

Systemrelevante Plattform

IWOfurn als Basis zur Digitalisierung in der Einrichtungsbranche

IWOfurn steht für die reibungslose elektronische Vernetzung aller Geschäftspartner in der Möbelbranche zum beleglosen Austausch von Daten und zur Verbindung partnerübergreifender Prozesse. Mit über 1.000 angeschlossenen Unternehmen, täglich mehr als 12.000 aktiven Unternehmensverbindungen, jährlich über 10 Millionen elektronische Geschäftsprozessen – von der Bestellung bis zur Zahlung – und einer effizienten Verteilstruktur für Produktdaten schafft die Branchenplattform die Grundlagen für erfolgreiches Multichanneling.

Branchenteilnehmer profitieren von offenen Standards

IWOfurn verfügt über Schnittstellen zu fast allen Softwaresystemen der Branche. Der beleglose elektronische Austausch von Geschäftsdaten bei einem Handelsunternehmen kann daher in nur einem Tag eingeführt werden. Damit ist dieser Händler aus dem Stand mit zehn seiner Lieferanten produktiv vernetzt. Einem weiteren Ausbau steht nichts im Wege. Schnittstellen zu gängigen Shopsystemen, wie beispielsweise Magento, eröffnen Händlern und Herstellern neue Vertriebschancen. Mit Hilfe des IWOfurn Datenpools können alle Produktinformationen bereitgestellt und im Online-Shop oder in einer App effektiv genutzt werden. Damit bietet die Plattform die Basis für die Verknüpfung von Online-, mobilem und stationärem Geschäft. Die zentrale Aufbereitung von Artikelstammdaten zur Nutzung in verschiedenen Kanälen, wie die Kaufvertragserfassung am POS, die Versorgung des eigenen Onlineshops oder Verbreitung

in verschiedenen Marktplätzen, ist das Erfolgsrezept für effiziente Prozesse über alle Vertriebskanäle hinweg. Mit dem Adapter zur Kaufvertragserfassung beispielsweise kann ein Verkäufer im stationären Handelshaus einen Artikel, den der Kunde im Onlineshop gesehen hat, aber vor Ort kaufen möchte, in den Kaufvertrag übernehmen. Dieser Auftrag kann auch automatisiert an den Lieferanten zur Direktauslieferung übertragen werden. Schon heute unterstützt IWOfurn mehr als 130 Lieferanten bei der Direktlieferung von jährlich über 350.000 Aufträgen an Endkunden. Dropshipping – also der Weg der Ware direkt vom Hersteller an den Endkunden – erfordert Erweiterungen in der Prozessfolge. Viele Aufgabenstellungen sind zu bewältigen, zum Beispiel: Wie erfährt der Lieferant automatisch, dass es sich um eine Bestellung mit Direktlieferung an den Endkunden handelt? Wer druckt und versendet die Endkundenrechnung? Wie werden Frachtkosten und Handlingpauschalen vom Lieferanten in der Rechnung dargestellt, damit diese vom Handel bei der automatisierten Eingangsrechnungsverarbeitung korrekt berücksichtigt werden können? IWOfurn löst diese komplexen Anforderungen durch eine Splittung der Informationen in zwei Workflows. Dabei erhält zum einen der Händler alle Daten, die er für seine automatisierten Verarbeitungsprozesse benötigt: Auftragsbestätigung, Lieferavis und Rechnung. Zum anderen bekommt der Lieferant alle Informationen zur Umsetzung der beauftragten Direktbelieferung an den Endkunden: Warenbegleitpapiere, wie Lieferschein und Endkundenrechnung, werden vollautomati-

tisiert für den Druck aufbereitet und zusammen mit der elektronischen Bestellung an den Hersteller übertragen.

Langjährige Erfahrung und professionelle Beratung

Wichtig für die reibungslose Kommunikation zwischen Handel, Industrie und Endkunde sind optimierte Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit seinem Serviceangebot unterstützt IWOfurn den elektronischen Datentransfer begleitende Prozesse, wie Dropshipping, Auftragsklärung, AB-Überwachung und -Anmahnung sowie EDI-basierte B2B2C-Prozessintegrationen für alle Warengruppen, Branchensegmente und Dienstleister. Die Liste bereit gestellter Funktionen ist lang und wird ständig erweitert. Weitere sind zum Beispiel: Stammdatenmanagement, Preiskalkulation, Sortimentierung, Integration von Stammdaten und Variantenausprägungen aus IWOfurn in die Kaufvertragserfassung, Variantenkonfiguration beispielsweise von IDM-Polster-Daten für eine fehlerfreie Auftragsabwicklung mit Magnetplaner-Integration oder Übernahmen von Planungsergebnissen aus „Diva“, „Furnplan“, „Go2B“ oder „KPS Ambiente“ in die Auftragsprozesse. Zusammen mit der 1eEurope Deutschland als Technologiepartner wird IWOfurn auch mobilen Ansprüchen gerecht. Händler können zum Beispiel mit dem Einzug neuer Technologien gezielter auf Kunden zugehen und kanalübergreifend verkaufen. Bewährte Werbeformen mit innovativen Lösungen wie Apps, Online-Fragebögen und Beacons zu kombinieren, verspricht langfristigen Erfolg mit weniger Streuverlust. Auch Verbände und Industrie können von direkter und unkomplizierter Information von Besuchern auf Hausmessen und in Showrooms profitieren. Bewertung von Produktneuheiten liefern wichtige Erkenntnisse fürs Marketing, mit deren Hilfe sich für die Zukunft völlig neuartige Werbekampagnen entwickeln lassen.

Fazit

Auf dem Weg zur Digitalisierung in der Einrichtungsbranche ist IWOfurn die systemrelevante Plattform.



Mehr Infos: www.iwofurn.com, Grafik: IWOfurn