PRESSMEDDELANDE

2015-05-28

Företagsförsäkringar svårast att få bra villkor på

Försäkringar är det område som landets små- och medelstora företag har svårast att förhandla starka villkor inom. Enklast är det att få bra villkor för trycksaker och kontorsmaterial, visar en undersökning av Visma.

– Mindre företag har relativt liten köpvolym och för leverantörer är det inte lika självklart att se en lönsamhet i den typen av avtal. Men småföretagens inköp står för cirka hälften av näringslivets totala omsättning och därmed är de också viktiga aktörer att rikta sig till, säger Henrik Salwén, vd för Visma Advantage.

Ranking av områden som är svårast att få starka villkor på. Svårast överst.

1	Försäkring (23 %)
2	Telefoni (21 %)
3	Frakter (19 %)
4	IT & Datorer (13 %)
5	Drivmedel (13 %)
6	Resor/hotell (11 %)
7	Trycksaker (5 %)
8	Kontorsmaterial (1 %)

Stor skillnad inom olika områden
Resultatet visar att det är stor skillnad mellan de olika områdena. Enligt småföretagarna är det svårast att förhandla fram bra villkor inom området försäkringar, tätt följt av telefoni och frakter. Mindre svårt är det att förhandla priser för trycksaker och kontorsmaterial.

– Det lönar sig ofta att förhandla ihop eftersom större köpvolym ökar förutsättningarna att få bättre villkor. Börja samförhandla de områden som är svårast att få bra villkor på själv, till exempel försäkringar eller telefoni, säger Henrik Salwén.

Kvalitet viktigast när företagare gör inköp
Undersökningen visar också att småföretagen värderar kvalitet och pris som de viktigaste kriterierna när de gör inköp till företaget. 43 respektive 30 procent rangordnar dessa som mest avgörande för vilka inköp som görs. Miljöhänsyn hamnar sist på listan – endast 5 procent av småföretagarna värderar detta högst.

Undersökningen är en del av Vismas Affärsbarometer som besvarades av 850 små och medelstora svenska företag under perioden 2 till 10 mars i år.

För mer information, kontakta
Henrik Salwén, vd för Visma Advantage, 0708-16 66 11, henrik.salwen@visma.com

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 6 400 anställda och omsatte 7 100 miljoner norska kronor 2014.*