



INFLATION DER GEFAHR INS AUGE SEHEN

LIEFERANTEN KÜNDIGEN KEINE BIS
MODERATE PREISSTEIGERUNGEN AN

3x ENTWARNUNG

NACHGEFRAGT.

Bernd Wolf, Engelkemper und Max Fröhlich gehen trotz aller Inflations-Entwicklungen, möglicher Goldpreisanstiege und Lieferketten-Probleme nicht von umfangreicheren Preissteigerungen für ihre Kunden aus. Um kleinere Anpassungen werde man allerdings nicht umhin kommen, berichteten die Firmen-Chefs in unseren Interviews.

CARL ENGELKEMPER MÜNSTER



„Auch wenn wir alle in den vergangenen Jahren mehr ‚besseres Gold‘ verkaufen konnten, sehe ich Silber und 333er Gold weiterhin als wichtigen Bestandteil der Kollektionen unserer Kunden.“

GUIDO ABELER,
CARL ENGELKEMPER MÜNSTER

BLICKPUNKT-JUWELIER: Herr Abeler, von welchen Preissteigerungen gehen Sie in nächster Zeit aus?

GUIDO ABELER: Das ist sehr unterschiedlich. Aber generell gibt es aus fast allen für uns relevanten Einkaufsbereichen Ankündigungen für Preissteigerungen: Materialpreise, Transportpreise, Energiepreise, Arbeitspreise. Die Prozentsätze liegen überwiegend im einstelligen und geringen zweistelligen Bereich.

BJ: Werden Sie Preissteigerungen an Ihre Juweliere weitergeben – müssen?

ABELER: Wir haben keine andere Wahl, als die Preise dauerhaft weiterzugeben. Bei unseren Basisjahreskatalogen versuchen wir, entsprechende Jahrespreise zu verhandeln, aber bei großen Schwankungen sind auch die nicht immer zu halten.

Natürlich versuchen wir weiterhin alles, um entsprechende Preisgruppen und Preisgrenzen einzuhalten, da wir natürlich wissen, dass eine Uhr für

99 € besser zu verkaufen ist als die gleiche für 109 €. Genau wie unser Kunde müssen aber auch wir eine gewisse Marge erwirtschaften.

BJ: Wie steht es um die Liefersicherheit für Ihre Ware?

ABELER: Wir haben trotz Corona unser Lager durchgehend auf Normalniveau gehalten. Die extreme Verlagerung der Einkäufe ins späte zweite Halbjahr hat uns dabei vor ein paar Herausforderungen gestellt, insgesamt bin ich mit unserer Liefersituation unter den speziellen Bedingungen im Jahr 2021 aber sehr zufrieden.

Wir halten entsprechend unserer Handelsfunktion weiter entsprechende Lagerbestände für unsere Kunden bereit und stehen ihnen damit jeden Tag zur Verfügung.

Selbst wenn unseren Kunden aufgrund der coronabedingt ungewöhnlichen Bestellrhythmen oder der längeren Lieferzeit einmal ein Artikel fehlen sollte,

reden wir dabei über den Zeitraum von Tagen und können im Regelfall entsprechend schnell nachliefern.

BJ: Welche Auswirkungen haben die aktuellen und zu erwartenden Preissteigerungen für Sie?

ABELER: Harte Verhandlungen mit Lieferanten, aber genauso die Chance, mit höheren Preisen mehr Umsatz zu machen. Das bedeutet für unsere Kunden regelmäßig auch mehr Umsatz und Marge pro Stück – und bietet somit ein schönes Positivpotential.

BJ: Was bedeuten die Preissteigerungen für den Juwelier und seine Sortimentszusammenstellung?

ABELER: Wie immer muss der Juwelier seine Lagerauswahl an seine Abnehmer anpassen. Auch wenn es sehr erfreulich ist, dass wir alle in den vergangenen Jahren mehr „besseres Gold“ verkaufen konnten, sehe ich Silber und besonders auch 333er Gold weiterhin als sehr

wichtigen Bestandteil der Kollektionen unserer Kunden an. Gerade unter dem Einfluss allgemeiner Preissteigerungen sehe ich nicht, dass sich alle Verbraucher in Zukunft nur noch 585er Gold werden aussuchen können. Deshalb rate ich dazu, ein für seine lokale Zielgruppe geeignetes Lager mit Stahl, Silber, 333er Gold und 585er Gold vorzuhalten.

BJ: Was glauben Sie, wie wird sich der Goldpreis aller Voraussicht nach im kommenden Halbjahr entwickeln und was bedeutet dies für Sie, beziehungsweise für Ihre Handelspartner?

ABELER: Ich sehe zurzeit mehr Anzeichen für einen stabilen bis leicht steigenden Goldpreis. Wir planen unsere Kollektionen natürlich preislich in einem bestimmten Goldpreiskorridor und bieten unseren Kunden dadurch bei normalen Marktschwankungen Sicherheit. Bei zu starken Schwankungen haben wir aufgrund der hohen Materialanteile im Preis aber keine andere Chance als anzupassen.