PRESSEMELDING

» 4421 46658 52332 483 5 2

Oslo, 20. desember 2012

Fornyet samarbeid mellom Visma og Norwegian gir gunstige betingelser for norske bedrifter

Visma har reforhandlet sin avtale med Norwegian og kan tilby gode betingelser til sine kunder på flyreiser med Norwegian også i neste avtaleperiode. Avtalen gjelder fra 1. januar 2013 og vil løpe i inntil 3 år. – Vi er stolte av å kunne tilby markedsledende betingelser gjennom Nordens største innkjøpssamarbeid. Sammen sørger vi for gode tilbud til våre kunder, sier administrerende direktør i Visma Advantage, Lars-Erik Jacobsen.

Over 5000 norske bedrifter er kunder av Vismas innkjøpssamarbeid, og kan kjøpe kvalitetssikrede produkter og tjenester fra fremstående leverandører til markedsledende priser. Vismas innkjøpssamarbeid sørger for at kundene oppnår stordriftsfordeler uansett størrelse på virksomheten. Muligheten til å synliggjøre sine tilbud overfor denne kundemassen var den viktigste årsaken til at Norwegian ønsket å fortsette samarbeidet med Visma. Avtalen med Norwegian gjelder fra inngangen av neste år og har et potensielt kundevolum på ca. 400-450 millioner kroner.

«Dette er en viktig kontrakt, både for Visma Advantage kunder og Norwegian»

Lars Sande, salgsdirektør i Norwegian

Gode rabatter
– Norwegians lave priser og gode service overfor forretningsmarkedet, var viktige faktorer ved reforhandlingen av avtalen. Dette gir svært gode betingelser for våre kunder. Vi er glade for å kunne videreføre det mangeårige samarbeidet med Norwegian, slik at våre kunder også fremover får redusert sine reisekostnader, sier Lars-Erik Jacobsen, administrerende direktør i Visma Advantage. Gjennom avtalen får Visma Advantage kunder gode rabatter både på Flex- og lavprisbilletter.

Viktig avtale
– Dette er en viktig kontrakt, både for Visma Advantage kunder og Norwegian. Fokus på stadig høyere punktlighet, forbedring av forretningsproduktet med økte frekvenser, trådløst nett om bord, samt mange nye fly gjør at flere og flere forretningsreisende velger Norwegian. At vi i tillegg greier å holde kostnadene våre nede gir oss samtidig muligheten til å gi våre kunder lave snittpriser i forretningsmarkedet. Vi skal nå i fellesskap sørge for at Visma Advantages kunder sparer mye penger på sine reiser, sier Lars Sande, salgsdirektør i Norwegian.

For mer informasjon, kontakt:
Lars-Erik Jacobsen, administrerende direktør i Visma Advantage, 922 52 200
Lars Sande, salgsdirektør Norwegian, 911 79 152

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 2011 en omsetning på NOK 5 142 mill. Se visma.no og visma.com.