



Digital am POS - Lieferzeiten

## Anwenderbericht HARDECK

# Genauere Lieferzeiten als Verkaufsargument am Point-of-Sale

*Es hat sich zunehmend als entscheidend für Verkäufer auf der Fläche erwiesen, ihren Endkunden präzise und zuverlässige Lieferzeiten mitteilen zu können. Die Hardeck Möbel GmbH & Co. KG, hat in Zusammenarbeit mit der Integrated Worlds diese Information digitalisiert und automatisiert. Dadurch können Verkäufer die Lieferzeiten nun schnell abrufen und als überzeugendes Verkaufsargument nutzen.*

## 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

Ein Online-Shop ohne genaue Angabe dazu, wann die Ware geliefert wird, ist nicht vorstellbar - Aber weshalb reduzieren wir die Betrachtung auf die Online-Welt? Neben der Information zum verfügbaren Bestand ist auch die Lieferzeit eine unabdingbare Information und ein entscheidender Faktor zur Beeinflussung der Kaufentscheidung. Der Verkäufer kann mit den genauen Lieferzeiten seine Kundschaft kompetent beraten und bei Produkten gezielt Alternativen mit kürzerer Lieferzeit anbieten.

Auch für den Hersteller ist die zuverlässige Bereitstellung genauer Lieferzeiten an seine Handelspartner von entscheidender Bedeutung. Dies hat unmittelbaren Einfluss auf die Präsentation und den Verkauf seiner Produkte im Einzelhandel. Durch die Gewährleistung korrekter Lieferzeiten können Umsätze auf beiden Seiten gesteigert werden – sowohl für den Hersteller als auch für die Händler.

### Umsetzung

Vor der Integration der Lieferzeiten als EDI-Nachricht bei HARDECK gab es nicht die Möglichkeit, Nachrichten automatisiert zu übertragen und zu verarbeiten. Daher starteten Integrated Worlds und HARDECK in enger Kooperation auch mit dem Begros Verband mit der Ausarbeitung der Anforderungen für diese neue Nachrichtenart.

Ein Modell oder ein Artikel können viele verschiedene Lieferzeiten aufweisen, abhängig von Faktoren wie Lieferziel oder dem gewählten Logistikprozess (z.B. Lager- oder Direktbelieferung).

Nachdem alle Anforderungen definiert waren, wurde als nächster Schritt die entsprechende Schnittstelle von Integrated Worlds bereitgestellt. Diese ist so gestaltet, dass die EDI-Lieferzeiten automatisch von den genutzten Warenwirtschaftssystemen verarbeitet und übernommen werden.

Neben der digitalen Schnittstelle hat die Integrated Worlds ebenfalls verschiedene Vorlagen bereitgestellt, um die Anbindung für Lieferanten so einfach wie möglich zu gestalten. Mithilfe dieser Vorlage können Lieferanten ganz einfach die Lieferzeiten ihrer Waren angeben und an die Integrated Worlds und somit direkt an den POS von HARDECK senden.

### Ergebnis

Die EDI-Schnittstelle ermöglicht nun HARDECK, die Lieferzeiten digital zu empfangen und die aufwendige manuelle Erfassung in der Warenwirtschaft entfällt. Nach Empfang der Lieferzeiten über die Integrated Worlds stehen diese in nahezu jedem System bereit wie z.B. direkt in am Point-of-Sales angebotenen Applikationen. Das erhöht die Effizienz der Vertriebsmitarbeiter und deren Beratungskompetenz gegenüber den Kunden.

Durch die einfache Bereitstellung der Lieferzeiten über die IWO-furn Vorlage haben sich eine Vielzahl von Lieferanten in kurzer Zeit dazu bereit erklärt, diese über die neue Schnittstelle bereitzustellen. Der Mehrwert war schnell am Point of Sale spürbar.

*„Schnellere und genauere Lieferzeiten, durch eine automatisierte Verarbeitung der Daten. Durch diese Maßnahmen können wir unseren Kunden zu jedem Modell die exakte Lieferzeit nennen und erreichen damit eine erhöhte Kundenzufriedenheit.“*

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

### Aussicht

Durch die Integration der Lösungen von Integrated Worlds nähert sich HARDECK dem Ziel, ein vollständig digitales Unternehmen zu werden

Im Rahmen der EDI-Community des Begros Verbandes steht als nächster Schritt für HARDECK die Anbindung an weitere Lieferanten auf dem Plan. Der umfassende Ausbau der digitalen Vernetzung des Begros Verbandes zeigt, dass sowohl die einzelnen Mitglieder als auch der Verband als Ganzes davon profitieren und dadurch gemeinsam voranschreiten.

### 4 Vorteile auf einem Blick

- ✓ Erhöhung des Kundenvertrauens
- ✓ Planungssicherheit für Kunden
- ✓ Umsatzsteigerung durch mehr Abverkauf
- ✓ Erhöhte Kundenzufriedenheit

