BLICKPUNKT·JUWELIER

DIE UNABHÄNGIGE ZEITUNG FÜR DEN UHREN- UND SCHMUCKHANDEL

BACK TO GOLD

Corona sorgt für eine Rückbesinnung auf Echtes, auf Wahres - also auf Gold!

PREMIUM IV

Die vierte Ausgabe von „Premium“ stellt „heiße Eisen“ vor.

ENDLICH ORDERN

Lieferanten, bei denen das Gesamtkonzept stimmt, stehen im Fokus.

04

MAI
2021

PREIS: 25 Euro

? %
Schmuckumsatz

? %
Goldschmuck

? %
Uhren über 250 €

DEFINITION NOTWENDIG

WAS EIN ECHTER JUWELIER KÖNNEN MUSS!

EDITORIAL

Wir mache uns unbeliebt!

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Ja, wir machen uns wieder unbeliebt! In unserer aktuellen Berichterstattung zum „Echten Juwelier“ gehen wir an die Definitionsfrage. Was muss ein Juwelier können? Welche Schwerpunkte sollte er setzen, um vom Konsumenten als echter Juwelier erkannt zu werden und um darüber hinaus für künftige Herausforderungen gewappnet zu sein?
Wir lehnen uns aus dem Fenster und definieren einige harte Kriterien, nach denen wir einteilen. Ein echter Juwelier ist für uns derjenige, er sich hauptsächlich um „Juwelen“ kümmert, also um Gold, Diamanten und Farbedelsteine, nicht aber um Trendschmuck aus Silber. Auch die Frage nach der Bedeutung der Uhren muss geklärt werden – auch wenn sie in den vergangenen Jahrzehnten vielleicht gute Umsatz- und Frequenzbringer waren.

ULRICH VOSS / CHEFREDAKTEUR

DEFINIERT. **Durch Silberschmuck- und Uhrenerfolge der vergangenen Jahrzehnte haben viele Juweliere das Kernthema vernachlässigt. Was aber muss ein echter Juwelier können? Wir haben definiert.**

SCHMUCK MUSS IN DEN VORDERGRUND

Der Juwelier ist Spezialist für Juwelen, das sagt schon der Name. In der Realität allerdings findet sich Juwelenware nur spärlich in den Schaufenstern von Geschäften, die sich Juwelier nennen. Die derzeitigen Umstände verschärfen die Auswirkungen dieser verschobenen Prioritätensetzung. Nachdem zahlreiche Trendmarken schwächeln und mit Uhren kaum mehr Umsatz, geschweige denn Ertrag zu erwirtschaften ist, rückt der „echte Schmuck“ wieder in den Vordergrund. Was aber bedeutet dies für die Positionierung des Juweliers, für sein Sortiment und sein Schaufenster. „Blickpunkt Juwelier“ hat nun klare Kriterien definiert, was ein echter Juwelier erfüllen muss, um diesem Namen gerecht zu werden – und für die künftigen Herausforderungen besser gerüstet zu sein.

Lesen Sie dazu den zweiten Teil unserer Serie „Echter Juwelier“ ab Seite 12

PANDORA: LABOR-DIAMANTEN

PANDORA
UNFORGETTABLE MOMENTS

NEU. Pandora will nur noch Diamanten aus dem Labor verarbeiten. Unternehmenschef Alexander Lacik sagte, synthetische Steine seien günstiger und hätten die gleichen Charakteristika wie natürliche. Insgesamt ein weiterer Schritt zu mehr Nachhaltigkeit.

NEUER BEDRA-CHEF

WECHSEL. Seit April steht Marc Springstein an der Spitze von BEDRA. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) war zuletzt Geschäftsführer bei der Hardinge GmbH. Er verfügt über weitreichende Erfahrungen in leitenden Positionen im In- und Ausland.

WELLENDORFF-PREMIERE

OHNE VERSCHLUSS. Wellendorff hat „federndes Gold“ vorgestellt, ein verschlussloses Armband. Es besteht zu 100 % aus Gold, hat keine Stahlfedern – „federt“ aber in seinen Ursprungszustand zurück. Was sagen die Konzessionäre? Spezialbeilage „Premium“.

IMPRESSUM: Meth Media Verlagsgesellschaft mbH, Wimbergergasse 28, 1070 Wien; info@blickpunktjuwelier.de; Geschäftsführung: Alexander Meth; Redaktion: Ulrich Voß (Chefredaktion), Bettina Gaedt, Barbara Bican; Redaktionsanschrift: Max-Eyth-Straße 14, 70771 Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart; Tel.: +49 (0)711/320 676-00, E-Mail: voss@blickpunktjuwelier.de; Grafik: Regine Konrad; Anzeigenverkauf: Christina Jansch; Anzeigenadministration: Claudia Grube; Druck: Kohlhammer Druck, Stuttgart; Erscheinungsweise: 12x jährlich; Jahresabo: € 250,– exkl. MwSt. per Bankeinzug, € 260,– exkl. MwSt. per Überweisung; Erfüllungsort und Gerichtsstand: Wien; Bankverbindung: Oberbank Landshut, BLZ 70120700, Kto. 1051106324, IBAN: DE 76 701 20 700 105 110 63 24, SWIFT-CODE: OBKLDEMXLAN

GOLD

GUIDO ABELER VON CARL ENGELKEMPER MÜNSTER HAT SCHON IMMER DARAUF GESETZT

5 GRÜNDE SPRECHEN FÜR GOLD

ANSICHT.
Großhändler Guido Abeler setzt schon seit Jahren beständig auf Gold und warnt seine Juweliere immer wieder davor, dieses Thema zu vernachlässigen. Nicht zuletzt Corona-hat gezeigt, dass diejenigen Händler, die Gold verkaufen, besser durch die Krise kommen. Guido Abeler und sein Plädoyer für GOLD:

1 GOLD STÄRKT DEN STATIONÄREN HANDEL

„Gold gibt dem stationären Handel die Chance zu seinen Kernkompetenzen zurückzufinden und sich durch eine kompetente Beratung gegenüber dem Onlinehandel abzusetzen. Grundvoraussetzung ist natürlich, dass beides vorhanden ist. Zum einen das entsprechende Warenangebot, zum anderen Personal mit einem Gespür für den Menschen, den es zu beraten gilt, und dem für die Beratung erforderlichen Hintergrundwissen. Wenn das so ist, macht dem stationären Handel in Sachen Verkauf niemand etwas vor. Der Mensch ist und bleibt ein soziales Wesen, das, geht es um besondere Entscheidungen, immer die persönliche Hilfestellung vorziehen wird. Und der Kauf eines wertigen Schmuckstücks ist immer nicht nur eine besondere Entscheidung, sondern auch Vertrauenssache.“

Damenring, Gold 585 (Brillant 0,16 ct), UVP 919 Euro.

2 GOLD IST DIE MÜHE WERT

„Natürlich macht Kleinvieh auch Mist. Bis man eine ordentliche Portion Dünger erhält, dauert es aber. So wird sich jeder Juwelier über eine hohe Frequenz freuen. Wenn diese am Ende des Tages aufgrund geringer Preislagen nur wenig in die Kasse gespült hat, relativiert sich die Freude sehr schnell. Sind andere Verkäufe dabei, die zwar beratungsintensiv, dafür aber lukrativ waren, sieht das schon wieder ganz anders aus. Zudem bietet Goldschmuck aufgrund des Materialpreises wenig Raum für einen hohen Aufschlag durch Modemarken, weshalb er für diese nicht so interessant ist. Gold bleibt deshalb vielfach den Handelsmarken vorbehalten, die eine gute Marge bieten. Positiver Nebeneffekt: Es gibt weniger Konkurrenz im Onlinehandel.“

Damenring, Süßwasserzuchtperle (Brillant 0,14 ct), UVP 1.499 Euro.

3 GOLD KOMMT GERADE ZUR RECHTEN ZEIT

„Wir leben in einer Zeit des Umbruchs, in der Konsum etwas ist, das wir quer durch die Gesellschaft in der Quantität zugunsten der Qualität in Frage stellen. Aus Zeiten zunehmender psychischer und physischer Belastungen kommend, lechzen wir nach Zeichen von Wertschätzung und Anerkennung. Hinzu kommen die zusätzlichen Herausforderungen, wie sie uns die Corona-Pandemie tagtäglich auf den unterschiedlichsten Ebenen neu stellt. All das erklärt die Tendenz zu mehr Dingen von wahrhaftem Wert. Außerdem ist durch die vielen Entbehrungen das Geld für Schmuck und Uhren in höheren Preislagen vorhanden. Diese Entwicklung wird so schnell nicht wieder komplett umschlagen.“

Creolen, Gold 585 (Brillant 0,16 ct), UVP 1.099 Euro.

„Gold gibt dem stationären Handel die Chance zu seinen Kernkompetenzen zurückzufinden und sich durch eine kompetente Beratung gegenüber dem Onlinehandel abzusetzen.“

GUIDO ABELER,
CARL ENGELKEMPER MÜNSTER

4 GOLD IST NACHHALTIGER ALS ANDERE MATERIALIEN

„Kunden erleben, dass Goldschmuck, den sie vor 30 Jahren gekauft haben, jetzt beim Einschmelzen neben der jahrelangen Tragefreude meist mehr Wert bietet als damals bezahlt wurde. Im Verhältnis zu den meisten Konsumgütern ist das eine echte Ausnahme – und ein hervorragendes Argument pro Gold im Verkaufsgespräch.“

Anhänger ohne Kette, Gold 585 (Brillant 0,16 ct), UVP 879 Euro.

5 GOLD HAT SYMBOL-CHARAKTER

„Seit Jahrtausenden ist Gold das bevorzugte Material von Herrschern, Königen und Kaisern. Gefühl und Kopf messen ihm daher eine Bedeutung und Wertigkeit bei, die andere Materialien niemals haben werden. Gold ´vergeht nicht´und steht daher sinnbildlich für eine besonders innige oder langjährige Beziehung zweier Menschen zueinander. Das macht Gold als Geschenk so interessant. Der Vorteil: Nach oben sind keine Grenzen gesetzt.“

Anhänger ohne Kette, Süßwasserzuchtperle (Brillant 0,23 ct), UVP 1.899 Euro.

DESHALB ...

- ... hält Carl Engelkemper Münster neben dem Basisbereich mit **mehr als 500 Artikeln** eine umfassende Goldkollektion bereit
- ... besteht diese aus einem **bunten Stilmix aktueller Designs** von verspielt, über klassisch bis nordisch, mit und ohne Steinbesatz, schlicht oder mit Farbstein
- ... garantieren Kombinationen mit Zirkonia und Synthesen oder Brillant und Echtstein **unterschiedliche Preislagen**
- ... wird die hochwertige **585er Goldkollektion** zum Sommer um **zahlreiche neue Artikel** ergänzt und ein ganz neuer Flyer hierzu aufgelegt