

Samköp ger enklare inköp och logistik

Lessmore, med bas i Örebro, ger e-handlare rabatt på samordnade inköp, via ett inköps-system på webben.

AV LENA SONNE

De startade mitt i IT-bubblan år 2000, med 23 miljoner i riskkapital.

– Men sedan dess har vi bara gått uppåt i 10 år. Vi har inte heller märkt någon svacka under senaste krisen. För företagen ser över sina flöden och kostnader i kristider och anlitar oss, säger Fredrik Kilenius, VD och grundare.

– Vi tar kontakt med leverantörer, men ibland tar leverantörer kontakt med oss, vilket ju är smickrande, säger Stefan Bratt, som varit med nästan sedan starten.

Småföretag blir stora tillsammans

– Vi har en tjänst på nätet som gör små företag stora genom att vi samförhandlar så att de får samma pris som storföretag. Det kan gälla frakter, kontorsmaterial, kreditinformation, försäkringar m m.

– Tjänsten är byggd så att leverantörernas system förbereds för att göra beställningar. Därefter beställer en kund, oftast via vår hemsida. I vissa fall skickas fakturan direkt från leverantören till beställaren; i vissa fall går fakturan över Lessmore.

Ett flexibelt system som är anpassat efter behov.

– Fördelen med att beställningen går över oss är dels att vi då kan få bättre pris och villkor, men kanske framförallt att man kan få en samlad faktura med inköp från flera leverantörer. Det gör fakturahanteringen enklare.

– Vi får lika bra priser och villkor som stora inköpare. Vi pressar priserna genom att förhandla om inköpsvillkor för alla medlemmar.

Man har själva ingen manuell hantering. Det man gör är att förhandla ner inköpspris och sluta avtal för sina medlemmar.

25 000 medlemsföretag

Lessmore har nu ca 25 000 medlemsföretag – allt från företag till friskolor, kyrkor och fackföreningar.

– Första steget är en förhandling om bra pris och bättre betalningsvillkor. Det kan variera stort. Ett bensinföretag t ex kan ge 20 öre rabatt eller 1,5% i rabatt på bensin. Köper man mycket kan det ge en del.



– Vi får lika bra priser och villkor som stora inköpare, säger Fredrik Kilenius och Stefan Bratt.

Beställningen görs på en hemsida, där leverantörens logga och färger finns. Man kan fylla sin varukorg på nätet från olika leverantörer.

– På hemsidan kan man också beställa transport. En prislista för olika leverantörer finns med så att man kan välja det som passar bäst.

Det är viktigt att systemet säger till från början. Det går inte att skriva in fel postnummer. Då säger systemet ifrån. Att nyttja tjänster i mobilen blir nästa steg, tror Fredrik Kilenius.

Avgörande är ofta logistiken.

– Logistik för oss är hela kedjan och att hitta enkla och effektiva lösningar, samtransporter och samordning.

– Det måste gå att prognostisera transportbehovet bättre om man lägger in vikt och volym digitalt i systemet.

Via Swedbanks internetbank

En förutsättning för den smidiga hanteringen har varit samarbetet med Swedbank, som pågått från start. Swedbank har profilerat just på småföretagares behov och alla bolagsformer kan ta del av erbjudandet. Enskilda näringsidkare får tillgång till Swedbanks inköpstjänst via deras internetbank.

Samarbetet med Swedbank gör att man har tillgång till alla deras kunder. Ett nytt treårsavtal slöts i höstas.

Swedbanks inköpstjänst utnyttjas idag av cirka 25 000 företag framför allt små

och medelstora. Många av kunderna gör en stor del av sina inköp via Inköpstjänsten i Internetbanken. Genom "Internetbanken firma" kan tjänsten användas av ytterligare 100 000 företagskunder som är enskilda näringsidkare.

– Genom att samordna upphandlingar och bygga smarta lösningar erbjuder vi våra kunder möjlighet att förenkla och spara inköpskostnader, säger Maria Zitting-Nilsson, ansvarig för samarbetet med Lessmore på Swedbank.

Alla företagare behöver köpa produkter och tjänster, men alla har inte koll på de totala kostnaderna. Inköp kan bli dyrare än förväntat och prisförhandlingar, fakturahandling och reklamationer tar tid. Genom att syna inköpen kan man spara många tusenlappar.

– Vanliga misstag inköpare i små företag gör är att inte ta reda på vad inköpen egentligen kostar. Fredrik Kilenius råd är att se över inköpsprocessen och att anlita leverantörer som följer lagar och avtal, med bra rutiner, även för reklamationer.

– Sedan måste man se till att bevaka ingångna avtal, och var uppmärksam på finstilla formuleringar som ger leverantören rätt att t ex höja priset.

– Köp bara det företaget behöver och bara så mycket som behövs, råder Fredrik Kilenius. Hos alltför många företag finns till exempel stora förråd med överblivna trycksaker. Ofta kan det bli dyrare att köpa mycket och billigt, än rätt mängd.

Ger förenklad logistik

Internet har inneburit en förenklad logistik. Allt kan göras på nätet. Beställning, attestation i förskott, betalning, kreditupplysning, reklamation, fakturering.

– Vi ser över hela kedjan och försöker hitta enklare och effektivare lösningar. – Våra kunder får en samlingsfaktura för alla sina beställningar i slutet av månaden från oss. Det spar tid.

– Man får storkundspriser på förhandlade avtal och rabatter från andra medlemmar. Man kan också registrera produkter och erbjudanden till andra medlemmar i Sverige och utomlands utan kostnad.

Att vara kund i Lessmore kostar 100 kr/månad för enskilda näringsidkare och föreningar och 200 kr/månad för AB med under 20 st anställda. Som kund i Swedbank har man 25% rabatt på medlemspriset.

Sju goda råd om inköp

- Ta reda på vad inköpet egentligen kostar. Ofta kan det bli dyrare att köpa mycket och billigt, än rätt mängd lite dyrare.
- Anlita bara leverantörer som följer lagar och avtal.
- Bevaka ingångna avtal.
- Kanske ska man ibland prata mindre om pris och mer om att systemet fungerar.
- Man kan definitivt gå upp någon eller några procent i pris om man kan räkna hem det med pålitlighet och leveranssäkerhet.
- Jobba med samlingsfakturer, det förenklar hanteringen.
- Är inköpsprocessen väloljad kan tid och pengar frigöras som i stället kan användas i företags kärnverksamhet.



Hogia – ledande inom transportsystem

Störst i världen

Hogia är världens största leverantör av standardprogramvaror för bokning och administration av färjetrafik. Vi har idag kunder på fyra kontinenter och Hogias bokningssystem administrerar färjebokningar för 12 500 000 passagerare årligen.

Störst i Norden

Med mer än 600 företag som kunder är Hogia Nordens klart största leverantör av programvaror för planering och uppföljning av landtransporter.

Ledande i Skandinavisk kollektivtrafik

Hogia har sedan slutet på 80-talet, i samarbete med de stora trafikmyndigheterna i Skandinavien, utvecklat lösningar som hjälper dem att förbättra resenärsinformationen. Idag är våra kunder bland annat Storstockholms Lokaltrafik, Västtrafik, Värmlandstrafik, Kalmar Länstrafik och Skånetrafiken samt Nordjylland och Köpenhamn.

Terminalsystem och system för tredjepartslogistik

Ett 20-tal hamnterminaler samt ett flertal kombiterminaler och tredjepartslager i norra Europa använder idag Hogias system för att effektivisera och snabba upp hanteringen av enheter och gods.

www.hogia.com/transportssystem

