

Caparol Sverige AB

Spara tid genom färdiga inköpsavtal



Upptäck fördelarna
med en samlad
köpkraft

Sedan Caparol Sverige AB blev kunder i Visma Premium har de märkt stora skillnader kring sina inköp och avtalsrutiner. Joel Kullander, controller hos Caparol, förklarar fördelarna med inköpsportalen och avtalen som de har tillgång till genom tjänsten.

Saknade rutiner för inköpen

Caparol ingår i en större koncern som har tillverkat färg i över 100 år. De är inriktade på både proffsmarknaden och på konsumentmarknaden. Färgen de säljer tillverkar de till största delen själva, men de säljer även exempelvis penslar, tapeter, med mera. Sedan Caparol blev kunder i Visma Premium har de märkt stora förändringar. Så här förklarar Joel Kullander situationen innan de blev kunder:

– Tidigare hade vi ingen speciell hantering av inköpen på de "mindre" områdena utan det löstes efterhand av många olika personer. Nu behöver vi inte tänka på om vi har bra priser eller inte, vi kan lita på att avtalen i inköpsportalen är där för att de har starka villkor.

Fördelarna med inköpsportalen

Genom Visma Premium och inköpsportalen har Caparol kunnat spara både tid och pengar på att de nu slipper förhandla avtal på många områden själva. Nu har de en mängd olika avtal färdigförhandlat och klart i inköpsportalen.

– Det bästa med inköpstjänsten och portalen är att det inte är tidskrävande alls, utan väldigt enkelt att komma igång. Implementeringen gick väldigt smidigt, vi fick hjälp med att lägga om kundnummer och aktivera avtal. Nu rullar det bara på och vi behöver inte oroa oss för hur starka våra avtal är eller om de behöver omförhandlas. Det enda vi gör är att nyttja dem.



CAPAROL

internationell färgexpert

Om Caparol

- Tillverkar puts- och måleriprodukter
- Tillverkar själv ca 70 % av färgen de säljer
- Leverantör av penslar, tapeter, med mera

Lösning från Visma

Visma Premium

Alla avtalen samlade på ett ställe

Tidigare saknade Caparol rutiner för inköpen och de var osäkra på vilka leverantörer de skulle beställa från vilket medförde att anställda ofta fick ägna tid åt att hitta bästa pris varje gång de skulle göra en beställning. Nu ser situationen annorlunda ut.

– I inköpsportalen kan våra anställda använda avtalen vi har tillgång till genom Visma Premium. Det gör att vi nu vet vilka avtal vi ska använda för att få bästa möjliga pris på exempelvis flyg, hotell och hyrbilar. Detta sparar oss väldigt mycket tid vid varje bokning.

– Jag rekommenderar Visma Premium till alla som idag inte har koll på sina "småinköp" utan bara kör på som man alltid gjort. Vi får starka avtal och det är riktigt smidigt att ha allt samlat på samma ställe, avslutar Joel.

Utmaningar:

Caparol hade ingen rutin för de flesta inköpsområdena och avtalsförhandlingarna sköttes av många olika personer efterhand som behoven uppkom.

Lösning:

Implementering av färdigförhandlade inköpsavtal genom Visma Premium och inköpsportalen.

Resultat:

Caparol sparar nu tid genom att inte längre behöva förhandla avtal själva. Anställda har alla avtal samlade på ett ställe och når dem med ett enda inlogg.

"Jag kan lita på att avtalen i inköpsportalen är starka och att priserna är pressade."

- Joel Kullander, Caparol Sverige AB

Visma Advantage samförhandlar inköp för 15 000 små och medelstora företag. Tack vare vår stora köpvolymer kan vi erbjuda lika starka avtal som vanligtvis endast större företag kan få tillgång till.

Visma Premium är vår inköpstjänst för det större företaget. Som kund i Visma Premium får du tillgång till starka inköpsavtal men även en projektledare som hjälper er med besparingsanalys, inköpsstrategier, implementering av avtalen, med mera.