

# UHREN FACH HANDELS MARKE 20 21

SONDERMAGAZIN ZU  
BLICKPUNKT·JUWELIER

NR. 09/2021



**DIE ZUKUNFT IST  
DER FACHEXPERTE**

Seite 10



**BRAUCHT ES EINE  
FACHHANDELSKOLLEKTION?**

Ein Bericht klärt auf

Seite 12

**LOYAL  
IST NICHT  
EGAL**

**DIE UHRENFACHMARKE  
2021 WIRD'S RICHTEN**

Seite 4

ZEIT MIT CHARAKTER

# ABELER & SÖHNE

Seit vier Generationen sind Uhren mit dem Namen Abeler Synonym für exzellente Verarbeitung, hohe Präzision und Leidenschaft einer Familie für die Zeit.



Die Zentrale von Abeler & Söhne in Münster.



Die aktuelle Kampagne setzt auf Tradition.



Alles blau, bis auf den kleinen roten Farbakzent, den Sekundenanzeiger. Das Qualitätssiegel Made in Germany erstreckt sich bis zum Lederband.

## IM INTERVIEW: PARTNERSCHAFT



**GUIDO ABELER**  
ABELER & SÖHNE

„Wir haben während des Lockdowns das Angebot der Social-Media- und Webunterstützung ausgebaut. Wir bieten unseren Kunden direkte Content-Implementierung und -Pfleger auf ihren Seiten an. Für viele unserer Kunden ist das eine große Erleichterung, sie sind dadurch immer mit aktuellen Inhalten online präsent.“

Seit Verkauf der ersten Abeler-Uhren im Jahr 1898 und ihrem Relaunch im Jahr 2007 steht die Marke Abeler & Söhne für Handwerkskunst und „Made in Germany“ -anspruchsvoll, zuverlässig und mit Sinn fürs Detail.

**BLICKPUNKT JUWELIER:** Herr Abeler, Sie zählen mit Ihrem klaren Commitment zum stationären Fachhandel zu einem der konsequentesten Juwelier-Lieferanten. Wird das wertgeschätzt?

**GUIDO ABELER:** Auf jeden Fall! Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden gute Umsätze schreiben. Unsere Kunden sind für den Verkauf an den Endverbraucher zuständig. Hierbei unterstützen wir sie, sowohl bei der Warenpräsenz im Geschäft vor Ort als auch im Internet und auf den Social-Media-Plattformen. Jeder Juwelier sollte sich seine echten Partner aussuchen, und diese Partnerschaft sollte dann auch beidseitig gelebt werden. Nach über 161 Jahren Fachhandels-treue haben wir nicht vor, das zu ändern.

**BJ:** Wird es heute wertgeschätzt, dass Sie auch in Hochzeiten der Lifestylebrands immer dazu aufgerufen hatten, klassische Juwelier-Tugenden und -Serviceangebote nicht zu vernachlässigen?

**ABELER:** Der Service war immer schon ein existenziell wichtiges Thema im und für den Fachhandel. Auch wenn zwischendurch die Lifestylestores glaubten, dauerhaft ohne Service auszukommen, haben sich diese Tendenzen spätestens durch den Rückgang der Bedeu-

ABELER & SÖHNE  
PRÄZISE  
STIL  
EXZELLENT



tung des Lifestylesegments und die Situation in der Corona-Pandemie wohl weitestgehend erledigt. Jedes Fachgeschäft sollte sich Gedanken machen, welchen Service es für seine Kunden bieten kann, um für seine Kunden attraktiv zu sein und sich von Onlineangeboten zu unterscheiden und abzuheben. Service ist dabei viel mehr als nur Batteriewechsel und Reparatur. Es geht dabei um die gesamte Customer Journey.

Der Kunde will sich heute im Netz informieren, was er im Geschäft kaufen kann und welche Dienstleistungen dort angeboten werden. Das



Ein Hingucker am Handgelenk, die Abeler AS3281. Ein klassisches Modell mit einem guten Tick an Frische.



Zwölf Zirkoniasteine auf dem äußeren Zifferblattrand verleiht jeder Stunde und dieser Damenuhr als Ganzes einen besonderen Glanz.

Einkaufsambiente, die fachkundige Beratung, der After Sales Service, die Marketingansprache über Newsletter, Social Media und Print runden den Serviceauftritt des erfolgreichen Geschäfts ab. Da gibt es noch Vieles, bei dem wir alle besser werden können und auch müssen.

**BJ: Was haben Sie in der Zeit der Lockdowns angeboten, damit der Konsument doch zu Ihren Kunden, den Fachhändlern, kommt?**

**AELER:** Wir haben das Angebot der Social-Media- und Webunterstützung ausgebaut. Wir bieten unseren Kunden direkte Content-Implementierung und -Pflege auf ihren Seiten an. Für viele unserer Kunden ist das eine große und gern angenommene Erleichterung, sie sind dadurch immer mit aktuellen Inhalten online präsent. Sogar in den Lockdown-Zeiten haben wir dadurch Neukunden gewonnen, worüber wir uns natürlich sehr freuen.

**BJ: Stimmt es, dass sämtliche im Abeler & Söhne-Webshop verkauften Uhren über den Juwelier und nicht über Sie laufen?**

**ABELER:** Unser B2C-Onlineshop bietet zwei Zugangsmöglichkeiten. Einmal gelangt der Verbraucher über <https://shop.abeler-soehne.de> ganz allgemein in den Shop. Um den Kauf abschließen

zu können, muss er zwangsweise im Checkout einen unserer Abeler & Söhne-Partner auswählen. Er kann dabei entscheiden, ob er die Uhr direkt zugeschickt haben oder beim Juwelier abholen möchte. Ausnahmslos immer wird dem Fachhandelspartner nach Ablauf der gesetzlichen Widerrufsfrist seine volle Marge abzüglich einer Handlingfee von lediglich 10 gutgeschrieben.

Zum anderen erhalten unsere Abeler & Söhne-Partner kostenlos eine eigene URL, mit der sie ihre Kunden über eine individuelle Landingpage in den B2C-Onlineshop führen können. In diesem Fall ist der Checkout mit dem jeweiligen Partner vorbelegt. Dazu erhält er personalisierte QR-Codes für sein Schaufenster und kann seine Kunden auch aus den sozialen Medien direkt auf diese Homepage lenken.

Wir kümmern uns um den Shop, die Abwicklung, den Versand, eventuell auch um Rücksendungen und so weiter. Die Marge abzüglich der Handlingfee erhält der Händler wieder gutgeschrieben. Seine Investition sind die Lagerhaltung und die Kollektionspflege vor Ort.

Das gleiche System bieten wir auch sehr erfolgreich für unser individualisiertes myTrends-Magazin an, mit Schmuck oder in der Kombination aus Schmuck und Uhren.

#### EIN ABELER-SHOP FÜR ANDERE

**Wie Guido Abeler auf die Idee kam, einen Webshop zu entwickeln, von dem er selbst nicht direkt profitiert:**

„Wir haben gesehen, dass der Aufbau und die Pflege eines eigenen Onlineshops für viele unserer Partner schwer zu stemmen ist. Eine Markenpräsenz im Internet

ist heutzutage aber absolut notwendig. Deshalb haben wir für alle unsere teilnehmenden Partner die Onlinepräsenz und den Shop erstellt und bieten ihn als Teil unseres Marketingpakets mit an. Wir profitieren natürlich auch von dem Shop, aber eben mit unserer normalen Marge, die Juweliersmarge bleibt beim Juwelier.“

# ECHTZEIT AUS MÜNSTER

**ABELER & SÖHNE**  
SEIT 1898



**Abeler & Söhne** – seit nunmehr vier Generationen steht dieser Markenname für **edles Design, exzellente Verarbeitung** und **hohe Präzision "Made in Germany"**.

Jährlich wechselnd reicht unsere Kollektion von klassischen, über sportliche bis zu eleganten Quarz- und Automatikuhren im **mittleren Preissegment** und erlaubt Ihnen, sich ganzjährig perfekt aufzustellen.

Der aktuelle Katalog umfasst 93 Herren- und Damenuhren mit neuen und bewährten Modellen in einer Preisklasse von 169 bis 869 Euro.

Unsere Abeler & Söhne Fachhändler unterstützen wir mit einem **individualisierten Online-Shop**, digitalem Anzeigenmaterial, Social-Media-Paketen sowie auch mit Displays, Backcards, Verpackungen, Katalogen, Postern und noch vielem mehr.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

[shop.abeler-soehne.de](https://shop.abeler-soehne.de)



CARL  
ENGELKEMPER  
MÜNSTER

LINDBERGHWEG 144 · 48155 MÜNSTER · TEL. 0251 6603-0 · FAX 0251 63297 · INFO@ENGELKEMPER.DE · WWW.ENGELKEMPER.DE