

# HOBBII



## DÄNISCHER ONLINESHOP HAT FÜR GESCHÄFTSFLÄCHEN DAS RICHTIGE REZEPT GEFUNDEN

*Im August 2019 öffnete der beliebte Online-shop Hobbii.dk seine erste, nicht virtuelle Geschäftsfläche in Roskilde. Das Garngeschäft plant in den kommenden drei Jahren 60 weitere Filialen. Die Darstellung soll dabei offline und online gleich sein – eine digitale Herausforderung, die in Zusammenarbeit mit Delfi Technologies verwirklicht wird.*

Der internet-basierte Strick- und Häkelladen Hobbii.dk hat Fahrt aufgenommen. Hobbii.dk wurde 2015 von einer Gruppe Unternehmer gegründet und schafft es seither, im Markt für Garn und Hobbywaren stetig zu wachsen. Heute hat das Unternehmen 170 Mitarbeiter und plant in den kommenden drei Jahren sowohl in Dänemark als auch im Ausland 60 weitere Filialen.

### EIN DIGITALES VIELKANALIGES KONZEPT

Hobbii.de hat seinen Handel bisher zu 100% online betrieben. Im Onlinegeschäft ist es notwendig, dass die Kunden die notwendigen Informationen über die gesuchten

Produkte finden. Ansonsten ist das Risiko groß, dass sie sich einfach bei einem Konkurrenten umsehen. Hobbii möchte dieselbe Informationstransparenz wie online in seinen Ladenflächen erreichen. In Zusammenarbeit mit dem IT-Unternehmen Delfi Technologies möchte Hobbii eine digitale Omnichannel Plattform entwickeln.

Wir kommen aus dem Online-Betrieb, in dem wir es gewohnt sind, alles nachverfolgen und extrem schnell reagieren zu können. Mit den Geschäftsflächen möchten wir uns lokal präsent zeigen, gleichzeitig müssen wir eine Verbindung zu der Einkaufserfahrung unserer Kunden in unserem Onlineshop herstellen – hier hilft uns Delfi Technologies, sagt Joachim Hansen, Einzelhandelsmanager bei Hobbii und verantwortlich für die Öffnung der Geschäftsfilialen.

### DINGE WURDEN AUF DEN KOPF GESTELLT – IN EINER GUTEN WEISE

Dänen lieben Garn, und Hobbii tut das auch. Im Februar 2020 öffnete das Unternehmen Dänemarks größtes Garngeschäft in Aalborg. Die Eröffnung zog große Massen an Besuchern an und die Kunden kommen wieder. Hobbii hat es auf vielfache Weise geschafft, eine enge Verbindung zwischen dem Onlineshop und den Kanälen der Filialen herzustellen.

Es geht immer um den Kunden. Im Allgemeinen erfahren wir ein hohes Maß an Bindung

und sehr zufriedene Kunden. Das wissen wir wirklich zu schätzen. Mit den Filialen können wir unsere Kunden erreichen und eine völlig neue Community erschaffen, in der wir Verbindungen aufbauen und die Kunden mit auf die Reise nehmen, sagt Joachim Hansen.

In den Filialen werden Daten und Verhalten nachverfolgt als wären sie ein Onlineshop.



Hobbii benutzt sowohl online als auch offline spezifische Daten und digitale Buttons, um die eigene Leistung zu verbessern. Aus diesem Grund beinhaltet die digitalen Initiativen der Filialen elektronische Regaletiketten und digitale Selbstbedienungsbildschirme mit Scannern, auf denen die Kunden Informationen über ein Produkt finden, sich Strickmuster ansehen und ausdrucken können, etc. Es ist in Planung eine Nutzerkritik auf den Regaletiketten und den Bildschirmen zu integrieren.

Wir haben in den Filialen alles auf den Kopf gestellt – in einer guten Weise. Das bedeutet, dass wir die Filialen genau wie ein Onlinegeschäft führen, in dem wir ständig neue Dinge ausprobieren. Wir investieren in verschiedene digitale Initiativen in den Geschäftsräumen, damit wir schnell reagieren und Dinge verändern können, um unsere Leistung zu verbessern, sagt Joachim Hansen.

## AMBITIONIERTE PLÄNE FÜR DIE ZUKUNFT

Es ist viel passiert, seit Hobbii.dk 2015 gegründet wurde, aber das Unternehmen hat sogar noch größere Ambitionen für die Zukunft. Mehr Filialen werden auf der Landkarte verzeichnet. Gleichzeitig optimiert das Unternehmen Betrieb und Kundenerfahrung der vorhandenen Filialen.

Für uns geht es viel darum, Daten auszuwerten und mit den Ergebnissen unser Geschäft zu verbessern. Wir benutzen die Technologien auf viele andere Arten als bisher. Mit den elektronischen Regaletiketten und den digitalen Kundenbildschirmen können wir zwischen online und offline eine Brücke schlagen. Auf diese Weise können wir unsere Kommunikation schnell und in allen Filialen anpassen – alles zur gleichen Zeit, erklärt Joachim Hansen.

Zusätzlich zur Verfügungstellung der elektronischen Regaletiketten und Info-Bildschirme stellt Delfi Technologies die gesamte POS-Lösung für die Hobbii-Filialen bereit. Das beinhaltet all-in-one POS-PCs mit integriertem Belegdrucker und Barcodescanner sowie Kassenschubladen, Belegrollen und verschiedene Arten von Labeln. Die Zusammenarbeit soll auch auf die Software-Lösungen in den Filialen ausgeweitet werden.

## ÜBER HOBBI

Hobbii ist der Shop für alle Garnliebhaber in Dänemark. Das Head Office befindet sich in Rødovre und das Angebot deckt alle Bedürfnisse für die kommenden Strick- und Häkelprojekte ab. Das Unternehmen begann als reiner Onlineshop, bewegt sich jetzt aber auch offline und plant in den kommenden drei Jahren 60 weitere Filialen zu öffnen. Hobbii beschäftigt derzeit 170 Mitarbeiter, die alles daransetzen, Dänemarks beliebtestes Garngeschäft zu werden.