøkonom)

Indhold:

Med faget Projektledelse får du viden og kompetencer til at projektledelse, så du også kan indgå naturligt i udviklingsorienterede og tværfaglige arbejdsprocesser inden for projektstyring. Du får styrket dine kompetencer inden for coaching, strategi og ledelse og du lærer om projektlederens kommunikations-, proces- og ledelsesopgaver.

Du lærer at anvende forskellige metoder og teorier, og at arbejde selvstændigt med at udvikle din ledelsespraksis inden for projektstyring, projektledelse og projektdeltagelse. Du får viden om projektværktøjer og projektetablering, mandat samt evaluering. Du bliver bedre til at træffe beslutninger og lærer at holde overblik og tage højde for alt, eksempelvis de udfordringer der kan forekomme. Du får viden om projektlederens roller, og lærer at fastsætte klare mål og forventninger til et projekt. Samtidig bliver du også bedre til at kommunikere til og med alle interessenter, og du lærer at motivere medarbejdere i et projekt.

Du får redskaber til at kunne styre og lede et projekt hen mod et mål, og lærer samtidig at planlægge, budgettere og organisere projekter. Du får teori og metoder til at analysere og vurdere løsningsmuligheder og evaluere et projektforsøg ved dets afslutning. Du opnår forståelse for særlige interesser og udfordringer, og lærer at motivere på tværs af afdelinger. Du identificerer egne læringsbehov og bliver i stand til at udvikle din egen ledelsespraksis.

Læringsmål:

Viden

Den studerende har:

- Viden om fagområdets praksis og anvendt teori og metoder inden for projektledelse og netværksstrukturer
- Forståelse for praksis, anvendt teori og metode inden for ledelse, herunder selv-, team, projekt- og innovationsledelse og kunne anvende disse.

Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende fagområdets metoder og redskaber og anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse i forhold til ledelsesfeltet.
- Vurdere praksisnære problemstillinger samt opstille og vælge relevante løsningsmodeller inden for team-, projekt-, innovations- og forandringsledelse
- Formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder inden for ledelsesinitiativer og - handlinger i konkrete sammenhænge til samarbejdspartnere og brugere, samt opbygge og indgå i relevante relationer og netværk.

Kompetencer

Den studerende kan:

- Håndtere udviklingsorienterede ledelsesopgaver og –udfordringer i konkrete arbejdssituationer, herunder selvledelse, teamledelse, projektledelse og forandringsledelse i virksomheder og organisationer
- Indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde i relation til ledelse og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik inden for ledelse.
- Strukturere tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til erhvervet i forhold ledelse.

2.5. Retail Innovation Challenge (udbydes kun til Innovation og Entrepreneurship)

Contents:

The Retail Innovation Challenge is an international project that brings together students from different countries and academic disciplines to address real-world challenges within the retail industry. The project is organized as a Blended Intensive Program (BIP), combining online modules before and after a one-week intensive workshop where students meet physically.

During the workshop, students collaborate in international and cross-disciplinary teams to develop innovative solutions to current retail challenges – such as digital transformation, sustainability, and changing consumer behaviour. Methodologically, students will work with Design Thinking and explore a variety of creativity techniques to support ideation and problem-solving processes. The aim is to strengthen their ability to understand and address complex challenges in a global retail context and to develop creative and viable solutions with real impact.

Learning objectives:

Knowledge

The student will have:

- Deep understanding of innovation principles and processes in both theory and practice, with particular focus on Design Thinking as a methodological framework.
- Insights into current retail trends and challenges, including digitalization, sustainability, and changing consumer behaviour.
- Understanding of how interdisciplinary and intercultural collaboration can be applied to complex innovation challenges in a global context.

Skills

The student will be able to:

- Apply theoretical knowledge of innovation and entrepreneurship to real-world retail challenges using Design Thinking methods.
- Implement innovation strategies that address sustainability and evolving consumer needs.
- Communicate effectively and professionally within cross-cultural and cross-disciplinary teams.

Competencies

The student will be able to:

- Analyze and address complex challenges in the retail industry from a global perspective.
- Develop and present innovative solutions that reflect a holistic understanding of retail's future opportunities and challenges.
- Work independently and collaboratively in international innovation processes, bridging theory and practice

Scope of ECTS:
5 ECTS

3. Eksamener i valgfag

Formålet med eksamener i uddannelsens fagelementer er at dokumentere, i hvilken grad den studerende opfylder de faglige mål, der er fastsat af uddannelsen og dens elementer. Alle eksamener skal bestås med mindst karakteren 02. Den studerende har ret til 3 forsøg pr. eksamen. Beståede eksamener kan ikke tages om. Det er den studerendes ansvar at sætte sig ind i og overholde Erhvervsakademiets regler for afholdelse af eksamener, se også link til gældende regler: <https://www.zealand.dk/docs/Eksamensregler.pdf>. Begyndelse på et uddannelseselement, semester mv. er samtidig tilmelding til de tilhørende eksamener.

Valgfagene udprøves enkeltvis, således at den studerende ved gennemførelse af eksempelvis 2 valgfag på hver 5 ECTS, også vil skulle udprøves ved to forskellige eksaminer.

3.1. Eksamen i valgfag (gælder for fagene: Bæredygtighed i forsyningskæden, fra strategi til handling, B2B salg, Iværksætteri og Projektledelse)

Forudsætninger for deltagelse i eksamen:
Ingen

Eksamens tilrettelæggelse og indhold:

Mundtlig eksamen med udgangspunkt i skriftligt produkt.

Den skriftlige del af eksamen kan foregå individuelt eller i gruppe (1-4 studerende (studieleder kan i enkelte velbegrundede tilfælde give dispensation for dette)), mens den mundtlige del af eksamen foregår individuelt.

Valgfagsproduktet kan bestå af en sammenhængende tekst og/eller et konkret formidlingsprodukt, der med særligt fokus på værdiskabelse indgår i den studerendes præsentation af arbejdet med en praktisk problemstilling inden for valgfagene. Udarbejdelsen af produktet har til formål at vise den studerendes evne til at arbejde problem- og praksisorienteret inden for specifikke fagområder med henblik på ny viden, færdigheder og kompetencer. Centralt i præsentationen af valgfagsproduktet er den studerendes erfaringer med og refleksion over afprøvninger i praksis.

Den mundtlige del af eksamen har en varighed af maksimalt 30 minutter inkl. votering.

Formkrav:

Omfanget af opgaven udgør for 1 – 4 studerende max 8 normalsider (å 2400 anslag inkl. mellemrum og ekskl. forside og evt. bilag). For hver yderligere studerende tillægges 1 normalside til det maksimale sidetal.

Bedømmelseskriterier:

Der evalueres ved en intern individuel eksamen ved valgfagsperiodens afslutning, og der gives en individuel karakter efter 7-trinsskalaen, som baseres på en helhedsvurdering af den skriftlige og mundtlige del.

Eksamen vurderes med baggrund i læringsmålene for valgfagene, som er beskrevet under valgfagsbeskrivelserne 2.1-2.5.

Tidsmæssig placering:

Valgfagene afvikles og udprøves i foråret 2025, uge 10-14 (NB: ændringer kan forekomme).

Syge- og reeksamen:

Samme grundlag som 1. forsøg. Den studerende har mulighed for at redigere valgfagsproduktet, hvis reeksamen skyldes at tidligere forsøg ikke er bestået.

For regler i forbindelse med eksamener, bl.a. syge- og reeksamen, eksamenssnyd og plagiering, klager og anker samt andre regler for uddannelsen, henvises til den lokale del af studieordningen.

3.2. Retail Innovation Challenge exam

Prerequisites for participation in the exam:

The student must have participated in the mandatory one-week international workshop.

Planning and contents of the exam:

Oral group exam. The exam consists of two parts.

In the first part of the exam, the group must present their innovative solutions to their project work.

In the second part of the exam, the group must observe the group dynamics in one of the other groups taking part in the BIP programme. The group prepare and write a short reflection report and provide feedback to the observed group.

Formal requirements:

None.

Assessment criteria:

The exam test is assessed by the BIP host institution, FH Wien, and must be passed.

The grading is based on an overall assessment of both parts of the exam and is evaluated according to the learning objectives of the elective course.

Grading will be according to the Austrian grading scale (ECTS).

Passing the exam test Zealand will give recognition and credits equal to 5 ECTS as an exchange mobility abroad.

Temporal placement:

The test is held at the end of the period.

Re-examination due to illness or failed exam:

Students who need to take a re-examination due to illness or a failed exam are required to write an individual paper that demonstrates critical reflections made during, and on, the international workshop. during, and on, the international workshop.

4. Ikrafttrædelse

Valgfagskataloget er gældende for de studerende, der skal vælge valgfag for foråret 2026.