

Tradeshift verdreifacht Transaktionsvolumen und gewinnt neue App-Partner

- **Monatliche Transaktionen über Tradeshift in Milliardenhöhe**
- **Erstklassige Partner entwickeln Business-Apps auf der offenen Tradeshift-Plattform**
- **Über zwei Millionen aktivierte Supplier-Collaboration-Applikationen**

San Francisco, Kalifornien, 23. Juli 2015 – Tradeshift, die am schnellsten wachsende B2B-Kollaborationsplattform meldet signifikante Fortschritte in allen Geschäftsbereichen. Dies umfasst insbesondere die Gewinnung von Neukunden, ein schnelles Lieferanten-Onboarding und die Erweiterung des Marktplatzes durch Business-Apps von Drittanbietern. Tradeshift verzeichnet aktuell 2,2 Millionen Downloads seiner Apps durch Einkäufer und Lieferanten. Die monatlichen Transaktionen auf der Plattform sind in den letzten sechs Monaten über 200% gewachsen. Das schnelle Wachstum ist auf die erfolgreiche „Disruption“-Marktstrategie von Tradeshift sowie auf die Einführung der B2B-Kollaborationsplattform durch neue globale Unternehmenskunden zurückzuführen. Dazu gehören Europas drittgrößte Fluggesellschaft (nach Passagierzahlen) Air France-KLM, der Automobilzulieferer S.N.O.P, ein DAX 30 gelisteter deutscher Energieversorger sowie verschiedene CAC 40 gelistete Versorgungsunternehmen aus Frankreich und Vesuvius, ein FTSE 250 gelistetes Engineering-Unternehmen. Seit Anfang 2015 ist Tradeshift auch in Deutschland mit einem eigenen Büro und einem erfahrenen Team vertreten.

Wachstum durch strategische Partnerschaften

Tradeshift positioniert sich in der Supply-Chain-Branche in einzigartiger Weise und bietet das schnellste Onboarding-System am Markt. Die offene B2B-Kollaborationsplattform beinhaltet zahlreiche Business-Apps von Drittanbietern und bietet Lieferanten die Möglichkeit, ihre direkten und indirekten Ausgaben zu verwalten. Unternehmen können ihre Ausgaben umfassender verwalten und profitieren dabei von einer besseren Kollaboration und vertrauensvollen Beziehungen zu ihren Lieferanten.

Tradeshift hat eine erweiterbare Plattform aufgebaut, die ein reiches Ökosystem an eigenen und von Partnern entwickelten Apps umfasst, die die Tradeshift-API benutzen. Allein in den letzten zwei Monaten gab das Unternehmen verschiedene strategische Partnerschaften bekannt. Dazu gehören Quyntess, ein Innovator für Lösungen im Supply Chain Management und C2FO, eine weltweite Betriebskapital-Börse. Umfang und Tiefe der Business-Apps, die Procurement, AP-Automatisierung, Supplier Management und Lösungen für Betriebskapital beinhalten, stellen für die Kunden von Tradeshift ein unübertroffenes Angebot im globalen Markt der Supply-Chain-Kollaboration dar.

Digitaler Wandel: von der Lieferkette zum B2B-Netzwerk

„Unternehmen müssen unmittelbar und digital mit ihren Lieferketten zusammenarbeiten. Zudem wollen sie sich unbedingt von den Zwängen ihrer bestehenden teuren und starren ERP-Systeme befreien“, sagt Christian Lanng, CEO und Mitgründer von Tradeshift. „Darüber hinaus brauchen sie umfassende Transparenz über ihre direkten und indirekten Ausgaben sowie Werkzeuge, um Procurement, Lieferantenbuchhaltung, Betriebskapital und ihr Supply-Chain-Netzwerk zu verwalten. Eine B2B-Plattform

dafür zu schaffen, war die Vision, auf der wir Tradeshift aufgebaut haben – und der Markt gibt uns recht. Unser Ansatz bewährt sich: Unternehmen nutzen Tradeshift als Ergänzung und können ihr ERP wie gewohnt weiterverwenden.“

„Es geschieht nicht oft, dass eine kohärente, Multi-App-Plattform entsteht und dann durch den Netzwerk-Effekt ein eigengetriebenes Wachstum erreicht. Das funktioniert nur, wenn die Plattform eine kritische Masse an App-Providern anzieht, die auf der Plattform entwickeln wollen, und genug Kunden und Lieferanten gewinnt, die sich an das Netzwerk anschließen und so einen Schneeball-Effekt hervorrufen“, sagt Bill McBeath, Chief Research Officer bei ChainLink Research. „Genau das erleben wir gerade bei Tradeshifts Netzwerk-Plattform und ihrem ständigen Zuwachs an neuen Funktionen, Partnern und Kunden in den letzten Monaten. Das könnte der Beginn von etwas Großem sein.“

Hochkarätige Besetzung von Führungspositionen und Präsenz in DACH-Region

Um die Umsetzung der strategischen Unternehmensvision voranzutreiben, hat Tradeshift außerdem seine Geschäftsführung durch den Branchenkenner und SAP-Veteranen Jigish Avalani als neuen President und Chief Operating Officer verstärkt sowie die Industrie-Vorreiterin Lone Fonss Schroder in den Vorstand berufen.

Vom neuen Standort in München aus treiben mit Andreas Thonig und Jan-Hendrik Sohn zwei gestandene Vertriebsprofis aus dem E-Procurement- und Business-Collaboration-Sektor das Geschäft in der DACH-Region weiter voran.

Über Tradeshift

Tradeshift ist eine globale B2B-Kollaborationsplattform, 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 und Vestas. 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