



Wir verbinden Welten
Unser vielfältiges digitales Lösungsportfolio

Einleitung

Wie positioniert sich Ihr Unternehmen im Bereich der Digitalisierung?

”

Lediglich 35 Prozent aller Unternehmen betrachten sich als digitale Vorreiter, während 58 Prozent sich als Nachzügler einschätzen. Besonders kleine Unternehmen neigen dazu, ihre eigene Bewertung eher negativ zu sehen. Der Mittelstand betrachtet sich selbst als Nachzügler - Dies zwiespältige Ergebnis ergab eine Bitkom-Untersuchung.

Dabei sind die Schritte zur Digitalisierung von großer Bedeutung für die Zukunftssicherung. Bisher ging es bei entsprechenden Projekten vor allem um die Vernetzung von Systemen und die Effizienzsteigerung von Geschäftsprozessen. Nun ist es an der Zeit, den nächsten Schritt zu gehen. Denn heutzutage ermöglichen Daten Automatisierung, Optimierung, präzise Vorhersagen und Echtzeitbewertungen. Dies ebnet wiederum den Weg für zukünftige Geschäftsideen. Morgen werden durch die umfassende Nutzung von Daten immense Potenziale freigesetzt und neue datenbasierte Geschäftsmodelle entstehen.

Lassen Sie sich nicht zurückfallen und beginnen Sie noch heute damit, Ihre Geschäftsprozesse zu digitalisieren.

Gründer und Geschäftsführer Klaus Bröhl – in einem Interview mit dem INSIDE (05/2023).

“



S.06 Unternehmensübergreifender Datenaustausch (EDI)

S.10 Onboarding

S.11 Optimierter Einkauf & Controlling

S.12 Innovativer Vertrieb

S.16 Effiziente Logistikprozesse

S.20 Digital am POS

S.24 IWOfurn Plattform

S.26 furnFUSION Branchenprojekt

Mit uns die Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft sichern!

Seit 1996 ist die Integrated Worlds führender Partner für die digitale Transformation zahlreicher Unternehmen in verschiedenen Branchen.

Über die digitale Integration zahlreicher B2B-Partner und der Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodelle unterstützen wir mehr als 500 innovative Akteure aus dem Mittelstand. Dazu gehören VION, Techno, DTV, bulthaupt, Nolte Möbel, Gutmann und bald auch Sie?

Wir gestalten ganzheitliche und nachhaltige Lösungskonzepte. Mit unserem Portfolio und unserer Expertise helfen wir Ihnen mit dem digitalen Belegdatenaustausch als Grundlage bei der Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse und bei der digitalen Kommunikation mit Ihren Geschäftspartnern

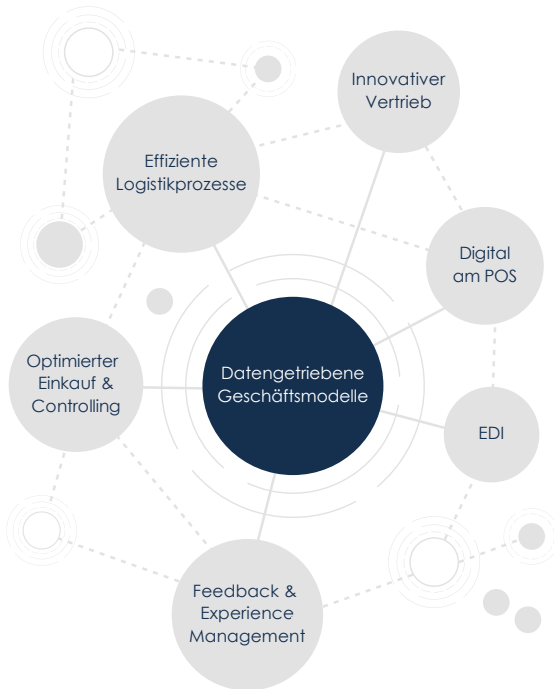
Unsere Leistungsstruktur ist optimal auf Change-Prozesse ausgerichtet, und wir arbeiten gemeinsam mit unseren Kunden an einer schrittweisen Implementierung, unabhängig von der Komplexität ihrer Unternehmensstrukturen und Vorhaben.

Unsere Mission

Wir sind erster 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 wollen 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.



Wir sind Ihr ganzheitlicher Partner und unterstützen Sie von der Einführung des digitalen Beleg austausches bis hin zu Lösungen im Logistik- und Vertriebsbereich und vieles mehr!

Lernen Sie auf den nachfolgenden Seiten unsere Lösungsbereiche und einzelne Produkte kennen.

Auf unserer Website finden Sie darüber hinaus weitere Mehrwerte und unsere Experten in den verschiedenen Bereichen.

Wir freuen uns von Ihnen zu hören und sind für Fragen immer für Sie da.

www.integrated-worlds.com

Unternehmensübergreifender Datenaustausch (EDI)

Werden Sie mit uns zu 100% EDI-fähig

Mit dem elektronischen Belegdatenaustausch (EDI) unterstützen wir Sie als B2B-Unternehmen dabei, einen Marktvorteil zu erlangen. Über unsere vollumfängliche Schnittstellenintegration mit verschiedenen Systemen steigern wir für Sie die Qualität, senken Ihre Kosten und entlasten Ihre Fachkräfte.

Als Lösungspartner bieten wir maßgeschneiderte Umsetzungen für den digitalen Belegdatenaustausch an. Vernetzen Sie sich heute noch mit all Ihren Geschäftspartnern!

Je nach Zielgruppe oder Fachabteilung können die Herausforderungen der Prozessdigitalisierung von Unternehmen unterschiedlich sein.

Unabhängig davon, in welcher Branche oder Zielgruppe Sie sich wiederfinden: Die Ansprüche, an Ihr eigenes Unternehmen und die Ihrer größeren Geschäftspartnern sich digital zu verbinden, werden immer höher. Das Ziel eines jeden Unternehmens ist es, über den digitalen Belegdatenaustausch effizienter und fehlerfreier zu arbeiten und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.



Steigern Sie Ihre Effizienz um ein Vielfaches und reduzieren Sie manuelle Tätigkeiten auf ein Minimum.



Führen Sie EDI ohne zusätzlichen Aufwand ein. Nutzen Sie mit uns die Kraft Ihrer vorhandenen Systeme.



Integrieren Sie mit uns über nur eine Schnittstelle all Ihre Systeme und Partner.



Entlasten Sie Ihre Fachkräfte von Schema F-Aufgaben. Setzen Sie Ihre Mitarbeiter für wertschöpfende Tätigkeiten ein.

EDI Auftragsabwicklung

Die Auftragsabwicklung ist der zentrale Prozess, auf dem alles Nachgelagerte aufbaut.

Arbeiten Sie effizient, schnell und fehlerfrei mit Ihren Geschäftspartnern über die automatisierte Auftragsabwicklung. Profitieren Sie davon, dass Lieferanten Aufträge oder B2B-Kunden Auftragsbestätigungen automatisch einlesen und für Folgeprozesse weiterverarbeiten können. Befreien Sie Ihre Fachkräfte von unnötigen manuellen Erfassungstätigkeiten, damit Sie sich wertschöpfenden Tätigkeiten widmen können.

EDI Rechnungen

Mit einem digitalen Rechnungsprozess die Produktivität steigern.

Mit dem elektronischen Belegaustausch via EDI-Standard unterstützen wir Ihr Unternehmen, um einen erfolgreichen Rechnungsaustausch mit Ihren Geschäftspartnern zu etablieren. Rechtskonform und mit der Möglichkeit der Archivierung von Belegen schaffen wir einen Rund-um-Blick. Ihr Unternehmen spürt eine deutliche Entlastung. Neben den Kostenersparnissen erhöhen Sie Ihre Liquidität durch eine automatisierte, schnelle und fehlerfreie Rechnungsbearbeitung. Gemeinsam mit Ihnen etablieren wir eingehende und ausgehende elektronische Rechnungen. Über nur eine Schnittstelle schaffen wir beliebig viele Anbindungen und bauen Ihre Prozesse aus.

EDI Logistikbelege

Vereinfachen Sie die Erstellung von Logistikbelegen.

Über digitale Logistikbelege können Lieferketten für alle involvierten Parteien transparent abgebildet werden und es erfolgt eine reibungslose Logistik zwischen Unternehmen. So können im B2B-Bereich sogenannte Transport- und Speditionsaufträge (IFTMIN) ausgetauscht werden und im B2C-Bereich unterstützen Warenbegleitpapiere, wie z.B. digitale Lieferscheine und Versandlabels den Dropshipping oder Crossdocking-Prozess.

Lieferantenportal

Ihr Geschäftspartner ist nicht digital? Setzen Sie unsere Portallösung ein.

Trotz EDI-Integration in Ihrem Unternehmen verursacht ein Großteil Ihrer nicht EDI-fähigen Lieferanten hohen manuellen Aufwand bei Ihnen: Über das Portal können Sie alle nicht EDI-fähigen Partner anbinden, um den Belegdatenaustausch zu digitalisieren und zu automatisieren. Erhalten Sie alle Belege als EDI-Nachricht und erhöhen Sie damit Ihre EDI-Quote, um noch effizienter zu arbeiten und Ihre Mitarbeiter zu entlasten.



Sie möchten gern mehr über unsere Lösungen erfahren?

Dann vereinbaren Sie jetzt einen unverbindlichen Termin und wir zeigen Ihnen die Vorteile.

Spannend für Sie? Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

Tel. +49 (0) 7031 – 46 17 30
service@integrated-worlds.com

Onboarding

Binden Sie möglichst viele Partner schnell an

Sie haben Ihr erstes EDI-Projekt erfolgreich durchgeführt. Mit wie vielen Geschäftspartnern sind Sie jetzt elektronisch vernetzt?

Sich mit vielen Partnern schnell zu verbinden: Darin liegt die eigentliche Komplexität. Wir mit unserem Onboarding Team kümmern uns genau darum.

- Unser Onboarding Team analysiert und erkennt sofort Ihre Vernetzungspotenziale.
- Unser Onboarding Team klärt mit Ihren Partnern alle technischen Voraussetzungen.
- Wir überwachen die ersten Testnachrichten um einen reibungslosen Ablauf zu garantieren.
- Sie investieren weder Zeit noch interne Ressourcen, um in Eigenregie Partner an EDI anzubinden.



Sie nutzen unser Netzwerk von mehr als 1.000 Partnern



Sie nutzen unser Know-how und binden keine Ressourcen



Wir kümmern uns um technische Details wie z. B. Formate

Der Idealprozess beim Einkauf von Verbrauchsmaterialien

Sie haben den Einkauf in Ihrem Kerngeschäft optimiert, ist die Beschaffung von Verbrauchsmaterial (C-Teile) auch gut aufgestellt? Unser Einkaufsportale trägt dazu bei, dass Ihr Beschaffungsprozess für C-Teile zeitsparender und transparenter wird. Durch vordefinierte Regelwerke kann Ihr Einkauf besser gesteuert werden, ohne dass interne Rücksprachen mit der Buchhaltung aufkommen.

Das Einkaufsportale umfasst den Bestellprozess, inklusive der damit verbundenen Abwicklungsschritte wie die Übergabe der Bestellungen an Lieferanten oder Freigabe Workflows und Überprüfungen. Durch die automatische Annahme, rechnerische Kontrolle und Übergabe der Rechnungen an Ihr Buchhaltungssystem (inklusive aller benötigten Konten- und Kostenstellenzuordnungen) wird der Bestellprozess für Ihre Mitarbeiter verbessert und die Prozesskosten werden gesenkt.

Bekommen Sie zusätzlich elektronische Rechnungen von Ihren Lieferanten, können Sie die automatisierte Rechnungsprüfung nutzen.



- ✓ Onboarding Ihrer Lieferanten
- ✓ Der Bestellprozess ist transparent und elektronisch
- ✓ Regelwerke können festgelegt werden
- ✓ Mehr Freiraum für strategische Aufgaben
- ✓ Prozesskosten und Fehlerquoten werden gesenkt

Maximale Flexibilität und Transparenz für Ihre Kunden

In einer digital vernetzten Welt möchten sich B2B-Kunden rund um die Uhr, auch außerhalb der Bürozeiten und im Home-Office, Informationen online beschaffen und Bestellungen abwickeln. Mit den Lösungen rund um die Digitalisierung des Vertriebs wie unsere innovativen Bestell- und Kundenportalen etablieren wir für unsere Kunden ganzheitliche Plattformen, mit denen Sie Ihre Vertriebsprozesse automatisieren und optimieren können. Das entlastet Ihre Mitarbeiter, steigert die Kundenzufriedenheit und beschleunigt die Auftragsabwicklung – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil!



- ✓ Sie möchten komplexe Produkte oder Leistungen kosteneffizient vertreiben und positionieren.
- ✓ Sie möchten die Zufriedenheit Ihrer B2B-Kunden erhöhen, diese halten und den Kundenservice ausbauen.
- ✓ Sie sind innovationsbegeistert und offen für Veränderungen und möchten Ihre Vertriebsprozesse in Echtzeit beeinflussen, auf Basis klarer Fakten.
- ✓ Sie möchten mittel- bis langfristige Vertriebsziele erreichen, Produktneuheiten schneller bewerben und mehr Umsatz generieren.

Dann haben wir die richtigen Lösungen für Sie!

Mit dem B2B Kundenportal erhalten Ihre Kunden mehr Transparenz zum Auftragsstatus.

Neben dem persönlichen oder telefonischen Gespräch ist auch die digitale Kommunikation ein sehr wichtiger Bestandteil im Vertrieb und Kundenservice. Mit dem B2B Kundenportal entlasten Sie nicht nur den Vertrieb und Kundenservice im After-Sales – Sie tragen vor allem zur Kundenzufriedenheit bei.

Ihre Kunden können an einem einzigen, personalisierten Ort rund um die Uhr auf alle ihre Aufträge und Infomaterialien zugreifen und damit ihre Prozesse wie z.B. Auslieferung beschleunigen.

Auftragsbestätigungen können Ihre Kunden künftig zu jeder Tageszeit über das Portal einsehen. Neben dem Zugriff auf die Auftragsabwicklung erhalten Ihre Kunden Einsicht zu den Lieferzeiten, Produktinformationen, Preise und Verkaufsmaterialien.

Nachbestellungen werden vereinfacht und wenn mal eine Rechnungskopie benötigt wird, steht auch diese online bereit. Ihre Kunden bleiben im Portal jederzeit über Angebote, Aktionen, neue Produktlinien und Upgrades informiert.

Innovativer Vertrieb - B2B Bestellportal

Eine große Chance Ihre Fachkräfte effizienter einzusetzen und parallel, Kunden mit kleinerem Umsatz aufzubauen.

Wenn Sie komplexe Produkte kosteneffizient vertreiben und positionieren möchten, ist es notwendig den Vertriebsprozess, angefangen beim Pre-Sales bis zum After-Sales, so effizient wie möglich aufzustellen.

Werden die Produkte komplexer und benötigen eine umfassende Konfiguration für die Bestellannahme, setzen sich die Klärungen nach dem Versand eines Kommissionsauftrags oft noch lange fort. Das bekannte Hin-und-Her zwischen Kunde und Lieferant erledigt sich mit dem B2B Bestellportal von selbst. Das Bestellportal integriert sich reibungslos in Ihr bestehendes ERP-System bzw. an existierende EDI-Prozesse.

Zudem bietet es vielfältige Funktionen: beginnend mit individuellen Kundeneinkaufspreisen, der Bereitstellung von Produkt- und Sortimentsdaten, über Produktvarianten-Abbildungen, bis hin zu Auftragsinformationen und -bestätigungen.

Das vollumfängliche B2B Bestellportal deckt zusätzlich zu den Standardvorteilen, die man bei vielen Shopsystemen finden kann, die direkte Anbindung aller Kunden in digitale Prozesse ab, auch wenn diese noch nicht EDI fähig sind.

Verkauf über Marktplätze als weiterer Vertriebsweg — Erweitern Sie Ihre Digitalstrategie.

E-Commerce über Online-Marktplätze und Verkaufsplattformen als weiteren Vertriebsweg einzurichten, ist für Hersteller und Großhändler gleichermaßen interessant. Diese bieten viele attraktive Mehrwerte: dazu zählt das Erschließen neuer Kundengruppen und Umsatzpotenziale, erhöhte Sichtbarkeit von Marke und Unternehmen und eine nahezu unbegrenzte Artikelvielfalt darzustellen sowie individuelle Werbemöglichkeiten.

Unsere Marktplatzanbindung ist das fehlende Bindeglied, das Ihre ERP-Systemlandschaft und die Verkaufsplattformen Ihrer Wahl verbindet.

Unabhängig davon, ob Sie erstmalig über einen Marktplatz in den digitalen Vertrieb einsteigen oder bereits auf Online-Marktplätzen oder Verkaufsplattformen aktiv sind und Ihren Prozessen nur einen Feinschliff verleihen möchten: Unsere Prozess-Integration schafft eine schnelle und unkomplizierte Anbindung.

Wer sich von diesen Aussichten motivieren lässt, kann beinahe sofort mit dem Verkauf seiner Waren über Marktplätze starten und auch zusätzlich von unseren integrierten Logistik-Modellen profitieren.

Effiziente Logistikprozesse

Entdecken Sie jetzt die Vorteile der direkten Belieferung des Endkunden

Mit unseren Lösungen Dropshipping, Crossdocking und dem Speditionsportal haben wir ein Integrationsportfolio entwickelt, welches Ihnen mit der digitalen Automatisierung Ihrer Lieferprozesse und der Lieferung ab dem Hersteller ermöglicht, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und weitere Mehrwerte zu sichern.

Die direkte Lieferung durch den Hersteller an den Endkunden reduziert Transportwege, Ein- und Umlagerungsvorgänge und Arbeitsschritte. Trotzdem behält der Händler durch die digitale Abwicklung des Prozesses, die volle Transparenz über den Logistikprozess und entlastet gleichzeitig seine Mitarbeiter, reduziert seine Lagerkosten und erhöht seine eigenen Lieferkapazitäten.

Auch der Hersteller profitiert von der direkten Endkundenbelieferung: Der Hersteller bietet mit diesem Service den Händlern einen attraktiven Mehrwert bei ihm zu bestellen und muss nicht jede Filiale selbst anliefern, sondern liefert bspw. nur einmal an einen zentralen HUB. Durch das geringe Warenhandling wird die Reklamationsquote weiter reduziert.



Sie möchten Ihre Logistikprozesse digitalisiert und transparent abwickeln.



Sie möchten die Zufriedenheit Ihrer Endkunden durch eine schnelle und fehlerfreie Belieferung steigern.



Sie möchten Ihre Reklamationsquote durch Schäden von Ein- und Umlagerungsvorgänge reduzieren.



Sie möchten allen Parteien eine volle Transparenz ermöglichen.

Dann haben wir die richtigen Lösungen für Sie!

Händler helfen Händlern.

Kennen Sie das? Sie haben regionale Schwerpunkte zum Beispiel dort, wo Ihre Logistikzentren liegen? Und nur an diesen Orten können Sie mit geringen Kosten alle Kunden in einem definierten Umkreis mit kurzer Lieferzeit zuverlässig mit der gewünschten Ware versorgen? Um die Kundenzufriedenheit und den Umsatz sowie die eigene Marktposition zu steigern, ist es jedoch vorteilhaft, den gesamtdeutschen Markt zuverlässig beliefern zu können – Genau dort setzt das Speditionsportal der IWO furn an.

Das Speditionsportal der IWO furn ist eine Lösung für das Konzept Shared Delivery, bei welchem verschiedene Möbel-Handelsunternehmen eine strategische Partnerschaft eingehen, um sich gegenseitig zu unterstützen. Beliefern Sie Ihre Kunden deutschlandweit ohne dabei Abstriche bei den angebotenen Services zu machen.

Vorteile

- Deutschlandweite Lieferung über die Handelspartner
- Erhöhte Kundenzufriedenheit
- Prozessautomatisierung senkt Fehlerquoten
- Starke Partnerschaften

Effiziente Logistikprozesse - Dropshipping & Crossdocking



Lieferungen ab dem Hersteller bieten Ihnen viele Vorteile.

Schneller, weiter, besser – die Anforderungen der Endkunden an Warenlieferungen wachsen parallel zu ständig neuen Angeboten wie z. B. „Same Day Delivery“. Gemeinsam mit dem Hermes Einrichtungs Service (HES) haben wir ein Integrationsportfolio entwickelt, um die Auslieferung im Crossdocking digital zu optimieren und die Lieferdauer zu verkürzen. Auch für Dropshipping haben wir für Sie die richtige digitale Lösung parat (Direktlieferung mit DHL, DPD etc.).

Die direkte Lieferung der Bestellungen durch den Hersteller an den Endkunden reduziert Transportwege, Ein- und Umlagerungsvorgänge und Arbeitsschritte. Dennoch behält der Händler die volle Transparenz über den Logistikprozess und entlastet gleichzeitig seine Mitarbeiter, reduziert seine Lagerkosten und erhöht seine eigenen Lieferkapazitäten.

Vorteile für Händler

- Deutschlandweite Lieferung
- Verkürzte Lieferzeiten
- Erhöhte Kundenzufriedenheit
- Kostenreduktion

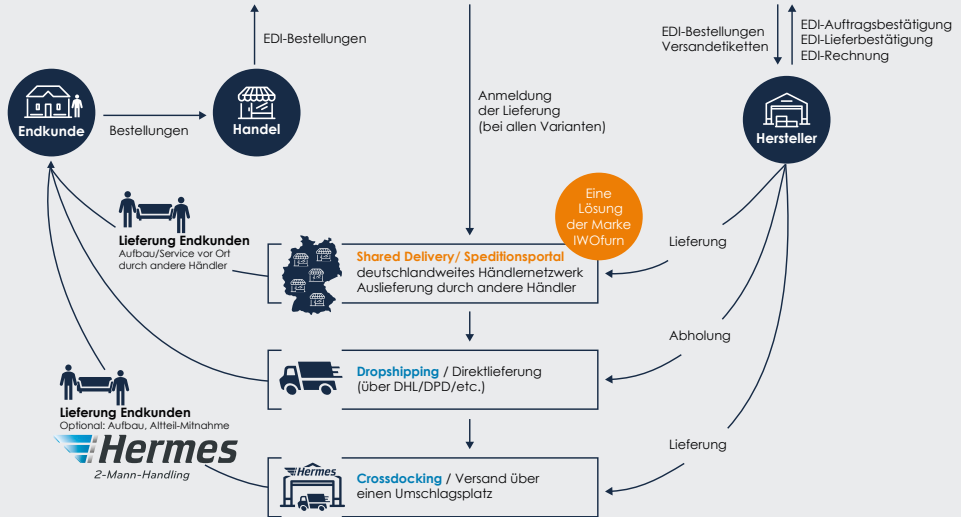
Vorteile für Hersteller

- Geringe Reklamationsquote durch reduziertes Warenhandling
- Erhöhte Attraktivität für Händler
- Möglichkeit, breiteres Produktportfolio anzubieten

Effiziente Logistikprozesse - Dropshipping & Crossdocking

Automatisierte Datendrehscheibe IWOfern

(Zusätzlich: Generierung des Endkundenlieferschein + Etiketten)



Optimieren Sie Ihre Prozesse am POS

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

Mit unseren Lösungen im Bereich „Digital am POS“ helfen wir Ihnen, die Prozesse an Ihrem POS kosten- und zeiteffizient abzuwickeln! Eine Schnittstelle zwischen Ihren Planungsprogrammen zu Ihrer Warenwirtschaft hilft Ihnen dabei, Ihre Aufträge fehlerfrei zu übertragen und automatisiert an den Hersteller zu übermitteln.

Aufwendige händische Pflege entfällt und unser IWO-furn SalesApp rundet (für die Möbelbranche) das Angebot ab und lässt sich auch in andere unsere Lösungen wie das B2B Bestellportal integrieren. Durch die digitale Übertragung von Daten, nicht nur vom Handel an den Hersteller, sondern auch in die andere Richtung, ist es Ihnen zudem möglich, dem Endkunden weitere Kaufargumente zu bieten, indem Sie genaue Bestands- und Lieferzeitinformationen geben können und das bereits während der Konfigurierung.



Sie arbeiten in einem Handelsunternehmen und möchten Ihren POS effizienter gestalten.



Sie möchten die Zufriedenheit und das Vertrauen Ihrer Kunden erhöhen und den Kundenservice ausbauen.



Sie möchten Ihre Retourenquote durch fehlerfreie Kommissionsaufträge reduzieren.



Sie möchten komplexe und variantenvielfältige Produkte kosteneffizient vertreiben und positionieren.

Dann haben wir die richtigen Lösungen für Sie!

Schnittstelle Planungsprogramme zu Warenwirtschaften

Unterstützung für Ihren Point of Sales.

Die Integrated Worlds verbindet die Schnittstellen unterschiedlichster Systeme und Standards und sorgt dafür, dass die Erfassung der Planungsergebnisse im Handel automatisch an das Warenwirtschaftssystem übergeben werden. Dies ermöglicht fehlerfreie Aufträge, die automatisiert und digital über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg verarbeitet werden können. Aufwendige manuelle Pflege und Rückfragen entfallen und sparen so wertvolle Zeit.

Bestandsinformationen und Lieferzeiten

Tagesaktuelle Daten als Verkaufsargument nutzen.

Ein Online-Shop ohne genaue Angabe dazu, wann die Ware geliefert wird – nicht vorstellbar, dass dieser Shop erfolgreich sein könnte! Aber weshalb reduzieren wir die Betrachtung auf die Online-Welt? Auch für den Verkäufer auf der Fläche ist es entscheidend geworden, dem Endkunden ein genaues und verlässliches Lieferdatum zu nennen. Und wenn der Artikel nicht auf Lager ist, muss der Verkäufer zumindest wissen, ob der Lieferant ihn vorrätig hat, um dann zu entscheiden, wie er den Kunden beliefern lassen möchte. Wir helfen Ihnen dabei, diese Angaben jederzeit zur Verfügung zu haben, um Ihren Kunden mehr Planungssicherheit zu geben und Ihre Kundenzufriedenheit zu erhöhen.



Die Zukunft der digitalen Konfiguration am POS.

Für B2B-Kunden und B2B-Lieferanten aus der Industrie (Hersteller) ist es gleichermaßen wichtig, fehlerfreie Aufträge auszutauschen, wenn es um komplexe und konfigurierbare oder gar geplante Produkte geht.

Egal ob Polstermöbel, Schränke, Küchen, Fensterbänke, Absturzsicherungen u.v.m. – solche Produkte können in abertausenden oder gar Millionen von Varianten gefertigt werden. Wir helfen Ihnen dabei mit unserer IWO furn SalesApp inkl. Konfigurator,

welcher am Point of Sale praktisch auf dem Tablet einsatzbereit ist, Ihren Kunden die bestmögliche Beratung zu geben und die Produkt vorab visuell darzustellen.

Der Endkunde erhält so eine bessere Vorstellung seines Endproduktes und die Kaufentscheidung wird vereinfacht. Das Paket wird abgerundet durch eine Schnittstelle zu Ihrem Warenwirtschaftssystem, sodass aufwendige manuelle Pflege entfällt und die Fehlerquote gesenkt werden kann.

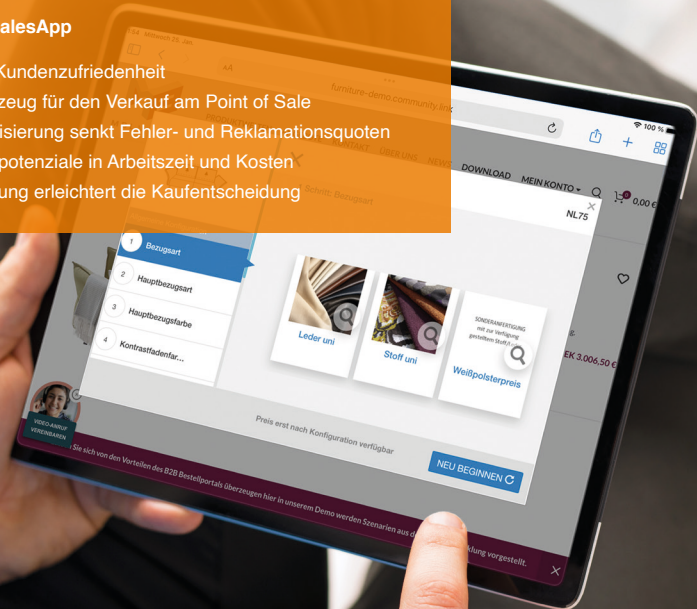
Dieses Produkt können Sie auch in unserem B2B Bestellportal integrieren und so Ihren Kunden einen Rund-um-Service bieten. Vom eigenen Konfigurator bis hin zur 24/7-Bestellmöglichkeit.

IWO furn SalesApp Live Demo

Unser IWO furn Konfigurator bietet ein starkes CMS und eine übersichtliche Oberfläche mit einer durchdachten User Experience. Mit der Live-Demo erhalten Sie erste Einblicke, wie Sie zukünftig am POS effizient und visuell Ihre Produkte verkaufen können.

Vorteile: IWO furn SalesApp

- Erhöhung Ihrer Kundenzufriedenheit
- Optimales Werkzeug für den Verkauf am Point of Sale
- Prozessautomatisierung senkt Fehler- und Reklamationsquoten
- Enorme Einsparpotenziale in Arbeitszeit und Kosten
- Visuelle Darstellung erleichtert die Kaufentscheidung



IWOfurn: Ihr Transformations-Beschleuniger in der Branche Wohnen & Einrichten

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

IWOfurn (eine Marke der Integrated Worlds) ist die Serviceplattform zur Verbindung der Prozesse aller Unternehmen in der gesamten Möbel- und Einrichtungsbranche.

Seit 2008 ist die IWOfurn Motor für die Digitalisierung und Automatisierung aller unternehmensübergreifenden Prozesse und innerbetrieblichen Abläufe. Sie ermöglicht die Vernetzung von über 1.000 Unternehmen im täglichen Austausch von Geschäftsdaten und der Prozess-Digitalisierung.

IWOfurn verbindet alle relevanten Branchenteilnehmer miteinander. Schnittstellen zu allen wichtigen Systemen und Kooperationen mit Partnern und Verbänden aus der Branche runden unser Angebot für Sie ab! Sie unterstützt Ihre Kunden beim Erreichen einer 100% EDI-Quote mithilfe von Kunden- und Lieferantenportalen und vieles mehr.



Daten und Fakten auf einem 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.



Enge Zusammenarbeit mit den wichtigsten Partnern und Schnittstellen zu allen Systemen.

Die IWOfum Plattform vernetzt Europas Möbelwelt!

IWOfum unterstützt heute ca. 200 Datenformate für den digitalen Beleg-
austausch zwischen Unternehmen. Über eine einmalige Anbindung an
unsere zentrale Plattform können Dateninhalte langfristig mit Partnern aus-
getauscht werden.

Auch erfolgreiche Anbindungen an Marktplätze
bis hin zu fehlerfreien Kommissionsaufträgen
durch Schnittstellen zu allen
Planungssystemen gehören
zu unserem breiten
Lösungsangebot.



Gemeinsam mehr erreichen!

Haben Sie sich auch schon gefragt, wie Sie frühzeitig Geschäftsentwicklungen oder veränderten Kundenbedarf erkennen? Was liegt gerade im Trend? Blau oder Grün? Eckig oder Rund? Leder oder Stoff?

Hat ein Endkunde andere Präferenzen, wenn er online oder auf der Fläche ein Möbelstück sucht und möchten Sie wie wissen, wie Sie ihm beim Kauf eine verlässliche Prognose der Lieferzeit geben können? Bei all diesen Fragestellungen möchten wir Ihnen helfen!

Big Data & KI sind eine wichtige Grundlage, um sich als Unternehmen für die Zukunft vorzubereiten. Das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF, Förderkennzeichen 01IS22036A) geförderte Projekt furnFUSION, soll als Initiative der gesamten Branche Wohnen & Einrichten dabei helfen. Alle Branchenteilnehmer können so datenbasiert bei der Optimierung ihrer Geschäftsentwicklung unterstützt werden.



Auf den Punkt gebracht

- ✓ Datengetriebenes Arbeiten hilft Ihnen dabei, frühzeitig Trends, Geschäftsentwicklungen oder veränderten Kundenbedarf zu erkennen.
- ✓ In der Möbelbranche, mit einer breiten und tiefen Wertschöpfungskette ist es wichtig, alle Teilnehmer bei der Erhebung von Daten zu berücksichtigen, um alle Prozessabläufe gezielt zu optimieren und zu automatisieren.
- ✓ Die Initiative furnFUSION klärt die technischen und organisatorischen Fragestellungen für einen branchenweiten Austausch von Feedbackdaten.

Die Initiative für die datenbasierte Zukunft der Möbelbranche

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



furnFUSION

IN KOOPERATION MIT DEM FZI
FORSCHUNGSZENTRUM INFORMATIK



Unterstützt von den assoziierten Projektpartnern:



DCC
Digitalindex



BVDM
Handelsverband
Möbel und Küchen

DER MITTELSTANDSVERBUND

ZGV



VDM

Verband der Deutschen Möbelindustrie e.V.



Integrated Worlds

we connect worlds

**Unsere Experten sind für Sie da und
freuen sich von Ihnen zu hören!**



Integrated Worlds GmbH
Max-Eyth-Str. 38, 71088 Holzgerlingen
Tel +49 7031 46 17 30
Fax +49 7031 46 17 50
service@integrated-worlds.com

www.integrated-worlds.com