

Ausgabe Nr. U 27/25 | Düsseldorf, 2. Juli 2025 | 47. Jahrgang | ISSN 1431-3456

Nickerchen sind gut für Geistesblitze: Kurze Schläfchen können dem Gehirn dabei helfen, schwierige Aufgaben zu lösen. Eine aktuelle Studie aus Hamburg zeigt: Wer 20 Minuten schläft, hat eher einen Gedankenblitz als jemand ohne Schlaf. Je tiefer die Personen eingeschlafen waren, desto eher hatten sie eine plötzliche Eingebung. Weitere erquickende Themen aus der Schmuck & Uhren-Branche diese Woche: ■ Fachhandel pushen ■ Geschäftsübernahme erwünscht ■ IKGVO-Gewinn ■ 'mi'-Webinar ■ Branchenzahlen ... – Zuerst:

Ein topaktuelles Thema in der Branche: Die Betriebsübergabe und Betriebsveräußerung

Plötzlich steht sie im Raum – die Frage nach der Zukunft des eigenen Lebenswerks: Wer übernimmt den Betrieb? Die Kinder? Ein langjähriger Mitarbeiter? Oder wird verkauft? Immer wieder erreichen auch uns in der Redaktion Anfragen, wer in der Industrie oder im Handel interessiert an der Übernahme eines Uhren & Schmuck-Fachhandelsbetriebes sein könnte!

Eine Betriebsübergabe oder Betriebsveräußerung will gut vorbereitet sein! Doch egal, ob Handwerksbetrieb, Ladenlokal oder Kanzlei – viele Unternehmer haben sich in ihrem Geschäftsalltag kaum mit diesem Thema beschäftigt. Oft kommt der Anstoß von außen: durch die Bank, den Steuerberater oder die Familie. Spätestens dann wird es Zeit, sich vorzubereiten.

Unser Tipp: Genau hier setzt das Buch 'Betriebsübergabe und Betriebsveräußerung' an. Es erklärt klar und

kompakt, worauf es bei der Übergabe oder dem Verkauf eines Betriebs wirklich ankommt – verständlich auch für juristische und steuerliche Laien. Ob unentgeltliche Übertragung innerhalb der Familie oder Veräußerung an Dritte: Das Buch bietet praxisnahe Hinweise, stellt typische Stolperfallen dar und beleuchtet insbesondere die ertragsteuerlichen Auswirkungen, die bei jeder Nachfolge eine zentrale Rolle spielen.



Das Buch ist ein Muss für alle, die sich mit dem Gedanken an eine Unternehmensnachfolge beschäftigen – sei es als Inhaber, Nachfolger oder Kaufinteressent. – Jetzt im Juli zum halben Preis! Einfach in unserem Onlineshop den Aktionscode JULIBUCH eingeben und

50 % sparen – nur vom 1. bis 31. Juli 2025 und nur solange der Vorrat reicht. Jetzt bestellen auf www.markt-intern.de/julibuch.

BEDRA: Rückenwind für den Fachhandel durch Recycling und Altgoldgeschäft

Branchenübergreifend sehen sich Fachgeschäftsinhaber mit Herausforderungen konfrontiert. Welche Partner unterstützen in diesen Zeiten? In der vergangenen Woche sprachen wir mit **Marc Springstein**, Geschäftsführer **BEDRA GmbH**, der uns neben seiner Bilanz für die ersten sechs Monate 2025 auch Einblicke in seine fachhandelsunterstützenden Maßnahmen und Erfolgsstrategien für die zweite Jahreshälfte – und darüber hinaus – gab. Worin er „großes Potenzial“ für den Fachhandel sieht, welches „Marktphänomen“ er beobachtet und welche „gewinnversprechenden Säulen im Geschäftsmodell“ er im Uhren &



Schmuck-Fachhandel stärken möchte, lesen Sie im folgenden Interview.

'markt intern': Herr Springstein, wie fällt Ihre Bilanz für das erste Halbjahr aus?

Marc Springstein: „Das erste Halbjahr 2025 war für BEDRA in mehrfacher Hinsicht erfolgreich. Vor allem der Altgoldbereich hat sich dynamisch entwickelt – getrieben durch die Rekordstände des Gold-



Marc Springstein
© BEDRA

Ihr direkter Draht zur Redaktion Uhren & Schmuck: +49 211 6698-303

■ Fax: +49 211 6698-237 ■ E-Mail: schmuck@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/schmuck

preises und ein hohes Interesse seitens der Endkundschaft, die vermehrt Schmuck, Münzen und Zahngold verkaufen. Diese Entwicklung führte zu einem signifikanten Anstieg im Recyclinggeschäft, das für viele Fachhändler zu einem wichtigen Frequenzbringer und Umsatzträger geworden ist. Der Zustrom ist nicht nur quantitativ gestiegen, auch qualitativ fallen immer wieder hochwertige Schmuckstücke und Anlageprodukte ins Gewicht, die nun dem Kreislauf wieder zugeführt werden. Ebenso erfreulich ist, dass sich im Schmucksegment erstmals seit Längerem ein positiver Trend abzeichnet: Die Nachfrage stabilisiert sich, das Kaufverhalten zeigt wieder mehr Zuversicht.“

'mi': Wie blicken Sie auf die zweite Jahreshälfte? Welche Entwicklungen erwarten Sie, und welche Chancen ergeben sich für den Fachhandel?

M.S.: „Mit vorsichtigem Optimismus! Der Anstieg des Goldpreises hat unmittelbar spürbare Auswirkungen. Der Goldpreis bleibt auf hohem Niveau, sodass das Altgoldgeschäft auch in den kommenden Monaten stark gefragt sein dürfte. Für den Fachhandel bedeutet das: Wer das Potenzial mit unserer Unterstützung professionell nutzt, kann zusätzliche Liquidität generieren, neue Zielgruppen ansprechen und sich klar als kompetenter Anbieter seiner Region positionieren. Auch im Schmuckbereich sehen wir echte Chancen, sofern die Beratungskompetenz gestärkt und die Sortimente laufend marktgerecht angepasst werden. Insgesamt rechnen wir damit, dass sich das Recyclinggeschäft auf hohem Niveau stabilisiert und sich das Schmuckgeschäft weiter erholt – allerdings vorausgesetzt, es wird vor Ort aktiv mit Kunden gearbeitet.“

'mi': Welche konkreten Unterstützungsmaßnahmen bietet BEDRA dem Fachhandel, um diese Chancen optimal zu nutzen?

M.S.: „Wir werden weiterhin gezielt Maßnahmen ergreifen, um den Fachhandel in einem zunehmend anspruchsvollen Marktumfeld zu stärken und zu etablieren. Kundenvertrauen stärken und dem Fachhandel dafür konkrete Instrumente an die Hand geben. Wir stellen unseren Partnern, wie kein anderer der Branche, eine Vielzahl an professionellen Werbemit-

teln zur Verfügung, von Postern und Social-Media-Vorlagen bis hin zu personalisierten Verteilflyern, um gezielt Kunden im Altgoldgeschäft zu generieren.

Zum einen profitieren Händler von besseren Margen, indem sie ihr Scheidgut flexibel mit Produkten aus dem umfangreichen BEDRA-Portfolio verrechnen können. Also volle Flexibilität bei der Rückvergütung mit Auszahlung, Verrechnung mit Schmuck oder Gutschrift auf das kostenfreie Edelmetallkonto. Zum anderen sorgt das hohe Maß an Know-how – von der Analyse über die Abrechnung bis hin zur persönlichen Betreuung – für Sicherheit und Effizienz im Ablauf. Unsere absolute Transparenz schafft Vertrauen auf allen Seiten.

Und moderne digitale Tools wie die BEDRA-App, mit aktuell einsehbaren Gewichtskonten und Goldkursen sowie den eigenen Transaktionen oder einfach die bequeme Onlineanmeldung für Scheidgutabholung. Hinzu kommt ein qualifizierter Außendienst, der nicht nur fachlich unterstützt, sondern aktiv zur Entwicklung beiträgt. So bieten wir praktische Lösungen, die den Fachhandel im anspruchsvollen Marktumfeld wettbewerbsfähig halten.“

'mi': Zusammenfassend – wie sieht Ihr Ausblick für die Fachhandelspartner von BEDRA aus?

M.S.: „Wir sehen großes Potenzial und werden unsere Partner bestmöglich begleiten. Vor allem wer das Recycling- und Altgoldgeschäft aktiv für sich nutzt, kann seine Position stärken. In Kombination mit einem starken Schmuckangebot und professioneller Beratung erwarten wir für die zweite Jahreshälfte eine Stabilisierung und sogar Wachstum in beiden Bereichen.

Der historische Höhenflug des Goldpreises ist nicht nur ein Marktphänomen, sondern eine echte Chance für den Fachhandel. Gemeinsam mit diesem Fachhandel möchten wir diese Chancen bestmöglich nutzen. Mit einem erfahrenen Partner wie BEDRA wird aus dem Altgoldankauf eine gewinnversprechende Säule im Geschäftsmodell – nah am Kunden, wirtschaftlich sinnvoll, nachhaltig und strategisch zukunftsorientiert.“

Umfrage ergibt: Die meisten machen Dienst nach Vorschrift

Die Krisen der letzten Jahre wirken sich offenbar negativ auf die Motivation der Beschäftigten und ihre Zuversicht aus.

Laut einer Gallup-Umfrage verspüren nur noch neun Prozent eine hohe emotionale Bindung an ihren Arbeitgeber, der niedrigste gemessene Wert, seit das Meinungsforschungsinstitut 2001 den ersten 'Engagement Index' für Deutschland ermittelte. Immerhin ist auch der Anteil der 'inneren Kündigung' auf ein Rekordtief (13 %) gesunken.



Teamwork makes the dream work | © pixabay

Die weitaus meisten Beschäftigten (78 %) machen demnach 'Dienst nach Vorschrift'.

Dieser Befund entspricht einer hohen Wechselbereitschaft: Nur 34 % der Arbeitnehmer können sich vorstellen, länger als drei Jahre bei ihrem derzeitigen Brötchengeber zu bleiben. Gerade mal jeder Vierte ist mit diesem 'äußerst zufrieden'. Auch das Zutrauen in die Zukunftsfähigkeit des eigenen

Unternehmens hat stark gelitten: Nur 34 % haben uneingeschränktes Vertrauen in die finanzielle Zukunft ihres Arbeitgebers, den Fähigkeiten des Managements vertrauen sogar nur 21 %.

Die gute Nachricht aus Sicht der Arbeitgeber: Die meisten Beschäftigten sind mit ihrem Gehalt zufrieden. Der Aussage 'Von meinem Standpunkt aus gesehen werde ich für die Arbeit, die ich leiste, angemessen bezahlt' stimmten zwei Drittel der Befragten zu. „Unternehmen haben es geschafft, innere Kündigung durch gezielte Maßnahmen zu reduzieren – aber sie haben es nicht geschafft, Motivation zu wecken und zu stärken“, resümiert **Marco Nink**, Director of Research &

Analytics bei Gallup EMEA. Dabei ist sie ein wichtiger Faktor für den Unternehmenserfolg. Von motivierten Mitarbeitern, die mit dem Herzen bei der Sache sind, gehen positive Wirkungen auf Fluktuation, Fehlzeiten, Arbeitsunfälle, Qualität, Produktivität und Kundenbewertungen aus.

Das gilt für Sie: Laut Gallup sind Mitarbeiter, deren Stärken im Austausch mit den Vorgesetzten öfters zur Sprache kommen, acht Mal häufiger emotional an ihr Unternehmen gebunden als Kollegen, die eine solche Wertschätzung nicht erfahren. Wann haben Sie mit Ihren Mitarbeitern das letzte Mal über deren Stärken gesprochen? Auch wenn Loben manchmal schwerfällt – es kann wahre Wunder bewirken!

Wichtige Meldungen für Unternehmer aus der 'mi'-Schatzkiste

SUCHEN – HELFEN – FINDEN: Geschäftsübernahme

Passend zu unserem Aufmacher-Thema dieser Ausgabe, 'Betriebsübernahme', erreicht uns in der letzten Woche die Nachricht eines langjährigen 'mi'-Lesers und Branchenteilnehmer, der seit über zwanzig Jahren mit großer Leidenschaft in der Uhren & Schmuck-Branche arbeitet. Er berichtet uns: „Derzeit befinde ich mich in einer spannenden neuen Phase meines Berufslebens: Ich bin auf der Suche nach einem Juweliergeschäft, das ich übernehmen und selbstständig weiterführen kann. Besonders interessiere ich mich für Objekte in München oder der Metropolregion München, bevorzugt natürlich direkt in der Stadt.“

'mi' vermittelt: Falls Sie vielleicht auf der Suche nach einem Nachfolger für Ihr bestehendes Geschäft sind, oder von einem Juwelier wissen, der eine Geschäftsaufgabe plant, setzen Sie sich gerne mit uns in Verbindung, sodass wir einen Kontakt herstellen können. Gesucht wird ein Laden mit gewachsenem Kundenstamm und solidem Fundament. Der respektvolle Umgang mit dem bestehenden Lebenswerk ist selbstverständlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 0211 6698-303 oder per Mail: schmuck@markt-intern.de.

Temu-Absatz in den USA bricht ein Ausnahmsweise mal positive Nachrichten erreichen uns aus den USA. Wie von **ntv** zu erfahren ist, muss **Temu** dort mit bisher unbekannten Entwicklungen klarkommen: „Das Geschäft der chinesischen Billig-Versandplattform Temu ist in den USA aufgrund neuer Zollregelungen massiv eingebrochen. Wie Bloomberg unter Berufung auf eigene Daten berichtet, gingen die Zahlungen amerikanischer Konsumenten in der Zeit vom 11. Mai bis 9. Juni an das Unternehmen um mehr als 25 Prozent zurück. Gleichzeitig hat Temu seine umfangreichen Werbeaktivitäten offenbar nahezu eingestellt, während das Unternehmen versucht, sein Geschäftsmodell in den USA an die neuen Zollregeln anzupassen.“ Hierzulande hat sich bisher jedoch noch nichts geändert: „Um das Problem in den Griff zu bekommen, hatte die damalige Bundesregierung bereits Anfang dieses Jahres Maßnahmen verabschiedet, unter anderem eine verstärkte Kontrolle entsprechender Sendungen. Die EU-Kommission hat einen Plan für eine Zollreform vorgelegt, die die Zollfreiheit für Klein-Pakete beenden würde. Diesen Vorschlag unterstützt auch der deutsche Finanzminister Lars Klingbeil.“ Die europäischen bzw. deutschen Mühlen mahlen offensichtlich etwas langsamer!

Branchen-Neuigkeiten unter dem Uhren & Schmuck-Mikroskop

Edelmetallkurse im Juni 2025 Auf Basis der Zahlen von **Agosi/Pforzheim** für verarbeitetes Edelmetall gab es im Vergleich zum Vormonat diese Entwicklung: ■ **GOLD** 104,6 €/g (+0,16 %) ■ **SILBER** 1.175,64 €/kg (+6,86 %) ■ **PLATIN** 36,75 €/g (+18,62 %) ■ **PALLADIUM** 32,19 €/g (+5,09 %).

Sommer-Werkschau in Pforzheim Am 11. und 12. Juli 2025 lädt die **Fakultät für Gestaltung der Hochschule Pforzheim** zu Ausstellungen, Führungen und Modenschauen an insgesamt sechs Standorten in der Stadt ein. Dabei präsentieren Studierende aus sechs Bachelor- und vier Master-Programmen sowie dem gestalterischen Vorkurs 'Katapult' ihre Semester- und Abschlussarbeiten, die ein Spektrum von Mode über Schmuck und Illustration bis hin zu Mobilitätskonzepten abdecken. Die Hochschule fasst zusammen: „Überall warten überraschende Ideen, spannende Persönlichkeiten und neue Perspektiven auf das,

was Gestaltung heute bedeutet.“ Der Eintritt ist frei. Mehr Infos finden Sie hier: <https://designpf.hs-pforzheim.de/werkschau>.



Schauen Sie doch mal vorbei!
© Hochschule Pforzheim

Leserbrief der Woche „Es fiel mir nicht leicht, aber aktuell bleibt mir nichts anderes übrig, als meine Mitarbeiter auf Kurzarbeit zu setzen. Schon kurz vor den Ferien merken wir eine deutlich geringere Kundenfrequenz. Die meisten müssen sich entscheiden: Urlaub oder sich beim Juwelier etwas gönnen. Bei unserer Kundschaft scheinen sich viele für ersteres zu entscheiden. Im Luxusbereich ist das sicherlich was anderes, aber wir als 'Geschäft im Mittelfeld' spüren das Sommerloch. Ich hoffe, dass ich schon bald wieder in der Lage bin, die Stunden meines Teams hochzusetzen“, erfahren wir von einem Uhren & Schmuck-Fachhändler aus NRW. Wie überbrücken Sie das 'Sommerloch'?

April 2025: Statistische Zahlen der deutschen Schmuck- und Uhrenindustrie

Kategorie	in TSD Euro	Vergleich Vormonat	Vergleich Monat Vorjahr
Export Schmuck	574.184	553.003 (+ 3,7 %)	415.357 (+ 27,7 %)
Export Uhren und Uhrenteile	155.408	156.795 (- 1,0 %)	149.916 (+ 3,5 %)
Import Schmuck	598.024	573.629 (+ 4,1 %)	380.231 (+ 36,4 %)
Import Uhren und Uhrenteile	214.028	195.404 (+ 8,7 %)	214.240 (- 0,1 %)

© BVSU

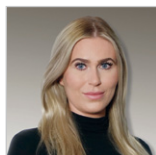
Monatsgewinn bei einem „Fachhändler aus Leidenschaft“ E. D'Avis aus Oberwesel ist die nächste Monatsgewinnerin und kann sich über 1.000 € freuen. Die feierliche Übergabe des Schecks findet im Fachgeschäft von **Franziskus Weinert**, Inhaber von **Schreib- + Spielwaren Hermann in Oberwesel**, statt, wo Frau D'Avis symbolisch den Gewinn entgegennehmen und das Geld auf ihr Bankkonto gutgeschrieben bekommen wird. Schreib- + Spielwaren Hermann



(„Wir sind Fachhändler mit Leidenschaft!“) wurde 1899 gegründet und schafft es seitdem, Tradition und Moderne zu verbinden. – Aber noch ist das Gewinnspiel nicht vorbei. **Teilnahmeschluss für das**

Leidenschaft!“) wurde 1899 gegründet und schafft es seitdem, Tradition und Moderne zu verbinden. – Aber noch ist das Gewinnspiel nicht vorbei. **Teilnahmeschluss für das**

Viele Geistesblitze in dieser Woche wünscht Ihnen Ihre



G. Hufmann
Gesa Hufmann

– Chefredakteurin –

Gewinnspiel ist der 30.6.2025. Auch in den Monaten Juli und August werden noch Monatsgewinner ermittelt, diese müssen aber bis zum 30. Juni um 23:59 Uhr am Gewinnspiel teilgenommen haben. Händler, die jetzt noch ihre ausgefüllten Teilnahmekarten einsenden wollen, senden sie bitte zeitnah an den 'markt intern'-Verlag, Breite Straße 20, 40760 Meerbusch – Stichwort: **MARKENKAMPAGNE** oder mailen die eingescannten Karten an markenkampagne@markt-intern.de.

Ein herzliches Dankeschön an unsere Markenkampagnen-Partner

ADORA CASIO GILROY
CR COLLECTION RUESCH BEDRA DUGENA BOCCIA
My GOLDEN MOMENTS STUDEX Seit 1917 TITANIUM
WERTGARANTIE

Webinar verpasst? Unterlagen anfordern!

Klageverfahren vor dem Finanzgericht



Vor einem finanzgerichtlichen Klageverfahren scheuen viele Steuerzahler und ihre Berater zurück. Zu komplex, zu großer Aufwand oder zu lange Dauer wird meist vermutet. Mit diesen Vorurteilen räumte **Dr. Sascha Bleschick**, Vorsitzender Richter am **Finanzgericht Münster**, in unserem Webinar am 7.5.2025 aber auf. Er vermittelte praxisorientiert, wie Klageverfahren und Verfahren im einstweiligen Rechtsschutz professionell, zeitsparend und erfolgreich geführt werden können. Wertvolle Hinweise erhielten die Teilnehmer u.a. zu folgenden Punkten: ■ Fristen und Formalitäten ■ Überblick über Klage- und Beschlussverfahren ■ Ablauf des Finanzgerichtsverfahrens ■ Rechtsbehelfe und Rechtsmittel gegen finanzgerichtliche Entscheidungen ■ Richterliche Hinweise durch den Berichterstatter oder den Senat ■ Finanzgerichtliches Kostenrecht.

Unser Tipp: Sollten Sie das Webinar verpasst haben, können Sie die 90-minütige Videoaufzeichnung, die begleitende Powerpoint-Präsentation, die 'steuertip'-Serie 'Ein Wegweiser durchs finanzgerichtliche Verfahren' sowie einen umfangreichen Fachaufsatz als Abonnent zu einem um 10 % vergünstigten Preis in unserem Web-Shop (<https://www.markt-intern.de/shop-webinar-fg-verfahren>) erwerben.

www.markt-intern.de/webinare

Chef zu allen Mitarbeitern: „Hat jemand eine Idee, um das Arbeitsklima zu verbessern?“ Hand schießt in die Höhe. Chef: „.... Ideen, die keine Pinguine am Arbeitsplatz beinhalten.“ Hand senkt sich langsam wieder.

markt intern und IIIIDIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im kapital-markt intern Verlag

erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

