

Ausgabe Nr. U 32/24 | Düsseldorf, 7. August 2024 | 46. Jahrgang | ISSN 1431-3456

**Paddeln für den Umweltschutz: Den Sommer genießen und gleichzeitig was Gutes tun? Das geht in Leipzig! Über die Initiative 'Green Kayak' kann jeder kostenlos Kajaks mieten. Die Voraussetzung ist, dass man während seiner Tour Müll aus dem Wasser fischt. Der gesammelte Müll wird anschließend gewogen und in einer App erfasst. Mit kreativen Ideen und viel Engagement präsentiert sich auch die Uhren & Schmuck-Branche diese Woche: ■ 'Sustainable Jewelry Day' ■ EcoVadis Goldstatus ■ Juristische Fallstricke ■ Schweizer Uhrenmarkt ... – Zuerst:**

## Powerduo für den Fachhandel: FLUME Technik und DUGENA

Zwei auf einen Schlag: Bestellungen bei FLUME und DUGENA gehen nun Hand in Hand. Eine neue, kundenfreundliche Lösung für Fachhändler stellen der Uhren & Schmucktechnik-Großhändler **Rudolf Flume Technik GmbH** und die Traditionsuhrenmarke **DUGENA** ihren Partnern nun zur Verfügung. Dafür hat FLUME einen eigenen Händlerbereich für DUGENA-Kunden angelegt, der den Bestellprozess für diese noch einfacher gestalten soll. Über das DUGENA-Händlerportal können registrierte Fachhändler selbstständig ihre DUGENA-Produkte bestellen und sorgen so für eine effiziente Nachversorgung. Als bereits bestehender Kunde ordern Sie zu Ihren persönlichen Händlerkonditionen. Wer FLUME-Kunde ist und sich noch als DUGENA-Fachhändler registrieren lassen möchte, kann dies ganz einfach über folgendes Kontaktformular tun: <https://t1p.de/dugena-kontaktformular>.



Bestellungen bei FLUME und DUGENA gehen Hand in Hand  
© Rudolf Flume Technik

Genauso einfach funktioniert die Registrierung andersherum: Falls Sie bereits DUGENA-Fachhändler sind, aber noch kein FLUME-Kunde, können Sie sich hier registrieren: <https://t1p.de/flume-account-login>.

Ihre Vorteile liegen auf der Hand: Die Registrierung im Händlerbereich bietet Ihnen ■ Schnelles Einkaufen ■ Speichert Ihre Daten und Einstellungen ■ Bestellübersicht und Versandinformationen ■ Verwalten Ihres Newsletter-Abonnements.

**Thomas Krükkert**, Geschäftsführer Rudolf Flume Technik GmbH, meint: „Eine schnelle Nachversorgung mit gut gehender Ware ist wichtiger denn je. Wir setzen alles daran, die Vorteile der verschiedenen Welten zu nutzen, um den sta-

tionären Händler vor Ort zu stärken und gleichzeitig den Endkunden optimal zu bedienen.“

Der Unternehmer stellt also ganz klar den Servicegedanken und die Vorteile für seine Fachhändler in den Fokus. Wir haken nach, wie es sich im Detail mit der Lieferung und der Rechnungsstellung verhält. Auch das sei ganz einfach: „Als Kunde von FLUME und DUGENA werden Ihre Bestellungen aufgeteilt. DUGENA-Produkte werden direkt von DUGENA geliefert und in Rechnung gestellt. Alle anderen Produkte werden über die Rudolf Flume Technik GmbH versendet und fakturiert“, ergänzt DUGENA-Geschäftsführer **Marco Schneider**.



Marco Schneider  
© Dugena

Ein weiteres neues Projekt, von dem wir im Gespräch mit den Geschäftsführern erfahren, bringt die gemeinsame Philosophie „Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Fachhandel steht für uns an erster Stelle“ nochmal ganz deutlich zum Ausdruck. Auch wenn sich die Neuheit derzeit noch in der Testphase bei einigen Fachhändlern befindet, dürfen wir den 'mi'-Lesern schon mal einen Vorgeschmack auf das geben, was da kommt.



Thomas Krükkert  
© Rudolf Flume Technik

Krükkert berichtet: „Herr Schneider und ich arbeiten inhouse seit über einem Jahr an einer eigens programmierten App-Lösung für den Fachhandel. Diese App ist mehr als nur der verlängerte Arm des Online-shops. Sie soll dafür sorgen, dass unsere Fachhandelspartner keinen Kunden mehr aus dem Laden ziehen lassen müssen, ohne ihn mit dem gewünschten Produkt bedient zu haben. Konkret sieht das so aus: Die DUGENA-Fachhändler werden mit Ipad's aus-

**Ihr direkter Draht zur Redaktion Uhren & Schmuck: +49 (0) 211 6698-303**

■ Fax: +49 (0) 211 6698-237 ■ E-Mail: [schmuck@markt-intern.de](mailto:schmuck@markt-intern.de) ■ [www.markt-intern.de/schmuck](http://www.markt-intern.de/schmuck)

gestattet, welche laufend mit den neuesten Kampagnenvideos- und Produkten ausgestattet werden. Diese Updates laufen automatisiert. Sobald wir also ein neues Imagevideo erstellt haben, wird es direkt auf dem Ipad im Fachgeschäft präsentiert und zeigt so laufend die aktuellsten Angebote.“

Doch die Funktionen der App seien mehr als nur präsentabel. Sie sollen genau die Brücke schlagen, die dem Einzelhandel in Konkurrenz zum Onlinehandel so Probleme bereitet. Sie kennen das Szenario alle: Ein Kunde kommt in Ihr Uhren & Schmuck-Fachgeschäft und zeigt Ihnen das Bild einer ganz bestimmten Uhr, die er haben möchte. Natürlich ist es gerne genau das Modell oder die eine Farbe, die Sie gerade nicht vorrätig haben. Doch bevor man den Kunden nun unverrichteter Dinge ziehen lassen muss, soll die neue App genau an der Stelle Abhilfe schaffen. Krükkert führt aus: „Der Händler kann direkt in der App alle DUGENA-Modelle aufrufen und dem Kunden präsentieren. Dafür muss er nun nicht mal mehr zum Rechner und sich erst im Shop durchklicken. Er ist direkt am Kunden dran und kann direkt den Abschluss machen. Die Uhr wird im Laden vor Ort bestellt und kassiert und dann direkt vom DUGENA-Lager zum Kunden geschickt. Einfacher geht's nicht. Das ist ein extrem wichtiges Standbein. Es geht uns vor allem darum, dass unsere Partner keine Kunden mehr verlieren. Sie sollen keinen Interessenten, dem man eine ausführliche Beratung gegeben hat, ohne Ware aus dem Geschäft ziehen lassen müssen, der sich mit dem Wissen dann online bedient.“

Diesen entscheidenden Punkt ergänzt Schneider mit einem weiteren ausschlaggebenden Faktor: „Ein Baustein, der auch

bei der Konzeption der neuen App fester Bestandteil bleiben sollte, ist, dass es bei DUGENA so gut wie keinen Onlinepreisdruk gibt.“ Ein großes Lob zu diesem Punkt kommt auch als Feedback aus dem Handel. „Unsere Partner wissen es zu schätzen, dass wir einer der Hersteller sind, die die Preise sauber halten und Verfügbarkeiten garantieren. Alle Händler werden bei uns gleich behandelt und beliefert. Sobald eine Uhr präsentiert wird, zeigt sich dies automatisch auch in der App.“

**'mi' meint:** Im Gespräch mit den beiden Geschäftsführern wird deutlich, dass sie immer einen Schritt weiter denken und sich selbst stets die Aufgabe stellen: Wie kann die Zukunft des Fachhandels aussehen und welchen Beitrag leisten wir, damit das Fortbestehen gesichert bleibt. Ein wichtiger Beitrag sind genau solche Innovationen und neue Services wie die nun präsentierte App für die Fachhandelspartner. Wir erfahren noch, dass die Testphase zur Zufriedenheit aller Beteiligten läuft. Man arbeite bereits an ergänzenden Displays und das Ziel sei, weitere Fachhändler bis zum großen Weihnachtsgeschäft mit den Ipad's auszustatten. Dazu gehören auch Schulungen und Einführungen der Mitarbeiter zum reibungslosen Ablauf vor Ort. Ein tolles Werkzeug, das gerade im stressigen Arbeitsalltag (Bestell-)Wege verkürzt, Prozesse vereinfacht und vor allem für zufriedene Kunden vor Ort sorgt. Zu den Entwicklungen halten wir Sie natürlich auf dem Laufenden. In der Zwischenzeit freuen sich die Teams über Ihren Besuch auf der **INOVA COLLCETION**: Rudolf Flume Technik GmbH finden Sie im Erdgeschoss, Standnr. 81, und DUGENA stellt im Obergeschoss am Stand mit der Nr. 283 aus.

## Nachhaltigkeit in und für die Schmuckindustrie: Seien Sie beim 'Sustainable Jewellery Day' dabei

Der **Bundesverband Schmuck, Uhren, Silberwaren und verwandte Industrien e. V. (BVSU)** lädt die Branchenteilnehmer zum 'Sustainable Jewellery Day' ein, einer internationalen Tagung, die am 3. September 2024 zum ersten Mal in Pforzheim stattfinden wird. Im Rahmen der Kulturveranstaltung **Ornamenta** werden vor Ort aktuelle Themen der Nachhaltigkeit in und für die Schmuck- und Uhrenindustrie mit Experten aus der Branche diskutiert.



© Adobe Stock

„Die Jahre nach der Covid-Pandemie bringen zum Teil große Veränderungen für die Schmuck- und Uhrenbranche in Deutschland und Europa. Nachhaltigkeit ist in unserer Branche das bestimmende Thema der Zeit. Bei der Diskussion um den nachhaltigen Umgang mit Edelmetallen, Innovationen wie synthetischen Diamanten u.a. treffen zum Teil sehr konträre Meinungen aufeinander. Auch verändern die aktuellen Kriege

in der Welt nicht nur die Möglichkeiten des Vertriebs in einer globalisierten Wirtschaft. Auch Entwicklungen wie die Sanktionen der G7-Staaten gegen russische Diamanten haben das Potenzial, einen ganzen Branchenzweig auf der Seite der Beschaffung zu verändern“, heißt es in der Ankündigung. Der 'Sustainable Jewellery Day' des BVSU soll ein Format mit Impulsen aus der Wirtschaft für die Wirtschaft sein. Teilnehmer haben die Möglichkeit, von internationalen

Experten zu lernen und mit ihnen über die wichtigen Themen des Jahres in der Schmuck- und Uhrenindustrie zu diskutieren. Der Austausch mit Experten und den Marktakteuren, das persönliche Gespräch und die Diskussion von Angesicht zu Angesicht sind hierbei der entscheidende Faktor. Die Tagung im **IndustrieHaus** im Herzen der Goldstadt Pforzheim besticht mit hochkarätigen Vorträgen und Präsentationen von Akteuren der deutschen Branche, aber auch internationalen

Gästen wie z. B. des **Responsible Jewellery Council, TracR (De Beers)** oder des **Natural Diamond Council**. Intensive Gespräche und Diskussionen ermöglichen das Networking mit Kollegen.

Die Tagung des BVSU findet im Rahmenprogramm 'Ornamenta Lust' der Ornamenta statt. Sie ist ein Kulturprogramm in Pforzheim und der Region Nordschwarzwald, das von Juli

bis September 2024 stattfindet und Ausstellungen, Installationen im öffentlichen Raum und Veranstaltungen präsentiert (vgl. U 28/24). Der Teilnahmepreis für den 'Sustainable Jewellery Day', inklusive Tagungspauschale und Dokumentation, liegt bei 149 Euro pro Person. Mitglieder des BVSU erhalten einen Sonderpreis von 49 Euro pro Person. Anmeldung, Programm und weitere Informationen finden Sie unter [www.sustainable-jewellery.com](http://www.sustainable-jewellery.com).

## Stimme der Woche: „Wir sind voller Freude und Optimismus“

Der Countdown läuft: Nur noch wenige Wochen, bis die Uhren & Schmuck-Branche wieder zur **INOVA COLLECTION** in Hofheim-Wallau zusammenkommt. Vor Ort erwartet die Fachbesucher ein breites Ausstellerspektrum. Unter den 'Technik und Werkzeuge'-Ausstellern finden wir auch wieder das Pforzheimer Unternehmen **Siro Lasertec**. Im Gespräch mit Geschäftsführer **Rolf Okyay** erfahren wir, was er an dem Branchenevent schätzt, was er sich von der Messe verspricht und worauf sich die Teilnehmer aus seiner Sicht freuen können.



Rolf Okyay  
© Siro Lasertec

'mi': Warum sind Sie 2024 wieder bei der INOVA COLLECTION als Aussteller dabei? **Rolf Okyay:** „Wir waren sehr froh, dass die INOVA wieder zu ihrem Ursprung zurückgekehrt ist. Nach dem missglückten Versuch, auf der großen Messe auszustellen, haben wir uns gedacht, wir geben der Messe noch eine Chance und schauen, was dieses Jahr dabei rauskommt. Genau das familiäre Erscheinungsbild dieser Messe macht es gerade aus.“

'mi': Was schätzen Sie an der INOVA COLLECTION? **R. O.:** „Das Unkomplizierte, was die Menschen dahinter möglich

machen. Natürlich auch das super leckere Catering und das Angebot für die Besucher.“

'mi': Was erwarten Sie sich von Ihrer diesjährigen Teilnahme? **R. O.:** „Hoffentlich einen Durchbruch auch Abschlüsse auf der Messe zu machen, ganz viele Kunden und gute Gespräche.“

'mi': Auf was dürfen sich Fachbesucher in diesem Jahr (an Ihrem Stand) freuen? **R. O.:** „Wir haben neue Beschriftungslaser mit vielen neuen Optionen dabei. Ebenso stellen wir einen neuen kleinen Schweißlaser vor.“

'mi': Was sind Ihre Wünsche für die Entwicklung der INOVA COLLECTION? **R. O.:** „Wir würden uns wünschen, dass die INOVA zwar klein bleibt, aber trotzdem an Gewicht in der Branche zunimmt, und ein fester Bestandteil der Messen wird. Ein breites Kundenspektrum interessierter Besucher mit dem Hang zur Kaufentscheidung. Dafür sind auch wichtige und bekannte Unternehmen wichtig, die solche Kunden anziehen. Wir sind voller Freude und Optimismus.“

Das sind wir auch und wünschen uns genau diesen Mix an spannenden Ausstellern und interessierten Fachbesuchern für die INOVA COLLECTION! Haben Sie sich schon Ihr kostenloses Ticket gesichert? <https://live.invitario.com/de/inoва-collection-2024/besucherregistrierung/>.

## Wichtige Meldungen für Unternehmer aus der 'mi'-Schatzkiste



Bernd Dahlinger, Geschäftsführender Gesellschafter, Stefan Böisinger, Nachhaltigkeitsbeauftragter, Valerio d'Adamo, Geschäftsführer  
© Dahlinger

'Gold' für Dahlinger Ein Unternehmen, welches das wichtige Thema Nachhaltigkeit schon seit Jahren praktiziert, ist die **Dahlinger GmbH**. Für sein Engagement wurde der internationale Anbieter von Verpackungen und Displays für Luxus- und Lifestyleprodukte nun mit dem **EcoVadis Goldstatus** ausgezeichnet. Diese prestigeträchtige Auszeichnung wird an Unternehmen verliehen, die im Nachhaltigkeitsbewertungsprozess von EcoVadis herausragende Leistungen in den Bereichen Umwelt, Arbeits- und Menschenrechte, Ethik und nachhaltige Beschaffung erzielt

haben. Konkret bedeutet dies, dass Dahlinger zu den besten 5 % der Unternehmen gehört, gemessen an ihrer Nachhaltigkeitsperformance. „In einer sich wandelnden Welt, die mit Herausforderungen wie dem Klimawandel, Ressourcenknappheit und sozialer Ungerechtigkeit konfrontiert ist, betrachten wir es als unsere Pflicht, nachhaltige Lösungen zu entwickeln und umzusetzen“, äußerte sich **Valerio d'Adamo**, Geschäftsführer der Dahlinger GmbH, erfreut über die EcoVadis Goldauszeichnung. Das Team aus Lahr freut sich auch über Ihren Besuch auf der **INOVA COLLECTION**. So viel sei bereits verraten: „Es wird bunt!“ im Obergeschoss am Stand 234.

**Firmenverzeichnisse: Nicht alle sind harmlos** „Mit dieser Mitteilung möchten wir Sie darüber informieren, dass Ihre Website xyz in unsere Suchmaschine CompanySpotter aufgenommen wurde. Dadurch wird Ihr Unternehmen über unsere Plattform leicht auffindbar, wodurch sich die Online-

Präsenz Ihres Unternehmens erhöht.“ Haben Sie auch schon einmal – wie der Kollege aus Oberbayern – Post bekommen, dass Ihr Unternehmen in ein Ihnen bisher unbekanntes Register aufgenommen wurde? „Firmenverzeichnisse kommen immer wieder vor und sind oft eine Plage“, weiß 'mi'-Justiziar **Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold**. „Aufpassen muss man bei Handelsregister- oder Markenmeldungen. Da kommt eine offizielle Rechnung vom Register. Weil die Abzocker das wissen, schicken sie oft in diesem Zeitraum Rechnungen, die möglichst offiziell aussehen, tatsächlich aber Abos für unnütze private Firmenregister beinhalten. Wer da nicht genau hin-

guckt, kann schnell Ärger bekommen.“ Der vorliegende Fall scheint insofern zwar vergleichsweise harmlos zu sein, denn im ersten Schritt wird (noch) kein Geld eingefordert, sondern der Anbieter informiert nur darüber, dass er ein Unternehmen schon in ein Verzeichnis aufgenommen habe. Was bezweckt er aber dann? „Ich würde sagen, dass sie versuchen, mit den Adressaten ins Geschäft zu kommen, indem diese auf die Homepage aufmerksam gemacht werden, auf die Website gehen und dann Zusatzleistungen einkaufen sollen. Die E-Mail ist in diesem Fall nicht mehr und nicht weniger als getarnte Werbung.“

## Branchen-Neuigkeiten unter dem Uhren & Schmuck-Mikroskop

**Nachfrage nach Schweizer Uhren schwächelt** Eine rapide Abnahme der Nachfrage bei Uhren der mittleren und unteren Preisklasse zwingt die Zulieferer im Jurabogen aktuell dazu, den Sommer mit Kurzarbeit zu überbrücken. Um die 40 Unternehmen aus verschiedenen Branchen haben in den letzten Wochen beim Kanton Jura Anträge für Kurzarbeit gestellt – Anfang des Jahres seien es gerade einmal fünf gewesen, sagt **Pierre-Alain Berret**, Leiter der **Industrie- und Handelskammer Jura**. Grund für die fehlende Arbeit ist die geringe Nachfrage im Uhrenmarkt. Seit Monaten blieb diese unter den Erwartungen – Inflation, schwächelnde Konjunktur, geopolitische Lage sowie ungünstige Wechselkurse haben dazu beigetragen. Gerade in China, Hongkong und Macau sei die Nachfrage stark eingebrochen, das betonen sowohl die **Swatch Group** als auch der Genfer Schmuck- und Uhrenkonzern **Richemont** in ihren kürzlich publizierten Geschäftszahlen. Allzu große Sorgen mache man sich in der Branche derzeit aber nicht, man geht nur von einer temporären Durststrecke aus. Schweizer Uhren dürften attraktiv bleiben, sagt auch **Jean-Philippe Bertschy**, Leiter Research Schweizer Aktien bei **Bank Vontobel**: „Die Nachfrage in anderen asiatischen Märkten und auch in Europa bleibt solide, im amerikanischen Markt sogar sehr hoch.“ Auch würde es nicht alle Marken gleich treffen: „Die starken Marken mit

einer hohen Preissetzungskraft schneiden viel besser ab – die Begehrlichkeit der Marken und das Kundenerlebnis der Kunden in den Läden sind entscheidend.“

**Juristische Fallstricke digitaler Personalakten!** Die Digitalisierung im Backoffice kann zweifelsfrei gerade den Arbeitgebern in kleinen und mittelständischen Unternehmen viel Zeit (und Bürokratie) ersparen. Dazu aber müssten auch unsere Gesetze dringend an 'die neuen Zeiten' angepasst werden, denn sonst sind Gerichtsentscheidungen weiterhin absehbar, bei denen man innerlich die Hände über dem Kopf zusammenschlägt, weil sie zwar formal völlig korrekt sind und dem Gesetz folgen, aber irgendwie 'aus der Zeit gefallen' zu sein scheinen. Ein Beispiel gefällig? Eine Unternehmerin hatte in der digitalen Personalakte mehrere Schriftstücke mit einer eingescannten Unterschrift versehen. In einem Prozess um die Wirksamkeit einer Befristung konnte sie den Vertrag über die Befristung aber nur in digitaler Form vorlegen und das Gericht vertrat dazu die Ansicht, dies beweise nicht die gesetzlich vorgeschriebene **Schriftform** der Befristungsabrede. Eine digitale Personalakte sei **keine** Urkunde im Sinne des § 420 Zivilprozessordnung (ZPO) (**Landesarbeitsgericht Köln**, Az. 6 Sa 607/22). Behalten auch Sie dies unbedingt im Blick!

Eine erfolgreiche Woche wünscht Ihnen  
Ihre



*G. Hufmann*  
Gesa Hufmann

– Chefredakteurin –

„Du kannst den Ozean nicht überqueren, wenn du nicht den Mut hast, die Küste aus den Augen zu verlieren.“ **Christoph Kolumbus**

## markt intern und **III**DIREKT – 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](http://www.markt-intern.de). – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

### Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien 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

