

## 1. Schnittstellengipfel der Möbelbranche in Hamburg

Beim 1. Schnittstellengipfel der Möbelbranche in Hamburg trafen sich Experten von namhaften Unternehmen der Branche zum fundierten Meinungsaustausch.

Während bisher in erster Linie die Produktion und die Vermarktung fokussiert wurden, waren sich die Experten bei der gegenwärtigen Betrachtung einig – denn die Prozesse und ihre Schnittstellen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Weniger im Einkauf, sondern mehr in der Prozessoptimierung liegen die Rentabilitätsreserven der Händler und Lieferanten.

In der kreativen Umgebung des 25hours Hotel Hamburg HafenCity diskutierten Sascha Stiehler, Geschäftsführer Medienpark, Christoph Horbach, Geschäftsführer POS Polsterservice/HOS Homeservice, Andreas Häntsch, Head of Shipping and Local Ebay Deutschland, Wolfgang Gruschwitz, Geschäftsführer Ladenbau Gruschwitz GmbH, Carsten Meinders Geschäftsführer Hermes Einrichtungs Service sowie Dietmar Weber, Geschäftsführer der IWO furn Service GmbH.

Das Fazit eines gelungenen Events: Tempo, Beharrlichkeit und Expertise sind die grundlegenden Eigenschaften, die an den Schnittstellen vonnöten sind, um die Möbel- und Einrichtungsbranche voranzutreiben.

IWO furn vertreibt aus Gründen der Offenheit keine separate Software oder Technologie. IWO furn liefert Servicekomponenten, die sich in die bestehenden IT-Landschaften eines jeden Unternehmen integrieren lassen. Das schont nicht nur Ressourcen, sondern auch Budget.

Die gleichzeitige Nutzung aktueller und neuer Standards bringen genau die Offenheit und Nachhaltigkeit, die Unternehmen für sich einfordern. Nicht umsonst wird IWO furn die „Jeder-kann-mit-Jedem-Plattform“ genannt. Jeder, der sich mit seiner Infrastruktur an IWO furn anbindet, kann sofort, ohne bilaterale Projekte und ohne zusätzliche Softwarelizenzen, mit jedem anderen Unternehmen Prozesse automatisieren. Unter den mehr als 1000 angebotenen Unternehmen werden sich einige der wichtigsten Geschäftspartner wiederfinden. IWO furn ist eine Serviceorganisation und die Gebührenstruktur ist verbrauchsgesteuert aufgebaut. Das bedeutet, dass angebotene Unternehmen nur das bezahlen, woraus sie auch tatsächlich einen Nutzen für sich generieren. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den ungebremsen rasanten Anstieg der produktiven Unternehmensverbindungen ist neben den oben genannten Rahmenbedingungen die professionelle Unterstützung der IWO furn Kunden beim Rollout ihrer Strategien. So unterstützt die Branchenplattform täglich jedes einzelne Unternehmen bei der Vernetzung mit weiteren Unternehmen.

IWO furn setzt sowohl technisch als auch aus Sicht der betriebswirtschaftlichen Prozesse auf Ganzheitlichkeit und auf die offene Einbindung bestehender Anwendungswelten. Das Ergebnis sind ein nachhaltiges, skalierbares Kommunikationskonzept, ein schnell realisierbarer ROI sowie ein hoher Investitionsschutz. Bei erfolgreicher Geschäftsdatenkommunikation sollen in

möglichst kurzer Zeit, ohne großen technischen Aufwand, mit möglichst vielen Geschäftspartnern, möglichst viele zeit- und personalintensive Prozesse automatisiert und dabei die Qualität der Business-Partnerschaft optimiert werden. Übersetzt bedeutet dies u.a., dass nicht die IT-Abteilungen, sondern die Fachabteilungen die Treiber der Verbreitung des elektronischen Geschäftsdatenaustausches sein müssen und heute bei den erfolgreichen IWOfurn-Anwendern auch tatsächlich sind.

[www.iwofurn.com](http://www.iwofurn.com)



**Bei Fragen steht zur Verfügung:**

Hannes Becker  
IWOfurn Service GmbH  
Marketing Manager  
[hannes.becker@IWOfurn.com](mailto:hannes.becker@IWOfurn.com)

Max-Eyth-Str. 38 - 71088 Holzgerlingen  
Telefon: +49 (0)7031 46 17 450  
[www.iwofurn.com](http://www.iwofurn.com)