



Wir sind Ihr Motor für eine
erfolgreiche Geschäftsentwicklung
Entdecken Sie 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.

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



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.

„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 GmbH**

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 GmbH**



Wir wachsen gemeinsam mit unseren Kunden

Ein Auszug von Unternehmen, die seit Jahren auf unsere Lösungen vertrauen



30+

Millionen jährliche Geschäftsvorgänge

500+

aktive Kunden aus unterschiedlichen Branchen

1.000+

Vernetzungen im täglichen Datenaustausch

bulthaup

DE MANDEMAKERS GROEP
keukens, meubelen & sanitair

DTV TABAK



GUTMANN

HARDECK.

home 24

KESSEBÖHMER

MÖBEL BOHN

noite
KÜCHEN

OSTERMANN

POLIPOL

rauch
LEBEN RAUM GEBEN

ROLLER

SEGMÜLLER

TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



„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



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 wieder. Bei uns wird jede Anfrage geschätzt und sorgfältig behandelt.



Der beste Begleiter für Sie und Ihre angebundenen Geschäftspartner

Unser Serviceteam 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



Wir maximieren unser umfassendes Know-how durch strategische Partnerschaften, um unseren Kunden die richtigen Lösungen in ihrem aktuellen Arbeitsumfeld anbieten zu können.

Dazu gehören Partnerschaften mit Warenwirtschaftssystemen, Logistikspezialisten, Konfigurationslösungen und vielen weiteren Lösungsanbietern, deren Schnittstellen und Anforderungen wir bereits bestens kennen.

Nachfolgend finden Sie einen Auszug aus unserem Partnernetzwerk, mit dem wir unter anderem durch bereits vorhandene Schnittstellen eine schnelle und reibungslose Integration gewährleisten.



Wir finden gemeinsam die richtige Lösung für Ihre Herausforderung

Digitalisieren Sie Ihre Prozesse und schaffen Sie mehr Effizienz

Auf den folgenden Seiten finden Sie unser Lösungsangebot. Wir unterstützen Sie in allen digitalen Themenbereichen und ermöglichen Ihnen so, effizienter und umsatzorientierter zu arbeiten. Zum Beispiel durch den Ausbau Ihres digitalen Vertriebs, Ihrer Logistikprozesse oder die Optimierung Ihres Point of Sales.

Der digitale Belegdatenaustausch ist dabei ein wesentlicher Bestandteil unseres Portfolios und dient als Basis für effiziente Prozesse. Sie entscheiden, mit welchem Meilenstein Sie Ihr Unternehmen voranbringen möchten.

Wir verstehen Ihre geschäftlichen Bedürfnisse und Anforderungen, um Ihren Erfolg zu sichern - egal, ob es um Flexibilität, Kosteneffizienz oder Markterweiterung geht!

Ihre Vorteile auf einen Blick

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

Symbolbibliothek

Inhaltsseiten

Lösungsseiten



Handel Industrie

Digitaler Belegtausch



Seite 10-19

- EDI-Auftragsabwicklung
- EDI-Rechnungen
- EDI-Logistikbelege
- EDI-Webportal

Online Vertriebsprozesse



Seite 20-27

- B2B Kundenportal
- B2B Bestellportal
- Marktplatzanbindung

Effiziente Endkundenbelieferung



Seite 28-35

- Dropshipping
- Crossdocking
- Speditionsportal

Digital am POS



Seite 36-43

- Anbindung Planungsprogramme
- IWOfum SalesApp
- Bestand & Lieferzeiten

Optimierter Einkauf & Controlling



Seite 44-47

- Einkaufsportal für C-Teile

Datengetriebene Geschäftsmodelle



Seite 48-49

- FXM (Feedback & Experience Management)

Onboarding/ Partnervernetzung



Seite 50-51

- Weitere Services

IWOfum



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) stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens. Unsere vollständige digitale Vernetzung und die Automatisierung mit Ihren Geschäftspartnern, steigert für Sie die Qualität, senkt die Kosten und entlastet Ihre Fachkräfte.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Fachkräfte entlasten:** Manuelle Erfassung entfällt und schafft Zeit für wertschöpfendere Tätigkeiten.
- ✓ **0% Fehlerquote:** Zuverlässigkeit und Nachverfolgbarkeit, für Sie und alle Ihre Geschäftspartner.
- ✓ **Kostensenkung:** Erreichen Sie durch EDI effizient Ihre Geschäftsziele und verschaffen Sie sich Marktvorteile.
- ✓ **Nachhaltigkeit:** Verbessern Sie Ihre Ökobilanz, indem Sie Papier durch digitale Prozesse einsparen.
- ✓ **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 Ihren Geschäftspartnern zu vernetzen. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 50 bis 51.



Überholen Sie alle Ihre Wettbewerber und werden Sie mit unseren Lösungen zum digital Hero.



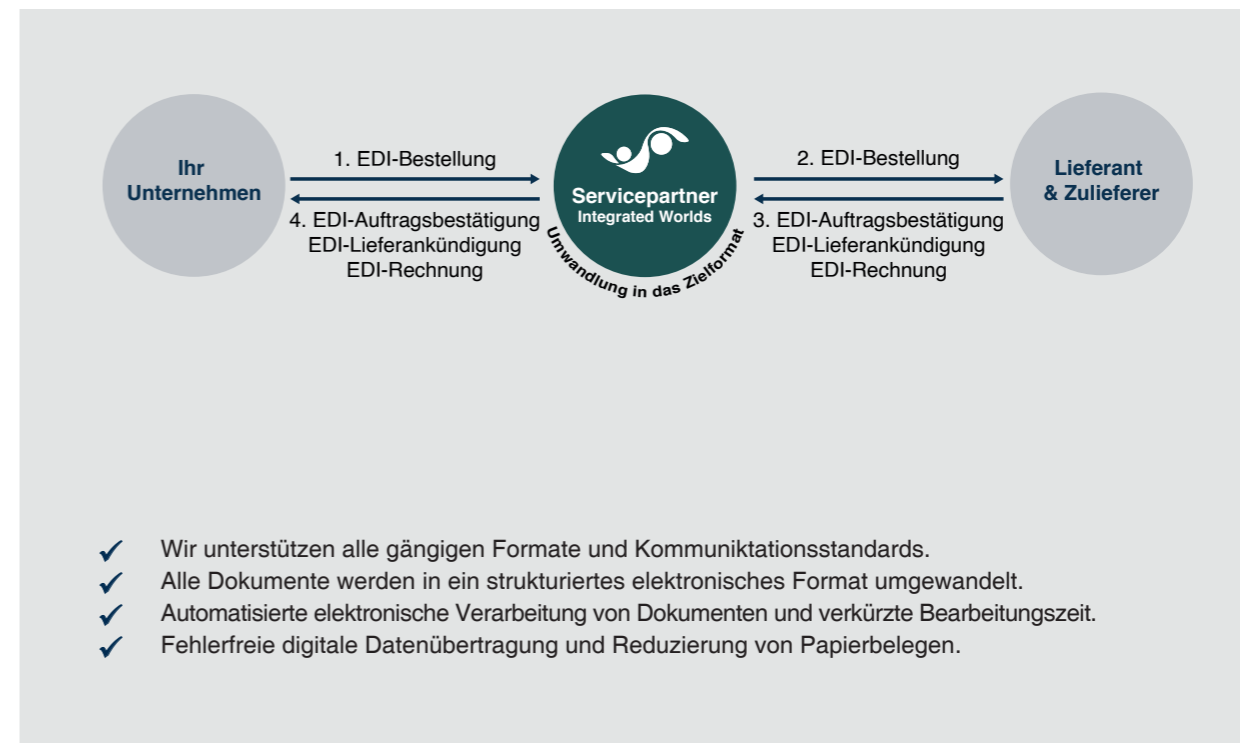
Auftragsabwicklung – der erste Meilenstein in Ihrer Prozessdigitalisierung

Digitale Auftragsabwicklung – eine der Voraussetzungen 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.

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

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.



Verbessern Sie Ihren Cashflow

Mit EDI erreichen Sie vollständig automatisierte Belegflüsse

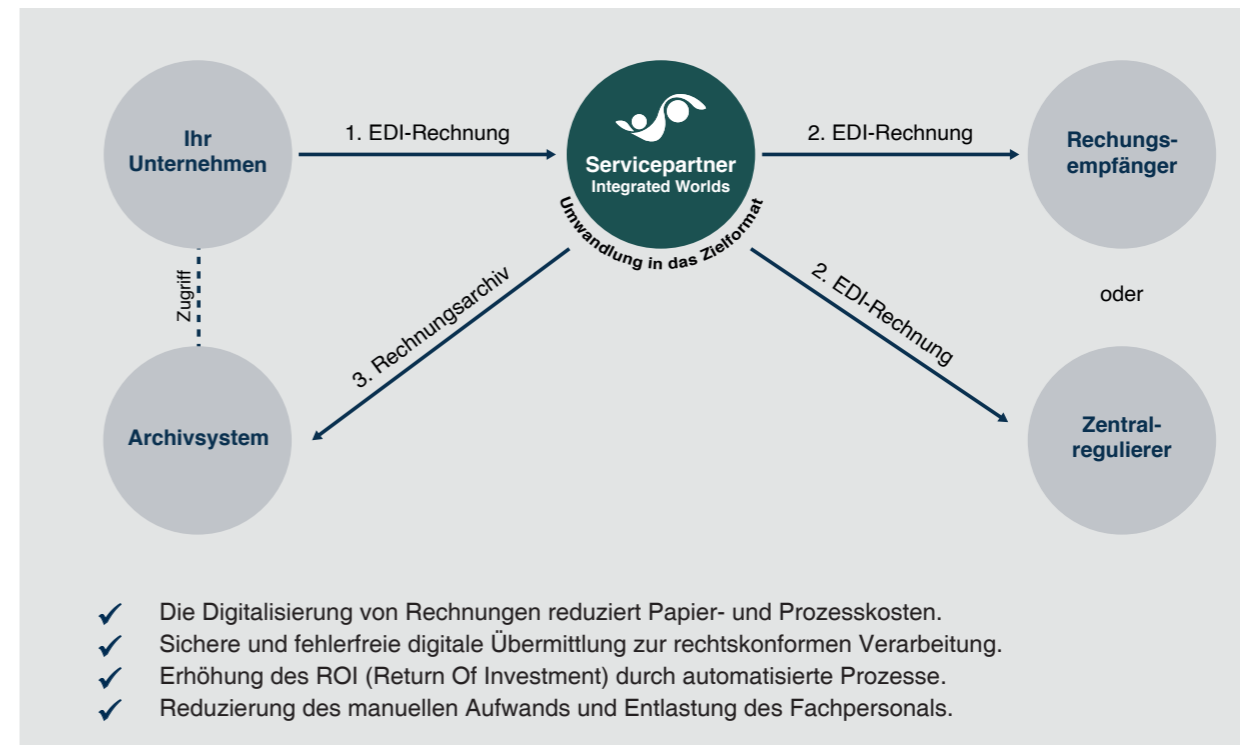
Sie behalten in Echtzeit Ihre Umsätze und Ausgaben im Blick. Dabei arbeiten Sie immer nach den Anforderungen der gesetzlichen Rechnungskonformität. Wir können spielend leicht Ihre Belege archivieren und Sie halten damit jede Prüfung stand. Ihre Archivierungskosten werden reduziert und die Suche nach Rechnungen wird einfacher.

Neben den Kostenersparnissen erhöhen Sie Ihre Liquidität durch fehlerfreies Arbeiten und automatisierte Prüfungsmechanismen. Ihre Rechnungen werden zügiger bearbeitet, Skonti können besser genutzt und Mahngebühren vermieden werden.



Mit dem Wachstumschancengesetz wird ab den 01. Januar 2025 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



Optimierung des Versands mit der Digitalisierung Ihrer Logistikbelege

Vereinfachen Sie die Logistikbeleg-Erstellung schon mit der Auftragsbearbeitung

Mit digitalen Logistikbelegen können Lieferketten für alle beteiligten Partner transparent und reibungslos abgebildet werden. Transport- und Speditionsaufträge (IFTMIN) können ausgetauscht und Warenbegleitpapiere wie z.B. digitale Lieferscheine und Versandetiketten im Dropshipping- oder Crossdocking-Prozess (siehe Seite 30-33).

Für alle Beteiligten wie Großhändler, Dienstleister oder Lieferanten entsteht kein zusätzlicher Aufwand bei der Einführung und Verarbeitung digitaler Logistikbelege. Alle prozess- und lieferrelevanten Inhalte werden über eine einzige Schnittstelle übertragen. Eine Anpassung der eigenen Warenwirtschafts- und ERP-Systeme ist nicht erforderlich.



Die Lösung im Überblick



Mit einem Portal alle nicht EDI-fähigen Lieferanten anbinden

Eine Portallösung für eine 100% EDI-Quote

Auch wenn Sie in Ihrem Unternehmen bereits EDI implementiert haben, entsteht noch manueller Aufwand durch viele Lieferanten und Zulieferer, die Ihnen keine elektronischen Belegdaten senden können.

Mit dem EDI-Webportal können Sie Ihre Lieferanten und Zulieferer schnell und einfach anbinden. Ihre Lieferanten und Zulieferer können Ihre Bestellungen aus dem Portal herunterladen, die Rückbelege über das Portal generieren und als EDI-Beleg an Ihr System senden.



Erhöhen Sie so Ihre EDI-Quote und gestalten Sie Ihre Prozesse effizienter. Erhöhen Sie so Ihre EDI-Quote, Ihre Flexibilität und Skalierbarkeit und gestalten Sie Ihre Prozesse effizienter

Jetzt Demo buchen

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

Die Lösung im Überblick



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 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 Kommunikation, die nicht an Zeit und Ort gebunden ist.

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

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.



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 auch kleinere Kunden aufzubauen

Unser B2B Bestellportal ist 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.

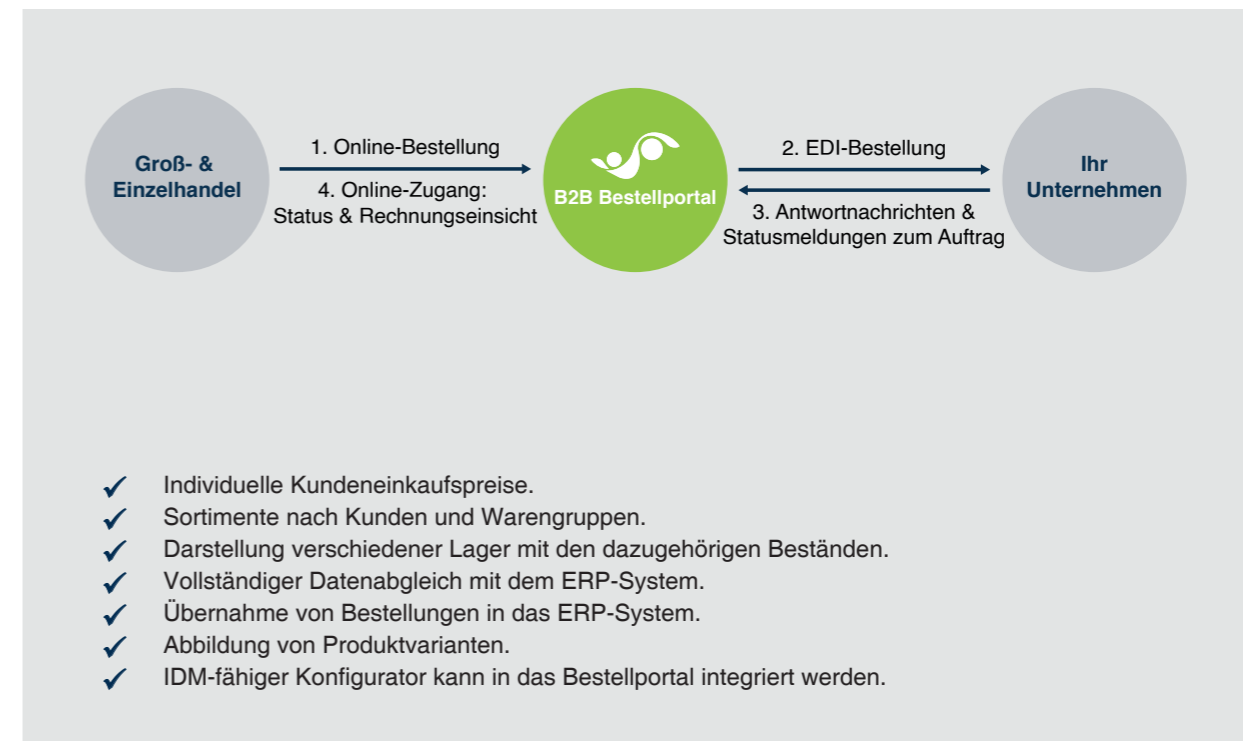
Mit unserem Bestellportal können Sie Ihre Produkte 24/7 online präsentieren, alle Optionen und Varianten anzeigen und die Kunden ihre Wunschkombination auswählen lassen.



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.

Jetzt Demo buchen

- ✓ 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

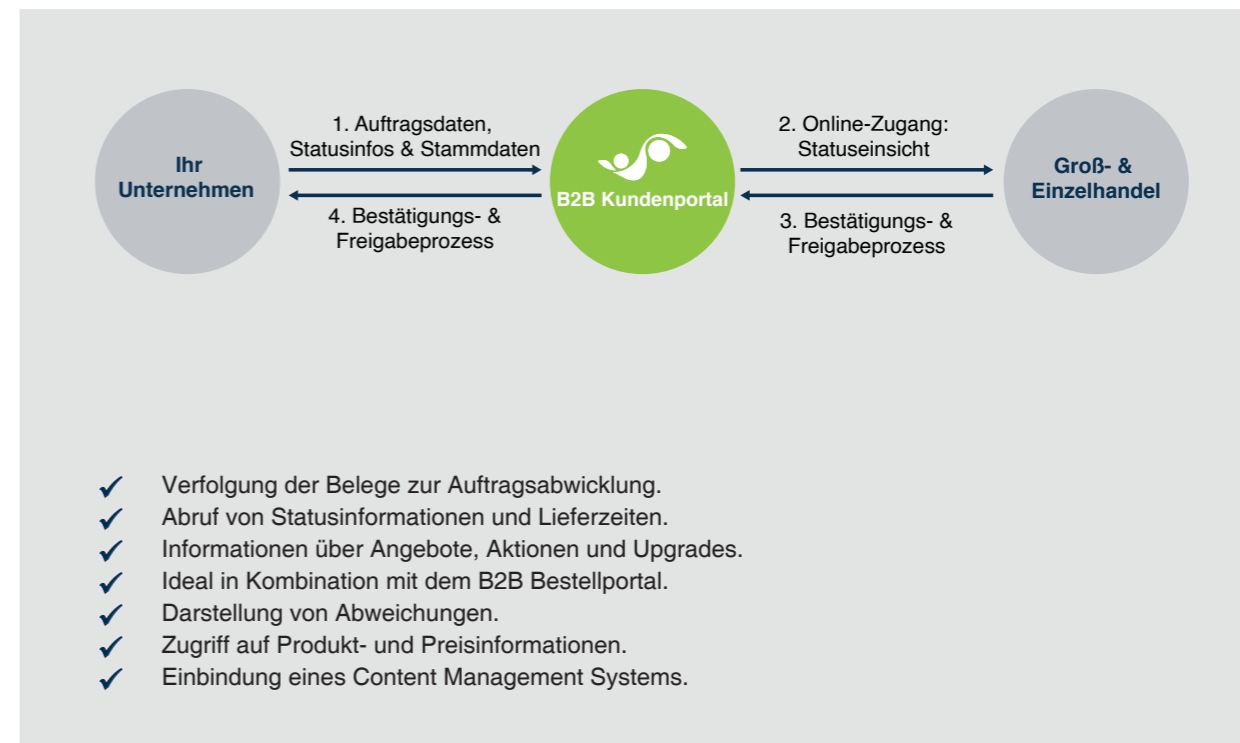
Wenn Sie komplexe Produkte vertreiben, wissen Sie, wie wichtig eine durchgängige Kommunikation mit Ihren Kunden ist. Mit unserem B2B Kundenportal bieten Sie Ihren Kunden jederzeit Zugriff auf alle Informationen zu Auftragsstatus und Lieferplanung sowie auf Rechnungs- und Gutschriftsbelege.

Der Clou: Das Kundenportal erkennt Prozesslücken und Abweichungen, kann aktiv darauf hinweisen und Änderungsinformationen hervorheben. Dadurch werden Ihren Kundinnen und Kunden im Tagesgeschäft zahlreiche Anrufe und E-Mails zum Auftragsstatus erspart. So können Sie und Ihre Kunden Geschäftsprozesse beschleunigen und die Prozesseffizienz steigern. Das steigert nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch das Vertrauen in Ihr Unternehmen. Ihre Mitarbeiter in Service und Ver-



trieb profitieren von der Entlastung von wiederkehrenden manuellen Tätigkeiten. Das schafft Freiräume für andere vertriebsrelevante Aufgaben und stärkt die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.

Die Lösung im Überblick



Mit einer EDI-Schnittstellenanbindung erfolgreich auf allen Online-Marktplätzen

Nutzen Sie Marktplätze als zusätzlichen Vertriebskanal

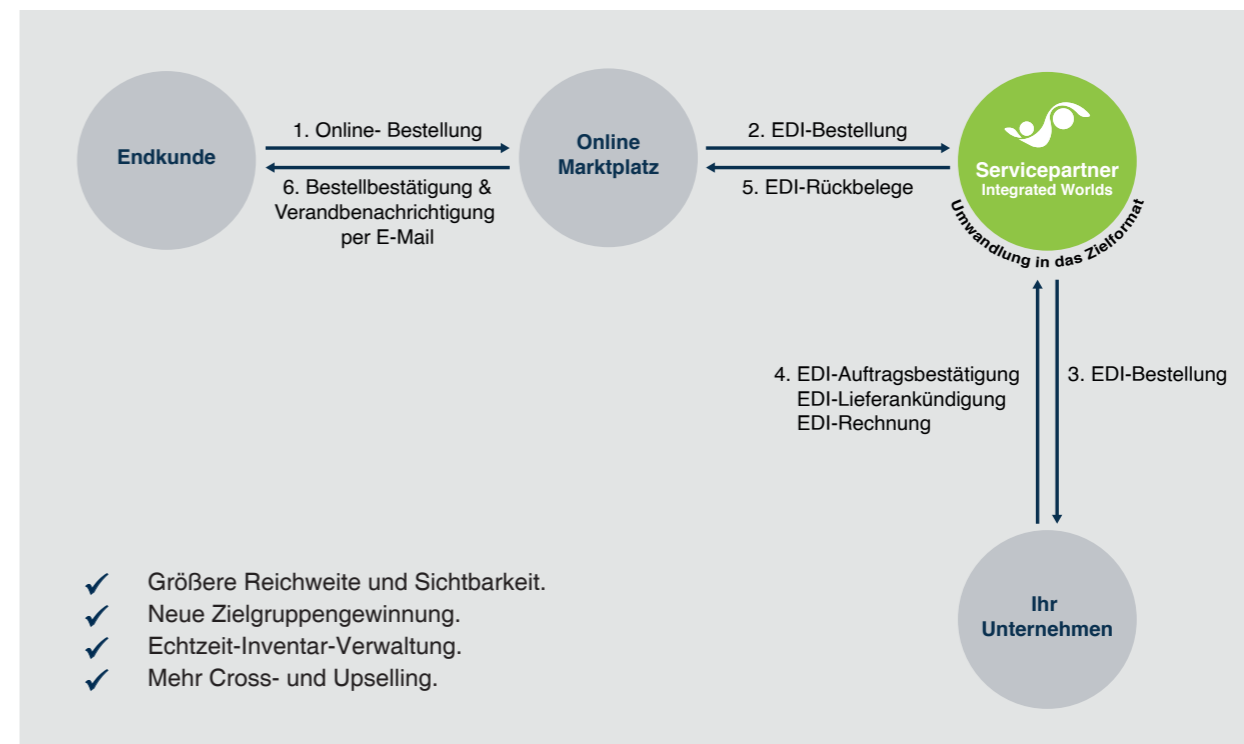
Der Vertrieb über Online-Marktplätze ist sowohl für Hersteller als auch für Händler interessant. Diese Plattformen bieten viele attraktive Möglichkeiten, online präsent zu sein. Doch wie verwalten Sie Ihre Bestellungen, Lagerbestände, Rechnungen und Retouren?

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



Mit unserer Unterstützung sparen Sie Zeit, Ressourcen und minimieren Herausforderungen bei der erfolgreichen Etablierung Ihrer Produkte und Ihres Unternehmens auf verschiedenen Marktplätzen.

Die Lösung im Überblick



Digitale Logistikprozesse

Holen Sie das Beste aus Ihren Logistikprozessen heraus

Mit unseren Lösungen für Dropshipping (Streckengeschäft für Paketware), Crossdocking (Streckengeschäft für große und schwere Ware) und unserem Speditionsportal ermöglichen wir Ihnen die digitale Automatisierung Ihrer Lieferprozesse sowie die Direktbelieferung ab Hersteller.

Durch die Direktbelieferung vom Hersteller zum Endkunden werden Transportwege, Ein- und Umlagerungen sowie Arbeitsabläufe reduziert. Diese effiziente Abwicklung entlastet Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, senkt die Lagerkosten und erhöht Ihre Lieferfähigkeit.

Auch die Hersteller profitieren von der direkten Endkundenbelieferung. Sie profitieren davon, dass sie nicht jede Filiale einzeln beliefern müssen. Stattdessen erfolgt die Lieferung z.B. nur einmal an einen zentralen Hub.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Erhöhte Kundenbindung:** Steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Endkunden durch eine schnelle Belieferung.
- ✓ **Deutschlandweite Lieferung:** Bieten Sie auch Kunden eine Lieferung an, die außerhalb Ihres Liefergebiets wohnen.
- ✓ **Reduzierte Reklamationsquote:** Minimierung von Schäden bei Ein- und Umlagerungsvorgängen durch das geringere Handling der Ware
- ✓ **Effiziente Abwicklung:** Ermöglichen Sie allen beteiligten Parteien eine umfassende Transparenz der Prozesse.
- ✓ **Fehlerreduktion:** Durch die digitale Abwicklung des gesamten Prozesses werden Fehler vermieden.



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



Die Lieferung ab Hersteller bietet Ihnen viele Vorteile

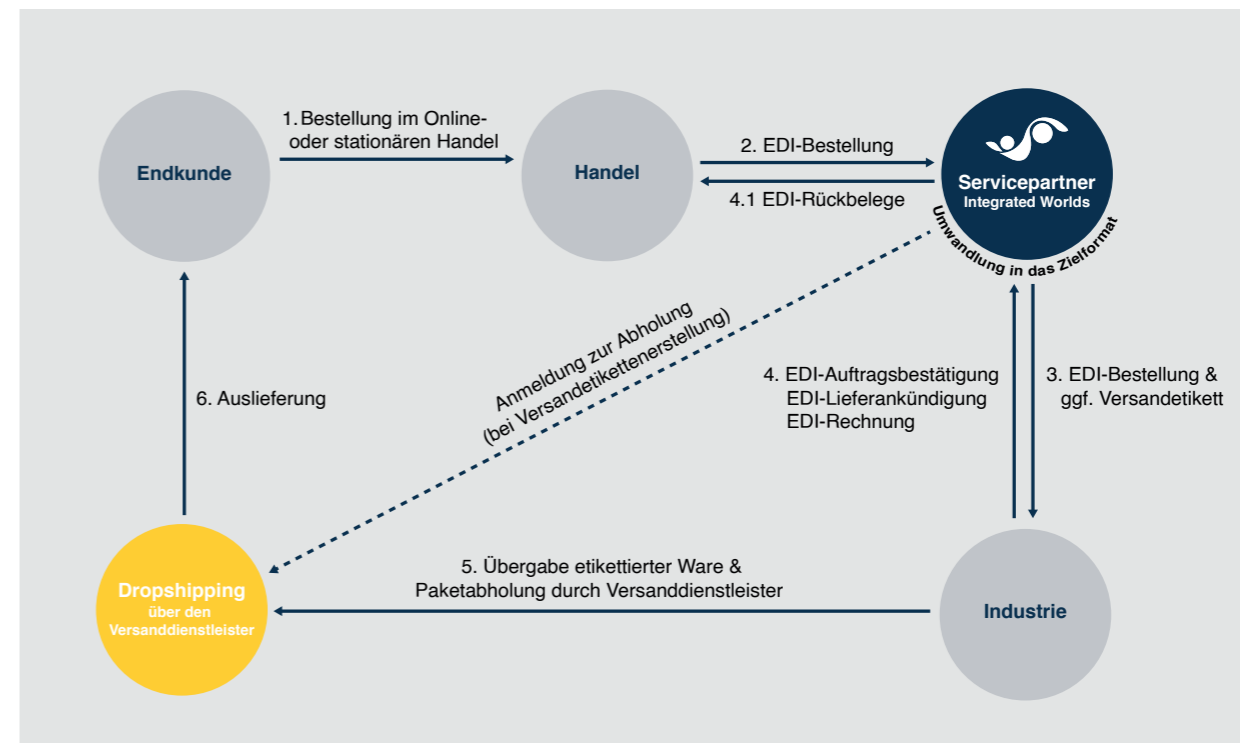
Schneller, weiter, ganzheitlicher

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 einschließlich der Koordination mit Ihrem bevorzugten Logistikpartner problemlos digital abwickeln. Dies führt zu verkürzten Lieferzeiten, einer Reduzierung der Reklamationsquote und folglich zu einer gesteigerten Kundenzufriedenheit.

Unter Nutzung der heute üblichen Standards werden alle für den Dropshipping-Prozess 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.



Mit dem Hermes 2-Mann-Handling eine serviceorientierte Auslieferung anbieten

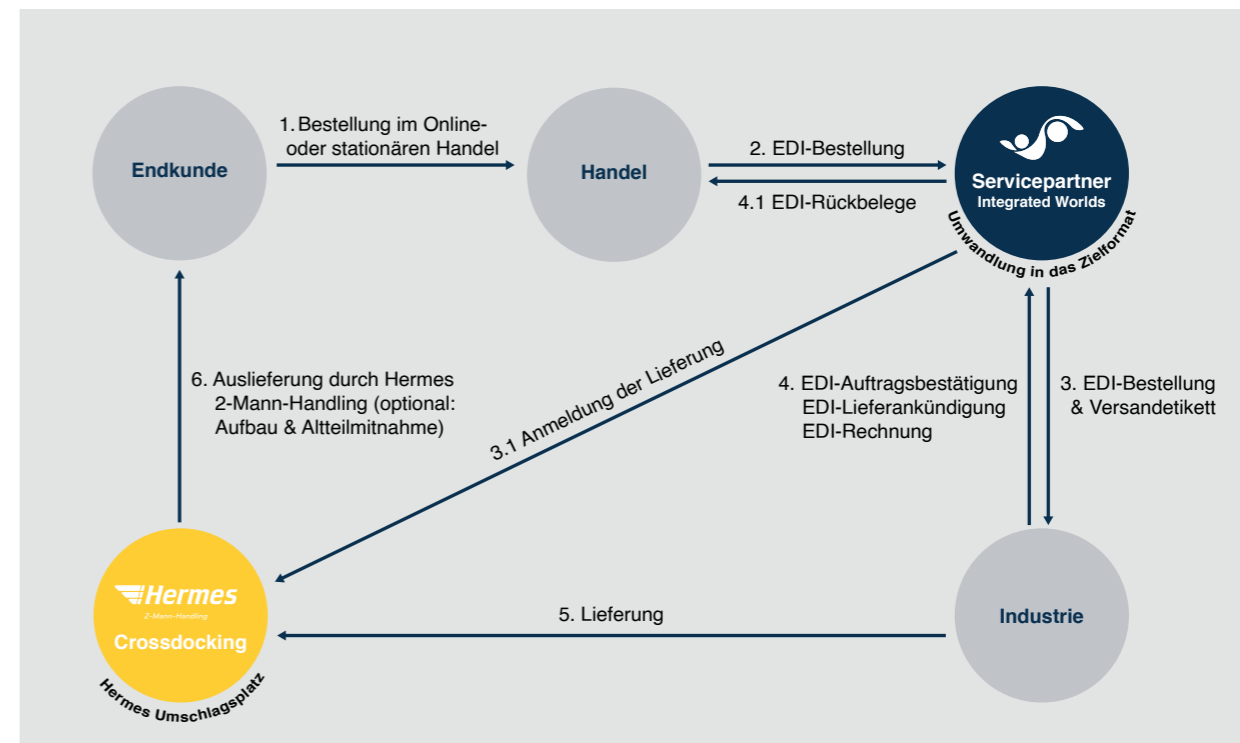
Die nötige Power für die Logistikprozesse des Handels

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 Alteilmitnahme. 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

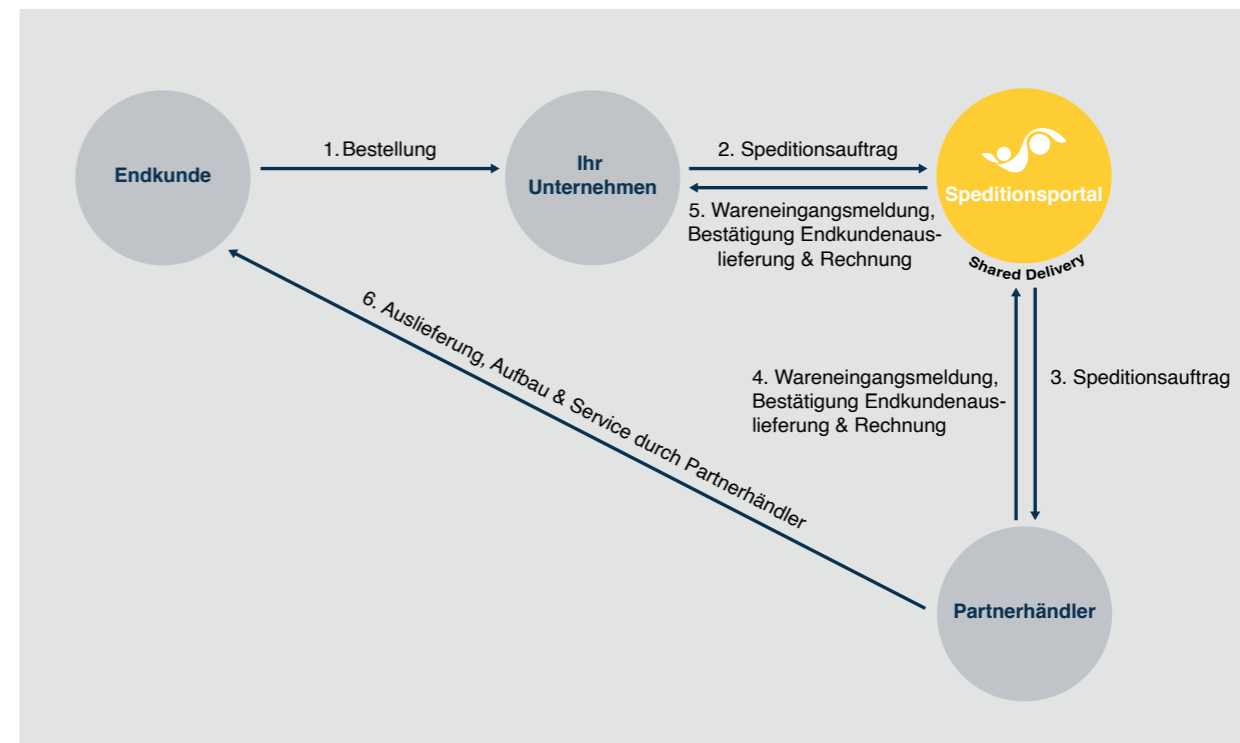
Das Speditionsportal der Integrated Worlds ist eine Lösung, die auf dem Konzept des „Shared Delivery“ basiert. Dieses Konzept bringt mehrere Partner, die sich gemeinsam um Auslieferung und Montage kümmern, zusammen. Zum Beispiel Händler einer Verbundgruppe, die Kundenaufträge annehmen, die nicht in ihrem 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

Sie möchten am POS wertvolle Zeit sparen und sich die aufwändige manuelle Pflege von Variantenbestellungen in Ihrem Warenwirtschaftssystem ersparen? Und Ihren Kunden Mehrwerte wie aktuelle Informationen zu Lieferzeiten und Beständen bieten?

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

Unsere Lösungen lassen sich in das B2B-Bestellportal integrieren. So bieten Sie Ihren Kunden einen Rundum-Service, der einen eigenen Konfigurator, aktuelle Bestandsinformationen und eine Bestellmöglichkeit rund um die Uhr umfasst.

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 aktuelle Informationen zu Lieferzeiten und Beständen Ihren Verkaufserfolg.
- ✓ **Zukunftssicher:** Vertreiben und positionieren Sie komplexe und variantenvielfältige Produkte kosteneffizient, ohne durch dicke Papierkataloge zu blättern.



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

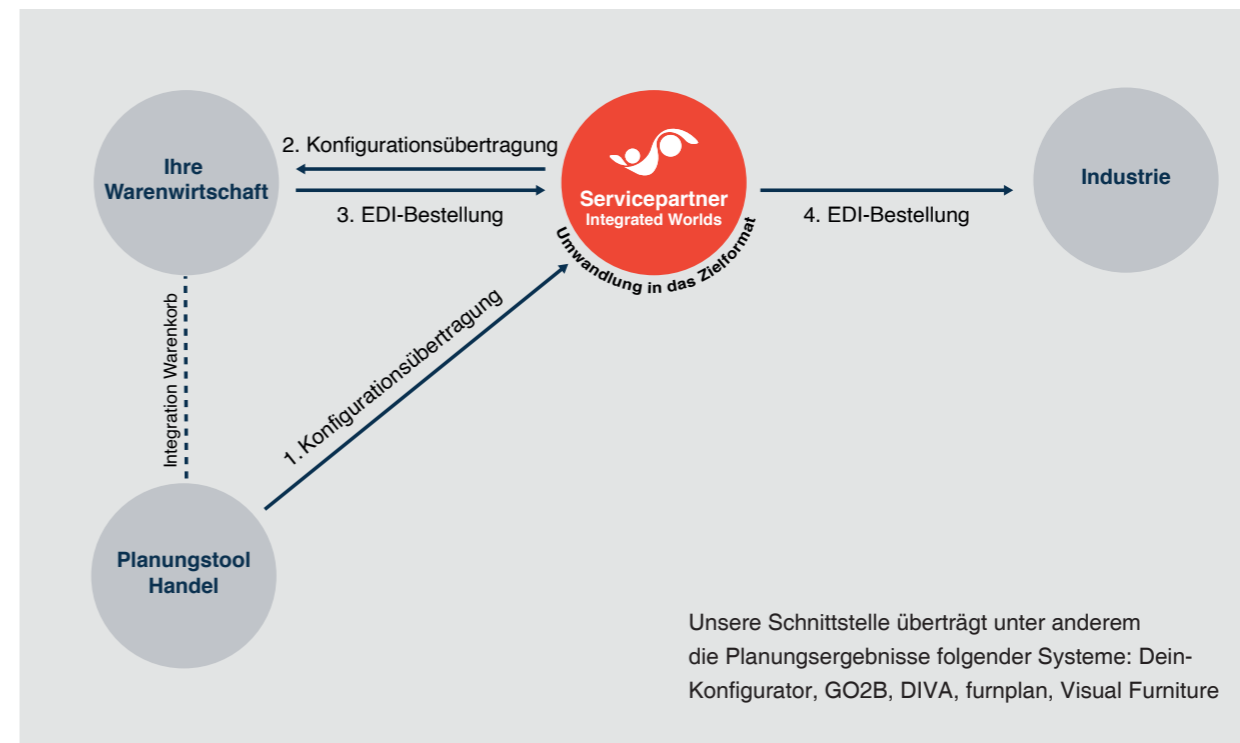
Der Wunsch nach Individualität bei den Endkunden wächst und damit steigt auch die Vielfalt an konfigurierbaren Produkten. Die anschließende Auftragsabwicklung ist oft mit aufwendiger manueller Erfassung und vielen Rückfragen verbunden.

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 einer Hand: Wir unterstützen Sie beim Verkauf von variantenreichen Produkten mit unserer IWOofurn SalesApp inklusive Konfigurator, der am Point of Sale auf dem Tablet einsatzbereit ist.



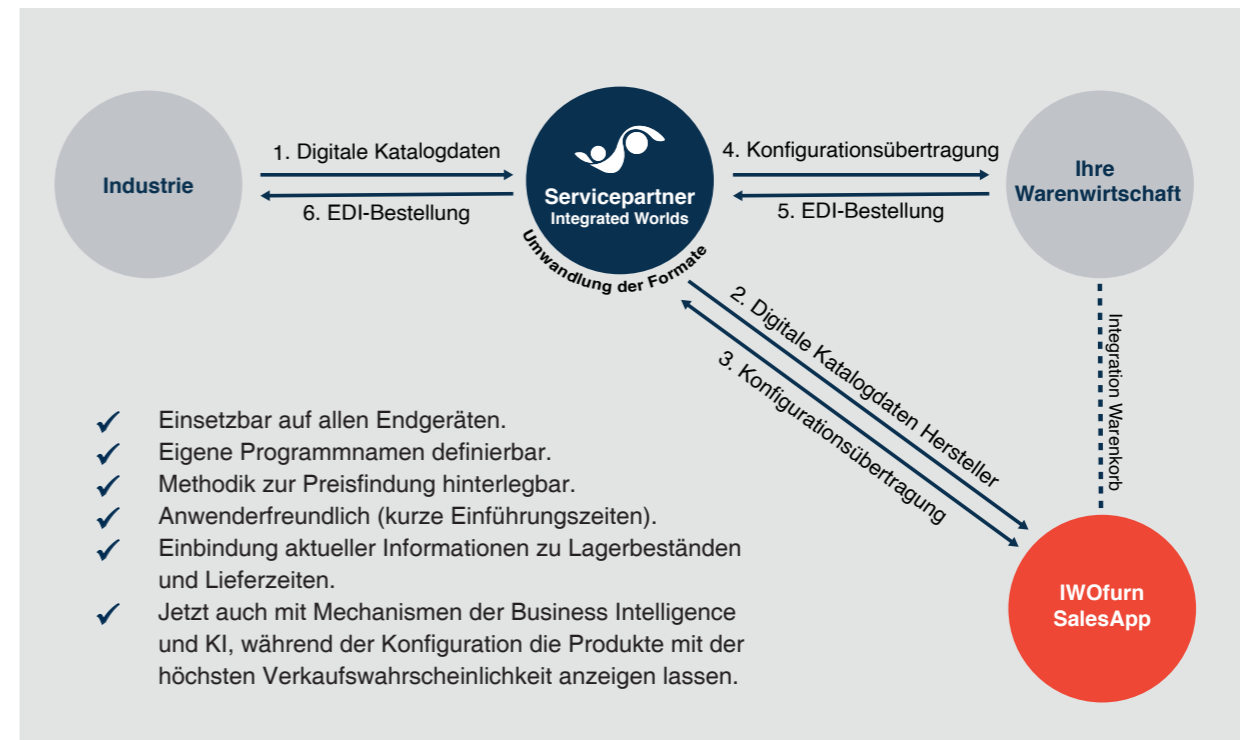
Damit können Sie Ihren Kundinnen und Kunden die bestmögliche Beratung bieten und die Produkte visuell darstellen. Ihr Verkaufsteam wird intuitiv durch den Konfigurator geführt und bekommt nur mögliche Kombinationen angezeigt. Ihre Kundinnen und Kunden erhalten so eine klare Vorstellung vom Endprodukt und die Kaufentscheidung wird erleichtert.

Die Benutzeroberfläche kann an die Corporate Identity Ihres Unternehmens angepasst werden und es können individuelle Benutzerprofile für Ihr Verkaufsteam angelegt werden. Über die Schnittstelle können die Katalogdaten des Herstellers sowie aktuelle Informationen zu Lieferzeiten und Lagerbeständen direkt in der SalesApp abgerufen werden.

Jetzt Demo buchen

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

Die Lösung im Überblick



Aktuelle Informationen zu Beständen 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 angebundenen Applikationen bereit. Bieten Sie Ihren Kunden mehr Planungssicherheit und steigern Sie die Abschlusswahrscheinlichkeit.



Der Idealprozess beim Einkauf

Mehr Kostenkontrolle für Ihre Beschaffung

Mittelständische Unternehmen mit mehreren Standorten müssen täglich eine Vielzahl von Verbrauchsmaterialien beschaffen. Dabei ist es wichtig, neben dem Warenwert auch die mit der Beschaffung verbundenen Prozesskosten, wie z.B. die Bestellung beim Lieferanten, zu berücksichtigen.

Ziel des C-Teile-Managementsystems, die Beschaffung der benötigten Ware zu optimieren und damit die Kosten zu senken.

Dabei geht es nicht nur darum, im Einkauf bessere Produktpreise zu erzielen. Eine moderne Einkaufsplattform ermöglicht es, Prozesskosten zu senken, Zeitaufwände zu reduzieren und die Beschaffung zu automatisieren.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Lieferanten-Anbindung:** Wir integrieren alle Ihre Lieferanten.
- ✓ **Nachvollziehbarkeit:** Der Bestellprozess ist transparent.
- ✓ **Individualität:** Regelwerke zur internen Kontierung und Kostenstelle.
- ✓ **Prozessautomatisierung:** Schaffen Sie Ihren Mitarbeitern mehr Freiraum für wertschöpfende Aufgaben.
- ✓ **Kosteneinsparung:** Prozesskosten und Einkaufskosten werden reduziert.



Erfahren Sie mehr über den Idealprozess beim Einkauf von Verbrauchsmaterialien.

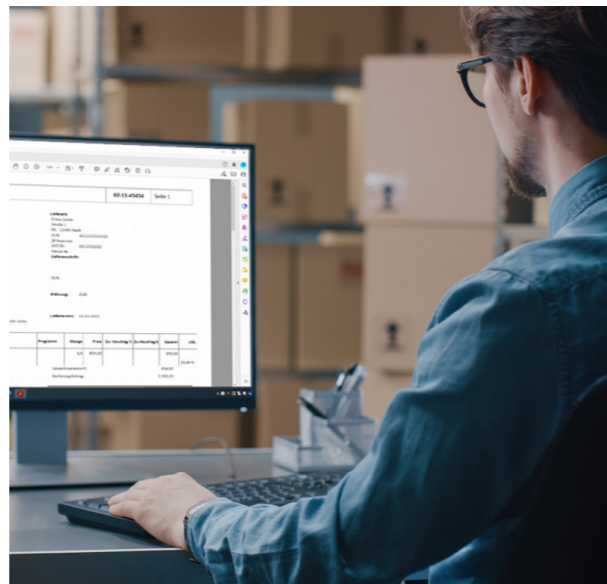


Optimieren Sie Ihre Beschaffung

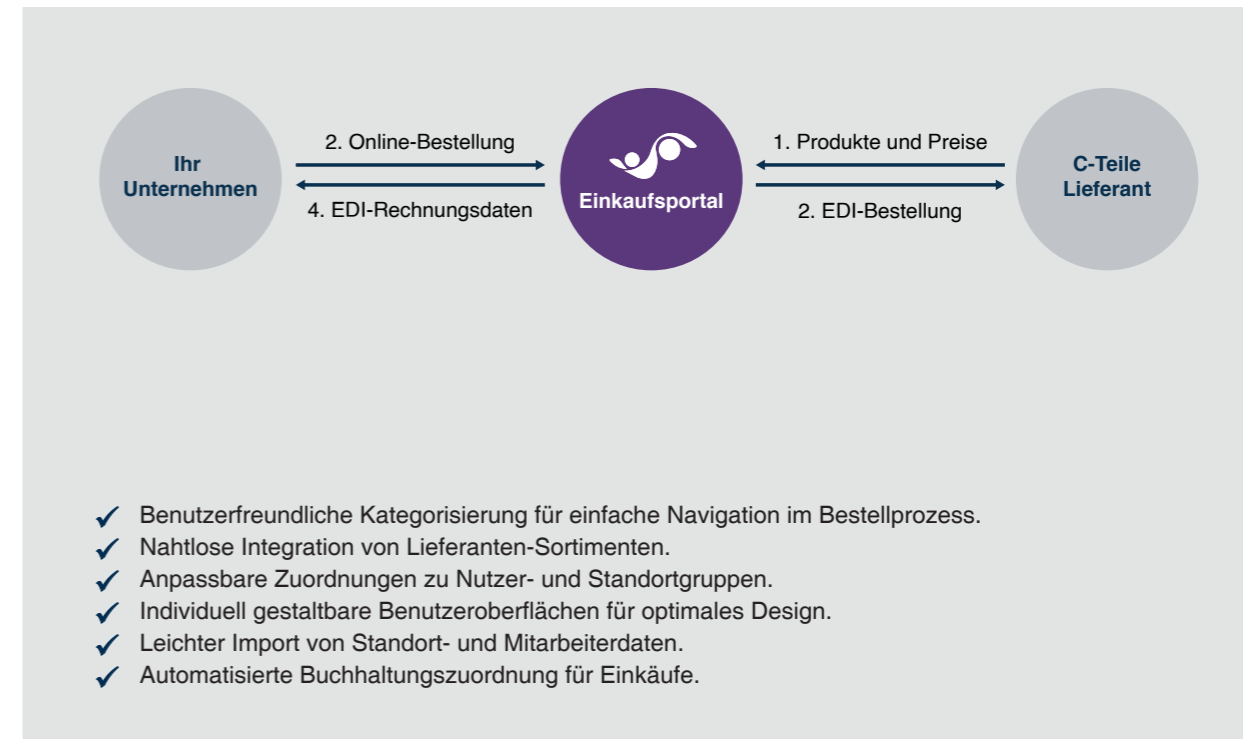
Entlasten Sie Ihren Einkauf und die Buchhaltung

Unser Einkaufsportal trägt dazu bei, Ihren Beschaffungsprozess für C-Teile effizienter und transparenter zu gestalten. Durch vordefinierte Regelwerke für die interne Kontierung und Kostenstellen kann Ihr Einkauf besser gesteuert werden, ohne dass interne Rücksprachen mit der Buchhaltung notwendig 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 Buchungssystem (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.



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? „Feedback and Experience Management“: Dabei geht es um das „Feedback“, welches aus Daten zu Prozessen und den Beteiligten gezogen werden kann sowie um den Umgang mit den Daten und die daraus abgeleiteten Maßnahmen („Experience Management“), um ein Unternehmen bestmöglich in eine datengetriebene Zukunft zu führen.

Dabei ist es uns besonders wichtig, die Lösung für alle und insbesondere auch für mittelständische Unternehmen zugänglich zu machen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Wettbewerbsfähigkeit:** Schnell auf neue Umstände und Marktchancen reagieren und Fehlentscheidungen reduzieren.
- ✓ **Prozessautomatisierung:** Qualität über die gesamte Wertschöpfungskette sicherstellen.
- ✓ **Zukunftssicher:** Ideen schneller mit Zahlen untermauern.
- ✓ **Wissen sichern:** Transparenz im eigenen Unternehmen erhöhen und Wissen und Prozesse als Know-How im Unternehmen sichern.



Frühzeitige Trenderkennung, Lieferkettenmanagement, Zielgruppenanalyse in Echtzeit und Prozessoptimierung durch schnelle Schwachstellenanalyse – all dies rückt mit integrativer 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. Erfahren Sie hier mehr darüber und 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, mit dem Ziel eine möglichst hohe EDI-Quote zu erreichen.



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



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 Möbeldändler, und es werden täglich mehr.

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 allen Partnern.



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 mit Verbundgruppen und Systemanbietern.

„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 GmbH**



Die Wissensplattform rund um das Thema
Digitalisierung der Möbelbranche

Moebel Digit@l

Wir sind stolz darauf Mitinitiator der Plattform Moebel Digit@l zu sein. Ziel der Branchenplattform ist es, den interessierten Marktteilnehmern entlang der Wertschöpfungskette Einrichten einen zentralen Zugriff auf Informationsmaterial, Qualifizierungsmöglichkeiten und Schulungsangebote zum Themenbereich der Digitalisierung in der Möbelbranche anzubieten.

Erfahrene und unerfahrene Unternehmen finden hier praxisnahe und mehrwertorientierte Inhalte und sind eingeladen, sich in der zugehörigen LinkedIn-Gruppe auszutauschen – www.moebeldigital.de.

 Moebel Digit@l





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