

diesmal einen neuen Weg ausprobieren: Sie können bequem zu Hause bleiben und – egal wo Sie sich gerade befinden – über das Internet dem Vortrag von Harald Schwardt lauschen und seine Beispiele am Bildschirm verfolgen. Die moderne Technik macht es sogar möglich, dass Sie dem Referenten Ihre Fragen zum Thema stellen können und gleich eine Antwort erhalten. Unser Angebot für Sie lautet im Detail:

**Ein Webinar oder Web-Seminar ist ein Seminar**, das über das World Wide Web gehalten wird. Der Neologismus Webinar ist ein Kofferwort aus den Wörtern Web (von World Wide Web) und Seminar, sowie seit 2003 beim Deutschen Patent- und Markenamt als Wortmarke eingetragen... Ein Webinar ist interaktiv ausgelegt und ermöglicht beidseitige Kommunikation zwischen Vortragendem und Teilnehmern. Es ist 'live' in dem Sinne, dass die Information innerhalb eines Programms mit einer festgelegten Start- und Endzeit übermittelt wird. – Quelle: Wikipedia

●● Am Mittwoch, 24. Juni 2015, erhalten Sie geballte Informationen für Ihre Sicherheit ●● Damit Sie das konzentrierte Zuhören leichter in Ihren Tagesablauf einbauen können, wird das Seminar in zwei sich ergänzenden Blöcken um 11 Uhr und um 14 Uhr stattfinden und jeweils rund 45 Minuten dauern ●● Um Ihnen die Entscheidung für die Teilnahme an unserem 'Webinar' – das in dieser Form auch für uns ein Novum ist – zu erleichtern, entstehen für Sie keine Kosten ●● Alle angemeldeten Teilnehmer erhalten zusätzlich einen Mitschnitt zum Nachhören ●● Deshalb: Teilen Sie uns umgehend per E-Mail an schmuck@markt-intern.de Ihr Interesse mit. Wir schicken Ihnen dann weitere Informationen und ein paar Tage vor dem Start den Link, mit dem Sie sich zum Zuhören einloggen können.

## Erfüllen Sie die Rabattwünsche Ihrer Kunden nicht mit ein€

...Preisnachla: sondern mit der Uhren-Block-Police! Wie das geht? Die Uhren-Block-Police (UBP) ist eine Versicherung, die Sie Ihren Kunden zu einer hochwertigen Uhr dazu schenken können. Das Angebot stammt von dem Versicherungsmakler und Spezialisten für Uhren- und Schmuckbetriebe, der Dr. E. Wirth & Co. GmbH mit Sitz in Wentorf bei Hamburg sowie in der Hamburger Hafencity. Die UBP besteht aus den beiden voneinander unabhängigen Bausteinen Uhren-Garantie- (UGV) und Uhren-Schutz-Versicherung (USV). Versicherbar sind neue, ungetragene Armband-Uhren mit einem Händlerkatalogpreis zwischen 2.000 € und 30.000 € bis zu 5 Jahre nach deren Herstellung.

Die Uhren-Garantie-Versicherung beginnt automatisch mit Ablauf der Herstellergarantie und umfasst Folgeschäden durch Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler (z.B. auch Federbruch). Der Versicherte hat seinen ständigen Wohnsitz in Deutschland, bei Reisen weltweit besteht für bis zu sechs Wochen Deckung. Weitere Merkmale: ++ Versichert ist der Kaufpreis inkl. Rabatt, maximal der Wiederbeschaffungswert ++ Wertsteigerungen sind versicherbar ++ Der Wert mangelhafter Teile wird nicht angerechnet ++ Kein Abzug bei fehlender Revision gemäß Herstellerangaben. – Dieser Baustein entspricht also u.a. der Idee von etablierten Garantieverlängerungen bei Autos.

Die Uhren-Schutz-Versicherung deckt die wesentlichen Lücken einer Hausratversicherung ab. Sie tritt ein bei Verlust/Abhandenkommen oder wirtschaftlichem Totalschaden, egal aus welcher Ursache. Bei einfachem Verlust und einfachem Diebstahl liegt die Selbstbeteiligung bei 25%, die maximale Erstattung bei 5.000 €. Sonstige Details: ++ Der Versicherte hat seinen ständigen Wohnsitz in Deutschland, bei Reisen weltweit besteht für bis zu sechs Wochen sowie bei Aufenthalten in Zweitwohnungen, Hotels, beim Juwelier, im Bankdepot Versicherungsschutz ++ Es gilt der Kaufpreis inkl. Rabatt, maximal der Wiederbeschaffungswert ++ Bei Wertsteigerung automatische Anpassung bis zu 15% ++ Leistung als Naturalersatz (Ersatzuhr) über den zertifizierenden Juwelier/Uhrenhändler möglich ++ Keine Anrechnung einer Unterversicherung ++ Mitversichert sind Familienangehörige in häuslicher Gemeinschaft ++ Auch bei mangelndem oder fehlendem Schutz der Hausratversicherung springt die USV nachrangig ein.

Doch wie wird aus einer Versicherung ein Argument für Ihre Preisverhandlung mit Ihren Kunden? Die beiden Bestandteile der Uhren-Block-Police können Sie unabhängig voneinander oder als Paket Ihrem Kunden beim Kauf einer Uhr in der Preislage zwischen 2.000 und 30.000 € als besonderen Service Ihres Hauses bzw. als Rabattersatz schenken. Der große Vorteil: Nur Sie kennen deren Kosten! Und die sind mit 2 bis 5% des Kaufpreises je nach Ausgestaltung der Details und der vereinbarten Laufzeit überschaubar. Sie selbst bestimmen dabei z.B., ob die Garantieverlängerung 12, 24 oder 36 Monate gilt. Die Laufzeit der Uhrenschutzversicherung liegt grundsätzlich bei 12 Monaten. Eine Verlängerung ist direkt zwischen Verbraucher und Dr. Wirth möglich.

Im Schadensfall sind Sie zwar der erste Ansprechpartner für den Kunden, die komplette Abwicklung wird aber vom Versicherungsmakler Dr. Wirth übernommen. Die Uhr wird kostenfrei bei Ihnen abgeholt und durch eine unabhängige, von vielen Uhrenherstellern zertifizierte Uhrenfachwerkstatt geprüft und repa-

riert – und das in der Regel doppelt so schnell wie beim Hersteller direkt. Sollte es sich um einen nicht versicherten Schaden handeln, erhält Ihr Kunde (oder Sie) auf Wunsch eine ausführliche Stellungnahme der Uhrenfachwerkstatt, dazu auf Wunsch einen Kostenvoranschlag, damit Ihr Kunde entscheiden kann, ob der Schaden trotzdem behoben werden soll.

Geschäftsführer Sven-Christian Dihle erläutert, warum er die Uhren-Block-Police entwickelt hat: "Das Erzielen auskömmlicher Margen im Bereich wertiger Uhren wird durch äußere Einflüsse zunehmend schwieriger. Verantwortlich dafür sind nicht nur der Wettbewerb untereinander, sondern auch die aktuellen Konditionen einiger Uhren-Hersteller sowie die Aufgabe des Mindestkurses des Schweizer Franken. Monoshops, der Zweitmarkt und nicht zuletzt Onlineshops machen den steigenden Preiskampf zudem immer transparenter. Was könnte dem Kunden beim Kauf einer Armbanduhr also mehr wert sein als ein Preisnachlass, was den Rabatt reduzieren oder gar ersetzen? Das zusätzliche Gefühl von garantierter Sicherheit weit über die bekannten Leistungen des Herstellers und Händlers hinaus, kompetente Beratung und das Vertrauen darin, 'im Falle des Falles' in guten Händen zu sein. Ein echter Mehrwert also, den auch andere Branchen im Handel seit vielen Jahren zu nutzen wissen – ob beim Erwerb eines Autos, in der Unterhaltungselektronik oder bei der Brille. Derartige Leistungen sind dem Kunden zudem geläufig und ein erfolgreiches Mittel." – Unser Fazit:

●● Die Diskussion um den Preis werden Sie nie komplett verhindern können ●● Angebote, die für Sie mehr wert sind als sie kosten und die ohne großen Aufwand zu nutzen sind, können ein wichtiges Hilfsmittel sein, um Ihre Marge zu sichern ●● Auch wenn Sie nicht jeden Tag eine Uhr für mehr als 2.000 € verkaufen, können UGV und USV willkommene Zugaben für Ihre anspruchsvollen Kunden sein ●● Sie sind zudem ein attraktives Kundenbindungsinstrument ●● Unter dem Strich sehen wir in der Uhren-Block-Police eine Chance, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten ●● Details zur Versicherung erfahren Sie von Sven-Christian Dihle unter Tel. 040-36 96 75-0 oder [dihle@drwirth.de](mailto:dihle@drwirth.de).

## Die Schmuckbranche soll mit neuen Techniken und neuem Design...

...inspiriert werden. So lautet eines der Ziele des Inspiration Labs, das auf der diesjährigen Inhorgenta Munich erneut die Fachpresse und Messe-Besucher zum Staunen brachte. Dennoch fragen sich manche Branchenteilnehmer verständlicherweise immer noch, was es damit genau auf sich hat. Dieses Jahr hat auch Ihre 'markt intern'-Redaktion mehr zu der Innovationsplattform erfahren, die in 2015 das Motto 'Made in Germany' trug, um – wie es im Programm heißt – "die Klasse deutscher Künstler, Designer, Hersteller und Vordenker sowie ihre Geschichte, Arbeitsabläufe und Herkunft hervorzuheben". Ein Highlight bildeten die zahlreichen Veranstaltungen zum Thema Perlen innerhalb des International Pearl Forum, die Einblicke in die Perlenindustrie und deren Relevanz auf dem Schmuckmarkt gaben. Der Initiator und Creative Director des Inspiration Lab, Yves Peitzner, begleitete die Fachpresse bei einem Rundgang durch die wichtigsten Installationen. Der Experience Designer hat sich vor allem auf interaktive Rauminstallation spezialisiert.

So sehen wir 3D-Magazine, die Besucher mit der sogenannten '3D-Mapping Projektionstechnik' in die Lage versetzen, Seiten mit einer Handbewegung über dem Buch umzublättern. In dem interaktiven Buch laden Animationen zum Entdecken ein. "Die Technik eröffnet ganz neue Möglichkeiten, in Zukunft Schmuck interaktiv zu präsentieren, statt einfach Vitrinen zu bestücken", erklärt Peitzner. Auch erleben wir als Weltneuheit den ersten 3D Body Scanner Dooblicator in Aktion, ein mobiles Fullbody-Scanning-System. Es erfasst mit Hilfe von 54 Fotos die Oberflächenstruktur eines Objekts, liest die Farben, und erstellt vor unseren Augen innerhalb von Sekunden eine identisch aussehende 3D-Figur eines Messe-Gastes, ähnlich einer Barbiepuppe. Schließlich sehen wir an der '3D Object Rendering Farm' Schmuck-Skulpturen, die der australische Künstler und Designer Jordan Askill hier live auf der Messe per 3D-Druck schafft. Spannend für die Branche ist, dass die designten Schmuckstücke nicht nur in Kunststoff, sondern auch in Gold, Silber und Platin gefertigt werden können. – Unser Fazit:

●● Das Inspiration Lab der Inhorgenta Munich gibt dem deutschen Schmuck-Markt die Chance, mit Hilfe neuer Technologien in die Zukunft zu schauen ●● Die 3D-Mapping-Technik eröffnet neue Wege der Uhren- und Schmuckpräsentation am PoS; das 3D-Drucken kann zur konkreten Produktion ausgefallener Schmuckdesigns live und direkt vor den Augen der Konsumenten genutzt werden ●● Beschäftigen auch Sie sich mit neuen Techniken der Schmuckkreation und -präsentation und verblüffen Sie Ihre Kunden, sobald die Technik 'bezahlbar' ist, mit bisher nicht Machbarem.

### Kollegen helfen Kollegen

"Wir mussten 135,20 € bezahlen, weil unsere Goldwaage neu geeicht werden musste. Ist das überall so teuer?" Bitte teilen Sie Ihre Erfahrungen der Redaktion mit (Tel. 0211-6698-303, E-Mail [schmuck@markt-intern.de](mailto:schmuck@markt-intern.de)).