

Who

Gübelin Group, Luzern,
baut das Marketing weiter aus. Christine Fürst ist seit 1. Juli für die neu geschaffene Stelle „Head of Corporate Marketing“ verantwortlich. Die Marketingexpertin mit internationalem Profil verfügt laut Partnerinformation von Gübelin über profunde Kenntnisse in den Zielmärkten. Als erfahrene Fachfrau habe sie ein grosses Marketing-Know-how auf operativer und strategischer Ebene sowie internationale Erfahrung.



Christina Fürst

Le groupe Gübelin, Lucerne

renforce son département des ventes. Depuis le 1er juillet, Christine Fürst occupe la fonction nouvellement créée de «Head of Corporate Marketing». Cette experte au profil international dispose, selon le communiqué de presse diffusé par Gübelin, d'une excellente connaissance des marchés cibles de la marque. Elle possède des compétences étendues dans le domaine du marketing, au niveau opérationnel et stratégique, ainsi qu'une riche expérience à l'échelle internationale.

Der Facettierer-Stamm, Schindellegi, lädt am 15. und 16. November zum jährlichen Facettier-Workshop im „Stein-Egge“ in Schindellegi. Beim gemeinsamen Facettieren können die Teilnehmer voneinander lernen und sich austauschen. Dieses Jahr liegt der Schwerpunkt beim Vergleich desselben Designs mit unterschiedlichen Winkeln. Der Workshop ist kostenlos, Gäste sind willkommen. Weitere Infos und Anmeldungen bis 24. Oktober bei Felix Kirchhofer, 079 324 44 80, f.kirchhofer@bluewin.ch oder bei Stein-Egge, 079 474 51 56, info@edel-steine.ch.

L'équipe du «Facettierer-Stamm», Schindellegi,

convie les personnes intéressées les 15 et 16 novembre à l'atelier annuel de facettage au «Stein-Egge» à Schindellegi. Pendant leur travail, les participants auront la possibilité d'apprendre à se connaître et d'échanger leurs expériences. Cette année, l'accent est porté sur la comparaison des mêmes designs observés selon des points de vue différents. L'atelier est gratuit et les visiteurs sont aussi les bienvenus. Informations complémentaires et inscriptions jusqu'au 24 octobre auprès de Felix Kirchhofer, 079 324 44 80, f.kirchhofer@bluewin.ch ou auprès de Stein-Egge, 079 474 51 56, info@edel-steine.ch.

Diamond News

Marktkommentar

Bereits jetzt ist klar, dass 2014 als sehr starkes Diamantjahr in die Geschichte eingehen wird. Viele Zahlen sind auf absolutem Rekordkurs. Man darf gespannt sein, wie sich die traditionell starken letzten Monate entwickeln werden. Seit einigen Wochen hat der US-Dollar (endlich) rasant Fahrt aufgenommen. Das Rallye dürfte weiter gehen. Viele Devisenhändler sehen schon bald die Möglichkeit zur Parität zum Schweizer Franken. Damit würden alle Lagerdiamanten massiv aufgewertet und im Weihnachtsgeschäft darf mit dementsprechend höheren Margen gerechnet werden.

DeBeers Sight

DeBeers hat anlässlich ihrer Sight im August Rohdiamanten im geschätzten Wert von 715 Millionen US-Dollar verkauft. Also noch einmal ein grosses Volumen in den Herbst hinein. Beobachter berichten von festen, aber konstanten Preisen. Die Prämien ausserhalb der Sight sind minimal gesunken. Es breitet sich Vorsicht aus im Rohdiamantenbereich. Für die letzten drei Sights des Jahres werden eher wieder kleinere Volumina erwartet. Man darf gespannt sein, wie sich die Preise der geschliffenen Steine in den nächsten Monaten entwickeln.

Recycling

Mit ihrem hohen inneren Wert bleiben Diamanten für immer im Markt. DeBeers hat nun ein Projekt lanciert, um die Abläufe und Preisbildung bei Rückkäufen von Diamanten genauer zu studieren. Das dazu gegründete International Institute of Diamond Valuation (IIDV) in New York wird zusammen mit führenden Juwelieregeschäften die praktischen Möglichkeiten besprechen. Das Volumen dieses Recyclinggeschäfts mit Diamanten wird als gigantisch gesehen. In der Schweiz gibt es nur wenige Händler, die diesen attraktiven aber auch sehr sensiblen Geschäftsbereich professionell betreiben.

Ohne Fleisch kein Preis

Nur ein vegetarisches Lebensmittelgeschäft kann auf Fleisch verzichten. Alle anderen wissen genau, dass dort der grösste Umsatz und Gewinn anfällt. Die Diamanten sind das Fleisch unserer Branche. Wie beim Fleisch bleiben die Filetstücke für die meisten unerreichbar. Trotzdem ist es erstaunlich, dass hierzulande der überwiegende Teil der Juweliere und Goldschmiede auf eine eigentliche Diamantabteilung freiwillig verzichtet. Damit machen sie es einigen wenigen Firmen einfach, mit clever aufgebauten Diamantmarken den immer grösser werdenden Kuchen unter sich aufzuteilen. Lieber wettern sie über das Internet, als ihre eigenen Schaufenster und Webseiten diamantgerecht zu gestalten.

Feine Diamanten waren und sind immer mehr die Lokomotive des Schmucks und aller Edelsteine. Nur wer den Mythos der Diamanten lebt, darf auf höhere Umsätze und auf ein verbessertes Image seines Geschäfts hoffen. Genau wie der Altgoldboom ein abruptes Ende fand, kann sich auch die Uhrenkurve nach unten neigen, vielleicht sogar schneller als wir erwarten. Dann wird es zu spät sein, um eigene Ideen im Diamantbereich zu entwickeln, denn die anderen haben ihre Hausaufgaben längst gemacht und den Markt besetzt.

Die grösste Chance bietet sich im Bereich der Verlobungsringe. Die junge Generation hat in Kürze die Reize und den bleibenden emotionalen Wert der Diamanten entdeckt. Entsprechend boomt eine Idee in der Schweiz, die sich schon im letzten Jahrhundert in den englisch sprechenden Ländern und später auch in Japan rasant verbreitet hat.

Info
Walter Muff fine diamonds
Altgasse, 6340 Baar
Telefon 056 664 73 73
Telefax 056 664 73 74
walter.muff@bluewin.ch
www.fine-diamonds.ch

SIE WIRD MIT IHREN FINGERN
DURCH DEIN HAAR STREICHEN

fine diamonds are a jeweller's best friends