



IWOfurn verbindet Unternehmen, Informationen und Prozesse. Mit dem Aufschwung des E-Commerce entwickelte das Unternehmen ein Multichannelpaket, das sich als Lösungsfinder für Handel, Industrie und Dienstleister profiliert.

IWOfurn: Der nächste Schritt in die Zukunft

Simplify your profit

Neue Handelskonzepte im Internet, auf mobilen Endgeräten und sogar im Fernsehen sind auf der Überholspur. Fest steht: Die Umsätze verlagern sich – und neue Konzepte, welche die Anforderungen von Showroom, Webshop, mobilen Lösungen und TV vereinen, sind gefragt. Ein Merkmal der IWOfurn Service GmbH aus Holzgerlingen ist die Bereitschaft, permanent in neueste Technologien und E-Business-Trends zu investieren

Für IWOfurn-Geschäftsführer Klaus Bröhl ist es eine tägliche Herausforderung, in den Markt hineinzuhorchen und mit seinem Team unter Einbindung innovativer Anwender praxisnahe und zukunftsorientierte Lösungsbausteine zu entwickeln. Bis dato hat sich IWOfurn fast ausschließlich mit den Themen Supply Chain Management (SCM) und dem Product Information Management (PIM) über elektronische Kataloge beschäftigt. Diese wichtigen Themen werden auch weiterhin kontinuierlich weiterentwickelt und ausgerollt. Allerdings macht sich IWOfurn nun daran, Strategie auch unter dem Blickwinkel des zunehmenden Interesses an Multichannel-Lösungskonzepten zu erweitern.

Neben den bekannten B2B-Services für die E-Business-Kommunikation zwischen Zulieferern, Lieferanten, Verbänden und dem Möbeleinzelhandel bindet IWOfurn ab sofort zusätzlich den POS (Point-of-Sale), das E-Commerce

und mobile Endgeräte wie z.B. Smartphones in das Service-Paket ein.

Mit dem IWOfurn-Multichannel-Konzept lassen sich neue Vertriebskanäle im E-Commerce erschließen. Parallel dazu verbessert es die Prozessabwicklung mit den Lieferanten. Zusätzliche Umsätze sind somit nahezu ohne weiteren Ressourceneinsatz zu realisieren.

Die von Industrieseite bereitgestellten Produktinformationen können dabei nicht nur in der Wa-

renwirtschaft oder am POS, sondern auch in endkundenorientierten Shop-Umgebungen genutzt werden. Dabei werden alle vom Endkonsumenten ausgelösten Prozesse, ähnlich wie durch den Verkäufer am POS, über das IWOfurn-Multichannel-Konzept integriert, mit der Warenwirtschaft abgewickelt und anschließend in der bekannten Art und Weise eingebunden.

Bestellt ein Endkunde z.B. mit Hilfe der über IWOfurn im B2C-Shop bereitgestellten Konfigurationsmöglichkeit ein individuelles Polstermöbel, wird die Order anschließend in der Warenwirtschaft verbucht und von dort aus per EDI über IWOfurn an den Hersteller elektronisch weitergeleitet. Dort wird die Bestellung abschließend automatisiert verarbeitet.

IWOfurn sorgt dafür, dass Unternehmer E-Commerce-Systeme wie Typo3-Websites, führende Shopsysteme wie Magento und Web-TV-Konzepte wie HBBTV für sich nutzen können und dabei auf einem effizienten B2B-Portal

für die Informationsversorgung und Geschäftsabwicklung mit ihren Lieferanten aufsetzen.

IWOfurn präsentiert das neue Multichannel-Konzept live auf der imm cologne vom 16. bis 22. Januar 2012. Das Team ist in der Passage 4/5 am Stand des BVDM anzutreffen.

FACTS & FIGURES

Multi-Channel-Commerce Komponenten von IWOfurn

- Effiziente Nutzung von Shop-systemen wie z.B. Magento durch Artikeldatenübernahme aus IWOfurn
- Anbindung des Produktkonfigurators
- Übergabe der Bestelldaten in elektronischer Form für die weitere Abwicklung
- Mobile Apps und Webs
- Suchmaschinenoptimierung und Web-Marketing
- Integration an HBBTV-Apps
- Anbindung an die IWOfurn-Messaging-Umgebung
- Übergabe der Aufträge aus allen Kanälen an Warenwirtschaftssysteme oder den Lieferanten bzw. Logistiker
- www.iwofurn.com

