

Wie wäre es,  
wenn Ihre  
Lieferanten  
gerne mit Ihnen  
ins Geschäft  
kommen  
wollen?

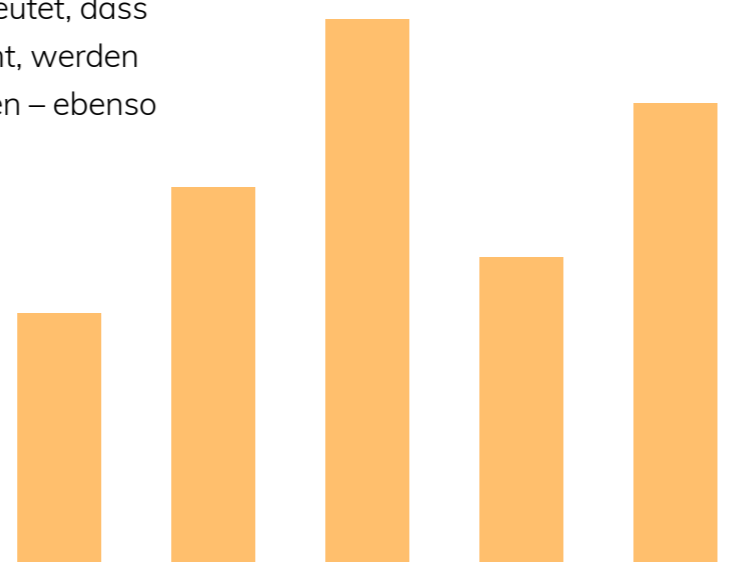
Lieferantenanalyse  
und Zusammenarbeit

 Engage



# Käufer und Verkäufer miteinander vernetzen.

Der Weg hin zu einer „digitalen Transformation“ ist nie ganz abgeschlossen. Während Ihre Mitarbeiter und Kunden davon profitieren, bleibt ein wichtiger Akteur immer außen vor: die Verkäufer. Doch ohne sie können Sie Ihre Supply Chain nicht wirklich digitalisieren. Es ist an der Zeit, dies zu ändern, so dass der Erfolg von Verkäufern bedeutet, dass auch Sie Erfolg haben. Erst wenn dies geschieht, werden Sie die Vorteile der Digitalisierung wirklich sehen – ebenso wie die Verkäufer. Alle Beteiligten profitieren.



Tradeshift Engage

## Gute Daten = weniger Anfragen.

Engage bietet Ihren Lieferanten eine Dashboard-Ansicht der Analysen zu Transaktionen und Zahlungen, gepaart mit Daten aus dem Tradeshift-Netzwerk. Rechnungen, Bestellungen, Zahlungen – alles zur Hand. Umfassendere und bessere Informationen führen zu weniger Anfragen.

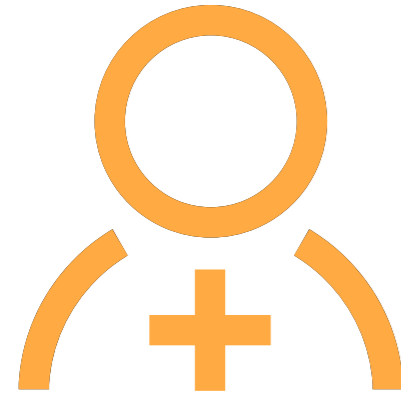
## Zusammenarbeit der Extraklasse.

Bereitet Ihnen etwas Kopfzerbrechen? Lösen Sie das Problem auf der Stelle. Mit seiner benutzerfreundlichen Kommunikationsschnittstelle können Sie sofort mit Lieferanten zusammenarbeiten, um zu verhindern, dass Probleme zu Blockaden werden.

Zwingen Sie Ihren Lieferanten nicht noch ein weiteres Portal auf. Bieten Sie ihnen stattdessen einen echten Mehrwert mit Tradeshift Engage. Es ist die einzige Lösung, die Händlern einen freien Zugang zu Zusammenarbeit und Analysen bietet. Führen Sie Ihre Verkäufer vom ersten Tag an in eine produktivere Partnerschaft.

## Beschleunigte Digitalisierung.

Der Einstieg in das Tradeshift-Netzwerk bietet allen Beteiligten einen großen Nutzen. Sobald die Lieferanten mit dem Tradeshift-Netzwerk verbunden sind, können sie auf leistungsstarke digitale Tools zugreifen, die ihnen helfen, ihre Prozesse zu verbessern, und neue Möglichkeiten für alle eröffnen.

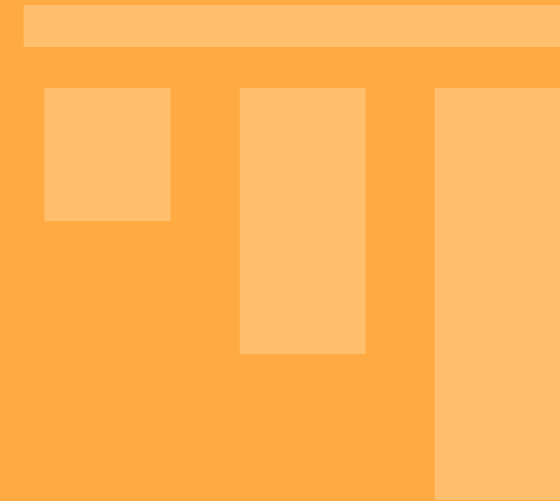


## Bieten Sie Ihren Lieferanten von Anfang an ein maßgeschneidertes Erlebnis.

Mit dem adaptiven Onboarding erhalten Lieferanten ab dem ersten Kontakt mit Tradeshift einen echten Mehrwert. Sie erhalten personalisierte Einladungen zum Onboarding sowie Zugang zu Rechnungsdaten und Zahlungsvoranschlägen. All das, bevor sie überhaupt ein Konto erstellt haben.

## Behalten Sie den Überblick über Ihre Kommunikation – alles kompakt an einem Ort.

Das Chatten mit Lieferanten war nie einfacher als heute. Alle Interaktionen in Engage werden nachverfolgt und dokumentiert, so dass Sie Ihren Posteingang nie wieder nach dem Kontext durchsuchen müssen. Einfaches Anhängen von Rechnungen, Gutschriften, Überweisungs- und Supportdokumenten – all das und eine schnelle, intuitive Benutzeroberfläche. Ganz Easy.



## Bieten Sie durch umfassende Einsichten und Analysen einen echten Mehrwert.

Transaktionstransparenz, fortschrittliche Analysen, umsetzbare Einblicke – um nur einige der Vorteile zu nennen, die sich für die Lieferanten durch ihren Beitritt zum Tradeshift-Netzwerk ergeben. Engage nutzt Daten aus dem Netzwerk und aus der ERP-Lösung des Kunden, um schnellere Antworten und aussagekräftigere Erkenntnisse zu liefern, die allen Beteiligten zu mehr Effizienz verhelfen.

## Helfen Sie Lieferanten, schneller bezahlt zu werden.

Bezahlte Lieferanten sind glückliche Lieferanten. Wenn sich Händler bei Engage anmelden, erhalten diese Zugang zu Tradeshift Cash, der Tradeshift Lösung für frühzeitige Zahlungen. Cash sorgt dafür, dass Lieferanten schnell bezahlt werden, ohne dass Ihnen dabei ein Geldaufwand entsteht. Alle Beteiligten profitieren.





Adaptives  
Onboarding



Echtzeitkollaboration



Digitale  
Rechnungsstellung



Überwachung des  
Transaktionsverlaufs



Fragebögen



Verkäuferprofile

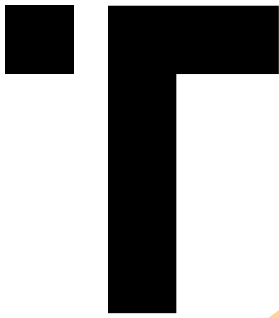
# Hauptmerkmale

## Lieferantenanfragen können bis zu einem Viertel Ihrer Zeit in Anspruch nehmen.

Laut Ardent Partners verschwenden Sie viel Zeit mit Anfragen von Lieferanten. Es geht dabei nicht nur darum, wann Lieferanten bezahlt werden, sondern auch um die verlorene Zeit bei der Suche nach Telefonnummern und der Aktualisierung von Kontaktinformationen.

22 % der Mitarbeiterkapazität in der Kreditorenbuchhaltung entfallen auf die Beantwortung von Lieferantenanfragen.

Andrew Bartolini  
Ardent Partners



## **Erleben Sie selbst die Vorteile, wenn Ihre Verkäufer wirklich gerne mit Ihnen Geschäfte machen.**

Tradeshift treibt Supply-Chain-Innovation für die digital vernetzte Wirtschaft voran. Als das führende Unternehmen für Supply-Chain-Zahlungen und -Marktplätze hilft das Unternehmen Käufern und Lieferanten, alle ihre Handelstransaktionen zu digitalisieren, bei jedem Vorgang zu kooperieren und sich mit jeder beliebigen Supply-Chain-App zu verbinden. Mehr als 1,5 Millionen Unternehmen in 190 Ländern vertrauen auf Tradeshift, um mehr als eine halbe Billion US-Dollar an Transaktionswert zu verarbeiten, was es zum größten globalen Geschäftsnetzwerk für Kauf und Verkauf macht. Entdecken Sie mehr auf [tradeshift.com/de](https://tradeshift.com/de).

**+49 (69) 50606899 | [dachsales@tradeshift.com](mailto:dachsales@tradeshift.com)**