



# ZUM VERLIEBEN VERFÜHRT

Die funkelnde Welt von Swarovski

VON DR. THOMAS TOSSE

**S**chmuck, hochwertiges Kristall, echte Edelsteine sowie synthetische Schmucksteine: Fertigprodukte und Accessoires von Swarovski sind in 170 Ländern der Welt erhältlich – in 1.250 eigenen und 1.100 Partnershops. Damit die kreative Leistung der Marke unverfälscht und wirkungsvoll zum Endverbraucher kommt, setzt Swarovski auf die P`X5 Store Solution von der Perspectix AG.

Im Jahr 1895 siedelt sich der visionäre böhmische Unternehmer Daniel Swarovski im Tiroler Dorf Wattens an. Dort gründet er ein Unternehmen zur Verarbeitung von Kristall. Seine neue, mechanische Methode zum Schleifen von Kristall-Schmucksteinen revolutioniert die Modeindustrie. Swarovski wird zum weltweit führenden Hersteller von präzise geschliffenen Kristallen.

Heute kommen diese in der Fashion- und Schmuckindustrie ebenso zum Einsatz wie in der Lichtplanung, der Architektur und in der Innenraumgestaltung. Das in mehr als 120 Ländern tätige Unternehmen Swarovski wird von Familienmitgliedern der fünften Generation geführt. Im Jahr 2011 erzielte Swarovski mit rund 26.100 Beschäftigten einen Umsatz von 2,22 Milliarden Euro. Swarovski produziert und verkauft Kristallkomponenten für verschiedenste Fashion- und Lifestyle-Produkte und kreiert diese mit höchstem Anspruch an Ästhetik und Reinheit. Damit gilt Kristall von Swarovski als unverzichtbares Basismaterial für Kreationen internationaler Designer. Seit dem Jahr 1965 beliefert das Unternehmen die Schmuckindustrie mit präzise geschliffenen, echten und künstlichen Edelsteinen.

Swarovski-Produkte werden in über 2.350 Boutiquen in 170 Ländern der Erde vertrieben. In enger Abstimmung mit dem Produktmanagement sorgt das Global Visual Merchandising Team am Standort Zürich für eine reibungslose Kommunikation der aktuellen Kollektionen an die Märkte. Zusammen mit diesem Team hat Perspectix die Software P`X5 Store Solution den kundenspezifischen Bedürfnissen angepasst und weiterentwickelt. Für die regionalen Vertriebsgesellschaften wurden dabei die Vorlagen sprachlich angepasst und lokale Sortimente und Promotions sowie kulturelle Unterschiede berücksichtigt. Im Zuge dieser Optimierung erhalten die Verantwortlichen am POS zudem angepasste Richtlinien, mit denen sie sich rechtzeitig optimal auf neue Aktionen und Kollektionen vorbereiten können. Die Zielsetzung des Merchandising-Teams bei Swarovski war, eine aus eigenen Erfahrungen gewachsene Vision zu realisieren, was Visual Merchandising heute global leisten kann. Vor allem damit der Endkunde versteht, welche Ideen die Entwicklungen bei Swarovski antreiben. So begann man bereits 2011 damit, Anforderungen für eine IT-Lösung zu definieren und einen geeigneten Lieferanten zu suchen. In dem schweizerischen Anbieter Perspectix fand man einen Partner, dessen P`X5 Store Solution den hohen und komplexen Anforderungen gerecht wurde und darüber hinaus enorm flexibel war: „Darin sehen wir einen der großen Vorteile, wegen welchen wir das Produkt ausgewählt haben“, so Swarovski. »



Die P'X5 Store Solution von Perspectix wurde speziell für Einzelhandelsunternehmen entwickelt, die Ladenbau, Einrichtung nach Unternehmensstandards und Sortimentoptimierung miteinander verbinden wollen. Kollaborativ konzipiert, begünstigt sie eine unternehmensübergreifende Verständigung zwischen allen an Ladenbau, Einrichtungsauslegung und Warenpräsentation Beteiligten in einer einheitlichen Planungsumgebung. Sie bildet die Basis für eine umfassende Filialverwaltung ebenso wie für gezielte Expansion. Die Grundlage für den Ladenbau bilden digitale Produkt- und Einrichtungskataloge, in welchen Ladenbau-Systemhersteller ihr Produktspektrum in 3D-Modellen visualisieren. Eine vordefinierte Produkt- und Konfigurationslogik garantiert stimmige Zusammenstellungen und Stücklisteninformationen.

Ladenplaner stellen aus den Elementen der diversen Kataloge die Module des Ladenbaukonzepts zusammen. Fehlende Produktelemente oder individuelle Entwürfe lassen sich auf Basis von Elementvorlagen spezifizieren und dem Katalog hinzufügen. Sonderkonstruktionen können aus CAD-Systemen importiert und mit allen nötigen Artikelinformationen versehen werden. Das Einzelhandelsunternehmen schließlich organisiert auf Basis seines Konzeptkatalogs die Einrichtungsplanung. Dazu stehen wiederverwendbare 3D-Planungsmodule für Regalelemente, Warenträger, Dekoration und Planogramme zur Verfügung. Werden diese in zentralen, filialübergreifenden Konzeptkatalogen organisiert und bereitgestellt, so lassen sich Sortiment, Warenpräsentationen und Markenwerte trotz lokaler Besonderheiten einheitlich steuern. Die Module werden nach dem Baukastenprinzip aus den digitalen Katalogen in den räumlichen Kontext der jeweiligen Filiale gesetzt. Lokale Flächengegebenheiten lassen sich optimal nutzen. Warenträgerpläne, Bestellstücklisten, Flächenangaben und Planogramme werden während der Planung automatisch mit definiert. Nach Bedarf lassen sich die Konzeptkataloge zu umfassenden Warenträgerbestückungs- und Planogramm-Listen erweitern. Mit der P'X5 Store Solution lassen sich Kollektionen und

Sortimente ebenfalls in Konzeptkatalogen organisieren. Der Visualisierungsgrad reicht von 3D-Platzhaltern für Warengruppen bis zur detaillierten Produktdarstellung einzelner Artikel. Indem die Sortimentskataloge zusammen mit den Warenträgern konzipiert werden, bilden Planogramm- und Einrichtungsplanung eine Planungseinheit. Planogramm-Änderungen durch das Category Management in der Zentrale werden automatisch an die Filialen weitergeleitet. Dadurch können dort bestehende Warenträger und die Warenbestände angepasst werden, ohne dass manuelle Routinearbeit entsteht. Anhand räumlicher Auswertungen über alle Filialen ermitteln Handelsunternehmen den tatsächlichen Gesamtwarenbedarf. Der zentrale Einkauf verfügt über genaue Idealmengen. Änderungen an Sortiment und Warenträgern lassen sich automatisiert pro Filiale als Planogramme und Montageanleitungen ausgeben. Die Software unterstützt daher eine schnelle und unkomplizierte Umsetzung von zentral koordinierten Wechsels in Produkt- und Erlebniswelten.

Nach dem ersten Rollout, der 2013 auf einem der Testmärkte erfolgte, stellte sich eindeutig heraus, dass sowohl im Hinblick auf die Arbeitserleichterung als auch die Benutzerfreundlichkeit die richtige Lösung ausgewählt worden war. Als zukünftiger Bestandteil der Gesamtlösung werden jetzt die Projekte direkt an das Visual-Merchandising-Team weitergegeben und somit das globale Merchandising wesentlich vereinfacht. Die Shops können individuell mit Displays, Produkten und Deko-Elementen geplant werden. Swarovski sieht zudem weiteres Potenzial: „Diese sehr gute Software hat sich stark weiterentwickelt und eignet sich hervorragend für die anspruchsvolle Darstellung unseres Produktportfolios. In einem nächsten Schritt haben wir daher die Auswertung der Merchandising-Analysen vorgesehen.“ Auch danach wird die gute Zusammenarbeit mit Perspectix fortgesetzt: „Ziele für die nächsten Jahre gesteckt, um die Virtual Store zum strategisch wichtigen Kommunikationsinstrument des ganzen Unternehmens machen.“

---

#### SOFTWAREHERSTELLER

*Die Perspectix AG in Zürich entwickelt, vertreibt und implementiert die P'X5 Store Solution als maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung. Perspectix gehört zur BORM Gruppe.*

Perspectix AG  
[info@perspectix.com](mailto:info@perspectix.com)  
[www.perspectix.com](http://www.perspectix.com)

#### KUNDE

Swarovski Crystal Online AG  
[info@swarovski.com](mailto:info@swarovski.com)  
[www.swarovski.com](http://www.swarovski.com)