



Wir verbinden Welten
Unser vielfältiges digitales Lösungsportfolio

Integrated Worlds der führende Partner für digitale Transformation

Sichern Sie mit uns Ihre Wettbewerbsfähigkeit in einer digitalen Zukunft

Seit 1996 begleiten wir, die Integrated Worlds, Unternehmen aus verschiedenen Branchen auf ihrem Weg in die digitale Zukunft. Mit unserer umfassenden Expertise in der digitalen Integration von B2B-Partnern und der Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodelle sind wir der Begleiter für über 500 innovative Unternehmen aus dem Mittelstand.

Unser ganzheitlicher Ansatz ermöglicht es, maßgeschneiderte und nachhaltige Lösungen zu gestalten. Wir setzen dabei auf modernste Technologien und verfügen über ein umfangreiches Lösungsportfolio, um Unternehmensprozesse zu optimieren und eine nahtlose digitale Kommunikation mit Geschäftspartnern zu ermöglichen.



Der digitale Belegdatenaustausch ist ein entscheidender Bestandteil unseres Portfolios und dient als Grundlage für effiziente Abläufe.

„Der steigende Digitalisierungsbedarf sowie der wachsende Fachkräftemangel sind für den Mittelstand eine toxische Mischung. Das Angebot einer technischen Infrastruktur und von Innovationen reicht nicht aus! Daher haben wir unsere Leistungen optimal darauf ausgerichtet, unsere Kunden aktiv und schrittweise im digitalen Change Management zu begleiten. Statt Insellösungen entwickeln wir skalierbare Plattformen und Strategien für unsere Kunden.“

Patrick Sönke, Geschäftsführer, Integrated Worlds

25+ Jahre strategischer Partner

Wir sind stolz, seit vielen Jahren strategischer Partner für namhafte Marktführer zu sein. Mehr als 30.000 Unternehmen verbinden sich erfolgreich miteinander.

50+ Macher

Wir sind ein buntes Team mit über 50 Kolleginnen und Kollegen an mehreren Standorten in Europa. Wir pflegen einen direkten und offenen Umgang und stellen unsere Kunden an die erste Stelle.

Starke Unternehmenskultur

Jeder Einzelne von uns ist bereit, sein Wissen auszubauen und einzubringen, um mit unseren Kunden Lösungen zu schaffen, die begeistern.

Unsere Mission: Wir sind der erste Ansprechpartner für innovative Akteure aus dem Mittelstand, die wir bei ihrer erfolgreichen Geschäftsentwicklung durch die digitale Integration zahlreicher B2B-Partner und der Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodelle unterstützen.

Unsere Vision: Wir möchten praxisnah gemeinsam mit unseren Kunden an den Trends von morgen arbeiten. Daten werden schnell und transparent zugänglich und nutzbar gemacht, um Geschäftsprozesse zu optimieren und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu sichern.

„Die Digitalisierung ist von entscheidender Bedeutung für die Zukunftssicherung von Unternehmen. Meist liegt der Fokus bei der Umsetzung auf der Vernetzung von Systemen und der Steigerung der Effizienz von Geschäftsprozessen. Nun ist es an der Zeit, den nächsten Schritt zu gehen und die dabei entstehenden Daten zu nutzen. Hier werden immense Potenziale freigesetzt und es entstehen neue, datenbasierte Geschäftsmodelle.“

Klaus Bröhl, Gründer & Geschäftsführer, Integrated Worlds



Über uns – Unsere Kunden

Wir wachsen gemeinsam mit unseren Kunden

Ein Auszug von Unternehmen, die bereits auf unsere Lösungen vertrauen

home24

HARDECK.

eijerkamp

rauch
LEBEN RAUM CEBEN



GUTMANN

KESSEBÖHMER



FOOD GROUP

SEGMÜLLER

bulthaup

no!te[®]
KÜCHEN

biller

DTV TABAK

MÖBEL BOHN

TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

ROLLER

//OSTERMANN



30+

Millionen jährliche
Geschäftsvorgänge

500+

aktive Kunden aus
unterschiedlichen Branchen

1.000+

Vernetzungen im
täglichen Datenaustausch

„Dank Integrated Worlds haben wir den täglichen Informationsaustausch im komplexen Geflecht zwischen unseren Kunden und Vertriebsgesellschaften stark digitalisiert und nutzen damit die Potentiale der Prozessautomatisierung besser aus.“

Jörn Timm, Functional Application Manager EDI,
VION IM&T GmbH

„Wir erfahren eine enorme Fehlerreduktion 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, Leitung IT Consulting,
Hardeck Möbel GmbH & Co. KG

„Mit Integrated Worlds haben wir es geschafft, unsere Mitglieder, Lieferanten und unsere eigenen Mitarbeiter auf einer Plattform zu integrieren. Dadurch haben wir eine zentrale Plattform, mit der wir unser B2B-Geschäft – und das unserer Mitglieder – heute und in Zukunft flexibel gestalten können.“

Georg Wallus, Geschäftsführer,
TECHNO-EINKAUF GmbH, DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



Wir finden gemeinsam die richtige Lösung für Ihre Herausforderung

Digitalisieren Sie Ihre Prozesse und schaffen Sie mehr Effizienz

Wir unterstützen Sie in allen digitalen Themenbereichen und ermöglichen dadurch ein effizienteres und umsatzorientiertes Arbeiten. Zum Beispiel durch den Ausbau Ihres digitalen Vertriebs, Ihrer Logistikprozesse oder die Optimierung Ihres Point of Sale. Dabei verstehen wir Ihre Geschäftsbedürfnisse und Anforderungen, um Ihren Erfolg sicherzustellen – egal, ob es um Flexibilität, Kosteneffizienz, Skalierbarkeit von Lösungen oder um Big Data und KI geht!

Wir gestalten ganzheitliche und nachhaltige Lösungskonzepte für die Industrie und den Handel sowie für Zentralregulierer, Verbundgruppen, Zulieferer, Marktplätze und vieles mehr.



Industrie



Handel

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ Erreichen Sie eine 100%-Digital-Quote.
- ✓ Steigern Sie das Standing bei Ihren Geschäftspartnern durch umfassende Integrations-Fähigkeit.
- ✓ Senken Sie Durchlaufzeiten und Reklamationsquoten durch die Automatisierung.
- ✓ Nutzen Sie flexible Lösungsbausteine für EDI-Schnittstellen als auch Portal-Lösungen, um alle Ihre Geschäftspartner zu integrieren.
- ✓ Optimieren Sie schrittweise die Prozesse in Einkauf, Verkauf, Logistik und Controlling.
- ✓ Skalieren Sie den Nutzen Ihrer bestehenden ERP- und Digital-Lösungen durch nahtlose Integration.

Sehen Sie einen Auszug unserer Partner auf der Seite 55.

Digitaler Belegtausch



Seite 08-17

- EDI-Auftragsabwicklung
- EDI-Rechnungen
- EDI-Logistikbelege
- Lieferantenportal

Innovativer Vertrieb



Seite 18-25

- B2B Kundenportal
- B2B Bestellportal
- Marktplatzanbindung

Effiziente Logistikprozesse



Seite 26-33

- Dropshipping
- Crossdocking
- Speditionsportal

Digital am POS



Seite 34-41

- Anbindung Planungsprogramme
- IWOurn SalesApp
- Bestand & Lieferzeiten

Optimierter Einkauf & Controlling



Seite 42-45

- Einkaufsportale für C-Teile

Datengetriebene Geschäftsmodelle



Seite 46-47

- FXM

Onboarding/ Partnervernetzung



Seite 48-51

- Weitere Services

IWOurn



Seite 52-55

- Service-Plattform für die Möbelbranche



Werden Sie mit uns zu 100% EDI-fähig

Mehr Effizienz durch digitalisierte Prozesse

Durch EDI (Electronic Data Interchange, elektronischer Belegdatenaustausch) unterstützen wir Ihr Unternehmen dabei, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Über unsere vollumfängliche Schnittstellenintegration und die automatisierte Kommunikation mit Ihren Geschäftspartnern, steigern wir für Sie die Qualität, senken Ihre Kosten und entlasten Ihre Fachkräfte.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Fachkräfte entlasten:** Der elektronische Belegtausch schafft Zeit für das Wesentliche.
- ✓ **0% Fehlerquote:** Zuverlässigkeit und Nachverfolgbarkeit, für Sie und alle Ihre Geschäftspartner.
- ✓ **Kostensenkung:** Erreichen Sie durch EDI effizient Ihre Geschäftsziele und verschaffen Sie sich Marktvorteile.
- ✓ **Big Data & KI:** Positionieren Sie sich als zukunftsfähiges Unternehmen und schaffen Sie mit EDI die Basis für datenbasiertes Arbeiten.



Als Digitalisierungspartner bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für den digitalen Belegtausch an. Wir liefern dabei nicht nur die Technologie. Unser Onboarding-Service hilft Ihnen dabei, sich schnellstmöglich mit allen relevanten Geschäftspartnern zu vernetzen. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 48 bis 51.



Lernen Sie jetzt unsere Lösungen kennen und werden Sie zum digitalen Vorreiter Ihrer Branche.



Auftragsabwicklung: der erste Meilenstein in Ihrer Prozessdigitalisierung

Digitale Auftragsabwicklung – die Voraussetzung für effiziente Prozesse

In Zusammenarbeit mit Warenwirtschafts- und ERP-Dienstleistern analysieren wir die Anforderungen an die benötigten EDI-Schnittstellen und führen gemeinsam die Integration durch. Dies vermeidet unnötige Belastung für Ihr Team.

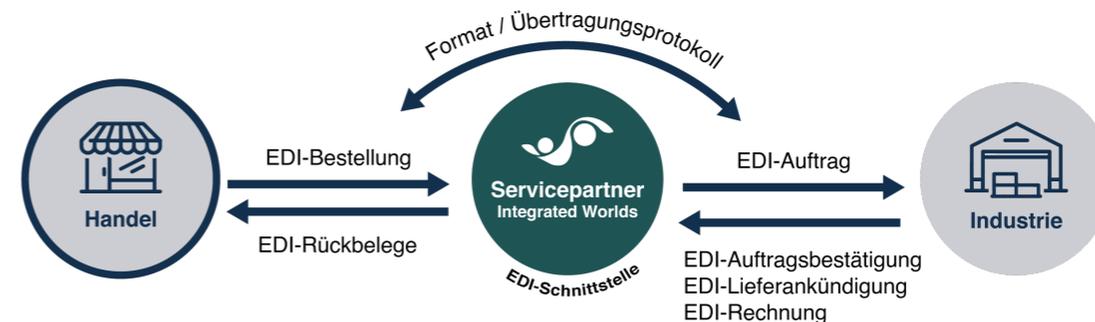
Dank unserer technischen und organisatorischen Expertise, beschränkt sich die Mitwirkung Ihres Teams auf die Bedienung des Warenwirtschafts-/ERP-Systems und schont damit Ihre Ressourcen.

Sie arbeiten über die automatisierte Auftragsabwicklung effizienter, schneller und fehlerfrei mit Ihren Geschäftspartnern.



Profitieren Sie davon, dass Sie Aufträge oder Auftragsbestätigungen automatisch einlesen und für Folgeprozesse weiterverarbeiten können.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Wir unterstützen alle gängigen Formate und Kommunikationsstandards.
- ✓ Automatisierte elektronische Verarbeitung von Dokumenten und verkürzte Bearbeitungszeit.
- ✓ Alle Dokumente werden in ein strukturiertes elektronisches Format umgewandelt.
- ✓ Fehlerfreie digitale Datenübertragung und Reduzierung von Papierbelegen.



Verbessern Sie Ihren Cashflow

Mit EDI erreichen Sie vollständig automatisierte Belegflüsse

Sie behalten in Echtzeit Ihre Umsätze und Ausgaben im Blick. Dabei arbeiten Sie immer nach den Anforderungen der Rechnungskonformität, archivieren spielend leicht Ihre Belege und halten damit jeder Prüfung stand. Neben den Kostenersparnissen erhöhen Sie Ihre Liquidität durch fehlerfreies Arbeiten und automatisierte Prüfungsmechanismen.

Ihre Archivierungskosten werden reduziert und die Suche nach Rechnungen wird einfacher. Ihre Rechnungen werden zügiger bearbeitet, Skonti können besser genutzt und Mahngebühren vermieden werden.



Ab dem 1. Januar 2025 soll eine E-Rechnungspflicht für inländische B2B-Umsätze eingeführt werden. Mit uns müssen Sie sich keine Sorgen machen. Wir kümmern uns darum, dass Sie alle Anforderungen erfüllen.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Sichere digitale Übertragung zur rechtskonformen Abwicklung.
- ✓ Archivierung von Dokumenten über Spiegelung im eigenen System.
- ✓ Elektronische Signatur für ausgehende EDI-Daten möglich.
- ✓ Erhöhter ROI (Return Of Investment) über automatisierte Prozesse.



Optimierung des Versands mit der Digitalisierung Ihrer Logistikbelege

Vereinfachen Sie die Logistikbeleg-Erstellung schon mit der Auftragsbearbeitung

Über digitale Logistikbelege können Lieferketten für alle involvierten Parteien reibungslos und transparent abgebildet werden. Es können Transport- und Speditionsaufträge (IFTMIN) ausgetauscht werden und Warenbegleitpapiere wie z.B. digitale Lieferscheine sowie Versandlabels im Dropshipping- oder Crossdocking-Prozess.

Alle Beteiligten, wie Großhändler, Dienstleister oder Lieferanten, haben bei der Einführung und Verarbeitung von digitalen Logistikbelegen keine zusätzlichen Aufwände. Über eine einzige Schnittstelle werden alle Inhalte übergeben, die für diesen Prozess und für die Lieferung relevant sind. Dafür



ist keine Anpassung an den eigenen Warenwirtschaft und ERP-Systemen erforderlich.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Automatisierte Erstellung von Logistikbelegen nach den Vorgaben des Händlers.
- ✓ Digitaler Belegversand über unsere EDI-Plattform
- ✓ Zuverlässige Endkundenbelieferung bei Dropshipping- und Crossdocking-Prozessen.
- ✓ Einsparung von Kosten und Arbeitszeit.



Mit einem Portal alle nicht EDI-fähigen Lieferanten anbinden

Eine Portallösung die Ihre 100% EDI-Quote unterstützt

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen bereits EDI implementiert haben, entstehen weiterhin manuelle Aufwände durch viele Lieferanten, die Ihnen keine elektronischen Belegdaten schicken können.

Mit dem Lieferantenportal müssen Sie sich nicht mehr um verschiedene Formate, Kanäle oder Standards kümmern. Ihre Lieferanten können Ihrer Bestellungen im Portal herunterladen, die Rückbelege über das Portal erzeugen und als EDI-Beleg in Ihr System schicken.

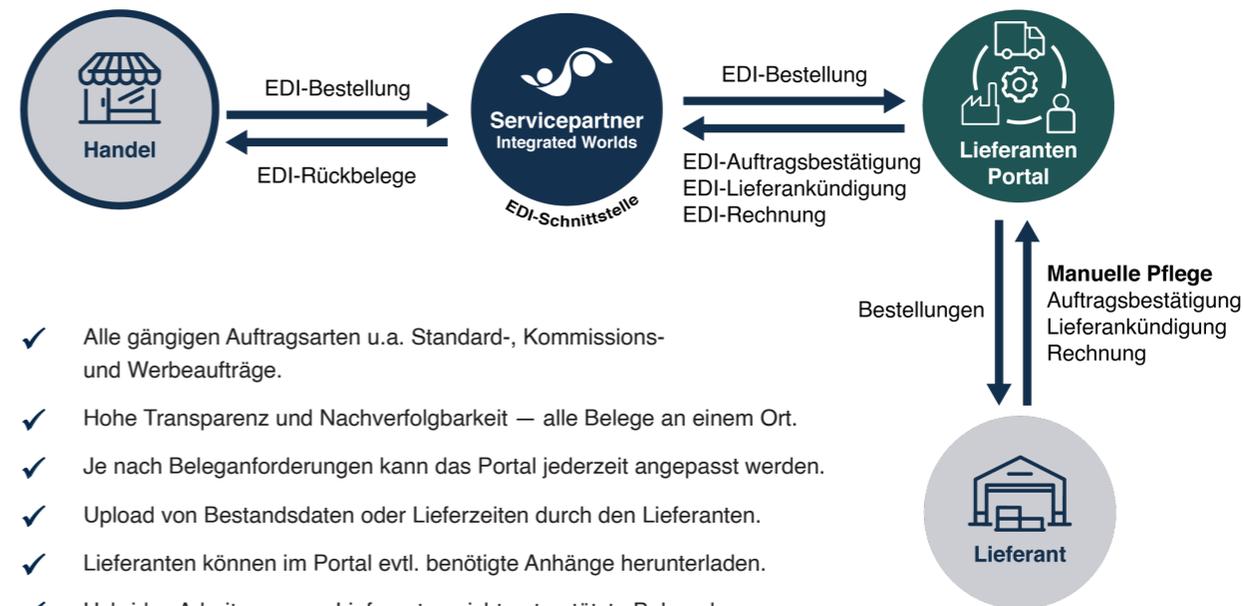


Erhöhen Sie dadurch Ihre EDI-Quote und gestalten Sie Ihre Prozesse effizienter. Neue Lieferanten können schnell und einfach angebunden werden, womit Sie Ihre Flexibilität und Skalierbarkeit steigern.

Live-Demo anfragen

- ✓ Wir zeigen Ihnen unverbindlich und kostenlos die Vorteile des Lieferantenportals.
- ✓ Lernen Sie die Benutzeroberfläche und Administration kennen.
- ✓ Starten Sie schnell und einfach mit der Einführung des Lieferantenportals.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Alle gängigen Auftragsarten u.a. Standard-, Kommissions- und Werbeaufträge.
- ✓ Hohe Transparenz und Nachverfolgbarkeit – alle Belege an einem Ort.
- ✓ Je nach Beleganforderungen kann das Portal jederzeit angepasst werden.
- ✓ Upload von Bestandsdaten oder Lieferzeiten durch den Lieferanten.
- ✓ Lieferanten können im Portal evtl. benötigte Anhänge herunterladen.
- ✓ Hybrides Arbeiten – vom Lieferanten nicht unterstützte Belege kann er im Portal aus den vorhandenen Informationen erzeugen.



Den Kundenbedürfnissen gerecht werden und im Markt hervorstechen

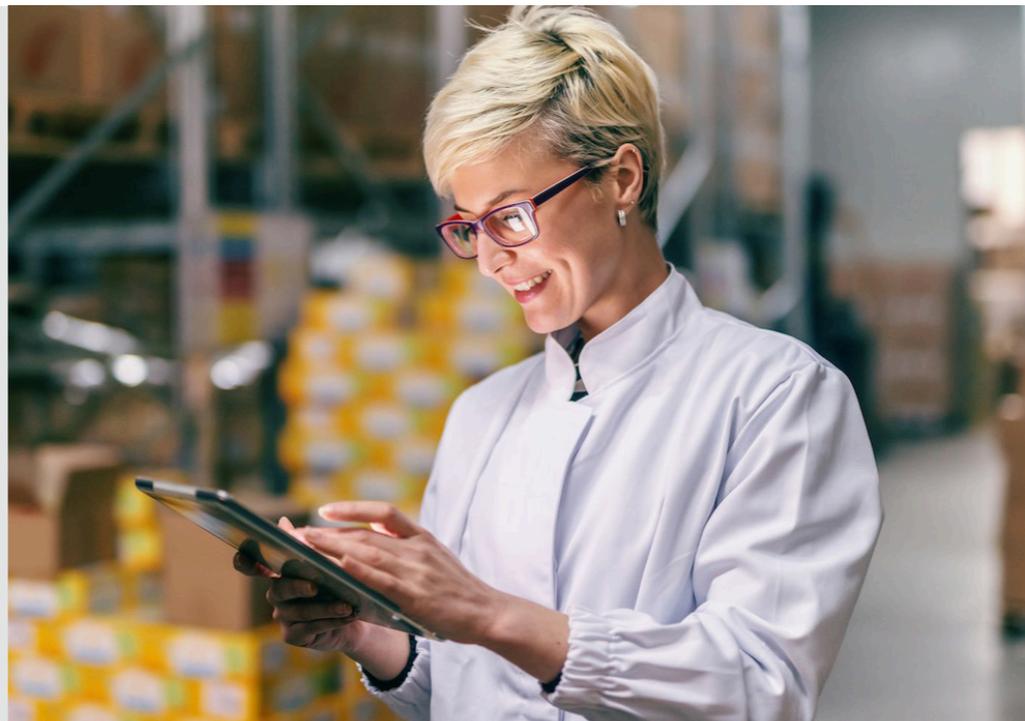
Vollumfängliche Digitalisierung Ihres Vertriebs

Die herkömmlichen Vertriebsstrukturen sind ein Auslaufmodell. Um im Wettbewerb bestehen zu können, müssen produzierende Unternehmen auf digitale Vertriebsmodelle setzen. Unsere B2B Kundenportale, B2B Bestellportale und Marktplatzanbidungen ermöglichen neue Vertriebswege und Kommunikationskanäle.

Ein zentrales Daten- und Informationsmanagement ist dabei ein wichtiger Faktor für ihren Erfolg. Es ermöglicht eine flexible und effiziente Kommunikation, die nicht an Zeit und Ort gebunden ist.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Effiziente Prozesse:** Echtzeitinformationen ermöglichen allen Parteien eine schnelle Reaktion.
- ✓ **Fehlervermeidung:** Durch eine einheitliche Datenbasis für alle Beteiligten werden Fehler in der Informationsweitergabe vermieden.
- ✓ **Zentrales Datenmanagement:** Durch ein transparentes Informationsmanagement können alle Beteiligten unabhängig vom Standort 24/7 agieren.
- ✓ **Umsatzwachstum:** Mehr Cross- und Upselling mit spezifischen und verlässlichen Informationen über die Bedürfnisse der Kunden.



Neue Vertriebskanäle, schnelle Angebotserstellung und transparente Prozessdurchführung sind nur einige der Vorteile, welche die Digitalisierung des Vertriebs mit sich bringt.



Entdecken Sie jetzt, wie Sie mit dem wachsenden Wettbewerb mithalten und Ihre Kundenzufriedenheit steigern können.



Kundenbindung erhöhen und neue Märkte erschließen

Das ideale Werkzeug, um Kunden mit kleinerem Umsatz aufzubauen

Unser B2B Bestellportal ist nicht nur ein einfacher Online-Shop, sondern eine Plattform, die alle Ihre Kunden an Ihre Prozesse anbindet, egal ob sie EDI-fähig sind oder nicht. Profitieren Sie auf beiden Seiten von den Vorteilen einer schnellen, sicheren und transparenten Bestellung. Besonders wenn Sie komplexe Produkte anbieten, die eine individuelle Konfiguration erfordern, ist die Kommunikation oft zeitaufwändig und fehleranfällig.

Mit unserem Bestellportal können Sie Ihre Produkte 24/7 online präsentieren, alle Optionen und Varianten anzeigen und die Kunden ihre Wunschkombination auswählen lassen. Sie erhalten direkt einen vollständigen und korrekten Auftrag in Ihr ERP-System, ohne Nachfragen oder Missverständnisse. Das B2B Bestellportal ist eine Lösung, die Ihre gesamte Verkaufsabwicklung und Ihre Geschäftsprozesse optimiert.



Die Lösung im Überblick



- ✓ Individuelle Kundeneinkaufspreise.
- ✓ Sortimente nach Kunden und Warengruppen.
- ✓ Darstellung verschiedener Lager mit den dazugehörigen Beständen.
- ✓ Vollständiger Datenabgleich mit dem ERP-System.
- ✓ Übernahme von Bestellungen in das ERP-System.
- ✓ Abbildung von Produktvarianten.
- ✓ IDM-fähiger Konfigurator kann in das Bestellportal integriert werden.

Live-Demo anfragen

- ✓ Wir zeigen Ihnen unverbindlich und kostenlos die Vorteile des B2B Bestellportals.
- ✓ Lernen Sie die Bestellportaloberfläche und Administration kennen.
- ✓ Starten Sie schnell und einfach mit der Einführung des Bestellportals.



Transparente Auftragsverfolgung und effizienter Service

Bieten Sie Ihren Kunden im After-Sales ein höheres Service-Level

Wenn Sie komplexe Produkte vertreiben, wissen Sie, wie wichtig eine durchgängige Kommunikation mit Ihren Kunden ist. Mit unserem B2B Kundenportal bieten Sie Ihren Kunden jederzeit Zugang zu sämtlichen Informationen zum Auftrag, wie zum Beispiel Auftragsstatus und Lieferplanung sowie Zugriff auf Rechnungs- und Gutschriftsbelege.

Der Clou: Das Kundenportal erkennt Prozesslücken und Abweichungen, kann so aktiv darauf hinweisen und Änderungsinformationen hervorheben. Ihre Kunden können sich dadurch viele präventive Anrufe und E-Mails im täglichen Geschäft sparen. Dies ermöglicht Ihnen und Ihren Kunden Geschäftsprozesse zu beschleunigen und die Prozesseffizienz zu erhöhen. Hierdurch wird nicht nur die Kundenzufriedenheit gesteigert, sondern auch das Vertrauen in Ihr



Unternehmen gefestigt. Die Mitarbeiter in Ihrem Service- und Vertriebsinnendienst profitieren von der Befreiung von wiederkehrenden manuellen Aufgaben. Dies verschafft ihnen die Zeit, sich anderen bedeutenden Vertriebsaspekten zu widmen und stärkt somit die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Verfolgung der Belege zur Auftragsabwicklung.
- ✓ Abruf von Statusinformationen und Lieferzeiten.
- ✓ Informationen über Angebote, Aktionen und Upgrades.
- ✓ Ideal in Kombination mit dem B2B Bestellportal.
- ✓ Selbstverwaltung mit persönlichem Zugriff.
- ✓ Darstellung von Abweichungen.
- ✓ Zugriff auf Produkt- und Preisinformationen.
- ✓ Einbindung eines Content Management Systems zur Erstellung weiterer Inhalte.



Mit einer EDI-Schnittstellenanbindung erfolgreich auf allen Online-Marktplätzen

Nutzen Sie Marktplätze als zusätzlichen Vertriebskanal

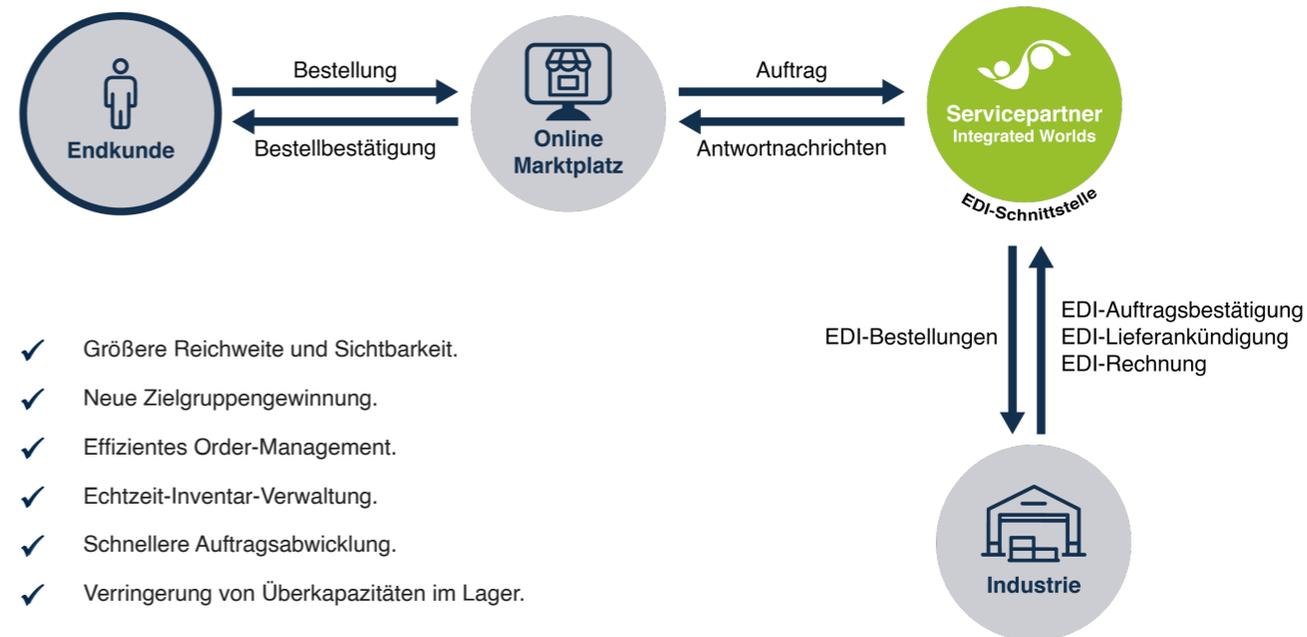
Der Vertrieb über Online-Marktplätze und Verkaufsplattformen ist gleichermaßen für Hersteller und Händler interessant. Diese Plattformen bieten zahlreiche attraktive Möglichkeiten, online präsent zu sein. Aber wie verwalten Sie Ihre Bestellungen, Lagerbestände, Rechnungen und Retouren? Wie können Sie sich an die unterschiedlichen Anforderungen und Standards der Plattformen anpassen?

Unsere Marktplatzanbindung stellt das fehlende Bindeglied zwischen Ihrer ERP-Systemlandschaft und den von Ihnen gewählten Marktplätzen dar. Unsere Prozessintegration ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Anbindung. Dabei nutzen wir Ihre bestehenden Schnittstellen für die Integration klassischer Handelswege und erschließen Ihnen den Zugang zu Marktplätzen so möglichst effizient.



Mit unserer Unterstützung sparen Sie Zeit, Ressourcen und minimieren Herausforderungen, während Sie Ihr Unternehmen erfolgreich auf verschiedenen Marktplätzen etablieren.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Größere Reichweite und Sichtbarkeit.
- ✓ Neue Zielgruppengewinnung.
- ✓ Effizientes Order-Management.
- ✓ Echtzeit-Inventar-Verwaltung.
- ✓ Schnellere Auftragsabwicklung.
- ✓ Verringerung von Überkapazitäten im Lager.



Digitale Logistikprozesse

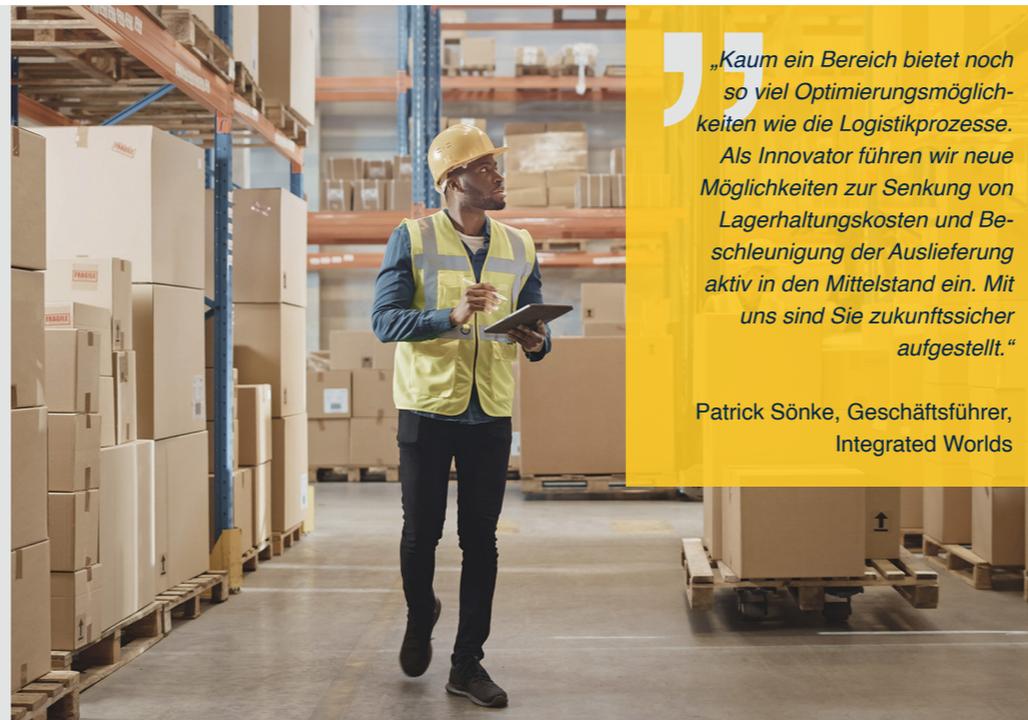
Holen Sie das Beste aus Ihren Logistikprozessen heraus

Durch Dropshipping (Streckengeschäft für Paketware), Crossdocking (Streckengeschäft für große und schwere Ware) und unser Speditionsportal ermöglichen wir Ihnen die digitale Automatisierung Ihrer Lieferprozesse sowie die direkte Lieferung ab dem Hersteller.

Durch die direkte Lieferung vom Hersteller an den Endkunden werden Transportwege, Ein- und Umlagerungsvorgänge sowie Arbeitsabläufe reduziert. Diese effiziente Abwicklung bietet Händlern volle Transparenz über den Logistikprozess und entlastet ihre Mitarbeiter. Zudem führt sie zu einer Reduzierung der Lagerkosten und erhöht die eigenen Lieferkapazitäten.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Erhöhte Kundenbindung:** Steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Endkunden durch eine schnelle und fehlerfreie Belieferung.
- ✓ **Deutschlandweite Lieferung:** Bieten Sie auch Kunden eine Lieferung an, die außerhalb Ihres Liefergebiets wohnen.
- ✓ **Reduzierte Reklamationsquote:** Minimierung von Schäden bei Ein- und Umlagerungsvorgängen.
- ✓ **Effiziente Abwicklung:** Ermöglichen Sie allen beteiligten Parteien eine umfassende Transparenz der Prozesse.



„Kaum ein Bereich bietet noch so viel Optimierungsmöglichkeiten wie die Logistikprozesse. Als Innovator führen wir neue Möglichkeiten zur Senkung von Lagerhaltungskosten und Beschleunigung der Auslieferung aktiv in den Mittelstand ein. Mit uns sind Sie zukunftssicher aufgestellt.“

Patrick Sönke, Geschäftsführer,
Integrated Worlds



Schneller, weiter, besser! Entdecken Sie jetzt die Lösungen für die Optimierung Ihrer Logistikprozesse.



Lieferungen ab dem Hersteller bieten Ihnen viele Vorteile

Schneller, weiter, ganzheitlicher

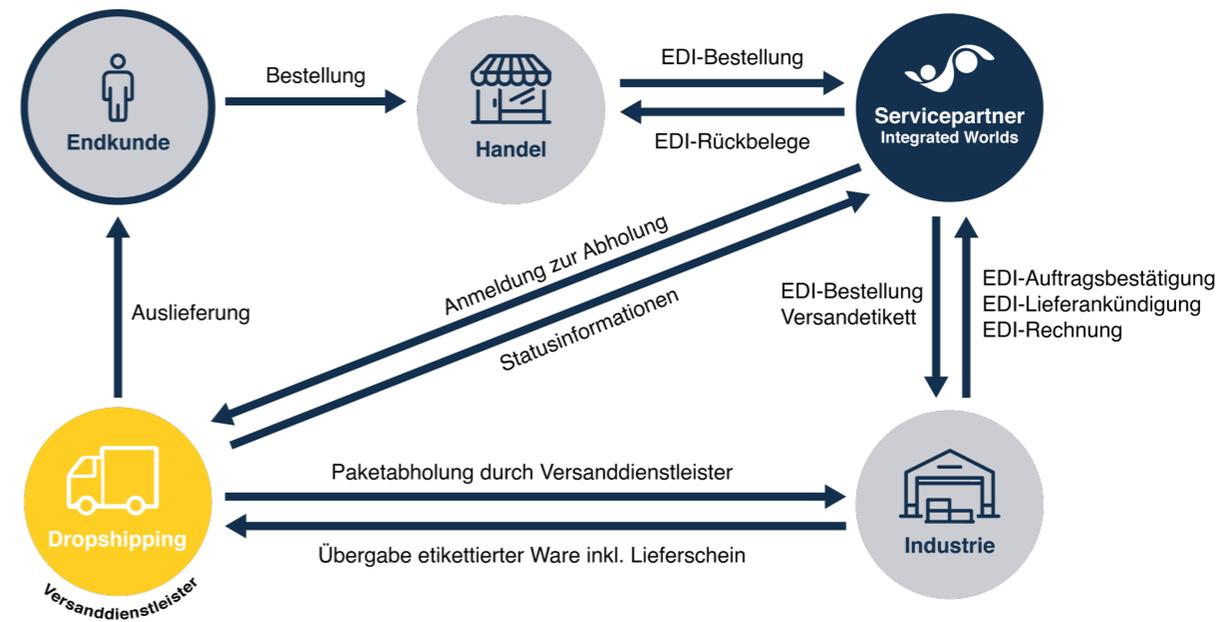
Der Dropshipping-Prozess bietet eine einfache und effiziente Lösung für Bestellungen von Paketwaren. Mit dieser Lösung können Sie die Übergabe von Endkundenbestellungen an den Hersteller problemlos digital abwickeln, einschließlich der Koordination mit Ihrem bevorzugten Logistikpartner. Dies führt zu verkürzten Lieferzeiten, einer Reduzierung der Reklamationsquote und einer gesteigerten Kundenzufriedenheit.

Unter Nutzung der heute üblichen Standards werden alle für den Logistikprozess üblichen Belege wie Bestellung, Auftragsbestätigung, Lieferankündigung und Rechnung über den digitalen Belegdatenaustausch verarbeitet. Hierfür benötigen Sie lediglich eine Schnittstelle, über die die Belege versendet und empfangen werden können.



Wir unterstützen Sie dabei, den Prozess so weit wie möglich zu digitalisieren, einschließlich der automatisierten Erstellung von Versandetiketten.

Die Lösung im Überblick



Mit dem Hermes 2-Mann-Handling eine deutschlandweite Auslieferung erreichen

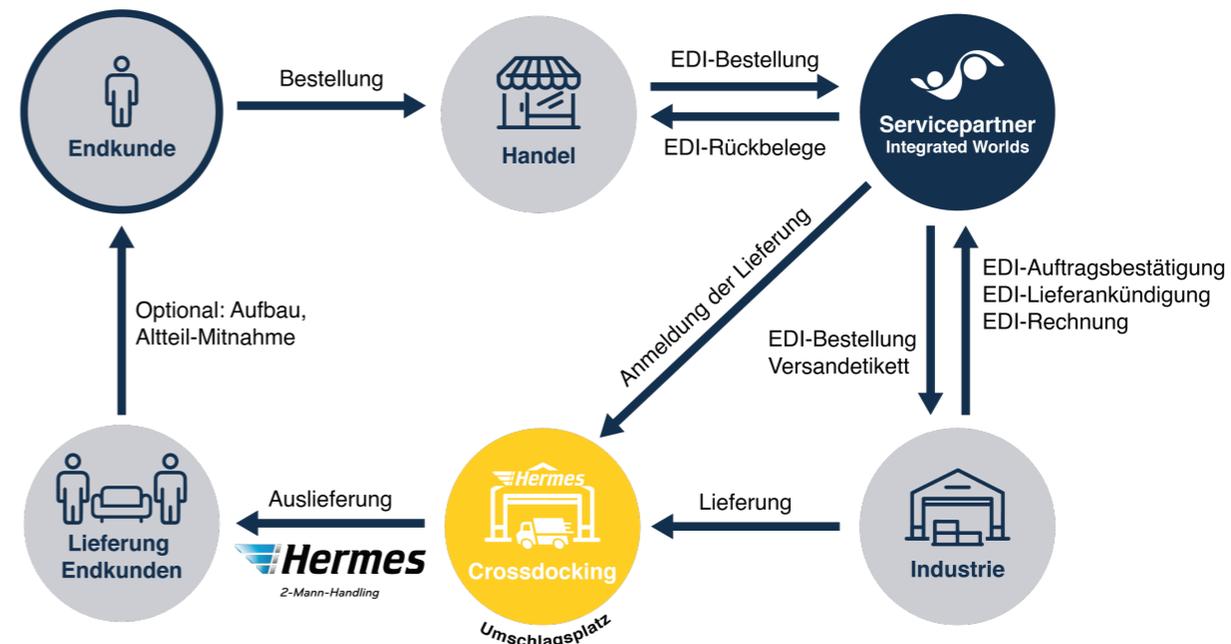
Die nötige Power für Ihre Logistikprozesse

Der Hermes Einrichtungsservice (HES) und Integrated Worlds haben gemeinsam einen Prozess entwickelt, um die Auslieferung von schweren und großen Waren digital zu optimieren. Der Handel kann deutschlandweit Lieferungen anbieten, ohne Abstriche an den angebotenen Services machen zu müssen. Der Hersteller muss dabei die Ware lediglich an den nächstgelegenen Hermes-Hub liefern.

Das Hermes 2-Mann-Handling übernimmt die Auslieferung, inklusive zubuchbarer Leistungen, wie zum Beispiel Möbelaufbau und Altgeräteentsorgung. Der komplette Crossdocking-Prozess wird vollständig mit allen beteiligten Parteien digital abgewickelt, inklusive Anmeldung der Lieferungen und Erstellung der Versandetiketten.



Die Lösung im Überblick



Händler helfen Händlern

Die richtigen Partnerschaften für Ihre letzte Meile

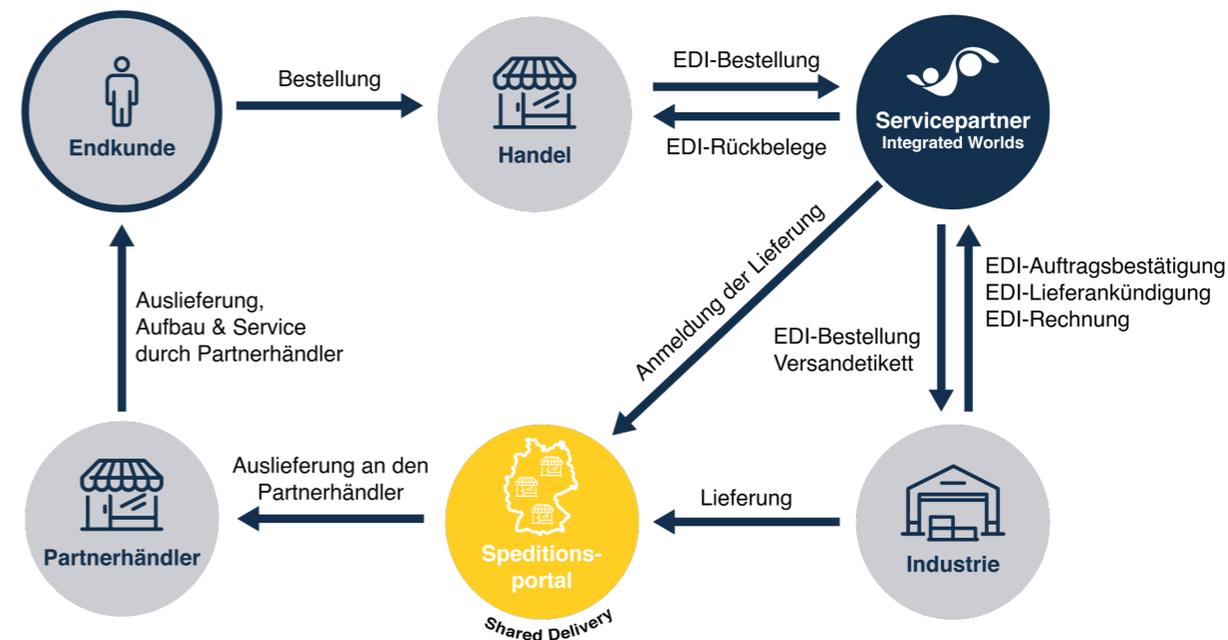
Das Speditionsportal der IWO furn ist eine Lösung, die auf dem Konzept des „Shared Delivery“ basiert. Dieses Konzept bringt mehrere Partner, die sich gemeinsam um Produktion, Auslieferung und Montage kümmern, zusammen. Zum Beispiel Händler einer Verbundgruppe, die Kundenaufträge annehmen, die nicht in ihrem eigenen Liefergebiet liegen, aber problemlos durch einen Partner aus der Verbundgruppe ausgeliefert und montiert werden können.

Der Versand erfolgt also nicht durch den Händler selbst. Stattdessen wird die Ware vom Hersteller an ein Logistikzentrum eines Partnerhändlers geliefert, der die entsprechende Region bedient und die gebuchten zusätzlichen Services wie z.B. Aufbau übernimmt.



Händler haben die Möglichkeit, einen Lieferauftrag zu erteilen oder den Auftrag eines anderen Händlers anzunehmen. Auf diese Weise teilen sich die Partner die Lieferstrecke. Die komplette Abwicklung erfolgt über das Speditionsportal.

Die Lösung im Überblick



Optimieren Sie Ihre Prozesse am POS

Lernen Sie die Digitalisierungsmöglichkeiten am Point of Sale kennen

Möchten Sie am POS wertvolle Zeit sparen und sich die aufwendige händische Pflege von Variantenaufträgen in Ihrem Warenwirtschaftssystem ersparen? Und Ihren Kunden Mehrwerte bieten, wie aktuelle Lieferzeiten und Bestandsinformationen?

Mit unseren Lösungen im Bereich „Digital am POS“ helfen wir Ihnen, die Prozesse auf der Verkaufsfläche kosten- und zeiteffizient abzuwickeln!

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Kundenzufriedenheit:** Erhöhen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden und verbessern Sie die Kundenberatung.
- ✓ **Fehlerreduktion:** Durch den Wegfall von manueller Pflege erreichen Sie fehlerfreie Kommissionsaufträge und reduzieren somit Ihre Retourenquote.
- ✓ **Verkaufsargumente:** Beeinflussen Sie auf Basis aktueller Lieferzeiten und Bestandsinformationen Ihren Verkaufserfolg.
- ✓ **Zukunftssicher:** Vertreiben und positionieren Sie komplexe und variantenvielfältige Produkte kosteneffizient, ohne durch dicke Papierkataloge zu blättern.



Unsere Lösungen können auch in das B2B Bestellportal integriert werden, um Ihren Kunden einen Rundum-Service anzubieten – vom eigenen Konfigurator über aktuelle Bestandsinformationen bis hin zur 24/7-Bestellmöglichkeit.



Lesen Sie mehr darüber, wie Sie die Prozesse an Ihrem POS kosteneffizient und zeitsparend abwickeln können.

Fehlerfreie Übertragung Ihrer
Kommissionieraufträge

Schnellere Prozessabwicklung für Ihren Point of Sales

Der Wunsch nach Individualität bei den Endkunden wächst und damit steigt auch die Vielfalt an konfigurierbaren Produkten. Die anschließende Auftragsabwicklung ist oft mit aufwendiger manueller Erfassung und vielen Rückfragen verbunden.

Doch es gibt eine bessere Möglichkeit: Integrated Worlds verknüpft die Schnittstellen verschiedener Systeme und Standards und gewährleistet so, dass die erfassten Planungsergebnisse automatisch an das Warenwirtschaftssystem im Handel übergeben werden. Dadurch entstehen fehlerfreie Aufträge, die automatisiert und digital über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg verarbeitet werden



können. Aufwendige manuelle Pflege entfällt und ermöglicht eine Zeitersparnis von unschätzbarem Wert.

Die Lösung im Überblick



Schnell, anwenderfreundlich und intuitiv

Wir geben Ihnen das richtige Werkzeug an die Hand

Alles aus und in einer Hand: Wir unterstützen Sie mit unserer IWO furn SalesApp, inklusive Konfigurator, der am Point of Sale praktisch auf dem Tablet einsatzbereit ist, bei dem Verkauf variantenreicher Produkte.

Damit können Sie Ihren Kunden die bestmögliche Beratung bieten und die Produkte visuell im Voraus darstellen. Der Verkäufer wird dabei intuitiv durch den Konfigurator geführt und bekommt nur mögliche Kombinationen angezeigt. Der Endkunde erhält so eine klare Vorstellung seines Endproduktes und ihm wird die Kaufentscheidung erleichtert.



Die Bedienoberfläche lässt sich Ihrem Unternehmensauftritt anpassen und für jeden Verkäufer lassen sich individuelle Nutzerprofile anlegen. Über die Schnittstelle können Sie die Hersteller-Katalogdaten, aber auch Lieferzeiten und Bestandsinformationen direkt in der App aufrufen.

Live-Demo anfragen

- ✓ Lernen Sie die Funktionen der SalesApp kennen.
- ✓ Jetzt unverbindlich und kostenlos einen Termin vereinbaren.
- ✓ Führen Sie schnell und einfach die IWO furn SalesApp ein.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Einsetzbar auf allen Endgeräten.
- ✓ Eigene Programmnamen definierbar.
- ✓ Methodik zur Preisfindung hinterlegbar.
- ✓ Anwenderfreundlich (kurze Einführungszeiten).
- ✓ Extrem kurze Konfigurations-Ladezeiten.
- ✓ Einbindung von Bestandsinformationen und Lieferzeiten.

Jetzt ganz neu!

Unterstützt durch unsere FXM Plattform jetzt auch mit Mechanismen der Business Intelligence und KI, während der Konfiguration die Produkte mit der höchsten Verkaufswahrscheinlichkeit anzeigen lassen.



Bestandsinformationen und Lieferzeiten
direkt am POS einsehen

Die richtigen Auskünfte zur richtigen Zeit

Ein Online-Shop ohne genaue Angaben zur Lieferzeit? Es ist kaum vorstellbar, dass das erfolgreich sein könnte! Aber warum sollten wir diese Betrachtung nur auf die Online-Welt beschränken? Auch für den Verkäufer auf der Fläche ist es mittlerweile entscheidend geworden, dem Endkunden verlässliche Informationen mitzuteilen.

Hersteller können Lieferzeiten über EDI-Nachrichten oder über Web Services an uns vermitteln. Als einfachste Lösung haben wir eine CSV-Vorlage, die ausgefüllt zugeschickt werden kann. Ohne manuelle Pflege stehen dem Handel über eine digitale Schnittstelle die Lieferzeiten der Hersteller in der Warenwirtschaft und angebundene Applikationen bereit. Bieten Sie Ihren Kunden mehr Planungssicherheit und steigern Sie die Abschlusswahrscheinlichkeit.



Die Lösung im Überblick



- ✓ Aktualisierung der Lieferzeiten bei Änderung auf Herstellerseite oder vorher definierten Intervallen.
- ✓ Online nach verschiedenen Kriterien wie z.B. Lieferzeiten filtern.
- ✓ Über Web Service die Lieferzeiten abfragen und direkt in den eigenen Applikationen anzeigen.



Der Idealprozess beim Einkauf

Mehr Kostenkontrolle für Ihre Beschaffung

Unternehmen im Mittelstand mit mehreren Standorten sind täglich mit der Beschaffung einer Vielzahl von Verbrauchsmaterialien beschäftigt. Dabei ist es wichtig, neben dem Warenwert auch die damit verbundenen Prozesskosten einzukalkulieren.

Das C-Teile-Management ist ein wichtiger Bestandteil der Beschaffung und hat das Ziel, die Beschaffung der benötigten Güter zu optimieren und dadurch die Kosten für diese Wirtschaftsgüter zu reduzieren.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Lieferanten-Anbindung:** Wir integrieren alle Ihre relevanten Lieferanten.
- ✓ **Nachvollziehbarkeit:** Der Bestellprozess ist transparent und elektronisch.
- ✓ **Individualität:** Legen Sie Ihre eigenen Regelwerke fest.
- ✓ **Prozessautomatisierung:** Schaffen Sie für Ihre Mitarbeiter mehr Freiraum für strategische Aufgaben.
- ✓ **Prozessoptimierung:** Prozesskosten und Fehlerquoten werden gesenkt.



Dabei geht es nicht nur darum, bessere Produktpreise im Einkauf zu erzielen. Eine moderne Einkaufsplattform ermöglicht eine Senkung der Prozesskosten, die Reduktion von Zeitaufwänden und eine automatisierte Beschaffung.



Erfahren Sie mehr über den Idealprozess beim Einkauf von Verbrauchsmaterialien.

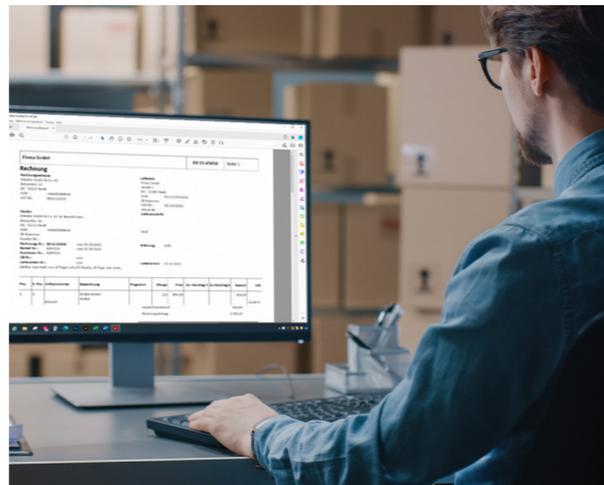


Optimieren Sie Ihre Beschaffung

Entlasten Sie Ihren Einkauf und die Buchhaltung

Unser Einkaufsportal trägt dazu bei, dass Ihr Beschaffungsprozess für C-Teile effizienter und transparenter wird. Mithilfe vordefinierter Regelwerke kann Ihr Einkauf besser gesteuert werden, ohne dass interne Rücksprachen mit der Buchhaltung erforderlich sind.

Das Einkaufsportal deckt den gesamten Bestellprozess ab, einschließlich der dazugehörigen Abwicklungsschritte, wie die Weiterleitung der Bestellungen an Lieferanten oder die Freigabe von Workflows und Überprüfungen. Durch die automatische Übernahme, rechnerische Kontrolle und Übertragung der Rechnungen an Ihr Buchhaltungssystem (einschließlich der Zuordnung zu Konten und Kostenstellen) wird der Bestellprozess für Ihre Mitarbeiter optimiert und die Prozesskosten werden gesenkt.



Wenn Sie darüber hinaus elektronische Rechnungen von Ihren Lieferanten erhalten, können Sie auch von den zusätzlichen Vorteilen des Einkaufsportals profitieren – insbesondere von der automatisierten Rechnungsprüfung.

Die Lösung im Überblick



- ✓ Benutzerfreundliche Kategorisierung für einfache Navigation im Bestellprozess.
- ✓ Nahtlose Integration von Lieferanten-Sortimenten.
- ✓ Anpassbare Zuordnungen zu Nutzer- und Standortgruppen.
- ✓ Individuell gestaltbare Benutzeroberflächen für optimales Design.
- ✓ Leichter Import von Standort- und Mitarbeiterdaten.
- ✓ Automatisierte Buchhaltungszuordnung für Einkäufe.



Feedback and Experience Management

Wie Sie mit FXM Ihr Unternehmen in die datengetriebene Zukunft führen

Big Data, KI und jetzt auch noch „FXM“ – aber was genau ist das eigentlich? Seit dem Jahr 2012 arbeitet die Integrated Worlds an der Lösung FXM, ausgeschrieben „Feedback and Experience Management“.

Dabei geht es um das „Feedback“, welches aus Daten zu Prozessen und den Beteiligten gezogen werden kann und um den Umgang mit Daten und die daraus abgeleiteten Maßnahmen („Experience Management“), um ein Unternehmen bestmöglich in eine datengetriebene Zukunft zu führen. Besonders wichtig ist uns dabei, die Lösung für alle und vor allem auch für mittelständische Unternehmen zugänglich zu machen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Wettbewerbsfähigkeit:** Schnell auf neue Umstände reagieren und Fehlentscheidungen reduzieren.
- ✓ **Prozessautomatisierung:** Qualität über die gesamte Wertschöpfungskette sicherstellen.
- ✓ **Zukunftssicher:** Optimales Werkzeug als Entscheidungsgrundlage für die Zukunft.
- ✓ **Wissen sichern:** Transparenz im eigenen Unternehmen erhöhen und Wissen generationsübergreifend sichern.



Frühzeitige Trenderkennung, Lieferkettenmanagement, Zielgruppenanalyse in Echtzeit und Prozessoptimierung durch schnelle Schwachstellenanalyse – all dies rückt mit integrierter Datennutzung in greifbare Nähe.

Um in Echtzeit und über die gesamte Prozesskette hinweg die volle Aussagekraft von Daten zu entfalten, steckt das Geheimnis oft in der Zusammenführung von verschiedenen Informationen aus unterschiedlichen Schnittstellen, beispielsweise aus dem Online-Shop und EDI-Dokumenten. Kontaktieren Sie uns jetzt, um mehr darüber zu erfahren, wie Sie Daten richtig sammeln, visualisieren, interpretieren und analysieren können. Wir zeigen Ihnen darüberhinaus, wie Sie daraus ableitend die richtigen Aktionen und Maßnahmen ergreifen können. Wir helfen Ihnen dabei, alle relevanten Schritte, die dies ermöglichen, umzusetzen.



FXM ist mehr als nur ein Werkzeug. Es ist eine Philosophie, die Ihr Unternehmen in die datengetriebene Zukunft führt. Wenn Sie mehr über FXM erfahren möchten, kontaktieren Sie uns gerne. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



Schnell und einfach Ihre Vernetzung ausbauen

Wir verbinden Sie mit möglichst vielen Partnern

Nach Ihrem ersten EDI-Projekt ist die Basis geschaffen, sich mit möglichst vielen Geschäftspartnern zu verbinden. Unser Onboarding Service ist im Anschluss das Richtige für Sie, wenn Sie schnell einen höchstmöglichen Automatisierungsgrad anstreben. Ohne Ihre knappen Ressourcen zu belasten, erkennen wir mit unserer Potenzialanalyse sofort, mit wem Sie sich schnell und einfach vernetzen können. Egal ob Sie sich mit Kunden oder Lieferanten vernetzen möchten: wir stehen Ihnen in jeder Phase des Ausbaus zur Seite.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ Unser Onboarding Team analysiert und erkennt sofort Ihre Vernetzungspotenziale.
- ✓ Unser Onboarding Team klärt mit Ihren Partnern alle technischen Voraussetzungen.
- ✓ Wir überwachen die ersten Testnachrichten, damit alle weiteren Schritte reibungslos ablaufen.
- ✓ Sie investieren weder Zeit noch interne Ressourcen, um in Eigenregie Partner anzubinden.



Wir unterstützen Sie auf dem Weg der Digitalisierung! Unser Onboarding Team bearbeitet Ihre Anfragen, begleitet und organisiert den Vernetzungsprozess und unterstützt Sie bei dem kontinuierlichen Ausbau Ihrer Vernetzungen.



Lesen Sie jetzt mehr darüber, wie wir Sie schnellstmöglich mit Ihren Geschäftspartnern vernetzen können.



Mit unserer Expertise ist es uns möglich, jederzeit höchste Qualität zu liefern

Profitieren Sie von unserer lang-jährigen Erfahrung & Fachwissen

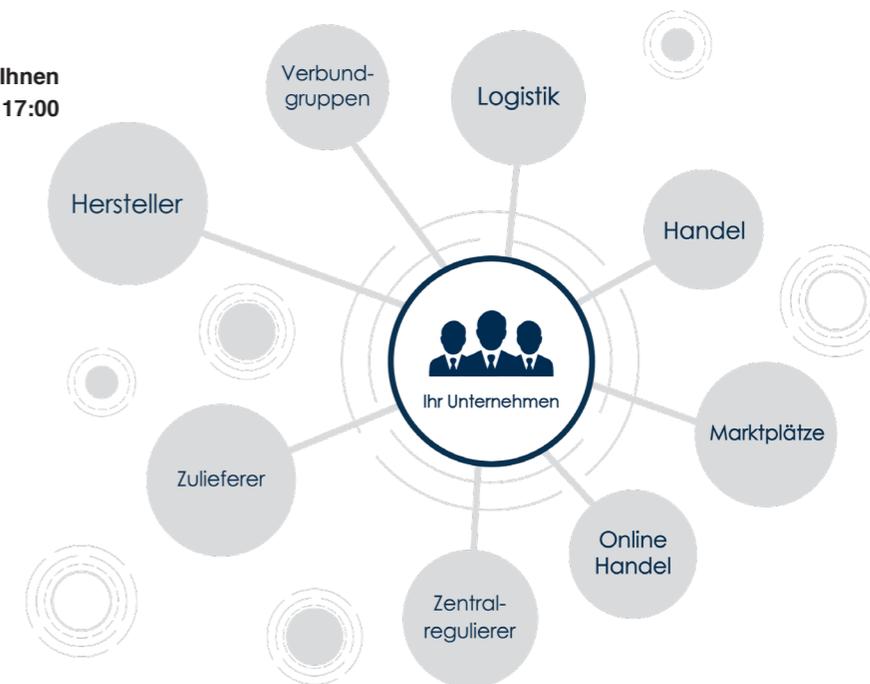
Unser Service- und Supportangebot bei Integrated Worlds geht weit über die technische Unterstützung hinaus. Wir verstehen, dass erfolgreiche digitale Transformation mehr erfordert als nur Technologie – es erfordert ein engagiertes und kompetentes Team, das für Sie mitdenkt, um Ihre Bedürfnisse optimal zu erfüllen.

Unsere EDI Specialists, Service Engineers, Developer und Consultants sind Experten mit langjähriger Erfahrung und fundiertem Fachwissen. Ihre Expertise bildet das Fundament unserer Services und Lösungen, und ihre Hingabe zur Exzellenz spiegelt sich in den von ihnen durchgeführten Projekten wider. Bei uns wird jede Anfrage rund um die Uhr geschätzt und sorgfältig behandelt.



Unser Service- und Supportteam steht Ihnen von Montag bis Freitag von 08:00 bis 17:00 Uhr zur Verfügung.

- ✓ Onboarding Service
- ✓ Technische Beratung
- ✓ Wartungen, Sicherheit und Updates
- ✓ Anpassungen und Änderungen



Der beste Begleiter für Sie und Ihre angebandenen Geschäftspartner

Mit unseren Onboarding- und Service-Teams können Sie sich sicher sein, dass Sie für alle Fragen im Zusammenhang mit neuen Anbindungen und vielem mehr in den besten Händen sind.



Der Transformations-Beschleuniger
in der Branche Wohnen & Einrichten

Unsere Plattform IWOfurn vernetzt Europas Möbelwelt

IWOfurn (Integrated Worlds of Furniture), eine Marke der Integrated Worlds, betreibt seit 2008 die wegweisende Plattform, welche Unternehmen innerhalb der Möbel- und Einrichtungsbranche miteinander verbindet, um Prozesse zu digitalisieren und zu automatisieren.

IWOfurn ermöglicht eine nahtlose Vernetzung von über 1.000 Unternehmen – dazu zählen etwa 840 Möbelhersteller und 350 Möbelhändler, und es werden immer mehr. Es werden dabei jährlich über 20 Millionen Geschäftsvorfälle abgewickelt.

Die IWOfurn auf einen Blick

- ✓ Wir vernetzen erfolgreich seit vielen Jahren alle Branchenteilnehmer miteinander.
- ✓ Ca. 840 Hersteller und mehr als 350 Händler mit über 4.000 Handelsfilialien vertrauen unseren Lösungen.
- ✓ Über die IWOfurn Plattform erfolgt der Austausch von mehr als 85.000 Belegen täglich.
- ✓ Schnittstellen zu allen Systemen und enge Zusammenarbeit mit den wichtigsten Partnern.



Mit dem IWOfurn-Beirat prägen vier wichtige Branchenorganisationen die Weiterentwicklung des sowohl offenen als auch skalierbaren Servicekonzepts der Marke IWOfurn. Dieser besteht aus dem Verband der deutschen Möbelindustrie VDM, dem Handelsverband Möbel und Küchen BVDM, dem Daten Competence Center DCC und dem Mittelstandsverbund ZGV.



Profitieren Sie von unserem Prozess Know-how und dem Wissen um die spezifischen Anforderungen der Branche.

Profitieren Sie vom größten Daten-
netzwerk der Branche

Die IWO furn Plattform vernetzt alle Player der Branche

IWO furn unterstützt aktuell rund 200 Datenformate für den digitalen Austausch von Belegen. Durch eine Anbindung an die IWO furn Plattform können Dateninhalte langfristig und reibungslos mit Partnern ausgetauscht werden. Im Mittelpunkt stehen dabei auch Kooperationen und Schnittstellen zu allen wichtigen Verbundgruppen und Warenwirtschaftssystemen.

„IWO furn basiert auf einem seit mehr als 30-jährigen Engagement für die B2B-Prozessdigitalisierung in der Einrichtungsbranche. Die Plattform steht für eine offene, sich an Standards orientierende Digitalisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. IWO furn kooperiert dabei neutral mit allen Interessenvertretern und Dienstleistern und erfährt somit eine hohe Akzeptanz bei allen Marktteilnehmern.“

Dietmar Weber, Geschäftsführer, Integrated Worlds



Vielfältige Partnerschaften, erstklassige Lösungen

Wir stellen stolz unsere Partner der Warenwirtschaftssysteme vor, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Unsere Partnerschaften ermöglichen es uns, Ihnen erstklassige Produkte und Dienstleistungen anzubieten.





Integrated Worlds

we connect worlds

Nehmen Sie noch heute Kontakt zu uns auf und lassen Sie uns gemeinsam Ihre digitale Transformation vorantreiben. Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg in eine erfolgreiche digitale Zukunft zu unterstützen.



Integrated Worlds GmbH

Max-Eyth-Str. 38

71088 Holzgerlingen

Tel +49 7031 4617 30

service@integrated-worlds.com

www.integrated-worlds.com