**Direct Fulfillment: neue Märkte, neue Kunden**

**Mit Iwofurn die Anforderungen von Online-Marktplätzen meistern**

**Die Iwofurn Service GmbH aus Holzgerlingen unterstützt als Dienstleister seine Kunden 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.**

Die aktuelle, disruptiv wirkende Viren-Pandemie wird die digitale Wirtschaft beflügeln und den ohnehin wachsenden Vertrieb von Gütern via World-wide-Web signifikant pushen. Die technischen Voraussetzungen für erfolgreiche Online-Geschäfte sind auch in vielen Unternehmen der Möbelbranche gegeben. Bisher beschränkt sich der nötige Datenaustausch aber häufig auf die direkte Kommunikation zwischen Industrie und Handel.

Die Nutzung digital organisierter, globaler Marktplätze wie von Amazon bedingt hingegen 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 spezialisierter Dienstleister wie Iwofurn löst diese Herausforderungen. Dabei ist die Umsetzung der von den Portalbetreibern gestellten Prämissen nur eine Seite der Medaille. Auch die erforderlichen Veränderungsprozesse im Unternehmen sind anzupassen, zu entwickeln, zu kontrollieren – sofern die Direktbelieferung der Kunden nachhaltig von Erfolg gekrönt sein soll.

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

**Angebotene Testumgebungen führen schnell zu Frust**

Amazon stellt eine 18-seitige Guideline sowie Beispiele der gewünschten Inhalte bereit, um für eine möglichst zügige Teilhabe Hilfestellung zu geben. Über die „Self-Service Onboarding Platform“ bietet das Unternehmen eine in Teilen selbsterklärende Testumgebung an – in der Realität ist die Schnittstellenanpassung zur Datenkommunikation jedoch herausfordernd und zieht sich häufig über mehrere Wochen. Häufig bedingen die eingeforderten Inhalte seitens Amazon Sonderprogrammierungen oder die „Zweckentfremdung“ bisher anders genutzter Felder.

Die Anbindung an digitale Marktplätze ist nicht nur fachlich anspruchsvoll, sondern muss auch kaufmännisch stets in vertretbarem Rahmen bleiben. Fast immer müsste ein solches Vorhaben neben dem normalen Tagesgeschäft laufen, was die Umsetzung nochmals erschwert. Dank Support durch die Iwofurn GmbH wurden bisher mehrere dieser Integrationsprojekte zum Amazon Direct Fulfillment erfolgreich abgeschlossen und ein neuer, zusätzlicher Absatzkanal im Rahmen von Omnichannel-Vertriebsaktivitäten etabliert, der in kürzester Zeit die Projektkosten amortisiert.