

Der interne Einkauf – einfach digitalisiert

Produkt wählen – Genehmigung bekommen – Produkt erhalten – Rechnung korrekt verbuchen.

Das Softwareunternehmen liftbase bildet den internen Einkauf in vier Schritten komplett digital ab und schafft so unnötige Freigabe- und Nachfrageschleifen ab, die KMU viel Zeit und Ressourcen kosten.

Hamburg, 05.04.2023 - Es kann so einfach sein. Eine neue Mitarbeiterin braucht ein Headset. Sie sucht sich im Online-Shop eines aus und legt es in den Warenkorb. Die Einkaufsabteilung prüft ihren Wunsch und gibt das Okay. Das Headset wird sofort verschickt und erreicht zwei Tage später die neue Mitarbeiterin.

Die Realität sieht allerdings oft ganz anders aus. Langwierige Freigabeprozesse, unklare Richtlinien, Fehleinkäufe und lange Wartezeiten sind die Regel bei herkömmlichen Prozessen des internen Einkaufs.

„Und selbst, wenn die Mitarbeiterin vom Unternehmen per Kreditkarte ein Budget für ihre Arbeitsplatz-Ausstattung bekommt, entstehen dadurch Probleme an anderer Stelle, nämlich in der Buchhaltung“, erklärt Daniel Huhn, der Kopf hinter liftbase. „In diesem Fall bekommt die Buchhaltung zwar die kumulierte Abrechnung zur Firmenkarte, muss aber meist noch recherchieren, wer da vor Wochen eingekauft hat, was er eingekauft hat und auf welche Kostenstelle die Rechnung gebucht wird.“

Viel Zeit und personelle Ressourcen werden auf diese Art durch unnötigen Mail- und Nachfrage-Ping-Pong verschwendet.

Die Lösung: Der interne Einkauf wird einfach digital

Mit liftbase läuft der interne Einkauf als vollständig digitalisierter – und somit abteilungsübergreifender – Prozess ab:

1. Ein Mitarbeiter des Unternehmens loggt sich auf liftbase ein und sucht auf Marktplätzen wie Amazon, Mercateo, Conrad oder Raja das Produkt, das er braucht.
2. Je nach Konfiguration des Unternehmens findet er dort Einkaufslisten mit einer Auswahl von Produkten oder wählt aus dem gesamten Sortiment.
3. Liftbase übermittelt dann den Warenkorb an den Arbeitgeber des Mitarbeiters zur internen Prüfung und Freigabe.
4. Ist der Warenkorb freigegeben, wird die Bestellung vom gewünschten Anbieter ausgeliefert und die Rechnung automatisch mit dem Rechnungs- und Buchungssystem verknüpft. Wird die Bestellung nicht genehmigt, erhält der Mitarbeiter eine entsprechende Nachricht.

Sobald die Lieferung eintrifft, wird die Eingangsrechnung automatisch der Bestellung aus liftbase zugeordnet. Dieser Ablauf erleichtert die digitale Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Abteilungen im Unternehmen bis hin zum Steuerberaterbüro.

Nutzbar ist liftbase nicht nur für den Einkauf physischer Waren von der Schutzbrille bis zur Schreibtischunterlage, sondern auch für Verträge, die für die Mitarbeiter abgeschlossen werden. Darunter fallen beispielsweise Software-Abos und Handyverträge, aber auch Zugtickets, Hotelbuchungen und Mietverträge für das Büro.

Digitalisierung, die Zeit und Geld spart

Liftbase erhält keine Provision von den Shops und Lieferanten, sondern ist ein Software-as-a-Service-Modell im Abo, das sich für die Kunden schon ab zehn Mitarbeitern und fünf Bestellungen im Monat rechnet. Wie? Durch die Zeitersparnis bei der Bestellabwicklung, durch eine deutliche Beschleunigung der Freigabeprozesse, aber auch eine bessere Übersicht über aktuelle Bestellungen und Aufdecken von Einsparmöglichkeiten. „Vor allem für kleine und mittlere Unternehmen, die sich keine IT-Lösungen in SAP-Dimensionen leisten können oder wollen, ist liftbase eine kostengünstige und vor allem einfach umsetzbare Cloud-Lösung“, betont Daniel Huhn.

So einfach umsetzbar, dass interessierte Unternehmen schon nach einer Stunde Einrichtungszeit den ersten Testlauf starten können.

Über das Unternehmen

Der digitale Software-Service liftbase ist ein Produkt der make.digital GmbH aus Hamburg.

Gründer und Geschäftsführer ist Software-Entwickler und Unternehmer Daniel Huhn. Er ist zudem Co-Founder und einer der Geschäftsführer von ecm.online, einen Unternehmen für Dokumenten-Management-Systeme (DMS), Enterprise Content-Management und Archivierung.

Die Idee zu einer Software wie liftbase entstand Mitte 2021: Daniel Huhn bemerkte, dass es im Portfolio von ecm.online keine Lösung für die aufwändige und unübersichtliche Bestellung von Waren gab, die für den internen Einkauf benötigt werden und explizit nicht für die Produktion oder den Weiterverkauf.

Sprich: Es fehlte bisher eine digitale Lösung für den reibungslosen und lückenlosen Prozess beim Kauf von Artikeln vom Schutzhelm bis zum Sicherheitsschuh, vom Headset bis zum Bürostuhl, vom Druckerpapier bis zum USB-Stick, vom Handyvertrag bis zum Zugticket. Als Co-Founder konnte Daniel Huhn seinen Kompagnon Marc Bartrina gewinnen, Geschäftsführer und Inhaber von ecm.online.

Liftbase schließt diese Lücke und macht den internen Einkauf einfach digital.

www.liftbase.de

Eine Marke von

make.digital GmbH

Eifflerstraße 43
22769 Hamburg

Kontakt für Presseanfragen:

daniel.huhn@liftbase.de

Herr Daniel Huhn
+49 211 635592 58