

## Beskrivning av uppdragshandel

### Bakgrund

Tanken med Övningsföretaget är ju att det ska efterlikna verkligheten så mycket som möjligt och att det skall drivas på ett affärsmässigt sätt. En annan viktig aspekt är att alla Övningsföretag skall bedriva aktiv handel med andra Övningsföretag, både i Sverige och utomlands. Problemet är att det inte finns ett tillräckligt behov av varandras produkter på marknaden, så normalt skulle handeln bli ganska begränsad om man enbart köpte in de produkter man själv behövde.

Vi har därför skapat ett sätt som gör att Övningsföretagen kan köpa in alla möjliga varor av varandra, trots att de själva inte har behov av dem, vilket i sin tur genererar en stor mängd affärshändelser. Vi kallar denna metod för "uppdragshandel".

### Uppdragshandel

Beroende på hur affärsmässigt man vill driva uppdragshandeln, kan man välja mellan två olika alternativ. Vi rekommenderar alternativ 1 som är det mest affärsmässiga.

#### Alternativ 1

Någon organisation – t ex Överskottsbolaget, kommun, katastrofhjälp, u-landsbistånd eller liknande organisation (i handledarens skepnad), ger Övningsföretaget uppdrag att för sin räkning köpa vissa varor. Övningsföretaget köper in dessa varor från något annat Övningsföretag, antingen i Sverige eller utomlands. För att undvika att post kommer på villovägar är det mycket viktigt att man beställer varorna i sitt eget namn och anger sin egen adress som både leverans- och faktureringsadress och inte använder uppdragsgivarens namn och adress.

När man har fått varorna från leverantören, skickar man vidare dem (följesedeln) till uppdragsgivaren. Eftersom uppdragsgivaren är fiktiv, så kan man göra upp på Övningsföretaget att följesedeln läggs in en särskild brevkorg eller liknande, som sen handledaren tar hand om.

För detta uppdrag tar Övningsföretaget en provision som bör vara satt så lågt att det är lönsamt att utföra uppdraget, men att det inte är därigenom som de stora vinsterna genereras i företaget. Nivån kan lämpligtvis vara runt 2-3 %. En klausul om att framförhandlade rabatter delas lika mellan Övningsföretaget och uppdragsgivaren gör att inköpsavdelningen stimuleras till förhandlingar.

Uppdraget kan lämpligtvis vara maximerat till ett visst totalbelopp per vecka (motsvarande er försäljningsbudget). Den enskilda orderns storlek behöver också maximeras så att man inte lägger alla ägg i en korg och vi får upp antalet affärshändelser i Övningsföretagsvärlden.

## **Alternativ 2**

Man använder inte någon fiktiv uppdragsgivare, utan köper in varor av andra Övningsföretag på samma sätt som i alternativ 1. Därefter lägger man på 2-3 % provision och fakturerar Läns Factoring direkt, som sedan betalar fakturan. Detta alternativ är inte lika affärsmässigt som det första alternativet.

## **Konkurrens mellan Övningsföretagen**

Eftersom det finns få Övningsföretag i samma bransch kan man endast i undantagsfall skapa en verklig konkurrenssituation. Genom ett system med uppdragshandel där varje Övningsföretag har ett visst belopp, motsvarande sin försäljningsbudget att handla för, skapas varje vecka en totalmarknad som uppgår till x antal miljoner. Vi får då ett nollsummespel där alla måste slåss för sin del av denna totalkaka och där den som är bäst på att marknadsföra sina varor får sälja medan det passiva företaget blir utan order.

## **Inköps-/försäljningsavtal mellan Övningsföretagen**

För att nu inte någon skall frestas att göra det lätt för sig bör eventuella leveransavtal mellan Övningsföretagen inte ange någon viss minimihandel per vecka utan prestation och motprestation får formuleras på annat sätt.

Helst ska man inte ha inköpsavtal med samma företag som man har leveransavtal med. Det blir då lite för lätt att säga "vi köper av er om ni köper av oss". Det är ju dessutom mycket sällan förekommande att två företag är ömsesidiga leverantörer och kunder. Om man har inköpsavtal med hälften av Övningsföretagen så blir den andra hälften sådana som man säljer till enligt prislista eller gör tillfälliga specialuppgörelser med. Detta är naturligtvis beroende på hur många företag det finns att välj på, på marknaden.

Det är likaså viktigt att träna på anbudsförfarande. Övningsföretagen bör med täta mellanrum lägga ut förfrågningar på större leveranser än normalt, vilka även bör omfatta produkter som inte finns i leverantörens normalsortiment, för att uppmuntra till komplettering av en offert med produkter från andra tillverkare.

## **Hur administrerar vi detta?**

Varje Övningsföretag får självt, baserat på sin försäljningsbudget, fastställa hur stor uppdragsvolym man vill ha. Kommissionen sätts enligt ovan så låg att uppdragsverksamheten inte blir den huvudsakliga inkomstkällan i stället för den egna försäljningen. Avtal skrivs mellan vald uppdragsgivare och resp. Övningsföretag. För realismens skull kan korrespondensen gå via BTC.

***Ta inte in de "uppdragsinköpta" produkterna i er egen lagerbokföring, utan bokför både uppdragsinköpet och uppdragsförsäljningen på egna konton.***

Fakturering av uppdragsinköp sker till den kund som har gett Övningsföretaget uppdraget att göra inköp (undvik dock riktiga kundnamn!), eller direkt till Läns

Factoring enligt alternativ 2 ovan. Om man använder uppdragsgivarens namn i fakturaadressen, skall fakturan ha följande text åsatt via fakturatext eller klisteretikett:

**”Denna faktura är överlåten till Länsfactoring och betalning med befriande verkan kan endast ske till bg 213-8121 eller pg 448726-0”.**

För att minska på pappersflödet på BTC, skicka en samlingsfaktura en gång per vecka till BTC. Om samlingsfakturan innehåller fler än en sida, behöver ni inte skicka alla sidor, utan bara den sida där totalbeloppet och alla era företagsuppgifter står samlade. Underlag som orderbekräftelse, följesedel eller fakturakopia skickas inte alls till BTC, enbart samlingsfakturan. Tänk på att sätta ett nummer på denna, vilket BTC hänvisar till vid betalning.

***Mall för samlingsfaktura finns under ikonen Bibliotek, om ni inte kan ta fram en sådan från ert eget ekonomisystem.***

Det är alltså inte tänkt att man via Länsfactoring ska skapa fiktiv försäljning av de egna varor som Övningsföretaget säljer, som skulle göra att man tar bort incitamenten för att jobba på att sälja sina varor till andra Övningsföretag.

Syftet med detta är att hela tiden stimulera till handel mellan Övningsföretagen. Det är vid interaktionen mellan Övningsföretagen som den bästa inläringen sker. All försäljning av Övningsföretagens egna produkter skall således endast ske till andra Övningsföretag och vidareförsäljning av andras produkter ska inte förekomma inom landet. De ”säljs” till en fiktiv uppdragsgivare.