

Neue Konzepte Planen auf Knopfdruck

IWOFurn macht fit für Industrie 4.0

Sonntag, 01.05.2016



Viele Unternehmen tun sich schwer. Gerade einmal jedes zehnte Unternehmen gibt an, Industrie 4.0-Anwendungen und -Strategien vollständig in den Geschäftsprozess implementiert zu haben. Im Durchschnitt investieren Vorreiter der digitalen Transformation 18% ihres jährlichen Forschungsbudgets

in Industrie 4.0-relevante Themen. Bei den Nachzählern sind es weniger als 8%. Dies ergab eine aktuelle Studie der McKinsey & Company mit dem Titel „Industry 4.0 after the initial hype“.

Nahezu alle Unternehmen haben die Dringlichkeit des Handelns im Zuge der vierten industriellen Revolution erkannt. Bisher ziehen jedoch nur wenige einen produktiven Nutzen aus Industrie 4.0-Anwendungen wie der Analyse großer Datenmengen und Vernetzungseffekten oder haben gar ihr Geschäftsmodell an die Veränderungen durch die Digitalisierung angepasst. Dennoch ist die deutsche Industrie weiterhin optimistisch und erkennt Industrie 4.0 als Chance und nicht als Bedrohung. Laut McKinsey & Company geht jedes zweite Unternehmen davon aus, seine Wettbewerbsfähigkeit steigern zu können.

Auch in der Möbel- und Einrichtungsbranche ist die vierte industrielle Revolution längst zum Dreh- und Angelpunkt herangewachsen. Mit der Umsetzung von Digitalisierung und Vernetzung stehen zahlreiche Unternehmen bereits vor einer neuen, spannenden Herausforderung. Wie können Produkte und Prozesse individuell erfasst und umgesetzt werden? Wie kann man aus Kundenfeedback lernen und daraus sinnvolle Prozesse ableiten? Papierloser Warenverkehr – doch wie bindet man den Kunden in die Wertschöpfungsprozesskette mit ein?

Unternehmen, die über keine integrierten Arbeitsmöglichkeiten verfügen, werden durch Webportal-Lösungen von IWOofurn (wie z.B. B2B-Shops oder Lieferantenportale) unterstützt. Mit diesen ganzheitlichen technischen Möglichkeiten in Kombination mit einem Serviceteam, welches sich um die Partnernetzwerke und technische Fragen kümmert, bietet die Branchenplattform die Chance für eine erfolgreiche Prozessintegration, die weit über den reinen Datenaustausch hinausgeht.

Durch die direkte Einbindung von Kunden und Geschäftspartnern in die Wertschöpfungsprozesskette werden Digitalisierung und die unternehmensübergreifende Vernetzung ermöglicht. Anhand von intelligenten Monitoring- und Entscheidungsprozessen, beispielsweise Feedbackmanagement, permanenten Informationen zu Verfügbarkeiten, papierlosem Warenverkehr oder der Standardisierung für Planungs- und Variantenaufträge, können Geschäftsprozesse in Unternehmen und ganze Wertschöpfungsnetzwerke nahezu in Echtzeit gesteuert und optimiert werden.



Jedes in den Unternehmen eingesetzte Softwareprodukt, aber auch E-Commerce-Plattformen oder Extranets der Verbundgruppen, können über alle Warengruppen hinweg in das offene Konzept der IWO furn eingebunden werden. Und das vollkommen unabhängig von der jeweiligen Unternehmensgröße. Die Branchenplattform orientiert sich an nationalen und internationalen Standards – ohne dabei die erforderliche Flexibilität vermissen zu lassen.

Verkäufer im Möbelhandel sind mithilfe der IWO furn-Integrationsschnittstelle in der Lage, Ergebnisse aus Konfiguratoren und Planungssystemen auf Knopfdruck in die Warenwirtschaft zu übernehmen. Dies eliminiert Erfassungstätigkeiten aus dem Verkaufsprozess und spart Zeit und Stress. Zudem werden fehlerfreie Kommissionsaufträge angelegt, die die Grundlage für effiziente Bestellprozesse ohne Auftragsklärung und mit fehlerfreier Lieferung schaffen.

Allein am Ostersonntag dieses Jahres wurden über diesen Weg 400 Kaufverträge aus verschiedenen

Planungswerkzeugen in den unterschiedlichsten Warenwirtschaftssystemen angelegt.

Unterschiedliche Werkzeuge, Warenwirtschaften und Formate hat der IWOfurn Adapter an diesem Tag miteinander verbunden. Lior Yarom

Die IWOfurn Service GmbH realisiert darüber hinaus, mit Unterstützung ihres Technologiepartners 1eEurope Deutschland GmbH, auch ganzheitliche Marketingkonzepte für Handel und Industrie in der Einrichtungsbranche – online und mobil. Dazu gehören individuelle Angebote, Produktinformationen, Loyalty-Konzepte zur Kundenbindung, Fragebögen sowie Kundenbewertungen, die über mobile Endgeräte am PoS integriert werden. Bei Fragen steht zur Verfügung:

Markus Niebler, Leiter Vertrieb
IWOfurn Service GmbH
Max-Eyth-Str. 38
71088 Holzgerlingen
www.iwofurn.com
Tel: +49-7031-4617-352
Mail: markus.niebler@IWOfurn.com



Grafiken: IWOfurn

[zum Seitenanfang](#)