

3 Fragen an...

... ROLAND SCHWERTNER



Der Gründer von Nomos Glashütte erläutert das Individualisierungsangebot der Serie „Club Campus“, bei dem kostenlos Gravuren auf den Gehäuseboden gedruckt werden

GZ: Mit der „Club“ hat Nomos Glashütte ein Modell im Angebot, das gerade junge Leute für die Faszination Glashütter Uhrmacherei begeistern will. Nun erweitert die „Club Campus“, ebenfalls mit Manufakturwerk Alpha, das Angebot. Was zeichnet die neue Serie aus?

Roland Schwertner: Mit der Serie „Campus“ haben wir unser Modell „Club“ weiterentwickelt, eine Serie von drei Handaufzugsuhren mit dem Manufakturkaliber Alpha, dem meistgebauten Uhrwerk in Glashütte. Da das Gehäuse einfacher zu fertigen ist, können wir diese Uhren zu einem Preis von 1000 beziehungsweise 1100 Euro anbieten. Das ist für eine hochwertige mechanische Uhr aus Glashütte unschlagbar günstig. Wir haben diese Uhren etwas subventioniert; Nomos Glashütte findet Bildung wichtig. Genau so die etwas in Vergessenheit geratene Tradition, jungen Menschen eine gute Uhr zu schenken. Denn anders als viele andere Dinge bleibt solch eine Uhr. Diesen Brauch wollten wir wiederaufleben lassen. Somit richten wir uns an die Schenkenden, Freunde und vor allem an die Verwandten. Zum anderen wollen wir junge Leute auf den Geschmack bringen, ihnen Qualität, Mechanik und Handarbeit nahebringen.

Mit im Angebot ist die Möglichkeit einer individuellen Gravur auf dem Gehäuseboden, zum Beispiel zum Abitur oder Studium. Wie kommt das bei den Kunden und am PoS an?
Super. Wir wurden von der Nachfrage nach diesen Uhren überrannt, konnten zum Abi 2017

noch nicht einmal jeden zweiten Kundenwunsch erfüllen – wir hatten schlicht zu wenig Uhren. Wer ein solches Geschenk macht, möchte dem Empfänger eine Botschaft hinterlassen. Unser kostenloses Angebot wird also mehr als gern angenommen. Die Gratulation zur bestandenen Prüfung oder Ähnliches ist dabei nur eine unter vielen Nachrichten. Die „Campus“-Modelle werden – nicht zuletzt aufgrund des sehr attraktiven Preises – zu Anlässen unterschiedlichster Art gekauft und graviert. Verraten darf ich: Mitunter stehen auf dem Boden auch sehr private Liebesnachrichten. Ist doch schön, gravieren wir auch!

Welchen Anteil nehmen „Youngsters“ an der Käuferschaft ein?

Momentan noch den geringeren. Es schenken ja eher Eltern und Großeltern. Aber wir sind sicher: Die jungen Menschen werden, einmal auf den Geschmack gekommen, in wenigen Jahren wieder bei ihrem Juwelier stehen. Und dies nicht nur, um ihre Uhr ölen zu lassen, sondern vielleicht, um eine weitere zu kaufen oder um Trauringe zu erstehen. Die Serie „Campus“ soll jungen Leuten ja den Einstieg in die Welt der mechanischen Uhren geben. Als Abiturient oder Student kann man sich so eine Uhr eher noch nicht leisten. Einmal geschenkt, führt sie einen jedoch ein in das Metier der mechanischen Armbanduhren, weckt das Interesse. Das ist der langfristige Erfolg der „Campus“-Serie auch für unsere Partner im Handel.
www.nomos-glashuette.de

VORSCHAU GZ 09/2017

TOPSELLER FÜR DAS WEIHNACHTSGESCHÄFT

Jetzt kommt es darauf an: Wer mit den richtigen Produkten zum Jahresende bei seinen Kunden punktet, der kann das Geschäftsergebnis noch in den grünen Bereich bringen. Immerhin machen die Verkäufe zu Weihnachten noch zwischen einem Viertel und einem Drittel des Jahresumsatzes aus. Die GZ-Redaktion hat rechtzeitig zur Jahresendrallye Produkte zusammengestellt, die das Zeug zu Bestsellern haben. Die eine oder andere Idee könnte das Geschäft des Juweliers zusätzlich beflügeln. Schließlich suchen Kunden gerade für das Fest der Liebe verstärkt nach wahren Werten, wie es Schmuck und Uhren idealerweise sind.



Direkt nach den Sommerferien bereitet sich der Fachhandel bereits auf das Weihnachtsgeschäft vor

UND AUSSERDEM

GZ plus Intergem
Schaufenster der Edelsteinregion
Idar-Oberstein



**DIE NÄCHSTE GZ
ERSCHEINT AM
7. September 2017**