

Tradeshift: Modulare Supply-Chain-Plattform baut Präsenz in der DACH-Region aus

- ***B2B-Plattform beschleunigt Rechnungsprozesse, Workflow und Lieferantenfinanzierung***
- ***Konzepte aus sozialen Netzwerken unterstützen typische Geschäftsprozesse***
- ***Flexibel um neue Business-Apps erweiterbar***
- ***DHL, NHS und Vestas gehören schon zum Kundenstamm***

München, 12.05.2015 – Die Digitalisierung der Wirtschaft ist in vollem Gange, doch vor allem große Unternehmen sind mit dieser Situation oft überfordert und tun sich schwer mit dringend notwendigen Anpassungen ihrer Systeme. Tradeshift, die am schnellsten wachsende B2B-Plattform zur Abwicklung von Geschäftsprozessen, bringt ab sofort aus der neugegründeten DACH-Zentrale in München Unternehmen und Lieferanten in einem zukunftsorientierten Netzwerk zusammen: Die Plattform verknüpft Daten aus bestehenden Systemen – wie zum Beispiel SAP oder SAGE – und beschleunigt typische Aktivitäten wie Rechnungsprozesse, Workflow und Lieferantenfinanzierung erheblich. Mit Tradeshift sind Unternehmen innerhalb kürzester Zeit in der Lage, schneller und produktiver mit ihren Lieferanten zusammen zu arbeiten – und das weltweit. Durch den Fokus auf Usability und kurze Entwicklungszyklen sind die erprobten E-Lösungen die ideale Antwort auf die zunehmende Digitalisierung. Das Besondere: Tradeshift kombiniert bewährte Konzepte aus sozialen Netzwerken mit typischen Geschäftsprozessen und kann flexibel um Business-Apps erweitert werden. Mit Air France-KLM, DHL, National Health Service (NHS) sowie Vestas Wind Systems arbeiten bereits eine ganze Reihe europäischer Kunden mit der Tradeshift-Plattform.

„Deutschland ist weltführend in der Fertigungs-, Automobil- und Logistikindustrie. Aus diesem Grund ist Tradeshift hier besonders gut für ein schnelles Wachstum aufgestellt. Unsere Plattform ist unverzichtbar für Organisationen, die in ihren globalen Lieferanten-Netzwerken Risiken mindern und eine strategische 360°-Sichtbarkeit, Agilität und Flexibilität erreichen wollen“, sagt Christian Lanng, Gründer und CEO von Tradeshift.

Tradeshift gewinnt Andreas Thonig und Jan-Hendrik Sohn

Für den Start in Deutschland konnte Tradeshift mit Andreas Thonig und Jan-Hendrik Sohn zwei gestandene Vertriebsprofis aus dem E-Procurement- und Business-Collaboration-Sektor gewinnen, die ab sofort das Geschäft in der DACH-Region ausbauen werden. Thonig kommt von SAP / Ariba, wo er als Senior Product Sales Executive tätig war. Zuvor war der studierte Bankfachwirt als Associate Director bei Lufthansa AirPlus sowie als CEO der Siacon GmbH, einer Tochter der Bayern LB, tätig und ist Mitbegründer des Verbands elektronische Rechnung (VeR). Jan-Hendrik Sohn bringt mit über 15 Jahren Erfahrung im E-Procurement-Business fundiertes Know-how und Wissen über die Bedürfnisse von Einkaufsabteilungen in Großunternehmen mit. Sohns bisherige Laufbahn führt über Stationen als Sales Director bei Syner Trade und der Onventis GmbH sowie als Sales Manager für die DACH-Region und die Niederlande bei Capgemini Procurement Services. Der Sitz für das deutsche Team befindet sich direkt am Flughafen München.

Kostenlose Teilnahme von Lieferanten sorgt für hohe Akzeptanz

Mithilfe der cloudbasierten Technologien lässt sich die Zusammenarbeit zwischen Geschäftspartnern erheblich verbessern und beschleunigen. Tradeshift verknüpft Daten aus bestehenden Systemen und ermöglicht allen Beteiligten echte Kollaboration. Das Besondere dabei ist, dass Tradeshift bewährte

Konzepte aus sozialen Netzwerken mit typischen Geschäftsprozessen kombiniert und flexibel um Business-Apps erweitern kann. Für Lieferanten bietet Tradeshift eine kostenlose elektronische Rechnungslegung, die schnellere Zahlungen und vorhersagbare Cashflows ermöglicht. Die Akzeptanz von Lieferanten ist entsprechend groß, was sich in hohen Onboarding-Raten bei bereits umgesetzten Projekten widerspiegelt.

„Wir sind der Überzeugung, dass gewachsene Systemlandschaften früher oder später von Plattformen abgelöst werden, die echte Kollaboration fördern und damit enormes Potenzial für wirkliche Business Intelligence freilegen“, erklärt Andreas Thonig, Country Manager DACH von Tradeshift.

Über Tradeshift

Tradeshift ist eine globale B2B-Plattform, die Unternehmen hilft effizienter zusammen zu arbeiten. Sie verwendet cloudbasierte Technologien, um Abläufe wie Rechnungsstellung, Workflow und Lieferantenfinanzierung zu verbessern und erleichtert die Zusammenarbeit mit Zulieferern. Für Lieferanten bietet Tradeshift eine kostenlose elektronische Rechnungslegung, die schnellere Zahlungen und vorhersehbare Cashflows ermöglicht. Unternehmen sind mit Tradeshift in der Lage, leichter und produktiver mit ihrer gesamten Lieferkette zu arbeiten – und das weltweit.

Tradeshift wurde 2010 gegründet und verbindet heute 500.000 Unternehmen in 190 Ländern. Zu den Kunden der Plattform gehören unter anderem Air France-KLM, ADM, DHL, National Health Service (NHS), CBRE sowie Vestas Wind Systems. Tradeshift wurde beim TechCrunch Europa Award als „Best Enterprise“ sowie von Financial-I "Most Innovative Solution" ausgezeichnet. Außerdem hat TechCrunch Tradeshift mit dem Titel "Kicking Ass Global" gewürdigt. Gartner hat Tradeshift in „IT Market Clock“ für B2B-Lösungen ebenso hervorgehoben wie in den drei Hype-Zyklen „Multi-Enterprise Solutions“, „Application Infrastructure“ und „Procurement and Sourcing Solutions“. Tradeshift hat seinen Hauptsitz in San Francisco und betreibt weitere Standorte in Kopenhagen, London, München, Paris, Tokyo und Suzhou.

Pressekontakt:

Agentur Frische Fische

Alexander Trompke

Tel: +49 (0)351 - 3127338

E-Mail: at@frische-fische.com

Internet: www.frische-fische.com