PRESSEMELDING

» 4421 46658 52332 483 5 2

Oslo, 2. februar 2012

Samarbeid mellom Visma og Pitney Bowes gir innrednings- og maskinløsninger til rekordpriser

Pitney Bowes, verdensledende leverandør av blant annet kontormøbler, møteromsutstyr og posthåndteringsløsninger, blir med i Vismas innkjøpssamarbeid. De to selskapene har signert en treårig avtale. Dette gir bedriftene som er kunder av innkjøpssamarbeidet til Visma mulighet til å handle anerkjente merkevarer som Håg, Edsbyn, Fora Form, Vitra, Luxo og Helland til unike priser.

- Vi har valgt en partner som vi mener er viktig og riktig for det kundesegmentet vi retter oss mot, nemlig små og mellomstore bedrifter. Pitney Bowes leverer løsninger som bedriftene ikke nødvendigvis kjøper så veldig ofte, men som er veldig viktige for dem når de først har et innkjøpsbehov, sier administrerende direktør i Visma Advantage, Lars-Erik Jacobsen.

«Det at Visma forhandler på vegne av mange tusen gjør at våre kunder vil oppnå betydelige besparelser ved å benytte våre avtaler.»

Vekststrategi
Flere tusen norske bedrifter er kunder av Vismas innkjøpssamarbeid, og kan kjøpe kvalitetssikrede produkter og tjenester fra fremstående leverandører til markedsledende priser. Muligheten til å synliggjøre sine tilbud ovenfor hele denne kundemassen var den viktigste årsaken til at Pitney Bowes ønsket å gå i partnerskap.
- Vi har et sterkt vekstønske og kjøpspotensialet i dette innkjøpssamarbeidet er veldig attraktivt for oss. Kundemassen sammenfaller med flere av våre prioriterte målgrupper i privat sektor, sier salgsdirektøren for møbler og interiør i Pitney Bowes i Norge, Arne Nilsson.

I tillegg har det internasjonale selskapet hatt en sterk utvikling i Norge som gjør at de nå er rustet til å møte alle Visma-kundenes krav til innredningsløsninger, konsulenttjenester, levering, kundeservice og statistikk. Pitney Bowes håndterer leveranser i alle størrelser, fra én enkelt kontor- eller møteromsstol til komplett kontorinnredning som omfatter både møbler, tekstiler, belysning, lydløsninger, post- og papirbehandlingsutstyr.
- Vi har de distribusjonsmessige forutsetningene på plass og kan betjene hele denne kundemassen innen vår egen organisasjon. I tillegg har vi en meget attraktiv portefølje med store og kjente merkenavn, samt estetisk bredde og priskategorier som vil passe enhver Visma-kunde, tillegger han.

Trygge, kvalitetssikrede innkjøp
- Når vi velger nye partnere til vårt innkjøpssamarbeid vet kundene våre at vi har kvalitetssikret leverandøren både når det gjelder pris, kvalitet, profesjonalitet, service og leveringsevne. Vi har også lagt vekt på at Pitney Bowes er en miljøfyrtårnbedrift og bare samarbeider med produsenter som har et aktivt forhold til miljøarbeid. Det at vi forhandler på vegne av mange tusen gjør at våre kunder vil oppnå betydelige besparelser ved å benytte våre avtaler, forklarer Vismas Lars-Erik Jacobsen.

- Vi har mye til felles med Visma, som for eksempel det å være profesjonelle, seriøse, og proaktive. Vi ønsker å være mer enn bare en leverandør, men også en partner som kan utvikle dette samarbeidet sammen med Visma. Vi tror dette kan bli svært lønnsomt på sikt, både for oss, for Visma, og ikke minst for kundene til Visma som får svært konkurransedyktige betingelser. Vi er veldig optimistiske til dette samarbeidet, avslutter Arne Nilsson.

For mer informasjon, kontakt:
Lars-Erik Jacobsen, administrerende direktør i Visma Advantage, 922 52 200
Arne Nilsson, salgsdirektør for møbler og interiør, Pitney Bowes i Norge, 481 22 714

Visma gjør virksomheter mer effektive. Konsernet leverer programvare, outsourcingstjenester, innkjøpsløsninger, innfordringstjenester, butikkdataløsninger, samt IT-relatert utviklings- og konsulentvirksomhet. Visma forenkler og automatiserer virksomhetsprosesser innenfor både privat og offentlig sektor. 340 000 nordeuropeiske kunder benytter Vismas produkter og tjenester, og ytterligere 330 000 bruker Visma som hosting-partner. Konsernet har over 5 000 ansatte og hadde i 2010 en omsetning på NOK 4 168 mill. Se visma.no og visma.com.