



HORNBACH Bau und Gartenmarkt - Die Bau- und Gartenmärkte von HORNBACH werden nun mit der P'X Retail Solution von Perspectix beplant

## Wie HORNBACH die Baumarktplanung mit Perspectix digitalisiert



Interview mit:  
Andre Hoffmann  
Projektleiter Marktformatentwicklung  
HORNBACH-Gruppe

In nur 14 Monaten implementierte die HORNBACH Baumarkt AG die P'X Retail Solution von Perspectix für die Planung ihrer 171 Bau- und Gartenmärkte in neun europäischen Ländern. Dazu überführte Perspectix rund 1200 Typen von Warenträgern und 10.000 Planogramme aus einem Altsystem in realistische 3D-Darstellungen. Bisher arbeiten rund 3.800 Anwender in den Märkten und der Zentrale webbasiert an individuellen Marktplanungen, um das Einkaufserlebnis der Kundinnen und Kunden und die Produktivität auf mehr als zwei Millionen Quadratmetern Verkaufsfläche zu verbessern.

Als Pionier der großflächigen Bau- und Gartenmärkte gehört HORNBACH heute zu den fünf größten Anbietern in Europa. In neun Ländern betreibt das familiengeführte Unternehmen 171 Bau und Gartenmärkte mit insgesamt 25.000 Mitarbeiter:innen auf mehr als zwei Millionen Quadratmetern Verkaufsfläche. Ausgeprägte Sortimentskompetenz und reichhaltige Erfahrung sollen HORNBACH auf durchschnittlich 11.900 Quadratmetern Verkaufsfläche pro Filiale zur Nummer Eins für Projekte von gewerblichen ebenso wie privaten Kunden machen.

Dem Altsystem die Grundlage entzogen  
Um eine möglichst hohe Flächenproduktivität zu erreichen, die im Geschäftsjahr 2022/23 unternehmensweit bei 2.925 Euro pro Quadratmeter lag,



kommt es unter anderem auf die Zuteilung der Verkaufsfläche zu Produktgruppen, die Art und Aufstellung von Warenträgern und die optimale Platzierung der einzelnen Artikel in den Märkten an. „Dabei müssen lokale Gegebenheiten der einzelnen Baumärkte, regionale und unternehmensweite Artikel sowie die zentralen Erfahrungen bezüglich Umschlagmengen, Käuferverhalten und Produktplatzierung berücksichtigt werden“, berichtet Andre Hoffmann, Projektleiter Marktformatentwicklung bei HORNBAACH. Er kennt das operative Geschäft in den Märkten ebenso wie die zentrale Planung seit vielen Jahren und führt die regionalen Teams, welche die Planogramme erstellen und aktualisieren. Dazu nutzte das Unternehmen 16 Jahre lang ein Modulsystem, das von der IT-Abteilung auf der Basis von Lotus Notes entwickelt und gepflegt worden ist. Im August 2020 wurde deutlich, dass Lotus Notes nur noch eine begrenzte Zukunft hatte: Im Oktober 2022 lief die Lizenz aus.

#### Beschleunigtes Auswahlverfahren

„Für die Erstellung eines Lastenheftes und eine umfassende Ausschreibung fehlte uns die Zeit“, sagt Andre Hoffmann, der das Auswahl- und Einführungsprojekt leitete. „Wir kannten jedoch einige einschlägige Systeme und hatten Kontakte zu Anbietern.“ Vier Wochen Sourcing und Kontaktaufnahmen reichten aus, um sieben interessierte Anbieter zu gewinnen. Doch nach einer ausführlichen Präsentation der Anforderungen trauten sich nur drei Anbieter die Erfüllung durch ihre Software zu und gingen in die nächste Runde: Ab Dezember 2020 wurden

Demoinstallationen der Anbieter anhand einer Testbeschreibung untersucht. „Perspectix hat dazu Workshops angeboten und anhand von fünf Themenblöcken gezeigt, wie man mit der P'X Retail Solution umgeht“, berichtet Hoffmann. „In acht Wochen konnte sich das Projektteam ein Bild machen, welche Standardsoftware ohne große Änderungen am besten zu HORNBAACH passt.“

#### Entscheidung für die P'X Retail Solution

Die P'X Retail Solution umfasst als modular aufgebaute Software die Laden- und Einrichtungsplanung, die Sortimentsplanung und Auswertung, aber auch die Durchführung von Verkaufsaktionen – viel mehr, als das Projekt erfordert. Dabei visualisiert die Software Planogramme mit Artikeln in der 3D-Umgebung des jeweiligen Marktes. Während der Planung führt die Lösung Sortimentswerte wie Quadratmeter, Artikelanzahl oder Bodenlaufmeter mit und stellt Erstmengen für Warenträger zur Verfügung. „Unsere 2D-Zeichnungen mit geringem Detaillierungsgrad haben immer Fragen offengelassen“, sagt Andre Hoffmann. „In die 3D-Planogramme von Perspectix kann man einfach reinzoomen und erhält zugleich einen Überblick über ganze Filialen.“ Dies ging über das Projektziel, den bisherigen Funktionsumfang wieder zu erreichen, weit hinaus. „Die Planogramme lassen sich relativ einfach erstellen und pflegen“, meint Andre Hoffmann. „Die intuitive Benutzerführung erleichtert den Einstieg und spart wertvolle Zeit.“ Im Januar 2021 ergaben schriftliche Bewertungsbögen des Projektteams eine klare Entscheidung für



Perspectix, die sich bereits in den Workshops abgezeichnet hatte. Diese umfasste zusätzlich eine innovative Lösung für die Kommunikation zwischen zentraler Planung und lokalen Märkten: Der webbasierte Store-Communicator von Perspectix stellt Pläne, Dokumente und digitale Zwillinge der Filialen in geschützten Webspaces bereit. Ein letzter, außerhalb der Software liegender Entscheidungsgrund war, dass Perspectix den engen Termin für den Projektabschluss bestätigen konnte, der später auch eingehalten wurde.

#### Erfolgreiches Migrationsprojekt

Um keine Zeit zu verlieren, suchte man bereits nach einer Möglichkeit, die über 10.000 vorhandenen Planogramme aus dem Altsystem möglichst schnell und verlustfrei zu migrieren. Perspectix erstellte ein Script, mit welchem sich die ausgelesenen Informationen nach mehreren Anpassungsphasen verlustfrei importieren ließen. Dabei wurden die 2D-Daten sogar um die dritte Dimension ergänzt. In Workshops zu den rund 1.200 Regalteilen erläuterte das Projektteam die Funktionalität der Systeme, Kombinationsmöglichkeiten und Verbindungen, so dass Perspectix die meisten Warenträger einschließlich ihrer Logik dreidimensional in die Kataloge der Retail Solution einpflegen konnte. „Plötzlich hatten wir alle Planogramme fehlerfrei in 3D zu Verfügung“, freut sich Andre Hoffmann. „Ein manueller Neuaufbau hätte uns gewaltige Manpower abverlangt.“ Die Grundrisse der Bau- und Gartenmärkte wurden mit ArchiCAD gezeichnet, einer CAD- und Building Information

Modeling (BIM) Software, mit der alle baulichen Gewerke und externen Dienstleister bei HORN BACH arbeiten. Auch diese Pläne wurden migriert. Perspectix hat jeden einzelnen Markt angelegt und die Planungen damit verlinkt. Mit einem letzten Migrationslauf im April 2022 standen damit die wesentlichen Grundlagen der dreidimensionalen Planungsumgebung zum Einsatz bereit.

#### Schnittstellen für die Datendrehscheibe

Allerdings sollten Architekten, Haustechniker und andere CAD-Nutzer Zugriff auf die Modulplanung erhalten – die Detailplanung dann wieder in der P`X-Retail Solution erfolgen. „Wir wollten uns verschiedene Datenstände ebenso wie Doppelarbeiten ersparen“, berichtet Andre Hoffmann. Eine bidirektionale Schnittstelle von Perspectix zu ArchiCAD sorgt nun für nahtlose Zusammenarbeit aller Beteiligten am gesamten Baumarkt.

Eine weitere Schnittstelle zum ERP-System von SAP gehört fast schon zum Standard, weil dort alle wichtigen Artikeldaten verwaltet werden. Auch ein mit SAP gekoppeltes, internes Auswertungsprogramm wurde erfolgreich in die neue Datendrehscheibe integriert und bezieht nun Informationen über Verkaufsflächen und Planogrammgrößen.

#### Anpassung des Store Communicators

Der webbasierte Store Communicator von Perspectix erweitert den Nutzerkreis der 3D-Planungsgrundlagen erheblich: Jeder Berechtigte kann per Weblink

### Über HORN BACH

Die HORN BACH Gruppe ist ein familiengeführter Einzelhandelskonzern unter dem Dach der HORN BACH Holding AG & Co. KGaA, die an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und im SDAX vertreten ist und rund 25.000 Mitarbeiter:innen beschäftigt. Die größte Tochtergesellschaft HORN BACH Baumarkt AG betreibt 171 großflächige Bau- und Gartenmärkte sowie Online-Shops in neun europäischen Ländern. Zum Konzern gehören darüber hinaus die HORN BACH Baustoff Union, ein regionales Baustoffhandelsunternehmen mit 39 Standorten in Deutschland und Frankreich, sowie die HORN BACH Immobilien, die für den Konzern Einzelhandelsimmobilien entwickelt. Im Geschäftsjahr 2022/23 (Bilanzstichtag: 28. Februar 2023) erzielte die HORN BACH Gruppe einen Nettoumsatz von 6,3 Mrd. EUR und gehört damit zu den fünf größten Handelsunternehmen für Bau- und Gartenbedarf in Europa.



von stationären oder mobilen Geräten auf 3D-Planungen für ein Projekt zugreifen, Pläne und Fotos austauschen, markieren und kommentieren. Zentrale, regionale und lokale Einheiten erreichen so höhere Genauigkeit und Effizienz in der Zusammenarbeit. Damit der Dialog zwischen Marktbüros und Zentren reibungslos funktioniert, wurde ein Berechtigungskonzept erstellt. Die Abläufe wurden an Prozesse bei HORNBAACH angepasst. Nun können zentrale Planer, Einkäufer in der Zentrale und den Ländern Planogramme erstellen, abwandeln und für lokale Märkte veröffentlichen. Dort erkennen die Verantwortlichen Änderungen und melden Ergebnisse und Abweichungen detailliert zurück. „Dadurch erhalten wir Rückmeldungen aus den Märkten, die Planungen nicht wie vorgesehen umsetzen können, verstehen die Gründe dafür und erhöhen so kontinuierlich die Planungsqualität“, berichtet Andre Hoffmann.

#### Erste Ergebnisse

Der Go-live erfolgte pünktlich zum November 2022. Inzwischen arbeiten mehr als 3.000 Anwender mit der P'X Retail Solution, die an rund 1.200 relevanten Arbeitsplätzen in Europa installiert wurde. „Die vollständig digitale Zusammenarbeit mit Perspectix hat hervorragend funktioniert“, sagt Andre Hoffmann. „Perspectix hat alle im Angebotsprozess abgegebenen Zusagen erfüllt, Zeitplan und Budget eingehalten. Die Qualität der eingeführten Software ist sehr

gut.“ Obwohl die Mitarbeiter sich noch in der Lernphase befinden, wird die neue Umgebung sehr gut angenommen und zeigt die erwarteten Verbesserungen der Arbeitseffizienz und der Kommunikation. So muss zukünftig ein Teil der Planogramänderungen nicht mehr physisch vor Ort ausprobiert, fotografiert und dokumentiert werden, sondern lässt sich virtuell umsetzen und mit dem Store Communicator webbasiert, detailliert und interaktiv in 3D kommunizieren. Die Rückmeldungen der einzelnen Märkte über den Store Communicator ergeben eine bessere Datensammlung der einzelnen Märkte. „Die neuen digitalen Prozesse führen zu Kosteneinsparungen und Zeitvorteilen bei der Realisierung von Konzepten, was letztlich unseren Kunden zugutekommt“, sagt Andre Hoffmann.

#### Weitere Potenziale erschließen

In Zukunft werden sich immer mehr Mitarbeiter immer besser in die neue Lösung einarbeiten. Die Erfahrungen der Mitarbeiter sollen ab Mitte des Jahres ausgewertet, Wünsche und neue Anforderungen priorisiert werden, um Folgeprojekte mit Perspectix aufzusetzen. „Wir haben noch lange nicht alle Möglichkeiten der Retail Solution ausgeschöpft“, sagt Andre Hoffmann. Dazu gehören etwa eine detailliertere Planung mit 3D-Produktvisualisierungen oder der virtuelle Aufbau ganzer Abteilungen. „Wir sind nun in der Digitalisierung besser aufgestellt und werden dadurch schneller und effizienter werden.“

#### Über Perspectix

Die Perspectix AG in Zürich realisiert durchdachte Software-Lösungen für den technischen Vertrieb und die Ladenplanung. Seit der Gründung 1996 hat sich das Unternehmen kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer der P'X Industry Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X Retail Solution erhalten Anwender eine maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung. Wegen der Verbindung von Vertriebsoptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller.