

Kosten verwalten, Cashflow maximieren.

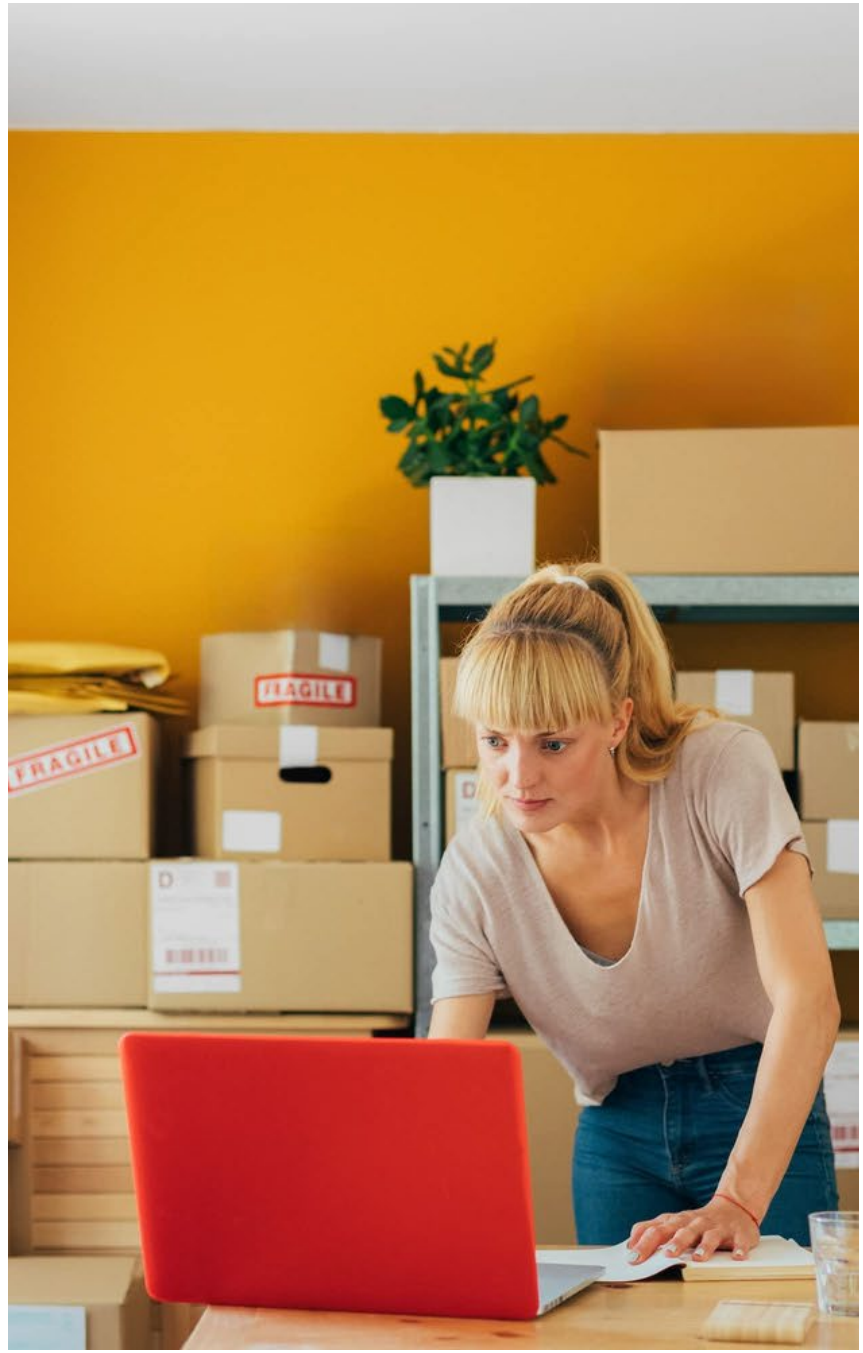
amazon business

Einführung

Angesichts von Inflation und hohen Kosten stehen kleine und mittlere Unternehmen vor zahlreichen Herausforderungen, die ihre begrenzten Ressourcen häufig überfordern – von verspäteten Kundenzahlungen bis hin zu unerwarteten Ausgaben. Zwar lassen sich externe Faktoren wie verspätete Zahlungen nur schwer in den Griff bekommen, doch können kleine und mittlere Unternehmen die eigenen Ausgaben, z. B. ungeplante Aufwendungen, zur Erhöhung des Cashflows besser kontrollieren.

Dafür ist jedoch ein strategischerer Beschaffungsansatz erforderlich.

Mit unseren Tools für Smart Business Buying können kleine und mittlere Unternehmen den Materialbedarf genauer berechnen, Einkäufe besser überwachen und so zum langfristigen Geschäftswachstum beitragen.



Beschaffung kann kleinen und mittleren Unternehmen helfen, Ressourcen und Kosten besser zu verwalten

1. Cashflow verbessern
2. Nachfrage prognostizieren
3. Kosten senken

81 %

der Entscheidungsträger im Beschaffungswesen nennen den Aufbau widerstandsfähiger und agiler Lieferketten als oberste Priorität.

Quelle: Bericht zum Stand der Beschaffung 2024 von Amazon Business (Amazon Business, 2024 State of Procurement Report)

58 %

kleiner Unternehmen geben an, dass Ausfälle in der Lieferkette ein großer Anlass zur Sorge sind.

Quelle: US-Handelskammer, Small Business Index, 1. Quartal 2024



Cashflow verbessern

Da sie mit geringeren Gewinnspannen und begrenzten Ressourcen arbeiten, sind kleine und mittlere Unternehmen in der Regel schwerwiegender von möglichen Zahlungsverzögerungen ihrer Kunden und von unvorhergesehenen Kosten betroffen. Dies kann sie beim Einkauf von Materialien für den täglichen Bedarf einschränken.

Da Kredite immer schwieriger zu bekommen sind, steht kleinen und mittleren Unternehmen eine Möglichkeit weniger zur Verfügung, um Lücken im Cashflow zu schließen. Selbst kleine oder saisonale Störungen können sich auf die finanzielle Stabilität auswirken, was die Bedeutung eines effektiven Cashflow-Managements verdeutlicht.

Durch die Aushandlung von für beide Seiten vorteilhaften Lieferantenkonditionen und durch flexiblere Zahlungsoptionen können kleine und mittlere Unternehmen die Kosten senken und den Cashflow verbessern. So können sie Ressourcen effizienter zuteilen, ohne Kompromisse bei der Qualität ihrer Produkte oder beim Kundenerlebnis eingehen zu müssen.

1

Flexible Zahlungsoptionen wählen

Mit flexibleren Zahlungsbedingungen für Ihren Geschäftsbedarf können Sie sicherstellen, dass Sie über ausreichende Mittel zur Finanzierung anderer wichtiger Ausgaben verfügen.

2

Ausgabenlimits festlegen

Behalten Sie eine bessere Kontrolle über Ihre Budgets, vermeiden Sie überhöhte Ausgaben für Verbrauchsmaterialien und verringern Sie das Risiko unerwarteter Ausgaben.

3

Einblicke in den Einkauf gewinnen

Mit Spend Visibility (einer exklusiven Funktion von Business Prime) können Sie Ihre Einkäufe in Echtzeit anzeigen und den Überblick über die Ausgaben behalten.

BEAT81

"Wir bei BEAT81 nutzen Amazon Business täglich. Es hat uns geholfen, eine klare Sicht auf die Kosten- und Nachfrageverteilung zu bekommen. Mit Business Analytics [...] konnten wir die Anzahl der Rechnungen erheblich reduzieren und so die Kosten senken."

Nika Chikvashvili, Operations Manager, BEAT81

Nachfrage prognostizieren

Ein schwieriges wirtschaftliches Klima, sich verändernde Verbraucherpräferenzen und ein begrenzter Zugang zu Analysetools können es kleinen und mittleren Unternehmen schwer machen, die Nachfrage genau und effizient vorherzusagen.

Das führt zu Versorgungsengpässen oder überschüssigen Lagerbeständen, was es für sie noch schwerer macht, die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen. Und das wiederum kann sich negativ auf die Rentabilität, die betriebliche Effizienz und das Kundenerlebnis auswirken.

Durch die Analyse von Ausgabenmustern können die Beschaffungsteams die Nachfrage besser prognostizieren und eng mit den Lieferanten zusammenarbeiten.

Mit Echtzeitdaten können kleine und mittlere Unternehmen ihre Bestellungen anpassen und sicherstellen, dass die Lagerbestände optimiert und möglichst genau auf die tatsächliche Verbrauchernachfrage abgestimmt sind.

1. **Ausgaben und Ressourcen optimieren**
   Mit vorausschauenden Beschaffungs- und Analytik-Tools lässt sich der Bedarf an Materialien genauer vorhersagen.
2. **Wiederkehrende Lieferungen planen**
   Optimieren Sie Ihre Beschaffungsprozesse mit regelmäßigen, verlässlichen Lieferungen.
3. **Listen individuell anpassen**
   Verringern Sie den Suchaufwand durch das Erstellen individueller Nachbestelllisten für häufig benötigte Produkte.



forto

"Als schnell wachsendes Unternehmen müssen wir in unserem Bestellprozess sehr flexibel sein. Mit Amazon Business können wir die Account-Struktur ideal an unsere Bedürfnisse anpassen, indem wir Personen hinzufügen, Gruppen anlegen oder Genehmigungsprozesse hinterlegen."

Michael Wax, Managing Director
Forto

Kosten senken

Kleine und mittlere Unternehmen arbeiten mit knapperen Ressourcen und sind daher anfälliger für Kostenschwankungen. Für sie ist es schwieriger, einen Anstieg der Betriebs-, Logistik- oder Beschaffungskosten abzufedern.

Durch die Konsolidierung von Lieferanten in den wichtigsten Kategorien kann die Beschaffungsabteilung ihre Kaufkraft erhöhen und die Kosten optimieren.

Darüber hinaus schützt die Diversifizierung des gesamten Lieferantenstamms vor Störungen und erhöht die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten.

1. **Lieferanten konsolidieren**
   Profitieren Sie von gebündelter Kaufkraft – für attraktivere Preise und faire Bedingungen auf beiden Seiten.
2. **Lieferantenvielfalt erhöhen**
   Ziehen Sie kleine, vielfältige oder lokale Unternehmen in Betracht, um das Risiko von Störungen in der Lieferkette zu mindern und einen kontinuierlichen Zugang zu wichtigen Materialien zu gewährleisten.
3. **In großen Mengen einkaufen**
   Nutzen Sie Mengenrabatte, um beim Einkauf von geschäftlichem Bedarf zu sparen und finanzielle Mittel für andere Betriebsausgaben freizusetzen.



36 % der Entscheidungsträger im Beschaffungswesen nennen steigende Beschaffungskosten als größte externe Herausforderung.

Quelle: Bericht zum Stand der Beschaffung 2024 von Amazon Business (Amazon Business, 2024 State of Procurement Report)

centrica

Seitdem Centrica Amazon Business implementiert hat, konnten die Benutzer die Zeit für den Einkaufsprozess um **600 %** verringern.

Mit Amazon Business den Cashflow optimieren und Ressourcen bestmöglich nutzen

Mit innovativen Tools und einer vorausschauenden Planung können kleine und mittlere Unternehmen strategische Kaufentscheidungen treffen, die die Kosten senken und das geschäftliche Wachstum unterstützen.



Mengenrabatte

Profitieren Sie von Preisen nur für Unternehmen und von Mengenrabatten auf über 40 Millionen Produkte.



Angebotsanfrage

Erhalten Sie individuelle Angebote für Ihren geschäftlichen Bedarf und sparen Sie so 5 % oder mehr.



Budgetverwaltung

Legen Sie Ausgabenlimits für die Einkäufer fest und vermeiden so das Risiko zu großer Ausgaben.



Kauf auf Rechnung

Optimieren Sie den den Cashflow mit flexibleren Zahlungsbedingungen und digitalen Rechnungen. Vorbehaltlich der Bonitätsprüfung.



Integration von E-Procurement Lösungen

Integrieren Sie Ihr Ausgabenverwaltungs-system mit Amazon Business, um hilfreiche Transaktionsdaten zu erhalten und Ihre Ausgaben gezielter zu steuern.



Spend Visibility

Mit den integrierten Dashboards erhalten Sie Einblicke in den Einkauf und können Ihren Cashflow besser steuern.

Exklusiv für Business Prime



Amazon Business Analytics

Rufen Sie verschiedene Berichte ab, etwa zu Bestellungen und Retouren, um benötigte Materialmengen für das Unternehmen besser vorhersagen zu können.



Unternehmenslisten

Erstellen Sie Listen mit häufig gekauften Artikeln und bestellen Sie anhand dieser Listen einfach und effizient nach.



Bequemer Versand

Bestimmen Sie Ihren eigenen Amazon Day, um berechtigte Bestellungen jede Woche am gleichen Tag zu erhalten (sofern verfügbar).

Exklusiv für Business Prime



Noch heute beginnen

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, um neue Wege zur Kostenkontrolle und zur Verbesserung des Cashflows durch Smart Business Buying zu entdecken.

amazon business

amazon business

Erfahren Sie mehr unter business.amazon.de