U 43 2020

markt intern Uhren & Schmuck

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international

Ausgabe Nr. U 43/20 | Düsseldorf, 20. Oktober 2020 | 42. Jahrgang | ISSN 1431-3456

Durch Fake-Eier, die Forscherin Kim Williams-Guillén als Teil der Wildlife Crime Tech Challenge aus einem 3D-Drucker entwickelt hat, konnten Diebe von Meeresschildkröteneiern in Mittelamerika verfolgt und ertappt werden. Über Fakes und faule Eier der Branche, aber auch viel Erfreuliches, lesen Sie in dieser Woche auch bei 'mi': ▪ Bares für Wahres ▪ Gemworld abgesagt! ▪ Imitate gestohlen ... – Zunächst bitten wir um Ihre Beteiligung:

Farbedelstein des Jahres 2021 – Ihre Stimme zählt!

Noch bis zum 15. November können Sie den Farbedelstein des Jahres 2021 wählen. Online haben schon einige Uhren & Schmuck-Händler ihre Voten abgegeben, so zeichnen sich hier schon erste Tendenzen ab. Das kann sich durch Ihre Stimmabgabe aber noch ändern. Um Ihre Favoriten voranzubringen, brauchen Sie nur in der heutigen Beilage Ihre drei Lieblings-Farbedelsteine einzutragen und uns diese dann per E-Mail, Fax oder Post zuzusenden. Welche Steine stehen dieses Mal zur Wahl? Hier sind sie: ▪ Amethyst ▪ Bernstein ▪ Citrin ▪ Goldberyll ▪ Granat rot ▪ Lapis-Lazuli ▪ Mandaringranat ▪ Mondstein ▪ Morganit (rosa Beryll) ▪ Opal ▪ Peridot ▪ Rubellit (Turmalin rot) ▪ Rubin ▪ Saphir ▪ Smaragd ▪ Tansanit ▪ Tigerauge ▪ Tsavolith (grüner Granat) und ▪ Türkis. Selbstverständlich freuen wir uns auch über Ihre Kommentare zur Wahl. Zeitgleich wählt eine hochkarätige Jury ihre Lieblingssteine. Nach einem Punktesystem ermitteln wir den Sieger aus den Stimmen beider Wählergruppen.

FARBEDELSTEIN DES JAHRES
EINE 'MARKT INTERN'-AKTION

Wir erinnern uns: Bei unserer ersten Wahl vor zwei Jahren erlangte der Aquamarin Platz 1 und im letzten Jahr gewann der Grüne Turmalin das Rennen. Beide Steine sind nun für je fünf Jahre gesperrt. Bei den diesjährigen bisherigen Voten ragen zwei Steine besonders hervor, von denen einer bislang interessanterweise kaum beachtet wurde. Ob die beiden Frontliner wohl auch von Ihnen favorisiert werden? Auf der kommenden **INHORGENTA** möchten wir den nächsten Sieger bekanntgeben. Im Anschluss können Sie von uns passendes POS-Material erhalten. Ziel unserer Aktion ist es, beim Endverbraucher – vor allem bei jüngeren Menschen – Aufmerksamkeit für die besondere Produktgruppe der Farbedelsteine zu erzeugen.

Wir raten Ihnen: ▪ Senden Sie uns bald Ihr Votum zu, vielleicht gibt dieses den Ausschlag für den Sieg ▪ Wird es der Newcomer sein, der 2019 noch gar keine Stimme der Händler erhalten hatte und 2020 keine der Jury, nun aber bei den Händlern sehr beliebt ist? Oder ein Stein, der auch im letzten Jahr schon Aufmerksamkeit bei den Händlern erhielt, aber durch die Jury aus der Winner-Position gekickt wurde? ▪ Wir freuen uns in jedem Fall auf Ihre Stimme! ▪ Genauere Infos finden Sie auf dem Umfragebogen in der heutigen Beilage ▪ Alternativ können Sie online wählen unter 'Abstimmung 2021' auf der Seite www.farbedelstein-des-jahres.de.

Gemworld 2020: Edelstein- und Schmuck-Messe abgesagt!

Vor wenigen Stunden erhielten wir die traurige Nachricht: Nur 11 Tage vor Beginn der Messe haben die Veranstalter der **GEMWORLD MUNICH** den Event abgesagt. Als Teil der **Munich Show – Mineralientage München** sollte sie vom 30. Oktober bis 1. November 2020 als Handelsplattform für Schmuck, Edelsteine, Perlen und Zubehör stattfinden. Viele bekannte Farbstein- und Schmuckanbieter wie **Karl Faller**, **Paul Wild**, **Ekkehard F. Schneider**, **Hermann Grimm**, **Kreis Jewellery** und **Juchem Schmuckmanufaktur** sowie die Neuaussteller **Wild & Petsch**, **Herbert Stephan**, **Gebrüder Kuhn**, **DiamondGroup** und **Engel & Co.** wollten dort ihre Waren präsentieren. Das **Deutsche Diamantinstitut (DDI)** und das **Institut für Edelsteinprüfung (EPI)** hatten geplant, einen Prüf-Service für geschliffene Edelsteine anzubieten. Kürzlich hatten wir **Christoph Keilmann**, Geschäftsführer der **Münchner Mineralientage Fachmesse GmbH** in Oberhaching, noch einige Fragen geschickt, deren Antworten eigentlich an dieser Stelle veröffentlicht werden sollten. Stattdessen müssen wir heute aus der Pressemitteilung vom 19. Oktober 2020 folgende Worte von Keilmann zitieren:

GEMWORLD

Christoph Keilmann
© Gemworld Munich

„Die Voraussetzungen waren gut. Wir haben zusammen mit der Messe München ein umfangreiches Hygienekonzept erarbeitet und das Feedback von Ausstellern und Besuchern war durchweg positiv“, erklärt Christoph Keilmann. Mit den rapide steigenden Infek-

tionszahlen in Deutschland und den europäischen Nachbarländern, den damit verbundenen verschärften Maßnahmen sowie Appellen der Politik zur Kontaktbeschränkung hatte sich Ende der vorherigen Woche laut der PM allerdings ein Stimmungswandel abgezeichnet. So seien auch die bis dahin konstanten Ticketverkäufe im Onlineshop abrupt eingebrochen. *„Unter diesen Umständen ist das Risiko für uns als Messeveranstalter einfach zu groß geworden“*, erläntert der Geschäftsführer. *„Wir möchten auch alle Beteiligten vor weiteren Kosten bewahren. Daher haben wir uns schweren Herzens zu diesem Schritt entschlossen und die Messe rechtzeitig abgesagt.“*

Eigentlich habe der Münchener Familienbetrieb mit der Messe ein wichtiges Signal der Hoffnung senden wollen – in eine Branche, die unter den vielen Veranstaltungsabsagen dieses Jahr schon sehr gelitten habe. Die Absage sei dann in Abstimmung mit der **Messe München** beschlossen worden. *„Unsere Veranstaltung ist gesund, der Markt ist auf den physischen Handel angewiesen und wir hatten gehofft, angesichts der Umstände zumindest eine kleine Plattform bereitstellen zu können“*, so Christoph Keilmann im Rückblick. Rund 600 Aussteller hatten sich laut PM angemeldet und zahlreiche Onlinetickets seien bereits verkauft worden. *„Eigentlich hätte man in dieser Woche mit dem Aufbau beginnen wollen“*, lesen wir in der Information. Die Enttäuschung kann man vor diesem Hintergrund gut nachvollziehen!

Was bedeutet die Absage konkret für Aussteller und Besucher? ▪ Zahlreiche Marktteilnehmer sind leider betroffen ▪ Durch eine kulante Handhabung werden allen Ausstellern und Besuchern, die sich für die Munich Show 2020 angemeldet hatten, laut PM die Standgebühren bzw. Ticketpreise rückerstattet ▪ Vom 22. bis 24. Oktober 2021 soll die nächste GEMWORLD MUNICH stattfinden ▪ Christoph Keilmann freut sich gemeinsam mit seinem Team, die große Edelsteinfamilie wieder persönlich begrüßen zu dürfen.

Dubioser Goldankauf unter dem Motto „Bares für Wahres“

Ganz herzlich danken wir Ihnen für die vielen Anzeigen und Flyer mit reißerischer Werbung für den Ankauf von Gold und Pelzen, die Sie uns in den letzten Wochen zugeschickt haben. Nachdem die Ankäufer zunächst vor allem in NRW präsent waren, zeigen uns Ihre Zusendungen, dass diese ihren Aktionsradius inzwischen auf das gesamte Bundesgebiet ausgedehnt haben.

Um Ihnen zn zeigen, wie weit Werbung und Wirklichkeit bei diesen Ankäufern auseinanderliegen können, wollen wir Ihnen heute einen Fall aus Kierspe schildern. In der Kleinstadt im Sauerland veranstaltete der **Pelz- & Goldankauf Kierspe** vom 5. bis 10. Oktober Aktionstage mit dem Versprechen: *„Wir zahlen bis zu 55 € pro Gramm.“* Auf dem Werbeflyer wird die **Familie Goman** als Inhaber des Unternehmens genannt. Googlet man diesen Namen, erscheinen Einträge u. a. von **Bild**, **Spiegel**, **RTL** und **WDR** mit Berichten über diverse Ermittlungsverfahren und Prozesse gegen Clan-Chef **Don Mikel** und zahlreiche Familienmitglieder. Zu den Vorwürfen gehören z. B. der 'Enkeltrick' und Erschleichen von Sozialleistungen. Juweliere aus dem Umkreis von Kierspe wollten koukret wissen, wie die Familie Goman agiert und schickten einen Test-Verkäufer in das Geschäft. Am Telefon berichtet uns einer der Initiatoren: *„Wir haben unserem Bekannten drei Goldringe von deutschen Herstellern mitgegeben, die alle mit 585 gestempelt sind und insgesamt 11,7 g wiegen. Wir selbst hätten bei einem Ankauf 310 € dafür bezahlt.“* Dem Test-Verkäufer wurden bei seinem Besnch zunächst Fragen gestellt, die klären sollten, ob er den Wert des Goldanteils kennt. Als er sich 'dnmm stellte', wurden die Ringe gewogen. Mit dem Kommentar *„das sind 8 g“* erhielt der potenzielle Verkänfer das Angebot: *„Wir zahlen Ihnen 60 €.“*

Beilage 'Altenaer Kreisblatt' am 5. Oktober 2020, Seite 1

Wir meinen: ▪ Goldankäufer, die so agieren, zerstören den Markt, da sie das Vertraueu der Verbrancher missbrauchen ▪ Wer nur die Werbung betrachtet, wird jeden seriösen, fair zahlenden Ankäufer als Halsabschneider abstempeln ▪ Wird die Diskrepanz zwischen Werbung und Realität erkannt, besteht das Risiko, dass die schlechte Erfahrung auf alle Goldankäufer übertragen wird ▪ Unterstützen Sie uns deshalb im Kampf gegen die dubiosen Anbieter uud senden Sie uns weitere Bespiele, die in das beschriebene Muster passen. Mehr dazu in Kürze!

INOVA COLLECTION: Aussteller-News

Ende Augnst fand die diesjährige Uhren & Schmuck-Messe INOVA COLLECTION in Hofheim/Wallau statt. Dabei haben wir für Sie Feedback von den Herstellern und Lieferanten der schönen Waren eingefangen. Hier ein Ausschnitt: **Ewa Szyszko** hat ausgefallenen Schnuck der Marke **Eva Stone** aus Polen mit zur Messe gebracht. Die Designerin verrät uns: *„Wir sind sehr zufrieden mit der Messe. Wir hatten viele Kunden, sowohl Bestandskunden als auch neue Kunden*

Impressum
markt intern Uhren & Schmuck - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck
markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, 40235 Düsseldorf, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax +49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführung: Bwt. (VWA) André Bayer; Olaf Weber | Prokura: Sandra Kinder, M.A.; Rechtsanwalt Lorenz Huck | Justiziar: Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern Uhren & Schmuck

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international

U 46 | 2020

Ausgabe Nr. U 46/20 | Düsseldorf, 10. November 2020 | 42. Jahrgang | ISSN 1431-3456

Über den Wolken: Zu ihrem 102. Geburtstag erfüllte sich nun die abenteuerlustige Seniorin Vivian 'Millie' Bailey ihren Traum vom Fallschirmspringen und hakt damit einen weiteren Punkt auf ihrer Bucket List ab. Welche Höhenflüge und Abstürze die Branche in dieser Woche erlebt, lesen Sie heute in 'mi': ▪ Dubiose Goldankäufer ▪ Jahressieger Armbanduhren über 500 € UVP ▪ Showroom Hamburg wird verlängert ▪ Weihnachtseinkäufe im November … – Zuerst:

Wichtiger Schritt auf dem Weg zu Standards für synthetische Diamanten erreicht (Teil 1)

Mehr als zwei Jahre dauert der Prozess bereits, Standards für synthetische Diamanten zu schaffen. Mitte Oktober 2020 hat der Vorstand des Weltschmuckverbandes **CIBJO** (aus dem französischen: Confédération International de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie des Diamantes, Perles et Pierres) eine Leitlinie vorgelegt, mit deren Hilfe Normen für synthetische bzw. Laboratory-Grown Diamonds (kurz: LGDs) geschaffen werden sollen. Anschließend wurde der Entwurf den zahlreichen angegliederten nationalen Schmuck-Verbänden sowie den kommerziellen Mitgliedern des Weltschmuckverbands CIBJO zur Durchsicht gegeben. Das Ziel der klaren Deklaration der LGDs ist also nahe. Allerdings sind die industriell hergestellten Diamanten grundsätzlich nichts neues, wie uns ein Blick in die Historie zeigt:

cibjo
The World Jewellery Confederation

Laut dem **Deutschen Diamant Club** *in Deidesheim gibt es* synthetisch hergestellte Diamanten bereits seit den 1950er Jahren. Sie fanden zunächst vor allem technische, industrielle Verwendnng. Offenbar erreichten diese aber lange Zeit keine Schmuckqualität, was nnn der Fall ist. Doch sind Normen für das relativ neue Produkt überhaupt notwendig? Und welche Relevanz haben solche Standards für unseren Edelstein- und Schmuckmarkt? Wir hören uns dazu bei **Dr. Claudio Milisenda**, Geschäftsführer **Deutsche Stiftung Edelsteinforschung** (DSEF)/Idar-Oberstein, um. Er berichtet: *„Ich finde es ganz entscheidend, dass der Leitfaden zum Umgang mit synthetischen Diamanten im Rahmen der CIBJO und unter Teilnahme der Vertreter der Diamantindustrie ausgearbeitet wurde. Mit Vertretern der Diamantindustrie meine ich diejenigen, die mit natürlichen Diamanten arbeiten. Dadurch wird gewährleistet, dass beim Verkauf von LGDs immer klar dargestellt wird, dass es sich hierbei um industriell hergestellte und nicht durch geologische Prozesse in der Natur entstandene Diamanten handelt.“*

Dr. Claudio Milisenda
© DSEF

Wir nehmen Kontakt zu **Karina Ratzlaff** auf, die nicht 'nur' Präsidentin der **Vereinigung der Bundesverbände des deutschen Schmuck- und Silberwarengewerbes** ist, sondern darüber hinaus Vorstandsmitglied der CIBJO, Vize-Präsidentin der CIBJO Edelmetall Kommission und dazu im Executive Committee und im Finanzausschuss. Znm Hintergrund: CIBJO wurde 1926 gegründet und ist nach eigenen Angaben die älteste Organisation der Edelstein-, Diamant- und Schmuckbranche. Sie hat als einzige Organisation der Branche offiziellen konsultativen Status beim **Economic and Social Couucil** der **Vereinten Nationen**. *„Ziel der CIBJO ist immer der Konsumentenschutz“*, unterstreicht Ratzlaff. *„Daher wird mit den Guidelines ein Rahmen für die synthetische Diamantindustrie gesetzt werden. Es geht der CIBJO um eine Standardisierung der Deklaration von synthetischen Diamanten, da bisher eine Vielzahl an Begriffen und Bezeichnungen für synthetische Diamanten von den verschiedenen Marktteilnehmern benutzt werden, die zum Teil sehr verwirrend für den Konsumenten sind. Wichtig ist zudem die Klarstellung, dass der Begriff 'Diamant' alleine immer für den natürlichen Diamanten gilt.“*

Karina Ratzlaff
© Karina Ratzlaff

In einem Telefonat mit 'markt intern' erklärt das Vorstandsmitglied außerdem, dass CIBJO versucht hat, eine Richtlinie vorzulegen, die zum einen nicht zu komplex ist, zum anderen möglichst wenige Schlupflöcher bietet. CIBJO arbeite, so Ratzlaff, immer basisdemokratisch; die Konsultierung der Mitglieder endete allerdings bereits am 1. November. Im nächsten Schritt werden alle Kommentare durch das 'Laboratory-Grown Diamond Committee' gesichtet und analysiert.

Doch was sagen der Handel und diejenigen, die Edelsteine kreativ verarbeiten, zu den geplanten Normen für LGDs? **Michael Seubert**, der neue Präsident des **Zentralverbands der Deutschen Goldschmiede, Silberschmiede und Juweliere**, meint auf unsere Anfrage: *„Da synthetische Diamanten bereits in der Schmuckbranche angekommen sind, sollten diese, egal ob sie vom Einzelnen verarbeitet werden oder auch nicht, eindeutig benannt werden. Eine klare und auch einheitlichere Standardisierung der Deklaration von synthetischen Diamanten kann somit nur von Vorteil für unsere KollegInnen sein. Gold- und SilberschmiedInnen sowie auch den KonsumentInnen wird durch diese klar formulierten Nomenklaturen der Weg vorgegeben, wie sie den Unterschied zwischen natürlichen und synthetischen Diamanten erkennen und hervorheben können."*

me. Michael Seubert
© ZVGSJ

Spannend ist, dass der vorgelegte Leitfaden auch das Thema Graduiernng einschließt, wie uns Dr. Milisenda verrät: *„Bei der 'Graduierung' von Diamanten nach den 4C soll deutlich werden, dass es sich im Gegensatz zu den natürlichen Diamanten um eine verfahrenstechnisch abhängige und damit steuerbare Produktspezifikation handelt, die, ebenfalls im Unterschied zu natürlichen Diamanten, nichts mit der Seltenheit zu tun hat."*

Unser Zwischenfazit: ▪ Die von vielen gewünschte Festlegung von Normen für LGDs geht nun in die Endrunde ▪ Sie wird alle Marktteilnehmer betreffen, die mit synthetischen Diamanten in Kontakt kommen ▪ In Kürze hören wir zusätzliche Stimmen aus unserem Markt zum Thema und gehen auf weitere Infos von Karina Ratzlaff sowie Inhalte des Leitfadens ein.

Dubiose Gold/Pelz-Ankäufer sind weiter aktiv

Schon ein paarmal haben wir in den letzten Wochen über dubiose Goldankäufer berichtet, die zusätzlich – aber nur in Verbindung mit Gold – den Ankauf von Pelzen bewerben. Unrealistisch sind auch die Versprechen für die Vergütung des Goldes, da die ausgelobten Preise deutlich über den Ankaufspreisen der seriösen Scheideanstalten liegen. Um **Helmut Tönnies**, den Inhaber der **Goldpartner Franchise Systeme GmbH**, bei seinen Aktivitäten gegen diese 'Mitbewerber' zn unterstützen, hatten wir Sie gebeteu, uns entsprechende Werbungen aus Ihrer Umgebung zuzusenden. Für die zahlreichen Beispiele bedanken wir uns ganz herzlich und bitten gleichzeitig um Ihre weitere Mithilfe.

Zusammen mit Flyern und Anzeigen haben uns einige von Ihnen auch ihre konkreten Erfahrungen mit den Goldankäufern geschildert. **Peter Mnsial**/Esens sandte uns eine Beilage aus dem 'Anzeiger für Harlingerland' vom September und berichtete dazu: *„Dieser Hochglanzprospekt lag innerhalb der letzten sechs Wochen dreimal bei. Und das in dem kleinen Esens, wo nur 8.500 Einwohner leben. Durch Aussagen von Kunden, die danach bei mir waren, kann wohl folgendes gesagt werden: Es geht immer erst um den Pelz, der sehr hoch, meistens so um die 1.500 bis 2.000 €, eingeschätzt wird. Dann wird der Kunde nach Gold gefragt. Wenn er verneint, kommt auch der Pelzankauf nicht in Frage. Deshalb die Aussage »Pelz nur in Verbindung mit Gold«. Weil ich die gleichen Dinge (Altgold und auch wiederverkäufliche Schmuckstücke) angeboten bekomme, kann ich sagen, dass dort zu einem Feingoldpreis von 4 € angekauft wird. Das wollte ich nicht glauben und bin mit einer kleinen Schachtel dorthin gegangen. In diese tat ich dann – damit es nicht auffällt – Gold, Silber, Doublé und auch Modeschmuck. In dieses Sammelsurium mischte ich einen Einkaräter. Dieser wurde dann zwar gefunden und auch getestet. Doch nachdem der Diamanttester wie wild piepte, erklärte mir der junge Ankäufer im schwarzen Anzug, immer wenn das Gerät piept, wäre es ein wertloser Stein. Wenn ich ihn aber nicht mehr bräuchte, würde er mir kulanzweise 20 € mehr geben. Es fiel mir schwer, mich im Zaum zu halten. Wenn die jungen Männer in dem kleinen Laden nicht zu dritt gewesen wären, wäre die Situation bestimmt eskaliert."*

Mehrere Kollegen berichten uns, dass sie beim Gewerbeamt nachgefragt haben, ob der Ankauf angemeldet sei und ob die Werbung mit überhöhten Ankaufspreisen zulässig sei. Stellvertretend zitieren wir diese Aussage: *„Anfragen beim Gewerbeamt Bocholt sowie dem Gewerbeamt Dinslaken ergaben sinngemäß folgende Antwort: Es ist nicht verboten, Geld zu verschenken."*

In vielen der Anzeigen zitieren die Goldankänfer zufriedene Kunden, nm mit deren Lob ihre eigene Glaubwürdigkeit zu betonen. Nur wer viele dieser Werbungen vergleicht, stellt fest, dass die dort abgebildeten älteren Paare immer die gleiche Aussage treffen und identische Fotos an mehreren Orten auftauchen. Ein paar Beispiele: ▪ **Familie Berger** bescheinigt **Gold-Pelz-Ankauf** in Görlitz, Inhaber **D. Kwiek**: *„Sehr empfehlenswert, seriöser Empfang, nette Beratung und korrekte Abwicklung"* ▪ Mit gleichem Foto und gleichem Text bürgt **Familie Hoffmann** für **Gold & Pelzankauf Marienheide** ▪ Familie Hoffmann lobt mit gleichem Text nud gleichem Foto auch **Gold & Pelzankauf Weibern**, Inhaber **Kierpacz** ▪ Das **Ehepaar Walter** hat ein eigenes Foto, ihm fällt aber kein anderer Text ein. Das Lob gilt einmal **Pelz & Goldankauf in Velbert**, Inhaber **Daniel Demeter** uud ▪ mit gleichem Foto, gleichem Namen und gleichem Text auch **Pelz- & Goldankauf Kierspe**, Inhaber **Familie Goman**.

Impressum
markt intern Uhren & Schmuck - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck
markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, 40235 Düsseldorf, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax +49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführung: Bwt. (VWA) André Bayer; Olaf Weber | Prokura: Sandra Kinder, M.A.; Rechtsanwalt Lorenz Huck | Justiziar: Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen.

Inzwischen gibt es aber auch erfreuliche Entwicklungen. Ein Beispiel: Ein Bericht der **VRM Wetzlar GmbH** auf www.mittelhessen.de, der den Titel *„Lahn-Dill-Kreis warnt vor unseriösen Goldankäufern"* trägt, zeigt uns, dass das Thema inzwischen in der Publikumspresse angekommen ist. Der Onlinedienst zitiert aus einer Pressemitteilung des Kreises vom 2. November, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen. Die Veröffentlichung beginnt mit einer Erfolgsmeldung: *„Zunächst waren Solms und Herborn betroffen, wo die Städte mit Unterstützung des Kreisordnungsamtes dem Spuk ein Ende setzten. Auch Wetzlar war betroffen. Der Stadt Dillenburg gelang es, die Entstehung schon im Keim zu ersticken. Jüngst aber siedelten sich in Eschenburg und Aßlar fast zeitgleich solche Betriebe an."* Auch deu Betreibern der zuletzt genannten Ankaufsstellen wurden inzwischen die Aktivitäten untersagt. Es folgt die Beschreibung der zumindest bei unseren Lesern bereits bekannten *„Masche"* der Ankäufer. Der Text schließt mit einer Warnung an Endverbraucher: *„Nach den bisherigen Erfahrungen empfiehlt man beim Kreis den Leserinnen und Lesern, extreme Vorsicht walten zu lassen und am besten erst gar nicht auf die Verlockungen einzugehen. Erst recht sollte man davon absehen, mit den Leuten Termine im eigenen Haus zu machen und sich auf Anzahlungen der Ankäufer einzulassen und die zu verkaufenden Wertgegenstände schon gleich zu übergeben. An Pelzen sind die Akteure ohnehin nicht wirklich interessiert."*

Wir halten fest: ▪ Verbraucher, die nur eine einzige Anzeige sehen und nicht über den fachlichen Hintergrund verfügen, werden mit dubiosen Versprechen angelockt ▪ Gerade ältere Menschen werden schnell zu Opfern, wenn sie mit falschen Aussagen unter Druck gesetzt werden und sich nicht trauen, das Geschäft ohne Verkauf wieder zu verlassen ▪ Nutzen Sie unsere Berichterstattung, um Gewerbeämter und Lokalpolitiker auf das Thema aufmerksam zu machen und Aktivitäten wie im Lahn-Dill-Kreis zu initiieren ▪ Berichten Sie uus über die Reaktionen. Nutzen Sie dafür die bekannten Kontaktwege.

Jahressieger 2020: Armbanduhren über 500 € UVP

Mit den hochwertigen Armbanduhren schließen wir die diesjährige Reihe mit Ergebnissen unserer Jahressieger-Umfrage ab. Im März hatten wir Sie gebeten, uns für die Sortimentsbereiche Schmuck, Trauringe uud Armbanduhren Ihre besten Lieferpartner zu nennen. Außerdem fragten wir nach Ihrem Tipp für einen Versicherer. Wir freuen uns, Ihnen heute für den Bereich Armbanduhren über 500 € UVP einen Doppelsieg verkünden zu können: **Bruno Söhnle** und **Michel Herbelin** teilen sich Platz 1, **Junghans** erreicht den 3. Platz!

Die drei heutigen Sieger und die Marken **Seiko**, **Ebel** und **Tutima**, die auf die Plätze 4 bis 6 gewählt wurden, gehören nicht den großen Uhren- bzw. Luxuskonzernen an. Das zeigt: Uhren-Hersteller, die fair mit ihren Partnern im Einzelhandel umgehen, haben eine Chance, neben den 'Großen' zu bestehen. Daraus ergeben sich Vorteile für beide Seiten, deun diese Marken bieten vielen Fachhändlern, die die Vorgaben der 'Großen' nicht erfüllen wollen oder können, die Gelegenheit, ihren Kunden hochwertige Uhren zeigen zu können.

Unser Fazit: ▪ Wir gratulieren allen Herstellern und Lieferanten, die in unserer Liste genannt werden ▪ Jede Nominierung ist ein Erfolg! ▪ Unser Wunsch: Geben Sie auch den kleinen deutschen Herstellern eine Chance, die derzeit noch so wenige Partner im Fachhandel haben, dass wir sie wegen zu geringer Zahl bei den Nominierungen nicht in unsere Tabelle aufnehmen köunen ▪ Kommentare zu den heutigen Ergebnissen veröffentlicheu wir gerne!

Jahressieger 2019/2020 Armbanduhren über 500 € UVP

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

1. **Bruno Söhnle**
1. **Michel Herbelin**
3. **Junghans**

4. **Seiko** 5. **Ebel** 6. **Tutima**

Außerdem nominiert (in alphabetischer Reihenfolge): ▪ **Abeler & Söhne** ▪ **Aerowatch** ▪ **Bulova** ▪ **Casio** ▪ **Certina** ▪ **Citizen** ▪ **Davosa** ▪ **Maurice Lacroix** ▪ **MeisterSinger** ▪ **Mühle-Glashütte** ▪ **Omega** ▪ **Rado** ▪ **Rolex** ▪ **Sinn** ▪ **Union Glashütte**

Branchen-Neuigkeiten unter dem Uhren & Schmuck-Mikroskop

Markenbotschafter Aurélien Ducroz stellt neuesten Michel Herbelin-Chronographen vor Der Freerider und Extremsportler Aurélien Ducroz präsentiert mit dem französischen Uhrenhersteller Michel Herbelin nun ein Modell, das auch extremen Racing-Situationen standhält: den Automatikchronographen Newport Regate Carbon. Das auf 300 Stück limitierte Sportmodell ist bis zu 300 Meter wasserdicht und mit einem blauen Armband aus FKM-Kautschuk ausgestattet, der extrem hochwertig und widerstandsfähig ist. Der Chronograph tickt mit einem exklusiven, von **Sellita** für Michel Herbelin gefertigten mechanischen Uhrwerk. Gehäuse und Zifferblatt sind aus Karbon, die Bandanstöße aus Edelstahl mit DLC-Beschichtung. Die UVP der Neuheit mit der Referenz 288/CN45CB liegt bei 2.995 €.

Professionelle Unterstützung beim Neuanfang oder Ausverkauf Ihres Geschäftes Letzte Woche erhielten wir eine Leseranfrage mit der Bitte um einen geeigneten Ansprechpartner, der beim Ausverkauf des Ladenlokals mit Fachkompetenz assistieren kann. Als bekanntes Gesicht in

U 47 | 2020

markt intern Uhren & Schmuck

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international

Ausgabe Nr. U 47/20 | Düsseldorf, 17. November 2020 | 42. Jahrgang | ISSN 1431-3456

Anhand kleiner Kristalle soll künftig die Zerstörnngskraft von Vnlkanen berechnet werden können – steigt Magma unter Vulkanen auf, entstehen Zirkonkristalle. Forschende aus Heidelberg und Genf konnten jetzt dank dieser Mineralablagerungen das Magma-Volumen eines mexikanischen Vulkans berechnen. In Zuknnft könnte diese Methode Ansbrüche vorhersagen. Eiu Blick in die Branchen-Kristallkugel verrät uns diese Woche: ▪ Folgen des Lockdown Light ▪ ZV Uhren mit neuer Adresse ▪ 'markt intern'-Kalender kommt … – Zuerst:

Terminverschiebung INHORGENTA MUNICH 2021

Spätestens seit dem Lockdown Light bangen viele Branchenvertreter, ob die INHORGENTA MUNICH wie gewohnt im Februar ihre Tore öffnen kann. Nun steht fest, dass Europas größte Plattform für Schmuck, Uhren und Edelsteine stattdessen vom 15. bis 19. April 2021 stattfinden soll. *„Mit dem neuen Termin und der um einen Tag verlängerten Laufzeit bieten wir unseren Kunden sowohl hervorragende Rahmenbedingungen als auch mehr Sicherheit aufgrund einer Entzerrung des Besucherstroms“*, erklärt **Klaus Dittrich**, Vorsitzender der Geschäftsführung der **Messe München**, die Entscheidung. *„Der neue Termin im April ist der notwendige Schritt, um Ausstellern und Besuchern eine optimale Plattform für ihre Geschäfte zu bieten und an die bisherigen Erfolge der INHORGENTA anzuknüpfen“*, ergänzt Projektleiterin **Stefanie Mändlein**. Der Entschluss für den neuen Termin wurde nach den Angaben der Messe München in enger Abstimmung mit den Partnern und Fachbeiräten gefasst. Bei Stefanie Mändlein erkundigen wir uns nach den Gründen für die Erweiterung um den Donnerstag als fünften Messetag. Sie berichtet: *„Zusätzlich wünschten sich viele Besucher – und auch Aussteller – einen weiteren INHORGENTA-MUNICH-Tag unter der Woche, um innerhalb der eigenen festgelegten Geschäftszeiten unsere Messe besuchen zu können. Mit der Erweiterung auf insgesamt fünf Tage tragen wir diesem Wunsch Rechnung. Hierbei zeigt sich wieder, wie wichtig der direkte Austausch mit unseren Ausstellern und Besuchern ist.“*

Stefanie Mändlein
© INHORGENTA MUNICH

Klaus Dittrich
© Messe München

Der **INHORGENTA AWARD** und die **TRENDFACTORY MUNICH** sollen Bestandteil der Messe bleiben. Unter den Ausstellern finden sich auch einige Neuzugänge wie z.B. **Bigli**, **Pasquale Bruni**, **Oris** und **Leo Pizzo**. Wir hoffen, dass wir uns alle im kommenden April in München sehen!

Was bedeutet der Lockdown Light für deutsche Juweliere? Ein Streifzug durch Deutschland

Auch wenn von Seiten der Politik auf Bundesebene keine pauschale Schließung von Einzelhandelsgeschäften in unserem Markt vorgeseheu ist, so haben die aktuellen Maßnahmen dennoch Auswirkungen auf deren Chancen, Umsätze zu erzielen. Wir hören uns daher bei mehreren Uuternehmern quer durch unser Land um und stellen Ihnen heute die verschiedenen Aussagen ungeschminkt vor.

Gabriele Cordes-Marschall
© Gabriele Cordes-Marschall

Beginnen wir unseren Streifzug im Norden. **Gabriele Cordes-Marschall** ist Inhaberin der Fa. **Ewald Cordes, Uhrmacherneister & Juwelier** in Uelzen, einer Kreisstadt im östlichen Niedersachsen mit ca. 35.000 Einwohneru, in der laut Cordes-Marschall keine großeu Industriebetriebe ansässig sind; es sei eine Gegend mit *„eher beschaulichen Verdienstmöglichkeiten und noch ziemlich geringen 'Corona-Zahlen'“*. Die Firmenchefin beschäftigt *„acht mehr oder weniger häufig arbeitende Menschen, davon drei Azubis“* und schildert uns, dass die Innenstadt ihres Ortes seit Anfang November nicht mehr so belebt ist wie vorher. *„In unserem Geschäft ist es deshalb auch ruhiger“*, berichtet sie, allerdings sei das jedes Jahr vor der Weihnachtszeit so. *„Da ich als Uhrmachermeisterin außer unserem Juweliergeschäft eine Werkstatt für Servicearbeiten und Reparaturen betreibe, ist*

Geschäftsführer: *„Wir alle danken meinem Freund Horst Eberhardt für seinen unermüdlichen Einsatz für unser wunderschönes Handwerk und sein fast 45-jähriges Engagement für den Zentralverband. Die Uhrmacher in Deutschland sind ihm zu großem Dank verpflichtet und wir wünschen ihm für seinen Unruhestand von ganzem Herzen alles erdenklich Gute.“* Dem schließen wir uns an!

Askania: Hommage an 'Tegel' Wahre Heimatliebe bringt die Berliner Uhrenmarke Askania mit der Linie 'Tegel' zum Ausdruck. Anlässlich der Schließung des Hauptstadtflughafens widmet Askania 'Berlins Tor zur Welt' eine Uhrenlinie, die Chronographen sowie Drei-Zeiger-Uhren mit Datumsanzeigen in zwei Varianten umfasst. Mehr zu den nostalgischen Modellen finden Sie unter www.askania.de.

Hamburger Bernsteinladen schließt Die Coronakrise hat auch Hamburgs ältestem Spezialgeschäft für Bernstein schwer zugesetzt. Aufgrund fehlender Touristen muss der Schmuckladen nun schließen und beginnt noch in diesem Monat mit dem Räumungsverkauf.

Dubiose Gold- und Pelzankäufe: Es geht weiter Letzte Woche hatten wir Sie wieder einmal über die Aktivitäten der dubiosen Ankäufer von *„Pelz in Verbindung mit Gold“* informiert. **Helmut Tönnies**, Inhaber der **Goldpartner Franchise Systeme GmbH**, engagiert sich seit Monaten auf vielen Ebenen, um den 'Mitbewerbern' das Handwerk zu legen. Er kommentiert den Bericht: *„Danke für Ihre Veröffentlichung. Wir sind hier alle auf dem richtigen Weg. Das hiesige Büro benötigt aus dem ganzen Bundesgebiet die entsprechenden Anzeigen. Wir gehen jedem Einzelfall nach und setzen einen inzwischen standardisierten Arbeitsablauf in Gang. Derzeit schaffen wir Präzedenzfälle (bei Behörden und Gerichten), die wir dann bundesweit zur Bekämpfung dieser Kriminalitätsart einsetzen können. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass wir unsere Bemühungen längerfristig sehen. Ein schneller Erfolg ist nicht zu erwarten.“* Eine gelungene Aktion gegen die Ankäufer meldet aktuell das **Polizeipräsidium Konstanz**, nachdem in Spaichingen Polizei und Gewerbeamt aufgrund einer Zeitungsanzeige aktiv wurden. Unterstützen Sie uns und Helmut Tönnies bitte weiter und senden Sie uns entsprechende Werbuugen zu – möglichst als Original und mit Angabe von Tag und Ort des Erscheinens.

Umsatz im Einzelhandel mit Uhren & Schmuck im September Nach dem Einbruch durch den Lockdown im Frühjahr dokumentierte das **Statistische Bundesamt**/Wiesbaden in den Sommermonaten eine allmähliche Besserung. Nun liegen die Ergebnisse für den September vor: +15,8 % nominal bzw. +12,9 % real. Dennoch bleibt für die drei ersten Quartale insgesamt ein Minus: – 7,6 % nominal bzw. – 9,7 % real. Hoffen wir, dass der Aufwärtstrend weitergeht.

'markt intern'-Kalender 2021 Auch für das kommende Jahr erhalten Sie als treuer 'markt intern'-Abonnent wieder unseren beliebten Vier-Monats-Kalender als Wegbegleiter und Glücksbringer. Ihr persönliches Exemplar wird in diesen Tagen per Extra-Post verschickt. Es sollte spätestens in KW 49 bei Ihnen eintreffen.

Ein Mann sitzt bei der Wahrsagerin vor der Kristallkugel. *„Wie ich sehe, sind Sie Vater von zwei Kindern“*, sagt die Wahrsagerin. *„Das glauben SIE!“*, erwidert er. *„Ich bin Vater von drei Kindern.“* Die Wahrsagerin lächelt und antwortet: *„Das glauben SIE!“*

Wir sagen Ihnen eine erfolgversprechende Woche voraus!
Ihre Chefredakteurinnen

Dipl.-Ing. Monika Schlößer

Sandra Kinder, M.A.

markt intern und **miDIREKT** – 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
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:
- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optometrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:
- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- 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

■ vertraulich ■ aktuell ■ unabhängig ■ kritisch ■ kompetent ■

Diamantbericht

Seit 1979

Internes aus der Schmuck-, Edelstein- und Uhrenbranche

06. August 2020 | 41. Jahrgang | 16/2020

In diesem DB lesen Sie: 61 Euro pro Gramm Automatische Graduierung Diamantenbörsen wieder geschlossen Baselworld gerettet? Klage gegen Rio Tinto Neue Kredite Partnerschaft Steuerfreie Zone Diamantenankauf zu höchstpreisen Aufgegeben Ausgeraubt DB gratuliert Diamantpreise für die Endverbraucher im Internet Neulich in meinem Laden LVMH DB Preisübersicht für Brillanten

61 EURO PRO GRAMM?

Die Aussagen, die **Czory Moses, Goldankauf Moses/60313 Frankfurt**, in seiner halbseitigen und farbig gestalteten Printanzeige macht, klingen auf den ersten Blick verlockend: Von einer großen Goldankauf-Aktion ist da die Rede. Diese dauert nach Angaben des Händlers nur vier Tage und geht somit nur bis zum 31. Juli. Bis dahin sollten sich verkaufswillige Besitzer also gemeldet haben, wenn sie Wertgegenstände aller Art (neben Schmuck, Edelmetallen, Uhren und Edelsteinen, kauft das Unternehmen nach eigenen Angaben auch Pelze, Nerze, Orden und Geschirr) zu Spitzenpreisen los werden möchten. So lautet etwa der Slogan, der zwischen Zähnen und Goldschmuck prangt: *„Wir zahlen bis zu 61 Euro pro Gramm"*. Das hört sich zunächst nach einem Spitzenwert an. Zudem offeriert Moses sogar kostenlose Hausbesuche bei einer Anfahrt von bis zu 80 Kilometer. Dort soll der Schmuck dann auf Echtheit geprüft werden. Und wer in den Laden kommt, den erwarten nicht nur kostenlose Parkplätze, sondern auch noch „gratis Kaffee und Kuchen". Klingt zu schön, um wahr zu sein? Wir haben uns bei den Kollegen umgehört, was sie zu dieser Art des Werbens meinen. Ist das noch seriös oder handelt es sich dabei schon um plumpe Bauernfängerei?

Eine relativ eindeutige Meinung zu diesem Werbegebaren vertritt **Bernhard Baier, Juwelier Baier/81825 München**: *„Diese Art der Werbung als seriös einzustufen, ist etwas schwierig, denn der dort angebotene Ankaufkurs liegt ja zwischen fünf und zehn Euro über dem aktuellen Goldkurs. Aber jeder muss ja was an solchen Geschäften verdienen, sonst lohnt es sich nicht. Aber da der Händler ja mit dem Zusatz „bis zu" wirbt, handelt es sich dabei wohl eher um ein Lockangebot."* Baier sieht auch die Möglichkeit, dass die Zahlung eines solch hohen Grammpreises wiederum an bestimmte Bedingungen geknüpft ist, wie zum Beispiel dass der Kunde gleichzeitig wieder Schmuck oder ähnliches dort einkaufen muss. *„Daher muss das ein Lockangebot sein, weil es kann ja keiner was herschenken, außer er hat so viel Geld, dass er es wegbringen muss."* Generell stellt er bei vielen Kollegen jedoch einen übertriebenen Hang zur Selbstdarstellung fest. Es gäbe viele, die laut schreien würden, welche Höchstpreise sie zahlen würden. Strafbar mache sich damit niemand, aber was dann letzten Endes tatsächlich gezahlt werde, sei eine ganz andere Frage. Ein krasses Beispiel, wie sehr unbedarfte Privatleute in seiner Stadt um ihr Geld gebracht werden sollten, hat er auch noch parat: *„Eine junge Frau hatte 50 Goldmünzen von ihrem Großvater geerbt. Sie ging damit zu irgendeiner Bude in der Nähe des Bahnhofs. Dort sollte sie 20 Euro pro Münze bekommen. Zum Glück rief sie vor dem Abschluss noch einmal ihre Mutter an, weil sie verunsichert war. Diese kannte uns und schickte sie dann noch einmal zu einer Zweitschätzung in unser Geschäft. Wir haben ihr schließlich 380 Euro angeboten – pro Münze, wohlgemerkt!"*

Gerhard Riegel(63), Münzen- und Schmuckhandlung/90402 Nürnberg „Aber *wenn man da die Leute erst*

LVMH

Auch für den französischen Luxuskonzern LVMH wachsen die Bäume nicht mehr in den Himmel: Die Coronavirus-Krise setzt dem Branchenführer und Börsenliebling zu. In Amerika und Europa stehen die Zeichen weiter auf Rückgang. Besonders stark ließ der Umsatz mit Uhren und Schmuck, sowie in den Einzelhandelsgeschäften von LVMH nach, die sich häufig an Flughäfen befinden. Das Vertriebsgeschäft schloss das erste Halbjahr sogar mit einem operativen Verlust von 308 Millionen Euro. Parfum und Kosmetik sowie Uhren und Schmuck verzeichneten ebenfalls Verluste. Immerhin erwirtschaftete das große Standbein der Lederwaren einen Betriebsgewinn von 1,8 Milliarden Euro - ein Minus von fast der Hälfte gegenüber dem Vorjahr. In Reaktion auf die Krise will LVMH das Online-Geschäft ausbauen. Bisher setzt der Konzern mit seinen Luxustempeln noch stark auf den stationären Handel. Außerdem hat er mit seinen Vermietern Mietsenkungen ausgehandelt, die Werbeausgaben gekürzt und Boni gestrichen. *„Wir haben reagiert, doch nicht überreagiert. Wenn es einen Impfstoff gibt, wird sich die Welt des Luxus wieder normalisieren“*, sagte Finanzvorstand **Jean Jacques Guiony**.

DB GRATULIERT:

+++ Emil Stahl/96450 Coburg zum 125-jährigen Jubiläum +++ Gabro/22767 Hamburg zu 30 Jahren +++ Georg Leicht/76530 Baden-Baden zur Neueröffnung +++ Pohlmann/42697 Solingen zu 50 Jahren +++ Rozet & Fischmeister/A-1010 Wien zum Neustart mit dem Webauftritt +++ (Einzelheiten auf www.diamantbericht.de)

AUSGERAUBT

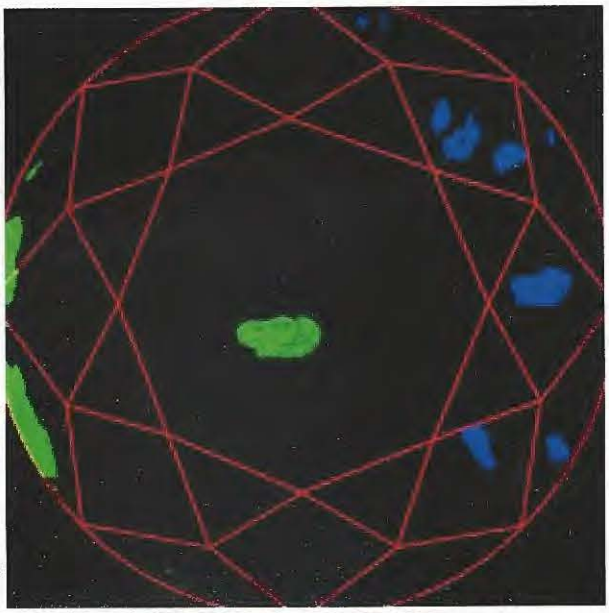
+++ Diamant/04277 Leipzig am 27.07.2020 +++ Ugur Juwelier/63450 Hanau am 30.07.2020 +++ (Einzelheiten auf www.diamantbericht.de)

einmal im Laden hat, kann man die Leute gut bereden. Wenn es sich um einen geschickten Verkäufer handelt, kann er dadurch schon das Geschäft abschließen, egal zu welchen Konditionen. Was auch sehr gefährlich ist, ist, wenn man die Händler zu sich nach Hause bestellt. Davor kann man eigentlich nur warnen, denn dann wird man möglicherweise ordentlich unter Druck gesetzt, gerade dann, wenn es sich um ältere Leute handelt“. Gerade die, die am lautesten schrien, seien oft die unseriösesten, denn irgendwie müssten sich die teuren Anzeigen und Werbekampagnen ja wieder rechnen, und die müsse man dann über entsprechend niedrige Ankaufkurse wieder hereinholen.

Daran wird deutlich, wie wichtig es ist, sich an einen alteingesessenen, seriösen Händler zu wenden. Doch auch die zahlreichen Online-Angebote, das Altgold einzuschicken, hält Baier für fatal: *„Das ist das gefährlichste, was man machen kann. Da weiß ich gar nicht, was schick ich ein, welche Qualität, da ist dem Betrug die Tür geöffnet. Auch gibt es Anbieter, die mittels Online-Rechner hohe Ankaufswerte für Feingold versprechen. Doch die meisten Leute haben nur Gold mit 8,14 oder 18 Karat und erhalten hierfür viel ungünstigere Konditionen. Der Feingoldkurs wird nur erreicht, wenn der Händler keine große Arbeit mehr damit hat.“* Bei ihm ist derzeit viel los. Die Leute würden nicht in den Urlaub fahren und sich daher lieber ein schönes Schmuckstück gönnen. Auch der Ankauf boomt

Fazit: Der Markt für Gold und Goldschmuck ist nach wie vor lukrativ. Doch sollten Kollegen lieber auf seriöse Methoden setzen, um sich hier zu positionieren. Langfristig zahlt sich das allemal mehr aus.

AUTOMATISCHE GRADUIERUNG



Das **Gemological Institute of America (GIA)** hat in Zusammenarbeit mit IBM ein System entwickelt, das mit Hilfe künstlicher Intelligenz die Graduierung der Reinheit von Diamanten weitgehend automatisieren wird. Das neue Reinheitsgradsystem wird derzeit in den Labors des GIA in New York City und Carlsbad, Kalifornien, eingesetzt und könnte bald auf andere Standorte ausgeweitet werden.

Tom Moses, Executive Vice President und Chief Laboratory and Research Officer des GIA, sagt, dass die Farb- und Schliffgradierung des GIA zwar weitgehend automatisiert ist, aber sich die maschinelle Reinheitsgradierung bisher jedoch als schwer durchführbar erwiesen hat. *„Reinheit war die letzte Grenze“*, sagt er. *„Es ist komplex. Es ist sehr schwer abzubilden. Wir müssen Größe, Anzahl, Art und Typ vieler verschiedener Merkmale beurteilen. Dann müssen wir all diese Dimensionen berücksichtigen und sie gemeinsam interpretieren.“*

Er stellt fest, dass GIA seit mehr als einem Jahrzehnt versucht, die Einstufung der Reinheit zu automatisieren. Am Ende wandte sie sich an IBM, ein führendes Unternehmen auf dem Gebiet der künstlichen Intelligenz, um bei der Entwicklung dieses neuen Systems zu helfen.

Die neue Methode habe mehrere Vorteile, sagt Moses. Zum einen ist sie schneller. *„Diese Automatisierung wird es uns ermöglichen, mehr Steine und kleinere Größen zu sortieren und dies effizienter zu tun“*, sagt er.

Außerdem ist sie im Allgemeinen beständiger, sagt er: *„Wir haben bereits festgestellt, dass die Wiederholbarkeit beim maschinellen Lernen höher ist. Es ist noch nicht in allen Klassenstufen, aber für die Mehrheit der Klassen hat es mehr Wiederholbarkeit gezeigt.“*

Das System wird letztendlich „weniger menschliches Eingreifen“ bedeuten, aber

■ vertraulich ■ aktuell ■ unabhängig ■ kritisch ■ kompetent ■

Diamantbericht

Seit 1979

Internes aus der Schmuck-, Edelstein- und Uhrenbranche

30. Oktober 2020 | 41. Jahrgang | 22/2020

In diesem DB lesen Sie: ■ Wanderankäufer: 70 Euro pro Gramm ■ Synthesen ■ CIBJO Empfehlung ■ Pandora ■ „Grading-Report" ■ Expertisen für die Katz' ■ Neulich in meinem Laden ■ Streik ■ Ausgeraubt ■ DB gratuliert ■ Diamantpreise für die Endverbraucher im Internet ■ Razzia in China ■ Weihnachts-Diamanten ■ Neue Führung in Antwerpen ■ DB Preisübersicht für Brillanten

WANDERANKÄUFER: 70 EURO PRO GRAMM

Es sind die Wanderankäufer die jetzt durch das Land ziehen. In farbigen Beilagen werben Sie mit Gramm-Preisen die inzwischen bei 70,00 Euro liegen. Sie mieten leerstehende Läden für wenige Tage und kaufen angeblich alles, zu sehr hohen Preisen. Die aggressive Werbung hilft Kunden anzuziehen. Nur den Namen ihrer Firma nennen sie in ihren Zeitungs-Beilagen nicht. Die Kunden wissen gar nicht an wen sie ihren Schmuck verkauft haben. Wenn es später an dubiosen Plätzen auftaucht, haben die Kunden das Nachsehen. DB hat sich an das Gewerbeamt gewendet, mit der Bitte mitzuteilen, ob die Veranstaltungen überhaupt angemeldet wurden. Die Aussagen der unbekannten Wanderaufkäufer, in ihren farbigen Beilagen klingen auf den ersten Blick verlockend: Von einer großen Goldankauf-Aktion ist da die Rede. Diese dauert nach Angaben des Händlers nur fünf Tage und geht somit nur bis zum 24. Oktober 2020. Bis dahin sollten sich verkaufswillige Besitzer also gemeldet haben, wenn sie Wertgegenstände aller Art (neben Schmuck, Edelmetallen, Uhren und Edelsteinen, kauft das Unternehmen nach eigenen Angaben auch Pelze, Nerze, Orden und Geschirr) zu Spitzenpreisen los werden möchten. Bei den Pelzen und Tierpräparaten wird allerdings eine Einschränkung gemacht: „Nur in Verbindung mit Gold". Also scheinen es die Ankäufer nur auf das Gold abgesehen zu haben. Die restlichen Angebote, sollen nur mehr Kunden anlocken. So lautet etwa der Slogan, der zwischen Zähnen und Goldschmuck prangt: *„Wir kaufen an…Wir zahlen bis zu 70,- Euro pro Gramm"*. Das hört sich zunächst nach einem Spitzenwert an. Zudem offerieren sie sogar kostenlose Hausbesuche für Senioren bei einer Anfahrt von bis zu 50 Kilometer. Dort soll der Schmuck dann auf Echtheit geprüft werden. Und wer in den Laden kommt, erhält bis zu 20,- Euro für „seine Spritkosten". Klingt zu schön, um wahr zu sein? Seltsamerweise wird in dem Prospekt nur die Adresse **(60489 Frankfurt-Rödelheim, Alexanderstr. 74)** und eine **Handy-Nummer: 01636098851** angegeben. DB hat mit einem Kollegen gesprochen, was er zu dieser Art des Werbens meint. Ist das noch seriös oder handelt es sich dabei schon um plumpe Bauernfängerei? **Gerhard Riegel(63), Münzen- und Schmuckhandlung/90402 Nürnberg** *„Wenn man da die Leute erst einmal im Laden hat, kann man die Leute gut bereden. Wenn es sich um einen geschickten Verkäufer handelt, kann er dadurch schon das Geschäft abschließen, egal zu welchen Konditionen. Was auch sehr gefährlich ist, ist, wenn man die Händler zu sich nach Hause bestellt. Davor kann man eigentlich nur warnen, denn dann wird man möglicherweise ordentlich unter Druck gesetzt, gerade dann, wenn es sich um ältere Leute handelt"*. Gerade die, die am lautesten schreien, sind oft die unseriösesten, denn irgendwie müssen sich die teuren Anzeigen und Werbekampagnen ja wieder rechnen, und die muss man dann über entsprechend niedrige Ankaufkurse wieder hereinholen.

Fazit: Der Markt für gebrauchten Goldschmuck ist nach wie vor lukrativ. Es ist nur sehr ärgerlich für alteingesessene Fachgeschäfte, wenn ihnen die Wanderankäufer die Kunden wegnehmen. Oder werden die Fachgeschäfte mit einer agresiven Werbung kontern? **DB hat die Behörden bereits über diese seltsamen Aktionen informiert. Die Antworten im nächsten DB.** Machten Sie bereits Erfahrungen mit dieser Geschäftsidee? Schreiben Sie uns.

GOLD & PELZANKAUF FÜRTH

Königstraße 41 • 90762 Fürth • Tel. 0911 - 36 06 11 98

Ankauftag Montag 23 November 2020 10 - 18 Uhr

Ankauftag Dienstag 24 November 2020 10 - 18 Uhr

Ankauftag Mittwoch 25 November 2020 10 - 18 Uhr

Ankauftag Donnerstag 26 November 2020 10 - 18 Uhr

Aktion nur 4 Tage gültig!

Nutzen Sie die einmalige Gelegenheit

Ohne Risiko!
Militärorden
Unverbindliche Beratung
Transparente Abwicklung
Seriöser Ankauf
Sofortige Barauszahlung

Gerne übernehmen wir Ihre Spritkosten bis zu 20,- € bei Ankauf

Wir zahlen zur Zeit bis zu 60,80* €/pro Gramm Feingold

GUTE PREISE GARANTIERT – GOLD SILBER ANKAUF – BARGELD SOFORT

Ankauf von Goldschmuck aller Art.
Altgold, Bruchgold, Münzen, Barren, Platin sowie gut erhaltene Ringe, Broschen, Ketten (Armbänder bevorzugt in breiter Form), Colliers, Medaillons, Golduhren – auch defekt,
Pelzankauf (in Verbindung mit Schmuck)

ANTIKER KORALLENSCHMUCK, KORALLENKETTEN, KORALLEN-SCHNITZEREIEN (bevorzugt in blutrot), **ZAHNGOLD** (mit und ohne Zähne),

Hausbesuche bis zu 100 km kostenlos!
Gerne prüfen wir Ihren Schmuck auf Echtheit!
** für antiken Schmuck*

Wir kaufen an:

Mäntel

Wir zahlen für Pelze und Nerze bis zu 5.000 €

**Pelzankauf nur in Verbindung Gold*

Edelpelze aller Art

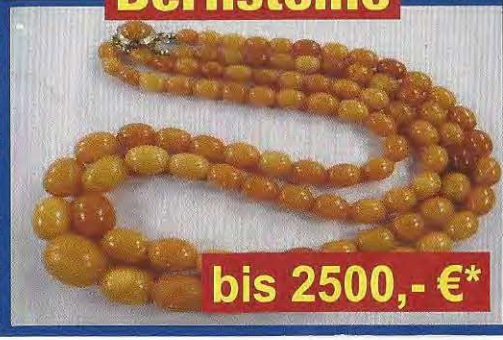
Wir kaufen auch Modeschmuck

Uhren

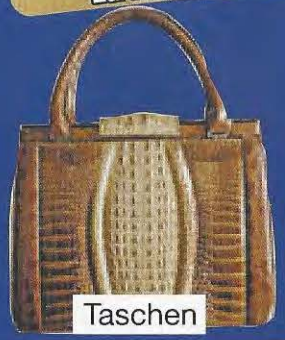
Gold- und Silbermünzen

Schmuck

**nur in vb Gold*
Porzellanpuppe*


Bernsteine
bis 2500,- €*

Kostenlose Bewertung Ihres Schmucks, auch bei Ihnen zu Hause!



GOLD & PELZANKAU
FÜRTH

Königstr. 41 • 90762 Fürth
Tel. 0911 - 36 06 11 98
Mobil 0177 / 377 97 00

Öffnungszeiten:
Mo. - Do. 10.00 - 18.00 Uhr durchgehend geöffne

Wir schätzen Ihre Antiquitäten, Pelze und Ihren Schmuck kostenlos und unverbindlich

Aktion nur gültig am:

Machen Sie Ihren Pelz zu Bargeld!

Ankauf von Pelzen aller Art!

Wir zahlen bis zu 5.000,- € für Ihren Pelz*

Nutzen Sie die letzte Chance vor Saisonschluss 2020!

Die Nachfrage in OST-Europa ist derzeit sehr hoch.