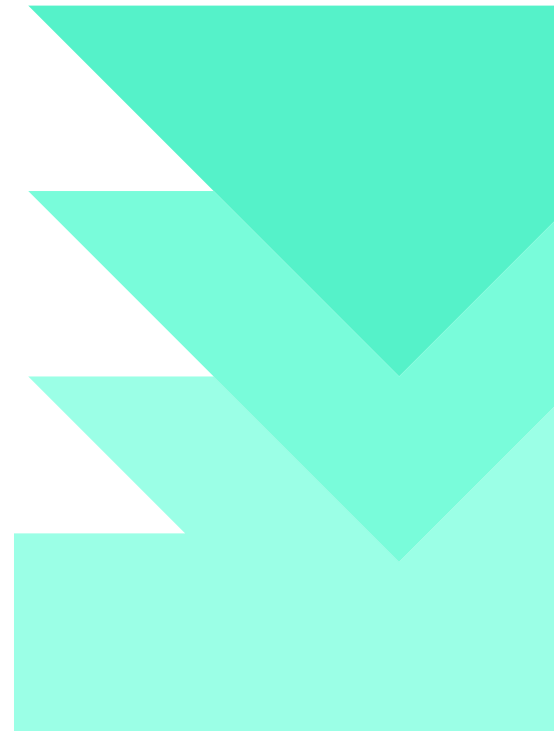


Wäre es nicht
toll, wenn Sie
B2B-Einkäufe
genauso einfach
machen könnten,
wie bei B2C?

B2B-Marktplätze und Beschaffung



Buy



Das Ziel: Eine bessere strategische Beschaffung.

Die Beschaffungsmarktführer der nächsten Generation handeln strategisch und sind innovativ. Hören wir also damit auf, von der Beschaffungstechnologie zu verlangen, dass sie so einfach ist wie das Verbraucher-Einkaufserlebnis. Sie sollte besser sein. Ja, einfach für den Endbenutzer – aber auch entsprechend konzipiert für Unternehmen und die Bedürfnisse von strategischen Einkäufern und Verkäufern. Die Technologie sollte die Fähigkeit bieten, alles kontrollieren zu können – von der Beschaffung und dem Einkauf bis hin zur Kuratation und Compliance. Die Möglichkeit, die von Ihnen gewünschten Produkte zu den von Ihnen benötigten Preisen zu beziehen. Und die Option, eigene Marktplätze zu betreiben, die auf Ihre individuellen Anwendungsfälle zugeschnitten sind. Wenn wir die Dinge einfach gestalten wollen, dann müssen wir es für die Beschaffung einfacher machen, das zu erhalten, worauf es wirklich ankommt: echte Kaufkraft.

Einkaufs-
Power

Buy macht es Ihren Mitarbeitern leicht, das zu kaufen, was sie brauchen. Füllen Sie Ihren Markt mit Angeboten von den Anbietern, die Sie ausgewählt haben. Öffnen Sie dann die Tore und lassen Sie Ihre Mitarbeiter einkaufen. Buy ist ein kuratierter B2B-Marktplatz, der das Einkaufen so einfach macht, wie B2C. Das ist echte Einkaufs-Power.

Ihr Marktplatz, Ihre Regeln.

Die Schnittstelle von *Buy* macht es einfach für Verkäufer, Inhalte zu syndizieren. Sie entscheiden, welche Angebote Sie annehmen möchten. Ihre Mitarbeiter kaufen Angebote aus dem von Ihnen bestimmten Sortiment. So einfach ist das.

Wie modernes B2C-Einkaufen, aber für Unternehmen.

Der Einkauf auf dem Marktplatz ist kuratiert, kosteneffizient und einfach. Die Mitarbeiter können den Einkauf benötigter Arbeitsmittel genauso einfach machen, wie ihre privaten Einkäufe.

Mehr Anbieter und Inhalte. Exponentiell mehr.

Das Tradeshift-Netzwerk bietet Einkäufern Zugang zu Tausenden von Produkten und Angeboten mit ausgehandelten Preisen. Jeder Anbieter im Netzwerk ist vorselektiert. Sie müssen nur noch auswählen, mit wem Sie Geschäfte machen möchten.



Bieten Sie Ihren Lieferanten echten Mehrwert

Holen Sie Marktplatz-Händler schnell an Bord. Buy arbeitet mit Tradeshift Engage zusammen, um Händlern ab dem ersten Tag mit echtem Mehrwert anzuziehen, wie z. B. mit Finanzdaten und Analysen. Mit mehr Händlern in Ihrem Netzwerk werden Sie viele Inhalte und Angebote zur Auswahl haben.

Bauen Sie einen Marktplatz auf, der auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.

Stellen Sie sicher, dass Ihr Marktplatz mit den Dingen gefüllt ist, die Ihre Mitarbeiter brauchen. Sobald Ihre bevorzugten Lieferanten dabei sind, können Sie mit *Buy* auswählen, welche der Angebote in Ihren Mitarbeitermarktplatz aufgenommen werden sollen. Und wenn alles zu Ihrer Zufriedenheit eingerichtet ist, können Ihre Mitarbeiter den Markt nutzen. Wie Ihre eigene große Eröffnungsfeier.

Automatisieren Sie alles Lästige.

Buy ist nicht nur praktisch für Beschaffungsteams, sondern hilft auch strategisch. *Buy* automatisiert Kaufanfragen und Rechnungen und reduziert so den Arbeitsaufwand. Mit *Buy* können sich Ihre Teammitglieder auf strategische Aufgaben konzentrieren.

Bieten Sie ein Verbraucher-Einkaufserlebnis am Arbeitsplatz.

Ihre Mitarbeiter wollen am Arbeitsplatz dasselbe Einkaufserlebnis haben, wie zu Hause. Jetzt ist das möglich. *Buy* besitzt eine intuitive Benutzeroberfläche, die einem B2C-Einkaufserlebnis gleicht. Ihre Mitarbeiter füllen einen virtuellen Einkaufskorb mit dem Material, das sie für ihre Arbeit benötigen. Wenn sie fertig sind, checken sie einfach aus.

Finden Sie bessere Anbieter.

Sie können Ihrem Marktplatz viele attraktive Händler hinzufügen. Beliebte Händler, mit denen Sie gerne Geschäfte machen würden, können Sie einfach integrieren. Im Tradeshift-Netzwerk haben Sie Zugang zu einer Händlerbasis, die entsprechend vorselektiert wurde, um absolut großartig zu sein. Sie finden nicht das, was Sie suchen? Das Netzwerk bietet Ihnen Zugang zu Tausenden von Anbietern, die Ihren Wünschen entsprechen, sowie zu Produkten, die zu vorverhandelten Preisen angeboten werden.





Ein intuitives
Einkaufserlebnis



Kontaktlose
Verarbeitung für
die Beschaffung



Automatisierung zur
Vereinfachung sich
wiederholender Prozesse



Apps für
verbesserte
Erweiterbarkeit



Die Kraft des
Netzwerkeffektes



In-product-
Kollaboration

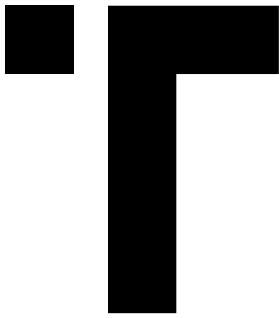


Zugang zu neuen
Produkten und
Dienstleistungen

Hauptmerkmale

“Tradeshift bietet ein Netzwerk, das Ihr gesamtes Supply-Chain-Ökosystem verbindet. Diese Konnektivität ist eine entscheidende Komponente für die Umgestaltung unserer Beschaffungsorganisation.

Bruno Stock
VP Procurement Operations
Danone



Das Ziel: Eine bessere strategische Beschaffung.

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.

+49 (69) 50606899 | dachsales@tradeshift.com