



Effiziente Logistikprozesse - Dropshipping

## Anwenderbericht HARDECK

# Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit über automatisierte Dropshipping-Prozesse

*Die Endkundenbelieferung hat die Prozesskette in der Branche Wohnen & Einrichten verändert. Um am Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten alle dazugehörigen Prozesse reibungslos ablaufen. Die IWO furn hat als langjähriger Partner für ihren Kunden HARDECK den Dropshipping-Prozess automatisiert umgesetzt.*

## Über HARDECK

Hardeck Möbel GmbH & Co. KG ist eine Möbelhandelskette mit Filialen in Bochum, Hilden, Senden, Bramsche und Hamburg sowie einem Einrichtungsladen & Küchenstudio in Hamburg und einem Online-Shop. Das Unternehmen wurde 1937 als Familienunternehmen in Bochum gegründet und ist heute ein bekanntes Möbelhaus. HARDECK verfügt über 1.000 Markenküchen und eine große Auswahl an Polstergarnituren, Wohn-, Ess- oder Schlafzimmer-Produkten sowie unzählige Boutique-Artikel, Heimtextilien und Leuchten. Über 1.500 Mitarbeiter arbeiten für das Möbelhaus. 2020 erweiterte HARDECK sein Angebot um ein neues Konzept: Der erste Einrichtungsladen plus Küchenstudio mit einer Fläche von 1.500 qm wurde in Hamburg am Gänsemarkt eröffnet.

[www.Hardeck.de](http://www.Hardeck.de)

## Anforderung

Die Endkundenbelieferung ab Hersteller, auch Dropshipping genannt, ist längst keine Ausnahme mehr. Großhändler und Hersteller aus dem Mittelstand beschäftigen sich mit den Fragestellungen, wie die dazugehörigen Dropshipping-Prozesse in ihre bestehenden Systeme eingebunden werden können und wie sie den Logistikprozess auslagern können. Mit der Optimierung des Dropshipping-Prozesses wollte HARDECK seine Logistik effizienter gestalten, Lagerkosten einsparen und die Kundenzufriedenheit erhöhen.

Ziel für HARDECK war es, nun auch Dropshipping-Aufträge über den elektronischen Weg bei seinen Herstellern zu platzieren. Für IWO furn galt es, die technische Anbindung zwischen HARDECK, seinen Herstellern und dem involvierten Logistikpartner umzusetzen, um einen effizienten Dropshipping-Prozess zu etablieren.

### Umsetzung

IWOfurn stellte für dieses Projekt bestimmte spezifische Komponenten bereit, die zur Erfüllung des automatisierten Dropshipping-Prozesses benötigt werden.

HARDECK überträgt in seiner EDI-Bestellung an den Lieferanten zukünftig auch die benötigten Kunden- und Logistikinformationen automatisiert über die IWOfurn Plattform. Der Hersteller erhält also zusätzlich Informationen, die zum Versand der Ware an den Endkunden notwendig sind. Welchen Versender der Hersteller auch wählt, er hat alle Informationen, um seine Sendung korrekt anzumelden. Für den Endkunden ist HARDECK der Ansprechpartner, wenn es um die Statusinformation zu seiner Bestellung geht. Wann wird geliefert? Wurde die Ware bereits versendet? Kann ich meine Lieferung verfolgen?

Um seinem Kunden einen guten Service zu ermöglichen, erhält HARDECK die Liefermeldung von seinen Lieferanten über die IWOfurn zurück. Diese wichtige Information wird digital vom Lieferanten übertragen und so an HARDECK übergeben, dass der Endkunde von HARDECK in kürzester Zeit darüber informiert werden kann, dass seine Bestellung auf dem Weg zu ihm ist.

Die Hersteller erzeugen den dafür notwendigen Beleg über Lieferdaten direkt aus der Warenwirtschaft. Viele Möbelhäuser können diese Art der Meldung einer Lieferung heute noch nicht digital verarbeiten und nutzen dafür halbautomatisierte Wege. Mit der IWOfurn ist so ein Weg möglich: Der Hersteller verschickt den Beleg wie gewohnt – für HARDECK wird er so umgewandelt, dass alle Informationen als PDF-Dokument übermittelt werden. HARDECK kann so ohne erheblichen Zeitverlust seine Endkunden mit wichtigen Angaben zur Warensendung informieren.

### Ergebnis

Dem Anspruch des Endkunden zu genügen, dabei die Lagerhaltung zu reduzieren und, ganz zeitgemäß, so auch einen schonenden Umgang mit den bestellten Produkten und unserer Umwelt zu erreichen – hat HARDECK mit dieser Umstellung geschafft.

Der heute so wichtige Service am Kunden konnte mit Einsatz der prozessorientierten Lösungsbausteine der IWOfurn ganz im Sinne des Möbelhauses weiter verbessert und optimiert werden. Auch die gute Zusammenarbeit mit der Warenwirtschaft ist hierbei hervorzuheben, die die Umsetzung ebenfalls unterstützt hat.

Was fast nebenbei auch erreicht wurde, ist eine nicht unerhebliche Fehler- und Reklamationsreduktion. Dank der digitalen und automatisierten Vorgänge werden händische Fehler ausgeschlossen und mittels Direktbelieferung ab Herstellerseite das Warenhandling auf ein Minimum reduziert.

HARDECK kann über die nun etablierte Schnittstelle diesen Prozess weiter ausbauen, und diesen Service über viele Artikel aus dem Gesamtsortiment hinweg anbieten. Jeder Hersteller, der diesen Prozess unterstützt, hilft mit, den Verkauf zu fördern. Wir sind stolz darauf das wir für HARDECK der Partner sein dürfen, der durch die Realisierung seines Vorhabens wettbewerbsfähiger und effizienter geworden ist.

*„Wir erfahren eine enorme Fehler-Reduktion bei der Endkunden-Datenverarbeitung für die Kundendirektbelieferung, da alles nur noch elektronisch abläuft und keine manuellen Eingriffe mehr nötig sind, um den Prozess voranzutreiben.“*

Olaf Polk | Leiter im IT-Consulting  
Hardeck Möbel GmbH & Co. KG

### Aussicht

Die IWOfurn darf HARDECK bereits bei einem weiteren Digitalisierungsprojekt tatkräftig unterstützen. Das Ziel: den Service noch ein bisschen besser zu machen. Zukünftig sollen auch die Lieferzeiten automatisiert werden, um den Endkunden am POS (Point of Sales) zuverlässig beraten zu können und damit auch die Kaufentscheidung des Endkunden positiv beeinflussen zu können.

### 4 Vorteile auf einem Blick

- ✓ Schnelle Endkundenbelieferung
- ✓ Lagerkostensparnis
- ✓ Fehlerreduktion
- ✓ Erhöhte Kundenzufriedenheit

