

Sagmeister Aquarium Concept Store

Mittelgroße Unternehmen

Handel neu gedacht: Vom traditionellen Modehaus zum innovativen Concept Store und 24/7 Erlebnisraum. Von Anfang an begleitet von advarics und der neuesten Innovation: der Self-Checkout-Kasse.



Branche

Fashion, Lifestyle, Gastronomie

Land

Österreich

Projektziel

Ein Software-System, das genauso innovativ und flexibel ist, wie der Concept Store.

Das Unternehmen

Sagmeister ist ein Vorarlberger Familienunternehmen mit einer beeindruckenden Geschichte: Gegründet 1844 als Drechslerwerkstatt in Bregenz, entwickelte es sich über mehrere Generationen zu einem der bekanntesten Modehändler der Region. Heute wird das Unternehmen in 6. Generation von Caroline und Clemens Sagmeister geführt – mit dem gleichen Anspruch an Qualität, Stil und Innovation.

Das Aquarium: Ein Glasloft voller Kreativität

Ein Glasloft am Bodensee, voller bunter, kreativer „Fische“: Das Aquarium von Clemens und Caroline Sagmeister in Bregenz ist weit mehr als nur ein Verkaufsraum. Es ist eine mutige Antwort auf die Krise des traditionellen Einzelhandels und ein lebendiger Treffpunkt für kreative Köpfe aus der Region und darüber hinaus.

Auf 400 Quadratmetern mit atemberaubendem Blick auf den Bodensee entsteht hier eine neue Form des Handels. Das Konzept basiert auf einem radikalen Partnerschaftsmodell: Sagmeister stellt den kuratierten Raum und qualifiziertes Personal zur Verfügung, während 23 Partner ihre Produkte einbringen und temporär Flächen mieten.

Von Mode über Möbel bis hin zu Gourmet-Food: Das Aquarium vereint unter einem Dach, was sonst getrennt verkauft wird.

AlphaTauri-Mode trifft auf CASA-Möbel, Tiefgrün-Pflanzen auf Sakura-Sushi, Buchhandlung Brunner auf nachhaltige Fleischwaren von „Der Jogi“.

Ein komplettes Universum für Menschen zwischen 9 und 99 Jahren, die Qualität und Individualität schätzen.

Mit advarics von Anfang an flexibel

Seit 2018 setzt Sagmeister auf advarics und den cloud-basierten Ansatz. Diese Entscheidung zahlte sich beim Aquarium-Projekt besonders aus. Das innovative Konzept mit wechselnden Partnern und Sortimenten erforderte maximale Flexibilität – genau das, was advarics bietet. Die bestehende Lösung bewältigte alle Herausforderungen ohne zusätzliche Anpassungen oder Individualisierungen.



Die Implementierung des neuen Concept Stores verlief reibungslos. Nach einem einzigen Beratungsgespräch zur Konzeptklärung konnte das System schnell und ohne Komplikationen umgesetzt werden. Jeden Abend erhalten die 23 Partner automatisch detaillierte Listen ihrer Verkäufe, ohne dass sie eine eigene Warenwirtschaft benötigen. Diese Automatisierung macht das komplexe Partnerschaftsmodell erst praktikabel und schafft Vertrauen bei allen Beteiligten.



Innovation trifft Tradition: Die neue Self-Checkout-Kasse

Als Testpilot für advarics' brandneue Self-Checkout-Lösung sammelt das Aquarium wertvolle Erfahrungen für die Zukunft des Einzelhandels. Mit nur anderthalb Mitarbeitern auf 400 Quadratmetern ist die Selbstbedienungskasse nicht nur eine Erleichterung, sondern ein essentieller Baustein des Konzepts.

Die Kunden nehmen die neue Technologie bereits gut an – sie schätzen die Schnelligkeit und Unkompliziertheit. Doch das ist erst der Anfang: Die Vision geht weit über normale Öffnungszeiten hinaus. Geplant ist, dass Kunden künftig auch außerhalb der regulären Geschäftszeiten einkaufen können – etwa nach dem morgendlichen Yoga am See einen Kaffee für den Tag mitnehmen.

Diese Flexibilität macht das Aquarium zu einem wahren 24/7-Erlebnisraum, der die Grenzen zwischen Handel, Gastronomie und Lifestyle komplett aufhebt.

**Weitere Success Stories
finden Sie hier:**



Erfolg auf ganzer Linie

Das Aquarium-Konzept trifft genau den Zeitgeist und hat eine Ausstrahlung weit über Vorarlberg hinaus. Ursprünglich für zehn Partner geplant, startete der Concept Store mit 23 Partnern – und die Warteliste umfasst bereits viele weitere Interessenten. Das zeigt: Die Sehnsucht nach authentischen, kreativen Handelsformaten ist größer denn je.

Besonders bemerkenswert ist die Strategie bei der Partnerauswahl: Neben etablierten lokalen Größen sucht Sagmeister gezielt nach den „missing Heroes“ – kreativen Köpfen, die einmal in der Region waren, aber weggezogen sind. Diese Mischung aus lokalen und „rückkehrenden“ Talenten verleiht dem Aquarium eine besondere Dynamik und Authentizität. Alle vier Monate werden die Karten neu gemischt, neue Partner kommen hinzu, etablierte Partner erfinden sich neu oder weichen anderen Konzepten.

So entsteht ein lebendiges Experiment, das beweist: Einzelhandel kann kollaborativ, dynamisch und voller Leidenschaft sein. Diese Strategie wirkt auch auf die eigenen Mitarbeitenden: Das Team ist begeistert von der Energie und dem völlig neuen Ansatz.

„Wir glauben, dass der Handel der Zukunft in hybriden Konzepten liegt. Der Kunde möchte nicht mehr allein in Geschäften einkaufen, wo es nur Kleidung gibt, sondern er möchte verführt werden – und das in allen Bereichen. Mit advarics haben wir die perfekte technische Basis für diese Vision.“



Clemens Sagmeister
Geschäftsführer

Partnerschaft mit Zukunft

Das Aquarium beweist: Mit der richtigen technischen Grundlage sind auch die verrücktesten Retail-Ideen umsetzbar. „Wir sind zufrieden, da kann man nichts dagegen sagen“, fasst Sagmeister die Zusammenarbeit mit advarics zusammen.

Ein Concept Store, der beweist, dass Tradition und Innovation keine Gegensätze sind – sondern die perfekte Basis für den Handel von morgen.