



## En aftale er en aftale - også selvom den ikke er skrevet ned på papir

Vi har to ufravigelige krav til vores leverandør af kopi og print. Den løsning vi får skal bare virke, og så skal den personlige kemi være så god, at vi er overbevist om, at vi kan stole på hinanden. Jeg ønsker ikke at bruge tid på at lede efter skjulte dagsordener eller "huller" i kontrakten, som kan koste penge, fortæller Jesper Brix, der er direktør for Pedersen & Nielsen Automobilforretning A/S.

Hos Office Partner har vi en kontrakt, der er gennemsigtig. I modsætning til tidligere oplever vi ikke klausuler under "det med småt", som betyder, at klikprisen stiger voldsomt hvis vi printer mere end forventet. Vi har en kontrakt der er seriøs og lige ud ad landevejen. Og når vi laver mundtlige aftaler hen ad vejen, så holder de.



### Store tal, store forventninger og store besparelser

Med otte afdelinger mellem Mols og Skagen, en omsætning på 900 millioner kroner, 250 ansatte og cirka 40 printere, så er vores behov for print og kopi med tilhørende service ret så stort. Det samme var vores forventninger. Men vi var ikke et øjeblik i tvivl, da Office Partner for godt tre år siden kom med et forslag til en totalløsning, hvor pris/kvalitetsforhold og service distancerede de øvrige udbydere. Jeg tror ikke jeg overdriver, når jeg siger, at vores klikpriser er faldet 30% som følge af færre, men langt mere

produktive printere. Det er noget, man kan mærke. Og så gør det jo ikke noget, at vores interne tidsforbrug er reduceret til næsten ingenting. Vores SOS system betyder, at printerne selv bestiller toner og endda tekniker, hvis det er nødvendigt.

### Et samarbejde, der er blevet til mere end teknik

Lige fra starten har vi kunnet mærke, at Office Partner har interesseret sig for vores virksomhed. Ikke blot for hvordan "isenkrammet" har kørt, men også for de aktiviteter, der foregår her hos os. Det har blandt andet medført, at vi i dag samarbejder omkring oplevelser for deres og vores kunder. For eksempel med intimkoncerter med kendte sangere og musikere, hvor vi deler billetter ud til hver vores kunder. Selvom det ikke har noget som helst med print og kopi at gøre, så styrker det vores samarbejde.

### Et samarbejde, der fortsætter

De første tre et halvt år har givet os effektivitet, besparelser og positive relationer. Jeg føler mig overbevist om, at vi tager tre et halvt år mere - og mon ikke det vil gentage sig nogle gange?

  
pedersen&nielsen  
automobilforretning a/s  
Det naturlige valg...

Dacia, Fiat, Ford, Kia, Mazda, Renault & Volvo,

Grenaa, Frederikshavn, Hadsund, Hjørring, Randers. Risskov, Randers & Aalborg