

Unser Fazit: ■ Damit die zuletzt behandelte Frage gar nicht erst relevant wird und Sie sich nicht über unnötige Staubfänger in Form von nicht einmal bezahlten, endlos lagernden Waren ärgern müssen, sollten Sie Ihren Kunden bei jeder Reparaturannahme einen Abholtermin mitteilen oder – falls dies nicht möglich ist – sie sofort nach Ausführen der Reparatur nachvollziehbar informieren ■ Geben Sie Ihren Kunden beim Abholen von Reparaturen genug Zeit,

damit sie sich vom einwandfreien Zustand ihres Eigentums und dem Erfolg Ihrer Arbeit überzeugen können ■ Mit dem zu unterschreibenden Passus können Sie Lager- und Versicherungskosten auf den Kunden abwälzen ■ Um möglicherweise verwunderte Kunden nicht mit den vielen Klauseln abzuschrecken, sollten Sie ihnen erklären, dass viele Artikel jahrelang, manche nie, abgeholt werden! So finden Sie sicherlich Verständnis für das bürokratische Extra.

Textvorschlag für Reparaturzettel

Durch den Reparaturauftrag verpflichten wir uns, die zu reparierende Sache nach bestem Sach- und Fachwissen in Stand zu setzen, wenn das möglich ist und für beide Seiten wirtschaftlich vernünftig ist. Eine Garantie für den Erfolg der Reparatur übernehmen wir nicht. Vom Ausgang unseres Reparaturversuchs informieren wir Sie zeitnah. Bitte holen Sie die in Reparatur gegebene Sache spätestens zwei Wochen, nachdem Sie unsere Benachrichtigung erhalten haben, bei uns ab. Im Fall der Nichtabholung behalten wir uns vor, ab der 6. Woche nach Eingang des Reparaturauftrags eine Aufwandsentschädi-



gung für die Aufbewahrung in Höhe von 1 % des Reparaturwertes pro Monat zu verlangen, es sei denn, die in Reparatur gegebene Sache stand nicht mindestens zwei Wochen zur Abholung bereit. Die in Reparatur gegebene Sache bewahren wir maximal drei Jahre lang für Sie auf, gerechnet ab dem Ende des Jahres, in dem der Reparaturauftrag bei uns eingegangen ist. Wurde die Sache bis dahin nicht abgeholt, sind wir zur freihändigen Verwertung, auch durch Umbearbeitung, berechtigt. Der Erlös wird mit der Aufwandsentschädigung und ggf. mit noch offenen Reparaturkosten verrechnet. Verbleibt ein Überschuss, entscheiden wir über dessen Verwendung nach freiem Ermessen.

Jahressieger-Kopf-an-Kopf-Rennen Ihrer besten Silberschmuck-Lieferanten 2022/2023

Wer sind die Besten der Besten? Welche Lieferanten können in puncto ■ Produktqualität ■ Vertriebspolitik ■ Realisierbare Handelsspanne und ■ weiterer relevanter Aspekte punkten? Sie haben gewählt, und die Ergebnisse unserer Fachhandelsumfrage zu diesen Punkten haben wir Ihnen in den letzten Wochen präsentiert. Heute kommen wir zur vorletzten Rubrik unserer diesjährigen Jahressiegerumfrage: Silberschmuck. In dieser Kategorie ist erwähnenswert, dass es extrem viele Nennungen gab und die Liste der Unternehmen, die nach Ihrer Einschätzung gute Leistungen für den Fachhandel erbringen, vielfältig und lang ist. Eine erfreuliche Nachricht, dass es so viele fachhandelsnahe, faire Silberschmucklieferanten gibt. Gleichzeitig verdient es besondere Anerkennung, in diesem stark umkämpften Feld herauszustechen und als TOP-Lieferant in unserer Umfrage zu glänzen. Und dieser ist auch in diesem Segment kein Unbekannter:

Wir berichteten bereits ausführlich über den 'Abräumer' unserer diesjährigen TOP-Lieferanten in diversen Kategorien und auch beim Silberschmuck konnte das Team aus Halle (Saale) den ersten Platz gewinnen! Sie wählten **Klaus Beyse** zu Ihrem TOP-Silberschmuck-Lieferanten 2022/2023. Dass sich Werte wie Loyalität und Fairness sowie ein partnerschaftliches Verhältnis auf Augenhöhe auszahlen, bestätigen Sie mit deutlichen Worten in Ihren Kommentaren: „Klaus Beyse beliefert uns seit Jahren zuverlässig und mit fairen Konditionen“, „immer ein offenes Ohr und flexibel“. Darüber hinaus erscheinen manche Leistungen fast

selbstverständlich: „Natürlich ein top Preis-Leistungs-Verhältnis!“, oder „schnelle und zuverlässige Auslieferung sind stets gegeben“ loben Sie den Silberschmucklieferanten Nummer 1.

Schmucklieferanten 2022/2023 Jahressieger: Silberschmuck

1. Klaus Beyse
2. Bastian Inverun
3. Quinn Scheurle
4. Bedra
Carl Engelkemper Münster
5. Bruno Meyer

Ermittelt in einer bundesweiten Befragung des Informationsdienstes 'markt intern' Uhren & Schmuck, Düsseldorf, unter Branchenexperten (Uhren/Schmuck-Facheinzelhändlern, Goldschmiedern, Uhrmachern und Juwelieren).



Ein ähnliches Lob erhält auch der Zweitplatzierte – **Bastian Inverun**. Damit können die Bremer ihre Bronzeplatzierung aus der letzten Befragung verbessern, ein Treppchen aufsteigen und sich dabei über das Lob von zahlreichen Fachhändlern freuen. **Atelier Schmuck Tönnissen** schätzt: „Bastian Inverun: Langjähriger Partner, gutes Design, guter AD.“ **Juwelier Laupp** lobt die Unterstützung beim Abverkauf sowie die gesamte Zusammenarbeit.

Platz 3 unter den TOP-Schmucklieferanten belegt **Quinn Scheurle**. Einen deutlichen Sprung, den das Unternehmen aus Schwäbisch Gmünd seit unserer letzten Umfrage gemacht hat. Konnten sie damals den Besten auf dem Siegereppchen laut Ihrem Votum noch nicht das Wasser reichen, sieht das in der aktuellsten Umfrage deutlich besser aus: „*Quinn hat tollen Schmuck mit langlebiger Qualität. Wir schätzen, dass das Unternehmen nachhaltig arbeitet*“, schreibt ein Fachhändler aus Hessen. **Uhren Hieber** aus München hebt ebenfalls die Qualität sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis hervor. „*Ein Traditionsunternehmen mit klassischen Stücken*“, schreibt eine Goldschmiedin aus Bayern.

Um ein Haar haben **BEDRA** und **CARL ENGELKEMPER MÜNSTER** das Siegereppchen verpasst und teilen sich mit gleicher Stimmzahl den vierten Platz. Bei beiden Lieferanten wird in den Kommentaren ausdrücklich die gute Zusammenarbeit und Produktqualität hervorgehoben. Mit Blick auf die letzte Umfrage, in der die beiden Unternehmen noch Platz 1 und 2 belegten, werden die motivierten Teams dieses Ergeb-

nis wahrscheinlich als Ansporn nehmen, ihre Fachhändler weiterhin zufriedenzustellen und bei der nächsten Umfrage wieder reichlich Stimmen einzufahren. Knapp darauf folgt in der Rangliste **Bruno Meyer**, die in den Kommentarspalten aufgrund einer TOP-PoS-Unterstützung und guter Zusammenarbeit punkten konnten.

'mi'-Fazit: Die Umfrageergebnisse und direkten Stimmen aus dem Fachhandel sind zu einer unverzichtbaren Orientierungshilfe für Handel und Industrie geworden. Die Industrie nimmt die Ergebnisse und Kritik traditionell sehr ernst und führt nachweislich Korrekturen durch. Wir bedanken uns daher bei allen Juwelieren und Goldschmieden, die mit ihrer Wahl und ihrer konstruktiven Kritik in diesem Jahr wieder einen aussagekräftigen Beitrag zur Lage im Markt in diesen besonders herausfordernden Zeiten geleistet haben und mit ihrer Stimme zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Fachhandel und Industrie beitragen. An dieser Stelle auch nochmal von unserer Seite einen herzlichen Glückwunsch an alle ausgezeichneten Lieferanten!

ICH KAUF GERN VOR ORT

Auch in diesem Jahr wäre die Durchführung der 'mi'-Aktion 'ICH KAUF GERN VOR ORT' inklusive der Bereitstellung sämtlicher Gewinne sowie großartiger Sachpreise ohne die Unterstützung zahlreicher Traditionsmarken nicht möglich.

BOCCIA®
TITANIUM

An dieser Stelle bedanken wir uns ausdrücklich bei den Markenherrstellern aus unserer Branche, die zum Erfolg der Kampagne im

Fachhandel maßgeblich beitragen: ■ **BEDRA** ■ **BOCCIA TITANIUM** ■ **CARL ENGELKEMPER MÜNSTER** mit den Marken ■ **ADORA** und ■ **myGOLDENMOMENTS** ■ **CASIO** ■ **COLLECTION RUESCH** ■ **WERTGARANTIE** und ■ **STUDEX**. Für **BOCCIA TITANIUM** begründet Geschäftsführer **Jörg Delecate** das Engagement des Unternehmens:

„Für uns ist der Fachhandel der Schlüssel zum Erfolg. Deshalb unterstützen wir gern die von 'markt intern' initiierte Kam-

pagne und sorgen auch bei unseren Partnern mit attraktiven PoS-Aktionen sowie aufmerksamkeitsstarken Social-Media-



Jörg Delecate
© BOCCIA

Materialien für einen stimmigen Markenauftritt am Markt. Unsere PoS-Aktivitäten zielen immer darauf ab, den Kunden in das Fachgeschäft zu führen – so erklären wir digital die Händlersuche, streuen QR-Codes, die zum Händlernachweis führen und vieles mehr. Wir sind davon überzeugt, dass wir nur so gemeinsam die Marke **BOCCIA TITANIUM** weiterhin auf Erfolgskurs halten können.“

Nutzen Sie die Aktion und bestellen Sie noch heute Ihr kostenloses Marketing-Paket: <https://www.markt-intern.de/aktionen/ich-kauf-gern-vor-ort/marketing-paket>.

www.ICHKAUFGERNVORORT.de

Wichtige Meldungen für Unternehmer aus der 'mi'-Schatzkiste

Neuer Schmuck-Masterstudiengang in Pforzheim

Mit dem neuen, international ausgelegten 'Master of Arts in Jewellery' erweitert die **Hochschule Pforzheim** ihr Studienangebot und stärkt damit die traditionsreiche Disziplin Schmuck. Ab dem Wintersemester nimmt die Fakultät für Gestaltung einmal im Jahr Studierende für den Master auf. Die Bewerbungsfrist für das neue Programm endet am 30. April 2024. Professorin und Leiterin des neuen Studiengangs, **Christine Lüdeke**, meint über diese Bereicherung: „*Im internationalen Wettbewerb ist es wichtig, neben der Grundausbildung im Bachelor auch einen Master-Studiengang anzubieten. Wir sind sehr glücklich, mit diesem neuen Studiengang den Begriff 'Schmuck' in verschiedensten Kontexten und Auffassungen zu erforschen.*“ Das dreisemes-

trige Studium will den Fokus auf das Spannungsfeld zwischen traditionellem Know-how und Handwerk, modernster Technologie und zukunftsweisender Forschung und Entwicklung legen. Mit dem vierten Masterprogramm der **Fakultät für Gestaltung** wird parallel ein 'Master Cluster' entwickelt, das interdisziplinäre Synergien schaffen und den Studierenden ein tieferes Verständnis für die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Disziplinen ermöglichen soll. Die gut ausgestatteten Werkstätten der Hochschule, ganz neue digitale Labore sowie das forschende **Institut für strategische Technologie- und Edelmetalle** (STI) und das hochkarätige **Schmuckmuseum Pforzheim** bieten ein erstklassiges und einzigartiges Spielfeld.