

# Neue Partnerschaft: Liftbase und Amazon Business Select

**Liftbase ist ab sofort Amazon Business Select Partner. Diese Partnerschaft ermöglicht es liftbase, zusammen mit Amazon individuelle Lösungen für den internen Einkauf zu finden, die noch besser auf die Bedürfnisse der kleinen und mittelständischen Unternehmen eingehen.**

*Hamburg, 18. April 2023* – Unternehmen, die die Software-Lösung von liftbase für ihren internen Einkauf nutzen, profitieren bereits ab zehn Mitarbeitern von den Vorteilen des ausgeklügelten Prozesses, der die Beschaffung in vier einfache Schritte voll digital und abteilungsübergreifend abbildet.

Die Vorteile beim internen Einkauf via liftbase:

- Zeitersparnis bei der Bestellabwicklung
- deutliche Beschleunigung der Freigabeprozesse
- bessere Übersicht über aktuelle Bestellungen
- Aufdecken von Einsparmöglichkeiten

„Wir hören genau hin, welche kleinen und großen Erleichterungen sich unsere Kunden wünschen und können durch die Partnerschaft mit Amazon so einiges digital lösen, was dem Einkauf bisher unnötig Mühe oder Bauchschmerzen macht“, sagt Daniel Huhn, Geschäftsführer und Gründer von liftbase. Von diesen feinteiligen Verbesserungen beim Abrechnungs-, Freigabe- und Belegprozess profitieren alle Kunden, denn sie nutzen immer die neueste Version der Cloud-Software.

## **Enge Partnerschaft für besseren Service**

Durch die Business Select Partnerschaft kann liftbase zusammen mit Amazon individuelle Lösungen entwickeln und in die Software einbinden, die die Besonderheiten von kleinen und mittelständischen Unternehmen beachten. So kann der interne Einkauf beispielsweise Guidelines festlegen, die für bestimmte Produkte gelten und so verhindern, dass eine unvorhersehbare Preissteigerung das Budget sprengt. Es ist zudem möglich, Produktpreise für die Dauer des regulären Freigabeprozesses einzufrieren. Oder: Unternehmen können festlegen, dass lokale Händler ihrer Region bei der Produktauswahl bevorzugt werden, um die örtliche Wirtschaft zu stärken.

„Wir sind stolz darauf, als Amazon Business Select Partner ausgewählt worden zu sein und freuen uns darauf, unseren Kunden passgenaue Unterstützung zu bieten, damit der Einkauf über Amazon noch komfortabler gelingt“, sagte Daniel Huhn, Gründer und Geschäftsführer von liftbase.

## **Branchentreffen bei der ABX in Berlin**

Hinhören und Optimierungsbedarf aufdecken – das gilt auch bei der Amazon Business Exchange (ABX), dem von Amazon organisierten Treffen der Branchenführer und Innovatoren der Beschaffungsbranche am 27. April 2023 in Berlin. Dort ist liftbase als Amazon Business Select Partner selbstverständlich ebenfalls vertreten, um sich mit Vordenkern aus dem kommerziellen und öffentlichen Sektor sowie Führungskräften der Bereiche Beschaffung und Einkauf auszutauschen.

„Die Partnerschaft mit Amazon und das damit verbundene Netzwerk aus Vordenkern der Branche ist ein wichtiger Schritt für uns, um unser Geschäft zu erweitern und zu wachsen.“ Die beiden Unternehmen verbindet das gleiche Ziel: Sowohl liftbase als auch Amazon Business konzentrieren sich auf die Entwicklung neuer Funktionen und Tools, um den Einkauf für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) so reibungslos wie möglich zu gestalten.

„Wir von liftbase möchten KMUs eine lückenlose, bruchfreie und einfache Möglichkeit schaffen, um den internen Einkauf zeitsparend und ressourcensparend in Unternehmen zu integrieren, damit sich Unternehmen weiterentwickeln können – durch effektivere Arbeitsabläufe und bessere Ergebnisse.“

## 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, einem 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. Die Software 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.

[www.liftbase.de](http://www.liftbase.de)

## Eine Marke von

**make.digital GmbH**

Eifflerstraße 43

22769 Hamburg

## Kontakt für Presseanfragen:

[daniel.huhn@liftbase.de](mailto:daniel.huhn@liftbase.de)

Herr Daniel Huhn

+49 211 635592 58