PRESSEMELDING

» 4421 46658 52332 483 5 2

Oslo, 18. november 2010

Strategisk kontrakt til Visma når Posten Norge velger ny innkjøpsløsning

Posten Norge velger en nettbasert løsning fra Visma for å effektivisere sine operasjonelle innkjøpsprosesser i hele konsernet. Avtalen gjør Visma til en ledende leverandør av innkjøpsløsninger til de aller største virksomhetene i Norge.

Kontrakten er en av de største Visma vil inngå innen innkjøps- og anbudsløsninger i år.
- Det er strategisk viktig for oss å få en så betydelig aktør som Posten Norge som kunde. Dette er et spennende og omfattende prosjekt, der Visma har ansvaret for å automatisere og forenkle bestillings- og oppfølgingsrutinene for Posten Norges ikke-strategiske innkjøp, sier administrerende direktør i Visma Advantage, Lars-Erik Jacobsen.

Sikrer kontroll og kvalitet
- Løsningen dekker hele den operasjonelle innkjøpsprosessen, fra behovet for en vare eller tjeneste oppstår, til den er mottatt. Systemet automatiserer viktige rutiner som bestilling, kontering, ordresvar, registrering av varemottak og tilrettelegging for betaling. Medarbeidere i virksomheten kan logge seg på en nettløsning der de finner informasjon om leverandører og varer, og kan registrere sitt innkjøpsbehov raskt og enkelt. All registrering og saksbehandling utføres altså ute i virksomheten, der behovet oppstår. Innkjøpsløsningen sørger for bedre kontroll og kvalitet i innkjøpene, forteller Lars-Erik Jacobsen.

En enklere hverdag for innkjøperen
Innkjøpsdirektør i Posten Norge, Petter Andresen, har to hovedgrunner for å anskaffe en ny innkjøpsløsning;
- For det første ønsker vi å gjøre det lettere å bestille varer. Vi skal forenkle hverdagen til alle ansatte i Posten som gjør innkjøp, og dem er det mange av. Med denne løsningen er det færre tastetrykk og færre skjermbilder brukerne må igjennom, og dermed går det raskere. For det andre ønsker vi å oppnå høy avtalelojalitet og at en større del av innkjøpsvolumene går gjennom innkjøpsløsningen. Da må vi ha et system med mange leverandører på markedsplassen, som gir god kontroll og oversikt over forbruk, og der det er enkelt å legge til nye leverandører og nye produktkataloger, forteller han.

Vektlegger funksjonalitet og SaaS
- Visma ble valgt på grunn av kombinasjonen av funksjonalitet i løsningen og pris, sier Petter Andresen. Han trekker også fram det at løsningen er nettbasert, eller Software as a Services som det også kalles, som en fordel.
- Ettersom Visma drifter nettløsningen slipper vi å bruke ressurser på dette selv. Etter at vi har lansert løsningen i morselskapet Posten Norge er planen at våre datterselskaper også skal ta den i bruk.

For mer informasjon, kontakt:
Lars-Erik Jacobsen, administrerende direktør i Visma Advantage, 92 25 22 00

Visma er Nordens ledende leverandør av effektiviserende produkter og tjenester innen programvare, outsourcingstjenester, innkjøpsløsninger, innfordringstjenester og butikkdataløsninger. Visma forenkler og automatiserer virksomhetsprosesser innenfor både privat og offentlig sektor, og har 220 000 kunder i Nord-Europa. Konsernet har over 4 100 ansatte og hadde i 2009 en omsetning på NOK 3 381 mill. Se visma.no og visma.com