

umdasch
THE STORE MAKERS

A store life





A store life

Was macht einen Store erfolgreich?
Die Menschen, die ihn betreiben.
Und die Menschen, die ihn designen, bauen und begleiten.
Auf Wunsch ein Geschäftsleben lang. A store life.

Wir sind fürs Leben gerne Store Makers; ein Leben
für den Handel mit all seinen Facetten.
Wir sind da, wo und wann Sie uns brauchen.
Wir sind gelebte kognitive Diversität, vereint in der
Begeisterung für Ihr Projekt und seine Geschichte.
Wir erzählen sie, machen sie sichtbar und greifbar –
in welchem Lebenszyklus Ihr Store sich auch befindet.
A store life.

INHALT



UNSER KERN

4	EDITORIAL
8	THE STORE MAKERS' RULES
10	DATEN & FAKTEN
12	UNSERE WERTE
14	NACHHALTIGKEIT

KOMPETENZEN & REFERENZEN

18	UNSERE GESCHÄFTSFELDER
22	UNSERE KOMPETENZEN
24	CONSULTING & VALUE ENGINEERING: WE THINK RETAIL CONCEPTS
40	PROJECT MANAGEMENT: WE MAKE STORES HAPPEN
54	GENERAL CONTRACTING: WE TAKE CARE OF EVERYTHING
70	SHOP EQUIPMENT: WE PRODUCE SHOP EQUIPMENT
84	DIGITAL RETAIL: WE DIGITALISE YOUR STORE

INNOVATIONEN & TRENDS

- 100 ALL-IN-BOX
- 102 BASIXX LIGHT
- 104 BAKE OFF SYSTEME
- 108 LIQUID DISPENSER
- 112 UMDASCH EXPERIENCE PLATFORM
- 116 SCAN & GO BY SHOPREME
- 120 REGALSYSTEME VON UMDASCH MADOSAN
- 124 SITELIGHT

UMDASCH UND DIE WELT

- 128 DER UMDASCH KONZERN
- 130 AUSGEWÄHLTE KUNDEN
- 132 IMPRESSUM

UMDASCH
IST EIN
STORE MAKER.
HANDWERKLICH
VERWURZELT,
VISIONÄR IM
DIGITALEN, STETS
MIT MENSCHLICHEM
ANSPRUCH UND
EINEM ZIEL:
ERFOLGREICHE
STORES.



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Leserinnen und Leser!

Sie halten das neue Referenzbuch der umdasch Store Makers in Händen. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit dafür nehmen, darin zu schmökern. ‚Successful Stores‘ lautet die Mission unseres Unternehmens. Wir sind den Zielen unserer Kunden verpflichtet, sei es die Verlängerung der Aufenthaltsdauer, eine effektivere Conversion Rate oder schlicht eine Steigerung der Flächenproduktivität. Ihr Erfolg ist die Grundlage für unser Tun und Handeln. Der stationäre Handel ist in den vergangenen Jahren von mehreren Seiten unter Druck geraten. Der Fachkräftemangel erfordert die zunehmende Automatisierung der Prozesse, die steigenden Raumkosten verlangen nach höheren Leistungen pro Flächeneinheit, der Onlinehandel hat einen gehörigen Schub erhalten und Marktanteile gewonnen. Diese drei Herausforderungen stehen exemplarisch für die Rahmenbedingungen, denen sich der (stationäre) Einzelhandel und vergleichbare Dienstleister gegenübersehen. Diese Herausforderungen beschäftigen auch uns. Wir würden uns niemals anmaßen, das Geschäft unserer Kunden besser zu verstehen als sie selbst. Wir können aber helfen, Erfahrungen schneller zu sammeln und Lernkurven zu verkürzen. Wir können Ihnen das gesamte Wissen unserer internationalen Organisation punktgenau zur Verfügung stellen, kurzum: Wir sind für Sie da.

Unser Leistungsspektrum beginnt beim Entwurf und der Innenarchitektur, umfasst die Programmierung von Softwarelösungen bis hin zur künstlichen Intelligenz, die Ihnen hilft, Zusatzumsätze zu generieren. Unser Angebot setzt sich über die Optimierung der Ideen (Value Engineering) bis hin zur Produktion und Logistik von Hardware fort. Wir übernehmen nicht nur die Montage, sondern – so das erforderlich ist – auch die gesamte Projektabwicklung des Innenausbaus bis hin zu Generalunternehmer-Leistungen. Wenn Sie es wünschen, stellen wir Ihnen auf der Basis von Wartungs- und Serviceverträgen unsere Leistungen auch über die gesamte Lebensdauer Ihrer Immobilie zur Verfügung. Die Store Makers von umdasch bieten „alles aus einer Hand“. Sie können wählen, welches Angebot Sie davon nutzen möchten.

Wir sind stolz auf unsere über Jahrzehnte bewiesene Kundenorientierung und Zuverlässigkeit. So sind wir es gewohnt, Termine und Budgets einzuhalten. Unsere erfahrenen und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sparen Ihnen Geld, Zeit und Nerven – probieren Sie es einfach aus. Sie finden in diesem Referenzbuch viele Anregungen, Anwendungsfälle und Beispiele, gewissermaßen das Realität gewordene Leistungsspektrum der umdasch Store Makers. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören. Bis dahin wünsche ich Ihnen viel Vergnügen und neue Erkenntnisse beim Lesen dieses Buches.

Herzlichst,



SILVIO KIRCHMAIR
CEO UMDASCH STORE MAKERS

WE W
SUGGEST
SUSTAI
STO

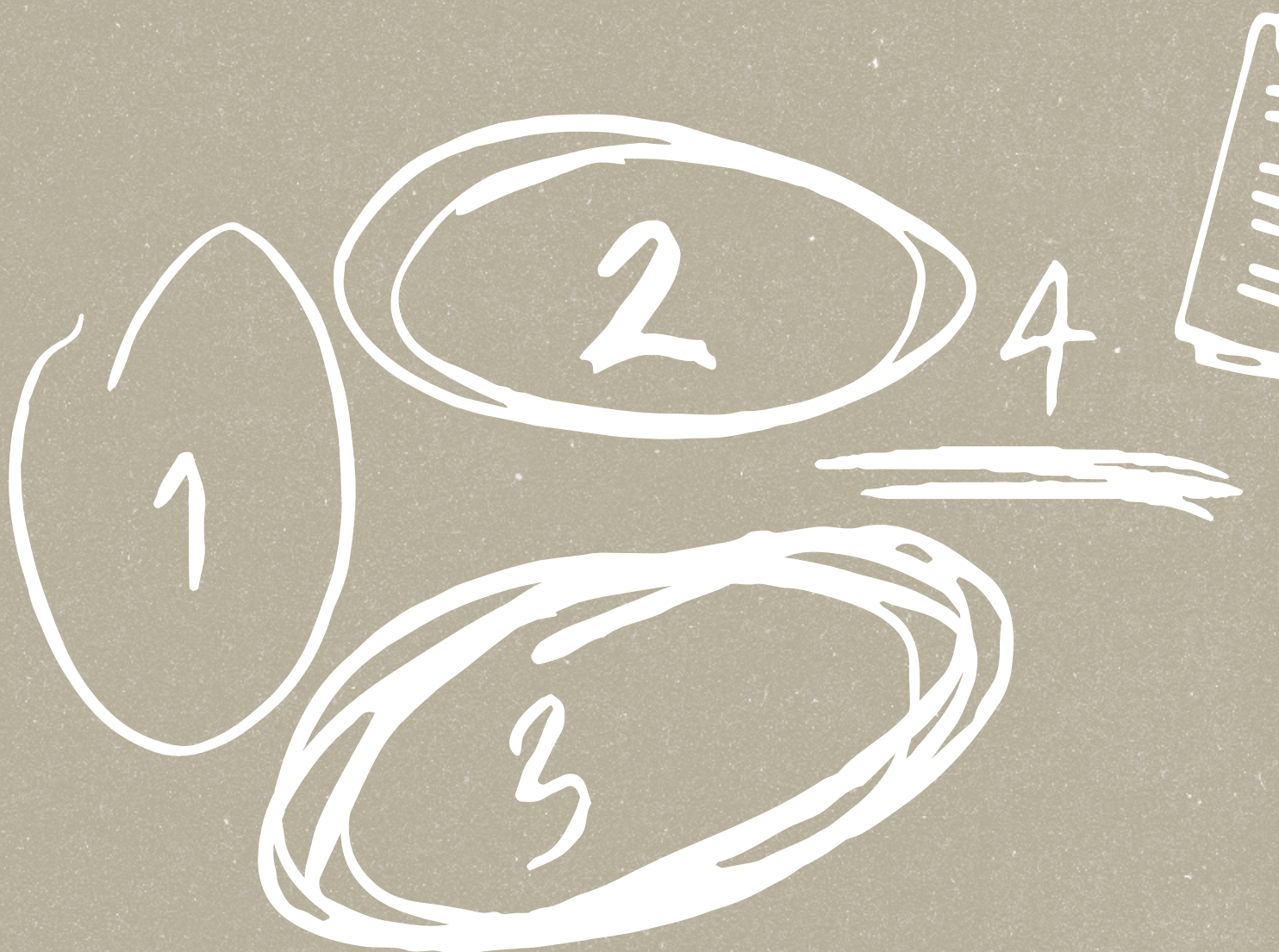
MAKE

UL AND

NABLE

RES

THE STORE MAKERS' RULES



Wir als Store Makers nehmen uns zum Ziel, erfolgreiche Stores und Erlebniswelten zu realisieren. Um dies zu erreichen, ist es wichtig, zunächst uns selbst zu definieren: als vertrauensvoller Partner gegenüber Kollegen, Kunden, Lieferanten und anderen Interessensgruppen. Ein Partner, der Antworten auf die verschiedensten Bedürfnisse rund um erfolgreiche Stores hat. Und ein Partner, der Herausforderungen annimmt, sich laufend weiterentwickelt und es versteht, bei jedem Projekt aufs Neue zu begeistern. Um dies alles zu erfüllen, richten wir unser tägliches Handeln und Tun nach unseren Leitsätzen, den Store Makers' Rules, aus.



Wir handeln mit Einsatz
und Konzentration.

Wir agieren verantwortungsvoll
für Gesellschaft und Umwelt.

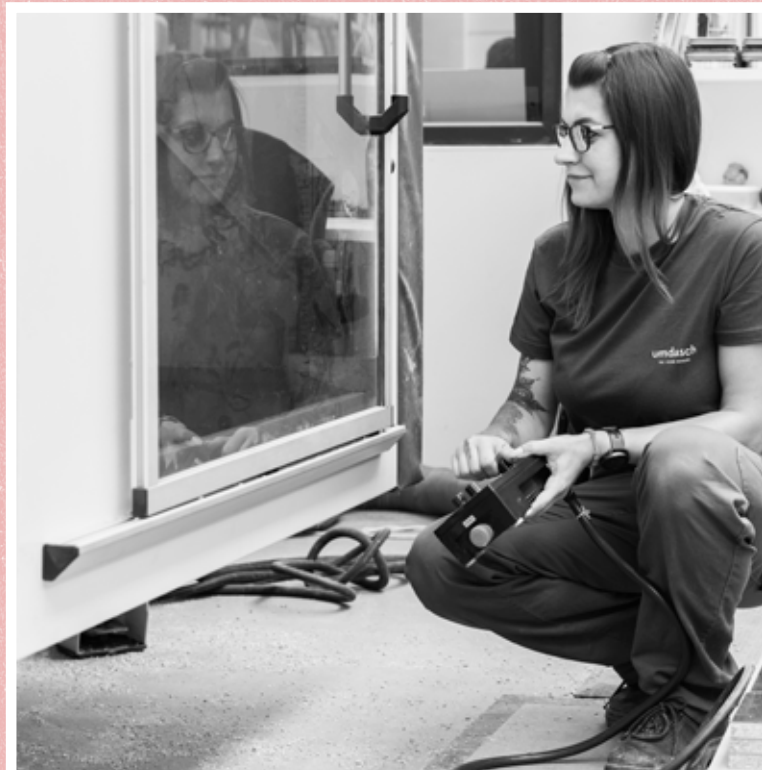
Wir verstehen das große Ganze
und meistern die Details.

Wir hören zu, verstehen
und denken weiter.



• • • • •
• • • • •
• DATEN &
• FAKTEN
•
• 1.400 •
•

• KOMPETENTE &
• ENGAGIERTE MITARBEITER •

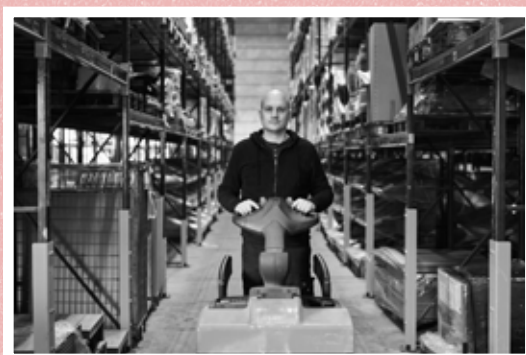


• 200 • • • • •
• • • • •

• GENERALUNTERNEHMER-
• PROJEKTE P.A. •

• 1.000.000 • • • • •
• • • • •

• QUADRATMETER AUSGESTATTETE FLÄCHE P.A. • • • • •



• ÜBER 170 • • • • •
• • • • •

• LOGISTIK- UND VERTRIEBSNIEDER-
• LASSUNGEN AUF FÜNF KONTINENTEN
• INNERHALB DER UMDASCH GROUP •



JÄHRLICH

7.000

LADENBAU-PROJEKTE

24 %

WENIGER CO₂-EMISSIONEN AN UNSEREN
PRODUKTIONSSTANDORTEN VON 2018 BIS 2021

IM GESCHÄFT SEIT 1868

Mit einer breiten Aufstellung und branchenübergreifender Kompetenz stemmen wir jedes Jahr eine Vielfalt an Projekten aller Größen und Komplexitäten. Wie das möglich ist, lässt sich in Zahlen schwer abbilden. Denn es sind unzählige Tassen Kaffee und vor allem eine große Portion Leidenschaft, die unsere Store Makers jeden Tag für Ihre perfekte Erlebniswelt aufwenden.

ÜBER 5.000.000

INSTALLIERTE ELEKTRONISCHE PREISSCHILDER (ESL)

MEHR ALS 65 JAHRE PARTNER DES EINZEL-
HANDELS UND ÜBER 155 JAHRE
UNTERNEHMENSGESCHICHTE

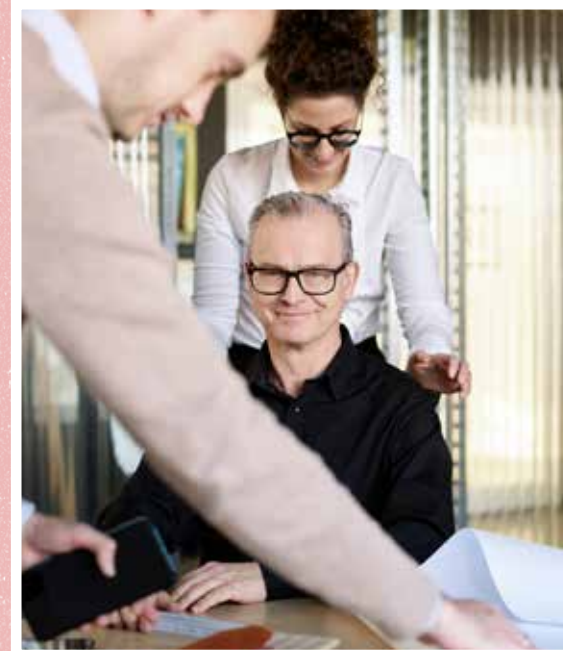
UNSERE WERTE



Wir arbeiten als Team
proaktiv zusammen.



Integrität ist die Grundlage
unseres Handelns.



Wir blicken über
den Tellerrand.



Unser Anspruch ist, mit Herzblut ganz vorne mitzuspielen.



Wir haben den Mut für Neues.



Wir geben täglich unser Bestes.

We act sustainab

Wir schaffen Räume. Räume, um Zukunft zu gestalten. Denn wir sind verwurzelt im Handwerk und visionär im Digitalen. Wir sind aktiver Gestalter von Stores und Erlebnisswelten. Und wir sind auch Gestalter der Zukunft. Deshalb übernehmen wir Verantwortung für unser Tun und dessen Auswirkungen. Damit die Zukunft Bestand hat.



Erfahren Sie mehr zum Thema:
Nachhaltigkeit auf unserer Website.

le



UNSERE 6 NACHHALTIGKEITS- DIMENSIONEN



Unsere Visionen

Unsere Visionen sind unsere Innovationen. Sie bilden ab, wie wir uns die Zukunft vorstellen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir daher nachhaltige Produkte und Services – für eine dauerhafte Partnerschaft.

Unsere Finanzen

Unsere Finanzen sind Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Denn generationengerechtes Wirtschaften bedeutet, mit den finanziellen Ressourcen vorausschauend und überlegt umzugehen.

Unsere Produkte und Leistungen

Als starker Partner sind wir die richtige Wahl, wenn es um die Verwirklichung nachhaltiger Store Konzepte geht.

Unsere Umwelt

Die Messung und kontinuierliche Reduktion unserer Umweltauswirkungen liegen in unserem Fokus.

Unsere Menschen

Obwohl unsere Mitarbeiter verschiedene Sprachen sprechen, aus unterschiedlichen Kulturkreisen stammen und in Mentalität sowie Persönlichkeit einzigartig sind, verbindet uns vor allem Eines: unsere Werte.

Unsere Partner

Der Klimaschutz ist eine Herausforderung, der wir nur als Gemeinschaft gewachsen sind. Partnerschaften und Netzwerke sind daher für uns von größter Bedeutung.

UNSG GESCHÄFT

ERE

SFELDER

MULTISTORE SOLUTIONS

The right solution
for every rollout

Eine umfassende Orientierung an den Bedürfnissen unserer Kunden und exzellentes Marktverständnis machen uns zu einem verlässlichen Partner für multiplizierbare Konzepte. Mit unseren Fertigungsmöglichkeiten an mehreren Standorten liefern unsere Experten ausgereifte Ladenbausysteme für sämtliche Branchen.

So decken die Ladenbau-Profis von umdasch den gesamten Bedarf verlässlich ab: vom individuellen Design-Konzept über maßgeschneiderte Warenträger und Serienproduktionen bis hin zum Projektmanagement für die reibungslose Abwicklung von Rollouts aller Größen – Logistik und Montage inklusive.



CONSTRUCTION SOLUTIONS

We take care of
everything

Mit höchster fachlicher Kompetenz und einem umsichtigen Steuerungsgeschick halten die General Contracting-Experten von umdasch alle Gewerke des hochwertigen Innenausbaus im Takt. Das 100-köpfige Expertenteam startet auf Wunsch in der Vorklärungsphase und übernimmt Ihre ganzheitliche Projektplanung und Umsetzung – von Elektroinstallationen, Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik bis zu Trockenbau und Beleuchtung. Getreu dem Motto „We take care of everything“.



PREMIUM SOLUTIONS

Retail environments with Premium quality

Wir wissen, dass jedem stimmigen Einkaufserlebnis die Identität unseres Kunden innewohnt. Als Profis für ganzheitliche Markenerlebnisse schaffen die Store Makers von umdasch mit Fantasie sowie Gespür für Materialien und zukunftsweisende Trends feinsten Ladenbau. Wir beraten, designen, planen und setzen um. Das Ergebnis ist höchste Handwerkskunst – bei lokalen Einzelprojekten und den Stores globaler Brands, in internationalen Einkaufsstrassen und auf Flughäfen. Mit Herzblut und Leidenschaft schaffen wir erfolgreiche Brand Experience.



DIGITAL SOLUTIONS

We digitalise your store

Durch das Zusammenwirken von Ladenbau mit Digital Retail schaffen wir effiziente Abläufe und einzigartige Erlebnisinszenierungen am POS. Gemeinsam mit Kunden entwickeln unsere Digitalprofis eine perfekt abgestimmte Customer Journey inklusive Konzept und Kreation digitaler Inhalte. Dank ihrem tiefen Verständnis für technische Möglichkeiten entstehen so ausgefeilte Lösungen zur Optimierung von Prozessen. Auf Wunsch kümmern sich die Digitalexperten von umdasch auch um den internationalen Rollout sowie den reibungslosen Betrieb – ein Digital Solutions-Leben lang.



We think

retail concepts.

We
make

stores happen.

UNSERE KO

We take
care

of everything.

We produce

shop equipment.

MPETENZEN

We digitalise

your store.

Damit aus guten Ideen erfolgreiche Läden werden, braucht es zuerst ein durchdachtes Konzept. Unsere Consulting & Value Engineering-Experten wie auch unsere Digital Retail-Profis bieten Ihnen die ganzheitliche Planung und Entwicklung von Erlebnisswelten – Store Branding par excellence. Wir arbeiten mit und für Architekten. Im gemeinsamen Kreativprozess entwickeln wir Ihre Ideen weiter. Die Vernetzung vielfältiger Kompetenzen zu einem rolloutfähigen Ergebnis ist dabei täglich gelebte Praxis.

We think retail co

We think

retail concepts.



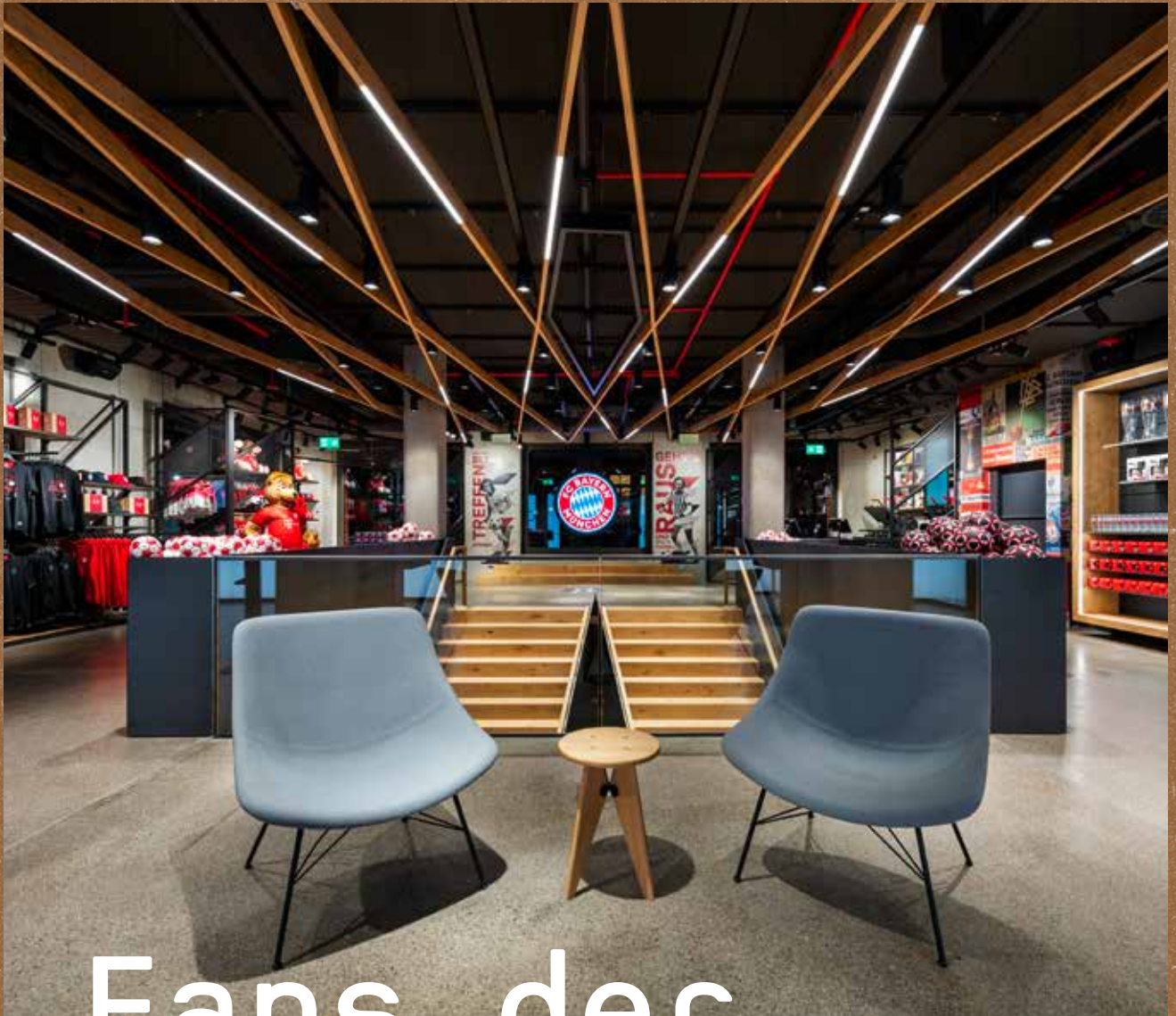
ncepts

DESIGN CONSULTING
DIGITAL CONSULTING
VALUE ENGINEERING
DESIGN ENGINEERING



Erfahren Sie mehr zum Thema
Consulting & Value Engineering
auf unserer Website.

Für die besten



Fans der Welt



MAIK DREWITZ
SHOP CONSULT DIRECTOR

FC Bayern München. Die Welt des FC Bayern München befindet sich im Zentrum der bayrischen Landeshauptstadt, zwischen Rathaus und Frauenkirche. Das siebenstöckige Gebäude mit Boutique-Hotel, zwei Restaurants und Flagship Store wurde zum 120-jährigen Vereinsjubiläum fertiggestellt. Mit seinen gut 1.000 Quadratmetern Verkaufsfläche, entworfen und umgesetzt von umdasch The Store Makers, ist der Store ein heißer Anwärter auf die Champions League des Retail.



- 📍 München, Deutschland
- 📏 1.000 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Manufacture, Installation
- ✂ umdasch
- 🏠 Sports
- 🌐 fcbayern.com



Das Aushängeschild des Münchner Vereins entfaltet sich über drei Stockwerke, erschlossen über eine zentrale Treppe, die zwischen Tradition und Zukunft vermittelt und damit sinnbildlich für die beiden Elemente des Storekonzepts steht. Die markante Raute im Treppenauge, in Anspielung an das bayrische Wappen im Logo, verbindet optisch alle Etagen. Emotionales Herzstück ist die überdimensionale LED-Wall an der Unterseite der Treppe.

Für die FC Bayern World ließen sich die Teams um Projektleiter Peter Romics vom FC Bayern München und Maik Drewitz, Shop Consult Director umdasch, etwas Besonderes einfallen: Entstanden ist ein Haus der Kontraste. Während die Fassade im Sgraffito Stil an die ursprüngliche Gestaltung erinnert, finden sich im Inneren bedruckte

Betonwände, erklärt Drewitz. Und weiter: „Im zentralen Treppenraum bilden warmes Eichenholz und roher Schwarzeisen einen kontrastreichen Spannungsbogen.“ Bei den Materialien kamen bewusst regionale Lieferanten zum Zug; beleuchtete Glaswände aus einer bayrischen Manufaktur beispielsweise, die den gegossenen Bodenbelag aus Münchener Kieselsteinen in Szene setzen.

Das Erdgeschoss ist den Spielern des Rekordmeisters gewidmet. Sie wurden gescannt und im 3D-Druckverfahren als lebensgroße Figuren für den Store gefertigt. Sie präsentieren die aktuellen Trikotserien im Mittelraum, an den Wänden wurden von umdasch individuelle, schwebende Wandsysteme entwickelt. Die mehr als 20 integrierten digitalen Touchpoints im Store sind Teil des ganz-



heitlichen Storekonzepts. Für eine einzigartige Customer Experience wurden in Zusammenarbeit mit verschiedenen Firmen zahlreiche digitale Innovationen integriert, wie Mirror-Screens in den Umkleiden, mehrere Selfie-Points und Transparent-Screens für die Pokalpräsentation sowie Projection Mapping in der Kassenzone.

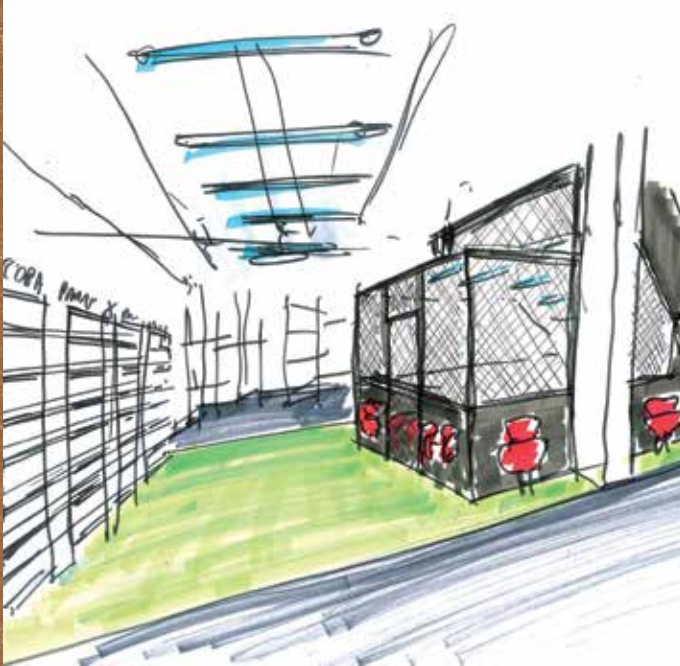
Im Untergeschoss befindet sich das in Kooperation mit adidas realisierte Performance-Level, wo Fans Zugriff auf die gesamte Ausstattung haben – angefangen bei Trikots über Trainingsausrüstung bis zu Schuhen, die an einer Wand arrangiert sind. Diese ist wie ein Labor gestaltet, in dem die Neuentwicklungen wachsen und gedeihen. Ein weiteres Highlight ist der „Test Cage“. Hier können Besucher sich in verschiedenen Gaming-Szenarien mit den Profis messen. Trikots, Schuhe und Bälle lassen sich in der „Werkstatt“ nach individuellen Vorstellungen der Fans personalisieren. Die Präsentation der „TRIPLE Pokale 2020“ findet in digitalen Vitrinen hinter Transparent Screens statt und unterstreicht das spielerische Erlebnis des Gewinnens. Sogar der E-Sports Mannschaft des FC Bayern München ist

ein eigener Bereich gewidmet: In der Konami Lounge können Kunden beim Gaming an der Konsole in die virtuelle Fußballwelt des Serienmeisters eintauchen.

Im Obergeschoss erwartet die Community das nächste Highlight. Neben Tassen und Schals gibt es hier exklusive Merchandising-Produkte, die ausschließlich in der FC Bayern World in München vertrieben werden. Erfreuen sich die jüngsten Fans am Maskottchen Berni, dürften es Müttern und Vätern eher der große Touchscreen und die LED-Wall angetan haben. Auf der Fläche des Anteilseigners Audi können sie sich ein Modell konfigurieren und damit um die Allianz Arena eine virtuelle Probefahrt unternehmen. Ein Roboter zeichnet anschließend eine Skizze des Wunschfahrzeugs als Souvenir zum Mitnehmen. Wenn sich die Schiebetüre dann wieder schließt, verlässt man die FC Bayern World nicht nur mit allerlei Fan-Artikeln, frisch bestickten Trikots und einem vorkonfigurierten neuen Fahrzeug, sondern vor allem mit einem: dem Gefühl, etwas Einzigartiges erlebt zu haben und dem Bedürfnis, unbedingt wiederkommen zu wollen.



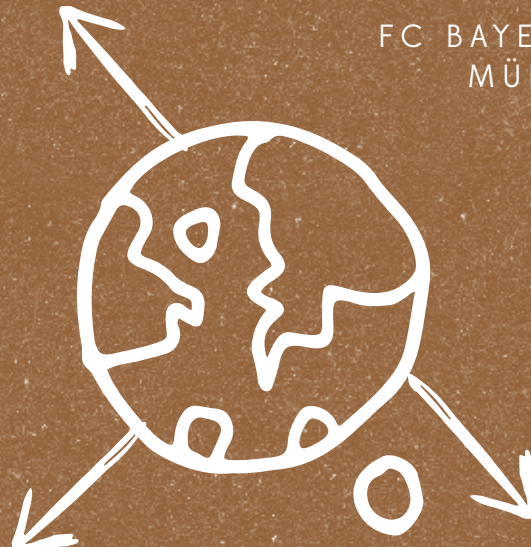
Get in touch!
consulting@umdach.com



FC BAYERN WORLD
MÜNCHEN



FC BAYERN CLUBHEIM
MÜNCHEN



Die gemeinsame
Reise mit den
FC Bayern münchen
führte uns schon an
einige orte.



FC BAYERN STORE
INGOLSTADT VILLAGE



Lloyd NEUER STORE FÜR NEUEN MARKENAUFTRITT

„Modern Classic with a Twist“, beschreibt die Traditionsmarke Lloyd ihren neuen Markenauftritt, der auch ein frisches Logo, eine erweiterte Kollektion und neue Kampagnen umfasst. Und ein Retailformat, das die Geschichten des Schuhherstellers über den Zeitgeist von Premium und Handwerk erzählt. Als Storyteller durften wir in München einen Concept Store des 1888 gegründeten Unternehmens begleiten – 65 Quadratmeter in einem denkmalgeschützten Gebäude in bester Innenstadtlage. Schlüsselfertig, denn die Store Makers hatten neben Planung und Entwurf die

Umsetzung inne und darüber hinaus sämtliche Gewerke koordiniert. Um die Identität der Marke zu stärken, gehören zum neuen Erscheinungsbild auch digitale Key Visuals – für eine vielfältige Kundenansprache.



- 📍 München, Deutschland
- 📏 65 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Value Engineering, Manufacture, Installation, Shop Equipment, General Contracting, Lighting
- ✂ umdasch
- 👜 Footwear & Accessoires
- 🌐 lloyd.com



Dodenhof UMSETZUNG VON A BIS Z

Dodenhofs Ziel? Das Haus in Kaltenkirchen zum Treff für Mode und Lifestyle zu machen, und zwar für die ganze Familie. Also Flächen so zu gestalten und zu bespielen, dass Menschen mit unterschiedlichsten Interessen und Vorlieben sich angezogen fühlen, verweilen, wiederkehren. Das Konzept für die Herren- und Damenabteilung des norddeutschen Familienunternehmens lag bei uns. In Summe rund 5.500 Quadratmeter Verkaufsfläche in ein vielschichtiges Raumprogramm zu übersetzen und auszugestalten: mit Fashion- und Convenience-Angeboten, Services und Communitybereichen – das alles eingebettet in ein nordisch-persönliches

Wohlfühlambiente. Und damit die Vision von „Mein Tag bei Dodenhof“ niemand aus den Augen verliert, hielten wir auch als Umsetzungspartner die Fäden zusammen. Für den Bauherrn heißt das: maximale Qualitäts-, Kosten- und Zeitkontrolle.



- 📍 Kaltenkirchen, Deutschland
- 📏 5.500 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Value Engineering, Manufacture, Installation, Shop Equipment, General Contracting (Herrenabteilung)
- ✍ umdasch
- 👜 Fashion
- 🌐 dodenhof.de



Salon Verde AUSGEFEILTE CUSTOMER JOURNEY

Kurze Wege und ein nachhaltiges, sorgfältig kuratiertes Sortiment an Grünpflanzen für Wohnung und Balkon, Home-Accessoires und Kleinmöbel sowie Pflegeprodukten und Kulinarik für trendbewusste Städter – das ist das Konzept des Salon Verde, dem neuen Stadtformat von bellaflora. In Wiens aufstrebendem Nordbahnviertel gibt es jetzt das erste dieser urbanen Formate, und die Store Makers von umdasch haben bei der Umsetzung als Generalunternehmer von Anfang an gezeigt, dass sie nicht nur zwei rechte Hände haben, sondern auch einen grünen Daumen. Denn die moderne Adaption eines Gartencenters antizipiert das geänderte Einkaufsverhalten der Menschen ebenso wie es den Service- und Dienstleistungsgedanken auf eine neue





SUSANNE EIDENBERGER
GESCHÄFTSFÜHRERIN
BELLAFLORA

"Das engagierte Team der Store makers von umdasch hat den Kern dieses neuen, städtischen Kleinformats punktgenau erfasst und unsere Strategie mit natürlichen Materialien, einer angenehmen Shopführung und einem stimmigen Wohlfühlambiente zum Leben erweckt. mit ihrem nachhaltigen Ansatz und umsichtiger Planung waren sie wesentliche Basis für dieses spannende, frische Konzept, auf das wir sehr stolz sind."

Bewusstseinsebene hebt. Wechselnde Veranstaltungen, ein Umtopf-Service direkt vor Ort sowie Green-Building-Prinzipien beim Ladenbau, den die Store Makers neben Planung und Lichtkonzept umsetzen durften, sorgen dafür, dass der Salon Verde seinem Namen alle Ehre macht.



- 📍 Wien, Österreich
- 📏 250 m²
- ✓ Value Engineering, Installation, Shop Equipment
- 🛠 umdasch
- 🏠 Lifestyle
- 🌱 salvonverde.at



INTERSPAR Schottentor EIN NAHVERSORGER MIT GESCHICHTE

Die Store Makers von umdasch sehen sich als vielseitiger Partner für den Handel, der natürlich gerne auch aus dem Vollen des Leistungsspektrums schöpft und seine Expertise ganzheitlich einbringt. Manchmal ist aber weniger mehr. Als SPAR für das prestigeträchtige Haus am Schottentor im 1. Wiener Gemeindebezirk uns mit dem Ladenbau einer neuen INTERSPAR Filiale beauftragte, ging es vor allem darum, die Facetten des Altbau-Juwels hervorzubringen und für die zu erwartende Frequenz, die ein Food Retail-Store mit sich bringt, zu ertüchtigen. Schützen und gleichzeitig freilegen, das geht. Indem beispielsweise neue Böden eingezogen und Einbauten frei im Raum platziert wurden. Und eine eigens gefertigte Möbelkollektion sich in das historische Ambiente fügt, als gehörte sie seit jeher zum Inventar. Kunden bewegen sich nunmehr auf zeitgemäßem Einkaufsterrain und können trotzdem auf Tuchfühlung mit der Geschichte im Dunstkreis von Palais Ephrussi und Daun-Kinsky gehen.





GEROLD KNAPITSCH
MANAGING DIRECTOR
MULTISTORE SOLUTIONS

"Als Langjähriger Partner von SPAR haben wir die verschiedenen Projektformate schätzen gelernt. Der Store in Herzen Wiens ist aber nicht nur ein außergewöhnliches Juwel, er war auch besonders herausfordernd. Umso schöner, dass wir gemeinsam die vielen Facetten des Ladenbaus umsetzen konnten."

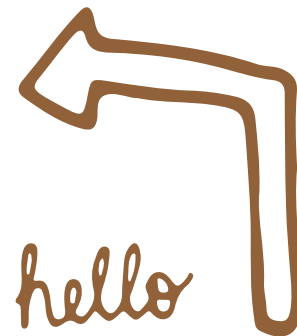


- 📍 Haus am Schottentor, Wien; Österreich
- 📏 1.770 m²
- ✓ Value Engineering, Installation, Shop Equipment
- ✂ Kulmus Bügelmayer Interior & Architecture
- 🍽 Food
- 🌐 spar.at

Edeka Kunzler AUSGEFEILTES STORE-KONZEPT MIT REGIONALBEZUG

Wir lieben Lebensmittel! Vor allem, wenn wir sie in Szene setzen dürfen wie für Edeka im saarländischen Köllerbach. Entstanden ist nach unserer Planung und Umsetzung ein Nahversorger im besten Wortsinn. Weil hier der Lokalkolorit der einstigen Montanregion in die Gestaltung eingeflossen ist und subtil mit dem kulturellen Bewusstsein der Menschen spielt. Neben durchdachter Laufwege und regionaltypischem Storytelling, das Materialität, Emotionalität und Funktionalität zu einem zeitgemäßen, leicht adaptierbaren LEH-Konzept vereint, rückt die dritte Ebene in den Blickpunkt; jener oft vernachlässigte Bereich zwischen Regalen und Decke. Er überträgt erfolgreiche Konversion auf den Ladenbau, indem er Kunden auf ihrer customer journey

zusätzliche Orientierung bietet: durch eine an die baugeschichtliche Stilistik angelehnte Wege- und Leitsystematik.



- 📍 Köllerbach, Deutschland
- 📏 1.600 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Value Engineering, Manufacture, Shop Equipment
- ✂ umdasch
- 📦 Food
- 🌐 edeka-kunzler.de



Walter Skoff Original MASSGESCHNEIDERT VON KONZEPT BIS MÖBEL

Beim Wein kommt es auf vieles an: Rebe, Boden, Klima, wie er kultiviert und angebaut wird. Erst die verschiedenen Einflüsse machen das Terroir aus. Für Walter Skoff Original haben unsere Ladenbauer Point of Sale mit Point of Soul „verschnitten“ und damit die Charakteristik des steirischen Weinguts herausgearbeitet. Mit Farben und Materialien, die die DNA der Marke unterstreichen, darunter die aus eigener Produktion stammenden Stahlregale zur Warenpräsentation. Sie fügen sich ebenso harmonisch in die Kreuzgewölbe-Struktur wie die passgenauen Möbel zur Verkostung und Bewirtung. So präsentiert sich der Verkaufsraum als fein ausbalancierter Cuvée aus Funktionalität und Modernität. Mit einer Textur, die des Winzers Geschichte und seine Produkte zum Besten gibt.



Was nicht passt, wird passend gemacht: Zur Marken-DNA von Skoff Original gruppieren sich passgenaue Stahlrahmen und Hochtische im historischen Kreuzgewölbe. Passt wie angegossen.



Vor der Entwicklung des Konzepts setzten sich unsere Store Makers in Leibnitz, Österreich, intensiv mit der Marke und Identität von Skoff Original auseinander.

- 📍 Gamlitz, Österreich
- 📏 60 m²
- ✓ Concept, Planning, Manufacture, Installation, Shop Equipment
- 🛠 umdasch
- 🍷 Food & Beverage
- 🌐 skofforiginal.com



BETTENRID GESAMTUMBAU MIT MASTERKONZEPT

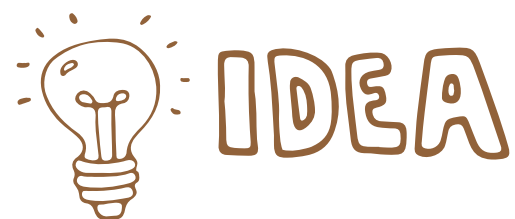
Wir verdienen unser Geld zwar nicht im Schlaf, dafür immer wieder mit Schlaf. Seit 2018 stecken wir mit BETTENRID, dem Home & Living-Anbieter aus München, unter einer Decke, wenn es um den Umbau des Traditionshauses geht. Klar, dass jemand, der mit „Ihr Schlaf in besten Händen“ wirbt, auch sein Geschäft in besten Händen wissen möchte. So folgt das Trading-up einem Masterplan, der sämtliche Etagen in ein neues Licht rückt, inklusive der Markenflächen und des Maßateliers. Design und Ladenbau orientieren sich stilistisch an einer „Schwabinger Altbauwohnung“, was Kunden in die Lage versetzt, Betten, Bettwäsche und Accessoires im Kontext der eigenen vier Wände zu erleben. Neben Konzeption und Kreation treten wir auch als Generalunternehmer auf, koordinieren mithin sämtliche Gewerke. Damit unser Auftraggeber keine schlaflosen Nächte hat.

"Es ist uns eine Freude, das entgegengebrachte Vertrauen in unsere Kompetenzen bereits über mehrere Jahre und zahlreiche Stockwerke bei BETTENRID in München unter Beweis stellen zu dürfen. Die Renovierung dieses Traditionshauses ist für undasch etwas ganz Besonderes."



MAIK DREWITZ
SHOP CONSULT DIRECTOR





- 📍 München, Deutschland
- 📏 1.050 m²
- ✓ Concept, Design, Planning,
Manufacture, Installation, General
Contracting
- ✍ umdasch
- 🏠 Home & Living
- 🌐 bettenrid.de



We make stores happen

PROJECT MANAGEMENT
ENGINEERING
PRODUCTION & PROCUREMENT
LOGISTICS
INSTALLATION & ROLLOUT



Erfahren Sie mehr zum Thema Project
Management auf unserer Website.



stores happen.

Maßgeschneiderte Qualität zu sicheren Terminen und wettbewerbsfähigen Preisen bilden das Rückgrat unseres Geschäfts. Innerhalb der Kompetenz Project Management sorgen Experten und Handwerker für eine professionelle Koordination aller Einzelleistungen. Spezialisiert auf effiziente und effektive Abwicklung von Aufträgen, bewältigen sie Projekte jeder Art und Größenordnung. Und bleiben dabei auch unter höchstem Zeit- und Budgetdruck gelassen und auf Augenhöhe.



Prickelndes Shopperlebnis



Get in touch!
projectmanagement@umdasch.

Harrods Moët & Chandon Champagne Bar. Seit Jahren begleiten wir das Londoner Harrods bei ausgewählten Umbau- und Modernisierungsprojekten. Mit der neuen Moët & Chandon Champagnerbar ist das Profil einer weiteren Signature Area des Premium Department Stores geschärft worden. Highend-Ladenbau, diesmal an der Schnittstelle von British Luxury und Savoir-vivre.



"Der Kronleuchter war sehr herausfordernd umzusetzen. Seine Form sollte organisch fließend aussehen und erforderte zahlreiche Abhängungen. Das Resultat spricht für sich."

ROMAN FUSSTHALER
MANAGING DIRECTOR PREMIUM SOLUTIONS

Die Champagne zu Gast in England, Epéray goes London-Knightsbridge. Hier, im Erdgeschoss des Harrods, inmitten der Beauty Halls, hat die französische Kellerei eine Bar unter eigenem Markennamen eröffnet. Die Store Makers von umdachs durften das Projekt als langjähriger Partner des weltberühmten Warenhauses begleiten – mit der erfolgreichen Umsetzung des Designkonzepts, das aus der Feder des Londoner Studios Sybarite stammt. Nicht nur wegen der Premiere sucht die 250 Quadratmeter große Bar – es ist die erste eigenständige von Moët & Chandon in Europa – ihresgleichen. Das liegt vor allem am imposanten Kronleuchter – handgefertigt aus rund 60.000 goldschimmernden Metallscheiben und weiteren 240.000 Messingringen, der die kühn geschwungene Theke mit ihren 34 Sitzplätzen wie einen Baldachin überspannt. umdachs' Project Director Simon Wait denkt rück-



blickend vor allem an die Komplexität der Bauaufgabe: die freie Form des Kronleuchters mit dem fließenden Duktus der Bar in Einklang zu bringen und dafür auf die definierten, hochwertigen Materialien zurückzugreifen. Alleine die Idee von den großformatigen und biegsamen Strukturen von Bar und Kronleuchter machte es für die Store Makers erforderlich, mehrere Prototypen zu bauen und immer wieder Materialtests durchzuführen. „Selbst Strahler und Sprinklerköpfe mussten der dynamischen Linienführung angepasst werden. Und das Thema Licht gebot eine Reihe von Einstellungsszenarien, damit es sowohl bei Tag als auch am Abend optimal wirkt“, erzählt Wait. Schon die Kreativplanung des Londoner Studios dauerte sechs Wochen, bis alle Details an die Gegebenheiten vor Ort angepasst waren. Wait's Team musste dann Lösungen finden, wie die Konstruktion zum Ensemble passte.



Die Bar sei in zwölf Arbeitsschritten hergestellt und vor Ort zusammengefügt worden. Das skulpturale Kunstwerk mit seinem geschwungenen Tresen mag das Herzstück der Fläche sein. Doch auch die vier um die Bar gruppierten Hochtische haben es in sich: Gefertigt mit Tischplatten aus Kunstharz erweckt ihre dreidimensionale Ästhetik den Eindruck, als säße der Gast vor einem Glas Champagner und beobachtet, wie die Perlage an die Oberfläche steigt. Oder die zahlreichen anderen Gestaltungsmerkmale, die das Terroir der Champagnermarke widerspiegeln und mit den Mitteln des Ladenbaus erlebbar machen.

Da ist Empathie, Kommunikation und Kreativität gefragt, auch Feingefühl. Also kein brachiales Korkenknallen, um ein Bild zu zeichnen, sondern elegantes Sabrieren. Respekt vor den Projekten, sich und die anderen motivieren, den Auftraggeber und die Partnerfirmen immer wieder einzubeziehen – das macht am Ende des Tages gutes Projektmanagement aus und führt zu erstklassigen Ergebnissen. Seit 2017 besteht die hochkarätige Kooperation zwischen Harrods und umdasch nun schon – und hat bis heute zum Trading-up ausgewählter Signature Areas quer durch die Etagen geführt. Der bei umdasch für

UMDASCH BEI HARRODS – EINE LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT

2017

2018

2019

2020

ROASTERY & BAKEHALL

Verkaufsfläche: 600 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: David Collins Studio

WINE & SPIRITS AND CIGARS

Verkaufsfläche: 507 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: Martin Brudnizki Design Studio

MEN'S INTERNATIONAL DESIGNER ROOM 1

Verkaufsfläche: 100 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: David Collins Studio

DINING HALL

Verkaufsfläche: 500 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: David Collins Studio

SIGNATURE 1: GIFTS

Verkaufsfläche: 1.125 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: Farshid Moussavi Architecture

BEDS

Verkaufsfläche: 500 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: Virgile + Partners

GIFT WRAP

Verkaufsfläche: 36 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: Harrods

MEN'S SHOES

Verkaufsfläche: 900 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: David Collins Studio

SIGNATURE 2: SEASONAL & BOOKS

Verkaufsfläche: 750 m²
umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
Architekt: Farshid Moussavi Architecture



"Dadurch, dass wir die Bar erst an Ort und Stelle fertig montiert, gespachtelt und nachbearbeitet haben, schaut sie aus wie aus einem Guss."

SIMON WAIT
PROJECT DIRECTOR UMDASCH UK

Premium Solutions zuständige Managing Director Roman Fußthaler nennt die Harrods Moët & Chandon Bar das Leuchtturmprojekt in 2022. „Es macht uns stolz, mit der Umsetzung dieses einzigartigen Designkonzepts zusammen mit anderen hochkarätigen Partnern betraut worden zu sein“, so Fußthaler. In seiner Stimme schwingt irgendwie auch die Vorfreude mit auf das, was noch kommt. Denn die Zusammenarbeit der britischen Kollegen von umdasch mit einem der berühmtesten Warenhäuser der Welt ist auf insgesamt zehn Jahre angelegt.



📍 Harrods, London, UK
 📏 250 m²
 ✓ Design Engineering, Manufacture, Installation
 📧 www.sybarite.com / @sybaritearch
 🏪 Department Store
 🌐 harrods.com

2021

HARRODS H beauty

Standorte: Intu Lakeside Shopping Centre, Essex, Milton Keynes, Edinburgh; UK
 umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: Virgile + Partners

POWDER ROOM

umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: Sybarite

KURT GEIGER SHOE HEAVEN

Verkaufsfläche: 200 m²
 umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: David Collins Studio

HARRODS H beauty

Standort: Bristol, UK
 Verkaufsfläche: 734 m²
 umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: Virgile + Partners

2022

MOËT & CHANDON CHAMPAGNER-BAR

Verkaufsfläche: 250 m²
 umdasch Services: Design Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: Sybarite

MEN'S VIP ROOM

Verkaufsfläche: 111 m²
 umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: Woods Hardwick

SUNGLASSES AND LIFESTYLE

Verkaufsfläche: 123 m²
 umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: GA Design

RESTAURANT FRANTZÉN

Verkaufsfläche: 1.093 m²
 umdasch Services: Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Project Management und Installation
 Architekt: Woods Hardwick

Gebr. Heinemann LADENBAU-HIGHLIGHT AM FLUGHAFEN FRANKFURT

In Duty Free steckt das Wort „Pflicht“. Doch was die Gebr. Heinemann am Frankfurter Flughafen aufgezogen haben, ist eher die Kür des erlebnisorientierten Einzelhandels: ein Duty Free im Gewand eines Department Stores, den wir für die Travel Value-Spezialisten umgesetzt haben. In Sachen Design und Atmosphäre erinnert das weitergedachte Retailformat an die Reputation internationaler Markenhäuser. Unser Ladenbau-Konzept macht es möglich, im Vorbeigehen alles zu überblicken und auch schnell mal einen kompletten Look zu shoppen. Es beinhaltet dazu vielfältige Spielarten der Kundenansprache wie Fokusinseln und digitale Promotionflächen. So lassen Trends sich nicht nur aufmerksamkeitsstark inszenieren, sie versprechen in diesem hochfrequentierten Umfeld auch „reisenden Absatz“.



- 📍 Frankfurt Airport, Frankfurt a.M./Deutschland
- 📏 316 m²
- ✓ Design Engineering, Manufacture, Installation
- ✂ Gebr. Heinemann
- 📅 Travel Retail
- 🌐 gebr-heinemann.de



"Das maßgeschneiderte Konzept bietet den hier positionierten Markenhäusern eine hervorragende Sichtbarkeit und ein hohes Maß an Flexibilität, um auf bedeutende Trends eingehen zu können, Themen zu kuratieren und die Fläche so für die Passagiere immer wieder anders, inspirierend und überraschend zu gestalten."



JAN RICHTER
DIRECTOR PURCHASING
FASHION, ACCESSORIES &
WATCHES, JEWELLERY,
GEBR. HEINEMANN

Billa Michaelerplatz AUSSTATTUNG MIT ANSPRUCH

Einst ein Wiener Kaffeehaus mit berühmten Dichtern und Denkern als Gästen, heute ein Nahversorger mit Verkostungs- und Bewirtungszonen. Der Billa Flagshipstore am belebten Michaelerplatz verlangte von uns handwerklich, stilistisch und organisatorisch einiges ab: respektvoll mit der historischen Substanz umzugehen und ein Shopkonzept zu implementieren, das ebenso funktional ist wie dekorativ. Entsprechend vielschichtig zeigt sich der Ladenbau, bestehend aus einer geschwungenen Stiege,



Holzvertäfelungen, opulenten Holzmöbeln, Mosaiken und stimmungsvollen Leuchten. Demgegenüber hochmoderne LEH-Komponenten, die speziell für diesen Ort gefertigt wurden und sich stimmig ins Raumprogramm fügen. Mehr noch: Sie sorgen dafür, dass das Angebot an Convenience-Produkten, Feinkost, Wein und Lebensmitteln bereits zum Augenschmaus wird.



- 📍 Wien, Österreich
- 📏 700 m²
- ✓ Manufacture, Installation, Shop Equipment
- ✂️ section.d, Smertnik Kraut
- 🛒 Food
- 🌐 billa.at



Diesel STORE MAKERS MIDDLE EAST GLÄNZEN MIT LADENBAU

Dass der Handel die Store Makers beauftragt, hat viele Gründe. Mal sind unsere Qualitäten als Trouble Shooter gefragt, mal unsere Dienste als Generalunternehmer oder die Fähigkeit, sowohl klassisch als auch digital zu können. Manchmal ist es schlicht unsere Ladenbaukompetenz, oder eine Mischung aus alledem. In Middle East fiel die Wahl auch auf die Store Makers Middle East, da sie bekannt für ihre anspruchsvollen Rollout-Projekte sind. Nach Openings in der Yas Mall in Abu Dhabi und in der Dubai Hills Mall folgte jüngst das Format in der Mall of the Emirates. Das Storekonzept begeistert die Besucher dabei mit Metallkomponenten, die in

sahnigem Weiß und in Feuerrot pulverbeschichtet wurden, einer gitterartigen Metallstruktur als Deckenfeld sowie roten Lederstühlen und Styroporelementen.



- 📍 Mall of the Emirates, Dubai/Vereinigte Arabische Emirate
- 📏 350 m²
- ✓ Design Engineering, Manufacture, Installation by Store Makers Middle East
- ✂ Diesel
- 📦 Fashion & Accessoires
- 🌐 diesel.com

Nike White City FITNESSTRAINING FÜR LADENBAUER

Nike testet und launched ein Retailformat nach dem anderen: Erst das House of Innovation, später Nike Live; jüngst das Konzept Nike Rise, das dazwischen angesiedelt ist. Gemeinsam ist den Projekten ihre Direct-to-Consumer-Strategie – mit datengetriebenem Storytelling, personalisierten Connected-Shopping-Angeboten und experimentellen Services. Seit Jahren gehen wir als Pacemaker das atemberaubende Tempo mit, verantworten Logistik und Ladenbau, sorgen dafür, dass der weltweite Rollout, wie zuletzt in Londons White City, mit bisher Dutzenden neuen Nike Openings rund läuft. In Hochzeiten sind das vier Stores pro Monat – nicht schlecht, bedenkt man, dass es allein in London um ein dreistöckiges Erlebnishaus mit vielen Materialien und digitalen Features ging. Und Nike für seine zero waste-Strategie bekannt ist.



- 📍 London, United Kingdom
- 📏 1.088 m²
- ✓ Design Engineering, Manufacture, Installation
- 🔧 TP Bennett
- 👜 Luxury Fashion, Footwear & Accessoires
- 🌐 nike.com



Bründl Sports NACHHALTIGER LADENBAU MIT DIGITALEN LÖSUNGEN

Bründl Sports, der Achttausender unter den innovativen Sporthändlern, hat wieder Hand an seinen Flagship Store in Kaprun gelegt. Das heißt noch mehr Verkaufsfläche, Serviceexzellenz, Convenience-Leistungen. Für uns bedeutet das: Den Gipfel des Bergs zu erklimmen und von dort immer höhere Höhen zu erreichen. Denn Ladenbau bei Bründl ist Steilwand und Überhang, dünne Luft und maximale Performance. Die Kooperation gipfelte im nachhaltigsten Sporthaus der Alpen, ausgezeichnet mit Platin und Kristall (für herausragende soziale Nachhaltigkeit) nach ÖGNI Innenraum-System. Preisverdächtig auch das Teamwork mit unseren Digital-Spezialisten, die, offline merges with online, die customer experience verlängert haben – dank integrierter Applikationen und der guten Verzahnung mit der physischen Sportwelt.



Bründl ist der erste Sporthändler in Österreich, der das ÖGNI Nachhaltigkeits-Zertifikat für Innenräume entgegennehmen durfte.





CHRISTOPH BRÜNDL
GESCHÄFTSFÜHRER BRÜNDL SPORTS

"Als Familienunternehmen, welches in Generationen denkt, hat für uns das Thema Nachhaltigkeit seit jeher eine wichtige Rolle gespielt: magic moments für unsere Kunden und Mitarbeiter zu schaffen und Verantwortung beim Thema Nachhaltigkeit zu übernehmen."



- 📍 Kaprun, Österreich
- 📏 2.500 m²
- ✓ Design Engineering, Value Engineering, Manufacture, Installation, Digital Solutions: Digital Signage, Interactive Applications
- ✂ blocher partners
- 🛒 Sports
- 🌐 bruendl.at

Allbirds PROJEKTMANAGEMENT MIT NACHHALTIGKEITSFOKUS

Durchschnittlich viermal im Leben umrundet der Mensch die Erde – zu Fuß. Wir sind wahrscheinlich noch mehr unterwegs. Strecke machen für Kunden wie Allbirds, dem neuseeländischen Label mit Sitz in Kalifornien, das Schuhe aus Merinowolle, Eukalyptusfasern und Zuckerrohr herstellt. Und das mit unserer Hilfe jetzt auch in der

Londoner King's Road verkauft, wo unsere britischen Kollegen den stationären Auftritt der Kultmarke gemanagt haben. Nachhaltigkeit beschränkt sich hier nicht auf Produkte oder umweltfreundliches Store Equipment wie wasserbasierte Lacke, massive Hölzer aus zertifizierter Forstwirtschaft oder aufbereiteten Stahl. Es dehnt sich über dies hinaus, ins Immaterielle; dorthin, wo die Fans der Direct-to-Consumer-Brand leben und arbeiten. Wie gut, wenn expansionsfreudige Kunden sich auf Partner wie uns verlassen können, die mit den Ländermärkten vertraut sind.



- 📍 London, United Kingdom
- 📏 70 m²
- ✓ Manufacture, Installation
- ✂ Allbirds
- 👜 Footwear & Accessoires
- 🌐 allbirds.eu



National Museum Prag EIN MAMMUTPROJEKT

Rund 5.500 gelieferte Produkte, 2.700 Ingenieurs- und 8.000 Produktionsstunden, insgesamt 18 Monate Arbeitszeit für zehn Säle, verteilt über zwei Etagen; alles in allem fast 4.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche – die Umgestaltung der bisher größten öffentlichen Schau des Landes im Nationalmuseum Prag war für uns nicht nur wegen der dort präsentierten Exponate eine Mammutaufgabe. Unsere Niederlassung in Litomyšl begleitete das Projekt mit der Produktion, Lieferung und Montage von Möbeln, Einrichtungselementen und Beleuchtung. Geschichte kann so spannend sein. Vor allem, wenn sie szenografisch so lebendig erzählt wird wie in Tschechiens führender Einrichtung zur Kultur- und Naturgeschichte.



"Ich bin stolz, dass wir dieses Konzept für eine der modernsten naturhistorischen Ausstellungen in Europa umsetzen durften. Unser Kunde ist sehr zufrieden, was nicht nur an den deutlich gestiegenen Besucherzahlen im Museum liegt."

LADISLAV LÁNA
GENERAL MANAGER
UMDASCH LITOMYŠL



- 📍 Prag, Tschechische Republik
- 📏 3.900 m²
- ✓ Manufacture, Installation, Lighting
- ✍ Ing. Arch. Daniel Kříž
- 🏠 Museums
- 🌐 nm.cz

GENERAL CONTRACTING

We take
care of
everything

We take
care

of everything.

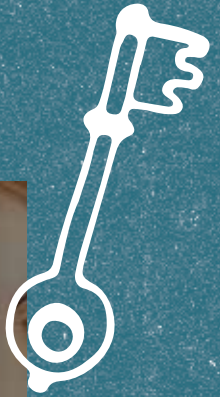


Mit höchster fachlicher Kompetenz und einem umsichtigen Steuerungsgeschick wickeln unsere General Contracting-Projektleiter Ihr gesamtes Bauvorhaben mit ruhiger Hand ab. Gemeinsam mit professionellen, langjährigen Partnern und Ihnen halten sie gekonnt Kosten, Qualität und Zeit im Gleichgewicht. Von der Vorklärung bis zur termingerechten Eröffnung.



Erfahren Sie mehr zum Thema General Contracting auf unserer Website.

Neu gebaut



in München

Lucid Motors. Umgeben von prunkvollen Bauten und angrenzend an den eindrucksvollen Hofgarten, zählt der Odeonsplatz zu den prominenten Orten in der Münchner Innenstadt. Mit dem Markteintritt des kalifornischen Premium-Elektroauto-Herstellers Lucid Motors ist er um einen automobilen Glanzpunkt reicher – und festigt damit den Ruf, einer der ersten Adressen der Stadt für Showrooms von Premiumherstellern zu sein. Dass bereits die Projektphase Premium war, hat viel mit den Store Makers von umdasch zu tun.



Get in touch!
generalcontracting@umdasch.com

Gemäß unseres Credos „We take care of everything“ waren wir als Generalunternehmer eingebunden, um den Flagshipstore mit höchster fachlicher Kompetenz und viel Steuerungsgeschick zu koordinieren. Die Verantwortung sämtlicher Gewerke – von Elektro- und Heizungsarbeiten über die vollflächige Spachtelung und den Trockenbau bis hin zu Fliesenarbeiten und der Brandschutzdecke – lag in den Händen der umdasch General Contracting-Profis, damit das geplante Shopkonzept entsprechend der deutschen Standards erfolgreich umgesetzt werden konnte. Dafür mussten zunächst sämtliche Pläne, Materialien und Ausführungsangaben akribisch gesichtet, geprüft und anschließend unter

Berücksichtigung der örtlichen Gegebenheiten realisiert werden. Dabei meisterten die umdasch GC-Experten auch spontane Vor-Ort-Änderungen mit Flexibilität und Professionalität. „Wir sind stolz, dass wir den Markteintritt der innovativen Automarke als GC-Partner in Europa begleiten und bei der Elektromobilität Flagge zeigen durften“, sagte Marco Gösling, Managing Director Construction Solutions bei umdasch The Store Makers. Hochwertiges Interieur, optimale Raumnutzung – so lassen sich nicht nur die High-Performance-Elektrofahrzeuge von Lucid Motors beschreiben, die Eigenschaften treffen auch auf den neuen Store in München zu, zugleich das erste Studio überhaupt in Europa.

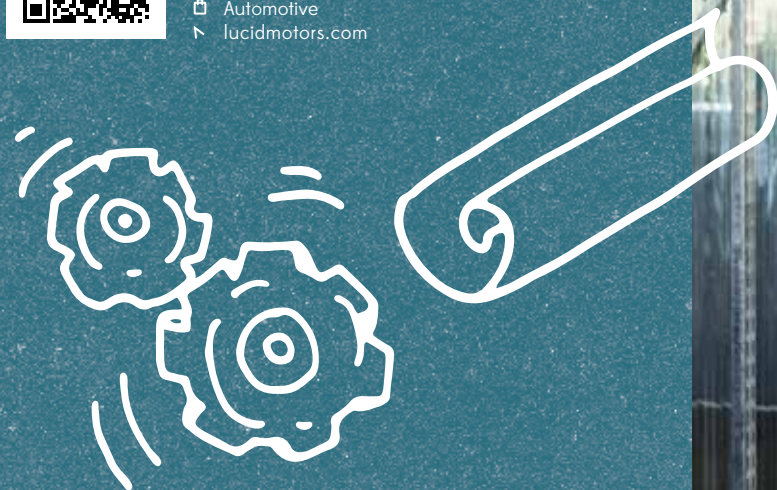


Die luxuriöse Retailfläche lädt Kunden ein, die Marke im lichtdurchfluteten, exklusiven Ambiente zu erfahren, das die Designästhetik des Unternehmens widerspiegelt, denn Lucid bedeutet „leuchtend“ oder „hell“. Der vom spanischen Architekturbüro TheBrand-Tailors konzipierte Ausstellungsraum mit Fokus auf klare Linien gibt einen Eindruck, wie das Unternehmen von der Innovationskraft und Vielfalt seiner Heimat Kalifornien inspiriert ist. Kunden können Fahrzeuge online konfigurieren, vor Ort jedoch den Look und die Haptik zahlreicher Ausstattungsvarianten live erleben. Nicht von ungefähr wählte der

US-amerikanische E-Auto-Anbieter den Odeonsplatz als Location für seine erste, 280 Quadratmeter große Repräsentanz in Europa. Der Ort ist ein beliebtes Pflaster für noble Showrooms von Premium-Automarken, die dort in bester Gesellschaft sind. Lucid Motors, das mit seinen reichweitenstarken und schnell aufladbaren Elektroautos Maßstäbe setzt, stärkt durch die Expansion seine Position als globale Marke. Und umdasch durfte einmal mehr seine Automotive-Kompetenz ausspielen – und damit das Versprechen einlösen, ein starker Partner auch für anspruchsvollstes Projektmanagement zu sein.



- 📍 München, Deutschland
- 📏 280 m²
- ✓ General Contracting
- ✍ TheBrand-Tailors
- 📁 Automotive
- 🌐 lucidmotors.com





"Andere immer wieder einzubeziehen, zu motivieren und Sprachbarrieren zu überbrücken, um letztlich an einem Strang zu ziehen – das ist es, was am Ende des Tages gutes GC ausmacht."

MARCO GÖSLING
MANAGING DIRECTOR
CONSTRUCTION SOLUTIONS

David Lloyd Meridian Spa & Fitness

GENERAL CONTRACTING MARATHON

Dass es eine auf Sport und Fitness spezialisierte Marke wie David Lloyd Leisure gerne sportlich mag, okay. Wie sportlich, hat sich in Hamburg gezeigt, wo wir die Deutschland-Expansion der britischen Unternehmensgruppe als Generalunternehmer begleitet haben. Fünf Fitness- und Wellnessclubs innerhalb von sechs Monaten zu eröffnen, rund 15.000 Quadratmeter umgebaute Flächen im Bestand, dazu im laufenden Betrieb. David Lloyd Leisure nahm unser Versprechen „We take care of everything“ dann auch wörtlich und ließ uns machen. Und machen hieß, oft an den Tagesrändern zu arbeiten.





Oder wegen des straffen Zeitplans mit den Bauarbeiten zu beginnen, während das Projekt noch in der Ausführungsplanung war. Gut, wir haben Wort gehalten: Kosten, Qualität, Termine – eine Punktlandung. Die Mitglieder der Kette können ihre Gewichte jetzt auf neuem Level stemmen. Und wir wissen, dass wir dank unseres bestens abgestimmten Teams auch Schwergewichte wie die fünf Hamburger-Projekte meistern können.



- 📍 Hamburg, Deutschland
- 📏 700 bis 4.200 m²
- ✓ General Contracting
- ✂ umdash
- 🏠 Sports, Health & Beauty
- 🌐 meridianspa.de



City Carré GROSS-BAU-PROJEKT

Jeder, der mal ein Haus aus- oder umgebaut hat, weiß, wie aufreibend Planung und Durchführung sein können. Jetzt stellen Sie sich vor, Sie wollen eine hochfrequentierte Ladenzeile mit 13.500 Quadratmetern wie im City Carré in Magdeburg umstrukturieren. Also Rückbau auf einer Fläche, so groß wie fast zwei Fußballfelder, um ein völlig neues Raumgefüge entstehen zu lassen. Für unser Team aus Projekt- und Bauleitern bedeutete das: alles auf Anfang. Immenser Zeit- und Kostendruck.

Dem Bauherrn wenig Eingriffe ins daily business bescheren. Kurz: Eine Großbaustelle mit ihren Gewerken und Subunternehmern möglichst geräuscharm managen. Auch dafür stehen wir. Mit der Erfahrung unserer rund 100 GC-Profis.



📍 Magdeburg, Deutschland
 📏 13,500 m²
 ✓ General Contracting
 ✏ arc architekturconcept GmbH
 🏠 Shopping Center
 🌐 city-carre-magdeburg.de

Deutsche Bank VOLLES LEISTUNGSSPEKTRUM IM EINSATZ

Für eine Bank tätig zu sein, ist immer spannend. Hier trifft altes Geld auf neue Technologien, Blaumann auf Anzug, Machermentalität auf höchste Sicherheitsvorkehrungen. Etwa bei der Filiale der Deutsche Bank in Hannover, die wir nach einem vorgegebenen Designkonzept ganzheitlich umbauen durften. Zu unserem Leistungsumfang gehörte neben dem Um- und Ausbau von SB-Zonen, Beratungs- und Büroflächen sowie Loungebereichen auch die technische Planung und die Implementierung von Digital Signage-Modulen.



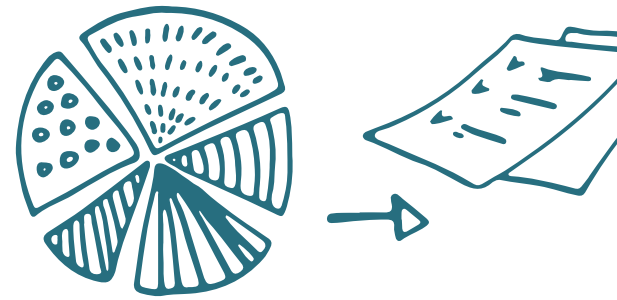
- 📍 Hannover, Deutschland
- 📏 6.000 m²
- ✓ Value Engineering, Manufacture, Installation, General Contracting, **Digital Solutions:** Digital Signage, Concept & Creation, Rollout, Maintenance & Support
- 🏢 Retail Banking
- 🌐 [deutsche-bank.de](https://www.deutsche-bank.de)



ČESKÁ SPOŘITELNA

ROLLOUT MIT DESIGN-UPDATE

In Zeiten des Internetbankings mit neuen Playern gilt auch für Banken, was schon erfolgreiche Händler im Stationären auszeichnet: den eigenen Auftritt zu hinterfragen, sich stetig weiterzuentwickeln. Gerade ein bald 200-jähriges Geldhaus wie die Tschechische Sparkasse versteht, wie wichtig es ist, sich an dem auszurichten, was sein wird, statt nur die Tradition hochzuhalten. In uns haben sie dafür den leistungsfähigen Partner gefunden – der nicht nur die Business-Strategie des Instituts ins Sichtbare übersetzen kann, sondern auch in der Lage ist, Qualität





200 Jahre alt und kein bisschen in die Jahre gekommen. Was auch an uns Store Makers liegt, die die Tschechische Sparkasse seit Jahren als Ladenbauer, Generalunternehmer und Rollout-Partner begleiten.

und Taktung der Projekte sicherzustellen. Wobei Ladenbau nur eins von vielen Themen ist. Es geht darum, die verschiedenen Standorte im Rollout-Verfahren an das aktuelle Erscheinungsbild anzupassen, neue Bereiche zu implementieren, auch Sonderprojekte zu stemmen. Zudem steuern wir als Generalunternehmer in diesem Prozess Dutzende Subunternehmer wie Baufirmen, Architekten und Lieferanten und übergeben die Geschäftsstellen letztlich schlüsselfertig an die Bank. So sind bis heute mehr als 100 Filialen mit rund 30.000 Quadratmetern ausgestatteter Fläche zusammengekommen.



- 📍 Říčany, Tschechien
- 📏 428 m²
- ✓ Value Engineering, Installation, Rollout, Shop Equipment, General Contracting, Design Engineering
- 🔧 Origon s.r.o.
- 🏢 Retail Banking
- 🌐 csas.cz

Ruby Emma Hotel & Bar

ÖFFENTLICHE HOTELBEREICHE IN UNSEREN HÄNDEN

Ruby ist eine junge, unkonventionelle und expansionsfreudige Hotelgruppe, die ihre Standorte sehr sorgfältig auswählt. Typisch für sie sind interessante Orte – gerne auch in historischen Bestandsimmobilien – die dann gemäß dem Prinzip der Lean Luxury Philosophie modern erweitert werden, so die Story für das Designkonzept setzen und dabei die Kultur der jeweiligen Stadt atmen: Individualität als Corporate Identity. Das macht es für uns, die schon Ruby Hotels in Köln und Zürich projektiert haben, nicht zu business as usual. Denn Rubine zeigen sich in vielen Varietäten, kein Feinschliff ist wie der andere.





Emma liegt, historisch bedingt, an einem energiegeladenen Ort, die Kraft der Natur ist Leitmotiv. Eine Energieleistung war mithin unser General Contracting und der Möbelbau für die öffentlichen Bereiche – sowie alles, was damit einherging: Trockenbau, Innentüren, Malerarbeiten, Möbel für die Lounge, Bodenbeläge, Fensterdekoration. Und weil der Bauherr gerne Pointen setzt, darunter ein veredeltes Check-in-Desk und Quooker in den Galley Kitchens, ist die Projektsteuerung entsprechend facettenreich, ja herausfordernd. Was sich zum Beispiel in erhöhtem Schriftverkehr, intensiveren Absprachen und bei der logistischen und konstruktiven Performance manifestiert.

Für die Hotelgruppe Ruby zu arbeiten, heißt sich immer wieder neu zu erfinden. Gilt auch für unsere Ladenbauer und Projektsteuerer. Ausnahme: die Performance. Die ist immer gleich stark.



- 📍 Amsterdam, Niederlande
- 📏 1.800 m²
- ✓ General Contracting, Manufacture, Installation
- ✂ Ruby
- 🏠 Hospitality
- 🌐 ruby-hotels.com

NIO House

UMDASCH ALS STARKER PARTNER BEI DER
PREMIERE IN BERLIN



- 📍 Berlin, Deutschland
- 📏 2.200 m²
- ✓ Planning, Value Engineering, Manufacture, Installation, General Contracting
- ✂ Schmidt Hammer Lassen Architects
- 📁 Automotive
- 🌐 nio.com





MARCO GÖSLING
MANAGING DIRECTOR
CONSTRUCTION SOLUTIONS

"und das kümmert sich mit seinem 100 Personen starken Team als Generalunternehmer um alles, von A wie Abwicklung bis Z wie Zeitmanagement. Dank unserer ganzheitlichen Kompetenz sind wir ein starker Partner für den Innenausbau von Geschäftsflächen aller Art."

We produce shop equipment

SHELVING SYSTEMS
FREESTANDING SYSTEMS
BESPOKE FURNITURE
POP
WAREHOUSE RACKING SYSTEMS

We produce

shop equipment.

e

Wir verstehen uns auch als Hersteller von zweckgemäßen Möbeln für den Einzelhandel. Unsere vielseitigen Fertigungen liefern ausgereifte Programme von Regal- und Shopsystemen für alle Branchen. So decken wir Ihren gesamten Bedarf verlässlich ab: von maßgeschneiderten, projektspezifischen Speziallösungen bis hin zu Serienproduktionen für reibungslose Rollouts. Unsere Partner runden dieses umfangreiche Sortiment ab. Und so können wir jederzeit passgenaue Store-Lösungen nach Ihren Bedürfnissen anbieten.



Erfahren Sie mehr zum Thema
Shop Equipment auf unserer Website.

Rock'n'



Rollout



SPAR. Vom österreichischen zum mitteleuropäischen Handelskonzern: Die familiengeführte SPAR Österreich-Gruppe, größter privater Arbeitgeber und Marktführer des Landes, setzt beim Wachstumskurs auch auf ein permanentes Upgrade seiner Standorte – und damit auf die Kompetenzen der umdasch Store Makers.



Die Chancen stehen gut, dass Sie heute schon Kontakt zu uns hatten. Zumindest indirekt, beim Einkauf beispielsweise. Wenn Sie sich in einem SPAR, INTERSPAR, EUROSPAR oder SPAR-Gourmet eingedeckt haben, sogar sehr gut. Denn Umsatz und Ertrag zu steigern, heißt für den Vollsortimenter, immer auch den eigenen Auftritt zu hinterfragen und in den Ladenbau zu investieren.

Wir freuen uns, SPAR bei dieser anspruchsvollen Aufgabe seit vielen Jahren als Servicepartner zu unterstützen; mit der Produktion und Installation von ergänzenden Möbeln bis hin zur kompletten Einrichtung, von der Kleinbestellung bis zu großflächigen Rollouts. Ein paar Zahlen gefällig? Allein in 2022 haben wir 63 Märkte

vollständig ausgestattet, fast ebenso viele mit 169 neuen Kassentechniken und einzelne mit rund 70.000 elektronischen Preisschildern bestückt. Etwa hundert Mal waren wir gefragt, um ausgewählte Bereiche wie Getränke, Backwaren oder Obst und Gemüse auf Vordermann zu bringen.

Und wir haben noch gar nicht von den Rollout-Projekten gesprochen, das heißt der großflächigen Nachrüstung des Filialnetzes, damit alle auf dem gleichen konstruktiven, technischen und optischen Stand sind. Ein paar Dutzend Möbel nebst Zubehörteilen hier, ein paar Hundert Aufsteller, Regale oder Körbe dort – entweder flächendeckend für ein Bundesland, meist jedoch sogar österreichweit. Es gilt das Fußball-Bonmôt „Nach dem Spiel ist vor dem



- 📍 Rollout
- 📏 von 200 m² bis 1.500 m²
- ✓ Value Engineering, Manufacture, Shop Equipment, Installation
- 🏠 Food
- 🌐 spar.at



Get in touch!
shopequipment@umdasch.com

Spiel". Weil es immer etwas zu tun gibt. Mal steht ein SPAR express Tankstellenshop auf der Agenda, mal der SPAR-Gourmet am Wiener Fleischmarkt, den wir nach völlig neuem Design-Konzept ebenfalls einrichten durften.

Bei einem Job dieser Größenordnung kommt es vor allem auf gutes Timing an. Die Kunst ist, für einen Rollout dutzende Montageteams gleichzeitig zu steuern, einen perfekten Tourenplan für sie zu erstellen. Nirgends soll weder manpower noch Material fehlen, vielmehr in kürzester Zeit möglichst viele Retailstandorte an das modernisierte Erscheinungsbild angepasst sein. Mit Equipment, das zuvor natürlich auch rechtzeitig produziert und auf den Weg gebracht worden ist. Aber das ist eine andere Geschichte.





"Die erfolgreiche Partnerschaft mit Spar besteht mittlerweile seit mehreren Jahrzehnten. maßgeblich für die gute Zusammenarbeit ist dabei das gegenseitige Vertrauen. Jedes Jahr dürfen wir spannende Projekte und zum Teil auch neue Konzepte und Produktentwicklungen gemeinsam mit Spar umsetzen und diese an ausgewählten Standorten nachrüsten und implementieren."



STEFAN STRITZINGER
KEY ACCOUNT MANAGER



Toyota

KONZEPT-UPDATE MIT IMPOSANTEM ROLLOUT



- 📍 Europaweit
- 📏 650 m²
- ✓ Planning, Value Engineering, Manufacture, Installation, Rollout
- 🔧 Automotive
- 🌐 global.toyota





Die Station / Das Depot REISENDES STORE DESIGN

Menschen lieben Storytelling. Es sind Stories, die wir kaufen, das gute Gefühl, das mit ihnen verbunden ist. Gutes Design erzählt eine Geschichte. Die Bank Cler in Basel hat das erkannt und ihre Kundenzone zum kulinarischen Treffpunkt ausgeweitet: mit dem Bistro, genannt „Die Station“, welches sich abends zur Bar wandelt, und einem angeschlossenen Feinkostladen namens „Das Depot“.



Das Sujet Zug beziehungsweise Bahnhof ist Programm, wurde von unseren Schweizer Kollegen in eine kongeniale Bild- und Formsprache gegossen und zu einer gastronomischen Erlebnisreise aufgelegt. Die Übergänge zwischen Finanzen und feinen Köstlichkeiten sind fließend. So wie zwischen unseren Leistungsphasen Konzeption, Kreation, Produktion und Installation.



- 📍 Basel, Schweiz
- 📏 206 m²
- ✓ Concept, Design, Value Engineering, Manufacture, Installation
- ✂ umdasch
- 🍽 Hospitality
- 📄 diestation.ch

Weingut Sattlerhof EINE LÖSUNG FÜR VIELE FACETTEN

Ein guter Wein ist das eine, ihn ansprechend zu präsentieren, das andere. Für den Sattlerhof in der Südsteiermark durften wir den Verkaufsraum des Weinguts neu gestalten. Ob liegend, stehend oder schräg im sogenannten Weintresor lagernd, ob in Holzkisten, Kartons oder frei im Raum platziert – das Konzept berücksichtigt die verschiedenen Qualitätsstufen, vom trinkfertigen Alltagswein über Spezialitäten bis zu Raritäten. Und trägt dem Umstand Rechnung, dass es nicht die eine Flaschengröße gibt und jeder Wein seine eigene Geschichte hat. Deshalb gibt es dynamisch an der Wand verlaufende Fachböden im „responsive design“ mit Platz für Produktinformationen, mattschwarze Vorbausteher an den Regalen sowie Verkostungs- und Verkaufsmöbel aus Lärchenholz. Das wirkt schlicht, aber edel, strukturiert und doch zwanglos. Trinkgenuss beginnt eben schon beim Einkauf.



aus Lärchenholz. Das wirkt schlicht, aber edel, strukturiert und doch zwanglos. Trinkgenuss beginnt eben schon beim Einkauf.



- 📍 Gamlitz, Österreich
- 📏 148 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Manufacture, Installation
- ✂ umdasch
- 📦 Food & Beverage
- 🌐 sattlerhof.at



Reformhaus Herrmann

VIELFÄLTIGER STORE MIT UMDASCH
EIGENPRODUKTEN

Ein Reformhaus wie das von Herrmann zeichnet sich durch ein vielschichtiges Sortiment aus, darunter eine Brottheke, Naturkosmetik und -arzneimittel sowie Unverpackt-Lebensmittel aus dem Solid Dispenser, einer umdasch Entwicklung. Für den Ladenbau, den die familiengeführte Unternehmensgruppe in unsere Hände gelegt hat, heißt das: Funktionsbereiche zu schaffen, die für sich wirken können und trotzdem einer gestalterischen Leitidee folgen.



- 📍 Bad Homburg, Deutschland
- 📏 160 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Installation, Shop Equipment (Solid Dispenser)
- 📱 Digital Solution: Digital Signage
- 🔗 umdasch
- 🏪 Food & Health Stores
- 🌐 reformhaus-herrmann.de

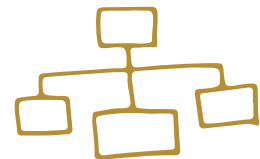
Die visuelle Klammer bildet eine Serie Regale in hochwertiger Schrankoptik, hinterleuchtet, elegant gerahmt oder eingehaust. Indem Produktgruppen

bestimmte Farben und Materialien zugewiesen wurden, etwa weiß für die Schönheitspflege beziehungsweise erdige Töne und Holzelemente beim Lebensmittelsortiment, gelingt eine subtile Differenzierung. Der Nebeneffekt ist eine zeitlose Geschäftsausstattung mit hohen Wohlfühlmomenten.



Lemon Pharmacy UMDASCH MADOSAN KOOPERATION IM MITTLEREN OSTEN

Wer seine Kunden verstehen will, muss ihre Sprache sprechen, braucht Empathie, natürlich auch die passenden Lösungen. Das alles verdichtet sich in unserem Job für die saudi-arabische Apothekenkette Lemon Pharmacy, die, wie in der arabischen Welt üblich, mehr Wellbeing-Supermärkte sind als Pharmazien. Wer sich derart breit und tief aufstellt, bedarf einer speziellen Storeausstattung, etwa einem auf Metallregalen basierenden Warenträger-System. Ein Fall für unsere türkische Ladenbautochter umdasch Madosan, die zusammen mit den Store Makers Middle East für Entwicklung und Ausstattung der Filialen verantwortlich zeichnet. Nebenbei ist das Zusammenspiel auch ein Lehrbeispiel dafür, wie Allianzen Kompetenzen stärken und grenzüberschreitend Früchte tragen.



GÜRSEL YAĞIZ
BUSINESS DEVELOPMENT
MANAGER UMDASCH
MADOSAN

"Bei der Entwicklung des Konzepts haben wir uns vom motto 'Mehr als eine Apotheke' inspirieren lassen."

- 📍 Riad, Saudi-Arabien
- 📏 250 m²
- ✓ Design Engineering, Manufacture by umdasch Madosan und The Store Makers Middle East
- ✂ umdasch Madosan & Lemon Pharmacy
- 🏪 Pharmacy & Drugstore
- 🌐 lemon.sa

KTM Motohall READY TO RACE MIT SYSTEM

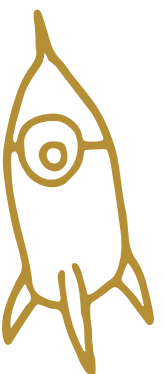
KTM hat sich direkt in Mattighofen, nur wenige Meter von der allerersten Werkstatt des Unternehmensgründers Hans Trunkenpolz entfernt, ein architektonisches Denkmal gesetzt. In der 2.600 Quadratmeter großen Ausstellung über drei Ebenen erfahren Besucher interaktiv alles über die Geschichte, Innovationen und Designprozesse und können sich visuell über technische Details rund um das Thema Motorrad und die Marke KTM informieren. Architektur und Design spielen auch im rund 300 Quadratmeter großen Fan-Shop eine tragende Rolle und ermöglichen Einblicke in die Ausstellung und in die lebende Werkstatt. Den haben unsere Store Makers für Europas größten Motorradhersteller entwickelt, gefertigt und installiert. Orange



Acrylelemente und Holzwerkstoffe zusammen mit schwarzen und grauen Metallteilen beschreiben einen dynamisch im Raum platzierten Merchandising-Parcours, angelehnt an die typisch kantige Formsprache der Motorsport- und Lifestylemarke. Anfassen, Ausprobieren und Anziehen ausdrücklich erlaubt.



- 📍 Mattighofen, Österreich
- 📏 300 m²
- ✓ Value Engineering, Manufacture, Installation, Shop Equipment
- ✂ Kiska
- 👜 Fashion & Accessoires, Sports
- 🌐 ktm-motohall.com



Kia NEUER RAHMEN FÜR EUROPaweite Neugestaltung

Kia Motors, Teil einer der größten Fahrzeughersteller-Gruppen der Welt, fährt neuerdings auf die Store Makers ab. An unseren Kollegen im tschechischen Litomyšl ist es jetzt, die am Sitz der Marke in Korea neu entwickelte Corporate Identity international auszurollen. Als Vorgeschmack haben wir gemeinsam mit dem Dealer Development Team am Hauptsitz von KIA UK in Walton-on-Thames und KIA UKs



Designpartner Brand Twenty Two ein erstes Projekt entwickelt und installiert: den so genannten „Infiniti Loop“, ein Holzdekor mit integrierter Beleuchtung, das künftig die Showrooms der koreanischen Marke zieren wird. Er ist Teil des neuen Raumprogramms, das für Mitarbeiter und Kunden von Kia mehr an eine stimmungsvolle

Lounge erinnern soll, mit allen Vorzügen wie einer gesteigerten Aufenthalts- und Begegnungsqualität. Im Zuge eines fünfjährigen Rollout-Plans beginnen wir nun mit der Belieferung von rund 600 Händlern in elf europäischen Ländern.



📍 Bolton, United Kingdom
✓ Value Engineering, Manufacture, Installation, Rollout, Shop Equipment
✍ Brand Twenty Two
📁 Automotive
🌐 kia.com

We digitalize your store

Durch die Symbiose von klassischem Ladenbau und Digital Retail schaffen die Store Makers von umdasch neue Möglichkeiten der Erlebnisinszenierung. Mit Innovationsgeist und Out-of-the-Box-Thinking setzen die Digital Retail-Pioniere von umdasch spannende Lösungen um. Unsere Services bieten den Händlern nicht nur eine Vielzahl digitaler Instrumente und Konzepte, sie sorgen auch für die reibungslose Systemintegration und Content-Bereitstellung innerhalb des Cross-Channel-Sellings.



Erfahren Sie mehr zum Thema
Digital Retail auf unserer Website.

lise

CONCEPT & CREATION
SOFTWARE DEVELOPMENT
DIGITAL SIGNAGE
ELECTRONIC SHELF LABELING
INTERACTIVE APPLICATIONS
ROLLOUT, MAINTENANCE & SUPPORT



We digitalise

your store.

Online



& Offline

JYSK. Wer in beiden Welten zuhause ist, also physisches Store Design und digitale Markenkommunikation am PoS gleichermaßen beherrscht, ist klar im Vorteil. Noch dazu, wenn der Auftrag lautet, bestehende Flächen auf smart zu trimmen.



Die JYSK Group aus Dänemark, einer der größten Home & Living-Anbieter der Welt, wollte mehr als 1.000 seiner Fachmärkte im DACH-Raum auf elektronische Preisauszeichnung (ESL) umstellen. Die Wahl fiel auf uns als Integrationspartner. Seitdem haben wir die JYSK Märkte um- und aufgerüstet, pro Tag zwei bis drei Filialen, die mit jeweils ein paar tausend intelligenten Preisschildern bestückt wurden. Wobei es damit nicht getan ist. Um sie sicher mit den Warenträgern zu verbinden, galt es zunächst, passende Halterungen zu entwickeln: ein modular aufgebautes Paket mit speziell für JYSK produzierten Teilen aus Metall und Kunststoff für unterschiedliche Einsatzzwecke: Tische und Stühle, hängend, stehend und sogar

freischwebend. Last but not least waren mehrere Montage-teams zu steuern, die den Rollout effizient über die Bühne gebracht haben im laufenden Betrieb versteht sich.



- 📍 Deutschland, Österreich, Schweiz
- ✓ Electronic Shelf Labeling, Software Development, Rollout, Maintenance & Support
- 🏠 Home & Living
- 🌐 jysk.com

Digital Signage



Offensive

TotalEnergies. Wenn digitale Lösungen und klassischer Ladenbau zugleich gefragt sind und deutschlandweit umgesetzt werden dürfen, ist neben fachlicher Expertise vor allem eine gute Abstimmung und Koordination entscheidend.



DELON CHANDRAMOHAN
HEAD OF PROJECT
MANAGEMENT
DIGITAL SOLUTIONS

"Dieses Projekt zeigt, wie sich die vielfältigen Leistungen der Store makers von undasch ergänzen und dem Kunden totalenergies einen erkennbaren Mehrwert bieten."



Wie gut, dass wir sämtliche Spezialisten unter einem Dach vereinen, und so jeder innerhalb der acht Montageteams, die gleichzeitig im Einsatz sind, den Überblick behält. Gerade bei einem Job wie für TotalEnergies von unschätzbarem Wert. Für das Multi-Energie-Unternehmen rüsten wir mehrere hundert Standorte mit Digital Signage auf; insgesamt fünf Touchpoints pro Tankstelle, die den Betreibern das daily business deutlich erleichtern und ihnen neue Möglichkeiten der Kundenansprache eröffnen. Dabei ist die Technik dank vorgefertigter Layouts und eines benutzerfreundlichen Content-Management-Systems einfach zu handhaben, lassen sich Informatio-

nen und Aktionen doch CI-konform im responsive design ausspielen. Neben den digitalen Eyecatchern hält ein von undasch gebautes, maßgeschneidertes Tabakwaren-Regal Einzug, das modular aufgebaut ist und – oberhalb erweitert mit Screens – Waren und Marken gekonnt in Szene setzt.



- 📍 Deutschlandweit
- ✓ Digital Signage, Maintenance & Support, Rollout, Shop Equipment
- 🏪 Tankstellen, Convenience Stores
- 🌐 totalenergies.de

Hartlauer DIGITAL SIGNAGE AUFRÜSTUNG

Shopfitting bedeutet Ladenbau. Im Fall des auf Foto, Optik, Handys und Hörgeräte spezialisierten österreichischen Familienunternehmens Hartlauer kann man sagen: Wir machen Shops fit für die digitale Transformation am POS. Bei Hartlauer dürfen wir diese Entwicklung mit einem Digital Signage-Rollout begleiten und darüber

hinaus auch Wartung und Support übernehmen. Die Screens kommen dabei im Schaufenster zum Einsatz, wo unter anderem mit Helligkeitssensoren die Bildschirmhelligkeit an die äußeren Lichtverhältnisse angepasst wird. Indoor werden die Screens eingesetzt, um die Themenbereiche durch entsprechende Visualisierungen deutlicher zu kennzeichnen und entsprechende Produkte zu bewerben.



- 📍 Österreich
- ✓ Concept, Installation, Digital Signage, Interactive Applications, Maintenance & Support
- 📁 Consumer Electronics
- 🌐 hartlauer.at



goods. by migrolino ESL BY UMDASCH DIGITAL SOLUTIONS

goods – mit drei „o“, wie in Foodshop. Als solchen hat die Schweizer Migros Tochter migrolino ihr Convenience-Format für die jüngere Zielgruppe gelauncht. Das auf Genuss und Gesundheit basierende Shopkonzept setzt vor allem auf Smart Shopping-Features wie Electronic Shelf Labeling und Mobile Payment/Self Checkout. Womit wir ins Spiel kommen als ganzheitlicher Partner für vernetzte Lösungen. Passend zum modernen Lifestyle einer App-affinen Nutzergruppe, die die Vorzüge der digitalen

Preisauszeichnung zu schätzen weiß; darunter die Möglichkeit, via QR-Code und Smartphone weiteren Mehrwert zu generieren.



- 📍 Zürich, Schweiz
- 📏 110 m²
- ✓ Electronic Shelf Labeling
- ✓ Store Konzept, Design und Umsetzung: Interstore | Schweizer
- 🛒 Food
- 🌐 goods.ch

LET'S DOIT MULTIMEDIALE ERLEBNISWELT ZUM ANFASSEN

Die DIY-Branche sitzt auf einem Schatz, man muss ihn nur heben. LET'S DOIT tut genau das – und hat sich dafür unsere Hilfe ins Haus geholt. Das Konzept? Omnichanneling zum Anfassen. Physische Kundenkontakte gehen mit virtuellen Produkterfahrungen einher. Wo immer sinnvoll, ergänzen digitale Tools und Applikationen den PoS, unterstützen Screens, Tablets, Smartphones und sogar 3-D-Drucktechnologie den Verkaufsprozess. Die Markenwelt wird so interaktiv erlebbar gemacht und in Bezug zu positiven Erlebnissen gesetzt, die weit über klassische



Warenpräsentationen und Beratungen hinausgehen. Informieren, Anpacken, Ausprobieren – die nach dem offline merges with online-Prinzip kuratierte Pilooffiale in Wels ist so gut angekommen, dass wir in Österreich bereits weitere Märkte der Marke multimedial aufladen und ausrollen durften. Digital Storytelling at it's best.



to-do

- 📍 Mehrere Standorte in Österreich
- ✓ Concept, Design, Planning, Value Engineering, Manufacture, Installation, Shop Equipment, Digital Solutions: Digital Signage, Interactive Applications, Rollout, Maintenance & Support
- 📦 Werkzeug- und Gartenfachhandel
- 🌐 lets-doit.at



Bosch Hausgeräte SMARTE LÖSUNGEN CLEVER EINGESETZT

Bosch Hausgeräte gelten als innovative, smarte, gut vernetzte Haushaltshilfen. Wie sehr sie den Alltag erleichtern, haben wir bereits mit mehreren Monolabel Stores zeigen dürfen. Das Konzept dahinter: Als Gast in die Wohlfühlwelt bei guten Freunden eintauchen und entdecken, was smart living ausmacht. Das dafür von den Store Makers entwickelte flexible Ladenbau-Konzept erlaubt, die vernetzte Produktfamilie von Bosch immer wieder anders zu inszenieren – und in Beziehung zu Kunden zu setzen: ob Geräte oder Zubehör fachmännisch präsentiert oder selbst getestet werden, ob in Live-Vorführungen für Besucher gekocht oder gebacken wird – die intelligente Verzahnung von physischem Setting mit digitalen Features erweckt die „Technik fürs Leben“ (Bosch) zum Leben. Die großflächigen Digital Signage-Installationen als tiefenwirksamer Blickfang weiten die Customer Journey auf saisonal zu bespielende Themen aus. Warenträger, die von uns mit Electronic Shelf Labeling bestückt wurden,

helfen darüber hinaus, die Freiheit des Personals zu steigern, etwa um noch näher am Kunden zu sein. Smart Tracking ermöglicht die Auswertung der Kundenfrequenz und die Analyse des Besucherverhaltens, um den strategischen Produktverkauf zu unterstützen.



- 📍 Wien, Graz, Vösendorf, Pasching; Österreich
- 📏 280 bis 400 m²
- ✓ Concept, Design, Planning, Value Engineering, Manufacture, Installation, Shop Equipment, General Contracting, Lighting
- Digital Solutions:** Digital Signage, Electronic Shelf Labeling, Interactive Applications, Smart Tracking
- 🔗 umdasch
- 📦 Consumer Electronics
- 🌐 bosch-home.com



O₂ Live Concept Store Berlin DAS UNSICHTBARE SICHTBAR MACHEN



Wie macht man sichtbar, was sich der Vorstellungskraft entzieht, etwa die immateriellen Produkte eines Telekommunikationsanbieters. Der Mensch erschließt sich seine Umwelt neugierig staunend und forschend. Deshalb animiert der O₂ Live Concept Store in Berlin dazu, dem Thema Mobilfunk spielerisch zu begegnen – mit der Schaufensterfront als Spielwiese. Unsere Digitalprofis haben diese zu einer halbtransparenten LED-Wall umfunktioniert und mit Bewegungssensoren und

einer Software ausgestattet, die mit Passanten interagieren. Netzlinien folgen dann ihrem Bewegungsprofil. Auch ein virtuelles Bällebad kann so „en passant“ gesteuert werden. Und dank NFC-Tags an der Scheibe wird das Handy zum „verlängerten Arm“ am PoS, um weiteren Content interaktiv auszuspielen. Das technische Konzept der Store Makers erlaubt vielfältige Inszenierungen; nicht nur für Kampagnen, die stationär weitergesponnen werden, sondern auch zu speziellen Anlässen wie dem Valentinstag oder an Weihnachten. Damit es zwischen Storebetreibern und Kunden wirklich funkt.





IDEA



- 📍 Berlin, Deutschland
- 📏 344 m²
- ✓ Installation, Digital Signage, Smart Tracking, Maintenance & Support
- 🔗 hartmannvonsiebethal the brand experience company GmbH
- 🏢 Telecommunications
- 🌐 telefonica.de

SPAR ESL NEU GEDACHT

Darf's ein bisschen mehr sein? Das gute alte Thekenprinzip passt zu unserer Dienstleistungskultur. Für SPAR – bereits langjähriger umdasch Kunde – haben wir ein neues Konzept der digitalen Preisauszeichnung entwickelt, das wir schrittweise in Form eines ESL-Rollouts umsetzen dürfen. Überarbeitet und maßgeschneidert wurde dabei das komplette Halterungs- und Montagekonzept. Neben optimierten ESL-Schienen werden auch sämtliche Zubehörteile getauscht. Und an den Regalen finden sich nun Stoßstangen, die die elektronischen Preisschilder vor Schäden schützen, etwa durch Einkaufswägen. Mehrwert wie Langlebigkeit ist bei uns sozusagen eingepreist.



- 📍 Österreich
- ✓ Electronic Shelf Labeling, Installation, Rollout
- 🛒 Food
- 🔗 spar.at



s.Oliver STORYTELLING MIT SCREENS

Wie Handel am POS in der Digitalmodernen funktioniert, zeigt s.Oliver mit seiner neuen Generation an Flagshipstores. Eine der auffallenden Neuerungen: Das von umdasch Digital Solutions auf der Fläche des Münchner Stores implementierte Digital Signage-Konzept erhebt die Warenpräsentation allerorten zum multimedialen Storytelling. Dafür spielen geschickt in die Shopsysteme integrierte Touchpoints wie 75 Zoll-Displays inspirierenden und aktuellen Content aus, zum Beispiel Outfitkombinationen. In den Lounges sind multimediale Touchtables positioniert, die Besuchern vertiefende Einblicke in die Welt der Modemarke versprechen. Als Eyecatcher bauen sich an der Stirnseite des Stores zwei übereinander angeordnete LED-Walls auf, die in Kacheloptik mit weiteren Geschichten rund um die Marke unterhalten.



- 📍 München, Deutschland
- 📏 750 m²
- ✓ Digital Signage
- 🔧 Kitzig Design Studios
- 👗 Fashion
- 🌐 soliver.de



INNOVATION

ON

TREND



—
TIONEN

ID

ND S
—

ALL-In-Box

Vielseitig gestaltbar, modular einsetzbar und ein Maximum an Flexibilität für jeden branchen-typischen Bedarf im Handel.



Erfahren Sie mehr über die All-In-Box auf unserer Website.



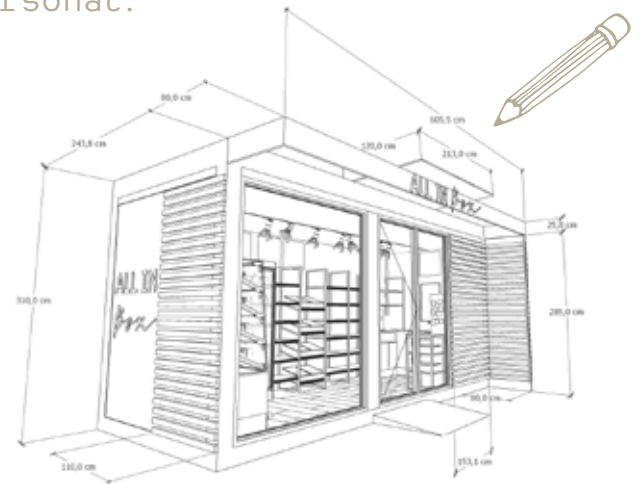
Produkte des täglichen Bedarfs per Selbstbedienung in einer Box einzukaufen ist längst keine Seltenheit mehr. Rund um die Uhr einkaufen und dabei ganz einfach in bar oder mit Karte bezahlen kann man auch bei umdasch The Store Makers am Standort Leibnitz, Österreich. Dort steht die All-In-Box, der Prototyp eines sogenannten Unmanned Stores – einem Shop ohne Personal.

ZAHLREICHE SERVICES AUF KLEINSTEM RAUM VEREINT

Die All-In-Box wurde in Kooperation mit Umdasch Group Ventures und der myAcker GmbH errichtet. In der Box kommen zahlreiche eigens entwickelte Technologien von umdasch zum Einsatz, wie zum Beispiel die vielfach ausgezeichnete Nachfüllstation für Wasch- und Spülmittel, der Liquid Dispenser oder die Hot Bakery Box als innovatives Möbel zur Präsentation von Brot und Gebäck. Elektronische Preisschilder ermöglichen eine schnelle und einfache Anpassung von Produktdetails und Preisen. Die Bezahlung erfolgt schnell und unkompliziert über das Terminal, das die Kunden audiovisuell durch den Bezahlvorgang führt. Über Smart Home-Technologien lassen sich Beleuchtung, Klimatechnik, Videoüberwachung und Schließsystem zentral und ganz einfach steuern.

INDIVIDUALITÄT AN ERSTER STELLE

Ganz egal, ob Sie Ihren Selbstbedienungs-Shop ebenfalls in einer Box unterbringen möchten oder eine andere Räumlichkeit zur Verfügung haben – zu Ihrer vorhandenen Fläche bietet umdasch den Mini-Store als individuelle und umfassende Gesamtlösung an. Angefangen beim Design über das Digitalkonzept bis hin zu Projektmanagement und Ladenbau inklusive Digital Equipment betreuen wir die Errichtung Ihres Stores über alle Projektstufen.



GEROLD KNAPITSCH
MANAGING DIRECTOR
MULTISTORE SOLUTIONS

"Selbstbedienungsboxen sind ein großes Thema, mit dem wir uns intensiv beschäftigen. Die All-In-Box dient uns als Prototyp, um laufend neue Technologien zu testen. Gerne nutzen wir die Box auch als Showcase, um Kunden unser Produktportfolio in realer Umgebung zu präsentieren."

Basixx Light

Umfassende Regal-Lösungen
für jeden Anspruch. Zuverlässige
Ladenbau-Komponenten für höchste
Anforderungen.



Erfahren Sie mehr über
Basixx Light auf unserer
Website.

Willkommen in der Basixx Family. Wenn es um Regallösungen von umdasch geht, dann führt an unserer Serie Basixx Family kein Weg vorbei. Die Standard-Regale überzeugen durch ihren modularen Aufbau, bestehend aus Stahlrohr-Stehern, individuell gestaltbaren Rückwänden und frei wählbaren Warenträgern. Seit Kurzem verstärkt das neue Regalsystem Basixx Light die Produktfamilie, zu der auch das Basixx Green Shelf und Basixx Fresh gehören. Modern, flexibel, leicht – das ist Basixx Light.



BASIXX STANDARD

BASIXX GREEN SHELF

BASIXX FRESH

BASIXX LIGHT

ACCESSORIES



Elegant und trotzdem robust, dekorativ, praktisch und individuell anpassbar – das ist Basixx Light. Unser neuestes Regalsystem bietet noch mehr Gestaltungsoptionen im Ladenbau. Denn das System besteht aus Formrohren und Verbindungsknoten. Wie beim „großen Bruder“ Basixx Standard, werden die einzelnen Elemente gesteckt statt geschraubt – und erlauben so eine maximal flexible Bauweise. Der Unterschied ist, dass man bei Basixx Light nicht zwingend eine Rückwand braucht. So lassen sich auch formschöne, freistehende Möbel oder Möbel zur Wandmontage realisieren: Wandgestaltungen mit besonderem Charakter, die perfekt zur Geltung kommen und sogar die Warenpräsentation unterstreichen.

SO INDIVIDUELL WIE JEDER STORE

Die Kunden entscheiden, ob es Warenträger aus Holz, Blech oder Gitter sein sollen. Ergänzend dazu gibt es ein durchdachtes Tisch-Sortiment aus der Basixx Light Serie. Die erhältlichen Aufsatz-Elemente komplettieren sowohl Basixx Light Regale als auch bestehende Basixx Stan-

dard Lösungen und verleihen jedem Store mit geringem Aufwand ein nachträgliches und modernes Design-Update auf der sogenannten 3. Ebene. Der perfekte Eyecatcher für sämtliche Branchen – vom Baumarkt bis zum Beauty-Store.



Bake Off Systeme

Modulare Verkaufssysteme
für Kleingebäck



Erfahren Sie mehr über die
Bake Off Systeme auf unserer
Website.

Wer kennt es nicht? Man macht nach Feierabend noch schnell einen Zwischenstopp im Supermarkt, um sich mit Lebensmitteln für die Woche einzudecken. Ganz streng nach Einkaufsliste versteht sich. Beim Betreten des Ladens duftet es schon herrlich nach Brot, Croissant & Co. Der Duft wie beim Bäcker auf Leeren Magen lässt die Einkaufsliste in Vergessenheit geraten. Gegen einen kleinen pikanten Snack vor dem Abendessen ist ja wohl nichts einzuwenden. Und ein frisches Croissant zum Frühstückskaffee am nächsten Tag wird ebenfalls zur Begehrlichkeit.



Die Gefühle und Gedanken, die man früher beim Bäcker ums Eck hatte, haben sich mittlerweile in zahlreiche Supermärkte verlagert. Nicht zuletzt mitbeteiligt an der Verkaufssteigerung von Brot und Gebäck sind die verschiedenen Bake Off Systeme von umdasch. Dabei sorgt das Möbel nicht nur für eine ideale Präsentation von Backwaren sondern spricht – je nach Ausführung – dabei auch alle Sinne der KonsumentInnen an. Für Supermarkt-Betreiber bietet das modulare Verkaufssystem zahlreiche Vorteile. Das durchdachte Baukastenprinzip ist je nach verfügbarem Platz flexibel einsetzbar. Die Bedienung zum Befüllen und Reinigen des Möbels ist denkbar einfach. In jedem Modul finden Gebäckstücke auf vier Präsentations-

ebenen und drei Produktbereichen Platz. Das besondere Plus für MitarbeiterInnen im Lebensmittelhandel ist dabei auf jeden Fall die Serviceeinheit im Unterbau, die Platz für Entnahmezangen, Handschuhe, Papiertüten und Abfalleimer bietet. Um anfallende Brösel rund um das Möbel schnell und einfach zu beseitigen, steht ein integrierter Staubsauger stets zur Verfügung.

VARIANTEN DER BAKE OFF SYSTEME

Mittlerweile gibt es einige verschiedene Bake Off Systeme mit unterschiedlichen Funktionalitäten. Die Bakery Box, das Möbel in seiner ursprünglichen Form, dient zur

Warenpräsentation von Brot und Gebäck. Die Hot Bakery Box ist in der Ausführung Hot Plate oder Hot Tray erhältlich. Während auf der Hot Plate Gebäckstücke auf einer beheizbaren Glasplatte präsentiert werden, finden Brot und Gebäck am Hot Tray auf einer Edelstahlplatte mit Rillen Platz – maximaler Knusper-Genuss garantiert.

NEU: SMART BAKERY BOX

Wie wichtig sind Verfügbarkeit und Frische im Backregal? Die Smart Bakery Box stellt durch die integrierte Wiegesensorik pro Präsentationstasse nicht nur sicher, dass das gewünschte Produkt zur richtigen Zeit für den Konsumenten verfügbar ist. Es überwacht und steuert vor- sowie nachgelagerte Prozesse, meldet Mindestmengen und behält die Produktfrische im Auge. Durch entsprechende Schnittstellen können nicht nur Backöfen effizienter angesteuert werden, auch die Verknüpfung zu Kassensystemen ist möglich. Das smarte Backmöbel kann durch eine entsprechende Schnittstelle Bestellungen direkt beim lokalen Traditionsbäcker auslösen sowie digitale Preisschilder direkt ansteuern und Anpassungen durchführen.



systemen ist möglich. Das smarte Backmöbel kann durch eine entsprechende Schnittstelle Bestellungen direkt beim lokalen Traditionsbäcker auslösen sowie digitale Preisschilder direkt ansteuern und Anpassungen durchführen.

Individuelle
Holzdekore
und Metallfarben

Gedämpfte
Schließautomatik
der Entnahmeklappen

Modularität durch
standardisierte
Regalkomponenten

Vier Präsentations-
ebenen je Modul





Bakery Box



Hot Bakery Box - Hot Plate



Hot Bakery Box - Hot Tray



Servicemodul



NINA CHRISTANDL
PRODUKT MANAGERIN
MULTISTORE SOLUTIONS

"Die Smart Bakery Box ermöglicht einen schonenden Umgang mit Ressourcen durch effiziente Geräte- und Energienutzung und bedarfsgerechte Produktionssteuerung."

Integrierte
Preisschienen

Beleuchtung auf
LED-Basis

Ausgeklügelter
Servicebereich:
Entnahmezangen,
Handschuhspender,
Papiertütenablage,
Abfalleimer und
integrierter
Staubsauger

Stabiler Aufprallschutz

Egal ob am Smartphone, Tablet oder auf der Smartwatch – das Filialpersonal wird über sämtliche Bestandsänderungen live und just in time informiert.

SO INDIVIDUELL WIE IHR GESCHÄFT

Sie selbst entscheiden, welche Metallfarben und Holzdekore für Ihren Backshop verwendet werden. So kann das Möbel ganz einfach an das Corporate Design Ihres Unternehmens angepasst werden. Je nach Montage an der Wand oder eingebunden in die Bäckerei-Theke, ist eine Befüllung Ihres Gebäckmöbels auf der Vorder- oder Rückseite möglich.



Get in touch!
shopequipment@umdasch.com

Liquid Dispenser

Ein intelligenter Beitrag für
eine grüne Zukunft.



Erfahren Sie mehr über
den Liquid Dispenser auf
unserer Website.

Wäsche waschen und dabei einen wichtigen Beitrag für den Umweltschutz leisten. Klingt unkompliziert – ist es auch. Riesige Spülmittelflaschen mühevoll zusammenzudrücken, um dann festzustellen, dass diese viel zu viel Platz im Müll benötigen, gehört Dank Liquid Dispenser von umdasch der Vergangenheit an. Warum nicht ein bestehendes Gebinde wiederbefüllen statt wegwerfen?



umdasch Liquid Dispenser als Nachfüllstation im Regalverbund integriert



umdasch Liquid Dispenser als Gondelkopflösung freistehend



umdasch Liquid Dispenser als Nachfüllstation im Regalverbund integriert mit Crowner Lösung

Vielleicht haben Sie unseren Liquid Dispenser in ein oder anderen Store schon einmal gesehen. Der Liquid Dispenser ist ein technisch ausgereiftes System zum Nachfüllen von Flüssigkeiten in bestehende Gebinde. Die Bedienung ist dabei denkbar einfach. Bei der ersten Füllung kauft man eine Flasche mit Inhalt, die danach wiederbefüllt werden kann. Hat man den Inhalt aufgebraucht, die Flasche ausgespült und getrocknet, kommt man mit dem Leergebinde zurück in das Geschäft, in dem sich die Abfüllstation befindet. Hier wird zuerst der Code auf der mitgebrachten Verpackung gescannt, um sicherzugehen, dass es sich um keine andere Flasche handelt. Der Liquid Dispenser leitet den Kunden interaktiv an, die Flasche unter den richtigen Abfüllhahn mit dem entsprechenden Produkt zu stellen und die Abfüllung zu starten. Der Abfüllvorgang ist ganz einfach, dauert nicht lange, läuft hygienisch ab und funktioniert

dank Gewichtssensoren zur Füllmengenüberwachung sehr präzise. Auch hinter den Kulissen ist die Handhabung des Liquid Dispensers denkbar einfach. Wir gestalten den Liquid Dispenser individuell nach Ihren Wünschen, so dass dieser harmonisch in das Corporate Design Ihrer Marke als auch in Ihr Ladenbild passt. Der minimale Wartungsaufwand lässt sich über das intuitiv bedienbare Touchdisplay erledigen und auch die Nachbeschickung geht Dank des durchdachten Systems sehr schnell und einfach.

FÜR EINEN KLEINEREN FUSSABDRUCK

Ressourcenschonend zu arbeiten und auf den Umweltschutz zu achten, gehört schon seit einigen Jahren zu den Zielen von umdasch. Darum sind wir auch der Meinung, dass es viel mehr Sinn macht, Plastikmüll



MICHAELA DRAGE
PRODUCT MANAGER
MULTISTORE SOLUTIONS

"Wir achten darauf, dass der Liquid Dispenser für Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen einfach bedienbar ist, um die Refilling-Quote im Handel stets zu erhöhen."



Integrierte Sicherheitsfunktionen während des Abfüllvorgangs

Schwenkbarer Auslasshahn zur einfachen Entnahme der nachgefüllten Verpackung

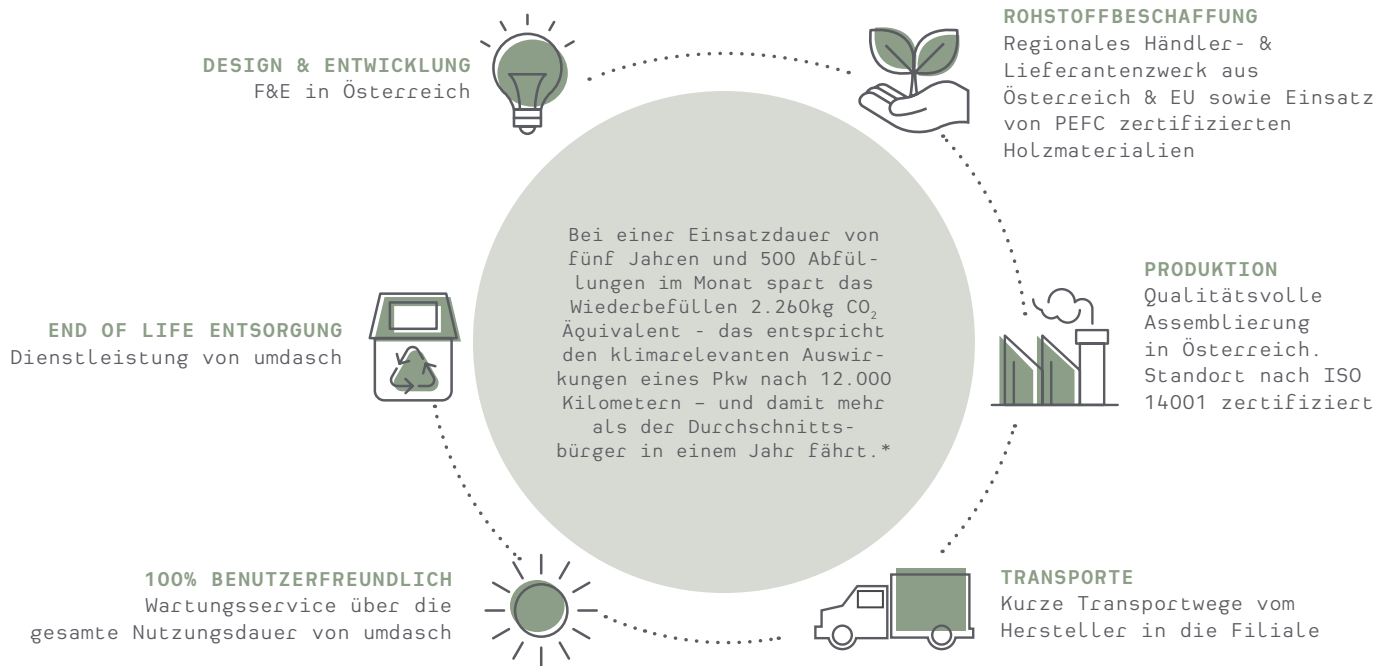
Automatische Produkterkennung durch Scannen der Produktverpackung

Füllüberwachung via Wiege-Sensorik

Implementierte Lichtführung zeigt nach Scanvorgang den richtigen Auslasshahn



LIFE CYCLE DES LIQUID DISPENSERS



*Die Berechnung des CO₂-Fußabdruckes wurde bei den Nachhaltigkeitsexperten von c7-consult in Auftrag gegeben und berücksichtigt Herstellung, Transporte (Lieferung, Montage, Service), Betrieb mit Strom aus Wasserkraft, Wartung und Entsorgung.

bereits vor der Entstehung zu vermeiden. Wie wirkt sich das auf den ökologischen Fußabdruck aus? Über eine Einsatzdauer von fünf Jahren und angenommenen 500 Abfüllungen pro Monat bei einem Nettogewicht von 65 g pro Flasche werden 1.950 kg Plastikmüll eingespart. Diese Berechnung basiert auf einer von umdasch in Auftrag gegebenen Carbon Footprint Berechnung.

PREISGEKRÖNT FÜR DEN KLIMASCHUTZ

Für seinen Innovationscharakter und den wichtigen Beitrag zum Klimaschutz wurde der Liquid Dispenser bereits mit dem German Innovation Award und dem Green Product Award ausgezeichnet. Das verliehene Österreichische Umweltzeichen bestätigt zudem die Umwelt- und Gesundheitsverträglichkeit der Nachfüllstation, basierend auf den Umweltauswirkungen, der Qualität und der Gebrauchstauglichkeit.

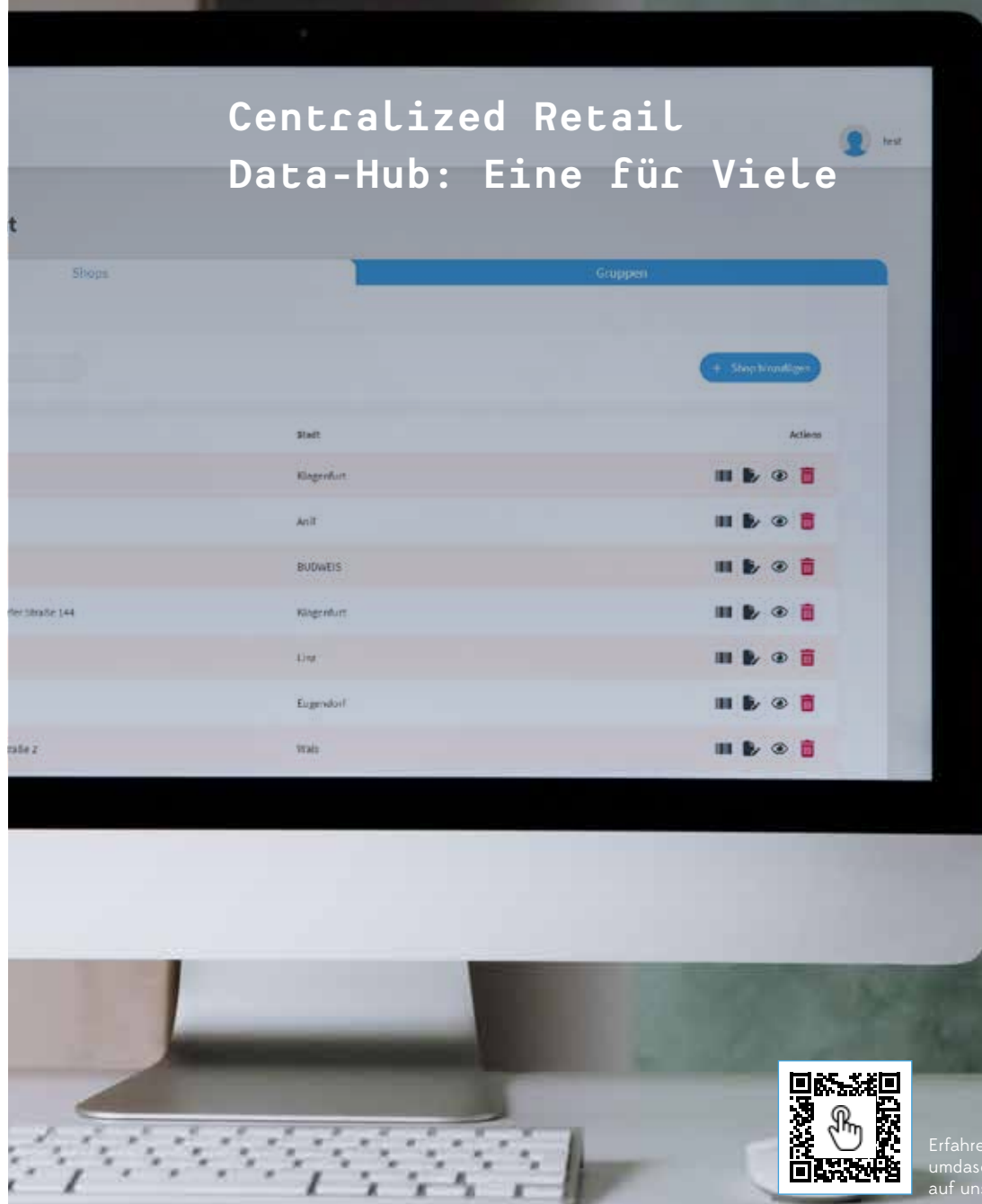
Das Thema Refilling wird bei umdasch auf jeden Fall auch in Zukunft großgeschrieben, um die Handelslandschaft in Richtung verpackungsfreies Einkaufen weiter zu prägen und eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft zu fördern.

AUSZEICHNUNGEN



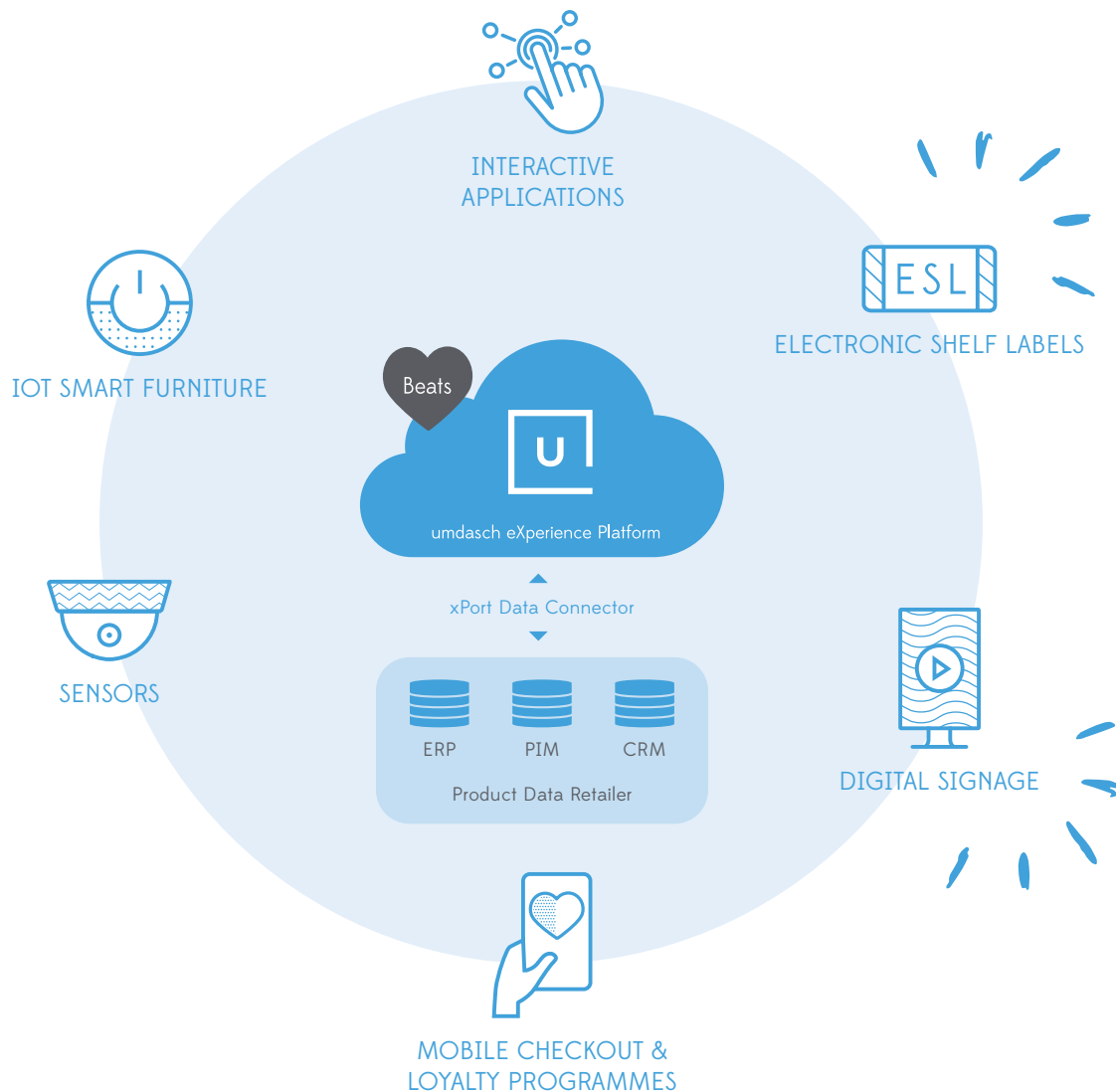
umdasch eXperience Platform

Centralized Retail
Data-Hub: Eine für Viele



Erfahren Sie mehr über die
umdasch eXperience Platform
auf unserer Website.

Die umdasch eXperience Plattform vereinfacht das Zusammenspiel der Retail Systeme mit digitalen Touchpoints.



Eine kunden- und mitarbeiterzentrierte Digital Customer Journey lässt sich mit einer musikalischen Komposition vergleichen. Eine Vielzahl von unterschiedlichen Use-Cases, Touchpoints und Technologien verschmelzen zu einem melodischen Ganzen, zu einer Sinfonie. Die umdasch eXperience Plattform agiert dabei als Dirigentin und sorgt für ein harmonisches und vor allem effizientes Zusammenspiel von Orchester, Chor und Solisten.

Die umdasch eXperience Plattform ist eine desktopbasierte Softwarelösung – entwickelt von den Store Makers von umdasch, um Händlern und ihren Mitarbeitern das Leben

zu erleichtern. Statt eine Vielzahl an Anwendungen verwalten zu müssen, sorgt die umdasch eXperience Plattform für einen strukturierten Überblick im Software-Dschungel und erweist sich so als multifunktionale Schnittstelle. Auch für Kunden ist die umdasch eXperience Plattform ein spürbares Asset, haben die Store-Mitarbeiter dank besserer und schnellerer Übersicht über digitale Touchpoints doch mehr Zeit für die Beratung.

Zumal durch umfassende Analysemöglichkeiten, wie etwa zur Nutzung von IoT-Möbeln, die gesamte Customer Journey im Store verbessert wird.

KOMMUNIKATION IST AUCH BEI SOFTWARE DAS A UND O

Damit die digitale Komposition harmonisch wird, sind im Hintergrund einige Akteure notwendig, die für die richtige Abfolge sorgen. Der xPort Data Connector dockt die entsprechenden Systeme der Retailer, etwa ERP, PIM, CRM oder Kassensystem, an und stellt deren Daten den unterschiedlichen Technologien standardisiert zur Verfügung. Verknüpft werden hierbei unter anderem Digital Signage, elektronische Preisschilder (ESL), IoT-Möbel wie der Liquid Dispenser, Mobile Applications wie Checkout-Lösungen sowie Sensoren beziehungsweise Tracking-Systeme. Der xPort Data Connector kann dabei nicht nur Daten empfangen, sondern auch bidirektional mit den Datenquellen kommunizieren.

Das „Hirn“ oder die Schaltzentrale der umdasch eXperience Platform bildet umdasch eXperience Platform Beats. Damit wird sichergestellt, dass die verschiedenen Touchpoints miteinander kommunizieren. Preisaktionen können zum Beispiel mittels Sensoren an die aktuelle Zielgruppe im Store angepasst werden (Audience Measurement). Anstatt Preisänderungen nur über die digitalen Preisschilder darzustellen, können diese dann etwa als passende Promotion-Version in der Playlist für die Digital Signage-Touchpoints ausgespielt werden und das Produkt über die Mobile Checkout-Applikation pushen. Die Verwaltung von digitalen Touchpoints kann so filialübergreifend stattfinden und dennoch kann blitzschnell auf äußere Einflüsse und Umstände reagiert werden. Damit ist die umdasch eXperience Platform aus Sicht der Retailer nicht nur effizient, sondern auch effektiv.

Übersichtliche Darstellung zur einfachen Verwaltung der Touchpoints

Label-Bezeichnung und entsprechender Store

Status-Info des elektronischen Preisschilds

Einstellungen zur Darstellung

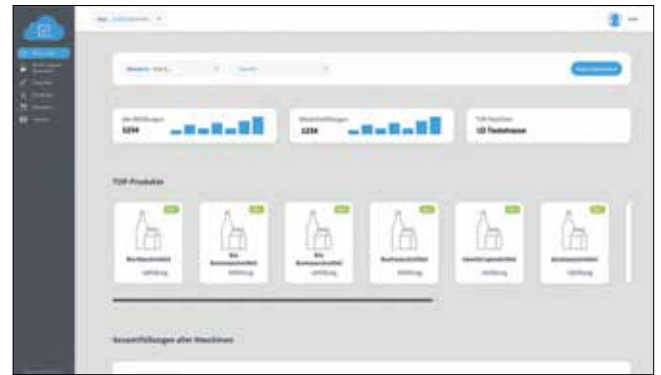
The screenshot displays the umdasch eXperience Platform interface. On the left is a dark sidebar with navigation icons and labels like 'Dashboard', 'Labels', 'Transaktionen', 'Alle Produkte', 'Seite', 'Daten-Plugin', 'Label-Plugin', 'Fritieren', 'Beurteilen', and 'Einstellungen'. The main area shows a 'Zurück' button and a 'Label #BB123456' for 'Presentation store'. Below this is an 'INFO' section with fields for 'Status' (Unbekannt), 'Linked' (yes/no), and 'Angezeigte Seite' (1/2). To the right is a 'Seite 0' configuration window with fields for 'Nummer' (875000000), 'Name' (Controller), and 'Preis' (99). At the bottom is a 'Letzte Transaktionen' table with columns 'Typ', 'Seite', 'Status', and 'Datum'.

Typ	Seite	Status	Datum
Link	3	Waiting	Mo, 02/11/22 7:53:09 UTC
Link	0	Waiting	Mo, 31/10/22 12:04:48 UTC
Register	14	Waiting	Mo, 31/10/22 12:02:57 UTC

Größe der Seite: 5



Die Benutzeroberfläche bietet Usern einen schnellen Überblick und erleichtert die Verwaltung der digitalen Touchpoints.



User-Profil



Ansicht über den Verlauf der letzten Aktualisierungen



"Die undasch experience Plattform als middleware-Plattform setzt auf die Einbindung von digitalen touchpoints am Point of Sale. Die dabei gesammelten Daten geben wertvolle Einsichten in die Customer Journey, die Retailer in Echtzeit nutzen können – etwa zur Anpassung von Digital Signage Content."

BERND ABL
MANAGING DIRECTOR DIGITAL SOLUTIONS

Scan & Go by shopreme

Voll vernetzte
Customer Experience



Erfahren Sie mehr über
Scan & Go auf der
shopreme Website.

Wie können Einzelhändler eine reibungslose Customer Experience bieten, die den Komfort des Online-Shoppings mit den Qualitäten eines physischen Geschäfts vereint? Die Antwort liefert das Grazer Unternehmen shopreme. Der führende Scan & Go-Anbieter (eine Umdasch Group Ventures-Beteiligung) digitalisiert den Einkaufsprozess im stationären Handel und stiftet dadurch größtmöglichen Nutzen für Händler und deren Kunden.



Gegründet wurde shopreme im Juli 2020 als Joint Venture von Umdasch Group Ventures, dem Innovation Hub der Umdasch Group, und dem Grazer Technologie-Unternehmen wirecube, das bereits 2015 mit der Entwicklung einer Scan & Go-Lösung begann. Von den Synergieeffekten dieser Partnerschaft profitieren auch die Kunden, denn hier treffen innovative Retail-Software auf jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Retail-Hardware und Ladenbau – inklusive eines weltweiten Netzwerks.

SCAN – PAY – GO – UND NOCH VIEL MEHR

shopreme bietet ein komplettes Scan & Go-Ökosystem und verhilft Einzelhändlern damit zu einem klaren Wettbewerbsvorteil: dem hybriden Einkaufserlebnis, das von Kunden heute erwartet wird. Basis dafür ist shopremes schlüsselfertige Scan & Go-Lösung, die personalisiert

und im Corporate Design des Händlers gebrandet werden kann. Verfügbar ist die White Label App neben Android und iOS auch als Web-App und für Hand-Scanner von Zebra. Am beliebtesten ist jedoch die nahtlose Integration in eine bestehende App mittels Software Development Kit (SDK).

Die Vorteile für Kunden liegen auf der Hand: Mit Scan & Go gehören Wartezeiten im Kassensbereich der Vergangenheit an. Und shopreme sorgt auch für Kostentransparenz während des Einkaufs. Der Wert des Warenkorbs wird in Echtzeit berechnet, Gutscheine und Treuepunkte können einfach in der App eingelöst werden. Besonders komfortabel ist das integrierte Einkaufslisten-Feature, mit dem Kunden schon zu Hause alle gewünschten Produkte in der App anlegen und im Geschäft durch Scannen abhaken können. Das funktioniert dank Sharing-Möglichkeit sogar gemeinsam mit Familie und Freunden.

Einzelhändler profitieren neben höherer Zufriedenheitswerte und mehr Kundenbindung von umfangreichen Analysemöglichkeiten rund um das Einkaufs- und Nutzungsverhalten im Geschäft. Dadurch lassen sich Kunden direkt in der App mit personalisierten Kampagnen und Produktempfehlungen gezielter ansprechen. Darüber hinaus ergeben sich wertvolle Optimierungschancen für den Point of Sale.

VECTOR SCHAFFT KLARHEIT



Gemeinsam mit den Store Makers von umdasch hat shopreme die Scan & Go-optimierte Ausgangslösung shopreme vector entwickelt. Die innovative Exit-Hardware markiert einen physischen Endpunkt für die Customer Journey. Das bringt Klarheit für Käufer und Verkäufer. Die Kunden wissen, wo genau sie das Geschäft sicher verlassen können, und Mitarbeiter erkennen leicht, wer mit Scan & Go bezahlt hat. Durch Sicherheits-Checks und die Option, sämtliche auf dem Markt befindlichen Schrankensysteme zu integrieren, wird das Geschäft zudem effektiv vor Warenschwund geschützt.

shopreme vector wirkt dank sichtbarer Barriere im Ausgangsbereich als psychologische Abschreckung. Auf technischer Ebene stellt eine fortschrittliche QR-Code-Validierung sicher, dass nur gültige Rechnungen mit passendem Zeitstempel und Standort akzeptiert werden. Ein Algorithmus wählt außerdem zuverlässig jene Warenkörbe aus, die stichprobenartig überprüft werden müssen. Über die Mitarbeiter-App von shopreme informiert das System den Mitarbeiter, der die Kontrolle durchführt. Die Kombination dieser drei Faktoren führt letztlich zu einem effektiven und sicheren System, das Verlusten wirksam vorbeugt.

"unsere motivation ist, Kunden beim Besuch ihrer Lieblingsgeschäfte spannende digitale Lösungen zu bieten. Einzelhändler können den größten Nutzwert für ihre Kunden schaffen, indem sie analoge und digitale Elemente zu einer einheitlichen, nahtlosen Customer Journey verschmelzen. Aus diesem Grund haben wir shopreme Scan & Go und, gemeinsam mit umdasch, unsere exit-Lösung vector entwickelt."



FLORIAN BURGSTALLER
CEO SHOPREME

DIE USER JOURNEY – OPTIMIERT

Die User Journey kann nach individuellen Anforderungen konfiguriert werden.
Die Standard-Journey bei der Verwendung von shopreme vector sieht dabei wie folgt aus:

1

Geschäft betreten

Die shopreme Scan & Go Kunden-App erkennt durch den im vector verbauten Bluetooth Beacon, wenn jemand in das Geschäft kommt.



2

Produkte scannen

Kunden beginnen den Einkauf durch das Scannen von Produkten, die damit dem Warenkorb hinzugefügt werden.



3

Bezahlen

Kunden bezahlen in der App und erhalten einen Exit-Code. Die App fordert sie auf, den Exit-Code beim shopreme vector zu scannen, um den Einkauf abzuschließen.



4

Exit-Code scannen

Die Kunden scannen den Exit-Code am shopreme vector, der daraufhin die Gültigkeit des Codes überprüft und feststellt, ob eine Interaktion mit dem Personal erforderlich ist. In dem Fall wird eine Push-Benachrichtigung an die Mitarbeiter-App gesendet. vector und Kunden-App zeigen dem Kunden an, dass jemand vom Geschäft auf ihn zukommt.



5

Abschluss und Rechnung

Nach erfolgreicher Transaktion erscheint beim shopreme vector eine entsprechende Meldung und die Schranke öffnet sich. Die Kunden-App zeigt einen „Erfolgsbildschirm“ und der Kassenbon wird heruntergeladen. Optional listet vector sogar alle gekauften Produkte übersichtlich auf.



Regalsysteme von umdasch Madosan

Schwerlast
leicht gelagert



Besuchen Sie die Website von
umdasch Madosan.



"Ein gut strukturiertes Lagerkonzept stellt sicher, dass es keine Unterbrechungen in der Warenversorgung gibt!"

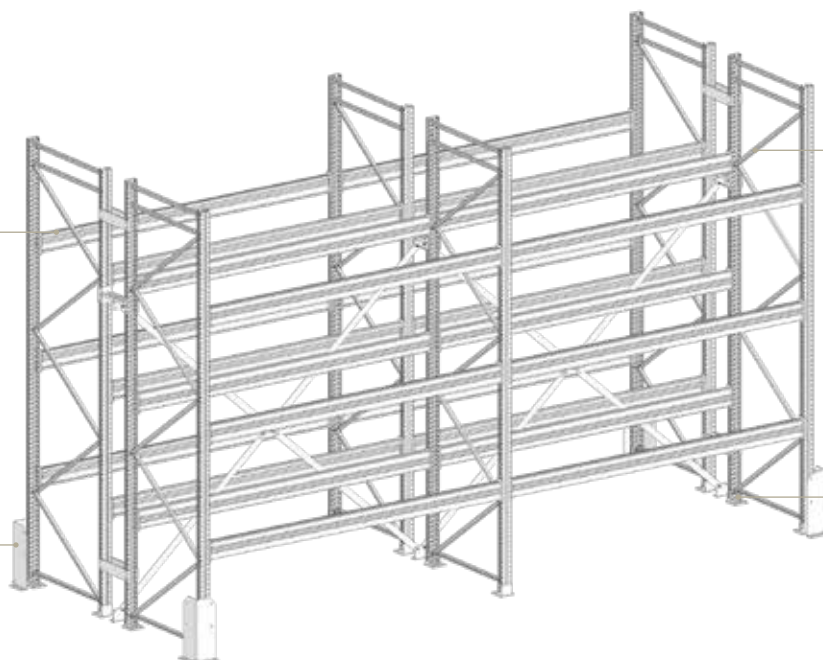
FERAY KOYLAN
SALES MANAGER UMDASCH MADOSAN



Verschiedene Profile, je nach Gewicht.



Alle notwendigen Vorkehrungen für maximale Arbeitssicherheit.



Verstärktes Stahlmaterial und gleichmäßige Pulverbeschichtung.



Einstellbare Regalabstände für unterschiedliche Palettengrößen.

Gute Logistik steht und fällt mit der Lagertechnik. Der direkte Zugriff auf die benötigte Ware reduziert die Bearbeitungsdauer und erhöht die Effizienz. Dennoch: Jedes Lager hat seine speziellen Anforderungen. Im Vordergrund steht die Sicherheit der Ware; besonders, da Lagerflächen meist Dreh- und Angelpunkt eines Supply Chain-Prozesses sind und Warenausfälle weitreichende wirtschaftliche Konsequenzen für Händler mit sich bringen können.

Doch auch für andere Einsatzorte wie den Lebensmittelhandel gilt: Je planvoller und durchdachter das Regalsystem für das Hauptlager oder den Reserve-Lagerraum eines Geschäfts ist, desto erfolgreicher ist der Verkauf und umso höher ist letztlich die Kundenzufriedenheit.

umdasch Madosan aus Bursa in der Türkei ist einer der führenden Anbieter von Lagerlösungen und seit 2020 Teil von umdasch The Store Makers. Kernkompetenz ist die Entwicklung, Fertigung und Montage von hochwertigen Regalsystemen für die Lagerung von palettierten oder kleinen Gütern und längeren Gegenständen sowie von Mezzanin-Strukturen.

PALETTEN-REGALSYSTEM

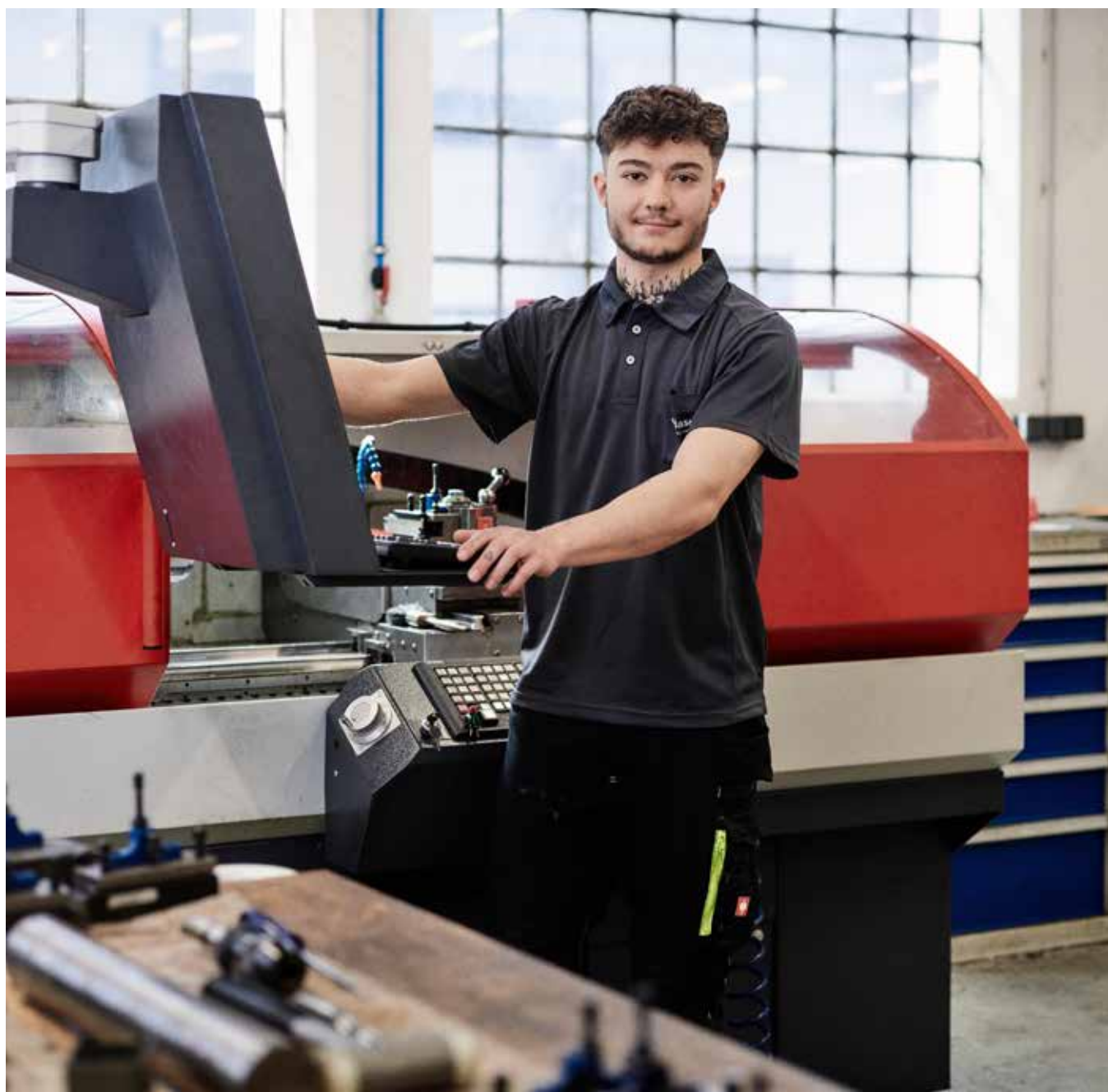
Speziell bei der Ausstattung von Lagerflächen müssen völlig andere Voraussetzungen erfüllt sein als bei Verkaufsflächen wie etwa im Einzelhandel. Da Regalsysteme im Lager viel mehr Gewicht zu stemmen haben, sind sie in Form und Belastbarkeit anders konzipiert.

Das hochbelastbare Paletten-Regalsystem von umdasch Madosan kann dabei auf individuelle Anforderungen eingehen und maximiert so die Lagerfläche. Wenn jede Palette jederzeit zugänglich sein muss, ist die sogenannte Back-to-Back-Variante die optimale Lösung. Dabei werden zwei Module aus Schwerlastregalen Rücken an Rücken gestellt. Beidseitige Verbindungen zwischen speziellen Trägern sorgen für die nötige Stabilität – auch in Erdbebengebieten und selbst in großen Höhen.

Denn mit dem Back-to-Back-System von umdasch Madosan kann die Ware bis zu elf Meter hoch gelagert werden, wodurch die Lagerkapazität ideal genutzt wird.

MINI RACK SYSTEM INKLUSIVE IN-UNIT INTEGRATION

Die Kombination verschiedener Regalsysteme ist eine weitere Möglichkeit, die auch für verschiedene Store-Formate attraktiv ist. Ein sogenanntes Integrationssystem zum Beispiel ermöglicht sowohl die Warenpräsentation im Einzelhandel als auch die dortige Lagerung. Selbst die hängende Zwischenlagerung von Zubehöerteilen ist dadurch möglich. Auch im Großhandel ist die Kombination verschiedener Module eine praktikable Lösung, um die Warenpräsentation attraktiver zu gestalten und gleichzeitig die Vor-Ort-Bestückung zu erweitern.





Ein wohlüberlegtes Lagerkonzept spart nicht nur Zeit sondern auch Kosten und kann mitunter auch zum Wettbewerbsvorteil werden.



Modulare Regalsysteme haben den Vorteil, dass die verfügbare Fläche bestmöglich genutzt werden kann.



Eine optimale Produktpräsentation macht den Unterschied in Baumärkten und Cash & Carry-Märkten.



Kombination von verschiedenen Elementen aus den Bereichen Ladenbau und Lagertechnik.



Erfüllung der Anforderungen von Einzel- und Großhändlern.



Globale Einzelhandelsketten bekommen das Beste aus beiden Welten.



SiteLight

Die digitale Technologie um
Baustellen in DOOH-Werbeflächen
zu verwandeln



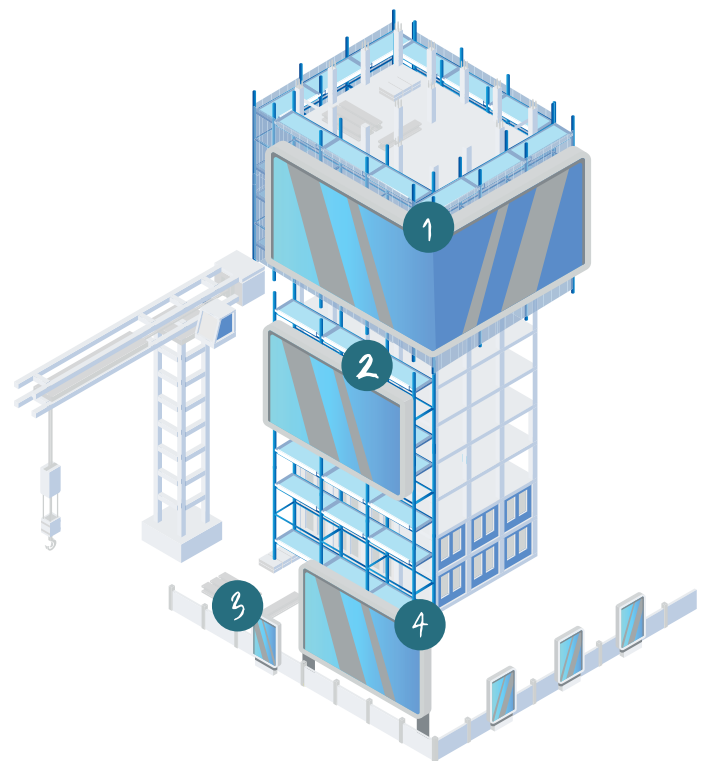
Besuchen Sie die Website von
Umdasch Group Ventures.

SiteLight heißt die neue, einzigartige Gesamtlösung für Digital out of Home (DOOH). Das Medium samt Vermarktungspartnerschaften ist das Ergebnis der Zusammenarbeit von umdasch Digital Solutions – den Digitalexperten bei umdasch The Store Makers – und den Ingenieuren der ebenfalls zur Umdasch Group gehörenden Doka – und revolutioniert den Werbebanner auf Baustellen.



Dass sich die Produkte von Doka, etwa die Einhausungen bei Hochhausprojekten oder die Gerüste der Doka-Tochter AT-PAC besonders gut für das Anbringen von Werbung eignen, ist bekannt. Dank der Synergien innerhalb der Umdasch Group können diese Werbeflächen digital genutzt werden und eröffnen Immobilieninvestoren und -entwicklern sowie Baufirmen völlig neue Einnahmequellen während der Bauphase. Auch für Werbetreibende ist SiteLight eine interessante Möglichkeit, Botschaften aufmerksamkeitsstark und öffentlichkeitswirksam zu kommunizieren.

„Mit SiteLight kommt DOOH auf die Bauplätze in den Metropolen dieser Welt und schafft dadurch interessante Werbemöglichkeiten“, zeigt sich etwa Bernd Abl, Managing Director von umdasch Digital Solutions, begeistert. „Besonders Hochhausprojekte im innerstädtischen Bereich bieten enormes Potenzial dank großer Reichweite.“ Entstanden ist SiteLight auch aufgrund der großen Resonanz. Die Frage „Welche Möglichkeiten haben wir, um Werbung auf unserer Baustelle attraktiv zu platzieren“ hören Key Account Manager und Ingenieure von Doka seit Jahren immer wieder, wie auch Christian Neumann,



- 1 LED-Technologie für Schutzschirme an Hochhäusern
- 2 LED-Technologie für Gerüste
- 3 LED-Technologie für Bauzäune
- 4 LED-Technologie für Batafeln

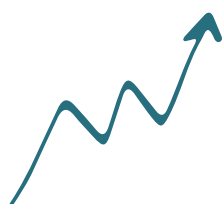
Senior Engineer im Global Expertise Center High Rise bei Doka, bestätigt. Investoren, Baufirmen und Vermarkter möchten bereits während der Bauphase künftige Kunden und Anrainer auf sich aufmerksam machen und sind deshalb immer auf der Suche nach außergewöhnlichen Lösungen.

AUSGEKLÜGELTE LED-TECHNOLOGIE

Um die digitalen Inhalte erfolgreich darzustellen, muss LED-Technologie auf den Baustellen bestmöglich eingesetzt werden. Die Doka Ingenieure und die Digitalexperten von umdasch Digital Solutions entwickelten dafür ein System, das den besonders schwierigen Bedingungen auf Baustellen standhält und zudem hochqualitative Inhalte

ermöglicht. In luftigen Höhen geht es nicht nur darum, Wind und Wetter zu trotzen, sondern auch dem Thema Sicherheit angemessen zu begegnen.

SiteLight erlaubt es, auf Baustellen unterschiedliche digitale Touchpoints zu bespielen. Besonders aufmerksamkeitsstark und weithin sichtbar sind LED-Screens auf dem Doka Schutzschild, einem hydraulisch kletternden Sicherheitssystem für das Baustellenpersonal, das bei Hochhausprojekten mit Voranschreiten der Baustelle Stockwerk für Stockwerk höher steigt. Je nach Baufortschritt steigt somit auch die Werbefläche nach oben und die Reichweite der Werbung vergrößert sich: von der unmittelbaren Umgebung der Baustelle zu Beginn wächst der Wirkungsradius bis in kilometerweite Entfernung. Insbesondere in dicht



es wird erwartet, dass die weltweiten Ausgaben für DOOH bis 2025 über 12 Milliarden US Dollar erreichen. quelle: statista

SiteLight wurde am Stand der Doka / Umdasch Group Ventures auf der bauma 2022 in München erstmals präsentiert und begeisterte die Besucher. Auf dem 30 Meter hohen Gerüsturm erstrahlte das DOOH-Medium mit einer Gesamtfläche von 120 Quadratmetern LEDs. Im Indoor-Ausstellungsbereich präsentierte SiteLight eine LED-Wand.

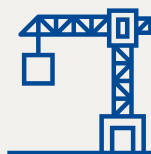


Die Services und Vorteile von SiteLight:

1	2	3	4	5	6
Analyse des Marketingpotenzials Ihres Standortes	Genehmigungen in der Stadtverwaltung	Vermarktung der Werbeflächen	Bereitstellung und Installation von DOOH-Technologie	Betrieb der Medien und Verwaltung der Inhalte	Unterstützung bei der Erstellung von Marketinginhalten



Immobilieninvestoren und -entwickler erzielen durch DOOH während der Bauphase zusätzliche Einnahmen.



Bauunternehmen ermöglichen den Betrieb von DOOH auf der Baustelle und profitieren von zusätzlichen Einnahmen.



Vermarktern und Marken werden einzigartige und beeindruckende Möglichkeiten für die Inszenierung ihrer Werbeaktionen geboten.



besiedelten Großstädten bietet SiteLight eine einzigartige Möglichkeit, möglichst große Sichtbarkeit zu erreichen.

Darüber hinaus bieten sich auch die Schalungselemente von Doka und Gerüste von AT-PAC als Werbefläche an, um am Gebäude digitale Inhalte darzustellen. Neben Screens, die am Bauzaun angebracht werden, stellt LED Technologie ebenso für Bautafeln eine attraktive Möglichkeit dar, Botschaften digital zu präsentieren.

Sollten sich Investoren dazu entscheiden, ihr Objekt während der Bauzeit als DOOH-Fläche bereitzustellen, übernimmt SiteLight mit professionellen Vermarktungspartnern den Vertrieb – ohne zusätzliche Kosten oder Mehraufwand für den Investor.

SiteLight öffnet mit seinen Produkten die Tür zu neuen Märkten für Vermarkter im Digital-Out-of-Home-Bereich, die bisher nicht zugänglich waren. Und ermöglicht damit neue temporäre digitale Werbeflächen in für gewöhnlich besonders stark umkämpften Märkten. Die Einzigartigkeit der bespielten Flächen insbesondere aufgrund der buchstäblich „wachsenden“ Reichweite und ihrer Lage sind besonders hervorzuheben. Schließlich kommen die Produkte von SiteLight auf den höchsten Gebäuden in den bedeutendsten Metropolen der Welt zum Einsatz.

UMDASCH UND DIE WELT

Seit mehr als 155 Jahren herrscht bei uns Innovationskraft aus Tradition – umgesetzt von Menschen, die zu den Besten ihrer Branche gehören. Die drei Divisionen Doka, Umdasch Group Ventures und umdasch The Store Makers bilden ein rund 8.400 Personen starkes, global aktives Unternehmen mit sehr solidem wirtschaftlichen Hintergrund.

Mit über 170 Niederlassungen auf 5 Kontinenten steht die Umdasch Group als Familienunternehmen im Alleineigentum der Geschwister Hilde Umdasch und Alfred Umdasch.

1868

Stefan Hopferwieser, der Urgroßvater der heutigen Inhaber, erhält die „Concession“ zum Betrieb des Zimmereigewerbes.

1939

Mathilde Hopferwieser, Enkelin des Unternehmensgründers, heiratet Ing. Josef Umdasch. Dieser tritt 1939 in die Geschäftsführung des Unternehmens ein. Der Betrieb wird in den Osten der Stadt Amstetten verlegt und ein neues Werk wird aufgebaut.

Im Jahr 1956 erfolgte die Spezialisierung auf die Geschäftsbereiche Ladeneinrichtungen (umdasch) und Schalungstechnik (Doka).

1991

Die heutige Unternehmensstruktur der Umdasch Gruppe wird etabliert. Unter dem Dach der Umdasch AG agieren die Doka-Gruppe und die Umdasch Shop-Concept-Gruppe als eigenständige Unternehmensbereiche.

2001

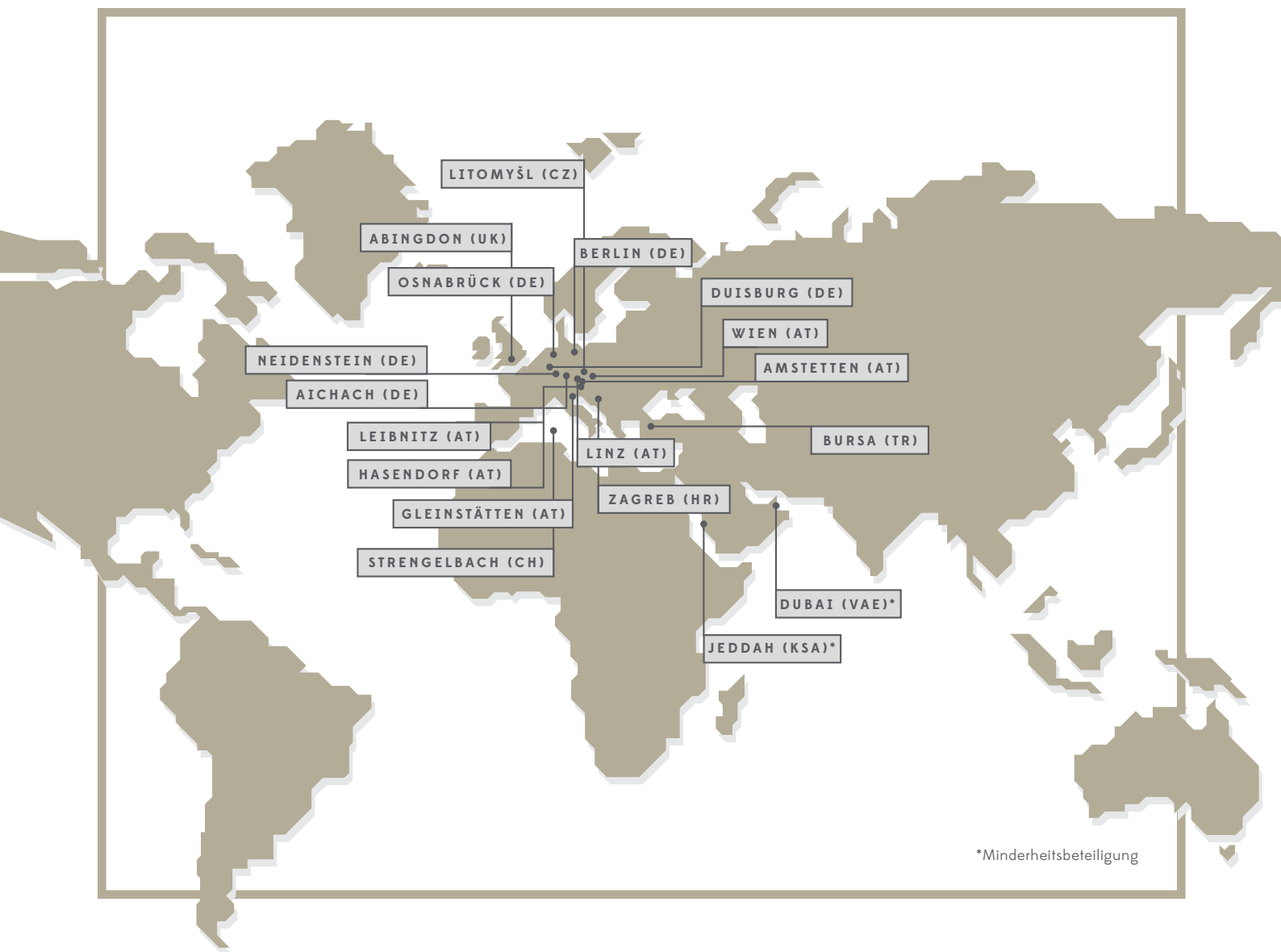
Die Umdasch AG kauft mit Assmann Ladenbau Leibnitz den österreichischen Marktführer für den Lebensmittelhandel. Mit den Kernmarken Umdasch Shop-Concept und Assmann Ladenbau deckt das Unternehmen nun alle Branchen ab.

Im Jahr 2012 wurde Assmann Ladenbau in die gemeinsame Marke Umdasch Shopfitting integriert.

2014

Umdasch Shopfitting besiegelt seinen Strukturwandel mit vier Business Units:

Lifestyle Retail
Food Retail
Premium Retail
Digital Retail



2015

Umdasch Shopfitting erwirbt das Technologie-Unternehmen MMIT aus Linz und erweitert damit die Kompetenzen der Business Unit Digital Retail.

Umdasch Shopfitting übernimmt das tschechische Ladenbau-Unternehmen Story Design. Durch diesen Unternehmenskauf stärkt Umdasch Shopfitting seine Präsenz in Osteuropa sowie seine Fähigkeiten im Bereich Lifestyle Retail.

2018

Mit Ende des Jahres 2017 akquiriert Umdasch Shopfitting den kroatischen Ladenbauer ATT Furnishing. Das neue Firmenmitglied wird in die Business Unit Premium Retail integriert.

Aus Umdasch Shopfitting wird umdasch The Store Makers. Damit unterstreicht das Unternehmen sein umfassendes Leistungsportfolio am internationalen Markt.

2020

Die Store Makers beteiligen sich mit 55 Prozent an dem türkischen Unternehmen Madosan und setzen damit nicht nur die internationale Expansion fort, sondern erweitern auch ihre Kompetenzen in den Bereichen Blechladenbau und Schwerlastregale.

2022

Die Store Makers Middle East vereinen seit Anfang 2022 JWP Technical Services, HDD Interiors und umdasch als drei erfolgreiche Unternehmen im Ladenbau-Bereich unter einem Dach – davon profitieren die Kunden im Luxus- und Travel Retail-Segment in hohem Maße.

2023

Die Store Makers adaptieren ihre vier Geschäftsfelder, angelehnt an ihre Kompetenzen:

Multistore Solutions
Premium Solutions
Construction Solutions
Digital Solutions

AUSSER-
GEWÖHNLICHE
PROJEKTE
BRAUCHEN AUSSER-
GEWÖHNLICHE
KUNDEN. BEIDES
HAT UNS ÜBER DIE
JAHRE BEGLEITET.
SO KONNTEN WIR
EINKAUFSWELTEN
UMSETZEN, DIE
NEUE MASSSTÄBE
SETZEN.

11teamsports	Dodenhof	Miele
A1	Doka	migrolino
Abadir Supermarket	Edeka	Migros
ADAC	Electroplanet	Modehaus Schneider
Adeg	Emirates Coop	MPreis
adidas	Eni	Müller Drogerie
AGM	Eterna	Nah&Frisch
AIDA	Euronics	Neuform
Amber Hypermarket	EUROSPAR	Nike
Ansons	FC Bayern München	NIO
ARANYANI	Fortnum & Mason	OMV Viva
Ars Electronica Linz	Frankonia	Optiker Bode
Aswak Assalam	Fressnapf	Özdilek A.
Atacadão	Frischeparadies	Palfinger
Auchan	Gebr. Heinemann	Penny
Audi	Globetrotter	Phillip Morris (Iqos)
Autogrill	Golf House	PME Legend
Bamesa	Grandiose	Puppenkönig
bellafloa	Hagebau	Qatar Duty-Free
Benzina	Harrods	Reformhäuser Österreich & Deutschland
BETTENRID	Hartlauer	Regency Hypermarket
Beyçelik Gestamp	Henkel	Reiter Betten & Vorhänge
Billa / Billa Plus	Hermes	Rewe Deutschland
Binder Optik	hollu	Rewe International
Bipa	Huawei	Roasting Plant
Bosch	Hyundai	Ruby Hotels
Bosch Rexroth	Incizio Group	s.Oliver
Brau Union	INTERSPAR	Santander
Breitling	Iveco	SC Freiburg
British American Tobacco	IWC	Seat Mó
Bründl Sports	Jaguar Land Rover	Seifert Hörgeräte
Bucherer	Japan Tobacco International	Shell
bugatti	Jet Tankstellen	Signa Retail Group
Bulgari	Juwelier Kraemer	Škoda
Burger King	JYSK	SPAR
BWT	KaDeWe	Stella McCartney
Calumet	Kaes	Stiegl
Carrefour	Karl Lagerfeld	Stone Island
Cartier	Kia	Studio Frantzen
CBRE Investment Management	KIND	Sun Store
Česká spořitelna	Knutzen Wohnen	Tank & Rast
Chaumet	KSR Showroom	Tegut
Cheil	KTM Group	Telefónica
Christ Juwelieri	Kurt Geiger	Thonet & Mauser Sitzkultur
Citroën Schweiz	Lagerhaus	TotalEnergies
Coach	Lalique	Toyota
Coca Cola	Legero	TPI Komposit
COOP	Leroy Merlin	Transgourmet
Coop City	Let's DOIT	Unimarkt
Coop Restaurant	Liebeskind	Valiant
CP Clothing	Liebherr	Van Cleef and Arpels
ČSOB	L'incroyable	Veletta Duty Free
Czech National Museum	Lindt	Versace
David Lloyd	LLOYD	Vita Nova
De Beers	Lucid Motors	Vodafone
denn's Biomarkt	Magrabi	Vorwerk
Denner	Manufactum	Warema
Dennree	Marjane	Zotter
Deutsche Bank	McDonald's	Zwilling
Diesel	Metro Cash&Carry	
dm drogerie markt	Michael Kors	

**MEDIENINHABER****UND HERAUSGEBER**

umdasch Store Makers
Management GmbH
Josef Umdasch Platz 1
3300 Amstetten, Österreich
presse@umdasch.com
www.umdasch.com

**CHEFREDAKTEURIN &
GROUP MARKETING DIRECTOR**

Petra Böttinger-Barth

CHEF VOM DIENST

Dominik Reichartzeder

GRAFIKDESIGN

Denise Siegl

REDAKTION

Petra Böttinger-Barth, Michael Raeke, Katrin
Fischer, Sonja Wahl, Nicole Trampusch, Gürsel
Yağız, Dominik Reichartzeder, Theresa Kirchweger,
Anne Behringer, Silvio W. Kirchmair

ÜBERSETZUNG

Jane Michael

LEKTORAT

Büro wortgewand

DRUCK

Queiser GmbH
Waidhofner Straße 48
3300 Amstetten, Österreich
www.queiser.at

RECHTE

Alle in diesem Buch veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung, Verbreitung oder Zugänglichmachung (Print/Online) außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes sind ohne schriftliche Zustimmung der Herausgeberin unzulässig und strafbar. Das Zitieren von Rezensionen ist in vollem Umfang erlaubt.

Die veröffentlichten Beiträge werden nach bestem Wissen und Gewissen geprüft. Eine Haftung für etwaige mittelbare oder unmittelbare Schäden ist ausgeschlossen.

BILDQUELLEN

Cover: ©umdasch; Seite 4: ©Umdasch Group / Paul Bauer; Seite 10: ©umdasch; Seite 11: ©umdasch; Seite 12: ©umdasch; Seite 13: ©umdasch; Seite 15: ©umdasch; Seite 16: ©shutterstock.com / Chansom Pantip; Seite 20: ©umdasch; Seite 21: ©umdasch; Seite 25: ©umdasch; Seite 26: ©umdasch; Seite 27: ©umdasch; Seite 28: ©umdasch; Seite 29: ©umdasch, Rechts unten: ©Carsten Kattau / windfall.tv; Seite 30: ©PR - LLOYD Shoes GmbH; Seite 31: ©Matthias Hornung; Seite 32: ©umdasch; Seite 33: ©umdasch, Portrait: ©bellaflora / Hermann Wakolbinger; Seite 34: Rechts oben: ©umdasch, Unten: ©INTERSPAR / Brunnbauer; Seite 35: ©INTERSPAR / Brunnbauer, Portrait: ©umdasch; Seite 36: ©umdasch; Seite 37: ©umdasch; Seite 38: ©umdasch; Seite 39: ©umdasch; Seite 41: ©umdasch; Seite 42: ©Courtesy of Sybarite, Photography by Rupert Peace; Seite 43: ©Courtesy of Sybarite, Photography by Rupert Peace, Portrait: ©umdasch; Seite 44: ©Courtesy of Sybarite, Photography by Rupert Peace; Seite 45: ©Courtesy of Sybarite, Photography by Rupert Peace, Portrait: ©umdasch; Seite 46: ©Frankfurt Airport Retail; Seite 47: ©Christian Dusek / Billa Merkur Österreich; Seite 48: ©Beside Group, Rechts unten: ©Mediaman Productions; Seite 49: ©TDM.Space; Seite 50: ©Bründl Sports / Joachim Grothus; Seite 51: ©Bründl Sports / Joachim Grothus, Mitte: ©umdasch; Seite 52: ©Allbirds; Seite 53: ©National Museum Archives; Seite 55: ©umdasch; Seite 56: ©Christel Robleto; Seite 57: ©umdasch; Seite 58: Oben: ©Christel Robleto, Unten: ©umdasch; Seite 59: ©Christel Robleto, Portrait: ©umdasch; Seite 60: ©umdasch; Seite 61: ©umdasch; Seite 62: ©umdasch; Seite 63: ©umdasch; Seite 64: ©umdasch; Seite 65: ©umdasch; Seite 66: ©Ruby Hotels / Photographer: Gregor Hofbauer, Mitte: ©umdasch; Seite 67: ©Ruby Hotels / Photographer: Gregor Hofbauer, Unten: ©umdasch; Seite 68: ©umdasch; Seite 69: ©umdasch; Seite 71: ©umdasch; Seite 72: ©umdasch; Seite 73: ©SPAR / Brunnbauer; Seite 74: ©SPAR / Brunnbauer; Seite 75: Oben: ©SPAR / Brunnbauer, Portrait und unten: ©umdasch; Seite 76: ©umdasch; Seite 77: ©umdasch; Seite 78: ©Die Station / Das Depot; Seite 79: ©umdasch; Seite 80: ©umdasch; Seite 81: ©umdasch Madosan; Seite 82: ©umdasch; Seite 83: ©Kia; Seite 85: ©umdasch; Seite 86: ©umdasch; Seite 87: ©umdasch; Seite 88: ©TotalEnergies; Seite 89: ©TotalEnergies, Portrait: ©umdasch; Seite 90: ©umdasch; Seite 91: ©Visualite; Seite 92: ©umdasch; Seite 93: ©umdasch; Seite 94: ©umdasch; Seite 95: ©umdasch; Seite 96: ©umdasch; Seite 97: ©5 Star Studio / Huy Nguyen; Seite 100: ©umdasch; Seite 101: ©umdasch; Seite 102: ©umdasch; Seite 103: ©umdasch; Seite 104: ©umdasch; Seite 105: ©umdasch; Seite 106: ©umdasch; Seite 107: ©umdasch; Seite 108: ©umdasch; Seite 109: ©umdasch; Seite 110: ©umdasch; Seite 111: ©umdasch; Seite 112: ©Pexels/ottonbro-studio, Screenshot: ©umdasch; Seite 113: ©umdasch; Seite 114: ©umdasch; Seite 115: ©umdasch; Seite 116: ©shopreme; Seite 117: ©shopreme; Seite 118: ©shopreme; Seite 119: ©shopreme; Seite 120: ©umdasch Madosan; Seite 121: ©umdasch Madosan; Seite 122: ©umdasch; Seite 123: ©umdasch Madosan; Seite 124: ©umdasch; Seite 125: ©umdasch, Illustration: ©umdasch; Seite 126: ©umdasch; Seite 127: ©umdasch

