

Pia Larm, Friskis&Svettis i Uppsala

Visma Premium

Projektledaren ordnar det mesta



Upptäck fördelarna
med en samlad
köpkraft

För Friskis&Svettis i Uppsala har projektledaren från Visma Advantage underlättat deras inköpsprocesser. Dessutom har avtalet medfört besparingar på deras inköp. Anställda kan även ta del av vissa av avtalen privat.

Friskis&Svettis i Uppsala startade 1985 och har idag tre anläggningar med ca 28 500 medlemmar. Pia Larm har jobbat som ekonomiansvarig på föreningen sedan 1998 och beslutade 2011 att de skulle bli kunder i Visma Premium. Så här berättar hon om hur de blev kunder.

- Genom att vi använder ekonomisystem från Visma kom vi i kontakt med en representant från Visma Advantage. Vi diskuterade våra inköp och han gjorde en analys över våra kostnader, jämförde med deras priser och visade hur mycket vi kunde spara. Då beslutade vi oss för att bli kunder.

Projektledaren till stor hjälp

Pia och hennes projektledare på Visma Advantage träffas vid behov då de går igenom deras inköp under senaste året, om något har förändrats eller liknande. De blickar även framåt för att se hur kommande år ser ut. Mellan deras möten håller de

ofta mejlkontakt om hon vill ha en offert eller bara undrar över något.

- Det är mycket enklare att bara skicka iväg ett mejl och låta projektledaren ta fram offerter och liknande, så slipper jag sitta och googla på det själv, förklarar Pia.

Pia förklarar vidare att detta har sparat henne mycket tid. Innan de blev kunder i Visma Premium var det ofta Pia som begärde in offerter och jämförde priser. Där tycker hon att projektledaren har underlättat för henne.



Om Friskis&Svettis i Uppsala

Idag är Friskis&Svettis i Uppsala stadens största idrottsförening och den träningsaktör som har det bredaste utbudet.

Lösning från Visma Visma Premium

Utmaningar:

Tillbringade för mycket tid åt att själva hitta och förhandla starka inköpsavtal och försökte hitta en inköpslösning för detta.

Lösning:

Implementering av färdigförhandlade inköpsavtal genom Visma Premium och inköpsportalen samt trycksakslösning.

Resultat:

Friskis&Svettis i Uppsala har sänkt kostnaderna för sina inköp och gör idag stora tidsbesparingar genom att slippa förhandla avtal själva.

Avtal som används av de anställda

Många av de avtal som Friskis&Svettis i Uppsala använder idag kan även de anställda nyttja privat, vilket många av de anställda tycker är jättebra. Pia förklarar att många använder avtalen när de gör flygresor, bor på hotell eller åker taxi. Men mest populära är drivmedelsavtalen.

- Två tredjedelar av de anställda använder bensinkorten på de olika stationerna. Där sparar de in mycket pengar, det är ju ganska höga rabatter på de korten, bland annat 80 öre rabatt på diesel, menar Pia.

Förutom att använda reseavtalen privat använder Friskis&Svettis i Uppsala även reseavtalen när de reser till och från utbildningar samt andra tjänsteresor.

Ett lätt beslut att bli kund

Efter att Pia varit i kontakt med representanten från Visma Advantage tog det inte lång tid innan de blev kunder. Pia förklarar att det var de bra erbjudandena och servicen med en enda kontaktperson som gjorde det till ett lätt val att bli kunder så snart.

- På just trycksaker sparar vi in mycket pengar, det är mycket billigare än andra tryckerier. Sedan känns det bra att kunna ge något tillbaka till de anställda med de avtalen som kan användas privat, berättar Pia.

"Min projektledare tar in offerter åt mig, så jag slipper lägga tid på att leta själv."

- Pia Larm, Friskis&Svettis i Uppsala

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.