



Digital am POS - IWO furn SalesApp

Anwenderbericht Möbel Turflon

Digitalisierung der Prozesse am Point-of-Sale

Im modernen Möbelhandel ist es für das Verkaufspersonal von entscheidender Bedeutung, die Kunden effizient zu beraten und das Sortiment in der Ausstellung ansprechend zu präsentieren. Die Möbel Turflon Werl Klemens Münstermann GmbH & Co. KG hat in Zusammenarbeit mit Integrated Worlds die Prozesse am Point of Sale dank der IWO furn SalesApp digitalisiert und automatisiert. Lesen Sie in diesem Anwenderbericht, wie diese Umstellung nicht nur zu einer erheblichen Zeitersparnis für das Verkaufspersonal geführt hat, sondern auch zu einem verbesserten Einkaufserlebnis für die Kunden.

Über Möbel Turflon

Möbel Turflon Werl Klemens Münstermann GmbH & Co. KG ist ein großes Handelsunternehmen mit einem Einrichtungshaus, einem Küchenstudio und einem Online-Shop. Mit einer Verkaufsfläche von knapp 52.000 m² und mehr als 250 Beschäftigten ist Möbel Turflon eines der größten und innovativsten Möbelhäuser. Das Unternehmen wurde 1966 als Familienunternehmen in Werl gegründet und ist heute ein bekanntes Mitglied im Einrichtungspartnerring VME (Möbelverband). Möbel Turflon bietet Markenküchen und eine große Auswahl an Polstergarnituren, Wohn-, Ess- und Schlafzimmer-Produkten sowie unzählige Boutique-Artikel, Heimtextilien und Leuchten.

www.moebel-turflon.de

Anforderung

Das Ziel von Möbel Turflon war es, die Auftragserfassung für Polstermöbel und flache Artikel durch die Einführung der IWO furn SalesApp zu optimieren. Voraussetzung dafür war die automatisierte Übernahme der Planungsergebnisse in das SHD-Warenwirtschaftssystem MHS. Der Erfassungsaufwand für die Verkäufer sollte dadurch reduziert und Übertragungsfehler vermieden werden. Auf Kundenseite sollten durch die Einführung der SalesApp die Wartezeiten verkürzt und der Verkaufsabschluss beschleunigt werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt war die Minimierung von Rückfragen seitens der Lieferanten. Alle notwendigen Informationen sollten vollständig und fehlerfrei in der Bestellung abgebildet und die Bestellung per EDI (Electronic Data Interchange) übermittelt werden. Darüber hinaus sollte die Möglichkeit geschaffen werden, Produktkataloge von Lieferanten schnell und einfach zu integrieren.

Umsetzung

Für die Implementierung der IWOfurn SalesApp bei Möbel Turflon sowie die nahtlose Integration der Artikel in den Kaufvertrag der Warenwirtschaft wurden zu Beginn alle Anforderungen definiert. Der zentrale Fokus lag auf der Optimierung des Verkaufsprozesses, indem der manuelle Erfassungsprozess durch eine regelbasierte Produktkonfiguration ersetzt wurde. Dies führte zu einer deutlichen Effizienzsteigerung. In enger Zusammenarbeit mit IWOfurn und SHD (MHS) wurde die bestehende Schnittstelle in der Systemumgebung getestet und ohne zusätzliche Belastung der Mitarbeiter von Turflon in Betrieb genommen.

Besonders hervorzuheben ist die Verbesserung des Einkaufserlebnisses für die Kunden. Die SalesApp ermöglicht die Darstellung der Konfigurationen in 2D und wenn die Daten herstellerseitig verfügbar sind, in 3D. Dies erleichtert es den Kunden, sich das Endprodukt visuell vorzustellen, was einen entscheidenden Einfluss auf die Kaufentscheidung hat.

Eine weitere wichtige Funktion ist die Möglichkeit, Planungen unter einer Planungsnummer zu speichern und bei Bedarf wieder aufzurufen. Dies ist besonders hilfreich, wenn Kunden Bedenkzeit benötigen und den Kaufvertrag erst später unterzeichnen möchten.

Darüber hinaus wurde die SalesApp speziell an das Corporate Design von Möbel Turflon angepasst. Dies umfasst das gewünschte Logo, die Farbauswahl und eine personalisierte Profilierung für die Verkäufer. Zusätzlich wurde die App um Funktionen wie Favoritenlisten erweitert, sodass das Verkaufsteam schneller auf relevante Sortimente zugreifen kann und somit der Verkaufsprozess deutlich erleichtert wird.

Neben der IWOfurn SalesApp hat Integrated Worlds die Möglichkeit geschaffen, die Produktkataloge der Lieferanten so einfach wie möglich zu beziehen. Die Lieferanten von Möbel Turflon können ihre Produktkataloge einfach auf die IWOfurn-Plattform hochladen und so den Verkäufern am PoS problemlos zur Verfügung stellen.

Ergebnis

Ein entscheidender Vorteil der Einführung der IWOfurn SalesApp war die vollständige Digitalisierung und Automatisierung der manuellen Erfassungsprozesse für Kommissionsaufträge. Dies führte zu einer erheblichen Beschleunigung sämtlicher Abläufe in der Auftrags erfassung, sodass für die Kunden keine langen Wartezeiten mehr vor der Unterzeichnung des Auftrags entstehen.

Ein weiterer großer Vorteil ist die nahtlose Integration der Planungen in das Warenwirtschaftssystem MHS sowie die EDI-gestützte Übertragung der Bestellungen und Auftragsbestätigungen. Dadurch konnte die Fehlerquote bei Kommissionsaufträgen signifikant reduziert werden. Die Polstermöbelhersteller, die bereits EDI nutzen, übermitteln ihre Auftragsbestätigungen jetzt automatisiert. Dadurch entfällt die manuelle Prüfung zu 100 %. Dies spart den Mitarbeitern wertvolle Zeit, die sie für andere Aufgaben nutzen können.

„Mit der IWOfurn SalesApp haben wir unsere Prozesse vom Verkauf bis zum Lager automatisiert und dadurch einen echten Wettbewerbsvorteil sowie eine Ersparnis in der Verwaltung und Organisation erzielt.“

Johannes Hülsmann | Geschäftsleitung | Möbel Turflon

Insgesamt führte die Automatisierung der Prozesse zu einer deutlichen Verbesserung der Beratungsqualität und zu einer höheren Kundenzufriedenheit.

Aussicht

Mit der erfolgreichen Integration der Lösungen von Integrated Worlds kommt Möbel Turflon seinem Ziel näher, ein digitales Unternehmen zu werden, das alle Geschäftsprozesse vollständig automatisiert. Der nächste Schritt dafür ist die Integration der Lieferzeiten in die SalesApp und deren automatische Übernahme in die Warenwirtschaft.

Außerdem ist die Einführung von Konfigurationsvorlagen in der SalesApp geplant. Diese Funktion wird es den Verkäufern ermöglichen, schneller auf Standardkonfigurationen zurückzugreifen und dem Kunden sofort passende Planungsvorschläge zu unterbreiten. Insbesondere bei Marketingaktionen oder häufig verkauften Modellkombinationen wird diese Funktion den Verkaufsprozess weiter optimieren.

Möbel Turflon ist Mitglied im VME-Verband. Der umfassende Ausbau der digitalen Vernetzung des VME-Verbandes zeigt, dass sowohl die einzelnen Mitglieder als auch der Verband als Ganzes davon profitieren und so gemeinsam vorankommen.

4 Vorteile im Überblick

- ✓ Fehler- & Reklamationsreduktion
- ✓ Erhöhte Beratungsqualität
- ✓ Effizienzsteigerung & Zeitersparnis
- ✓ Effiziente & schnelle Abwicklung von Verkaufsgesprächen

