

Tradeshift und C2FO kooperieren, um Billionen Dollar an Betriebskapital freizusetzen

Mit der C2FO-App auf der Tradeshift-Plattform erhalten mehr Lieferanten Zugang zum weltweit größten Marktplatz für Betriebskapital

San Francisco / Kansas City, 30. Juni 2015 – Tradeshift, die am schnellsten wachsende Lieferanten-Kollaborationsplattform, arbeitet ab sofort weltweit mit C2FO, dem größten Marktplatz für Betriebskapital zusammen. Ziel der Partnerschaft ist es, Dynamic-Discounting-Lösungen einem noch breiteren Lieferanten- und Einkäufer-Netzwerk als bisher zugänglich zu machen. Durch die Kooperation erhalten mehr Lieferanten Zugriff auf den C2FO-Betriebskapitalmarkt, um ihren Cash-Flow zu verbessern, und der Einkauf erhöht seine EBITDA-Renditen, indem er seine Lieferanten früh bezahlt.

Derrick Steiner, Senior Manager bei The Hackett Group, sagt: „Kollaborations-Marktplätze, die einen schnellen Rechnungsprozess und eine höhere Lieferantenpartizipation ermöglichen, können den Prozess des Dynamic Discounting signifikant vereinfachen und helfen Unternehmen dabei, echte Verbesserungen ihres Betriebskapitals zu erzielen.“

Tradeshift und C2FO gehen ihre strategische Zusammenarbeit basierend auf einer gemeinsamen Vision ein. Beide Unternehmen sehen Lieferanten als strategische Partner und erachten es daher für Einkäufer als strategisch sinnvoll, die finanzielle Situation ihrer Lieferantenkette zu stärken.

„Das Ziel von C2FO ist, Lieferanten dringend benötigtes Betriebskapital zur Verfügung zu stellen und das zu einem günstigeren Zinssatz als jede andere Kapitalquelle. In nur fünf Jahren hat unser Marktplatz mehr als 15 Milliarden US-Dollar an Betriebskapital freigesetzt und gleichzeitig Zahlungsziele um über 100 Millionen Tage an Unternehmen weltweit verkürzt“, sagt Kevin Daniels, Chief Product Officer bei C2FO. „Tradeshift teilt unsere Vision von prosperierenden Lieferketten. Wir freuen uns daher sehr, eine so ideale Partnerschaft einzugehen, die zwei weltführende Technologien in ein Angebot zusammenbringt.“

Indem Lieferanten die C2FO-App auf der Tradeshift-Plattform einsetzen, erhalten sie Zugriff auf günstigeres Betriebskapital und profitieren von den wettbewerbsfähigen Tools von Tradeshift und C2FO an einem Ort. Einkäufer, die Tradeshift bereits nutzen, werden einen sofortigen Anstieg bei der Nachfrage nach frühen Zahlungen verzeichnen, wenn sie ihre Lieferanten mit C2FO synchronisieren. Wenn sich Einkäufer- und Lieferantenseite die Waage halten, kann diese gestiegene Kollaboration dazu beitragen das Problem, das verspätete Zahlungen für die gesamte Lieferkette darstellen, zu lösen.

“Wir sind daran interessiert, den Unternehmen auf der Tradeshift-Plattform kontinuierlich einen Mehrwert zu bieten, indem wir sie zu einer offenen und auf Zusammenarbeit abzielenden App-Plattform ausbauen – dafür steht die Partnerschaft mit C2FO“, sagt Rinus Strydom, VP Alliances & Solutions Consulting bei Tradeshift. „Diese Partnerschaft erweitert das Ökosystem von Tradeshift um Werkzeuge, mit denen das Betriebskapital der Kunden einfacher und schneller als je zuvor optimiert werden kann.“

Mehr über die [Partnerschaft](#) auf Tradeshift.com.

Über C2FO

C2FO ist der Weltmarkt für Betriebskapital und risikofreien Profit. C2FO ist die einzige funktionierende Betriebskapital-Börse, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Betriebskapital-Positionen in einer Echtzeitumgebung auf Gebotsbasis zu optimieren. Unternehmen weltweit nutzen C2FO, um ihr Betriebseinkommen zu verbessern und gleichzeitig entscheidende Betriebskapital-Flüsse an ihre Lieferkette weiterzugeben. C2FO steht für kollaborative Cash-Flow-Optimierung.

Seit der ersten C2FO-Transaktion im Mai 2010 ist der Betriebskapitalmarkt mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 35 % pro Quartal gewachsen und hat namhafte Unternehmen wie Costco Wholesale, Amazon und Walgreens und ihre Lieferanten dabei unterstützt, kollaborative Gewinne zu erzielen. www.c2fo.com.

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