

Liftbase-Kunden können Punch-in-Funktion von Amazon nutzen

Für liftbase-Kunden gibt es ab sofort einen neuen wichtigen Vorteil: Sie können die Punch-in-Funktion bei Amazon nutzen. Alle Mitarbeitenden können damit ihren Einkauf direkt auf der Amazon-Business-Webseite oder mobilen App beginnen, der Einkaufswagen wird dann automatisch zur Freigabe an ihren liftbase-Account übermittelt.

Hamburg, 04. Mai 2023 – „Dieses neue Feature von liftbase erleichtert das Einkaufen bei Amazon, denn die meisten unserer Kunden sind mit der Benutzeroberfläche und Funktionalität des Versandriesen gut vertraut und starten dort ihren Einkauf für das Unternehmen“, sagt Daniel Huhn, Geschäftsführer von liftbase.

Damit sie ohne großen Aufwand die Einkaufsrichtlinien ihres Unternehmens einhalten und jeder Schritt von der Auswahl des Produkts über die Freigabe bis zum Wareneingang dokumentiert ist, hat liftbase den internen Einkauf als vollständig digitalisierten Prozess vereinfacht.

Vier einfache Schritte

Schnell mal ein neues Headset oder Toner bestellen? Das geht schnell und bequem auf Amazon. Dabei wird vom einkaufenden Mitarbeiter mitunter vergessen, den Einkauf über liftbase zu starten, damit der komplette Prozess von der Einkaufsabteilung, Vorgesetzten, Buchhaltung und Steuerberater lückenlos verfolgt werden kann.

Dafür gibt es nun die bequeme Punch-in-Funktion.

Mit der Punch-in-Funktion von Amazon müssen die Mitarbeitenden nicht mehr auf liftbase starten, wenn sie Büroausstattung oder andere Utensilien für ihren Arbeitsplatz benötigen.

So einfach ist das Einkaufen mit liftbase und Amazon Business:

1. Ein Mitarbeiter des Unternehmens loggt sich auf der Amazon Webseite oder in der Amazon App in seinem Business-Account ein und sucht 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. Amazon übermittelt den Warenkorb automatisch an liftbase. Der Freigabeprozess beim Unternehmen des Mitarbeiters wird gestartet.
4. Ist der Warenkorb freigegeben, wird die Bestellung über Amazon und seine Dienstleister ausgeliefert und die Rechnung automatisch mit dem Rechnungs- und Buchungssystem des Unternehmens verknüpft.

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

Zwei mögliche Startpunkte

Selbstverständlich muss der Einkauf nicht zwangsläufig über Amazon starten. Ebenso gut können sich die Einkaufenden auch zuerst über liftbase anmelden und von dort aus bei verschiedenen Anbietern oder aus dem unternehmensinternen Produktkatalog nach passenden Produkten suchen.

Ob nun die Suche nach passenden Produkten über Amazon oder liftbase startet: „Wir von liftbase möchten KMUs eine lückenlose und einfache Möglichkeit schaffen, um den internen Einkauf zeit- und ressourcensparend in Unternehmen zu integrieren, damit sie von effektiveren Arbeitsabläufe und besseren Ergebnissen profitieren“, sagt Daniel Huhn.

Unterstützung lokaler Händler

Als Amazon Business Select Partner ist liftbase nah dran an der Entwicklung neuer Funktionen und übernimmt als SaaS-Experte für Procurement-Lösungen die wichtige Funktion als Vermittler der Anforderungen, die KMU an Dienstleister wie Amazon stellen.

Liftbase-Kunden können über liftbase den Amazon-Business-Account ihrer Mitarbeiter individuell konfigurieren, um bei rund 250 Millionen Artikeln und Tausenden von Händlern die Kontrolle zu behalten. Sie können beispielsweise festlegen, welche lokalen Anbieter bevorzugt bei Amazon angezeigt werden, um so den örtlichen Handel oder Kooperationen zu stärken oder Compliance-Anforderungen umzusetzen.

Webinar für den internen Einkauf

Mit Punch-in können Unternehmen ihre Beschaffungsorganisationen ab sofort das Einkaufen bei Amazon Business beginnen lassen und die Bestellung via liftbase abschließen.

Sie möchten live erleben, wie einfach es ist?

Bald findet das Partner-Webinar mit Amazon Business statt:

Neues Produktfeature: Effektiver einkaufen mit Liftbase Punch-in auf Amazon Business

Wir zeigen Ihnen in 60 Minuten, wie Sie Ihre Einkaufsprozesse mit liftbase und Amazon Business einfach, effektiv und lückenlos digital gestalten können.

Mehr Infos dazu folgen auf www.liftbase.de.

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. 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

Eine Marke von

make.digital GmbH

Eifflerstraße 43

22769 Hamburg

Kontakt für Presseanfragen:

daniel.huhn@liftbase.de

Herr Daniel Huhn

+49 211 635592 58