

Experten-Slot B2B-Branchenplattformen

IWOofurn

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von [IWOofurn](#) zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung der Autorin [Sandra Broszat](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

IWOofurn Service GmbH

Expertenbeitrag: Direct Fulfillment: neue Marktzugänge, neue Kunden

Anforderungen für Online-Marktplätze sehr anspruchsvoll – Iwofurn leistet umfassenden Support

Dienstag, 28.04.2020

Die Iwofurn Service GmbH aus Holzgerlingen unterstützt als Dienstleister seine Kunden aus der Möbelbranche bei der Digitalisierung unternehmerischer Prozesse. Der Aufbau von Plattformen für den Online-Handel oder die Anbindung an von Dritten betriebene Online-Marktplätze sind ein besonders anspruchsvolles Arbeitsgebiet. Das Beispiel des Global-Players Amazon zeigt, dass bis zur beabsichtigten Direktbelieferung von Kunden – Direct Fulfillment genannt – eine Vielzahl von Hürden zu nehmen sind und die Chance auf Erfolg bei Hinzuziehung von externem Projekt-Support am größten ist.

Der Dienstleistungs- und Warenverkehr über das Internet ist branchenübergreifend stark wachsend, die Lösungsmöglichkeiten für erfolgreich praktizierten Online-Handel vielfältig. Gerade die aktuell stark disruptiv wirkende Viren-Pandemie wird die digitale Wirtschaft beflügeln, den Vertrieb von Gütern via World-wide-Web signifikant pushen.

Jede Anbindung unterliegt firmenspezifischen Anpassungen

Die technischen Voraussetzungen sind auch in recht vielen Unternehmen der Möbelbranche gegeben, um erfolgreich Online-Geschäfte durchzuführen. Bisher beschränkt sich der dafür nötige Daten- bzw. Informationsaustausch zumeist auf die direkte Anbindung zwischen Industrie und Handel (und umgekehrt).

Die Nutzung digital organisierter Marktplätze, insbesondere auf globaler Ebene wie über Amazon, erfordert deutlich anspruchsvollere Lösungen. Zudem sind die Anforderungen jener Portale keinesfalls homogen, sodass für jeden Zugang eine eigenständige Digitalstrategie verfolgt werden muss. Selbst für eine herausragend aufgestellte IT-Abteilung eines Lieferanten stellen sich somit schwer überwindbare Hindernisse auf.

Direct Fulfillment nur projektbezogen lösbar

Ein hoch spezialisierter Dienstleister wie Iwofurn kann solcherart Aufgaben lösen. Dabei ist die Umsetzung der von den Portalbetreibern gestellten Anforderungen nur eine Seite der Medaille. Auch die erforderlichen Veränderungsprozesse im Unternehmen sind anzupassen, zu entwickeln, zu kontrollieren – sofern die gewollte Direktbelieferung der Kunden nachhaltig von Erfolg gekrönt sein soll.

Das Beispiel Amazon EU zeigt, dass eine Anbindung an diese Handelsplattform mit vertretbarem Aufwand machbar ist – jedoch nicht standardisiert, sondern grundsätzlich firmenspezifisch. Denn die Fragestellung lautet weniger, „ob“ definierte Anforderungen vom Lieferanten erfüllt werden können, sondern „wie“! Daraus folgt der ausschließlich „individuelle“ Projektcharakter einer jeden erfolgreichen Implementierung.

Angebotene Testumgebungen führen schnell zu Frust

Amazon stellt eine 18-seitige Guideline sowie Beispiele der gewünschten Inhalte bereit, um für ein möglichst zügiges Onboarding Hilfestellung zu geben. Je nach abgeschlossener Vereinbarung mit dem Online-Portal werden mindestens fünf Nachrichtenarten erwartet – die nur auf den ersten Blick nichts Neues bergen. In der Regel allerdings operiert Amazon mit sieben Nachrichtenarten, die in XML kommuniziert werden.

Zu beachten sind deshalb nicht nur die Nachrichtenarten, sondern auch das voneinander abweichende Wording: Zum Beispiel heißt die bekannte ORDER bei Amazon „OF“ (Order Fulfillment), Bestandsdaten INVRPT werden als Inventory Availability Acknowledgement („IAA“) übertragen. Zu diesen „Verständigungsproblemen“ kommen abweichend hinterlegte Inhalte.

Zwar bietet der Betreiber über die Self-Service Onboarding Plattform eine in Teilen selbsterklärende Testumgebung an – in der Realität ist die Schnittstellenanpassung zur Datenkommunikation jedoch anspruchsvoll und zieht sich häufig über mehrere Wochen.

Mit dem richtigen Kommunikationsdienstleister zum Erfolg

Da die Anbindung an digitale Marktplätze nicht nur fachlich herausfordernd ist, sondern kaufmännisch in vertretbaren Rahmen bleiben soll und zumeist neben dem normalen Tagesgeschäft läuft, ist der Support durch einen externen Dienstleister wie Iwofurn nahezu zwingend. Denn die eingeforderten Inhalte seitens Amazon bedingen Sonderprogrammierungen oder die Zweckentfremdung definierter, bisher anders genutzter Felder.

Nach vertraglicher Klärung der Zusammenarbeit mit Amazon müssen die Details, die Anforderungen seitens Amazon besprochen werden. Dazu gehören die Warehouse-ID als durchgängige Referenz, die „Priority“- und Geschenkverpackungspräferenz oder auch die Festlegung zum Verbot von Teillieferungen. Amazon fordert weiterhin aktuelle Bestands- oder Veränderungsmeldungen, Informationen zum Versandstatus und erwartet Sammelrechnungen EOD über alle Positionen, während die Frachtkosten separat positionsbezogen erfasst werden müssen.

Iwofurn hat in der jüngsten Vergangenheit mehrere dieser Integrationsprojekte ihrer Kunden zum Amazon Direct Fulfillment erfolgreich abgeschlossen. So wurde allein über dieses bedeutende Portal ein neuer, zusätzlicher Absatzkanal im Rahmen von Omnichannel-Vertriebsaktivitäten etabliert, der in kürzester Zeit die Projektkosten amortisiert.

Und ganz unabhängig von dem Covid-19 initiierten Ansturm der Verbraucher auf Online-Marktplätze: Die Zukunft ist digital und immer mehr Unternehmen aus der Möbelbranche entscheiden sich für die webbasierte Direktbelieferung, um sich Mitbewerbern erfolgreich zu stellen und ihre Marktpräsenz zu stärken.

Direct Fulfillment: neue Marktzugänge, neue Kunden

Links

- [IWOofurn Service GmbH](#)