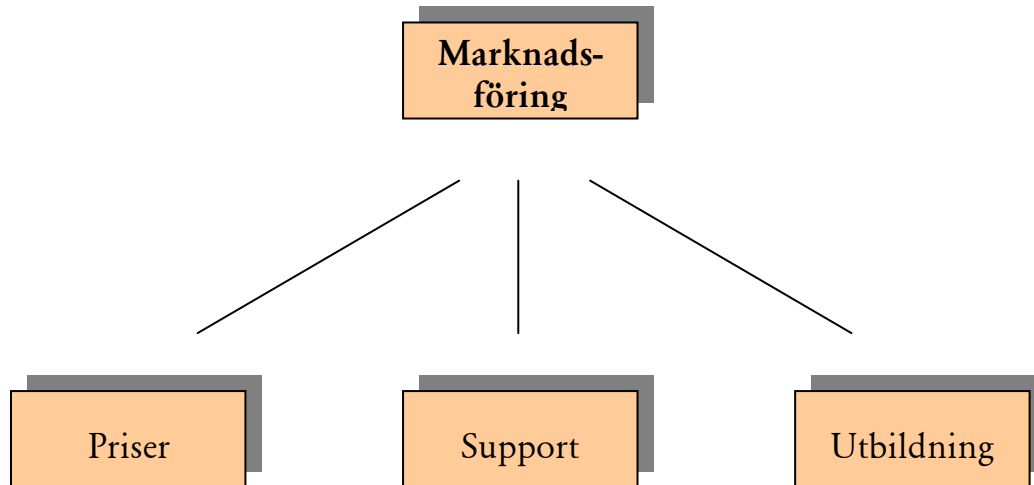


KONTRAKT FÖR NOVISER!

Texten på följande sidor utgör endast en liten del av avsnittet om *Marknadsföring*! Här ges några exempel, som längre fram i boken beskrivs område för område. Varje område har sin färg, här brunt för *Marknadsföring*.

Marknadsföring



*Priser*⁴

För standardprodukter har säljaren kanske en prislista, som gäller för flertalet köpare (med eller utan rabatt). I fråga om stora affärer av typ anläggningskontrakt ingår så många olika delar, att standardprislistor svårligen kan användas. Det gäller då inte bara produkter, hårdvara och mjukvara, utan också installationer, driftsättning och övertagande vars prissättning bestäms av den enskilda affären. Prissättning är alltså en känslig fråga, som en sälj- eller marknadsavdelning kan få lägga ned mycket arbete på.

Om kontraktet omfattar många olika slags produkter och ett stort antal artiklar, finns nog priserna i en bilaga till kontraktet och inte i kontraktets huvudtext. Orsakerna till detta är bland annat: dels blir huvudtexten svåröverskådlig om priser ingår i den, dels är det lättare att göra ändringar i en bilaga än i huvudtexten. Detta kan dock i sig kan leda till otydligheter. Observera att bilagor, som utgör en integrerad del av kontraktet, måste ändras på samma sätt som kontraktet i sig!

Priser kan vara antingen fasta eller rörliga. Fasta priser brukar vara fasta under en viss, begränsad tid och ändras då inte. Att låta priserna vara fasta under lång tid utgör en risk, som beror inte bara på vilken material eller tjänster det är fråga om, utan även på händelser i omvärlden.

⁴ Ordet kommer från latinets "*pretium*". Det betydde "värde" eller "vad någonting kostar". Jämför franskans "*prix*" och engelskans "*price*".



*Det är säkrast att
alltid begränsa
giltighetstiden
för priser.*

Rörliga priser kan alltså förekomma och det innebär, att de förändras på ett eller annat sätt. Antingen uppåt eller nedåt. Förändringen kan kopplas till olika index, som reflekterar pris/kostnads- eller lönevariationer på marknaden. Det finns särskilda formler för beräkning av sådana förändringar. En grundläggande formel presenterades redan 1953 av *United Nations Economic Commission for Europe*. Den formeln har sedan anpassats av olika företag för deras särskilda bruk.

Ytterligare några ord om rörliga priser bör nämnas.

En prisvariationsformel (prisklausul), som styr den rörliga prisutvecklingen, kan se ut så här (observera, bara exempel!):

$$P_1 = P_0 \times (0,10 + 0,40 \times M_1/M_0 + 0,5 \times S_1/S_0)$$

där

P_1 = pris efter justering

P_0 = grundpris

0,10 är den fasta delen, här 10 %.

0,40 är materialdelen, här 40 %.

0,50 är arbetsdelen, här 50 %.

M_1 = Materialindex - värde vid till exempel leverans.

M_0 = Materialindex - basvärde, till exempel vid offerttillfälle.

S_1 = Arbetskostnadsindex - värde vid till exempel leverans.

S_0 = Arbetskostnadsindex - basvärde, till exempel vid offerttillfälle.

Observera, att arbets- och materialdelen påverkas av index men att det även finns en fast del (10 %). Storleken på den fasta delen kan variera. Det här angivna värdet är bara ett exempel!

Statistiska Centralbyrån publicerar en rad olika indexuppgifter. Gå in på Statistiska Centralbyråns hemsida och läs mer om index! Adressen är <http://www.scb.se>

Support

I vårt svenska språk har insmugit sig en rad engelska ord och uttryck. Ett sådant är "*Support*". Vad betyder det då? En engelsk ordbok talar om "hålla igång", "stöd", "person som ger stöd" med flera betydelser.

En affär kan delas upp i olika delar. Den första delen omfattar det egentliga försäljningsarbetet och en annan själva genomförandet (till exempel leverans). Därefter kommer betalningsdelen och eventuella garantier. När garanti tiden är över kan kontakterna med köparen bli mer sporadiska. Detta är inget önskvärt från säljarens sida. Om kontakterna skulle upphöra, måste säljaren så småningom inleda ett nytt säljarbete. Goda kontakter mellan säljare och köpare underlättar framtida affärer.

Det finns olika sätt att få en fortsättning på affärsförhållandet efter garanti tidens slut. Ett sätt är att köparen beställer – abonnerar – på modifieringar och förbättringar av de beställda varorna (eller anläggningen). Ett annat sätt är att parterna avtalar om en förlängd garanti eller tecknar ett så kallat "*supportavtal*" (avtal om kundstöd).

Ibland förekommer uttrycket "*after sales*", vilket på svenska brukar benämnas *eftermarknad*. Det kan se snyggt ut att hjälpa köparen att lösa olika frågor i samband med försäljning och driftsättning av en komplicerad anläggning.

I själva verket bör det ligga i säljarens intresse att tillhandahålla supportverksamhet. På så sätt fortsätter han affärskontakterna med köparen och underlättar för fortsatta beställningar (kompletteringar, reservdelar). Dessutom kan det vara en god inkomstkälla för säljaren. Att lämna köparen i "kylan" är ett säkert sätt att mista honom. Köparen tjänar dock också på att ha en tillförlitlig säljare/leverantör. Att påbörja nya upphandlingar betyder både arbete och kostnader.

Utbildning

Utbildning kan utgöra en viktig och nödvändig del i säljarens åtaganden. Köparen måste ju få möjlighet att skaffa sig tillräcklig kunskap om till exempel en kraftanläggning, ett telefonsystem eller dylikt, så att han kan hålla anläggningen igång. Utbildningen kan ske i köparens eller i säljarens lokaler och - i fråga om export - i köparens eller säljarens land. Utbildningstjänster i köparens land kan kanske medföra problem med olika former av skatter.

Oavsett var utbildningen ska ske, finns det ett antal frågor, som måste övervägas och lösas. Några exempel:

- Köparens rätt att kopiera kursdokumentation.*
- Köparens rätt att spela in utbildningsmoment med hjälp av kameror och/eller annan utrustning.*

En alltför generös attityd till dessa frågor kan påverka säljarens egen utbildningsavdelning, om sådan finns. Dessutom kan det i kursdokumentationen finnas underlag från andra leverantörer, vilket då kan leda till upphovsrättsliga frågor.

Utbildningen kan omfatta alla de delar, som ingår i kontraktet, till exempel installation, drift, service och underhåll och inkludera praktiska moment ("*on-the-job training*"). För säljaren finns det några frågor, som behöver särskild uppmärksamhet. Utbildning är till exempel inte bara utbildning! Den kan ha stor betydelse för säljarens möjligheter att få betalt!

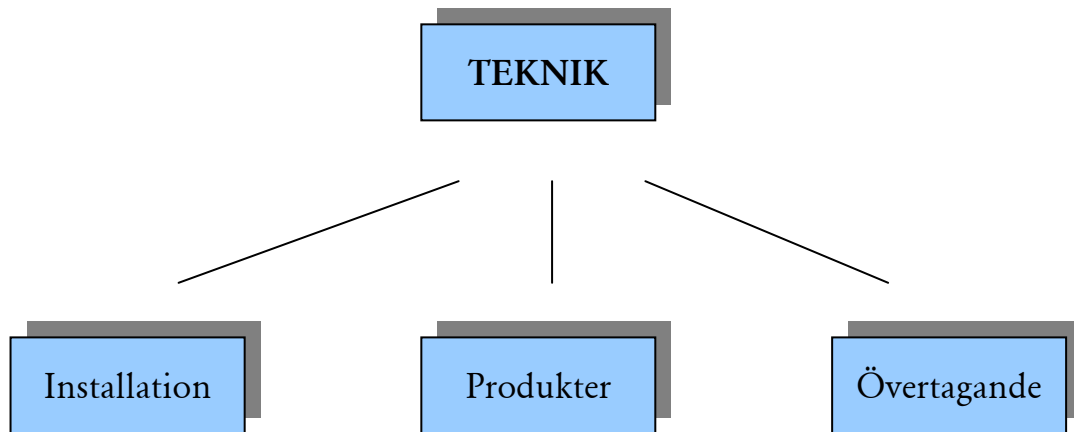
Köparen kan kanske kräva, att säljaren avslutar den överenskomna utbildningen, innan anläggningen tas över av köparen.



I klausulen "Definitioner" bör "Utbildning" inte ingå i till exempel "Material" eller "Utrustning", eftersom det kan påverka säljarens möjligheter att få betalt.

Teknik

Området teknik består här av *Installation*, *Produkter* och *Övertagande*.



Installation

Med installation menas här, att mekaniska och elektriska komponenter monteras och att elektriska ledningar dras och sammanbinds - både för högspänning och lågspänning - och att levererade produkter ansluts till olika slag av kontaktdon, provas och driftsätts.

Eftersom ett system består av produkter, som installeras på ett sådant sätt att de samverkar för att uppnå utlovade systemegenskaper/funktioner, kan man även anse att system ska föras till teknikområdet.

"Teknik" är alltså ett mycket "tungt" område, och följaktligen är det också viktigt med en noggrann reglering i kontraktet.

Produkter

Med *produkter* är det lite kinkigare. I dagligt tal använder man nog *produkter* synonymt med hårdvara. Men *produkter* har ett vidare användningsområde än så. Begreppet *programprodukter* förekommer inom dataområdet, och olika slag av tjänster kan också betecknas som *produkter*.

Hårdvaruprodukter kan vara telefoner, telefonväxlar, datorer, bildskärmar, elektriska motorer, transformatorer med flera.

Övertagande

I kontrakt, som omfattar både material, installation, provdrift och övertagande - alltså kontrakt av anläggningstyp - är godkännandet en viktig punkt. Köparens sista betalningsdel kan vara knuten till ett framgångsrikt godkännande. Formuleringen av godkännandeklausulen är således mycket viktig.



Om köparen tar en anläggning av något slag i kommersiell eller operativ drift alternativt avstår från att delta i slutprovning kan det vara rimligt, att anläggningen anses som godkänd.