



2015-01-27 08:30 CET

# Samlad köpkraft sparar miljoner

**Småföretagare kan spara stora pengar på att utnyttja de tjänster som finns för samordnade inköp. En sammanställning från Visma visar på vinster i mångmiljonklassen.**

Visma har gått igenom de affärer som gjorts med hjälp av företagets färdigförhandlade inköpsavtal på frakter, kontorsmaterial och drivmedel. Bara på de tre områdena sparade kunderna hos Visma Advantage 87 miljoner kronor under 2014.

– Eftersom vi bara har studerat utfallet på sex av de totalt 50 inköpsavtal, som vi har förhandlat fram för våra kunder, lär besparingarna stiga väsentligt om vi räknar in effekten av samtliga våra avtal. De undersökta avtalen omfattar DHL Freight, DHL Express, Staples, Lyreco, OKQ8 och Preem, säger Henrik Salwén, vd för Visma Advantage.

### **Realistisk uträkning**

Besparingen har räknats ut genom att avtalspris och det pris kunden själv skulle kunna förhandla fram har jämförts med de priser som erbjuds i Vismas inköpsportal.

– Vi tror att våra kunder är duktiga förhandlare själva och vi har genom våra besparingsanalyser sett vilka priser våra kunder skulle kunna förhandla själva. Därför vore det orättvist om vi räknade besparing baserat på våra priser jämfört med leverantörernas ordinarie priser. Vi valde att i stället räkna på skillnaden mellan de priser som kunden själv skulle kunna förhandla och priserna de får genom vår samlade köpkraft, säger Rickard Lindqvist, partneransvarig hos Visma Advantage.

### **Små företag, stora avtal**

Visma Advantage har cirka 15 000 små och medelstora företag som gör sina inköp med hjälp av företagets färdigförhandlade avtal. Att deras kunder har sparat nästan 90 miljoner på bara tre avtalsområden under 2014 innebär att Visma Advantage under det kommande året har goda förutsättningar att kunna förhandla ännu starkare avtal åt sina kunder.

– Det känns bra att kunna visa denna stora besparing för våra kunder. Det är tack vare att våra kunder nyttjar våra avtal som vi kan förhandla riktigt starka villkor och priser hos leverantörerna. Genom en samlad köpkraft kan mindre företag få inköpspriser som annars bara riktigt stora företag kan förhandla fram, säger Henrik Salwén.

**Läs mer** om [Vismas samlade köpkraft!](#)

### **För mer information, kontakta**

Henrik Salwén, vd för Visma Advantage, 010-141 2902

Rickard Lindqvist, partneransvarig, Visma Advantage, 010-141 2916

---

**Visma** gör verksamheter mer effektiva, genom att leverera programvara, outsourcingtjänster, inköpslösningar, inkassotjänster, butiksdatalösningar samt IT-relaterad utveckling och konsultverksamhet. Vi förenklar och automatiserar verksamhetsprocesser både inom privat och offentlig sektor. 340 000 nordeuropeiska kunder använder våra produkter och tjänster, och ytterligare 330 000 använder oss som hostingpartner. Vi är 6 100 anställda och omsatte 6 500 miljoner norska kronor 2013.

## Kontaktpersoner



### **Johanna Stier**

Presskontakt

Head of PR and Communications at Visma Sverige

[johanna.stier@visma.com](mailto:johanna.stier@visma.com)

0730-56 17 69