



# AFFÄRSIDÈ



## Innehåll

1. Framsida
2. Innehållsförteckning
3. Organisationsschema
4. Samarbetskontrakt
5. Bolagsordningen §1-7
6. Bolagsordningen §8-11
7. Konkurrenterna, Konkurrensmedel/Marknadsföringsåtgärder, Affärsidén, Varan och produktionen, Målsättning
8. Marknad och kund
9. Företagets uppbyggnad och organisation
10. Likviditetsbudget, Resultatbudget



## Organisationsschema för Non Videri UF

- Styrelse:  
Marcus Månsson, VD  
Mikael Fredriksson  
Tobias Gideonsson

- Områdesansvariga

Marcus Månsson

- Personalansvarig
- Logistikchef
- Produktionschef
- VD

Mikael Fredriksson

- Marknadsföringschef
- Information/ kommunikationschef
- Protokollsansvarig

Tobias Gideonsson

- Ekonomichef
- Försäljningschef



## Samarbetskontrakt för Non Videri UF

- Att lära sig grunderna i hur det är att driva ett småföretag, vad man ska tänka på, lagar och regler med mera. Samt driva ett vinst inbringande företag.
- Alla styrelsemedlemmar i företaget ska lyda under varandra. Inga individuella beslut av större betydelse får tas utan rådfrågning av övriga styrelsemedlemmar. Var och en ansvarar för sin egen insats och sina egna beslut och ser till så att dessa inte strider mot övriga överenskommelser.
- Alla styrelsemedlemmar i företaget har rätt till följande procentsats av eventuell vinst, Marcus Månsson 33 % , Mikael Fredriksson 33 % , Tobias Gideonsson 34 % . Förutsatt att arbetsinsatsen har varit lika fördelad mellan parterna.
- Inga nya styrelsemedlemmar kan väljas, Den gällande styrelsen är Marcus Månsson, Mikael Fredriksson, Tobias Gideonsson.
- När Non Videri UF ska läggas ned och bokslutet är genomfört kommer man räkna ut om det har blivit någon vinst i företaget. Detta görs genom att ta alla inkomster minus alla utgifter. Resulterar denna slutsiffra med ett positivt tal skall denna vinst fördelas enligt följande. Eventuell vinst delas först och främst ut till riskkapitalägarna för att täcka deras satsade kapital i Non Videri UF. Skulle vinsten inte räcka till allas kapital så sker utdelningen procentuellt efter satsat kapital jämt fördelat mellan riskkapitalägarna. Blir den eventuella vinsten ett kapital som gör det möjligt att återbetala alla riskkapitalägare sitt satsade kapital ska så ske. Om den eventuella vinsten skulle resultera i ett kapital som räcker till att betala riskkapitalägarna sitt satsade kapital och där finns mer pengar över, då ska dessa fördelas jämt i form av en bonus procentuellt fördelat mellan riskkapitalägarna, denna bonus har dock ett maximum på 20 % per riskkapitalägares satsade kapital. Skulle det nu i den eventuella vinsten finnas pengar över tillfaller de oavkortat styrelsemedlemmarna procentuellt fördelat enligt överenskommelse.
- För att man ska kunna kalla sig för riskkapitalägare i Non Videri UF och även ha rätt till de förmåner en riskkapitalägare i Non Videri UF har. Måste man kunna redovisa sin riskkapitalsedel. Detta sker genom att man visar upp en giltig riskkapitalsedel med en styrelsemedlems underskrift på men även riskkapitalägarens underskrift skall finnas på riskkapitalsedeln, samt att styrelsen innehar sitt eget kvitto om att man har sålt just denna riskkapitalsedel till denna riskkapitalägare och att detta kvitto innehar både en styrelsemedlems underskrift och den gällande riskkapitalägarens underskrift. Man har inte rätt till att lösa ut sitt satsade kapital och sin eventuella bonus förens i maj 2007 och detta kan bara göras om slutresultatet i företagens ekonomi visar vinst.
- Vid eventuell tvist mellan parterna ska Anders Isaksson gå in och granska den gällande diskussionen opartiskt.



## **Bolagsordning för Non Videri UF**

**2006-10-27 Ingelstad**

### **§ 1**

Non Videri UF består av:  
Marcus Månsson, Mikael Fredriksson, Tobias Gideonsson

### **§ 2**

Syftet med Non Videri UF är att lära sig grunderna i hur det är att driva ett småföretag, vad man ska tänka på, lagar och regler med mera. Samt driva ett vinstinbringande företag.

### **§ 3**

Styrelsemedlemmar i företaget ska äga ett riskkapital för 250 kronor vardera.

### **§ 4**

Styrelsen är det bestämmande organet i företaget som själva bestämmer i alla frågor.

### **§ 5**

Samtliga styrelsemedlemmar har vetorätt inom företaget och är ensamma om detta.

### **§ 6**

Inga pengar får tas ut i lön under företagets verksamma tid, utom i fall samtliga styrelsemedlemmar är eniga om detta. När företaget ska avvecklas och bokslut skrivs har alla styrelsemedlemmar i företaget rätt till följande procentsats av eventuell vinst, Marcus Månsson 33 %, Mikael Fredriksson 33 %, Tobias Gideonsson 34 %. Förutsatt att arbetsinsatsen har varit lika fördelad mellan parterna.

### **§ 7**

Styrelsemedlemmar är de enda som har rätt till att göra uttag i företagets konto. För att en enskild styrelsemedlem ska få göra ett uttag i företagets konto krävs samtliga styrelsemedlemmars underskrift på en fullmakt gällande det specifika uttaget.



## § 8

Inom företaget finns det tre kontanta kassaskrin. Varje styrelsemedlem har ett kassaskrin som de ansvarar för. Alla utgifter och inkomster från den enskilda kassan skall redovisas i kassadagbok som lämnas tillsammans med kvitto till ekonomiansvarig efter granskning av den tredje styrelsemedlemmen.

## § 9

Non Videri UF startas 2006-10-27 och läggs ner under våren 2007.

## § 10

När Non Videri UF ska läggas ned och bokslutet är genomfört kommer man räkna ut om det har blivit någon vinst i företaget. Detta görs genom att ta alla inkomster minus alla utgifter. Resulterar denna slutsiffra med ett positivt tal skall denna vinst fördelas enligt följande. Eventuell vinst delas först och främst ut till riskkapitalägarna för att täcka deras satsade kapital i Non Videri UF. Skulle vinsten inte räcka till allas kapital så sker utdelningen procentuellt efter satsat kapital jämt fördelat mellan riskkapitalägarna. Blir den eventuella vinsten ett kapital som gör det möjligt att återbetala alla riskkapitalägare sitt satsade kapital ska så ske. Om den eventuella vinsten skulle resultera i ett kapital som räcker till att betala riskkapitalägarna sitt satsade kapital och där finns mer pengar över, då ska dessa fördelas jämt i form av en bonus procentuellt fördelad mellan riskkapitalägarna, denna bonus har dock ett maximum på 20 % per riskkapitalägares satsade kapital. Skulle det nu i den eventuella vinsten finnas pengar över tillfaller de oavkortat styrelsemedlemmarna procentuellt fördelat enligt överenskommelse.

## § 11

För att man ska kunna kalla sig för riskkapitalägare i Non Videri UF och även ha rätt till de förmåner en riskkapitalägare i Non Videri UF har. Måste man kunna redovisa sin riskkapitalsedel. Detta sker genom att man visar upp en giltig riskkapitalsedel med en styrelsemedlems underskrift på men även riskkapitalägarens underskrift skall finnas på riskkapitalsedeln, samt att styrelsen innehar sitt eget kvitto om att man har sålt just denna riskkapitalsedel till denna riskkapitalägare och att detta kvitto innehar både en styrelsemedlems underskrift och den gällande riskkapitalägarens underskrift. Man har inte rätt till att lösa ut sitt satsade kapital och sin eventuella bonus förens i maj 2007 och detta kan bara göras om slutresultatet i företaget ekonomi visar vinst.



## **Konkurrenterna**

Vi har konkurrenter när det gäller att producera och sälja en plånbok till folk runtomkring i världen. Men just vår genuina pionjärsidé med en plånbok som man kan ha innanför byxorna som nästan tillintetgör risken att drabbas av stöld är vi egna om och vi har inga direkta konkurrenter på vårans stöldsäkra front.

## **Konkurrensmedel/ Marknadsföringsåtgärder**

Vi räknar med att vi kommer att ligga mellan 50 och 60 kronor i försäljningspris.

Vi ska försöka att få in vårans vara i olika butikers sortiment men vi kommer även att sälja dem personligen till kunden.

Vi ska berätta om vårans unika idé och att man bör välja oss eftersom vi är ett säkrare alternativ till dagens plånböcker och billigare, för det kan kosta mycket mera att bli av med hela sin plånbok än att köpa en av oss.

## **Affärsidén**

Vi ska sälja en typ av plånbok som man har på insidan av byxorna för att den ska vara näst intill oåtkomlig för ficktjuvar och som har en fästansordning som gör att man inte tappar den. Vi vill ge folket ett säkrare alternativ till dagens plånböcker och att de ska känna sig trygga i sin förvaring av sina kontanter och kontokort när de har lämnat hemmets trygga vrå.

## **Varan och produktionen**

En enkelt utformad modell av en platt svart plånbok ca 7 mm tjock, 65 mm bred och 100 mm lång, samt gjord i läder som gör den relativt styv. Den ska ha plats för kort (konto, id mm) och sedlar i tre till fyra fack och försluts mha en knäppansordning.

Vår produkt har även den unika egenskapen att man har den på insidan av byxorna och inte förvarar den i fickan. Detta gör den svåråtkomlig för ficktjuvar och dess briljanta fästansordning gör att man heller inte tappar den. Priset på vår vara ligger på ca 50-60 kr. Tillverkningskostnaderna beräknar vi ligga på 25-30 kr. Vi har planer på att importera plånböckerna från Indien via en återförsäljare i Växjö (förhandlingar pågår).

## **Målsättning**

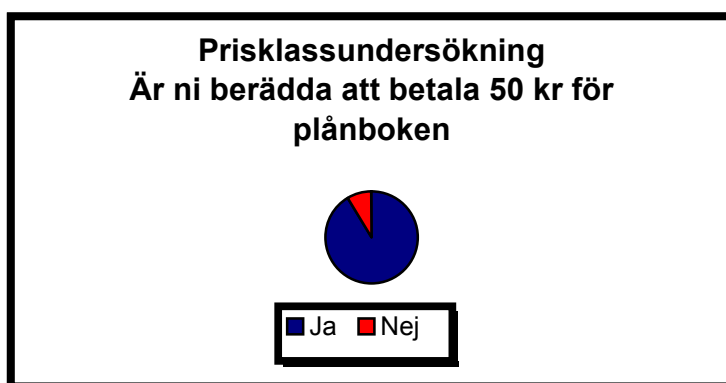
Vi vill driva ett företag som är vinstinbringande. Vi vill lära oss hur man driver ett företag för att kunna ha nytta av kunskapen senare i livet. När UF året är slut vill vi se tillbaka på ett lyckat år fyllt med välgång och kunskap. Vi vill att våra kunder ska vara nöjda och vi ska sälja produkter med bra kvalitet.



## Marknad och kund

Vår produkt är intressant för alla som har intresset av att behålla sina pengar och kreditkort för sig själva. Vi uppskattar att både ungdomar och äldre lär bli aktuella kunder när man säljer enskilda varor, men att företag kan bli intressanta när det gäller större beställningar. Den potentiella kunden känner sig inte säker med att ha pengar, kreditkort och id-handlingar i väskan eller i fickan utan vill skaffa sig ett säkrare alternativ. Ungdomar vistas ofta i stora folksamlingar där man har svårt att hålla koll, medan äldre är potentiella offer för både väskryckare och ficktjuvar. Våra kunder finns alltså på många olika platser, men man kan ju sikta in sig på ställen och tillfällen där det finns många människor. Säljtillfällen skulle till exempel kunna vara marknader, julhandel, idrottsevenemang och direkt till företag.

Vi har gjort två marknadsundersökningar, den första för att vägleda oss i valet av produkt, den andra vid prissättning. Vid undersökningen beskrev vi produkterna i detalj, deltagarna fick sedan poängsätta produkterna. Det deltog 46 personer i undersökningen. Ni kan se resultatet nedan.





## **Företagets uppbyggnad och organisation**

### ***Tobias Gideonsson***

- Ekonomichef
- Försäljningschef

### ***Mikael Fredriksson***

- Marknadsföringschef
- Protokollansvarig
- Information/kommunikationschef

### ***Marcus Månsson***

- Personalansvarig
- Logistikchef
- Produktionschef
- VD

### ***Styrelsen***

*Tobias Gideonsson*

*Mikael Fredriksson*

*Marcus Månsson*

### ***Rådgivare***

***Per Tigerman***, Sparbanken i Karlshamn


**Likviditetsbudget för Non Videri UF, över perioden okt 2006 - maj 2007**

	Okt	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj
<b>Inbetalningar</b>								
Försäljning			6000	3000	3000	3000	3000	1800
UF riskkap.		2000	1000	500				
Övrigt		2000	500					
<b>Summa</b>		<b>4000</b>	<b>7500</b>	<b>3500</b>	<b>3000</b>	<b>3000</b>	<b>3000</b>	<b>1800</b>
<b>Utbetalningar</b>								
Inköp material		3500	1750	1750	1750	1750	1050	
Marknadsföring			700	400		600		
Säljplats			200	50				
Resor/Frakt			200	200	100	100	100	
Försäkring	300							
Återbet. UF riskkap.								4200
Övrigt		100	300	200	200	200	200	500
<b>Summa</b>	<b>300</b>	<b>3600</b>	<b>3150</b>	<b>2600</b>	<b>2050</b>	<b>2650</b>	<b>1350</b>	<b>4700</b>
<b>Likvida medel</b>								
Ingående		-300	100	4450	5350	6300	6650	8300
Summa inbet.		4000	7500	3500	3000	3000	3000	1800
Summa utbet.	300	3600	3150	2600	2050	2650	1350	4700
<b>Utgående behållning</b>	<b>-300</b>	<b>100</b>	<b>4450</b>	<b>5350</b>	<b>6300</b>	<b>6650</b>	<b>8300</b>	<b>5400</b>

**Resultatbudget Non Videri UF, perioden okt 2006- maj 2007**

	HT 2006	VT 2007	Summa 2006/2007
<b>Intäkter</b>			
Försäljning	6000	13800	19800
UF riskkap.	3000	500	3500
Övrigt (spons.)	2500		2500
<b>Summa intäkter</b>	<b>11500</b>	<b>14300</b>	<b>25800</b>
<b>Kostnader</b>			
Inköp varor	5250	6300	11550
Rese- fraktkostnader	200	500	700
Försäkringar	300		300
Marknadsföring	700	1000	1700
Säljplats	200	50	250
Återbet. UF riskkap.		4200	4200
Övrigt	400	1300	1700
<b>Summa utgifter</b>	<b>7050</b>	<b>13350</b>	<b>20400</b>
<b>Budgeterat årsresultat</b>	<b>4450</b>	<b>950</b>	<b>5400</b>