



## Sizilien – so fern, so nah!

Europa rückt zusammen. So beauftragte die italienische Gruppe Ottica Marchi für die Ladenausstattung des neuen Geschäftes in Scicli auf Sizilien die Spezialisten von Concept-s im baden-württembergischen Schorndorf. Trotz der großen Distanz wurde das Projekt in kurzer Zeit und enger Zusammenarbeit realisiert.

Die Gruppe Ottica Marchi ist ein familiengeführtes Unternehmen, das 1968 von Giuseppe Marchi gegründet wurde. Wie viele Sizilianer wanderte der junge Giuseppe mit der Familie zunächst nach Argentinien aus. Zurück in Italien, erlernte er den Beruf des Augenoptikers und eröffnete seinen ersten Optikladen in Vittoria. Inzwischen gehören auf Sizilien sieben Geschäfte zur Marchi-Gruppe, auf dem italienischen Festland schlossen sich dem Unternehmen weitere Optiker als Franchisenehmer an. Vizepräsident der Gruppe ist heute der älteste Sohn, Dottore Luigi Marchi. Seine drei Geschwister sind ebenso in die Firmengeschäfte involviert. In vier Jahrzehnten

ist der Name Marchi zur Marke geworden. Mit einem erklärt hohen Qualitätsanspruch, betont der Dottore.

### Geschäftsneueröffnung in prächtigem Barockbau

Laden Nummer sieben öffnete in diesem Sommer in Scicli in der Provinz Ragusa. Die Stadt gehört zu den spätbarocken Perlen des Val di Noto, die von der Unesco zum Welterbe erklärt wurden und ist laut Luigi Marchi ein eloquentes Beispiel für den Einfluss von Kunst und Kultur in dieser Region. Da heute jedoch die Kunst den 26.000 Einwohnern weder Arbeit noch

Brot verspricht, entwickelte sich auch der Tourismus kräftig. Zu jeder Jahreszeit lohne sich ein Besuch des südwestlichen Zipfels von Sizilien, schwärmt Marchi.

Das neue Geschäft liegt in einem der prächtigen, denkmalgeschützten Barockpaläste – an einem der schönsten Plätze unseres Planeten überhaupt, so die Unesco. Innen wie außen ein Schmuckstück: Die Balkone der Fassade zieren die typischen, von Barockskulpturen geschmückten Konsolen, über dem Verkaufsraum erhebt sich ein imposantes Kreuzgewölbe und aus den hell abgetönten Wänden ragen mächtige Steinsäulen hervor. Für einen Inneneinrichter eine Herausforderung, klassische Architektur und modernes Ladendesign zu einer harmonischen Einheit zusammenzufügen. Und obwohl es im eigenen Land innovative und kreative Ladenbauer gibt, beauftragten die Italiener die Einrichtungsspezialisten aus Schorndorf.

Wir rufen Luigi Marchi auf Sizilien an und fragen nach den Gründen. „Vor zwei Jahren ging mein Bruder über die Mido und brachte eine Reihe Broschüren von Ladenausstattern mit, darunter auch Prospekte von Concept-s. Die verschwanden zunächst im Regal. Als wir aber vor der Restaurierung des neuen Ladenlokals standen, erinnerte ich mich an diese spezielle Art der Einrichtung und Brillenpräsentation. Damit begannen die ersten telefonischen Kontakte, im nächsten Schritt die Phase der Angebote – und am Ende waren wir überzeugt, dass die Entscheidung richtig war, denn wir wollen ganz bewusst etwas Neues realisieren. Ich habe die Angebote und Kostenvorschläge mehrerer Firmen verglichen und meine Kalkulation aufgestellt. So fiel die Entscheidung für Concept-s.“

### Planung und Realisation in knapp vier Monaten

Für Kirsten Lind, verantwortlich für das Marketing der Ladenausstatter, gehört das internationale Geschäft zum täglichen Business. Schließlich ist das Unternehmen weltweit vertreten und arbeitet mit Händlern, Vertriebspartnern und Kunden in Europa und in Übersee zusammen. Rund siebzig Prozent der Produkte, von hochwertigen Brillenpräsentationen bis hin zu Modullösungen für das Shopdesign, gehen an ausländische Optikgeschäfte. Bei dem grenzüberschreitenden Scicli-Projekt liefen alle Fäden in der Schorndorfer Zentrale zusammen. „Luigi Marchi rief Mitte März an und interessierte sich für eine Ladenplanung. Wir schickten ihm unsere Kataloge. Er entschied sich für die Zusammenarbeit, die Ende März begann.“

Über den neuen Kunden freut sich Kirsten Lind ganz besonders. Sie mag Italien und lernt seit kurzem Italienisch. „Obwohl ich noch am Anfang bin, klappte die Kommunikation mit Luigi Marchi gut. Er kam mir sehr entgegen, war geduldig und sprach mit einfachen Worten.“ Gerade bei internationalen Kundenkontakten sei die Sprachverständigung wichtig für die reibungslose Projektdurchführung. Ungeachtet der Entfernung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer komme es auf per-



Foto linke Seite) Plakatives Spiel mit Kontrasten und Harmonie der Formen: Die moderne Brillenpräsentation fügt sich bei Ottica Marchi gut in das innenarchitektonische Gesamtbild ein. Foto oben) Das neue Geschäft liegt in einem denkmalgeschützten Barockpalast

fekte Organisation und Umsetzung an. Zwischen Schorndorf und Sizilien verliefen Briefing- und Planungsphase problemlos, versichert die Marketingleiterin. „Zunächst erhielten wir die Eckdaten für die Ladeneinrichtung: die Anzahl der Brillen für die unterschiedlichen Segmente Korrektur, Sonnen- und Kinderbrillen; die Aufteilung zwischen offenen und verschließbaren Brillenpräsentationen; die Wünsche bezüglich Beratungstischen, Stauraum, Tresen usw. und natürlich die Grundrisse der Räumlichkeiten.“ Luigi Marchi beurteilt auch den Abstimmungsprozess als unkompliziert: „Durch das Internet wird die Entfernung aufgehoben. Auf der Grundlage unser Planimetrie und den Vorgaben zur Brillenpräsentation erhielten wir verschiedene 3D-Darstellungen, aus denen schlussendlich die definitive Lösung hervorging.“

Der erste Entwurf wurde Mitte April nach Scicli geschickt. Ende des Monats kam man in Schorndorf persönlich zusammen, zur Besprechung der letzten Details. Kirsten Lind: „Da hat uns zum Glück mein Italienischlehrer als Dolmetscher zur Seite gestanden.“ Mitte Mai ging der Auftrag in die Produktion. Beim Kundentermin vor Ort wurden die Restauration der Räumlichkeiten, die Farben und Materialien für Wände und Decken abgestimmt.

Mitte Juni, drei Monate nach dem ersten Telefonkontakt, wurde die Ladeneinrichtung sicher verpackt in zwei großen Holzkisten per LKW auf den Weg nach Sizilien gebracht. Anfang Juli reiste Kirsten Lind für drei Tage nach Scicli, um vor Ort die Montage zu beaufsichtigen. Und um über die nächsten zwei Läden zu sprechen, die bereits in Planung sind. „Mittlerweile haben die Arbeiten an diesem neuen Projekt begonnen“, erklärt sie. Woraus die Zufriedenheit des Kunden zu schließen ist. Wir fragen bei Dottore Luigi Marchi nach: „Doch, das Endergebnis ist optimal, wie sie unschwer an den Fotos sehen.“

Von Angela Mrositzki