



CARL
ENGELKEMPER
MÜNSTER

IN DER
AUSGABE 01/2023



20
MARKT-CHECK #HALLENMAGNETE



MARKT-CHECK:
CARL ENGELKEMPER MÜNSTER

„EINE GRÖßERE INFORMATIONSDICHTE KENNE ICH NICHT“

CARL ENGELKEMPER, EINE FESTE GRÖSSE IN HALLE A1

Die Aufgabe einer Messe ist es, Orientierung und Ausblick zu verschaffen: Mit diesen klaren Worten macht sich Guido Abeler, Geschäftsführer Carl Engelkemper Münster, für die Inhorgenta stark, denn für ihn ist sie schlicht „die Messe für den Fachhandel“. Auch in diesem Jahr wird der größte Großhändler der Branche wieder zum Hallenmagneten in der Halle A1 werden.

JUWELIER#BUSINESS: Herr Abeler, kann die Inhorgenta dem Juwelier Ruhe und Sicherheit in diesen unruhigen Zeiten geben?
GUIDO ABELER: Kein Kaufmann wird sich je in Ruhe und Sicherheit wiegen können. Ein Unternehmen zu führen, ganz gleich, ob klein oder groß, ist immer mit einem gewissen Risiko verbunden. Wer sich entwickeln möchte, muss vorhandene Strukturen aufbrechen und neben Bewährtem auch auf Neues setzen. Genau das ist eines der schlagenden Argumente pro Inhorgenta. Die Aufgabe einer Messe ist es, Orientierung und Ausblick zu verschaffen. Die Inhorgenta sehe ich hierfür als optimal aufgestellt. Die für Deutschland unvergleichliche Vielzahl der Anbieter ermöglicht es, sich dort ganz gezielt über Neuheiten zu unterrichten und so dafür zu sorgen, dass eine zukunftsgerichtete und optimale Sortimentszusammenstellung die Konkurrenzfähigkeit gegenüber den anderen Marktplatzern gewährleistet. Eine größere Informationsdichte unsere Branche betreffend kann ich mindestens europaweit nicht.

Und wenn man das Gefühl hat, sich die Messe derzeit nicht leisten zu können?
Gerade in der aktuell von Krisen geprägten Zeit ist es wichtig, über den Tellerrand hinauszuschauen und sich kritisch zu hinterfragen: Ist das Geschäft wirk-



GUIDO ABELER
GESCHÄFTSFÜHRER
CARL ENGELKEMPER MÜNSTER

„VIELE VON DENEN, DIE NICHT MEHR AUSSTELLEN, SIND IN ANDERE VERTRIEBSBEREICHE ABGEWANDERT.“

lich zielgruppenorientiert und in Auswahl und Bandbreite optimal aufgestellt? Dafür benötigt es einer konkreten Analyse des jeweiligen Standortes und eben auch des

Überblicks über Angebot und den Markt im Allgemeinen. Den Messebesuch in Frage zu stellen, ist für mich ein Sparen an falscher Stelle. Selbstverständlich hat jeder seine Zwänge. Aber reine Lethargie wäre in jedem Fall ein schlechter Berater.

Stimmen Sie der Aussage zu: Der Lieferant, dem der Juwelier und Goldschmied wichtig ist, stellt auf der Inhorgenta aus?

Das ist sicher richtig so. Viele von denen, die nicht mehr ausstellen, sind mehr oder weniger in andere Vertriebsbereiche abgewandert. Die Inhorgenta ist die Messe für den Fachhandel.

Dann ist das Fehlen von großen Marken wie Pandora oder Swarovski gar nicht schmerzlich?

Wer schon länger in der Branche ist, weiß um das Kommen und Gehen selbst großer Marken – hat ihr Stern zeitweise noch so hell geleuchtet. Es stimmt: Der Anteil „bekannter Marken“ am Umsatz des Fachhandels im unteren bis mittleren Angebotsbereich war lange nicht so niedrig wie aktuell. Sicherlich ist das Fehlen einiger Marken auf der Inhorgenta gerade hierfür ein Indiz. Eine Teilnahme an der Inhorgenta stellt aber auch eine deutliche Aussage über die Wertschätzung des Juweliers als Absatzkanal dar. Viele Marken setzen heute lieber auf eigene Vertriebswege, online oder eigene Geschäfte. Letztlich muss

21
MARKT-CHECK #HALLENMAGNETE



MARKT-CHECK:
BOCCIA TITANIUM

„GERADE IN DER AKTUELL VON KRISEN GEPRÄGTEN ZEIT IST ES WICHTIG, ÜBER DEN TELLERRAND HINAUS ZU SCHAUEN UND SICH KRITISCH ZU HINTERFRAGEN.“

GUIDO ABELER

jeder Juwelier mit sich selbst ausmachen, wie wichtig diese Marken für den erfolgreichen Fortbestand seines Geschäfts sind.

Was ist heute entscheidend für die Zukunftsfähigkeit?

Ich glaube, dass wir alle nur partnerschaftlich dauerhaft erfolgreich sein können. Das ist unsere Firmenphilosophie. Wir sprechen mit unseren Kunden auf Augenhöhe und entwickeln passgenaue Konzepte und Marketingstrukturen genau für unsere Zielgruppe der mittelständischen Juweliere. Seit über 162 Jahren erfinden wir uns immer wieder neu. Das Ziel: Wir wollen uns gemeinsam mit unseren Kunden weiterentwickeln.

Was bieten Sie Ihren Handelspartnern an?

Es ist heute ganz wichtig, sich darüber im Klaren zu sein, was man wem wo verkaufen möchte. Denn Strukturen und Angebote haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Wo früher ein gutes Angebot und ein schönes Schaufenster ausgereicht haben, ist heute ein ganzheitliches Marketingkonzept gefragt, das auch Onlinepräsenz in den Sozialen Medien und eine digitale Einkaufsmöglichkeit einschließen sollte. Wir wissen, dass das für viele unserer Kunden eine Herausforderung ist. Deshalb haben wir ganzheitliche Strukturen entwickelt und bieten alles aus einer Hand an, damit unser Kunde up to date und umfassend präsent ist. #

DIE TREUE SEELE AUS TITAN

BOCCIA TITANIUM: DIESES JAHR DAS 49. MAL IN FOLGE MIT DABEI

Die Inhorgenta ist für BOCCIA TITANIUM fest im Terminplan verankert. Seit es die Messe gibt, ist der Titanspezialist mit dabei und wird auch 2023 wieder zum Hallenmagneten in der Uhrnhalle A1 werden. Wir haben bei Ute Delecate nachgefragt.

JUWELIER#BUSINESS: Frau Delecate, welche Bedeutung hat die Inhorgenta für Sie?

UTE DELECAT: 2023 startet die 49. Inhorgenta – und wir sind seit der Premiere 1974 als Aussteller jedes Jahr in München dabei. Mittlerweile hat sich die Uhren- und Schmuckmesse zum größten Branchentreff Deutschlands entwickelt und ist auch für uns der wichtigste Termin im Messekalender. Das hochwertige Umfeld, die internationale Atmosphäre und der direkte Austausch mit den Fachhändlern machen die Messen München für uns seit Jahrzehnten zur ersten Adresse. Wir freuen uns auf eine inspirierende und vielfältige Inhorgenta 2023!



UTE DELECAT
BOCCIA TITANIUM

Was bringen Sie mit nach München?

Unsere Neuheiten der Saison zeigen wir traditionell zuerst auf der Inhorgenta. Der frühe Zeitpunkt im Februar ist dafür ideal. Auf unserem Messestand können Fachbesucher die größte Uhren- und Schmuckkollektion aus Reintitan direkt begutachten. Neben Neuheiten wie die Solaruhren-Linie oder nachhaltige Uhrbänder aus veganem AppleSkin gibt es Titanschmuckstücke mit handgefassten Brillanten und farbenfrohen Turmalinen zu entdecken. #