

Erfaringer og tips så langt

Etter snart en måned i drift har vi fått noen tilbakemeldinger og spørsmål som går igjen. Vi har samlet de viktigste her, slik at dere får mest mulig ut av løsningen.

1 MVA på trekket — vær bevisst på satsen

Under hver vendor i Backoffice legger dere inn trekket — som **prosent av omsetning**, et **fast beløp**, eller begge. Det viktige å huske: **beløpet dere legger inn, er beløpet vi trekker**. Skal dere ha MVA på avgiften, må den bygges inn i trekket — ellers må dere etterfakturere den.

Skal dere fakturere 15 % av omsetning eks. MVA, og avgiften tillegges 25 % MVA, blir trekket **18,75 %** ($15 \% \times 1,25$). Da dekker trekket hele fakturabeløpet — både avgift og MVA — selv om avgiftsgrunnlaget fortsatt er 15 %:

Omsetning eks. MVA	100 000 kr
Avgift / leie: 15 %	15 000 kr
MVA på avgiften: 25 %	3 750 kr
Totalt trekk (18,75 %)	18 750 kr

Et vanlig feilgrep er å tro at det å regne 15 % av omsetning **inkl.** MVA gir det samme. Det stemmer som regel ikke, fordi satsene er ulike: mange vendors selger mat med 15 % MVA, mens standplassleie og provisjon normalt utløser 25 %. Vi gir ingen fasit — bare pass på at dere vet hvilken MVA-sats som gjelder for *deres* avgift, gjerne i dialog med regnskapsfører.

2 Salgsrapport vs. oppgjørsrapport

Systemet har to rapporter dere bør kjenne forskjellen på:

Salgsrapporten viser alt som er slått inn på kassen, og er fasit for all aktivitet.

Vendor henter den selv i sin Backoffice, og arrangør kan hente den samme rapporten i vendorens Backoffice — arrangør ligger høyere i hierarkiet.

Opgjøringsrapporten følger med oppgjøret og er kun et bilag for pengene vi faktisk overfører. Den viser derfor *ikke* betalingsveier dere selv gjør opp med vendor:

Kontant — penger vendor allerede sitter på.

Egne bonger (ikke DiggiBong) — et oppgjør mellom arrangør og vendor.

DiggiBong — transaksjonskostnaden ligger i rapporten, men ikke omsetningen bak bongen.

Har vendor hatt slike betalingsveier, vil tallene i de to rapportene avvike. Det er helt normalt — salgsrapporten er den fullstendige.

3 Trekket regnes av salgsrapporten — ikke oppgjørsrapporten

Dette er den vanligste forvirringen, og følger direkte av punkt 2. Trekket regnes av **all** omsetning på kassen (salgsrapporten) — ikke bare av det vendor ser i oppgjørsrapporten.

Total omsetning på kassen (salgsrapport)	100 000 kr
- herav kontant + bong (vendor sitter på selv)	20 000 kr
Omsetning vendor ser i oppgjørsrapport	80 000 kr
Avgift trukket: 15 % av 100 000	15 000 kr

Vendor tenker gjerne: «Jeg har bare 80 000 i omsetning — hvorfor er det trukket 15 000 og ikke 12 000?» Men trekket er **korrekt**. Det skal betales avgift også av de 20 000 i kontant og bong, selv om de ikke vises i oppgjørsrapporten.

Holder dere tilbake avgift inkl. MVA (18 750 kr, jf. punkt 1), blir avviket mot det vendor ser enda større. Derfor bør arrangør forklare vendor hele oppsettet: trekket regnes av total kasseomsetning, og MVA er bygget inn i satsen.

4 Har dere flere arrangementer? Oppdater satsene

Kjører dere flere arrangementer, må hver vendor oppdateres med riktige satser for det aktuelle arrangementet før oppstart.

5 Ikke legg inn deres egen e-post som oppgjørsmottaker

Dere trenger ikke legge inn egen e-post bak de eksterne vendorene — systemet sender oppgjørene dit automatisk. Legger dere inn egen e-post i tillegg, får dere bare to kopier av samme rapport.

Har dere spørsmål til noe av dette, svarer vi gjerne.

Johannes Øvland

johannes@espos.no · 90 07 39 17

Support: +47 40 64 52 15 · post@espos.no