

Presse-Information

Mehr Ertrag dank erhöhter EDI-Quote – Auch „kleinere“ Kunden müssen digitalisiert werden

Für zahlreiche Möbelhersteller der Branche ist EDI schon längst kein Fremdwort mehr. Kosten konnten erfolgreich gesenkt, Prozesse optimiert und die Kommunikation mit Kunden verbessert werden. Doch damit ist nicht alles bestens. Denn weitere Kunden ohne EDI-Infrastruktur warten auf diese Möglichkeit und können erheblich zur Ertragssteigerung beitragen.

Das Stückchen, das den Möbelherstellern bislang dazu fehlte, liefert der IWO furn B2B-Shop mit der Optimierung der Zusammenarbeit mit „kleineren“ Fachhändlern und Partnern im In- und Ausland über das Internet. Das Optimierungskonzept umfasst vor allem die bessere Versorgung von Kunden mit aktuellen Produktinformationen und deren Anbindung an die elektronisch gestützte Bestellabwicklung der eigenen ERP-Lösung. Bestellungen sowie deren Bearbeitung und Klärung verursachen einen unnötigen, manuellen Aufwand und eine zeitliche Verzögerung bei Lieferungen. Mit dem IWO furn B2B-Shop sind Online-Anwender nun in der Lage fehlerfreie Aufträge stets auf Basis der tagesaktuellen Artikeldaten im jeweiligen B2B-Shop zu erstellen – auch für Varianten – und das ohne zeitaufwendige Rückfragen zur Auftragsklärung. Der Hersteller muss also nur noch seinen Produktkatalog in IWO furn einstellen und seine Kunden und deren Zugriffsrechte definieren. Anschließend können sich die Kunden im B2B-Shop anmelden, auf die verfügbaren Sortimente zugreifen und Bestellungen vorbereiten oder absenden.

Die erfassten Online-Bestellungen werden in elektronischer Form als EDI-Nachricht zugesendet und können damit in gleicher Art und Weise automatisiert eingelesen und verarbeitet werden. Der bisherige Aufwand zur Auftrags erfassung entfällt somit – genau wie der Aufwand zur Klärung von fehlerhaften Bestellungen oder von Bestellungen von nicht mehr lieferbaren Produkten. Natürlich können die Kunden auch eine elektronische Auftragsbestätigung erhalten und sich diese ausdrucken. Lieferavise, Lieferscheine und elektronische Rechnungen können auf Wunsch ebenfalls bereitgestellt werden.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Integration von „kleineren“ Kunden mit hoher Prozessqualität
- Jederzeit aktuelle Produktinformationen am POS
- Für Varianten mit Produktkonfigurator
- Für Polster inkl. Konfigurator, 2D-Planer und Farbberatung
- Fehlerfreie Aufträge ohne zeitaufwendige Rückfragen zur Auftragsklärung
- Bestelleingang, Auftragsbestätigung: Alles über EDI!
- Auf Wunsch auch mit elektronischer Rechnung (mit EDI eingebettet im PDF).

Unsere Empfehlung zur Steigerung Ihrer Prozesseffizienz: B2B-Online – Der IWO furn
B2B-Online-Shop auch für Kunden ohne EDI-Infrastruktur!
 Mit dem IWO furn B2B-Shop bieten Sie nicht nur Ihren Geschäftspartnern einen echten Mehrwert, sondern steigern zudem auch noch Ihre eigenen Erträge.

www.iwofurn.com

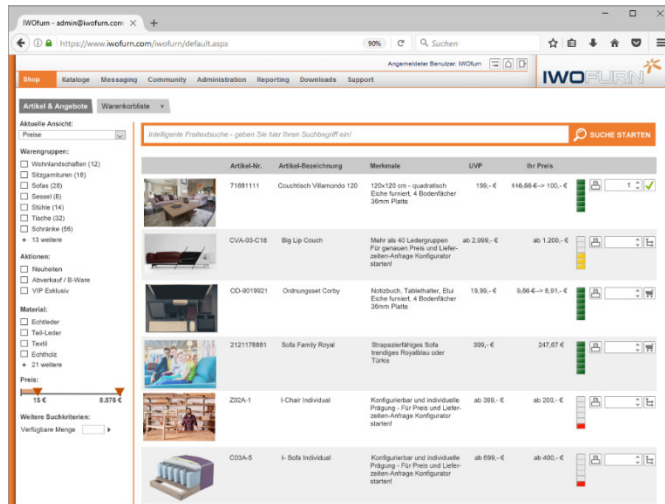


Abb.: Beispiel eines B2B-Shops

Bei Fragen steht zur Verfügung:

Hannes Becker
 IWO furn Service GmbH
 Leiter Marketing
hannes.becker@IWO furn.com

Max-Eyth-Str. 38
 71088 Holzgerlingen
 Telefon: +49 (0)7031 46 17 332
www.iwofurn.com