

EDI ist endgültig in der Einrichtungsbranche angekommen, denn die damit zu erzielenden Einsparpotenziale haben sich längst herumgesprochen. Als wachsende Kommunikationsplattform für die Möbelbranche ist IWOofurn mit aktuell 1.000 angeschlossenen Unternehmen und jährlich fast 10 Mio. EDI-Transaktionen der stärkste Antrieber dieser positiven Entwicklung.

IWOofurn verfügt heute über

iPad, Kauforder von geplanter Ware im Wohnraum oder Küchenbereich, Bestellungen zur Direktbelieferung des Endkunden durch die Industrie sowie natürlich auch Online Bestellungen. Dabei sind die zugrunde liegenden Mechanismen komplex: Technisch werden lediglich Bewegungsdaten übertragen, inhaltlich bedingt jedoch jede dieser Auftragsarten eine andere Prozesskette.

Mit diesem Serviceangebot bietet

sowie Übernahmen von Planungsergebnissen mit Hilfe des IWOofurn-Adapters in die Auftragsprozesse z. B. aus „Diva“, „Furnplan“, „Go2B“ oder „KPS Ambiente“ sowie Dropshipping-Workflows.

Der Dropshipping-Prozess gewinnt laut IWOofurn zunehmend an Bedeutung – auch für den stationären Handel, denn in kürzester Zeit hat die Branchenplattform über 150 Hersteller angebunden, die diese Logistikvariante ermöglichen. Die Schwierigkeit: Neben der Warenlogistik vom Hersteller zum Endkunden stellt dieser Vorgang völlig neue Anforderungen an die Datenlogistik. Da es momentan noch keine standardisierte Vorgehensweise gibt, müssen alle Teilnehmer flexibel in der Umsetzung der jeweiligen Anforderungen unterstützt werden. Insgesamt wiegen die Vorteile beim Dropshipping – z. B. reduzierte Lagerkosten oder schnellere Durchlaufzeiten – eventuelle Nachteile auf. Optimierte Prozessabläufe sind hier in besonderem Maß Erfolgsgaranten.

Dietmar Weber, Geschäftsführer, IWOofurn Service GmbH, freut sich über die Entwicklung seines Unternehmens: „Pro Woche dürfen wir im Schnitt einen neuen Anwender begrüßen, das macht im Jahr 50 Branchenteilnehmer, die sich neu für die Nutzung unserer Services entscheiden. Parallel dazu steigt die Quote der Geschäftsbeziehungen, die elektronisch über IWOofurn abgewickelt werden und durchschnittlich zwei Prozent pro Monat, was eine Verdoppelung in den vergangenen drei Jahren bedeutet.“

Als Dienstleister für gut 300 Hersteller- und 100 Handelsunternehmen ermöglicht IWOofurn als offene Branchenplattform die Verbindung zu allen Unternehmen, die in der Lage sind voll integriert zu kommunizieren. So kann ein Händler aus dem Stand mit mehr als 600 Industriepartnern Daten austauschen.

Unabhängig von der Anzahl der ausgetauschten Nachrichten bezahlen die Unternehmen durchschnittlich zehn Euro je Partnerbeziehungen und Monat. Bei einem geschätzten Einsparungspotenzial von zwei bis zehn Euro je Geschäftsbeziehung, unabhängig vom Datenvolumen, rechnet sich eine Anbindung an IWOofurn also schon in kurzer Zeit.

IWOofurn: Drop-Shipping als neue Prozesslösung

Vom EDI-Spezialisten zum Prozess-Optimierer

Schnittstellen zu fast allen Softwaresystemen der Branche. Für die Einführung von EDI bei einem Handelsunternehmen wird deshalb heute meist weniger als ein Tag vor Ort benötigt, um dieses aus dem Stand mit zehn Herstellern produktiv zu vernetzen. Hier zeigt sich, wie die Möbelbranche von den längst überfälligen offenen Standards profitiert.

Fest steht: Von einem Plattformbetreiber werden im B2B-Bereich neben dem reinen Austausch von Order-to-Pay-Bewegungsdaten zunehmend auch Optimierungsvorschläge erwartet.

So unterstützt IWOofurn neben der reinen Auftragsabwicklung auch Lager-, Kommissions-, Ersatzteil- oder Reklamationsbestellungen, Bestellungen nach einer Beratung auf dem

IWOofurn nun neben den, den elektronischen Datentransfer begleitenden, Prozessen wie Dropshipping, Auftragsklärung, AB-Überwachung und -Anmahnung, Reklamationen oder Retouren-Management auch EDI-basierte B2B2C-Prozessintegrationen für alle Warengruppen, Branchensegmente und Dienstleister.

In seiner Rolle als Prozessintegrator arbeitet IWOofurn ständig weiter an neuen Lösungen. Schon jetzt ist die Liste der bereit gestellten Funktionen lang: Zum Umfang gehören Stammdatenmanagement, Preiskalkulationen, Sortimentierung, Integration der Stammdaten und Variantenprägungen aus IWOofurn in die Kaufvertragsfassung, Variantenkonfiguration z. B. von IDM-Polster-Daten für eine fehlerfreie Auftragsabwicklung mit Magnetplaner-Integration

Wenn ein Hersteller heute über IWOofurn die Bestellungen von 50 großen Handelskunden erhält oder ein Händler elektronische Auftragsbestätigungen oder Rechnungen von mehr als 200 Lieferanten entgegen nimmt, dann haben diese Datenmengen und -verbindungen einen gewichtigen Einfluss auf die Prozesslandschaft sowie die Betriebskostenstruktur. Bei monatlich 250.000 Bestellungen, die über IWOofurn vollintegriert zwischen Systemen ausgetauscht werden, können sich die Beteiligten längst nicht mehr vorstellen dies manuell abzuwickeln.



■ www.iwofurn.com