

GOLD'OR

No. 3
April / Mai 2020
CHF 15.00

153 bpm



Garmin

Der Zeit voraus

En avance sur son temps

Trade

Unsere Branche
und das Virus

Watches

Croissance
pour Initium

Stones

Rapaport senkt
Diamantpreise

HORLOGERIE-JOAILLERIE

MICROTECHNOLOGIES

MEDTECH



EPHJ

LE MONDE DE LA
HAUTE PRÉCISION 

NOUVELLES DATES

15 - 18 SEPTEMBRE 2020

PALEXPO GENÈVE

VISITEURS ENREGISTREZ-VOUS
GRATUITEMENT DÈS JUILLET

PLUS DE

800

EXPOSANTS

20'000

VISITEURS PROFESSIONNELS

Editorial

Wir sind motiviert

Im Januar bin ich nach Vicenza gereist, im Februar nach München. Einige von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, haben Branchentermine in Frankfurt am Main, Tucson oder Bangkok wahrgenommen. Wir wussten bereits, dass wir die Hände gut waschen und desinfizieren müssen, von „Social Distancing“, Reisetopp, Homeoffice oder Kurzarbeit waren wir hingegen noch weit entfernt.

Seit Mitte März ist alles anders, für jeden persönlich, aber auch für unsere Branche. Nie hätten wir gedacht, dass es uns privilegierten Europäern ähnlich gehen könnte wie den Menschen in Wuhan. Nie hätten wir an einen Lockdown gedacht und dass Goldschmiede und Bijouterien ihre Türen für viele Wochen schliessen müssen.

Die Reaktionen auf die Coronakrise sind unterschiedlich: Einigen macht sie Angst, anderen weniger. Einige leben nach den Vorgaben des Bundesrats, andere suchen Schlupflöcher. Manche geniessen das entschleunigte Leben, andere leiden unter der Einsamkeit. Auch geschäftlich gibt es Folgen in der ganze Bandbreite, vom „blauen Auge“ bis hin zur bedrohten Existenz. So erklärt sich, weshalb die einen an neuen Kollektionen und am Marketing arbeiten, während andere alles vermeiden, was noch Kosten generiert.

In der Gold'Or-Redaktion arbeiten wir ebenfalls reduziert. Zur Baselworld und zur EPHJ wollten wir zwei grosse Ausgaben produzieren.



Il est toujours possible de façonner le futur!

Il y a deux mois, à la mi-février, personne n'aurait pu s'imaginer que nos gouvernements prendraient très bientôt des mesures qui bouleverseraient notre vie du jour au lendemain et que nous n'avons pas connues depuis plus de 70 ans: les frontières et les commerces «non indispensables au système» ont été fermés, privant ainsi temporairement de nom-

breux commerçants et entreprises de leurs moyens de subsistance (une situation qui ne concerne pas les commerçants en ligne). À la mi-mars, la phase la plus grave avait tout d'un film de science-fiction apocalyptique dont la fin restait à écrire.

Et aujourd'hui, en avril, il est toujours aussi difficile de savoir quel chemin emprunter à court et à moyen terme: le fait de pouvoir reprendre petit à petit une vie normale ne signifie pas automatiquement que nous reprendrons exactement notre vie d'avant la crise. D'un côté, les conséquences économiques sont impossibles à chiffrer, même si les mesures du gouvernement, véritable *deus ex machina*, avaient pour objectif d'apaiser cette situation. Kristalina Gueorguieva, la directrice du Fonds monétaire international, s'attend cette année à connaître la plus importante récession économique depuis la crise économique

Nun fehlen uns Kunden, Aufträge und damit – wie bei so vielen von Ihnen – auch der Umsatz. Dennoch nehmen wir unsere journalistische Aufgabe wahr und versorgen Sie mit Informationen. Bei den Vorbereitungen zu dieser Ausgabe durften meine Kollegen und ich wertvolle Kontakte pflegen und interessante Gespräche führen, was uns sehr motiviert.



Der Redaktionsschluss dieser Ausgabe war Anfang April. Wenn Sie diese Zeitschrift in der Hand halten, bereiten wir schon die nächsten Themen für Sie auf, die Sie in unserem Online-Magazin und in der Juni-Ausgabe finden werden. Es geht um weitere Bundesratsentscheide, um physisches Gold, um Termine im Sommer und Herbst sowie um den Brief der Baselworld-Aussteller an die MCH Group.

Für die kommenden Wochen wünsche ich Ihnen viel Durchhaltevermögen und gute Gesundheit!

Tanja Wenger

mondiale de 1931. Il va sans dire que nous espérons tous qu'elle exagère.

D'un autre côté, restent encore à venir des dégâts sociaux dont nous sentirons indubitablement les effets. L'anthropologue culturel américain Robert Harrison a synthétisé ce dernier point dans une formule parlante selon laquelle les effets de cette quarantaine sur nous tous se constateront plus tard: nous libèrera-t-elle fondamentalement ou nous paralysera-t-elle pendant longtemps? Ceci dépend bien sûr aussi de l'influence des mesures relatives au coronavirus sur la conjoncture.

Même si nous considérons la variante la plus optimiste, il ne faut pas oublier que l'assurance personnelle et la joie de vivre ne peuvent être réactivées en appuyant sur un bouton. Un facteur décisif vient s'ajouter à cela pour les secteurs horloger et joaillier. Les produits qu'ils proposent ont une dimension tout de même plus émotionnelle que du papier de toilette. Et c'est justement là, après toutes ces déclarations, que réside un espoir de taille, mais néanmoins paradoxal. Les montres et les bijoux incarnant la joie et l'optimisme, ils constituent les meilleurs exemples d'une force qui permet de croire aux belles choses de la vie et de façonner activement le futur. Quant à l'activité créatrice du façonnage, un élément clé de la branche, elle implique toujours la croyance que l'on obtiendra au final une belle création.

Marcel Weder

Inhalt / Sommaire

04 Editorial

06 News

10 Trade

10 Von der Weide in den Stall

12 Informationen rund um die Coronakrise

14 So geht die Branche mit der Krise um

25 VSGU

25 „Mein VSGU“ mit Neumitglied Manuela Weingart

26 Der VSGU informiert

27 Rechtsdienst mit Laura Strebel

28 Cover Story

28 Garmin: Der Zeit voraus

30 Die Kollektion für den Fachhandel

31 Une collection pour les commerces spécialisés

32 Garmin: en avance sur son temps

34 Jewellery

34 Salome Bruggisser vereint Design und Goldschmiedekunst

36 Erste Erfahrungen mit der CAD-Technologie

37 Glanz aus München

38 Der unkomplizierte Webshop der Diamond Group

40 Brigitte Hägler sucht Nachfolge

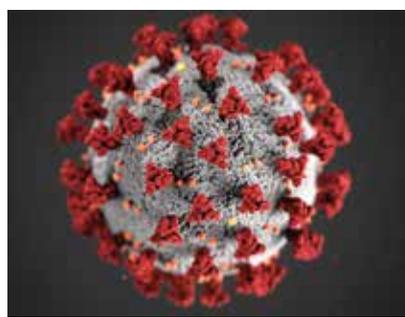


Watches
Initium 41



Stones
Diamantpreise 46

Cover Story
Garmin 34



Trade
Unsere Branche
und das Virus 10

41 Watches

41 Spectaculaire croissance pour Initium

42 Rolex geht gegen Uhrenfirma vor

44 L'interview avec Jean-Daniel Pasche

45 Jean-Daniel Pasche im Interview

46 Stones

46 Diamond News

47 SGG-Zentraltagung um ein Jahr verschoben

48 Quand le soleil se fond dans l'or

50 Edelsteinlexikon, Teil 4

52 Nicole Ripp zum grünen Turmalin

53 Special

53 Werkstoffe für Uhren und Schmuck: Keramik

54 Das Proton

55 Le proton

56 Keltisches Gold aus dem Massif Central

57 L'or des Celtes gaulois provenait du Massif Central

58 Kann man Atome sehen?

59 Les virus – dangereux parasites des cellules

60 Viren sind gefährliche Parasiten

61 Jobs und Markplatz

51. KOSTENLOSE GEKRÄTZTOUR

TOURNÉE DE RAMASSAGE DES DÉCHETS DE BASSE CONCENTRATION

- Sie haben voluminöses Material mit niedrigem Edelmetallgehalt?
Vous avez du matériel volumineux à faible teneur en métaux précieux?
- Sie möchten Ihr Gekrätz umweltschonend rezyklieren lassen?
Vous souhaitez que vos déchets soient recyclés de manière écologique?
- Sie möchten eine kostenlose Abholung?
Vous souhaitez un service de collecte gratuit?



DANN SIND SIE BEI UNS GOLDRICHTIG!

Jetzt anrufen, den QR-Code scannen oder den unten stehenden Link in Ihren Browser eingeben und Ihr Gekrätz abholen lassen.

www.gyr.ch/abholung

CHEZ NOUS VOUS ÊTES AU BON ENDROIT!

Appelez-nous maintenant, scannez le code QR ou entrez le lien ci-dessous dans votre navigateur et demandez-nous de ramasser vos déchets.

www.gyr.ch/recolte

*Die aktuelle Tour beginnt im Mai. Melden Sie sich bis Ende April noch an!
Eine Verschiebung aufgrund des Ausnahmezustandes bleibt vorbehalten.

*La tournée actuelle se déroule en mai. Inscrivez-vous jusqu'à la fin d'avril!
En raison de l'état d'urgence, nous nous réservons le droit de reporter cette date.

Who

Bucherer, Luzern,

verschickte Anfang März ausgewählten Kunden Einkaufsgutscheine in der Höhe von 1000 Franken. Das Ungewöhnliche war, dass diese Gutscheine nicht an einen Mindesteinkaufswert gekoppelt und bis am 31. Mai gültig sind. So wäre es also beispielsweise möglich, in einer beliebigen Bucherer-Filiale das Modell Commander von Mido, das auf Bucherers Webseite mit einem Verkaufswert von 1000 Franken ausgewiesen ist, mit einem Rabatt von 100 Prozent beziehungsweise gratis und franko zu erwerben. Bezüglich „franko“ gilt zu sagen, dass Bucherer explizit darauf hinwies, dass Online-Bestellungen ausgenommen sind. Ein Zeichen dafür, wie gross das Interesse an stationärer Kundenfrequenz beim umsatzstärksten Schweizer Filialisten schon vor dem „Lockdown“ gewesen ist.

Bucherer, Lucerne

a envoyé début mars des bons d'achats d'une valeur de 1000 francs à des clients triés sur le volet. Cette action avait ceci de particulier que les bons n'étaient pas liés à une valeur d'achat minimale et étaient valables jusqu'au 31 mai. Ainsi, le détenteur d'un tel bon pourrait par exemple acheter, dans n'importe quelle succursale Bucherer, un modèle Commander de Mido listé sur le site Internet de Bucherer à un prix de vente de 1000 francs, avec un rabais de 100 pour cent, soit gratuitement et sans frais de port. À noter en ce qui concerne les frais de port que Bucherer mentionne explicitement que les commandes en ligne sont exclues de cette offre. Un signe, s'il en faut, que la chaîne de succursales qui enregistre le plus grand chiffre d'affaires en Suisse attache une grande importance à la fréquentation de ses succursales, et ce avant le confinement déjà.

Gübelin, Luzern,

informierte am 27. März darüber, dass Patek Philippe nun auch online verfügbar sei. „Wir sind stolz, Ihnen eine exklusive Auswahl an Patek-Philippe-Zeitmesser für eine begrenzte Zeit in unserer E-Boutique anbieten zu dürfen“, schrieb der Luzerner Traditionsjuwelier in einer Mitteilung. Die andere grosse Genfer Marke, Rolex, die wie Patek Philippe bislang weder auf offiziellen Händlerseiten noch auf der eigenen Webseite online verfügbar war, hielt dem Coronasturm bislang stand. Dies veranlasste die Handelszeitung prompt zur Kritik, Rolex sei stur und schade damit seinen Händlern. Eine Kritik, die im Fall von Rolex sicher ins Leere greift, da wohl die grosse Mehrheit der stationären Rolex-Händler mit der Marke vor der Coronakrise sehr gut gefahren ist.

Gübelin, Lucerne,

a indiqué le 27 mars que les modèles Patek Philippe seraient désormais également disponibles en ligne. «Nous sommes fiers de pouvoir vous proposer une sélection exclusive de montres Patek Philippe pour une durée limitée dans notre boutique en ligne», écrivait ainsi le joaillier de tradition lucernois dans un communiqué. Rolex, l'autre grande marque genevoise qui, tout comme Patek Philippe, n'était jusqu'à présent disponible ni sur les pages officielles des commerçants, ni sur son propre site Web, tient encore bon face à la crise du coronavirus. La Handelszeitung s'est alors osée à la critique en déclarant que Rolex était têtue et que cette attitude portait préjudice à ses commerçants. Une critique qui ne fera sans doute pas mouche dans le cas de Rolex, car la grande majorité des commerçants stationnaires de la marque ont connu de très bons résultats avec la marque avant la crise du coronavirus.

Die Meisterschaft muss warten

Mit der Preisverleihung hätte die diesjährige Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft am 27. April im Hotel Schweizerhof in Luzern ihren Höhepunkt erreichen sollen. Dass leider auch dieser Branchentermin verschoben werden muss, darüber informierten die Organisatoren Daniel Gut und Christoph Brack Ende März. Das Ersatzdatum sei noch nicht bekannt, sagt Brack. „Wir beobachten die Entwicklungen im Gesundheitswesen und die Vorgaben des Bundesamts für Gesundheit. Sobald wir die Chancen verlässlich einschätzen können, werden wir uns wieder an die Planung setzen.“ Während die technische Meisterschaft erst in den Tagen vor der Preisverleihung hätte stattfinden sollen, sind in der Design-Meisterschaft bereits bedeutende Schritte getan: Bis am 13. März, also just vor dem Lockdown, konnten die Wettbewerbsstücke eingereicht werden. Die Bewertung müsse man jetzt aufschieben und warten, bis ein Treffen der Juroren wieder sinnvoll und vertretbar sei, so Brack. (twf)

www.smgold.ch



Die Schweizer Goldschmiede-Meisterschaft muss wegen Covid-19 verschoben werden. Im Bild ist das Design-Siegerstück von 2019 zu sehen.

Le championnat devra attendre

Cette année, le Championnat suisse des bijoutiers aurait dû atteindre son apogée le 27 avril avec la cérémonie de remise des prix à l'hôtel Schweizerhof de Lucerne. Mais Daniel Gut et Christoph Brack, ses organisateurs, ont malheureusement dû annoncer à la fin mars que ce rendez-vous de la branche serait lui aussi repoussé. Christoph Brack a indiqué que la nouvelle date n'était pas encore connue. «Nous observons l'évolution de la situation du système de santé et les consignes de l'Office fédéral de la santé publique. Dès que nous estimerons que nous avons de belles opportunités, nous nous pencherons à nouveau sur la planification.» Alors que le championnat technique aurait dû avoir lieu les jours précédant la remise des prix, la branche design du championnat a déjà connu des étapes importantes: les œuvres en compétition ont été remises jusqu'au 13 mars, soit juste avant le début du confinement. Selon Christoph Brack, il a par contre été nécessaire de repousser leur évaluation et d'attendre qu'il soit à nouveau judicieux et acceptable que les jurés se réunissent. (twf)

Inhorgenta verlängert Frühbucher-Termin

„Wir alle stehen täglich vor neuen Herausforderungen. In diesen ungewissen Zeiten wollen wir unseren Ausstellern die bestmögliche Unterstützung bieten,“ sagt Inhorgenta-Projektleiterin Stefanie Mändlein. Deshalb habe man bei der Messe München entschieden, die Frist für die Frühbucher-Anmeldung von Ende März auf den 30. Juni zu verschieben. Die nächste Inhorgenta Munich findet vom 19. bis 22. Februar 2021 statt. (red.)

Souveränität am Handgelenk

Junghans erweitert seine Meister-Kollektion um die „Meister S Chronoscope“. Der Chronograph mit Day-Date-Funktion reiht sich in seiner Formensprache bestens in die Meister-Linie ein, die sportliche Gehäusegestaltung verleiht ihm eine zusätzliche dynamische Note. Die Uhren sind mit dem Automatik-Kaliber J880.1 ausgestattet und verfügen über Saphirglas. Erhältlich ist die neue Meister S Chronoscope in einer auf 888 Stück limitierten schwarzroten Variante mit Kautschukband und Ledereinlage sowie unlimitiert mit einem grün-schwarzen und einem anthrazitfarbenen Zifferblatt jeweils mit Edelstahlband. Die Neuheiten sind voraussichtlich ab Juni verfügbar. Junghans wird in der Schweiz von Ramser Distribution vertrieben. (mw)

www.junghans.de
www.ramser-distribution.ch



Die neue Meister S Chronoscope von Junghans gibt es in drei Varianten.

Innovation in Gold

Kettenvielfalt braucht viele Ideen – die Ideen der Schofer-Designer. Mit Kopf, Herz und modernster Technik entstehen exklusive Designs für anspruchsvolle Kunden. The Chain Company, Design made in Germany, verfügt über Erfahrung und Kompetenz, arbeitet eng mit Wissenschaft und Forschung zusammen und verfügt über ein professionelles Netzwerk am Produktionsstandort Pforzheim. Erst die Synergien von traditionsreicher Handarbeit, alten Techniken, modernen Technologien und vollautomatischer Produktionen machen über 1000 Kettenmuster möglich: Die Kettenproduktion bietet für jeden Bedarf etwas – auch für gehobene Ansprüche. Schofer exportiert über 95 Prozent der Ketten und ist auf allen internationalen Märkten präsent. Das Unternehmen ist nach dem Responsible Jewellery Council (COP) und nach ISO 9001:2015 zertifiziert. (red.)

www.schofer.com



Auch bei der Auswahl von Goldketten bietet Schofer Germany für jeden Geschmack etwas.

SENSITIVE

by STUDEX®



ANTIALLERGISCHER
OHRSCHMUCK

SCHONT HAUT UND BUDGET.

ENTDECKEN SIE DIE ZEITLOSE
SENSITIVE-KOLLEKTION.

zanella.♦

Zanella Fashion + Design GmbH
www.zanellagmbh.ch

Heroische Zeiten

Die Marke Golay Spierer aus Carouge (GE) fertigt seit 2001 Uhren nach Mass. Gründer ist Christophe Golay, studierter Chemiker und Uhrenenthusiast seit jungen Jahren. Seine Kunden sind Uhrenliebhaber, gezielt auf der Suche nach einzigartigen Kreationen. Golay arbeitet eng mit ihnen zusammen, erste Gespräche führen zu Skizzen, Skizzen zu Modellen und Formen, bis schliesslich Schritt für Schritt die fertige Uhr nach individuellen Entwürfen entstanden ist. In den letzten 20 Jahren sind mehr als 150 Uhrenunikate auf Auftrag gefertigt worden. Manche Kunden sind mehr an ästhetischen Aspekten interessiert, andere wünschen sich eine bestimmte werktechnische Komplikation. Golay arbeitet mit mehr als 20 Handwerkspartnern aus der Region zusammen. Für die Basiswerke kooperiert er mit Herstellern wie Soprod, Vaucher oder Concepto. 2019 ist ein neues Projekt lanciert worden: „Heroïca Tempus“. Dieses beinhaltet Einzelanfertigungen zu Ehren historischer Persönlichkeiten. Auf dem Zifferblatt findet sich jeweils die Originalunterschrift in Faksimile-Gravur der entsprechenden Berühmtheit. Der Erstling ist Napoléon Bonaparte gewidmet. Die Uhr wird diesen Frühling lanciert und im Herbst in Zusammenarbeit mit einem Genfer Auktionshaus versteigert. Weitere Einzelprojekte im Gedenken an Grössen wie Albert Einstein, Mozart oder Leonardo da Vinci werden folgen. (mw)

www.golay-spiierer.ch



Die „Napoléon Bonaparte“: Erstling des Projekts „Heroïca Tempus“ von Golay Spierer. / La «Napoléon Bonaparte»: première sortie du projet «Heroïca Tempus» de Golay Spierer.

Temps heroïques

La marque Golay Spierer de Carouge (GE) fabrique des montres sur mesure depuis 2001. Son fondateur Christophe Golay est chimiste de formation et passionné d'horlogerie depuis son plus jeune âge. Ses clients sont des passionnés comme lui, notamment à la recherche de créations uniques. Christophe Golay travaille en étroite collaboration avec eux, les premières discussions aboutissent à des esquisses, des croquis de modèles et de formes, jusqu'à ce que finalement, étape par étape, la montre finie soit créée selon des dessins individuels. Au cours des 20 dernières années, plus de 150 montres uniques ont été fabriquées sur commande. Certains clients sont plus intéressés par les aspects esthétiques, d'autres veulent une certaine complication technique. Christophe Golay travaille avec plus de 20 artisans de la région. Pour les mouvements de base, il coopère avec des fabricants tels que Soprod, Vaucher ou Concepto. Depuis 2019, un nouveau projet a été lancé: «Heroïca Tempus». Des pièces uniques en l'honneur de personnalités historiques. Le cadran porte la signature originale de la célébrité en question, découpée dans le document autographié. La première dédiée à Napoléon Bonaparte sera lancée au printemps

et mise aux enchères à l'automne en collaboration avec une maison de vente aux enchères à Genève. D'autres projets individuels en mémoire de grands noms tels qu'Albert Einstein, Mozart ou Léonard de Vinci suivront. (mw)

Wettbewerb rund um Akoya-Barockperlen

Die Asmebi lässt einen Wettbewerb für Schweizer Schmuckfachleute wiederaufleben. Die Idee zum Thema „Belle Harmonie“ rund um die Akoya-Barockperle sei 2018 während einer Reise nach Japan entstanden, so die Organisatoren. Im Wettbewerbsstück, das das Zentrum einer Kette oder eines Anhängers darstellt, sollen drei zur Verfügung gestellte Perlen verarbeitet werden. Anmeldeschluss ist am 29. Mai, die Kreationen müssen bis zum 23. Oktober zusammen mit einer Präsentationsmappe eingereicht werden. Am 3. Dezember werden die drei Preise verliehen: Das beste Schmuckstück in allen Kategorien erhält den „Grossen Preis“ und damit eine Reise nach Japan im Wert von zirka 8000 Schweizer Franken. Der „Künstlerische Preis“ würdigt die ästhetisch und kreativ beste Arbeit mit einem Preis im Wert von 5000 Franken, für die höchste Verarbeitungsqualität gibt es den „Technischen Preis“ im Wert von 3000 Franken. Trotz der aktuellen Lage rund um das Coronavirus wolle man am Zeitplan festhalten, um Optimismus zu verbreiten und einen Kanal für Kreativität zu bieten, so die Organisatoren. (twf)

www.asmebi.ch

Concours «Belle Harmonie»

Dans un esprit de tradition, l'Asmebi remet en place un concours qui existait il y a quelques années déjà. Durant un voyage de membres de l'Asmebi au Japon en 2018 est née l'idée d'un partenariat utilisant les perles baroques d'Akoya. Ainsi est né le concours «Belle Harmonie». Ce concours, ouvert à la Suisse entière, est réservé aux professionnels de la bijouterie-joaillerie. Les candidats auront pour challenge de réaliser une création qui intègre trois perles fournies. La pièce de bijouterie doit constituer un centre de collier ou un pendentif. Un jury d'experts sélectionnera les trois pièces qui occuperont le podium et qui seront récompensées par une magnifique planche de prix: Le «Grand Prix» récompense la meilleure pièce de bijouterie. Pour ce prix, le gain est un voyage au Japon d'un montant de 8000 francs suisses. Le «Prix artistique» récompense la meilleure interprétation esthétique et créative, le gain est un cadeau d'un montant de 5000 francs. Le gain pour le «Prix technique» est un cadeau d'un montant de 3000 francs. La clôture des inscriptions est le 29 mai, le délai d'envoi des créations le 23 octobre et la remise des prix aura lieu le 3 décembre. «Dans le souci de poursuivre sa mission malgré la crise, nous souhaitons en effet offrir un peu d'optimisme, un canal d'énergie positive et de créativité», disent les organisateurs. (twf)

Chronographen im eleganten Design

Neue Zeitmesser frischen das Solarsortiment bei Pulsar auf. In Titan überzeugen diese beiden Chronographen punkto Aussehen und Modernität. Ob mit blauem oder schwarzem Zifferblatt, die sportlichen Modelle ergänzen jedes Outfit in eleganter Weise. Auch in Sachen Funktionalität haben die neuen Uhren etwas zu bieten. Neben der Datumsanzeige überzeugen sie mit einer Stoppfunktion von bis zu 30 Minuten in 1-Sekunden-Schritten und einer Zwischenzeitfunktion. Angetrieben werden die Chronographen mit einem Solar-Kaliber, das eine Gangreserve von bis zu vier Monaten bietet. In der Schweiz werden Pulsar-Modelle, die zur Seiko-Gruppe gehören, von der Vertriebsfirma MoBijoux in Biel vertrieben. (pd)

www.mobijoux.ch

Neue Modelle aus dem Solarsortiment von Pulsar.



Des chronographes alliant design et élégance

De nouveaux modèles viennent rafraîchir l'assortiment solaire de Pulsar. Avec leur revêtement titane, ces deux chronographes se montrent plus que convaincants en termes d'apparence et de modernité.

Que ce soit avec un cadran bleu ou un cadran noir, ces modèles sportifs apporteront une touche élégante à n'importe quel look vestimentaire. Des nouvelles montres qui proposent aussi des fonctionnalités intéressantes: outre l'affichage de la date, elles sont équipées d'un chronographe de 30 minutes au maximum à des intervalles d'une seconde ainsi que d'une fonction de temps intermédiaire. Ces modèles sont entraînés par un calibre solaire offrant une réserve de marche de quatre mois au maximum. Les modèles de la marque Pulsar, qui appartient au groupe Seiko, sont distribués en Suisse par la société MoBijoux à Bienne. (dp)

Les nouveaux modèles de l'assortiment solaire de Pulsar.

DIAMOND SERVICES

DIE SOFTWARE DER UHREN-, BIJOUTERIE- & GOLDSCHMIEDE-BRANCHE



LAGERVERWALTUNG



KASSENVERKAUF



ETTIKETTENDRUCK



KUNDENVERWALTUNG
U.V.M.

einfach zu bedienen | bewährt | mehrplatzfähig | modern | innovativ | disponible en français



SPONSOR DER SCHWEIZER GOLDSCHMIEDE-MEISTERSCHAFT | smgold.ch

PARTNER VON  VSGU-ASHB

ZeitZentrum

Jens Dombrowski
Zürich | 044 400 01 11
diamondservices.ch

Valérie Schüpbach
Cossonay | 021 863 20 65
mdf-bis.com

Who

EPHJ, Genf,

findet aufgrund der Coronakrise nicht wie geplant vom 16. bis 19. Juni statt, sondern vom 15. bis 18. September, dies entschied die Messeleitung, der international grössten Zuliefermesse für Uhren und Schmuck, Mikrotechnik sowie Medtech am 17. März. An der EPHJ, die im Genfer Messezentrum Palexpo stattfindet, finden sich jedes Jahr rund 850 Aussteller und mehr als 20'000 Fachbesucher ein.

L'EPHJ, Genève

n'aura pas lieu comme prévu du 16 au 19 juin, mais du 15 au 18 septembre, à cause de la crise du coronavirus. Cette décision a été prise le 17 mars par la direction du salon qui est aussi le plus grand rendez-vous international des sous-traitants des secteurs de l'horlogerie et la joaillerie, la microtechnique et la technique médicale. L'EPHJ est organisé à Palexpo et accueille chaque année près de 850 exposants et plus de 20'000 visiteurs professionnels.

Nick Hayek

wurde am 8. März von der Sonntagszeitung mit einem ausführlichen Interview bedacht. Er wurde dabei heftig kritisiert, insbesondere weil er keine Antworten auf die Herausforderung der Apple Watch habe. Hayek wies die Vorwürfe zurück und machte wie immer einen positiven Eindruck. Er wies darauf hin, dass etwa die Marke Swatch zwar aktuell 25 Prozent weniger Uhren verkaufe als noch 2015, dass man aber trotzdem mit der Marke etwa in der Schweiz wachsen konnte (um wieviel wird nicht gesagt). Zudem sei man auch online gut unterwegs und werde wohl in diesem Jahr die Millionengrenze online verkaufter Uhren übertreffen. Zuversichtlich zeigte sich Hayek auch bezüglich Tissot: Seit 2010 sei die Marke um mehr als 30 Prozent gewachsen, nur 2019 habe man in Folge der Hongkong-Krise einen Rückgang um 250'000 Uhren hinnehmen müssen. Und die Tissot T-Touch Connect, in deren Entwicklung in den letzten drei Jahren 35 Millionen Franken geflossen seien, werde diesen Sommer lanciert, so Hayek. Mit Sommer meinte Hayek dabei wohl die Zeit mit Tagestemperaturen um 20 Grad: Zur Überraschung aller wurde die Uhr bekanntlich bereits am 18. März öffentlich vorgestellt.

Nick Hayek

a donné un entretien détaillé à la Sonntagszeitung le 8 mars. Après avoir été violemment critiqué, en particulier parce qu'il n'avait pas trouvé de réponse au défi présenté par l'Apple Watch, il a rejeté ces reproches et a, comme à son habitude, fait bonne impression. Il a ainsi indiqué que s'il était vrai que la marque Swatch vendait aujourd'hui effectivement 25 pour cent de montres en moins qu'en 2015, elle avait tout de même enregistré une croissance en Suisse (sans pour autant préciser le pourcentage de cette croissance). Selon lui, les ventes en ligne sont également sur la bonne voie et la barre du million de montres écoulées via Internet pourrait très bien être dépassée cette année. Nick Hayek se montre également confiant au sujet de Tissot: la marque a enregistré une croissance de plus de 30 pour cent depuis 2010 et seule l'année 2019 a présenté un recul à 250 000 montres suite à la crise de Hong Kong. Il ajoute que la T-Touch Connect de Tissot, dont le développement aurait nécessité des investissements à hauteur de 35 millions de francs ces trois dernières années, serait lancée cet été. Et quant il parlait de l'été, Nick Hayek faisait en réalité référence à la saison dont les températures journalières montent à 20 degrés au moins: à la surprise de tous, la montre a en effet été dévoilée au public le 18 mars déjà.

Von der grossen Weide direkt in den Stall

Kaum je war es anspruchsvoller, zu planen und Prognosen zu stellen. Die Situation hat sich rasant verändert. Für Unternehmer, die emotionale Werte verkaufen und Gestaltung leben, bedeutet das aktuelle Coronavirus eine Stabilitätsprobe oder sogar die Existenzfrage. Selbstmotivation, eine strenge Liquiditätsplanung und unaufdringliche Kommunikation sind zentral geworden.

Zu Beginn dieser Krise haben die zahlreichen Nachrichten und die Vorgaben des Bundes und der Kantone die Fachgeschäfte zur Reaktivität gezwungen. Die Rahmenbedingungen liessen kaum eine mittel- und langfristige Planung zu. Allmählich wurde die Informationskadenz tiefer und das öffentliche Leben ruhiger. Es war wieder möglich vorzudenken, allerdings innerhalb enger Leitplanken.

Jede Strategie und jedes Unternehmen braucht einen Rahmen, um sich zu positionieren und abzugrenzen. Die gesundheitlich notwendigen Einschränkungen rund um das Virus drängen die Schafe, die auf der Allmend geweidet haben, sinnbildlich in ein Gatter. Dieser Wechsel von der freien Weide in den engen Stall, wo das Gras schnell niedergefressen ist, bedeutet für Entscheidungsträger in Politik und Gesundheitswesen eine enorme Verantwortung. Das Futter muss nun ins Gehege gelegt werden. Zudem müssen sie entscheiden, in welchem Umfang und in welcher Zusammensetzung dieses Futter für die Schafe gesund ist – nicht nur kurzfristig, sondern möglichst nachhaltig.



Enger Spielraum in der Unternehmensführung.

Schaufenster ins Wohnzimmer

Das wichtigste Futter für Unternehmen wären kurzfristig Arbeit und Bestellungen. Auch wenn die Auflage, die Läden geschlossen zu halten, nachvollziehbar ist, verhindert sie im Detailhandel eine effiziente Akquise. Gleichzeitig verlagert sie diese in den digitalen Raum. Es ist anzunehmen, dass dies zu einer dauerhaften Verschiebung der Firmenpräsenz vom stationären Laden hin zur Online-Präsenz führt. David Bosshart vom Trendforschungsinstitut GDI sieht die aktuelle Situation als kraftvollen „Webshop-Booster“. Er sagt aber auch, dass diejenigen, die über physische Präsenz mit dem Menschen interagieren können, dies mit Kompetenz, Aufrichtigkeit und Authentizität weiterhin tun sollen.

Bisher waren es vor allem spezialisierte Onlinehändler, die web-affine Kunden erfolgreich abholen konnten. Es ist auch jetzt zu bezweifeln, dass viele Internetschops entstehen, die mit Uhren und Schmuck in mittleren und gehobenen Preislagen erfolgreich sind. Wichtiger als der Shop ist eine strategisch ausbalancierte Präsenz im Internet. Die Webseite muss einen repräsentativen, klaren Überblick über die Marktleistung geben, gerade wenn die Erreichbarkeit eines Ladengeschäfts kurzfristig beeinträchtigt ist. Die

Kundschaft soll die Chance erhalten, sogenanntes Window-Shopping zu betreiben. Dabei ist die Produktepräsentation wichtiger als eine Imagekampagne.

Der Umgang mit dem Polster

Zu Beginn des Lockdowns verfügten viele Handwerksbetriebe über gute Arbeitsvorräte. Dies hat ihnen parallel zum Kontostand sowohl punkto Kapazität als auch liquiditätsmässig Luft gegeben. Sie konnten ihre Einsatzplanung, ihre Kommunikation und eine allfällige Still-

Die Liste mit Offerten, Aufträgen in Arbeit und Abholbarem hingegen ist so leer wie kaum zuvor. Dann könnte die Unterstützung von öffentlicher Hand noch zentraler werden. Weil diese Zuwendungen nicht im eigenen Ermessen liegen, muss zwingend entschieden werden, wie man verbleibenden Cash-Flow einsetzen will. Dazu empfehlen die Banken zu Recht, ein möglichst realitätsnahes Liquiditätsbudget zu erstellen – auch wenn dies schwierig ist. Ausgaben rigoros zu streichen, kann eine notwendige Kur sein. Andererseits mindert sie die Chancen, rasch wieder Fahrt aufzunehmen, insbesondere im Bereich der Kommunikation.

„Pendenzen abzuarbeiten, weil man genügend Zeit hat, kann teuer werden. So ist der Entscheid umso wichtiger, ob und wann Unternehmensteile zwischenzeitlich gestoppt werden.“

legung der Produktion überlegter angehen. Es ist wichtig, die notwendigen Arbeiten von den irrelevanten zu trennen. Kaum jemandem mangelt es an Pendenzen. Diese abzuarbeiten, weil man genügend Zeit hat, kann mit Postversand allenfalls etwas Umsatz bringen, jedoch kann es auch teuer werden. So ist der Entscheid umso wichtiger, ob und wann Unternehmensteile zwischenzeitlich gestoppt respektive wieder hochgefahren werden.

Sind konkrete Umsätze gemacht, dann ist es ratsam, sich die Interessensbekundungen der letzten Wochen Revue passieren zu lassen. Hat sich eine Kundin vor einigen Wochen für einen Schmuck interessiert und es sich nochmals überlegen wollen? Darf der Traumring zur Seite gelegt, angepasst oder gar verschickt werden? Vielleicht ergibt sich kein konkreter Verkauf, dafür aber einen willkommenen Kontakt mit der Kundschaft. Denn Gespräche ausserhalb der Arbeit und des Überthemas der letzten Wochen sind seltener geworden.

Cash-Flow und Liquidität

Das unternehmerische Futter in der aktuellen, ausserordentlichen Lage ist der Kapitalfluss. Mit raschen Hilfestellungen im Bereich Kurzarbeit, Unternehmer- und Selbständigen-Entschädigung sowie klar definierten Überbrückungskrediten zu null Prozent hat der Bund ein starkes Zeichen gesetzt. Dass die meisten diese Chance geprüft, genutzt und ihre Anträge rasch eingereicht haben, ist wichtig. Was aber kommt nach der Lockerung? Bis dann sind die hängigen Aufträge ausgeliefert und deren Umsatz hoffentlich in der Kasse.

Motivation für emotionale Werte

Werden unsere Konsumenten beim Kauf von Schmuck und Uhren grundsätzlich zurückhaltender? Nach dem Motto: Man lässt den Gürtel eng geschnallt, man hat es ja nun gelernt? Oder werden sie die Durststrecke regelrecht kompensieren? Für unsere Branche müssen die Beschäftigungsrate in der Schweiz sowie die Stimmung in mittleren und höheren Einkommen beobachtet werden. Es wäre nicht das erste Mal, dass ein wahrer Aufbruch folgt, wenn der Deckel früher oder später abgehoben werden kann. Psychologen haben diesen Effekt nach der Spanischen Grippe untersucht. Noch ist zu hoffen, dass die aktuelle Situation nicht mit der Seuche um 1918 verglichen werden kann. Dennoch ist die These spannend, dass die einzigartig starke wirtschaftliche Entwicklung der „Roaring Twenties“ eng mit der psychischen Erlösung nach der Grippe verknüpft sei. Es handelte sich um eine globale Krise, die über das Miteinander gelöst werden konnte und nicht wie ein Krieg menschengemacht war.

Die Informationsdichte und -geschwindigkeit rund um Covid-19 wirken ebenfalls bedrückend. Somit hätte die anschliessende psychische Entlastung das Potenzial, Bestehendes zu hinterfragen und Neues zu entdecken – oder sich nach den Entbehrungen mit Schmuck, statt mit Ferien Gutes zu tun?

Christoph Brack

www.brack-gut.ch

Die meisten Beiträge zum Thema Coronavirus in dieser Gold'Or sind bis zum Redaktionsschluss Anfang April entstanden. Da sich momentan alles sehr schnell ändern kann, ist es möglich, dass gewisse Aussagen bis zum Zeitpunkt des fertigen Drucks an Aktualität verloren haben.

Für mehr Informationen besuchen Sie unser Online-Magazin auf www.goldor.ch.
Herzlichen Dank!

Die Massnahmen des Bundesrats

Die Coronakrise trifft unsere Branche hart. Fachgeschäfte und Goldschmiede wurden Mitte März geschlossen, Lieferanten und Marken haben den Betrieb ebenfalls reduziert oder ganz eingestellt. Viele Unternehmen sind in der Existenz bedroht. Schritt für Schritt hat der Bundesrat seit Mitte März seine Hilfeleistungen definiert.

Seit dem Lockdown steht die Uhren- und Schmuckbranche sozusagen still. Gemäss Bundesratsentscheid müssen Fachgeschäfte und Goldschmiede mindestens bis am 26. April für Kunden geschlossen bleiben. Uhrenmarken wie Rolex, Patek Philippe oder Hublot haben ihre Produktion genauso wie die Raffinerien eingestellt, die meisten Lieferanten im Schmuck- und Edelsteinbereich arbeiten nur noch reduziert. Viele Betriebe haben Kurzarbeit angemeldet.

Hilfe für Selbständige

Während die gesamte Wirtschaft vor grossen Herausforderungen steht, trifft es in unserer Branche besonders viele Einzelbetriebe und Selbständigerwerbende, die für sich keine Kurzarbeit beantragen können. Im Rahmen eines Milliarden-Massnahmenpakets verspricht der Bund am 20. März auch Lösungen für sie: Die „Entschädigung für Erwerbsausfälle von Selbständigen“ kann bei der Ausgleichskasse beantragt werden und gilt nur für die Selbständigerwerbenden selbst. Wer Arbeitnehmende beschäftigt, muss für diese beim Amt für Arbeit Kurzarbeit anmelden.

Der Anspruch beginnt frühestens am 17. März und endet, sobald die Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus aufgehoben sind. Die Entschädigung für Erwerbsausfälle beträgt 80 Prozent des durchschnittlichen Bruttoerwerbseinkommens, höchstens aber 196 Schweizer Franken pro Tag. Beim Antrag müssen die letzten drei Lohnabrechnungen eingereicht werden. Gesellschafter einer GmbH oder AG, die im Betrieb

mitarbeiten und einen Lohn beziehen, beantragen gemäss Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) eine pauschale Entschädigung für Kurzarbeit (siehe Box).

Kredite zur Überbrückung

Zusätzlich zur Kurzarbeitsentschädigung, die der Deckung von Lebenshaltungskosten dienen soll, verspricht der Bundesrat am 26.

März Überbrückungskredite für stark betroffene Unternehmen. Somit kann jeder Goldschmied oder jeder Bijoutier, der bereits vor dem 1. März ein funktionierendes Geschäftsprinzip hatte, einen Kredit bis zehn Prozent des Jahresumsatzes bei der Hausbank oder der Postfinance beantragen, ohne dafür eine Solidarbürgschaft beziehungsweise eine detaillierte Kreditprüfung leisten zu müssen. Der Maximalbetrag für diese unbürokratische Lösung beläuft sich auf 500'000 Schweizer Franken, Zins fällt keiner an. Der Bund garantiert die Rückzahlung

und trägt gegenüber der Bank das Risiko. Der Kredit muss in fünf Jahren gemäss Verordnung zurückbezahlt werden, kann aber auch jederzeit getilgt werden. Grössere Beträge bis 20 Millionen Franken sind möglich, wobei die Bank 15 Prozent des Risikos selbst



Während vielerorts Kurzarbeit beantragt wurde, war lange ungewiss, welche Hilfe Selbständige sowie Inhaber einer GmbH oder einer AG erwarten dürfen.

Zwei Fragen an SECO-Mediensprecher Fabian Maienfisch

Gold'Or: Fabian Maienfisch, welchen Anspruch auf Kurzarbeit haben Arbeitnehmende in einer arbeitgeberähnlichen Stellung?

Fabian Maienfisch: Anspruch auf Kurzarbeit haben Personen, die in ihrer Eigenschaft als Gesellschafter, als finanziell am Betrieb Beteiligte oder als Mitglieder eines obersten betrieblichen Entscheidungsgremiums die Entscheidungen des Arbeitgebers bestimmen oder massgeblich beeinflussen können, sowie ihre mitarbeitenden Ehegatten. Ebenfalls Anspruch auf Kurzarbeit hat der mitarbeitende Ehegatte des Arbeitgebers. Sie können eine Pauschale von 3320 Schweizer Franken als Kurzarbeitsentschädigung für eine Vollzeitstelle geltend machen.

Weshalb beträgt der Pauschalbetrag nur 3320 Franken?

Personen, die in einem Unternehmen (Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Genossenschaften) eine leitende Position innehaben, haben im Normalfall keinen

Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung. Der Gesetzgeber hat sie ausgeschlossen, da sie in der Lage sind, die Höhe ihrer Entschädigung und den Zeitpunkt des Eintritts des versicherten Risikos zu bestimmen. Mit anderen Worten: Ausschluss der Betroffenen soll der Gefahr von Missbrauch und Interessenkonflikten vorbeugen. Das Bundesgericht hat das wiederholt bestätigt. Angesichts der aktuellen Situation hat der Bundesrat jedoch beschlossen, den Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung für die oben genannten Personen in Abweichung von Art. 31 Abs. 3 Bst. 3 des Arbeitslosenversicherungsgesetzes (AVIG) vorübergehend auszuweiten. Um jedoch die Ausweitung der Kurzarbeit zu ermöglichen und die Risiken des Missbrauchs zu begrenzen, wurde der massgebende Verdienst für diese Personen auf der Grundlage des Pauschalbetrags 3320 Franken festgelegt. Diese Vergütung soll dazu dienen die Lebenshaltungskosten einer Person und nicht die fixen und variablen Kosten des Unternehmens zu decken. (red.)

tragen muss. Ein Kredit darf nur bei Bedarf bezogen werden. Bei einem unbeberechtigten Bezug, zum Beispiel zur Ablösung eines Kontokorrentkredits, der vor dem 23. März entstanden ist, statt zur Überbrückung der Liquiditätspässe aufgrund Covid-19, können Busen bis zu 100'000 Franken gesprochen werden.

Die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie bedrohen viele Unternehmen in ihrer Existenz. Um einen grösseren volkswirtschaftlichen Schaden abzuwenden, suche man nach Wegen, wie coronabedingte Konkurse und Entlassungen verhindert werden können, kommunizierte der Bundesrat Anfang April. Obwohl kein genereller Schuldenerlass vorgesehen ist, soll das Kapitalschutz- sowie das Sanierungs- und Stundungsrecht angepasst werden. Zum Beispiel kann bei den Sozialversicherungsbeiträgen ein Zahlungsaufschub beantragt werden. Mehrwertsteuern werden bis um 31. Dezember ohne Verzugszinsen erstreckt, wobei die Abrechnung dennoch erfolgen muss. Dasselbe gilt auch für die Bundessteuer.

Massnahmen im Mietrecht

Auch die Miete des Ladenlokals oder Ateliers gehört zu den Fixkosten, die in der aktuellen Situation schwer auf der Tasche liegen. Vermehrt kam die Frage auf, ob sie bei einer behördlich angeordneten Schliessung überhaupt geschuldet wird. Bis zum Redaktionsschluss lag von

Die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie bedrohen viele Unternehmen in ihrer Existenz.

Seiten der „Task Force“, die der Bundesrat zu diesem Thema einberufen hatte, keine definitive Entscheidung vor. Während die Miete wohl nicht generell erlassen werden kann, da auch viele Vermieter auf ihre Einnahmen angewiesen sind, wurde zumindest die Stundung, also die Frist bei Zahlungsrückständen von Wohn- und Geschäftsmieten von 30 auf 90 Tage verlängert. Dies gilt für Mieten, die zwischen dem 13. März und dem 31. Mai fällig sind. Dank dieser Massnahme hätten die Mieter „mehr Luft“ und riskierten nicht bereits nach einem Monat eine Kündigungsandrohung, ist auf der Webseite des Bundesamts für Wohnwesen (BWO) zu lesen.

Tanja Wenger

www.admin.ch
www.bsv.admin.ch
www.bwo.admin.ch
covid19.easygov.swiss



**ERÖFFNEN SIE JETZT
IHREN WEBSHOP**

**20%
Gold'Or-
Rabatt**

**GÜLTIG BIS 31. JULI 2020
EXKLUSIV FÜR GOLD'OR LESERINNEN.**

ROCKET
POWERFUL ADVERTISING

Rocket Werbeagentur Luzern / 041 500 10 10 / rocket.ch



**Bei uns ist
alles Gold was
glänzt ...**

AG F.H. Oehrli
Gold- und Silber
Hagerty-Produkte

CH-8107 Buchs | 044 844 40 47
info@oehrli.info

„Eigentlich müsste man etwas machen“

Solibon – „Solidarität mit Kleinfirmen“ – ist die Idee von Hans Erb, Geschäftsführer von Timesign, dem Schweizer Vertrieb von Qlocktwo. Innerhalb von zwei Wochen hat er die Webseite aufgebaut, die dem Kleingewerbe und dem Detailhandel hoffentlich hilft, das Schlimmste zu überstehen. Seit Anfang April ist sie online.

Gold'Or: Herr Erb, wie stark sind Sie als Schweizer Distributor von Qlocktwo von den Corona-Massnahmen selber betroffen?

Hans Erb: Unsere Einbussen liegen sicher bei über 90 Prozent, beziehungsweise nahe bei 100 Prozent. Alle unsere Wiederverkäufer mussten schliessen. Ein paar Wenige verkaufen online, aber im Moment ist vielen Konsumenten verständlicherweise alles andere wichtiger als eine Wortuhr von Qlocktwo zu kaufen.

Ist damit auch Ihre eigene Geschäftsgrundlage gefährdet?

Nein, wir sind solide aufgestellt und können das selber wohl gut wegstecken. Ich bedauere aber vor allem die Situation meiner Händler. Die sind stark von den Massnahmen betroffen, haben hohe Fixkosten und die Kurzarbeitsregelung nützt ihnen selber nur wenig.

Wie stehen Sie mit Ihren Händlern in Kontakt?

Wir haben unsere Kunden in einem Newsletter mit Bezug auf die aktuelle Situation und unsere eigenen Massnahmen informiert. Viele unserer Händler sind im Moment aber gar nicht telefonisch erreichbar, weil sie nicht die ganze Zeit im Geschäft ausharren wollen.

Wie sind Sie auf die Idee mit Solibon gekommen?

Die Idee kam mir Mitte März, als ich in einem Leserbrief einer Frau las, dass sie diesen Monat ihrer Yoga-Lehrerin und ihrer Coiffeuse den Betrag überweise, den sie sonst auch bei diesen ausgegeben hätte. Das löste bei mir den Impuls aus: Eigentlich müsste man etwas machen. Dies zum einen mit Blick auf meine Kunden, zum anderen gibt es in meinem Bekanntenkreis viele Selbständigerwerbende und Kleinunternehmer, mit denen ich regen Kontakt habe und die sich jetzt alle in einer sehr misslichen Lage befinden.

Wie gingen Sie bei der technischen Umsetzung vor?

Hier kam mir meine Erfahrung zugute. 1993 hatte ich eine der ersten Web-Agenturen der Schweiz gegründet und war dort bis 2003 tätig, das heisst bis zur Übernahme des Geschäfts Ursachen in Bern. Mit meiner Firma „à la crème“, mit der ich jetzt auch Solibon aufziehe, habe ich anschliessend einige Webberatungen ausgeführt. Ich konnte

gewissen Fällen beratend nachfragen, wenn wir Verbesserungspotenzial sehen.

Steht Solibon allen Branchen offen?

Ja, Solibon ist für alle Branchen gedacht. Aber natürlich ist es schon eher für die Kleinen bestimmt, wobei wir auch hier keine Einschränkungen machen wollen. Grundsätzlich könnten auch Bucherer oder Kurz bei uns mitmachen, wenn sie wollen.

Und auch wenn zwei Händler an der gleichen Strasse sich interessieren, ist das kein Ausschlusskriterium?

Natürlich nicht. Es ist jetzt der Moment, wo man sämtliches Konkurrenzdenken fallen lassen muss. Jetzt geht es bei allen ums Überleben, da muss man einfach etwas anders agieren als sonst und über den eigenen Garten hinausschauen.

Dürften auch Marken mitmachen?

Das ist natürlich nicht die Grundidee. Persönlich finde ich es nicht besonders fair, wenn die Marken jetzt an den Händlern vorbei ihren Onlinemarkt pushen. Solibon ist schon primär für die kleinen Händler gedacht, aber wenn eine Marke ein eigenes Geschäft hat, warum nicht?



Hans Erb, Initiator der Webseite Solibon.

Was kostet Solibon?

Der Service ist kostenfrei, Reto Grütter und ich machen das hundertprozentig ehrenamtlich als Dienst an den KMU. Das Einzige, was wir erheben müssen, sind die drei Prozent Zahlungskommission, die uns der Zahlungsdienstleister Saferpay pro Zahlung in Rechnung stellt. Dazu muss man sagen, dass ein Implementierungsprozess eines Zahlungstools für eine neue Webseite normalerweise etwa sechs bis acht Wochen dauert. Dank dem Entgegenkommen von Six Multipay, denen unsere Idee gefiel, konnten wir dies in rekordverdächtigen sieben Tagen umsetzen.

Solibon ist aktuell nur auf Deutsch aufgeschaltet, bleibt das so?

Ja, im Moment gibt es die Seite nur auf Deutsch. Das Ganze in dieser kurzen Zeit und nebenamtlich auch auf Französisch oder auf Italienisch zu machen, hätte schlicht und einfach unsere Kapazitäten gesprengt. Dafür bräuchten wir einen Sponsor, der uns hier unterstützt. Wenn also jemand Interesse hat, das Ganze in einer weiteren Landessprache aufzugleisen, darf er sich gerne bei uns melden. Wir beanspruchen beispielsweise kein Copyright auf dieses Konzept.

Wir beanspruchen beispielsweise kein Copyright auf dieses Konzept.

Marcel Weder

www.solibon.ch

„Es ist jetzt auch der Moment, sämtliches Konkurrenzdenken fallen zu lassen.“

also auf eigenes Wissen zurückgreifen, gleichzeitig stand mir Reto Grütter, Inhaber der Syntopos GmbH, als technischer Partner unterstützend zur Seite. Mit ihm arbeite ich seit vielen Jahren zusammen.

Wer kann sich auf Solibon.ch eintragen?

Grundsätzlich jeder. Wir durchleuchten alle Firmen lediglich kurz mit gängigen Rechercheinstrumenten, weil wir verhindern wollen, dass sich auf Solibon zwielichtige Leute tummeln. Es kann auch jeder frei definieren, was er für ein Angebot aufschalten will, wobei wir in

„Wir sind von den Quellen abgeschnitten“

Von der Coronakrise sind neben den Fachgeschäften auch die Lieferanten schwer betroffen. Gold'Or hat bei Hans Pfister, Geschäftsführer der Luigitrade AG in Genf und Vize-Präsident der Schweizerischen Gemmologischen Gesellschaft, nachgefragt, was mit dem Edelsteinhandel passiert.

Gold'Or: Hans Pfister, haben Sie noch Arbeit?

Hans Pfister: Ich geniesse im Moment die absolute Ruhe, das hat es noch nie gegeben. Nein, im Ernst: Aus Sicht des Edelsteinhandels verursacht dieses Virus einen kompletten Kollaps, da wir von den Quellen abgeschnitten sind. Produktionszentren wie Bangkok, Chantaburi, Colombo oder Bogotà arbeiten nicht mehr. Die Büros sind zwar teilweise besetzt, aber durch die Flugeinschränkungen wird zurzeit nichts mehr exportiert.



Hans Pfister

Auch die Messen sind alle abgesagt.

Genau. Der Ausfall der internationalen Messen wie Hongkong, Las Vegas und der Baselworld wirkt sich natürlich ebenfalls katastrophal aus. Sie sind die wichtigsten Drehscheiben für den globalen Edelsteinhandel, da vor allem die grossen Marken und die bedeutendsten Juweliere dort ihre Bestellungen und Einkäufe tätigen.

Wie sieht Ihr Alltag momentan aus?

Am Morgen erledige ich im Büro die Post und mache Zahlungen, denn die Rechnungen finden nach wie vor den Weg zu uns. Dann beantworte ich die wenigen E-Mails und kümmere mich um die restliche Korrespondenz. Am Nachmittag bin ich zu Hause. Das Telefon ist auf mein Handy umgeleitet. So bin ich für alle jederzeit erreichbar.

Ist der Edelsteinhandel also vollständig zum Erliegen gekommen?

So ist es leider. Die wichtigsten Abnehmer, die grossen Marken wie Piaget, Chopard, Gübelin oder Bucherer haben ihre Einkaufsbudgets gestrichen und ihre Läden geschlossen, dasselbe gilt für die Detaillisten und Goldschmiedeateliers.

Welche Konsequenzen hat das für Ihren Betrieb und andere Steinhändler?

Unser Betrieb verfügt glücklicherweise über gewisse Reserven. Für ein paar Monate können wir den Kopf über Wasser halten, aber wenn die Krise bis im Herbst dauern sollte, wird die Situation auch für uns eng. Ich mache mir vor allem um Juweliere Sorgen, die ein paar Angestellte beschäftigen und hohe Mieten bezahlen müssen. Falls die Situation länger andauert als zwei bis drei Monate, werden wohl einige Unternehmen Konkurs anmelden müssen. Auch bei einer relativ

„Es wird wohl ein bis zwei Jahre dauern, bis das Niveau von 2019 wieder erreicht werden kann.“

schnellen Entspannung der Lage wird es wohl ein bis zwei Jahre dauern, bis das Niveau von 2019 wieder erreicht werden kann.

Daniela Bellandi

LEO MARTY AG - BIJOUTERIE EN GROS - 6422 STEINEN - TEL. 041 832 10 54 - FAX 041 832 23 50 - Info@leomartyag.ch
Besuchen Sie unsere neue Homepage unter www.leomartyag.ch

«En tant qu'indépendant, on est habitué à trouver des solutions»

Grégoire Engelberts est bijoutier-joaillier avec son propre magasin et atelier depuis 20 ans. Depuis 2008 sa boutique se trouve dans la vieille ville de Genève, à la Rue Étienne-Dumont. Entretien au milieu de la crise.

Gold'Or: Grégoire Engelberts, comment avez-vous réagi aux prescriptions du Conseil fédéral?

Grégoire Engelberts: Comme tout le monde j'ai dû fermer mon atelier à la mi-mars. Normalement, j'emploie une personne à mi-temps. Pour elle j'ai dû demander le chômage technique. Pour moi-même j'ai également demandé le chômage technique, ça me procure comme propriétaire de la SA actuellement environ 3500 francs par mois. Mais cela ne couvre pas tous les coûts.

Êtes-vous obligé de payer votre loyer normalement?

Je suis en train d'envoyer une lettre aux propriétaires de l'immeuble pour négocier le prix du loyer. Mon but serait d'obtenir une réduction de 50 pour cent pour la durée de la fermeture du magasin. Ça me semblerait correct; si on me demande de fermer je ne vois pas pourquoi je serais censé de prendre 100 pour cent du risque. Mais ça sera au bon vouloir du propriétaire.

Avez-vous déjà réfléchi combien de temps vous pourriez continuer dans ces conditions?

Heureusement, j'ai quelques réserves privées qui me permettraient de continuer un certain temps dans les conditions actuelles. Mais c'est clair que j'espère que ce sera le plus bref possible.

Avez-vous sollicité un crédit cautionné par l'État?

Oui, j'ai fait une demande. En fait, vu que j'ai mon compte à la Poste il ne s'agit pas d'un crédit mais d'une autorisation de découvert. Si ça dure plus longtemps ça me permet d'assurer. Mais je ne suis pas obligé de l'utiliser, c'est juste un coussin de confort.

Avez-vous déjà remis en question votre avenir professionnel en tant que bijoutier indépendant?

Non, pas du tout, mais personne ne souhaite que la situation actuelle perdure. Il faut en effet savoir que non seulement je ne gagne rien en ce moment mais je perds de l'argent chaque jour.

Pouvez-vous chiffrer vos pertes actuelles?

Sans tenir compte de l'affaiblissement du chiffre d'affaires je perds actuellement entre cinq et sept mille francs par mois si j'inclus tous les frais fixes. Et si je ne devais pas obtenir de remise de loyer, cette perte serait encore plus importante. Et tout ça en incluant l'aide de l'État.

Que pensez-vous des mesures prises par notre gouvernement?

Je comprends les restrictions imposées et je fais confiance au bon sens du gouvernement et du peuple suisse en général. Il faut savoir être solidaire dans ces moments.

Travaillez-vous encore à l'atelier?

Non, en fait, mon épouse a contracté le coronavirus à la mi-mars, j'ai donc été obligé de rester à la maison en quarantaine et je ne devais pas sortir pendant quinze jours.

Et ensuite, vous avez repris le travail?

J'ai repris un peu. Mais pas tellement, parce que ma femme travaille également et nous avons deux enfants à la maison. Je m'occupais donc d'eux et les entourais pour leurs devoirs scolaires. Actuellement, j'arrive à travailler une ou deux heures par jour.

«C'est important de s'entraider en ces temps si particuliers.»

A quel genre de travail êtes-vous occupé en ce moment?

Je travaille à des choses basiques qui me seront utiles dans l'avenir. Actuellement, je fais un inventaire de toutes les ventes de bijoux et de montres de ces dernières années pour mieux comprendre les tendances ainsi que les préférences de mes clients. Ça me permettra aussi d'envoyer des invitations ciblées. C'est un travail qui prend beaucoup de temps, je profite de le faire maintenant, parce qu'en temps normal, on n'a presque jamais le temps pour ce genre de choses.

Vendez-vous aussi des montres?

Oui, je propose les marques Junghans, Meistersinger, Nomos, March L.A.B et Speake-Marin.

Vous vendez trois marques allemandes, comment s'écoulent-elles à Genève?

Ces fabricants offrent de très beaux modèles qu'on ne trouve pas partout dans notre région. Je suis donc très satisfait.

Avez-vous gardé le contact avec votre clientèle?

J'ai gardé le contact par mail. Surtout pour les urgences, ce qui devait être livré, j'ai pu le faire encore avant la fermeture, juste avant ma quarantaine. Pour les autres livraisons, j'ai prévenu mes clients, mais tout le monde est conscient de la situation. Et il s'agit des commandes préexistantes, ce n'est donc pas du chiffre d'affaires réel.

Avez-vous beaucoup de contacts avec vos collègues, partenaires et fournisseurs pendant cette période?

Je discute un peu avec tout le monde, par téléphone ou par e-mail. Pour les autres partenaires indépendants avec lesquels je suis en affaire, j'ai essayé de leur donner un peu de travail, par exemple des travaux de sertissage pour leur offrir un minimum d'occupation. C'est important de s'entraider en ces temps si particuliers.

Malgré la crise, gardez-vous votre optimisme?

Oui, bien sûr! Vous voyez j'ai ouvert mon magasin en septembre 2008, juste au moment du dernier crash économique. En tant qu'indépendant on a en général des capacités de rebond. Et la créativité comme le goût de l'innovation font partie de nos gènes.

Marcel Weder



Grégoire Engelberts dans son atelier.

„Ich gleise mein zweites Standbein neu auf“

Herbert Kistler führt in Wetzikon ein Goldschmiede-Atelier. Für seine Mitarbeiterin gilt jetzt Kurzarbeit.



Herbert Kistler

Gold'Or: Herbert Kistler, seit dem Lockdown sind zwei Wochen vergangen. Was ist seither bei Ihnen geschehen?

Herbert Kistler: Schon einiges. Zuerst waren wir konsterniert und fragten uns: Was passiert jetzt, was bringt die Zukunft? Zum Glück musste ich bis jetzt keinen Rückzug von Bestellungen verzeichnen. Für meine Mitarbeiterin, eine Goldschmiedin, habe ich jedoch Kurzarbeit beantragen müssen, sie ist jetzt zuhause.

Wo sind Sie?

Ich bin im Atelier, das ist am besten. Hier kann ich arbeiten. Ich habe Aufträge, die ich jetzt selbst abarbeite, zum Beispiel für Paare, die in der Phase des Lockdowns oder ein paar Tage später heiraten wollen. Bei den anderen Arbeiten frage ich mich, ob ich sie für meine Mitarbeiterin zurücklegen soll. Was ist, wenn sie wiederkommt und nichts zu tun hat, weil der Chef schon alles gemacht hat?

Arbeiten Sie auch an neuen Kollektionen?

Nein, eher nicht. Ich will jetzt keine Kosten generieren, die keinen Umsatz bringen, da bin ich vorsichtig. Solche Projekte will ich in Angriff nehmen, wenn der Laden wieder läuft.

Was tun Sie, um noch Umsatz zu generieren?

Ich bin daran, mein weiteres Standbein, den Altgoldankauf, neu aufzugleisen. Mein Ziel ist, das Angebot auf meiner Webseite zu publizieren und den Ankauf per Post abzuwickeln, da die physische Annahme ja nicht mehr möglich ist.

„Als Goldschmiede müssten wir jetzt die Köpfe zusammenstecken, um etwas Neues zu erarbeiten.“

Ihr Geschäft befindet sich an Passantenlage. Was sehen Sie auf der Strasse?

Wetzikon ist wie ausgestorben. Die Leute laufen durch, um einkaufen zu gehen, ab und zu steht auch jemand an meinem Schaufenster, aber es kommt natürlich keiner rein. Vielleicht ist es mein subjektives Empfinden, aber am Eingang der Migros vis-à-vis sehe ich erstaunlich viele ältere Leute. Da frage ich mich schon, für wen wir diesen Lockdown eigentlich machen?

Welches Thema beschäftigt Sie rund um Corona auch noch?

Meine Lernende. Wir können beide hier im Atelier arbeiten, vom Abstand her ist das möglich. Ihre Ausbildung geht weiter und sie ist motiviert, jedoch muss ich schauen, wie ich das mache, wenn sie den aktuellen Auftrag fertig hat. Als Goldschmiede müssten wir jetzt die Köpfe zusammenstecken, um etwas Neues zu erarbeiten. Zum Glück ist sie im dritten Lehrjahr und hat noch keine Abschlussprüfung.

Tanja Wenger



Gesundheit und Wohlbefinden stehen an erster Stelle, dies wird uns vor allem in der jetzigen Situation bewusst.

Aus diesem Grund möchten wir heute nicht für uns werben, sondern Ihnen, Ihren Familien und Ihrem Team beste Gesundheit und alles Gute wünschen!

Wir bedanken uns bei allen Menschen, die dazu beitragen die aktuelle Krise zu überstehen!

**Mit besten Grüßen
Ihr Grimm-Team**

Wir haben für Sie geöffnet!

Hermann Grimm KG
Richard-Wagner-Straße 16
55743 Idar-Oberstein, Deutschland

Telefon +49 6781 - 4 23 23
Fax +49 6781 - 4 76 34
info@h-grimm.com / www.h-grimm.com

Who

Geneva Watch Days 2020

heisst eine neue Messe, die am 2. März (drei Tage nach der Absage der Baselworld) ins Leben gerufen worden ist und die dieses Jahr Ende April (26.-29.4.) in Genf hätte stattfinden sollen. Bereits drei Wochen später wurde die Messe aufgrund der Gewalt der Ereignisse verschoben und soll nun vom 26. bis 29. August stattfinden. Eine Messe, die dank freundschaftlichen Beziehungen zustande gekommen sei, wie Bulgari-Chef Jean-Christophe Babin Anfang März erwähnte und dabei namentlich an Georges Kern (Breitling) und Patrick Pruniaux (Ulysse Nardin, Kering-Gruppe) erinnerte. „Wir haben uns gesagt: Wenn wir nichts machen, werden wir die Situation noch verschlimmern“, so Babin. Bisher mit dabei sind die Marken Bulgari, Breitling, Ulysse Nardin, Girard-Perregaux, Gerald Genta, MB&F, De Bethune und Urwerk. Gemäss Babin finden auch Gespräche mit Chopard und H. Moser & Cie. statt. Die Messe wird in zehn bis fünfzehn Hotels in Genf stattfinden. Zweifellos werden noch viele weitere Marken dazustossen, was nicht zuletzt die Genfer Hotellerie freuen dürfte. Ob auch die LVMH-Marken TAG Heuer, Zenith und Hublot aufkreuzen, die anders als Bulgari nicht vor dem Basler Messeentscheid bereits ausgestiegen waren, wird man sehen.

Geneva Watch Days 2020,

il s'agit là du nom d'un nouveau salon qui a été créé le 2 mars (trois jours après l'annulation de Baselworld) et aurait dû avoir lieu cette année du 26 au 29 avril à Genève. À peine trois semaines plus tard, la manifestation a été repoussée au mois d'août à cause de l'ampleur des événements sanitaires. Elle devrait désormais avoir lieu du 26 au 29 août. Ce salon est né de relations amicales, comme le rappelait début mars Jean-Christophe Babin, patron de Bulgari, en citant Georges Kern (Breitling) et Patrick Pruniaux (Ulysse Nardin, groupe Kering): «Nous nous sommes dit que si nous ne faisons rien, nous risquons d'aggraver la situation». Jusqu'à présent, le salon a rassemblé les marques suivantes: Bulgari, Breitling, Ulysse Nardin, Girard-Perregaux, Gerald Genta, MB&F, De Bethune et Urwerk. Selon Jean-Christophe Babin, des discussions seraient également en cours avec Chopard et H. Moser & Cie. Ce rendez-vous horloger sera organisé dans dix à quinze hôtels de Genève. De nombreuses autres marques y participeront sans aucun doute et le secteur hôtelier genevois a donc de quoi se réjouir. Nous verrons bien si les marques TAG Heuer, Zenith et Hublot de LVMH seront également de la partie, elles qui n'avaient pas quitté le salon bâlois avant son annulation, contrairement à Bulgari...

Adidas, Herzogenrauch (D),

entschied Ende März, ab dem Monat April weltweit keine Mieten mehr zu bezahlen für seine Markengeschäfte, die wegen dem Corona-Lockdown schliessen mussten. Adidas bestätigte dies der Bildzeitung auf Anfrage: „Es ist richtig, dass Adidas, wie viele andere Unternehmen auch, vorsorglich Mietzahlungen aussetzt, wo unsere Läden geschlossen sind. Wir stehen dazu mit den betreffenden Vermietern im Austausch.“ 2019 wurden weltweit 2500 Adidas-Shops gezählt. Wie die Bildzeitung weiter schreibt, dürfte die Entscheidung für Adidas vorerst keine Konsequenzen haben: Am 25. März hatte der Bundestag entschieden, dass Mietern, die wegen der Krise ihre Miete nicht bezahlen können, nicht gekündigt werden darf. Dies gilt bis am 30. Juni. Die Verpflichtung der Mieter zur Zahlung bleibe aber grundsätzlich bestehen.

„Nicht im Nichtstun versinken“

Die Bijouterie Letta Uhren und Schmuck in Buchs SG wurde 1935 von Gion Duri und Hedwig Letta gegründet. 1997 haben die Brüder und Branchenprofis Andri und Gion Letta den Familienbetrieb übernommen. Seit 2007 ist Andri Letta allein für das Unternehmen verantwortlich. Wie geht der Goldschmied und SGG-Präsident mit der Coronakrise um?

Gold'Or: Andri Letta, wie sieht Ihr Alltag momentan aus?

Andri Letta: Am Morgen gehe ich ins Geschäft und erledige die Post. Dann verrichte ich Arbeiten im Atelier. Von 9 bis 11 Uhr bediene ich unseren provisorischen Serviceannahmeschalter, den wir im Hinterhof den Hygienevorschriften entsprechend eingerichtet haben. Da kann Ware abgeholt oder gebracht werden. Am Nachmittag arbeite ich von zuhause aus. Meine Frau Katrin und meine beiden Mädchen Noemie (10) und Salome (7) geniessen es, dass Papa nun öfters zu Hause ist. Neben allen negativen Aspekten ist es doch auch für die Familie wichtig, wieder mal zur Ruhe zu kommen und sich aufs Miteinander zu besinnen.

Wie kommen Sie finanziell über die Runden?

Wir sind ein siebenköpfiges Team. Ich habe Kurzarbeitsentschädigung beantragt. Glücklicherweise bekamen wir in letzter Zeit zahlreiche Aufträge, die wir nun in aller Ruhe erledigen können. Unser Geschäft hat zwei Standbeine. Da ist einerseits der Verkauf von Uhren und Schmuck und andererseits das Uhrmacher- und Goldschmiedeatelier, in dem auch ich als gelernter Goldschmied arbeite.

Sind Sie jetzt öfters dort anzutreffen?

So ist es. Im vergangenen Jahr habe ich damit begonnen, eine neue Kollektion von zusammensteckbaren Ringen mit farbigen Saphiren herzustellen. Nun nutze ich die ruhigeren Zeiten, diese mit Ohrschmuck und Anhängern zu erweitern. Da einige Lieferanten den Betrieb ganz oder teilweise heruntergefahren haben, könnte es zu Einschränkungen bei Materialbestellungen kommen.

Wie reagieren die Kunden auf Ihr geschlossenes Geschäft?

Ich spüre ein grosses Verständnis. Viele bedauern die Situation und sagen, dass sie sich auf das Wiedersehen nach der Krise freuen. Der persönliche Kontakt war uns schon immer sehr wichtig und den pflegen wir auch jetzt während dieser aussergewöhnlichen Zeit.

Wie darf man das genau verstehen?

Ich biete beispielsweise neue Dienstleistungen an, das heisst, dass wir reparierte oder auch neue Stücke portofrei an die Kunden versenden. Kulanz ist momentan sehr wichtig. Mit gutem Service können wir uns auch von der Konkurrenz im Internet abheben. Ich nutze zudem die Online-Kanäle, indem ich die Entstehung meiner neuen Kollektion auf Instagram und Facebook dokumentiere und meine Kunden und Abonnenten daran teilhaben lasse. Präsenz ist sehr wichtig. Die Leute müssen wissen, dass der Letta auch jetzt dranbleibt und nicht im Nichtstun versinkt.

Es scheint, als ob Sie in dieser Krise auch neue Chancen sehen.

Es hat doch alles zwei Seiten und ich glaube tatsächlich, dass solche Krisen auch positiv genutzt werden können. Aber dafür muss man sich definitiv etwas einfallen lassen. Schön wäre es natürlich, wenn die Kunden nach der Krise wieder gerne in unsere Geschäfte kommen. Wie das Verhalten der Konsumenten dann sein wird, ist abzuwarten. Aber ich glaube wirklich, dass könnte unserer Branche durchaus einen kleinen Aufschwung geben.

Stehen Sie in Kontakt zu Berufskollegen?

Im VSGU Sektion Ostschweiz tauschen wir uns aus. Das Netzwerk ist sicher wichtig und auch die Tipps und Infos, die von Präsident Robert Grauwiller kommen, sind wertvoll.



Andri Letta

Daniela Bellandi

„Gesundheit steht im Vordergrund“

Stefan Marty ist der Inhaber der traditionsreichen Schmuckhandelsfirma Leo Marty AG in Steinen, Kanton Schwyz. Er will den Optimismus nicht verlieren.

Gold'Or: Stefan Marty, wie kommen Sie mit der aktuellen Situation klar?

Stefan Marty: Gegenüber allen den Unternehmen, die von der Hand in den Mund leben und jetzt um die Existenz bangen müssen, geht es uns nicht ganz schlecht. Klar läuft auch bei uns kaum mehr etwas, aber da es die Schmuckhandelsfirma Leo Marty schon seit über 45 Jahren gibt und wir auf solidem Boden stehen, werden wir das Ganze hoffentlich überstehen. Für mich persönlich steht die wirtschaftliche Misere nicht im Vordergrund. Die Gesundheit der Menschen ist jetzt wichtiger. Wenn man über den Tellerrand schaut, sieht man viel grösseres Leid.

Wie viele Bestellungen erhalten Sie noch?

Die Bestellungen, die in einer Woche hereinkommen, kann man an zwei Händen abzählen. Also fast keine mehr. Auch Kunden, die einen Online-Shop betreiben, brauchen anscheinend nicht mehr Ware. Sich ein schönes Schmuckstück zu leisten, ist im Moment wohl gar kein Thema, was bei der vorherrschenden Grundstimmung ja verständlich ist.

Welche Konsequenzen hat das für Ihren Betrieb?

Meine vier langjährigen Mitarbeitenden und ich arbeiten abwechselungsweise je zehn Prozent, das heisst einen halben Tag

plattform. Ein Online-Shop wäre der nächste Schritt. Die Seite ist so aufgebaut, dass dies jederzeit möglich ist. Momentan laufen unsere Kundenkontakte und Bestellungen aber noch auf persönlicher Ebene, was wir sehr schätzen und der grösste Teil unserer Kunden sicher auch. Trotzdem, der Zeitpunkt, um die Webseite aufzuschalten, war sicher gut. Vielleicht kommt der eine oder andere Geschäftspartner nun dazu, sein Sortiment zu überdenken und sich online zu informieren, bei wem er was beziehen kann. Schön wäre es natürlich, wenn er bei uns die richtigen Schmuckstücke finden würde.



Stefan Marty

Was erwarten Sie vom Geschäftsjahr 2020?

Der Einbruch der Umsätze ist die eine Seite, aber da unsere staatlichen Unterstützungsmassnahmen gut funktionieren, ist diese Krise vielleicht doch nicht ganz so schlimm. Das Jahr wird sehr schwierig und die Verluste können nicht mehr aufgeholt werden. Sicher werden auch die Lohnneibussen den einen oder anderen einschränken. Es bleibt trotzdem die Hoffnung, dass sich die Leute nach der Zeit des Verzichts mit dem Geld, dass sie jetzt nicht ausgeben können, etwas Schönes leisten werden.

Daniela Bellandi

„Auch Kunden, die einen Online-Shop betreiben, brauchen anscheinend nicht mehr Ware.“

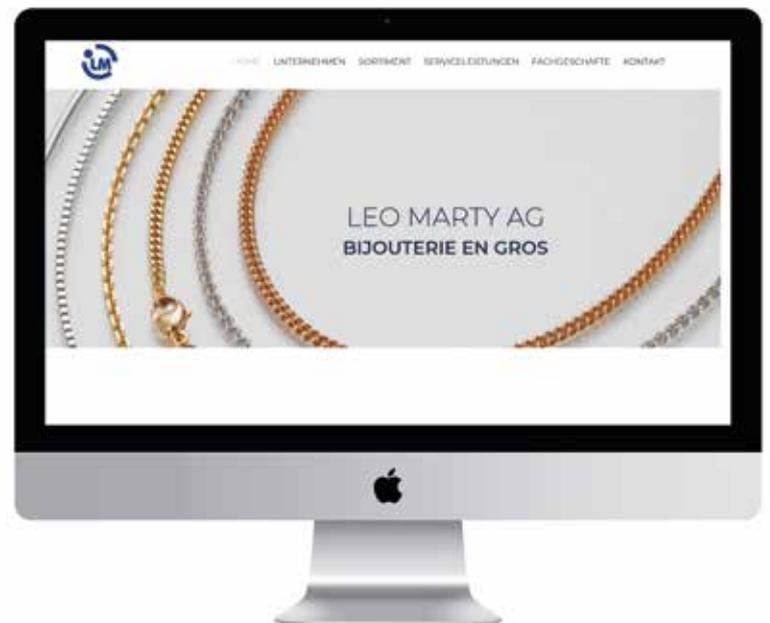
pro Woche. Wenn also jemand erkranken würde, wären wir flexibel. Mit diesem Pensum können wir das Tagesgeschäft gut bewältigen. Offiziell sind wir am Dienstag- und am Donnerstagmorgen von 8 bis 12 Uhr im Geschäft. Elektronisch kann man uns immer erreichen. Wir melden uns dann so schnell wie möglich zurück.

Machen Sie spezielle Aktionen oder bieten Sie den Kunden sonst etwas an, um den Kontakt zu ihnen aufrecht zu erhalten?

Ich kann mir nicht vorstellen, dass Sonderaktionen in der aktuellen Situation gut ankommen würden. Unsere Kunden haben zurzeit andere Sorgen.

Sie haben kürzlich eine neue Webseite aufgeschaltet, das war der perfekte Zeitpunkt, so kurz vor dieser Krise.

Wir haben eine neue Webseite, auf der unser Sortiment ersichtlich ist. Der Onlineauftritt ist jedoch momentan noch eine reine Informations-



Die neue Webseite

Seit Anfang März hat die Leo Marty AG eine Webseite. Sie ist übersichtlich und informativ aufgebaut, zeigt neben der Firmengeschichte das ganze Sortiment auf, die Serviceleistungen und die Fachgeschäfte, die Schmuck von Leo Marty anbieten. (db)

www.leomartyag.ch

Who

Adidas, Herzogenrauch (D)

a décidé à la fin mars de ne plus payer les loyers de ses magasins de marque qui ont dû fermer pour cause de confinement dans le monde entier à partir du mois d'avril. Adidas a confirmé cette information sur demande du journal allemand Bild: «C'est exact: Adidas, comme beaucoup d'autres entreprises, suspendra à titre préventif le paiement des loyers de ses magasins qui sont fermés. Nous sommes en contact avec les bailleurs concernés.» En 2019, Adidas comptait 2500 boutiques de marque dans le monde entier. Et le Bild d'ajouter que la décision d'Adidas ne devrait pas avoir de conséquences dans un premier temps: le Bundestag a en effet décidé le 25 mars que les locataires qui ne pouvaient pas payer leur loyer à cause du confinement ne pourraient voir leur contrat de location résilié. Ceci s'applique jusqu'au 30 juin. L'obligation de payer des locataires reste cependant appliquée sur le principe.

Kering Group, Paris (F)

erzielte 2019 einen Umsatz von 15,88 Milliarden Euro, das sind 16,2 Prozent mehr als im Vorjahr (13,66 Mia.) beziehungsweise plus 13,3 Prozent zu vergleichbaren Wechselkursen. Der Betriebsgewinn belief sich auf 4,77 Milliarden Euro, was einem Zuwachs um 19,6 Prozent entspricht. In der Sparte „Autres Maisons de Luxe“ wurde ein Umsatz von 2,538 Milliarden Euro erzielt. Gemäss Kering entfallen davon 23 Prozent auf den Bereich Uhren und Schmuck (mit den Marken Girard-Perregaux, Ulysse Nardin, Boucheron, Pomellato, Dodo und Qeelin), was einen Umsatz von rund 584'000 Euro ergibt. Im Vorjahr waren es rund 527'000 Euro, was einem Wachstum um 10 Prozent entspricht. Nicht eingerechnet ist hier der Schmuck- und Uhrenumsatz von Gucci. Die italienische Marke erzielte 2019 einen Gesamtumsatz von 9,628 Milliarden Euro (+16,2%), was dem Löwenanteil des Kering-Umsatzes entspricht. Der Anteil des Uhren- und Schmucksegments von Gucci belief sich wie im Vorjahr auf vier Prozent, was für 2019 einem Umsatz von 385,1 Millionen Euro entspricht (dito +16,2%).

Le groupe Kering, Paris (F)

a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires de 15,88 milliards d'euros, soit 16,2 pour cent de plus que l'année précédente (13,66 milliards) et 13,3 pour cent de plus à un taux de change comparable. Le bénéfice d'exploitation s'est monté à 4,77 milliards d'euros, ce qui correspond à une croissance de 19,6 pour cent. Dans le segment des «Autres Maisons de Luxe», le chiffre d'affaires a atteint 2,538 milliards d'euros. Selon Kering, 23 pour cent de ce chiffre proviennent du segment des montres et des bijoux (avec les marques Girard-Perregaux, Ulysse Nardin, Boucheron, Pomellato, Dodo et Qeelin), soit un chiffre d'affaires de 584'000 euros environ. Ce secteur enregistre ainsi une augmentation de dix pour cent en comparaison annuelle, avec un montant de près de 527'000 euros l'année précédente. Le chiffre d'affaires des segments joaillier et horloger de Gucci n'est pas compté dans ce total. La marque italienne a atteint en 2019 un chiffre d'affaires global de 9,628 milliards d'euros (+16,2%), ce qui représente la part du lion du chiffre de Kering. La part des segments joaillier et horloger de Gucci se monte, comme l'année précédente, à quatre pour cent, soit un chiffre d'affaires 385,1 millions d'euros pour 2019 (dito +16,2%).

„Wir könnten noch weiter reduzieren“

Andi Wassner führt die Schmuckhandelsfirma Wassner AG in Thalwil. Er spricht über seine Situation.

Gold'Or: Andi Wassner, wie sieht die Situation in Ihrem Unternehmen aus?

Andi Wassner: Am Mittwoch nach dem Lockdown habe ich den Antrag auf Kurzarbeit gestellt. In der ersten Woche haben wir noch normal funktioniert, ab der zweiten Woche senkten wir unser Arbeitspensum auf 50 Prozent. Wir könnten eigentlich noch weiter reduzieren, jedoch möchten wir unsere Kunden, die trotzdem bestellen, bedienen. Auf der einen Seite haben wir also zu viel Personal, auf der anderen Seite müssen Sicherheit und Stellvertretung gewährleistet sein.

Wie viele Bestellungen erhalten Sie noch?

Am ersten Tag nach der Ankündigung hatten wir noch 20 Aussendungen. In den Tagen danach erhielten wir zwar noch Bestellungen, aber nur wenige. Spannend ist jetzt, ob das Onlinegeschäft unserer Kundschaft laufen wird oder nicht.

Denken Sie, dass Schmuck bestellt wird?

Wer jetzt mit einem Online-Shop bereit ist, kann noch etwas verkaufen, das ist unsere einzige Hoffnung. Die Konsumenten sind zuhause und surfen im Internet. Jedoch glaube ich nicht, dass sie jetzt in der richtigen Stimmung sind. Der Effekt, sich etwas Gutes tun zu wollen, kommt vermutlich später.

Denken Sie, dass man den verlorenen Umsatz dann aufholen kann?

Ich gehe davon aus, dass wir verhalten starten, wenn die Geschäfte wieder öffnen können. Die Leute werden schauen was kommt, der Schock muss erst mal verdaut werden. Zurzeit wissen wir nicht, was die Aussendienst-Situation im Frühling mit sich bringt. Vor dem Lockdown waren wir



Andi Wassner

„Ich glaube nicht, dass wir später alles aufholen, was wir im Frühling einbüßen.“

noch unterwegs, aber einige Kunden haben gesagt, dass wir in der zweiten Jahreshälfte wiederkommen sollen. Die Termine werden immer weiter nach hinten geschoben. Ich glaube nicht, dass wir später alles aufholen, was wir im Frühling einbüßen.

Was tun Sie jetzt?

Eine Aktion mit dem Titel „Wir sind für Euch da“ läuft bereits, wir haben sie ein paar Stunden vor der Bundesrats-Ankündigung per Mail verschickt. Später werden wir versuchen, den Kundinnen und Kunden trotzdem etwas anzubieten. Wir können nicht einfach nichts tun.

Tanja Wenger

„Ich hoffe auf eine pragmatische Lösung“

Alexander Seiler ist Inhaber der Bijouterie Seiler in Basel und Präsident der Finanzkommission des VSGU. Er beschäftigt 15 Personen und hat sofort reagiert.

Gold'Or: Alexander Seiler, gemäss den Hintergrundgeräuschen sind Sie unterwegs. Wo befinden Sie sich gerade?

Ich sitze im Auto und bin auf dem Weg ins Büro. Heute Morgen habe ich zu Hause gearbeitet.

Auch Sie mussten Ihr Geschäft in der Basler Altstadt für mehr als einen Monat schliessen – wie gehen Sie und Ihre Mitarbeitenden mit der Situation um?

Wir haben das Geschäft geschlossen, unsere Lieferanten informiert und die Rollläden an den Schaufenstern heruntergelassen. Wir haben uns überlegt, ob wir unsere Ware tagsüber trotzdem zeigen sollten, aber da es nur noch sehr wenige Leute in der Stadt hat, macht das keinen Sinn und das Risiko, irgendwelche Kriminelle anzulocken, war mir zu gross. Ein Teil unseres 15-köpfigen Teams war am ersten Morgen noch im geschlossenen Geschäft, vor allem um die telefonischen Anfragen der Kunden beantworten zu können und nachzufragen, ob wir ihnen reservierte Waren und Reparaturen nach Hause senden sollen. Ich habe Kurzarbeit beantragt. Die Geschäftsnummer ist nun auf ein Mobiltelefon umgeleitet, das meine Mitarbeiter und ich abwechslungsweise betreuen, damit wir telefonisch erreichbar bleiben.



Alexander Seiler

Gäbe es denn nicht Arbeiten zu erledigen, die liegen geblieben sind?

Doch das gibt es sicher. Aber wegen der Distanz, die wir zueinander einhalten sollten, macht es nicht viel Sinn, die Angestellten im Keller oder im Estrich aufräumen zu lassen. Wer jedoch mit Vollgas am Arbeiten ist, ist unsere Marketingverantwortliche. Wir sind schon seit längerem am Aufsetzen unserer neuen Webseite und wir wollen diese nun so schnell wie möglich aufschalten. Damit können wir mit unseren Kunden auch digital in Kontakt bleiben.

Wie reagieren die Kunden auf das geschlossene Geschäft?

Unterschiedlich. Glücklicherweise scheinen es viele locker zu nehmen. Wir verkaufen nichts für den täglichen Gebrauch, deshalb haben es die meisten Kunden auch bei Reparaturaufträgen nicht sehr eilig und zeigen Verständnis für die Situation. Unser Versandservice wird sehr geschätzt. Mit Absagen von Bestellungen sind wir bisher nicht konfrontiert worden.

Schon seit Wochen besuchen deutlich weniger Touristen unser Land und damit sicher auch die Stadt Basel. Wie sehr hat Sie das getroffen?

Unser Geschäft liegt zwar im Zentrum, aber nicht an der Haupteinkaufsstrasse und ist somit nicht auf Touristen ausgerichtet. Wir orientieren uns an unserer lokalen Kundenschaft, weshalb wir im Vorfeld des Lockdowns nicht viel zu spüren bekommen haben.

Was erwarten Sie vom Geschäftsjahr 2020?

Ich erwarte ein eher schlechtes Jahr. Die Einbussen, die wir momentan einstecken müssen, können auch in einer gut laufenden zweiten Jahreshälfte kaum aufgeholt werden. Ich rechne auch damit, dass unsere Geschäfte noch länger geschlossen bleiben. Viele Kleinbetriebe sind in ihrer Existenz gefährdet. Ich hoffe, Bund und Kantone finden eine pragmatische Lösung.

Stehen Sie in Kontakt zu Berufskollegen?

Nein, bis jetzt nicht, alles kam sehr schnell, aber als Vorstandmitglied des VSGU erwartet mich mehr Arbeit. Wir tauschen uns regelmässig aus und schauen, wie wir unsere Mitglieder unterstützen können.

Daniela Bellandi



Blue Peacock Diamonds



Der Schliff macht den Unterschied.

www.bluepeacock.ch

„Die Metallguthaben der Kunden sind sicher“

Wie die gesamte Branche, bekommt auch die Gyr Edelmetalle AG die aktuelle Coronakrise hautnah zu spüren. Für ihre Kunden besteht jedoch kein Grund zur Sorge. Verwaltungsratspräsident Walter Berchtold sagt weshalb.

Gold'Or: Walter Berchtold, welche Massnahmen hat die Firma Gyr getroffen, um die gegenwärtige Coronakrise zu bewältigen?

Wir haben organisatorische Massnahmen für das Wohl unserer Mitarbeiter eingeleitet. Bei uns gilt jetzt 50 Prozent Kurzarbeit. So können die hygienischen Vorschriften eingehalten werden und die Abläufe im Tagesgeschäft funktionieren weiterhin.

Wegen des Coronavirus wurden alle Ladengeschäfte geschlossen. Welche Auswirkungen hat dies auf die Gyr Edelmetalle AG?

Von dieser Massnahme sind im Prinzip alle unsere Kunden betroffen. Folglich wird das Geschäftsvolumen mehr oder weniger einbrechen. Es ist davon auszugehen, dass auch nach Aufhebung der Sanktionen das Geschäftsvolumen über Wochen oder Monate gering bleiben wird. Wir werden deshalb sicherlich mit massiven Ertragseinbrüchen rechnen müssen, die das Unternehmen aber verkraften wird.

„Ich sehe diese Situation als Chance, dass sich die Konsumenten zukünftig vermehrt auf das lokale Gewerbe besinnen könnten.“

Wie sieht die finanzielle Situation bei der Firma Gyr aus?

Jean-Christophe Gyr hat seit der Gründung der Firma vor 25 Jahren immer Wert auf Image, Glaubwürdigkeit und Solvenz gelegt. Dank dieser Philosophie erlangte die Gyr Edelmetalle eine hohe Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit und verfügt dadurch über ausreichende Kreditzusagen. Aktuell sind diese Kreditlinien nicht beansprucht. Im Gegenteil, es bestehen substantielle Guthaben bei den Hausbanken.

Viele Kunden der Gyr Edelmetalle AG verfügen bei Ihnen über Metallguthaben. Wie sicher sind diese?

Die Metallguthaben der Kunden sind sehr sicher. Die Firma verfügt in Form von Metallguthaben bei den Banken und Lieferanten und dem grossen Lager über eine Metalldeckung, die weit über 100 Prozent liegt. Alle Kundenguthaben könnten somit ausbezahlt werden ohne dass die Lieferfähigkeit der Firma beeinträchtigt würde.

Der Bundesrat hat ein weitgehendes Kreditpaket für die KMU geschnürt. Was ist Ihre Meinung dazu?

Ich bin sehr zufrieden, dass der Bundesrat Kredite für die KMU verbürgt und die Banken dafür keine Zinsen und Gebühren verrechnen. Jedes Goldschmiede-Atelier hat das Recht, zur Sicherung der Liquidität einen Kredit bis zu zehn Prozent des Jahresumsatzes

zu beantragen, der erst innert fünf bis sieben Jahren zurückbezahlt werden muss. Ich finde es auch gut, dass der Bundesrat diese Kreditvergabe den Banken übertragen hat, denn dank ihrer Nähe zu den KMU sollte so eine effiziente Auszahlung möglich sein.

Hat das Kreditpaket des Bundesrates Auswirkungen auf die Gyr Edelmetalle AG?

Wir werden dank dieser schnellen Massnahme weniger Zahlungsausfälle haben, da unsere Kunden damit über die notwendige Liquidität verfügen. Die Gyr Edelmetalle AG wird wegen ihrer gesunden Finanzstruktur, trotz sinkenden Erträgen, keine Coronakredite beantragen müssen.

Wie kam es dazu, dass Sie das Verwaltungsrats-Präsidium der Gyr Edelmetalle AG übernehmen?

Weil Risiken im Allgemeinen und Kredit- und Marktrisiken im Besonderen, sowie die Compliance zu meinem Alltagsgeschäft gehörten, hat mich Jean-Christophe Gyr vor gut sieben Jahren gebeten, das VR-Präsidium zu übernehmen, um meine Erfahrung aber auch eine externe Sicht in die Unternehmung einzubringen. Es war ihm wichtig, mit meiner Berufung Kontinuität und zusätzliche Fachkompetenz gegenüber Kunden und Geschäftspartnern zu dokumentieren.

Was haben Sie in den sieben Jahren bewirkt?

Seit meiner Wahl wurden Strukturen geschaffen und Kontrollinstrumente implementiert, um mögliche Risiken, die mit unserem Geschäft verbunden sind, früh identifizieren zu können. Der Verwaltungsrat trifft sich mehr als acht Mal pro Jahr, informiert sich über alle Details des Tagesgeschäfts und kann unverzüglich allfällig notwendige Massnahmen beschliessen.

Wie sehen Sie die Zukunft der Branche?

Ich sehe diese ausserordentliche Situation insofern als Chance, dass sich die Konsumenten zukünftig vermehrt auf das lokale Gewerbe besinnen könnten. Deshalb bin ich trotz allem recht optimistisch. Die Firma Gyr wird weiterhin ein zuverlässiger und starker Partner ihrer Kunden sein. (red.)



Walter Berchtold

Zur Person

Walter Berchtold ist seit sieben Jahren Verwaltungsratspräsident der Gyr Edelmetalle AG. Als ehemaliges Mitglied der Geschäftsleitung und als verantwortlicher Leiter des Kredit- und Risikomanagements der Aargauischen Kantonalbank ist er der Experte, wenn es um finanzielle Strategien und Risiken geht. (db)

«Les avoirs en métaux des clients sont sûrs»

Comme toute la branche, Gyr Métaux Précieux SA ressent également les effets de la crise actuelle provoquée par le coronavirus. Mais ses clients n'ont aucune raison de se faire du souci. Walter Berchtold, président du conseil d'administration de la société, nous explique pourquoi.

Gold'Or: Walter Berchtold, quelles mesures la société Gyr a-t-elle adoptées pour faire face à la crise actuelle du coronavirus?

Nous avons pris des mesures organisationnelles pour le bien de nos collaborateurs. Nous connaissons actuellement un chômage partiel de 50 pour cent. Nous pouvons ainsi respecter les règles d'hygiène et continuer à assurer le bon déroulement des affaires quotidiennes.

Tous les commerces sont fermés à cause du coronavirus. Quelles sont les conséquences de ces fermetures pour Gyr Métaux Précieux SA?

En principe, tous nos clients sont touchés par cette mesure. Le volume des affaires devrait donc plus ou moins baisser. Il faut s'attendre à ce que ce volume reste bas pendant des semaines ou même des mois après la levée de ces mesures. Nous devons donc sûrement compter avec des baisses importantes de revenu que l'entreprise devra absorber.

Vous recevez beaucoup de vieil or de vos clients. Comment faites-vous pour continuer à répondre à leurs souhaits et à couvrir les risques de change dans ce segment à forte intensité de capital?

Nous garderons nos habitudes des 25 dernières années et continuerons donc à avancer 90 pour cent du vieil or reçu physiquement pour ensuite encaisser la contre-valeur au cours actuel le même jour. Le reste suit après la fonte et l'analyse du métal. Nos clients gardent ainsi leurs liquidités et sont capables de réagir. Ils ne font face à aucun risque de cours ou de crédit. Il est important pour nous de continuer à soutenir nos clients dans les efforts qu'ils entreprennent pour assurer leurs liquidités.

Quelle est la situation financière de la société Gyr?

Depuis la fondation de l'entreprise il y a 25 ans, Jean-Christophe Gyr a toujours attaché de l'importance à l'image, la crédibilité et la solvabilité de la société. Grâce à cette philosophie, Gyr Métaux Précieux SA a atteint une solvabilité et une capacité financière élevées, et dispose ainsi de suffisamment d'engagements de crédits. Ces lignes de crédit ne sont pas sollicitées à l'heure actuelle. Au contraire, des avoirs substantiels sont disponibles dans les banques de la société.

De nombreux clients de Gyr Métaux Précieux SA ont des avoirs en métaux chez vous. Quelle est leur sécurité?

Les avoirs en métaux des clients sont très sûrs. La société dispose d'une couverture des métaux évoluant largement au-delà de 100 pour cent sous forme d'avoirs en métaux auprès des banques et des fournisseurs ainsi que dans notre grand entrepôt. Tous les avoirs de nos clients peuvent donc être payés sans que la capacité de livraison de la société ne soit touchée.

Le Conseil fédéral a octroyé un grand paquet de crédits aux PME. Que pensez-vous de cette mesure?

Je suis très content que le Conseil fédéral ait accordé des crédits aux PME et que les banques ne facturent aucun intérêt, ni aucune taxe dans ce cadre. Chaque atelier de bijouterie a le droit, afin d'assurer ses liquidités, de demander un crédit pouvant atteindre dix pour cent de son chiffre d'affaires annuel qu'il ne devra rembourser que dans les cinq à sept ans. Je pense qu'il est aussi bien que le Conseil fédéral ait transféré cet octroi de crédits aux banques, car leur proximité avec les PME devrait permettre des paiements efficaces.

Le paquet de crédits du Conseil fédéral a-t-il des conséquences pour Gyr Métaux Précieux SA?

Grâce à cette mesure rapide, nous aurons moins de défauts de paiement car nos clients disposent ainsi des liquidités nécessaires. Avec sa structure financière saine, Gyr Métaux Précieux SA n'aura pas besoin de demander de crédits malgré la baisse de ses revenus.

Dans quelles circonstances avez-vous repris la présidence du conseil d'administration de Gyr Métaux Précieux SA?

Comme les risques globaux, les risques de crédit et de marché en particulier et la compliance faisaient partie de mes activités quotidiennes, Jean-Christophe Gyr m'a demandé, il y a sept ans, d'assumer la présidence du CA afin de faire profiter l'entreprise de mon expérience, mais aussi d'une autre perspective. Il était important pour lui que

«Il est important pour nous de continuer à soutenir nos clients dans les efforts qu'ils entreprennent pour assurer leurs liquidités.»

ma nomination reflète la continuité et une compétence professionnelle supplémentaire pour les clients et les partenaires commerciaux.

Qu'avez-vous réalisé durant ces sept années?

Depuis mon élection, des structures ont été créées et des instruments de contrôle ont été implémentés afin de pouvoir identifier suffisamment tôt les risques potentiels liés à nos affaires. Le conseil d'administration se réunit plus de huit fois par année, transmet des informations détaillées au sujet des affaires quotidiennes et peut décider immédiatement des éventuelles mesures nécessaires.

Et pour terminer, comment voyez-vous le futur de la branche?

Je vois dans cette situation extraordinaire une possibilité que les consommateurs se tournent plus souvent, à l'avenir, vers les commerces locaux. Je suis donc tout à fait optimiste malgré tout. La société Gyr continuera à être un partenaire fiable et solide pour ses clients. (red.)

Portrait

Walter Berchtold est le président du conseil d'administration de Gyr Métaux Précieux SA depuis sept ans. Ancien membre de la direction et responsable de la gestion des crédits et des risques de la Banque Cantonale d'Argovie, il est un véritable expert en matière de risques et de stratégies financières.

Who

René Kamm,

der bis im Sommer 2018 Geschäftsführer der MCH Group und damit auch Chef der Baselworld war, ist jetzt neuer Leiter des Outletcity in Metzingen südlich von Stuttgart. Dieses gehört zur deutschen Holy AG, zu der wiederum enge Verbindungen zur Kreuzlinger Holy Fashion Group (Strellson etc.) bestehen. Die Holy AG machte 2018 rund 100 Millionen Umsatz. Kamm, der sein Geld fortan also nicht mehr in der Schweiz, sondern in Euro in Deutschland verdient, wird sich künftig wohl etwas mehr über die Bratwurst-Preise in Schweizer Franken an der Baselworld ärgern als zu seiner Amtszeit – sollte die Messe im Januar denn überhaupt stattfinden. Dass Kamm im Sold eines Fashion-Hauses steht, das sich auf Ladenhüter spezialisiert hat, entbehrt ebenfalls nicht einer gewissen Ironie, gerade weil ja auch die von ihm geführte Baselworld innert drei Jahren vom Bestseller zum Ladenhüter wurde.

René Kamm,

directeur du MCH Group et donc également chef de Baselworld jusqu'en été 2018, est le nouveau directeur d'Outletcity à Metzingen, au sud de Stuttgart. L'Outletcity de Metzingen appartient à la société allemande Holy AG, qui entretient d'étroites relations avec le Holy Fashion Group (Strellson, etc.) à Kreuzlingen. Holy AG a réalisé un chiffre d'affaires de près de 100 millions en 2018. René Kamm, qui gagne désormais son argent non plus en Suisse, mais en Allemagne et en euros, sera à l'avenir sans aucun doute plus ennuyé par les prix des saucisses en francs suisse à Baselworld qu'il ne l'était à l'époque. Le fait que René Kamm soit à la solde d'une marque de mode spécialisée dans les invendus n'est pas dépourvu d'une certaine ironie, notamment car le salon Baselworld qu'il dirigeait est passé des best-sellers aux invendus en trois ans.

Dustin Fontaine,

Gründer der Hamburger Uhrenmarke Sternglas, machte am 20. März mit einem spontanen Angebot an die Bijouterien und Juweliere von sich reden: „Wir bauen für Sie in 48 Stunden einen Online-Shop mit dem Sie sofort wieder Umsätze erzielen können! Doch noch wichtiger: Wir geben Ihnen die richtigen Vermarktungskonzepte an die Hand, mit denen Sie auch Kunden in Ihren Online-Shop bekommen. Sodass Sie wieder durchatmen können, ohne von finanziellen Sorgen geplagt zu sein.“ Gänzlich ohne Kosten sei dieses Angebot zwar nicht, so Dustin Fontaine, aber der Preis sei „eine Überraschung“ und liege weit unter dem herkömmlicher Agenturen.

Dustin Fontaine,

fondateur de la marque horlogère Sternglas à Hambourg, a fait parler de lui le 20 mars en proposant une offre spontanée aux bijouteries et aux joailleries: «Nous créons pour vous en 48 heures une boutique en ligne qui vous permettra de faire à nouveau immédiatement du chiffre d'affaires! Mais plus important encore, nous vous fournissons les bons concepts de commercialisation grâce auxquels vous attirerez des clients dans votre boutique en ligne. Vous pourrez alors respirer, sans crouler sous le poids de vos soucis financiers.» Dustin Fontaine explique que cette offre n'est pas gratuite, mais son prix serait «surprenant» et évoluerait à un niveau sensiblement moins élevé que les prix pratiqués par les agences traditionnelles.

„Wir halten an den Expansionsplänen fest“

Die Coronakrise beschäftigt Unternehmer rund um den Erdball. So auch Sandro Erl, Geschäftsführer der Schmuckmanufaktur Niessing. Wie handhabt der gebürtige Schweizer die aktuelle Situation?

Gold'Or: Sandro Erl, wie geht es Ihnen und Ihrem Team?

Sandro Erl: Danke der Nachfrage, wir sind alle gesund, das ist zurzeit das Wichtigste. Die aktuelle Situation hat den Zusammenhalt bei Niessing weiter gestärkt. Das Team hat besonnen und verständnisvoll auf die eingeführten Massnahmen reagiert – das gab mir von Anfang an ein gutes Gefühl. Die Entschleunigung hat auch Vorteile, so ergeben sich Möglichkeiten, neue Arbeitsformen auszuprobieren oder über Vermarktungsmöglichkeiten nachzudenken. Ich bin sicher, dass wir in dieser Phase wertvolle Erfahrungen sammeln, die wir später produktiv nutzen können.



Sandro Erl

Sowohl Ihre Fachhändler wie auch Ihre eigenen Markengeschäfte sind zurzeit geschlossen. Welchen Einfluss hat das auf die Niessing-Produktionsstätte in Vreden?

In erster Linie ist es eine mentale Umstellung. Wir sind die letzten Jahre stetig gewachsen und die Herausforderung lag im Aufbau unserer Kapazitäten. Die Mitarbeitenden haben regelmässig Überzeit geleistet. Seit drei Wochen arbeiten wir im Schichtbetrieb mit unabhängigen Teams, um die Mitarbeiter zu schützen. Ab April beginnen wir, die aufgelaufenen Zeiten abzubauen. Die Niessing-Manufaktur bleibt geöffnet und fertigt – natürlich mit angepassten Kapazitäten – Aufträge aus Märkten, die noch geöffnet sind. Dazu gehören unsere Stores in Hongkong, Singapur und Sydney. Gleichzeitig nutzen wir die Zeit, um die Manufaktur weiter zu modernisieren.

„Der Store in Zürich wurde im März tatsächlich geöffnet und wieder geschlossen.“

Mitte März wollten Sie an der Storchengasse in Zürich einen Niessing-Store eröffnen.

Der Niessing-Store wurde tatsächlich geöffnet und gleich wieder geschlossen – die offizielle Eröffnung erfolgt im Sommer in adäquatem Rahmen. Das Team ist fast vollständig und freut sich auf die Zeit nach dem Lockdown. Für mich als Schweizer ist es eine grosse Freude, dass Niessing einen Flagshipstore in Zürich hat.

Wie gehen Sie die Zeit nach Corona an?

Wir erwarten einen sanften Anstieg der Nachfrage und eine schrittweise Rückkehr zur Normalität. Im Hintergrund arbeiten wir an unseren Projekten, wie der Einführung eines neuen Trauring-Konzepts und dem neuen Shop-in-shop-Angebot. Zudem geht es darum, unser erfolgreiches Premium-Partner-Konzept in der Schweiz zu lancieren. Damit wollen wir mittelfristig mit 20 starken Juwelieren zusammenarbeiten. Insgesamt halten wir an unseren langfristigen Expansionsplänen fest.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Persönlich hoffe ich, dass sich die Baselworld wieder als internationale Leitmesse etablieren kann. Viele Juweliere wünschen sich doch wieder einen zentralen Punkt, um die Partner konzentriert zu treffen und nicht über Monate zu einzelnen Markenveranstaltungen reisen zu müssen. Wenn möglichst viele Marken nach Basel zurückkehren, dann ist im Januar 2021 ein starker Jahresauftakt für die Branche möglich. (twf)

Die „externe Mitarbeiterin“

Manuela Weingart ist Inhaberin der Firma 3D Design Jewellery Products im bernischen Gysenstein. Anfang Jahr ist sie dem VSGU beigetreten. Nach ihrer Goldschmiede-Lehre bei Les Deux in Murten hat sie an der Fachhochschule Nordwestschweiz ein Bachelorstudium in Industrie- und Produktdesign absolviert. Seit drei Jahren ist die 33-Jährige selbstständig.

Ich bin dem VSGU beigetreten, weil ich es wichtig finde, den Verband zu unterstützen. Besonders in einer so kleinen Branche ist der Austausch und Zusammenhalt sehr wichtig. Ich bin auch bereit, mich bei Gelegenheit zu engagieren.

Meine wichtigsten Verbands-Themen sind die Zukunft der Branche mit den schnellen Veränderungen und der ganzen Digitalisierung. Nach meiner Zusatzausbildung in Industrie- und Produktdesign habe ich mich selbstständig gemacht. Durch die Kombination von traditionellem Handwerk und 3D-Design konnte ich mir einen eigenen, auf mich zugeschnittenen Beruf erschaffen. Schon während der Lehre als Goldschmiedin wurde mir bewusst, dass es etwas geben muss, um die Formen noch perfekter umzusetzen. Dann hat die Digitalisierung Einzug gehalten. Heute arbeite ich ausschliesslich mit 3D-Prints für andere Goldschmiede.

In meiner täglichen Arbeit bin ich diejenige, die den Fortschritt nutzt. Ich sehe mich als externe Mitarbeiterin von zahlreichen anderen Goldschmieden.



Manuela Weingart beim Arbeiten vor ihrem Camper.

Ich bezeichne mich selbst als Perfektionistin. Ich begreife schnell, was meine Kunden für Formen im Kopf haben und kann diese auf unkomplizierte Art umsetzen. Oft reicht dafür eine kurze Beschreibung oder marginale Skizzen.

Besonders glücklich macht mich die Unabhängigkeit, die ich in meiner Berufswelt ausleben kann. Ich brauche nur eine Internetverbindung und einen Computer, um überall arbeiten zu können. Damit ist mein Beruf zum Hobby geworden und umgekehrt.

Im Frühling und im Herbst bin ich jeweils für ein paar Monate mit Freund, Hund und Camper unterwegs. Entweder reisen wir einer Küste entlang, gehen surfen und baden, oder wir ziehen uns in die Berge zurück. Dann vermischen sich Arbeit und Freizeit und ich geniesse eine wunderbare Balance zwischen kopflastigem Computer und Freiheiten in der Natur.

Ich liebe meine Freiheit und brauche keinen bestimmten Standort, um glücklich leben zu können. Ich schätze die Selbstständigkeit und die Unabhängigkeit.

Meine liebsten Schmuckstücke sind Armspangen. Sie faszinieren mich, sehen immer gut aus und peppen jedes Outfit auf.

Daniela Bellandi

manuelaweingart.ch

COLPO
&
ZILIO
Made in Italy



Tel. +39 0444 380160
info@colpo-zilio.com
www.colpo-zilio.com

Der VSGU informiert

Coronavirus

Der VSGU setzt sich laufend mit den Informationen und Vorgaben des Bundes bezüglich des Coronavirus (COVID-19) auseinander. Wir nehmen die aktuellsten Informationen des Bundes auf und informieren bei allfälligen Veränderungen unsere Mitglieder direkt per E-Mail. Gerne erteilt die Geschäftsstelle des VSGU allen Mitgliedern per Telefon oder über info@vsgu-ashb.ch weitere Auskünfte.

Der VSGU forderte in einem Brief den Bundesrat auf, schnelle finanzielle Unterstützung für betroffene Unternehmen unserer Branche zu leisten. Die Goldschmiede- und Uhrenfachgeschäfte sind auf diese finanzielle Unterstützung dringend angewiesen. Das Schreiben des VSGU findet sich unter www.vsgu-ashb.ch.

Mitgliedschaft beim VSGU

Wären Sie gerne unter den Adressaten unserer regelmässigen Mitteilungen und sind Sie noch nicht Mitglied des VSGU? Unter <https://vsgu-ashb.ch/mitglieder/mitglied-werden> finden Sie alle Informationen und Vorteile, von denen Sie als Mitglied profitieren.

Mitgliederversammlung

Ob die Mitgliederversammlung wie geplant stattfinden kann, ist aufgrund der ausserordentlichen Situation noch offen. Geplante Themen sind: Nachhaltigkeit, Qualitätslabel, Berufsbildungsfonds und Netzwerk-Treffen. Die Einladung dazu wird erfolgen. Reservieren Sie sich vorsorglich bereits heute den Montag, 15. Juni.

Goldschmiede

Der VSGU investiert in die Zukunft

Die Jahresrechnung des VSGU zeigt es eindrücklich: Mehr als 60'000 Franken sind im vergangenen Jahr in die Totalrevision der Berufe Goldschmied/in Silberschmied/in und Edelsteinfasser/in investiert worden. Rund 40'000 Franken davon wurden für die Entschädigungen

der Branchenvertreter der jeweiligen Berufe, die an der Totalrevision aktiv mitwirken, eingesetzt. Weitere 20'000 Franken wurden für die Projektleitung Organisation eingesetzt. Das Projekt ist noch nicht beendet. Bis zum Abschluss der Totalrevision wird seitens des VSGU mit Kosten von 100'000 Franken gerechnet. Der Partnerverband in der Totalrevision, die Asmebi, bringt noch einmal den gleich hohen Betrag ein.

Wer profitiert von der Revision?

Alle Firmen, Ateliers und selbständig Erwerbenden, die Goldschmiede, Silberschmiede und Edelsteinfasser beschäftigen, profitieren von der Arbeit des VSGU und der Asmebi, so auch alle Nichtmitglieder der beiden Verbände. Die Finanzierung der Berufsausbildungsprojekte wird zur Zeit allerdings nur von Mitgliederbeiträgen und teilweise von Bundesbeiträgen finanziert. Um diesem Missstand zu begegnen, hat der VSGU beschlossen, einen Berufsbildungsfonds einzurichten. Dieser soll der ganzen Branche für Entwicklungs- und Umsetzungskosten in der Berufsbildung dienen. Mehr Infos dazu erhalten Sie an der Mitgliederversammlung oder unter www.sbf.admin.ch => Berufsbildungsfonds.

Wie sieht der Zeitplan der Totalrevision aus?

Das Projekt läuft trotz Coronakrise im Zeitplan weiter. Im kommenden Mai ist eine erste Branchenanhörung zum erarbeiteten Qualifikationsprofil und der Bildungsverordnung geplant. In welcher Form diese stattfinden kann, ist aktuell noch in Klärung. Mitglieder der beiden Verbände werden eingeladen, Stellung zu nehmen. Per Schuljahr 2022/23 werden die ersten Lernenden ihre Ausbildung gemäss dem totalrevidierten Bildungsplan beginnen.

Der VSGU organisiert üK

Die verschiedenen regionalen Trägerschaften der deutschen Schweiz haben sich in einem gemeinsamen Konzept für die koordinierte Durchführung der überbetrieblichen Kurse (üK) für Goldschmiede, Silberschmiede und Edelsteinfasser zusammengeschlossen. Die Trägerschaft wird vom VSGU koordiniert. Die bisherigen Trägerschaften, die weiterhin mit der Durchführung der üK vor Ort beauftragt sind, organisieren aktuell die überbetrieblichen Kurse des Schuljahrs 2020/21. Die üK finden weiterhin an den beiden Standorten Bern und Zürich statt.

Fortbildungsangebote VSGU

25. Mai - 8. Juni | Egnach
Uhrentechnik Module 1-5, Theorie & Praxis

15. Juni | Bern
Halbtageskurs Sicherheit

31. August | Zürich
Halbtageskurs Sicherheit

19. und 20. Oktober | Grenchen
Tageskurs Quick-Service Uhren

2. September | Lyss
Halbtageskurs Perlencollier knüpfen

Alle Fortbildungsangebote gibt es auf: <https://vsgu-ashb.ch/mitglieder/agenda/>

Die Coronakrise hat die Uhren- und Schmuckbranche fest im Griff

Die Coronakrise ist in aller Munde und der Informationsfluss dazu ist riesig. Dabei den Überblick zu behalten ist schwierig. Nachfolgend ein Überblick über die am häufigsten gestellten Fragen.

Unser Uhrenfachgeschäft ist aufgrund der behördlichen Anordnungen geschlossen. Kann ich meine Mitarbeiter verpflichten, Ferien zu beziehen?

Gemäss Gesetz gilt der Grundsatz, wonach der Arbeitgeber den Zeitpunkt der Ferien bestimmen kann (Art. 329c OR). Der Arbeitgeber kann somit grundsätzlich auch im Falle einer Pandemie Betriebsferien anordnen. Der Umstand, dass der Arbeitnehmer wegen der allgemeinen Lage möglicherweise nicht verreisen oder die Ferien in der Schweiz mit üblichen Freizeitaktivitäten verbringen kann, hindert eine solche Anordnung eigentlich nicht. Allerdings sind Ferien in der Regel drei Monate im Voraus anzuordnen, damit der Arbeitnehmer die Ferien angemessen planen kann. Diese Anordnungsfrist wird nicht eingehalten werden können, weshalb die Anordnung von Ferien nicht zulässig ist. Ob diese Anordnungsfrist aufgrund der besonderen Situation verkürzt werden kann ist umstritten. Um sicher zu gehen ist auf eine kurzfristige Anordnung von Ferien deshalb eher zu verzichten.

Ich führe mein Geschäft als Einzelunternehmung und beschäftige eine Vollzeitangestellte und eine flexible Mitarbeiterin auf Abruf. Ich musste meinen Betrieb aufgrund der behördlichen Anordnungen schliessen. Welche finanzielle Unterstützung kann ich beantragen?

Sofern für Ihre Mitarbeitenden aufgrund der Betriebsschliessung keine oder deutlich weniger Arbeit zur Verfügung steht, können Sie für Ihre Vollzeitangestellte bei der kantonalen Arbeitsstelle Kurzarbeitsentschädigung beantragen. Sind die Voraussetzungen erfüllt, werden Ihnen für Ihre Mitarbeiterin 80 Prozent des Verdienstaufalles entschädigt. Arbeitnehmer auf Abruf die sehr unregelmässig arbeiten, haben seit dem 8. April ebenfalls Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung, sofern sie seit mindestens sechs Monaten in Ihrem Betrieb arbeiten. Für sich selbst können Sie hingegen keine Kurzarbeitsentschädigung beantragen. Für Erwerbsausfälle, die Selbständigerwerbende aufgrund der behördlichen Anordnungen im Zusammenhang mit dem Corona-

virus erleiden, hat der Bund eine Entschädigung vorgesehen. Bislang sind die Anspruchsvoraussetzungen allerdings noch nicht ganz klar.

In unserer Werkstatt führen wir weiterhin Kundenaufträge wie Reparaturaufträge aus. Unser Mitarbeiter weigert sich aus Angst vor einer Ansteckung zur Arbeit zu erscheinen. Darf er das und müssen wir ihm trotzdem weiterhin Lohn bezahlen?

Handwerks- und Gewerbebetriebe, die neben allfälligen öffentlich zugänglichen Verkaufsräumen auch über (nicht öffentlich zugängliche) Werkstätten verfügen, dürfen ihre Arbeit dort fortführen. Die Empfehlungen des Bundesamtes für Gesundheit betreffend Hygiene und Abstand halten sind aber strikte einzuhalten. Den Arbeitnehmern muss also ermöglicht werden, die nötigen Hygienemassnahmen anzuwenden und zu allfälligen Arbeitskollegen genügend Abstand halten zu können. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, ist der betreffende Mitarbeiter grundsätzlich verpflichtet, zur Arbeit zu erscheinen.

Will der Arbeitnehmer aus Angst vor einer Ansteckung trotzdem zuhause bleiben, hat er keinen Anspruch auf Lohnfortzahlung und darf allenfalls (fristlos) gekündigt werden.



Beschäftigen Sie solche und andere Fragen und finden Sie keine Antworten? Werden Sie Mitglied des VSGU und profitieren auch Sie von unserer kostenlosen Rechtsberatung.

*MLaw Laura Strebel
Leiterin Rechtsdienst des VSGU*

Unterstützung in der Krise

Der Verband Schweizer Goldschmiede und Uhrenfachgeschäfte (VSGU) unterstützt seine Mitglieder in dieser Krise tatkräftig, informiert regelmässig über die neusten Entwicklungen und setzt sich bei den Behörden für die Branche ein. Im besonderen Masse profitieren die Mitglieder von der kostenlosen Rechtsberatung des Verbandes. Die Mitglieder werden in zahlreichen Fragen zum Arbeitsrecht und zu den finanziellen Unterstützungsmöglichkeiten in dieser Krise beraten. (pd)



Der Schweizer Garmin-Botschafter Nino Schurter.

Garmin Ltd., Schaffhausen

Der Zeit voraus

Garmin steht für technische Messgeräte im Bereich Smartwatches, Sport & Fitness, Outdoor, Navigation, Marine und Luftfahrt. Ein wichtiger Erfolgsfaktor der Marke Garmin ist, mit seinen Produkten immer auf der Höhe der Zeit zu bleiben oder ihr sogar immer einen kleinen Schritt voraus zu sein. Ein Gespräch mit Prisca Collins (Country Managerin) und Valbon Bajrami (Aussendienst Schweiz).

Gold'Or: Prisca Collins, Garmin reitet seit Jahren auf einer Erfolgswelle, was ist das Geheimnis für diesen Erfolg?

Prisca Collins: Grundlage für ein erfolgreiches Produkt ist sicher die Qualität. Zusätzlich ist aber vor allem entscheidend, dass die Produkte das Leben auch wirklich bereichern. Das ist ein wichtiger Grundsatz bei Garmin: Die Kunden müssen das Gefühl haben, dass sie ein bestimmtes Produkt wirklich benötigen und nirgendwo anders bekommen können. Dieses Vertrauen in eine Marke und ein Unternehmen sind das A und O. Durch die Vielseitigkeit und Funktionalität unserer Produkte können wir unseren Kunden diesen Mehrwert bieten.

Mit verschiedenen Smartwatches-Linien wie der Kollektion „Marq“ arbeiten Sie exklusiv mit Bijoutieren zusammen. Wie läuft die Zusammenarbeit?

Wir sind sehr zufrieden. In Asien und Europa lief es 2019 sehr gut und auch in der Schweiz haben wir sehr gut gearbeitet. Dabei wollen wir niemanden herausfordern, sondern ein zusätzliches Angebot schaffen. Aus vielen Gesprächen mit den Händlern wissen wir, dass es der Mehrheit gelingt, mit unseren Uhren neue Zielgruppen ins Geschäft zu



Prisca Collins, Country-Managerin Schweiz bei Garmin.

locken. Über 70 Prozent der Garmin-Kunden sind zum ersten Mal in einem Juweliergeschäft. Dazu kommt, dass viele unserer Kunden „Wiederholungstäter“ sind und innert kurzer Zeit ins Geschäft zurückkehren.

Sie bieten Modelle für viele Zielgruppen: vom Läufer, über den Golfspieler bis zum Segler und Piloten. Welche verkaufen sich am besten?

Bislang sind es sicher die Modelle für Läufer und Leichtathleten, gefolgt von denen für Outdoor-Expeditionen und den Modellen mit Piloten-Funktionen. Der Fitness-Aspekt ist aber bestimmt ein zentraler Erfolgsfaktor. Wir wollen die Leute ja schliesslich auch dazu bringen, sich zu bewegen.

Valbon Bajrami, wie sieht Ihre Prognose für die klassische Uhrenindustrie aus?

Valbon Bajrami: Es wird immer Menschen geben, die viel Liebe und Begeisterung für aufwendig gearbeitete mechanische Armbanduhren haben. Das ist ja auch etwas Schönes. Nur

„Wir wollen, dass sich die Menschen bewegen.“

Prisca Collins, Country Managerin Schweiz

wächst daneben eine Generation heran, die auch Hightech erwartet. Diese wollen wir mit Garmin ebenso gut bedienen können. Aus Sicht des Fachhandels kann das heissen, das Eine tun und das Andere nicht lassen.

Garmins Uhren sind technisch sehr vielseitig, wie „up-to-date“ müssen Fachhändler sein?

Schulungen sind ein sehr wichtiger Punkt bei der Zusammenarbeit mit Fachhändlern. Da wir regelmässig auch Produkte mit neuen technischen Funktionen lancieren, ist es wichtig, dass die Händler am Ball bleiben. Die Vereinbarung regelmässiger Schulungen ist deshalb auch Bestandteil des Vertrags. Dabei werden die Fachhändler von Garmin jeweils eigens für eine Terminvereinbarung kontaktiert. Die Schulungen werden in der Regel bei den Bijouterien vor Ort durchgeführt.

Welche Serviceleistungen bietet Garmin in der Schweiz?

Von unserem Schweizer Hauptsitz in Neuhausen am Rheinfall betreuen wir unsere Kunden schweizweit und mit umgehender Belieferung innert Tagesfrist, dies auch dank einem modernen und grossen Lager. Von Neuhausen aus nehmen wir zudem den kompletten Nachverkaufservice für die Fachhändler vor.

Und welche Marketingaktivitäten sind in der Schweiz geplant?

Prisca Collins: Garmin ist seit vielen Jahren Sponsor zahlreicher Events: darunter der GP von Bern, der Swiss Bike Cup, der Engadiner Skimarathon, der Eiger Trail und das „Rock'n'Run“. Darüber hinaus ist die Marke im öffentlichen Raum mit grossangelegten Plakatkampagnen sichtbar, beispielsweise in Bergdestinationen wie Verbier, Davos, Laax oder Zermatt. Wir arbeiten auch eng mit lokalen Partnern zusammen und bieten Hand für individuelle Kooperationen

und Events. Die Schweizer Fachhändler begrüssen wir zudem jedes Jahr im Februar an der Inhorgenta Munich.

Marcel Weder

www.garmin.com

Garmin in Zahlen

Garmin ist 1989 von Gary Burrell und Min Kao in Olathe im US-Bundesstaat Kansas gegründet worden. Geschäftsführer von Garmin ist Cliff Pemble: ein Mann der ersten Stunde. Er war einer der ersten Mitarbeiter, die Gary Burrell 1989 für sein neues Unternehmen anheuerte. Der Hauptsitz von Garmin befindet sich seit 2010 in Schaffhausen. Die Schweizer Zentrale liegt im benachbarten Neuhausen am Rheinfall. Garmin erzielte 2019 weltweit einen Umsatz von 3,758 Milliarden US-Dollar, das waren zwölf Prozent mehr als 2018 sowie 21,7 Prozent mehr als 2017. Das Unternehmen beschäftigte Ende 2019 rund 15'000 Mitarbeitende in 74 Niederlassungen verteilt auf 32 Länder. Garmin fertigt in den Bereichen Automotive, Fitness, Outdoor, Marine und Aviation innovative Produkte für Piloten, Segler, Autofahrer, Golfspieler, Läufer, Radfahrer, Bergsteiger, Schwimmer und viele weitere aktive Menschen. (mw)



Die Kollektion „Marq“ ist exklusiv im Uhrenfachhandel erhältlich.

Multifunktionalität

Multifunktionalität zählt bei Garmin doppelt: Zum einen bieten die Uhren eine Fülle an Funktionen wie GPS, Barometer, Garmin Elevate (Herzfrequenz-Messung am Handgelenk), Garmin Pay (eingebauter NFC-Chip für das kontaktlose Zahlen) oder Smart Notifications (Nachrichten oder eingehende Anrufe werden angezeigt) und je nach Modell Garmin Music (integrierter Speicher für bis zu 2000 Lieder, via Bluetooth abspielbar) – um nur einige zu nennen. Zum anderen heisst Multifunktionalität, dass Garmin für jedes spezifische Interesse Uhren mit entsprechenden Zusatzfunktionen bereithält: Ob beim Angeln, Yoga, Golf, Triathlon oder Segeln, Garmin bietet das massgeschneiderte Modell. Die Uhren sind immer auch kompatibel mit der „Garmin Connect“-App sowie mit dem „Connect IQ“-App-Store.

Die Kollektion für den Fachhandel

Mehr als 20 verschiedene Uhrenmodelle von Garmin sind exklusiv im Uhrenfachhandel erhältlich. Zudem wird auch die gesamte Kollektion „Marq“ ausschliesslich in Bijouterien und Uhrenfachgeschäften angeboten. Ein Überblick über das exklusiv erhältliche Sortiment.

Marq

Die Kollektion Marq – die „Tool Watch der nächsten Generation“ – ist die Premium-Outdoorlinie von Garmin. Sie ist exklusiv im Uhrenfachhandel erhältlich und umfasst sechs Varianten: die Athlete für den Sport-Enthusiasten, die Adventurer mit Vacchetta-Lederarmband für Outdoor-Begeisterte, die Captain für den Segler, die Aviator für Piloten, die Commander für den Militär- und Sicherheitsbereich mit dualen GPS-Koordinaten und UTC-Lünette und die Driver mit 250 installierten Rennstrecken für den Hobby-Rennfahrer. Alle Modelle verfügen über ein hochwertiges Titangehäuse. Die Preise beginnen bei 1800 Franken.



La collection Marq est la gamme outdoor haut de gamme de Garmin. Disponible en exclusivité dans les commerces spécialisés horlogers, elle se décline en six versions: Athlete pour les amateurs de sport, Adventurer avec bracelet en cuir de vachette pour les amateurs d'activités outdoor, Captain pour les amateurs de navigation, Aviator pour les pilotes, Commander pour les professionnels de l'armée et de la sécurité avec coordonnées GPS dans deux formats et marquages UTC, et enfin Driver avec 250 circuits de course préchargés pour les pilotes automobiles amateurs. Tous les modèles sont dotés d'un boîtier en titane de grande qualité. Les prix commencent à 1800 francs.

Die „Marq Adventurer“ verfügt über eine Akku-Laufzeit von bis zu zwölf Tagen. / La «Marq Adventurer» dispose d'une autonomie de la batterie jusqu'à douze jours.

Die Fenix 6X Pro Solar mit Solarzifferblatt und Akku-Laufzeit bis 120 Tage. / La Fenix Pro solar avec une autonomie de la batterie de 120 jours grâce à un cadran solaire.



Fenix 6

Neben der Fenix 6S (42 mm) und der Fenix 6 (47mm) ist die Fenix 6X mit 51 Millimeter-Gehäuse das grösste Modell der Fenix-Reihe. Die 6X gibt es zusätzlich mit Solarzifferblatt als Fenix 6X Pro Solar: Im GPS-Modus sorgt dies für eine Akku-Laufzeit von bis zu 66 Stunden.

Plus grande que la Fenix 6S (42 mm) et la Fenix 6 (47 mm), la Fenix 6X et son boîtier de 51 millimètres est le plus grand modèle de la série Fenix. Ce modèle 6X est par ailleurs disponible avec un cadran solaire sous la dénomination «Fenix 6X Pro Solar»: en mode GPS, la batterie de la montre affiche ainsi une durée de vie de près de 66 heures.

„Beat Yesterday“

Der Slogan von Garmin lautet „Beat Yesterday“. Cliff Pemble, seit der Gründung 1989 für Garmin tätig, und seit 2013 CEO der Marke, setzt diesen Leitgedanken auch unternehmerisch konsequent um: „Ohne Ideen stirbt man einen schnellen Tod“ – so umschrieb er in einem Interview mit dem Handelsblatt die Kerndevise des Unternehmens Garmin. Um Ideen zu haben, so Pemble weiter, müsse man die eigene Strategie aber ständig auch hinterfragen und neu beurteilen. Was gestern Erfolg gebracht habe, müsse morgen nicht mehr zwingend funktionieren. Bessere Ideen entwickeln, um besser zu sein als gestern: Beat Yesterday, ein Credo, das dem Unternehmen Garmin bislang viel Erfolg gebracht hat. (mw)



Cliff Pemble, CEO von Garmin.

«Beat Yesterday»

«Beat Yesterday», c'est le slogan de Garmin. Cliff Pemble, qui travaille pour la marque depuis sa fondation en 1989 et en est le CEO depuis 2013, applique également cette idée en conséquence au niveau de l'entreprise: «Sans idée, on meurt d'une mort rapide», a-t-il notamment déclaré dans une interview au quotidien Handelsblatt en citant la devise de Garmin. Et selon lui, pour avoir des idées, il faut toujours remettre en question et réévaluer sa propre stratégie. Ce qui a été un succès hier ne fonctionnera pas forcément demain. Développer de meilleures idées afin d'être meilleur à l'avenir: «Beat Yesterday», un credo source de succès pour l'entreprise Garmin jusqu'à présent. (mw)

Une collection pour les commerces spécialisés

Plus de 20 différents modèles de montres Garmin sont disponibles en exclusivité dans les commerces spécialisés du secteur horloger. De plus, la totalité de la collection «Marq» est exclusivement proposée dans les bijouteries et les commerces horlogers. Voici un aperçu de cet assortiment inédit.

Vivoactive 4 / 4S

Die Vivoactive 4 / 4S ist ein dynamischer Begleiter für den sportlichen Alltag. Sie verfügt über ein elegantes Gehäuse aus faserverstärktem Polymer, ein patentiertes „Corning Gorilla“-Glas für optimale Stoss- und Kratzfestigkeit sowie ein effizientes MIP-Display. Technisch steht die ganze Vielfalt des Gesundheits- und Fitness-Trackings zur Verfügung, etwa mittels downloadbaren oder selber erstellbaren Trainingsplänen sowie der „Garmin Coach“-Lauftrainer-Funktion.

Die Variante mit rosafarbenem Silikonarmband ist exklusiv im Uhrenfachhandel erhältlich. / La version avec bracelet en silicone rose est disponible exclusivement dans les magasins spécialisés en horlogerie.



La Vivoactive 4 / 4S est un compagnon dynamique idéal pour les sportifs au quotidien. Elle est équipée d'un boîtier en polymère renforcé de fibres, d'un verre «Corning Gorilla» breveté pour une résistance optimale aux chocs et aux rayures ainsi que d'un écran MIP efficace. Cette ligne propose toute la panoplie des fonctions de suivi de l'activité physique et de santé, avec entre autres des entraînements à télécharger ou à définir soi-même ainsi qu'une fonction d'entraînement de course à pied («Garmin Coach»).

Venu

Die Venu ist eine Fitness-Smartwatch der neuesten Generation. Wie die Vivoactive verfügt sie über ein Gehäuse aus faserverstärktem Polymer (43mm) sowie ein patentiertes „Corning Gorilla“-Glas für optimale Widerstandsfestigkeit. Die Venu bietet animierte Cardio-, Kraft-, Yoga- und Pilates-Trainings mit Anweisungen. Sie verfügt über ein AMOLED-Touchdisplay für kräftige Farben, hohen Kontrast, Grafiken in hoher Auflösung und fließende Animationen.



Le modèle Venu fait partie de la dernière génération des smartwatches multisports. Tout comme le modèle Vivoactive, il est doté d'un boîtier en polymère renforcé de fibres (43 mm) et d'un verre «Corning Gorilla» breveté offrant une résistance optimale. La montre Venu propose des entraînements de cardio, de puissance, de yoga et de pilates avec animations et instructions. Son écran tactile «Amoled» affiche des couleurs vives, un contraste élevé, des graphiques en haute résolution et des animations très coulantes.

Die Variante mit goldfarbener Lünette ist ausschliesslich im Fachhandel erhältlich. / La version avec lunette dorée est exclusivement disponible dans les commerces spécialisés.

Vivomove Luxe

Die Kollektion Vivomove Luxe ist Smartwatch und analoge Uhr in einem: Äusserlich sehen die Modelle wie Analoguhren aus, mit Zeigern auf einem Zifferblatt in Sonnenschliff-Ästhetik. Zwei hinter dem Zifferblatt versteckte AMOLED-Touchdisplays im Dual Screen-Verfahren werden auf Bewegung hin aktiv und bieten viele Fitness- und Gesundheitsfunktionen. Die Modelle verfügen alle über ein Edelstahlgehäuse, das im Finishing fein poliert oder mit 18-karätiger Roségold- oder 24-karätiger Goldbeschichtung veredelt wird. Alle Uhren verfügen über gewölbtes Saphirglas und sind mit Leder- oder Milanaisband erhältlich.



Hybride Schönheit: die Vivomove Luxe. / Beauté hybride: la Vivomove Luxe.

La collection «Vivomove Luxe» réunit smartwatch et mécanisme analogique dans une même montre: ces modèles affichent une esthétique de montre analogique, avec aiguilles et cadran brossé soleil. Deux écrans tactiles «Amoled» cachés derrière le cadran avec système «Dual Screen» sont activés par le mouvement et fournissent diverses informations en lien avec la santé et l'activité physique. Les montres disposent toutes d'un boîtier en acier inoxydable finement poli ou avec revêtement Rose Gold 18 carats ou Gold 24 carats. Tous ces modèles sont dotés d'un verre saphir bombé et disponibles avec un bracelet en cuir ou en maille milanais.



Garmin Ltd., Schaffhausen

En avance sur son temps

Garmin est connu pour ses appareils de mesure techniques dans le secteur des smartwatches, du sport et du fitness, des activités outdoor, de la navigation, de la marine et de l'aviation. Parmi les facteurs de succès les plus importants de la marque, il y a sa capacité de toujours être à jour avec ses produits et même d'être en avance sur son temps. Entretien avec Prisca Collins (Country Manager) et Valbon Bajrami (Service externe Suisse).

Prisca Collins, Garmin surfe depuis des années sur la vague du succès. Quel est son secret?

Prisca Collins: Pour qu'un produit connaisse le succès, il faut avant tout qu'il soit de qualité. Mais il est aussi décisif que le produit vienne réellement enrichir la vie de son acheteur. C'est un principe important de Garmin: les clients doivent avoir l'impression qu'ils ont vraiment besoin d'un certain produit et qu'ils ne peuvent l'obtenir ailleurs. Cette confiance en une marque et une entreprise est la condition de base du succès. La polyvalence et les fonctionnalités de nos produits nous permettent de proposer cette valeur ajoutée à nos clients.

Vous collaborez en exclusivité avec des bijouteries pour différentes gammes de smartwatches telles la collection «Marq». Comment se déroule cette collaboration?

Nous sommes très satisfaits. L'année 2019 a été très bonne en Asie et en Europe. Et nous avons aussi très bien travaillé en Suisse. Dans ce cadre, nous ne voulons pas nous mesurer à d'autres, mais proposer une offre supplémentaire. Suite à nos nombreuses discussions avec les commerçants, nous savons que la plupart d'entre eux réussissent à attirer de nouveaux groupes cibles dans leurs commerces grâce à nos montres. Il faut savoir que plus de 70 pour cent des clients Garmin entrent pour la première fois dans



Valbon Bajrami, le responsable du service extérieur suisse chez Garmin.

une bijouterie. S'ajoute à cela le fait que de nombreux clients Garmin sont des «récidivistes» et reviennent très rapidement dans les boutiques.

Vous proposez des modèles pour de nombreux groupes cibles allant du coureur au pilote, en passant par le joueur de golf et le navigateur à la voile. Quels modèles se vendent le mieux?

Jusqu'à présent, ce sont sans aucun doute les modèles destinés aux coureurs et aux athlètes, suivis des modèles pour expéditions outdoor et des modèles destinés aux pilotes. La thématique de l'activité physique et du fitness reste cependant un facteur de succès central. Au final, nous voulons aussi pousser les gens à bouger.

Valbon Bajrami, quelles sont selon vous les perspectives de la branche horlogère traditionnelle?

Valbon Bajrami: Il y aura toujours des personnes passionnées par les montres-bracelets mécaniques et leurs finitions de qualité. Ce sont

«Nous voulons motiver les gens à bouger.»

Prisca Collins, Country Manager Suisse

de beaux objets. Mais aujourd'hui, nous connaissons une nouvelle génération qui attend aussi des fonctionnalités de haute technologie. C'est cette génération que nous voulons également servir correctement avec Garmin. Pour les commerces spécialisés, cela pourrait signifier qu'il faut s'activer dans un domaine sans laisser tomber l'autre.

Les montres de Garmin sont très polyvalentes sur le plan technique. À quel point les commerçants spécialisés doivent-ils connaître ces aspects techniques?

Les formations sont un aspect très important de notre collaboration avec les commerçants spécialisés. Comme nous lançons régulièrement des produits avec de nouvelles fonctions techniques, il est important que les commerçants soient à jour. Le contrat implique par conséquent d'accepter de suivre des formations régulières. Les commerçants spécialisés sont dans ce cadre contactés par Garmin pour prendre des rendez-vous. Les formations sont généralement organisées sur place, dans les bijouteries.

Quelles sont les prestations de service que Garmin propose en Suisse?

Depuis notre siège principal suisse de Neuhausen am Rheinfahl, nous suivons nos clients dans toute la Suisse et leur proposons des livraisons immédiates avec un délai d'une journée grâce notamment



La Vivomove Luxe avec bracelet milanaise.

Garmin en chiffres

La marque Garmin a été fondée en 1989 par Gary Burrell et Min Kao à Olathe, Kansas, États-Unis. Le directeur de Garmin est Cliff Pemble, un homme de la première heure. C'est l'un des premiers collaborateurs que Gary Burrell a recrutés en 1989 pour sa nouvelle entreprise. Le siège principal de Garmin se trouve à Schaffhouse depuis 2010. La centrale suisse est située non loin à Neuhausen am Rheinfahl. Garmin a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires global de 3,758 milliards de dollars américains, enregistrant ainsi une croissance de douze pour cent par rapport à 2018 et 21,7 pour cent par rapport à 2017. À fin 2019, l'entreprise occupait près de 15'000 collaborateurs dans 74 succursales réparties dans 32 pays. Garmin fabrique des produits novateurs pour pilotes, navigateurs, conducteurs, joueurs de golf, coureurs, cyclistes, alpinistes, nageurs et bien d'autres personnes actives dans les secteurs automobile, fitness, outdoor, marine et aviation. (mw)

à un grand stock moderne. Nous assurons l'intégralité du service après-vente des commerçants spécialisés depuis Neuhausen.

Quelles sont les activités marketing prévues en Suisse?

Prisca Collins: Garmin sponsorise de nombreux événements depuis plusieurs années: parmi ceux-ci, il y a le Grand Prix de Berne, la Swiss Bike Cup, le Marathon de ski de l'Engadine, l'Eiger Trail et le «Rock'n'Run». Par ailleurs, Garmin s'affiche dans l'espace public avec d'importantes campagnes publicitaires telles que celles des stations de Verbier, Davos, Laax ou Zermatt. Garmin travaille enfin en étroite collaboration avec des partenaires locaux et participe à des événements et des coopérations spécifiques. Nous accueillons par ailleurs les commerçants spécialisés suisses chaque année en février lors du salon Inhorgenta à Munich.

Marcel Weder

www.garmin.com

Multifonctionnalité

Chez Garmin, la multifonctionnalité est double: d'une part, les montres proposent une très grande variété de fonctions telles que GPS, baromètre, Garmin Elevate (capteur de fréquence cardiaque au poignet), Garmin Pay (puce NFC intégrée pour paiement sans contact) ou Smart Notifications (affichage des messages ou des appels entrants) et, selon le modèle, Garmin Music (mémoire intégrée avec 2000 pistes audio au maximum transmises via Bluetooth), pour n'en citer que quelques-unes. D'autre part, la multifonctionnalité implique que Garmin propose des montres avec fonctions complémentaires correspondantes afin de répondre à chaque intérêt spécifique: la marque dispose en effet d'un modèle taillé sur mesure que ce soit pour la pêche, le yoga, le golf, le triathlon ou la voile. Ces montres sont toujours compatibles avec l'application «Garmin Connect» ainsi qu'avec le magasin d'applications «Connect IQ». (mw)

„Ich möchte die zwei Welten vereinen“

2016 startete an der Hochschule Luzern der erste Bachelor-Studiengang „XS Schmuck“ für Schmuckdesign. Mit dabei war auch Salome Bruggisser, die zuvor das Goldschmiede-Handwerk bei Messerer Juwelier in Zürich gelernt hatte. Nach dem Abschluss im letzten Sommer wurde sie von der Hochschule als künstlerische Assistentin angestellt und bewegt sich fortan in beiden Welten.

Gold'Or: Salome Bruggisser, wie kamen Sie ein Jahr nach Ihrem Lehrabschluss als Goldschmiedin auf die Idee, noch einen dreijährigen Vollzeit-Studiengang für Schmuckdesign zu absolvieren?

Salome Bruggisser: Ich war in der technisch-goldschmiedischen Schmuckwelt zu Hause, wusste aber, dass diese auch noch eine gestalterische, künstlerische und konzeptionelle Seite hat, die mich ebenfalls faszinierte. Darum habe ich mich für dieses Studium entschieden.

Wieso wollten Sie nach der Goldschmiede-Lehre nicht zuerst Berufserfahrungen sammeln?

Das hätte sicher nicht geschadet. Als ich aber zufällig von „XS Schmuck“ erfahren habe, dem ersten Studiengang für Schmuckdesign in der Schweiz, wusste ich, dass ich dort dabei sein wollte. Ich war neugierig auf das Angebot der Hochschule Luzern. Ähnliche Ausbildungen gab es vorher nur im Ausland. Es war keine Entscheidung gegen die Berufserfahrung, sondern für das Studium.

Was hat Ihnen die Ausbildung an der XS Schmuck gebracht? Sind die Erwartungen erfüllt worden?

Das sind sie absolut. Nach dem Lehrabschluss dachte ich mir, dass ich nun wüsste, was Schmuck und Schmuckmachen bedeutet. Heute – fünf Jahre später – bin ich wieder oder immer noch am Herausfinden, was Schmuck genau ist. Mittlerweile weiss ich, dass die Schmuckwelt viel facettenreicher und grösser ist, als ich mir das vorstellen konnte. Dank des grossen



Salome Bruggisser,

Bild: Raisa Durandi

Wissens, das vermittelt wurde, der optimalen Infrastruktur und vor allem auch wegen der Begegnungen und Vernetzungen, die ich machen durfte, sind meine Erwartungen mehr als erfüllt worden.

Traditionelles Handwerk und modernes Design scheinen zwei Welten zu sein.

Bis vor kurzem waren diese Bereiche tatsächlich getrennte Welten, die sich nun langsam anzunähern scheinen. Ich hatte das Glück beide Seiten kennenzulernen, und habe mir zum Ziel gesetzt, die zwei Welten zu vereinen. Darin sehe ich viel Potential. Wir leben im steten Wandel. Modernes Design funktioniert nicht ohne seriöses Handwerk und handwerkliche Fähigkeiten nützen nichts ohne kreative Gestaltung.



Bilder zur Bachelorarbeit von Salome Bruggisser: Ringrohlinge, Wachs, 3D gedruckt.

Heisst das, dass Goldschmiede Mut zu Neuem zeigen sollten?

Ich denke, die Zeiten, als ein Goldschmied allein in seinem Kämmerchen gearbeitet hat, und seine Kreationen aus Angst, jemand könnte sie kopieren, kaum ins Schaufenster stellen wollte, sind grösstenteils vorbei. Man muss auch nicht

mehr den Anspruch haben, jedes Teil selbst anzufertigen. Nicht zuletzt durch die Digitalisierung sind Berufskollegen und Spezialisten näher gerückt und unterstützen sich gegenseitig.



Ringe, Silber 925.

Was haben Sie denn im Studiengang XS Schmuck Neues gelernt?

Ich habe gelernt, ab und zu ein bisschen die Kontrolle abzugeben. Dadurch fühle ich mehr Freiheit. Präzision ist zwar nach wie vor unerlässlich, aber sie ist nicht immer der wichtigste Faktor.

Sie sind nun künstlerische Assistentin im Bereich Design & Kunst an der Hochschule Luzern. Worin bestehen dort Ihre Aufgaben?

Mein 50-Prozent-Pensum setzt sich aus zwei Aspekten zusammen: Einerseits bin ich für administrative und organisatorische Aufgaben zuständig und andererseits assistiere

ich den Dozentinnen und Dozenten beim Unterricht. Ich sehe mich auch als „verbindendes“ Glied zwischen dem Studiengangleiter Christoph Zellweger, den Dozenten und den Studierenden.



Ein persönlicher Ring entsteht.

Kommen Sie selber noch zum Goldschmieden oder interessiert Sie das klassische Handwerk nicht mehr?

Das Goldschmieden und das traditionelle Handwerk gehören unverändert zu meinen grossen Leidenschaften, die

ich pflegen will. Ich arbeite noch oft an der Werkbank in meinem Atelier und erledige Aufträge. Zudem engagiere ich mich neu auch an den Schweizer Goldschmiede Meisterschaften und gebe technische Kurse für Laien.

Es scheint, dass immer mehr junge Menschen lieber Design studieren, als dass sie einen traditionellen Beruf wie Goldschmied erlernen wollen. Woran liegt das?

Das ist eine schwierige Frage. Ich denke nur schon die Berufsbezeichnung Designer tönt für junge Ohren vielversprechender als Goldschmied, was zwar durchaus schön, aber traditioneller klingt. Dazu kommt, dass der Wert, ein altes Handwerk zu beherrschen, in jungen Jahren oft noch nicht richtig eingeschätzt werden kann.

Könnte das eigentliche Kunsthandwerk verloren gehen?

Grundsätzlich habe ich keine Angst um unser schönes Handwerk. Aber es muss sich – wie alles andere – mit den technischen und gesellschaftlichen Veränderungen weiterentwickeln. Ich betrachte den Computer als ein Werkzeug mehr in der Kiste.

Wäre es sinnvoll, wenn traditionelle Lehrgänge mit modernen Ausbildungen kombiniert werden könnten?

Unbedingt! Ich hoffe, dass dies im neuen Lehrplan der Goldschmiede gebührend berücksichtigt wird.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Wie gesagt, will ich versuchen, die Aspekte Handwerk und Gestaltung miteinander zu verbinden. In meiner Bachelorarbeit ging es darum, potenzielle Kunden in den Entstehungsprozess von Schmuckstücken miteinzubeziehen. Schliesslich geht es beim Thema Schmuck immer um Emotionen. Ich will herausfinden, wie das genau umgesetzt werden und wie man die Kunden dafür gewinnen kann. Das ist noch ein langer Weg mit viel Arbeit, die enorm viel Spass macht.

Daniela Bellandi

www.hslu.ch

MANUSCHMUCK

DAS TÜPFELCHEN AUF DEM ICH
PERSÖNLICH > HANDWERKLICH > VIELSEITIG



Ring, Silber 925

925 MASTERS

www.manuschmuck.de

Künftige Goldschmiede erproben die Zukunft

Das Handwerk der angewandten Kunst ist in der Epoche der Digitalisierung angekommen. Auch die Schmuckherstellung ist mitten drin und die junge Generation setzt sich damit auseinander. Berufsschullehrer Andreas Malzach testete mit seinen Schülern in Basel, wie das Zeichnen am Computer in den Unterricht integriert werden kann.

Im Gestaltungsunterricht hatten die lernenden Goldschmiede des ersten und zweiten Lehrjahres Gelegenheit, das Gestalten und Konstruieren am Bildschirm kennenzulernen. Während sechs Wochen in jeweils drei Lektionen, konnten sie unter Anleitung von Lukas Gloor mit der Software Rhino 3D erste Erfahrungen sammeln. Die Annäherung an die meist unvertraute Arbeitsweise wurde durch die Umwandlung einer einfachen Kreisform zu einem Ringobjekt erleichtert. Durch Extrusion von Profilen oder Aufziehen eines oder mehrerer Profile an einer Leitkurve, Ausstanzen oder Verbinden mittels Boole-Werkzeug konnten von allen Lernenden erfolgreich eigene Umsetzungen erzielt werden.

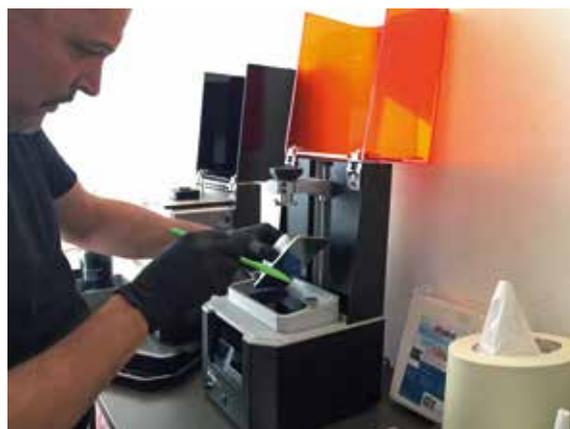


Pico Costeggioli (links) wird von Lehrer Lukas Gloor unterstützt.

Das abschliessende Drucken der 3D-Modelle konnte in der 3D-Druckwerkstatt, gleich neben dem Klassenzimmer an der Schule für Gestaltung, umgesetzt werden. Dazu wurde auf einem Digital Light Processing Printer ein flüssiges „Castable Wax“, ein sogenanntes Resin, per UV-Licht ausgehärtet. Das entstandene Material ist gussfähig wie herkömmliches Wachs.

3D gehört in den Bildungsplan

Im Klassenzimmer, in dem eine komplett eingerichtete Giessinfrastruktur zur Verfügung steht, wurde in darauffolgenden Lektionen zum Thema Gusstechniken die entstandenen Modelle eingebettet und im Wachs ausschmelzverfahren in der Schleudergusstechnik in Silber gegossen. Ziel des Projektes war, den Lernenden die Zukunft vor Augen zu führen. Allen Bedenken zum Trotz, was zukünftig im Bildungsplan zu



Lukas Gloor nimmt ein Modell aus dem DLP-Printer.

Gunsten des digitalen Gestaltens 3D gekürzt werden muss, sollte dieses Thema definitiv in den Bildungsplan der Goldschmiede aufgenommen werden.

Computergenerierter Schmuck bietet erweiterte Möglichkeiten und stellt zusätzliche Anforderungen an die Ausbildung. Die CAD-Technologie wird den Beruf verändern. Wer darin gewieft ist, wird damit erfolgreich arbeiten. Es bleibt zu hoffen, dass auf dem Bildungsplan, der 2023 eingeführt wird, genügend Lektionen zum Thema CAD eingeräumt werden. Die Möglichkeiten beim Entwerfen und Herstellen von Schmuck werden zahlreicher und

die Vertiefung einzelner Techniken geringer. Die Spezialisierung im erweiterten Berufsfeld wird für die jungen Leute gleichermaßen Herausforderung und Chance sein.

*Andreas Malzach
Berufsschullehrer, Schule für Gestaltung Basel*



Das Klassenzimmer der Goldschmiede ist gut ausgerüstet.

Digitalisierung im neuen Bildungsplan

Andrea von Allmen, die im VSGU für die Berufe Goldschmiede, Silberschmiede und Edelsteinfasser verantwortlich ist, zeigt sich zuversichtlich, dass die Digitalisierung im Bildungsplan 23 der modernen Zeit entsprechend Einzug halten wird. Im Mai 2019 fiel der offizielle Startschuss zur Planung und Ausarbeitung der künftigen Ausbildungsbereiche. Seither setzen sich Vertreter der Schmuckbranche regelmässig mit Verantwortlichen von Bund und Kantonen zusammen und arbeiten an diesem Projekt. „CAD und der 3D-Druck stellen im neuen Bildungsplan eine eigene Handlungskompetenz dar und werden genügend Platz bekommen“, sagt Andrea von Allmen. Bisherige und neue Lerninhalte werden nach ihrer Wichtigkeit eingestuft und während der vier Lehrjahre auf die Lernbetriebe, die überbetrieblichen Kurse und Berufsfachschulen verteilt. (db)

Glanz aus München

Mitte Februar war die Welt noch in Ordnung – zumindest auf der Inhorgenta Munich. Dort trafen sich die Fachleute der Branche unter anderem auch, um diese schönen Schmuckstücke zu bestaunen.



Ohrhänger „Navisa“ in Silber mit Goldplattierung und Lapislazuli von Bernd Wolf.

Nicht im Geocube-Stil und trotzdem sehr typisch für die angesagte Stuttgarter Marke: Bracelet der Serie „Twisted Pearls“ von Coeur de Lion.



Ein neues Stück von Emil Kraus: Rundankerkette aus Rotgold mit Bergkristallkugel.



Silberring mit Gold aus der Manu Schmuckwerkstatt in Hameln.

Ein exklusives Stück der portugiesischen Schmuckmarke Luisa Rosas: Bracelet in Roségold mit braunen Diamanten.



Gellner präsentiert Spannrings mit erlesenen Marutea-Zuchtperlen aus dem gleichnamigen Pazifik-Atoll.



Die Schmuckdesignerin Martina Tornow feiert mit diesem Anker aus Silber das zehnjährige Jubiläum ihres Labels „Knotenschmuck“.



Der unkomplizierte Webshop

Wer in den aktuellen Krisenzeiten nicht vorgesorgt hat, bei dem steht das Geschäft wahrscheinlich ziemlich still. Ohne Verkaufsfenster im Internet kommen heutzutage weder die Modeboutique noch der Bijoutier aus. Die deutsche Diamond Group bietet neben B2B (Business to Business) auch personalisierte Webshops B2C (Business to Customer) an.

E-Commerce-Plattform für Geschäftskunden

Mit dem Programm B2B-Webshop der Diamond Group können tausende von Schmuckstücken innerhalb von 48 Stunden verschickt werden. Die Anmeldung dafür ist einfach und kostenlos. Sie erfolgt über „shop.diamondgroup.de“. Ohne selbst ein Lager- und Kapitalrisiko einzugehen, können auch die Geschäftspartner in der Schweiz 24 Stunden auf das breite Sortiment zugreifen. Es gibt eine Endkundenansicht mit individueller Kalkulation der Verkaufspreise sowie einer Vollbild-Artikelansicht mit Zoommöglichkeit für die perfekte Präsentation. Eine optimierte Volltextsuche sorgt für eine gezielte Schlagwortsuche. Das responsive Design korrespondiert mit allen Bildschirmen und ist touchoptimiert.

Personalisierter Webshop für ausgewählte Partner-Juweliere

Auch beim B2C-Webshop sind tausende Produkte innerhalb 48 Stunden versandbereit und der 24-stündige Zugriff auf den gesamten jederzeit aktualisierten Bestand schliesst Lager- und Kapitalrisiko aus. Die Volltextsuche ist für eine gezielte Schlagwortsuche optimiert worden. Es handelt sich um einen technisch und inhaltlich ausgereiften Shop mit frei konfigurierbaren Inhaltsseiten für die eigene Firmenpräsentation. Das responsive Design ermöglicht den Einstieg ins Online-Endkunden-Geschäft ohne viel Aufwand oder lange Vorlaufzeit. Die Spezialisten der Diamond Group bieten auf Wunsch umfassende Hilfe bei den Anfangskonfigurationen. Der Endkundenshop kann zudem laufend nach individuellen Vorstellungen erweitert werden.

www.diamondgroup.de



Um die Kunden auch in Krisenzeiten erreichen zu können, bietet die Diamond Group einfache und effiziente Online-Lösungen an.

KONZEPTE 2020



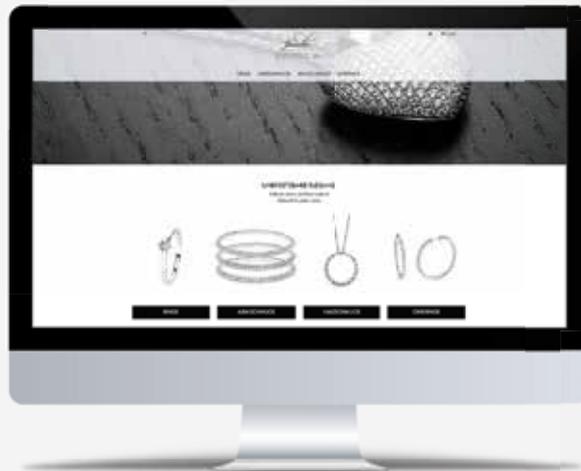
the **BOX**
DIAMONDGROUP

FAVOURITE OF **DIAMONDGROUP**



Diamanten mit Grading Report von

DE BEERS GROUP INDUSTRY SERVICES



B2B | B2C WEBSHOP



DIAMONDGROUP DISPLAY



GIA | PREMIUM EDITION

ausschließlich mit GIA begutachteten Diamanten

Who

Sandro Oldani,

hat im März das Goldschmiedeatelier von Peter Schafroth an der Seefeldstrasse 90 in Zürich übernommen. Peter Schafroth war an diesem Standort seit 1979 selbständig tätig und freut sich nun auf den Ruhestand. Sandro Oldani hat seine Goldschmiedelehre Anfang der 80er Jahre in Zofingen bei Werner Kühn absolviert und war später bei verschiedenen Betrieben als Goldschmied tätig, zuletzt bei Maya Sulger in Zug. Er arbeitet gerne in organischem, naturalistischem Stil. Trotz der aktuell turbulenten Zeit freut er sich auf die neue berufliche Herausforderung, zumal der Standort im Zürcher Seefeldquartier ausgezeichnet sei.



Schmetterlings-Pin von Sandro Oldani: Rotgold 6N/Weissgold, Brillanten, Muschel. / Epingle papillon de Sandro Oldani: or rose 6N/or gris, diamants, coquillage.

Sandro Oldani

a repris en mars l'atelier de bijouterie de Peter Schafroth à la Seefeldstrasse 90 de Zurich. Peter Schafroth était lui-même actif dans cet atelier depuis 1979 et se réjouit maintenant de prendre une retraite bien méritée. Sandro Oldani a terminé son apprentissage de bijoutier au début des années 1980 auprès de Werner Kühn à Zofingen et a ensuite été actif en tant que bijoutier auprès de différentes entreprises, dernièrement pour Maya Sulger à Zoug. Il aime travailler avec un style organique et naturel. Malgré cette période difficile, il se réjouit de relever ce nouveau défi personnel, d'autant plus qu'il apprécie particulièrement l'emplacement de l'atelier dans le quartier zurichois de Seefeld.

Beat Weinmann

ist seit dem 1. März neu für die Uhrenmarke Chronoswiss tätig. Weinmann hatte 2006 zusammen mit Ludwig Oechslin die Uhrenmarke Ochs & Junior gegründet, für die er bis 2019 als Geschäftsführer tätig war. Bei Chronoswiss ist Weinmann neben vielen weiteren Aufgaben massgeblich für die interne Organisation im Bereich Supply Chain, Logistik und Operation zuständig. Der erfahrene Branchenmann freut sich über seine neue Tätigkeit im Familienunternehmen, das seit 2012 dem Unternehmerpaar Eva Maria und Oliver Ebstein gehört und seinen Hauptsitz in Luzern hat. Wie Weinmann betont, ist die Marke Chronoswiss personell und unternehmerisch hervorragend aufgestellt. Kernmärkte von Chronoswiss sind neben Deutschland, die Schweiz, die USA, Mexiko und Japan.

Nachfolge gesucht

„Auch eine Chance für eine jüngere Person“

Nach 40 Jahren wird Brigitte Hägler Ende 2020 ihr Goldschmiedeatelier im Zentrum von Amriswil, Kanton Thurgau, aufgeben. Kurz zuvor erreicht sie das Pensionsalter. Was danach kommt, darüber macht sich die lebensfrohe Frau noch nicht viele Gedanken.

Gold'Or: Brigitte Hägler, warum haben Sie sich entschieden, das Goldschmiedeatelier aufzugeben?

Brigitte Hägler: Im Oktober erreiche ich das Pensionsalter. Also habe ich mir überlegt, wie lange ich eigentlich noch arbeiten will. Einerseits würde ich gerne weitermachen und andererseits muss man ja irgendwann aufhören. Nur, wann denn genau? Darüber war ich mir erst gar nicht im Klaren. Es waren schliesslich zahlreiche kleine Begebenheiten, die mich darauf gebracht haben, dass Ende dieses Jahres der ideale Zeitpunkt sein könnte.

Die Pandemie hat Sie aber nicht beeinflusst, oder?

Doch, das hat sie tatsächlich. Das war einer der Gründe, die mir zu diesem Entschluss verholfen haben.

Wie stellen Sie sich die Nachfolge vor?

Das Atelier befindet sich in einem zentral gelegenen, alten Haus. Es wäre sicher von Vorteil, wenn es eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gerne gemütlich hat.

Kann oder muss der Nachfolger oder die Nachfolgerin auch das Inventar übernehmen?

Können ja – sogar sehr gerne. Aber das ist nicht zwingend. Ich kann auch damit leben, wenn aus dem Atelier etwas anderes wird. Aber es wäre natürlich schön, wenn meine Arbeitsinstrumente weiterhin gebraucht würden. Es ist alles vorhanden, bis zum einbruchssicheren Glas und einer optimalen Beleuchtung. Eine Nachfolge könnte morgen schon hier anfangen. Da die Miete nicht teuer ist und



Blick ins Atelier.

Wie stellen Sie sich Ihren Alltag ohne das Geschäft vor?

Darüber denke ich ehrlich gesagt noch nicht nach. Ich bin für alles offen und gehe mit viel Zuversicht in die Pension. (db)

www.haegler-schmuck.ch



Brigitte Hägler wird ihr Atelier nach 40 Jahren aufgeben und würde sich über eine Nachfolge freuen.

ich die ganze Infrastruktur und das Inventar günstig weitergeben würde, wäre es sicher auch eine gute Chance für eine jüngere Person, die sich selbstständig machen möchte.

Wären Sie bereit, einen allfälligen Nachfolger einzuarbeiten?

Ich glaube nicht, dass dies gefragt wäre. Wenn jemand das Atelier übernimmt, so soll er oder sie frei sein. Für Fragen würde ich selbstverständlich zur Verfügung stehen.

Spectaculaire croissance pour Initium

La société présente au Noirmont, à Genève et Zurich, qui permet à tout-un-chacun de s'initier à l'horlogerie mécanique, a multiplié ses revenus par six en cinq ans. L'an dernier, elle a enregistré un chiffre d'affaires d'un million de francs.

«Nous n'avons pas inventé le concept: des horlogers indépendants, des détaillants l'ont fait avant nous. Mais nous sommes allés plus loin en structurant notre offre.» Co-fondateur d'Initium Creawatch, Gilles Francfort vient de tout quitter pour se consacrer à plein temps à ce qui n'était au départ qu'un projet de master. Cinq ans après sa création, la petite société, qui offre à Monsieur et Madame Tout-le-Monde la possibilité d'assembler sa propre montre mécanique, réalise un chiffre d'affaires de plus d'un million de francs et emploie sept salariés sur trois sites – Le Noirmont (JU), Genève et Gebertingen (SG). Une success story qui fait pousser des ailes au jeune entrepreneur: «Nous avons un gros projet novateur dans les tuyaux. Nous attendons le bon moment pour le lancer.»



Audemars Piguet pour Gilles Francfort. «J'ai commencé à la vente, puis me suis occupé des AP House, dont j'ai monté le concept», explique ce dernier. Un poste enviable qu'il vient pourtant de quitter pour prendre plus de responsabilité au sein sa société.

Car Initium s'est passablement développée en cinq ans: ne proposant à ses débuts que le mouvement Unitas 6497 à remontage manuel, l'atelier s'est diversifié en 2016 avec le calibre automatique ETA 2892. Une évolution qui n'a l'air de rien, mais qui a permis d'ouvrir les cours à une clientèle plus féminine, ce mouvement étant plus petit. L'année suivante, l'entreprise installait une enseigne en vieille ville de Genève. Puis en 2018, une troisième à Gebertingen, proche de Zurich. «Ce fut une opportunité, précise Gilles Francfort. Un horloger tout juste retraité a voulu travailler avec nous. Nous lui avons proposé une franchise. Quant aux cours du Noirmont et de Genève, nous les adaptions à l'histoire du lieu: les horlogers-paysans dans le premier cas, les cabinetiers dans le second.»

Du papier au terrain

Lorsqu'en 2014, Gilles Francfort, Mathieu Gigandet et Karim Mellouli ont l'idée de créer des cours immersifs d'horlogerie ouverts à toutes et tous, les trois amis ne sont encore qu'étudiants à la Haute Ecole de Gestion de Fribourg. Mais leur diplôme en poche, ils vont dès l'année suivante mettre sur pied le concept qu'ils avaient couché sur le papier. Initium ouvre les portes de l'horlogerie, d'habitude si secrète et inaccessible: différentes formules de cours, d'une demi-journée ou d'une journée complète, permettent aux participants de réaliser eux-mêmes leur propre montre Swiss made, du choix des composants d'habillage (boîtier, bracelet, cadran, aiguilles) au décor et au montage du mouvement.

Au sortir des études, les trois jeunes grattent leurs économies et rassemblent 10'000 francs. «On a réussi à démarrer grâce à deux prêts de 30'000 francs chacun, puis on s'est autofinancé, raconte Gilles Francfort. C'est du pur bootstrapping!» – ou l'art de se sortir de la galère avec ce que l'on a. Un espace est déniché au Noirmont, dans les locaux de Creapole, et le succès est immédiat. La première année, en neuf mois d'exploitation, la société réalise quelque 170'000 francs de chiffre d'affaires.

Montre à remontage manuel, mouvement Unitas 6497 squeletté. Bracelet, boîtier, réhaut, couronne et aiguilles sont choisis par le client. De même que les finitions et décors.



Les groupes sont composés de deux à quatre personnes au maximum.

Un développement hors ateliers

Et les amateurs se bousculent, malgré des prix conséquents: de 350 francs pour quelques heures d'initiation théorique et pratique, à 2690 pour une journée entière, au terme de laquelle on repart avec sa montre terminée. Un concept qui séduit également les entreprises: «L'été dernier, nous sommes allés jusqu'à Madrid, à la demande d'une société», se réjouit l'entrepreneur. Une activité hors atelier qui s'est fortement développée ces derniers mois: «Aujourd'hui, grâce à notre réseau, nous sommes à même de mobiliser quelque 25 horlogers – des indépendants ou semi-indépendants – capables d'encadrer cinquante personnes et plus, avec une grande flexibilité.»

Une première franchise en 2018

Si Mathieu Gigandet devient rapidement salarié d'Initium en tant que responsable opérationnel, les deux autres associés démarrent leur carrière dans de grandes entreprises: UBS pour Karim Mellouli,

Si Initium n'est pas une marque au sens conventionnel, avec collections et modèles – «nous sommes des ambassadeurs de l'horlogerie suisse» –, cela y ressemble de plus en plus: une nouvelle boîte de montre est en cours de réalisation avec le designer Claude

Emmenegger, de même que les clients peuvent désormais choisir leur mouvement Unitas, squeletté par Régis Meylan – deux anciens de chez Audemars Piguet! «Nous misons beaucoup sur la personnalisation des produits. Et sur la créativité des clients.»



La personnalisation des produits est l'un des grands arguments d'Initium.

Fabrice Eschmann

Who

Beat Weinmann

travaille pour la marque horlogère Chronoswiss depuis le 1er mars. Co-fondateur de la marque horlogère Ochs & Junior en 2006 avec Ludwig Oechslin, il en a aussi été le directeur jusqu'en 2019. Outre de nombreuses autres tâches, Beat Weinmann assume un rôle important au niveau de l'organisation interne de la marque dans les domaines de la chaîne d'approvisionnement, de la logistique et des opérations. Cet acteur expérimenté de la branche se réjouit d'assumer une nouvelle activité dans cette entreprise familiale qui appartient depuis 2012 au couple d'entrepreneurs Eva Maria et Oliver Ebstein et dont le siège est à Lucerne. Beat Weinmann le dit lui-même, la marque Chronoswiss bénéficie d'une organisation exceptionnelle aussi bien au niveau de son personnel que de l'entreprise. Les marchés clés de Chronoswiss sont l'Allemagne, la Suisse, les États-Unis, le Mexique et le Japon.

Tissot, Le Locle,

hat am 8. März – mitten in der Coronakrise – völlig überraschend seine erste veritable Smartwatch angekündigt. In die Entwicklung der Uhr, die mit einer eigenen Software ausgestattet ist, hat die Swatch Group rund 35 Millionen Franken gesteckt. Die Präsentation der Linie war zunächst für Mitte Sommer angekündigt. Man darf gespannt sein, welche Kaufdynamik die Uhr entfalten wird. Die Preise der Uhren beginnen bei 1000 Franken. Aufgrund der aktuellen Situation ist anzunehmen, dass sich die Marktlanierung deutlich verzögern wird, die Uhren sollen weitgehend in den Tissot-Betriebsstätten im Tessin produziert werden.

Tissot, Le Locle

a annoncé le 8 mars, à la surprise générale et en pleine crise du coronavirus, sa première véritable smartwatch. Swatch Group a investi près de 35 millions de francs dans le développement de cette montre équipée de son propre système logiciel. La présentation de la gamme avait été annoncée pour le milieu de l'été dans un premier temps. On peut se réjouir de découvrir la dynamique de marché que cette montre provoquera. Ces modèles sont proposés à des prix débutant à 1000 francs. Au vu de la situation actuelle, on peut s'attendre à ce que leur lancement sur le marché ait un retard considérable, les montres étant largement produites dans les ateliers de Tissot au Tessin.

Tendance, Frankfurt/M (D),

die vom 27. bis 30. Juni hätte stattfinden sollte, wurde für dieses Jahr abgesagt, so Stephan Kurzwski, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Frankfurt, in einer Pressemitteilung vom 26. März. Man habe bis am Schluss alles versucht, angesichts der weiter angespannten Situation sei eine Absage aber unumgänglich geworden. Die Entscheidung fiel in Absprache mit Ausstellungsvertretern und Verbänden. Die nächste Tendance wird Mitte 2021 stattfinden.

Le salon Tendance, Francfort (D)

aurait dû se dérouler du 27 au 30 juin, mais a été annulé cette année. C'est ce qu'a annoncé Stephan Kurzwski, membre de la direction de Messe Frankfurt, dans un communiqué de presse daté du 26 mars. Il a précisé que l'on avait tout essayé, mais qu'au vu de la situation tendue que nous connaissons, une annulation n'avait pu être évitée. Cette décision a été prise en accord avec des représentants des exposants et des associations. Le prochain salon Tendance aura lieu à la mi-2021.

Rolex geht gegen Uhrenfirma vor

Eine Uhrenfirma in den USA hat sich auf die Veränderung von Rolex- und Cartier-Modellen spezialisiert. Rolex bereitet diese „Ehre“ alles andere als Freude. Der Schweizer Edeluhrnen-Hersteller zieht gegen die Amerikaner vor Gericht.

In den USA geht Rolex gegen ein Unternehmen vor, das Uhren verfremdet hat. Das ist an sich keine Seltenheit – machen das doch auch in Europa Firmen wie Blaken, Bamford oder Label Noir. In diesem Fall jedoch erhebt Rolex schwere Vorwürfe gegen „laCalifornienne“ und die beiden Geschäftsführer Courtney Ormond und Leszek Garwacki mit Sitz in Los Angeles. Rolex erklärt vor dem „US District Court for the Central District of California“, die veränderten Uhren würden weder in ästhetischer Sicht noch in qualitativer Betrachtung dem Zustand einer nicht veränderten Rolex-Uhr aus zweiter Hand genügen und seien damit als Plagiate anzusehen. Offensichtlich konzentrierte sich das kalifornische Unternehmen auf die Veränderung gebrauchter Rolex- und Cartier-Modelle.

Im Oktober 2019 schickte ein Kunde eine dieser Uhren direkt an Rolex, um einen Service ausführen zu lassen. Dabei stellte Rolex fest, dass diese Uhr nicht den Ansprüchen der Marke genügt und – wie in allen Fällen von veränderten Rolex-Uhren – wurde ein Service an diesem Exemplar abgelehnt.

Anonym Testuhren gekauft

Rolex USA kaufte einzelne Uhren aus dem Bestand von laCalifornienne, um dezidierte Prüfungen vornehmen zu können. Dabei stellten die Verantwortlichen fest, dass Teile eingebaut wurden, die nicht von Rolex hergestellt worden sind, und dass die Verarbeitung deutlich zu wünschen übrig lässt. Konkret genannt wird die Lünette, die bei zwei Testuhren sowohl verbogen wie auch unsachgemäß befestigt war. Damit könne keine Wasserdichte gewährleistet werden. Diese Fehler würden die Qualität des Namens Rolex untergraben, sofern diese Uhren als originale Rolex-Modelle verkauft würden. Tatsächlich wirbt das Unternehmen mit dem Verkauf von „Rolex Watches“ auf sämtlichen Social-Media-Kanälen. Allerdings ist das Tuning-Team um Courtney Ormond und Leszek Garwacki nicht erst seit gestern im Geschäft, sondern betreibt das Umbau-Business bereits seit 2016.

In der Klage setzt Rolex fort, dass laCalifornienne die Reputation von Rolex beschädige. Die Firma ist daher angeklagt, vom guten Namen der Uhrenmarke aus Genf profitieren



zu wollen. Dazu werde der Eindruck aufgebaut, die Uhren seien von Rolex autorisiert. Neben dem direkten Verkauf an Kunden bedient das kalifornische Unternehmen auch zahlreiche Uhrenhändler in aller Welt, unter anderem Farfetch in London.

„Nominative fair use“ als Lücke

Das von Rolex geforderte Urteil soll den Amerikanern verbieten, Uhren dieser Art in Zukunft weiter vermarkten zu können. Die Beschuldigten bestreiten jedoch, dass es sich bei der Aktivität des Unternehmens um Werbung, Verkaufsförderung und Verkauf von Waren handelt, die gefälschte, von Rolex eingetragene, Warenzeichen trügen. Bestritten wird zudem, dass die „veränderten Uhren nicht mehr die Ästhetik von Original-Rolex-Gebrauchtuhr“ haben oder dass sie „nicht mehr dieselben Qualitätsstandards erfüllen und nicht so funktionieren, wie unveränderte Rolex-Gebrauchtuhr“.

Dazu argumentiert laCalifornienne mit einem kalifornischen Gesetzpassus, dem „nominative faire use“. Damit sei es gestattet, die Marke eines anderen Unternehmens als Referenz zu verwenden,



um ein weiteres Produkt zu beschreiben und mit dem eigenen zu vergleichen. Das kalifornische Recht besagt, dass die „nominative fair use“-Doktrin dann gilt, wenn ein Produkt ohne Verwendung der Marke nicht ohne weiteres identifiziert werden kann. Es darf aber nur so viel von der Marke verwendet werden, wie zur Identifizierung des eigenen Produkts erforderlich ist. Ausserdem darf laut diesem Passus nichts unternommen werden, was vermuten lässt, dass die Marke, in diesem Fall Rolex, dieses Vorgehen ausdrücklich unterstützen oder fördern würde.



Seit der Klageerhebung hat laCalifornienne übrigens kein Rolex-Foto mehr veröffentlicht, sondern beschränkte sich stattdessen auf farbenfrohe Cartier-Modelle. Seit kurzem allerdings ist die Website der Firma komplett verwaist, es befinden sich keine Uhren mehr im Angebot. Möglicherweise liegt die Ursache darin, dass Rolex in der Klage auch Schadenersatz gefordert hat, der für das kleine Unternehmen aus Kalifornien existenziell bedrohlich sein dürfte. Zudem ist es interessant, die Ergebnisse dieses Prozesses und mögliche Auswirkungen auf andere Rolex-Tuner zu sehen. Sicher kann jedenfalls angenommen werden, dass Rolex in diesem Fall zumindest wirtschaftlich den längeren Atem haben wird. Ein offizielles Ergebnis des Rechtsstreits liegt noch nicht vor.

Thomas Gronenthal

www.watchthusiast.de



WIR KAUFEN ERBSTÜCKE UND FAMILIENSCHÄTZE.

Als Tochterunternehmen von Gübelin stehen wir Ihnen beim Verkauf von Antikschmuck oder Edelsteinen gerne zur Seite. Wir helfen Ihnen, Wert und Marktchancen richtig einzuschätzen. Kontaktieren Sie uns unter: +41 41 429 18 18 oder info@edigem.com www.edigem.com



WORTH YOUR TRUST

FISCHER seit 1895

Spezialversandhaus für
Goldschmiede und Juweliere
Sie gestalten, wir liefern die Mittel...



... Maschinen



... Werkzeuge



...Furnituren



...Edelsteine

Fordern Sie unseren **kostenfreien Katalog** an oder besuchen Sie uns im Internet www.goldschmiedebedarf.de

KARL FISCHER GMBH
Berliner Str. 18 · 75172 Pforzheim
Tel. 0049-(0)7231-31031 · Fax 0049-(0)7231-310300

«Une situation complètement inédite»

L'interview avec le président de la Fédération de l'industrie horlogère suisse (FH), M. Jean-Daniel Pasche a eu lieu au début du mois d'avril, en plein «lockdown».

Gold'Or: Monsieur Pasche, vous êtes président de la FH depuis 2002, est-ce que la crise actuelle (Covid-19) se laisse comparer à d'autres événements dans le passé?

Jean-Daniel Pasche: Je n'ai jamais vécu une telle situation, à savoir un arrêt presque complet de toute l'activité industrielle et la fermeture des points de vente. Certes, la crise financière 2008-2009 fut violente mais les entreprises, dans leur ensemble, pouvaient continuer de fonctionner et l'activité commerciale pouvait se poursuivre même à des niveaux bien plus bas.

Selon vos connaissances, combien de marques ont actuellement arrêté la production en Suisse?

Je ne sais pas, car je ne dispose pas de chiffres, mais il me semble qu'un grand nombre d'entreprises, marques et sous-traitants confondus, ont stoppé la production.

Que savez-vous de la situation des sous-traitants suisses?

Comme souvent en pareille circonstance, ils sont les premiers à avoir été touchés. Dans leur ensemble ils sont fortement affectés: forte chute des commandes et arrêt de la production!

Le nombre d'employés a été stable ou en augmentation ces dernières années. Craignez-vous une vague de licenciements et/ou de faillites?

Il est encore trop tôt pour faire des pronostics à cet égard, tant que la durée de cette épidémie n'est pas connue. Les conséquences seront plus ou moins fortes en fonction de cette durée.

Avez-vous déjà eu vent de premiers effets?

Nous savons que le recours au chômage partiel est important, par contre, je n'ai pas encore eu vent de licenciements dus à la pandémie. Les associations patronales comme la CP à la Chaux-de-Fonds pourraient mieux répondre à cette question que moi.

Au niveau des exportations, on était à moins neuf pour cent au mois de février, quelles sont vos attentes pour les prochains mois?

Il est certain que la baisse des exportations va se poursuivre ces prochains mois sans que je puisse déjà articuler de chiffres.

Les trois marchés d'exportation les plus importants, Hong Kong, les États-Unis et la Chine sont très affectés par la pandémie. Pensez-vous que ces marchés vont bientôt se ressaisir?

La situation reste difficile sur ces trois marchés même s'il semble que la Chine va se reprendre en premier, vu l'historique de la pandémie. Mais je ne peux pas prévoir de date.

Question incontournable: comme voyez-vous le futur de l'horlogerie (suisse)?

Il est difficile de tirer d'ores et déjà des enseignements sur les conséquences de cette pandémie notamment sur la distribution. D'un côté,

nous constatons que la fermeture des magasins pénalisent très fortement les ventes et qu'elles ne sont pas compensées par le e-commerce. De l'autre, en période difficile comme celle que nous connaissons, les consommateurs sont préoccupés par le risque sanitaire et l'incertitude du lendemain, ce qui ne les incite guère à des achats de produits, même par le e-commerce. Cependant, la distribution de montres suisses, sous ses diverses formes, va reprendre dès que la pandémie aura fait place à une vie à nouveau normale. Les consommateurs auront à nouveau envie de se faire plaisir.

Quelles sont les mesures que la FH peut prendre dans cette crise? Pour ses membres, pour ses employés?

Concernant les membres, elle les informe sur les mesures à prendre et sur les paquets d'aide préparés par les autorités dont elles peuvent profiter. Elle intervient aussi, aux côtés d'autres organisations économiques nationales, pour défendre les intérêts de ses membres, notamment en matière d'aides justement. La FH poursuit son activité «normale» mais la totalité du personnel travaille à la maison. Quelques employés viennent de manière plus ou moins sporadique au

bureau en fonction des activités et des dossiers à traiter. Nous pouvons assurer les mesures sanitaires prescrites du moment qu'il n'y a que très peu de personnes simultanément dans nos murs. Personnellement je travaille au bureau.

Quelles mesures peut-elle envisager pour stopper la baisse des exportations, notamment dans l'entrée de gamme qu'on observe depuis quelques années?

La FH ne peut pas agir directement sur le développement et la production des montres ni sur les comportements du marché. Elle n'est pas active dans le marketing et la communication sur les produits. Par

contre, elle intervient pour améliorer les conditions-cadres en Suisse et dans le monde pour favoriser les exportations et les ventes horlogères.

Pourquoi l'industrie horlogère suisse doit-elle avoir confiance en l'avenir?

L'industrie horlogère suisse reste leader mondial dans son secteur et dispose des atouts pour le rester: capacité d'innovation, investissements dans les infrastructures et performance de l'outil de production, qualité de la formation, valeur des marques, réputation mondiale; «tant que les gens ressentiront des émotions, ils achèteront des montres suisses!». Ceci dit, nous savons qu'il peut y avoir des hauts et des bas; cela dure depuis quatre siècles d'histoire horlogère suisse.

Marcel Weder



Jean-Daniel Pasche

«Les consommateurs auront à nouveau envie de se faire plaisir.»

„Eine absolut unbekannte Situation“

Das Interview mit Jean-Daniel Pasche, dem Präsidenten des Verbandes der Schweizerischen Uhrenindustrie (FH), fand Anfang April statt, mitten im Lockdown.

Gold'Or: Herr Pasche, Sie sind seit 2002 Präsident der FH. Kann man die aktuelle Coronakrise mit vergangenen Ausnahmezuständen vergleichen?

Jean-Daniel Pasche: Ich habe noch nie eine solche Situation erlebt, das heisst einen nahezu vollständigen Stillstand aller industriellen Aktivitäten und die Schliessung von Verkaufsstellen. Natürlich war die Finanzkrise 2008 heftig, aber die Unternehmen konnten weiter operieren und die Geschäftstätigkeit auf einem wenn auch niedrigeren Niveau fortsetzen.

Wie viele haben in der Schweiz ihre Produktion eingestellt?

Dazu habe ich keine Angaben, aber mir scheint, dass viele Unternehmen, Marken und Lieferanten die Fertigung unterbrochen haben. Wie oft in solchen Krisen waren zudem die Zulieferer als erste und insgesamt sehr stark betroffen: Die Bestellungen sind deutlich zurückgegangen und die Produktion wurde gestoppt.

Die Zahl der Beschäftigten war in den letzten Jahren stabil oder ansteigend. Befürchten Sie eine Welle von Entlassungen und Konkursen?

Es ist zu früh, Vorhersagen zu treffen, solange die Dauer der Pandemie nicht bekannt ist. Die Folgen werden je nach Länge mehr oder weniger drastisch sein. Wir wissen, dass Kurzarbeit in dieser Krise wichtig ist, aber ich habe bisher noch von keinen Entlassungen gehört. Arbeitgeberverbände wie die CP in La Chaux-de-Fonds könnten diese Frage besser beantworten.

Die drei grössten Exportmärkte Hongkong, die USA und China sind stark betroffen. Glauben Sie, dass sich diese bald erholen werden?

Die Situation auf diesen drei Märkten bleibt schwierig, obwohl es scheint, dass sich China angesichts des Verlaufs der Pandemie zuerst erholen wird. Aber ein Datum lässt sich zum jetzigen Stand nicht voraussehen.

Und wie sehen Sie die Zukunft der Schweizer Uhrmacherei generell?

Es ist schwierig, Lehren aus dieser Krise zu ziehen, etwa bezüglich Vertrieb. Einerseits stellen wir fest, dass die Verkäufe wegen den Ladenschliessungen deutlich zurückgingen und dass diese nicht durch den E-Commerce kompensiert werden. Auf der anderen Seite sind die Konsumenten in schwierigen Zeiten besorgt über das Gesundheitsrisiko und die Zukunft, was sie nicht dazu veranlasst, Produkte zu kaufen, auch über den elektronischen Kanal nicht. Sicher ist, dass der Vertrieb von Schweizer Uhren in seinen verschiedenen Formen wieder einsetzt, sobald das normale Leben zurückkehrt. Dann werden sich die Konsumenten auch wieder etwas Schönes gönnen wollen.

Welche Massnahmen kann die FH in dieser Krise treffen?

Wir haben unsere Mitglieder über die zu ergreifenden Massnahmen und über die von den Behörden vorbereiteten Hilfspakete informiert, von denen sie profitieren können. Zusammen mit anderen nationalen Wirtschaftsorganisationen haben wir zudem die Interessen unserer Mitglieder verteidigt, insbesondere im Bereich der Hilfsmassnahmen. Wir üben unsere Tätigkeit weiterhin „normal“ aus. Viele sind derzeit von Zuhause tätig, ich persönlich arbeite weiter im Büro.

Warum muss die Schweizer Uhrenindustrie keine Angst vor der Zukunft haben?

Die Schweizer Uhrenindustrie ist weltweit führend in ihrem Sektor und verfügt über die Voraussetzungen, dies zu bleiben: Innovationsfähigkeit, Investitionen in die Infrastruktur und in die Leistungsfähigkeit der Produktionsanlagen, Qualität der Ausbildung, hoher Markenwert sowie weltweites Ansehen: „Solange die Menschen Emotionen verspüren, werden sie Schweizer Uhren kaufen.“ So gesehen wissen wir auch, dass es immer wieder Hochs und Tiefs gegeben hat in der über 400-jährigen Geschichte der Schweizer Uhrmacherei. (mw)



KORALLE-SCHMUCK
BARBARA GOLDMANN

www.koralle-schmuck.com

urban vertriebs gmbh | rigistrasse 4 | 6300 zug | schweiz

tel: +41 79 945 85 77 | office@koralle-schmuck.com



Who

Meister 1881, Zürich,

informierte Anfang Februar ihre Lieferanten und Geschäftspartner darüber, dass Roland Meister, Miteigentümer und Verwaltungsratsdelegierter der Firma, sich entschieden hat, per Ende Januar seine Anteile seinem Bruder Adrian Meister zu verkaufen. Er ist von seinen Funktionen zurückgetreten, um – einem langjährigen Wunsch entsprechend – neue Projekte ausserhalb des Unternehmens in Angriff zu nehmen. Adrian Meister, der Meister 1881 in vierter Generation führt, wird damit Alleinaktionär des 140-jährigen Familienunternehmens. Für Kunden und Geschäftspartner ändert sich nichts.

Meister 1881, Zurich

a informé ses fournisseurs et ses partenaires commerciaux au début février que Roland Meister, copropriétaire et administrateur délégué de Meister 1881, avait décidé de vendre ses parts de la société à son frère Adrian Meister à la fin janvier. Il s'est ainsi retiré de ses fonctions afin de réaliser un souhait de longue date, à savoir s'attaquer à de nouveaux projets hors de l'entreprise. Adrian Meister, qui dirige Meister 1881 en quatrième génération, sera donc le seul actionnaire de l'entreprise familiale dont la fondation remonte à 140 ans. Rien ne change pour les clients et les partenaires commerciaux.

Richemont, Genf,

hatte den Betrieb seines Online-Shops „Net-A-Porter“ Anfang April vorübergehend eingestellt. Die offizielle Begründung auf der Webseite von Net-A-Porter lautete, dass man beschlossen habe, das Vertriebszentrum bis auf Weiteres zu schliessen, um die Gesundheit und Sicherheit seiner Gemeinschaft zu schützen. Wer Tage später wieder auf die Seite zugriff, stellte fest, dass man als Europakunde direkt auf die von Hongkong und China administrierte Seite geleitet wurde, von wo offenbar nach wie vor versendet wurde. So kamen trotz Coronakrise doch noch alle auf ihre Kosten: Jene Kunden, die unbedingt eine Cartier direkt aus Hongkong und in Hongkong-Dollar fakturiert bestellen wollten – und Richemont selber. Ob Net-A-Porter Hongkong auch den Service-après-vente der Europakunden persönlich und kompetent übernimmt, war der weltweiten Hongkong-Seite nicht zu entnehmen. So dass diesbezüglich gelten kann: Alle Wege führen aus Hongkong, aber nicht unbedingt alle zurück.

Richemont, Genève

avait provisoirement suspendu l'exploitation de sa boutique en ligne «Net-A-Porter» début avril. Selon les indications officielles du site, cette suspension était due à la décision de fermer le centre de distribution jusqu'à nouvel avis afin de protéger la santé et la sécurité de sa communauté. Les internautes qui se sont rendus sur cette même page Web quelques jours plus tard ont constaté que les clients européens étaient directement redirigés vers des pages administrées par Hong Kong et la Chine d'où les produits étaient manifestement envoyés comme auparavant. Ainsi, tout le monde y a trouvé son compte malgré la crise du coronavirus: les clients qui voulaient à tout prix commander un modèle Cartier directement de Hong Kong et facturé en dollars de Hong Kong, tout comme Richemont lui-même. La page internationale de Hong Kong n'indiquait cependant pas si Net-A-Porter Hong Kong assumait également le service après-vente individuel des clients européens avec compétence. On peut donc en tirer la déduction suivante: tous les chemins partent de Hong Kong, mais n'y retournent pas forcément.

Diamond News

Marktkommentar

Die Erde dreht sich weiter. Diamanten brechen das Licht und reflektieren jeden Sonnenstrahl. Gerade in schwierigen Zeiten stehen sie für emotionale und finanzielle Werte. Nachdem die Produktion von Rohdiamanten 2019 um über 30 Millionen Carat reduziert wurde, hat sich der Markt Ende Jahr stabilisiert. Noch im Januar gab es positive Signale aus allen wichtigen Märkten. Im März haben nun andere Kräfte das Zepter übernommen. Die Gesundheit ist wichtiger als die Gewinne. Die Geschäfte von Goldschmieden und Juwelieren bleiben mehrere Wochen geschlossen. Der Weg der Diamanten ist unterbrochen.

Nach wie vor werden Steine gekauft und verkauft. Trotzdem ist die Situation sehr schwierig und die Auslieferung verzögert. Es bleiben die digitalen Kanäle und das Telefon. Es gibt viel Zeit für gute Gespräche und Kontaktpflege. Für Aufräumarbeiten und strategische Überlegungen bleibt so viel Zeit, wie schon lange nicht mehr. Dem Handel fehlen die internationalen Flugverbindungen. Unseren Augen fehlt die Freude und Brillanz beim Begutachten der glitzernden Steine.

Diamanten bleiben einzigartig und begehrt. Kein anderes natürliches Produkt ist so nachhaltig und unersetzlich. Als Träger von Emotionen brechen Diamanten nicht nur das Licht, sondern auch viele Herzen. Dies gibt uns Zuversicht und lässt uns optimistisch bleiben.

De Beers Cycles

De Beers hat den dritten Cycle von Anfang April abgesagt. Sightholders können ihre vertraglichen Bezugsrechte hundertprozentig auf später verschieben.

Martin Rapaport

Den achtundsechzigjährigen, kleinen Mann mit den wachen Augen kennt jeder in der Welt der Diamanten. Von der Pike auf hat er von Antwerpen bis New York alles über die Welt der Diamanten gelernt.

1978 hat er die nach ihm benannte Liste erfunden. Damit haben die Diamantpreise eine klare Struktur und Transparenz bekommen. Die Individualität jedes Steines ist geblieben. Doch seither wartet jeder in der Diamantindustrie am Freitag auf seine aktuellen Preise.

Er versucht, alle Interessen und Informationen der Diamantindustrie abzudecken. Damit schafft er Stabilität auf den Märkten und vermeidet unnötige Preissprünge. Die Liste ist einfach zu verstehen. Sie ist ein Index wie ein Mantel über alle Steine. Im professionellen Handel liegen die Werte je nach Position und Nachfrage unter dieser Richtschnur. Die Preise für die Endkunden sind je nach Marge mehr oder weniger über dem Index.

Im März hat er seine Liste flächendeckend um sieben Prozent gesenkt. Damit versuchte er die temporär zum Stillstand gekommene Nachfrage abzubilden. Der International Diamond Manufacturer Association (IDMA) passte dieser Schritt überhaupt nicht ins Konzept. Die Warenlager aller Schleifer und Händler sollten auf einen Schlag viel weniger wert sein? Das sei doch sehr viel Geld, meinen sie. Mit ihrem Präsidenten Ronny van der Linden an der Spitze, riefen sie zum sofortigen und totalen Boykott gegen Rapaport auf. Die ungewohnte, von Trotz und Gier geprägte Haltung war sehr emotional. Martin Rapaport hat nun entschieden, die nächste Liste erst Anfang Mai zu publizieren und sie künftig nur noch einmal monatlich erscheinen zu lassen.

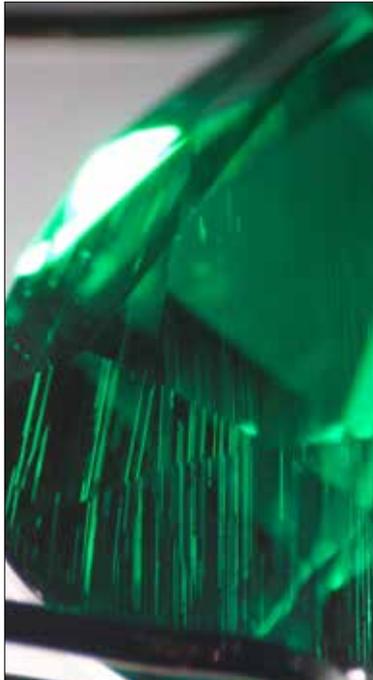
Walter Muff fine diamonds
Altgasse, 6340 Baar
Telefon 056 664 73 73
walter.muff@bluewin.ch
www.fine-diamonds.ch



Martin Rapaport

BLEIBENDE WERTVOLLE EMOTIONEN
OHNE RISIKEN UND NEBENWIRKUNGEN

fine diamonds are a jeweller's best friends



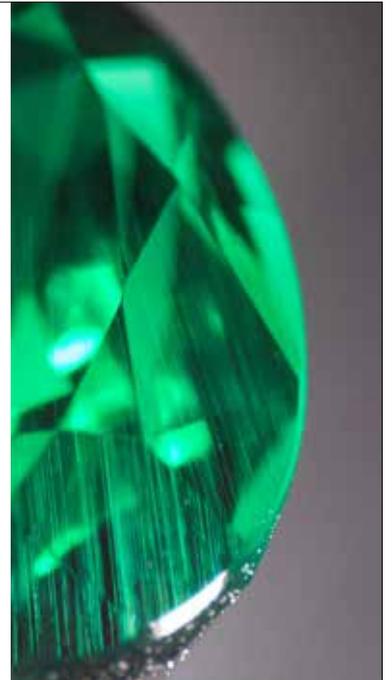
SGG-ZENTRALTAGUNG VERSCHOBEN

Schweren Herzens teilt die Schweizerische Gemmologische Gesellschaft (SGG) mit, dass der geplante Zentralkurs im Juni wegen der Coronakrise um ein Jahr verschoben werden muss.

Neu treffen sich die Gemmologinnen und Gemmologen
von Montag, 31. Mai bis Dienstag, 1. Juni 2021

zum zentralen Weiterbildungskurs am selben Ort, dem Hotel
Stump's Alpenrose in Wildhaus/SG.
Angaben zum detaillierten Programm folgen.

Wir freuen uns jetzt schon!
gemmologie.ch



„Es wird einiges nachzuholen geben“

Andri Letta ist Goldschmied, Juwelier und Präsident der Schweizerischen Gemmologischen Gesellschaft (SGG). Gold'Or sprach mit ihm über die Verschiebung des jährlichen Hauptanlasses und über das Programm, das die SGG-Mitglieder und Gäste im kommenden Jahr erwarten dürfen.

Gold'Or: Andri Letta, der jährliche Zentralkurs der SGG wird wegen der Corona-Pandemie um ein Jahr verschoben. Hätte man nicht einen früheren Termin finden können?

Andri Letta: Die Organisation des zentralen Weiterbildungskurses ist eine komplexe Geschichte. Das Datum kommunizieren wir immer ein Jahr im Voraus. Wir einigen uns auf ein spannendes Thema, organisieren ein attraktives Rahmenprogramm, laden Referenten aus aller Welt ein und müssen einen geeigneten Tagungsort finden. Wir sind glücklich, dass wir all das einfach kopieren und um ein Jahr verschieben können. Zudem haben unsere Gäste und Mitglieder unmittelbar nachdem die Krise überstanden ist, vielleicht andere Sorgen und Aufgaben zu bewältigen. Im Herbst werden wir zudem unsere Generalversammlung abhalten. Informationen dazu folgen.

Das Programm für den nächsten Weiterbildungskurs steht also. Wie sieht es aus?

Im Zentrum steht die Beryllgruppe mit besonderem Fokus auf deren König, den Smaragd. Voraussichtlich werden neben unseren geschätzten Fachleuten aus der Schweiz auch die internationalen Gastreferenten dabei sein, die wir für dieses Jahr eingeladen haben. Dazu gehören unter anderen Edwin Bayardo Molina Castañeda und Javier Armando Molina aus Kolumbien,



Andri Letta

Celine Lugand aus Frankreich, Etienne Marvillet aus Sambia und Peter Lyckberg aus Schweden.

Was bedeutet die aktuelle, weltweite Krise für die Gemmologische Gesellschaft?

Unser Bestreben ist es, unsere Mitglieder über die modernen wissenschaftlichen Erkenntnisse der Gemmologie, über neue Entwicklungen, Vorkommnisse, Behandlungsmöglichkeiten, Synthesen und über die Handelssituationen zu unterrichten. Durch die Coronapandemie sind unsere Möglichkeiten, diesen Aufgaben nachzukommen, momentan leider eingeschränkt. Es wird im kommenden Jahr also einiges nachzuholen geben. Zudem kommen derzeit wegen der Krise auch der persönliche Austausch, das Netzwerken und der gesellige Aspekt zu kurz.

Werden die Verantwortlichen der SGG von Mitgliedern um Unterstützung oder Rat gefragt?

Bisher sind bei uns keine solchen Anfragen eingegangen, ausser meine Sekretärin hätte sie so gefiltert, dass sie nicht bis zu mir gelangt wären (lacht). Wir stehen unseren Mitgliedern jedoch immer mit Rat und Tat zur Verfügung.

Daniela Bellandi



Der Smaragd steht an der nächsten SGG-Tagung im Mittelpunkt.

Quand le soleil se fond dans l'or

Bien avant que le prix de l'or ne fasse des cabrioles pendant la crise du Coronavirus, la couleur jaune était déjà importante dans la vie de l'humanité. Et cela vous étonnera peut-être, mais elle n'était pas encore en relation avec le métal précieux. Retour sur une teinte qui a eu ses siècles de gloire puis est devenue équivoque pour finir mal aimée, selon le spécialiste français de la symbolique des couleurs, l'historien médiéviste Michel Pastoureau.

L'étymologie du mot «couleur» semble être faite pour habiller l'Homme. Dès les débuts de la pensée réfléchie, elle est perçue comme «une matière, une pellicule qui recouvre les êtres et les choses» (Pastoureau). Le mot «color» se rattache au verbe latin «celare» qui signifie cacher, envelopper, dissimuler. C'est en quelque sorte une seconde peau qui enveloppe les corps, et, je vous le donne en mille, de quelle couleur est-elle au début de la vie des chasseurs-cueilleurs? Grâce aux ocres qui permettent de peindre puis de teindre, elle est «jaune».

L'environnement

C'est une des premières teintes que l'Homme a fabriquée pour peindre sur les murs des cavernes, souligner des rituels ou différencier les sexes (ocre rouge pour les hommes et jaune pour les femmes) et teindre ses vêtements. Même s'il ne travaille pas encore les métaux, cet humanoïde est entouré de jaune: céréales, miel, huile, bile, cire, soleil, etc. Avec les millénaires, il ne se contentera plus de l'ocre pour peindre ses fresques et laisser sa trace. Viendront «l'orpiment» ou sulfure d'arsenic ou encore le «massicot», oxyde de plomb, qui permettront une vaste palette de cette teinte ambrée. Durant des millénaires, le soleil restera le référent pour exprimer la luminosité et la chaleur. C'est la teinte bénie et naturelle durant des siècles et des siècles.



Il est difficile de dater les origines de la monnaie d'or (souvent électrum). A gauche: Stratère d'or des Parisii, 1er siècle avant J.-C. A droite, Aureus de Tibère frappé à Lyon, 34 après J.-C.

Les plus anciens objets en ors

Pourtant, au fond des fleuves brillent des paillettes dorées bien intrigantes. L'Or! Il est rare, certes, mais pas difficile à extraire, ni à déplacer. Il n'est jamais mélangé avec d'autres métaux si ce n'est l'argent (électrum). Il a des qualités exceptionnelles: inaltérable,



Plaque en or massif représentant un taureau, découverte en 1972 à Varna, Bulgarie. Datation env. - 4600 à - 4200 avant notre ère. Sofia, Natsionalen Istoricheski Musej.

ductile et d'une ténacité étonnante. Les sociétés anciennes réalisent que ce métal a de nombreux atouts et qu'il présente un avantage plus que certain, il se martèle à froid. En 1972, on met à jour la vaste nécropole de Varna, en Bulgarie, et ses plus de 300 tombes livrant les objets les plus anciens découverts en Europe dont des bijoux, des boucles de ceinture ou encore des plaques à l'effigie d'animaux. Ils sont datés entre 4600 et 4200 ans avant notre ère. C'est le début du prestige de l'or mais également de la convoitise, de la cupidité, du vol, de la violence, de la guerre, de la trahison. La couleur dorée va lentement mais sûrement devenir «équivoque».



Saphir jaune, taille ovale facettée, de 1.77 carat. La taille n'est pas absolument parfaite mais la vivacité et la luminosité de la teinte l'emportent.

Petit glossaire poétique des pierres «jaunes»

Le personnel de vente est souvent emprunté lorsqu'il s'agit de parler avec un peu de lyrisme d'une pierre et de sa couleur. Les quelques noms et adjectifs suivants pourront être d'une aide précieuse:

blond / doré / ambre, ambré / fauve / flavescent (qui tire sur le jaune, le blond) / ocre / chamois / isabelle (robe jaune sable d'une race de cheval) / safran, safrané / sable / topaze (nuance) / ... et il y en a d'autres.

L'or durant la pandémie actuelle

Depuis la fin de l'année 2019, le prix du métal précieux s'était envolé. Mais voilà, ce bizarre virus qui s'est déplacé vitesse grand V sur la planète entière, est venu rebrasser les cartes. Du 1er au 8 mars 2020, début avéré de la pandémie, l'or s'est comporté en valeur refuge (1700 dollars l'once) alors que le marché des actions prenait des couleurs de plus en plus rougeoyantes. Puis, étonnamment, il a connu une baisse et a repassé sous les 1500 dollars l'once au matin du 23 mars. Le marché des actions, qui a perdu jusqu'à 30 pour cent de sa valeur, vendait son or pour couvrir ses positions. Malheureusement, les lingots de 100 onces (New-York) ou 400 onces (Londres) n'étaient pas aux bons formats. Habituellement, ça n'est pas un problème, les stocks sont envoyés dans une des trois principales raffineries d'or afin de les refondre aux formats souhaités. Problème: ces trois raffineries sont situées au Tessin et ont annoncé, le 23 mars 2020, qu'elles suspendaient leurs activités pour se conformer aux directives du Conseil fédéral. Hic! Valcambi, PAMP et Argor traitent un tiers de l'or mondial. D'autre part, au niveau de la production, les mines ont été fermées en Afrique du Sud et l'exploitation est très ralentie ailleurs dans le monde. Tout ceci explique les hauts et les bas subis. Néanmoins, les économistes tablent sur la forte demande des investisseurs qui devraient garantir la valeur refuge du métal précieux lorsque tout sera redevenu normal.

Les «golden gemstones» – pierres précieuses dorées

Durant cette période troublée, tablez plutôt sur la teinte «et» la beauté. Certaines pierres sont dorées à souhait. La plus simple d'entre elle, la «Citrine», variété jaune à jaune brune de quartz, est très abordable et si vous savez choisir une teinte riche et chaude, votre bijou sera splendide. Pensez également à toutes ces familles de pierres qui existent dans une grande variété de teintes et qui ne sont connues que pour une seule d'entre elles. Le grenat, par exemple, et le fameux rouge-brun du bijou



Monnaies burgondes en or, VIIe siècle. Au Ve siècle, les Burgondes occupent une large région autour du confluent du Rhin. C'est dans cette région que se situe «La Chanson des Nibelungen».



Hélios s'élance chaque matin sur son char tiré par quatre chevaux d'où il observe les dieux et les Hommes. Cratère à figures vers 430-410 avant J.-C., British Museum.

Paire de boucles d'oreilles en or jaune serties de citrines (quartz) dorées, taille goutte, de topazes bleues (traitées) et de diamants.

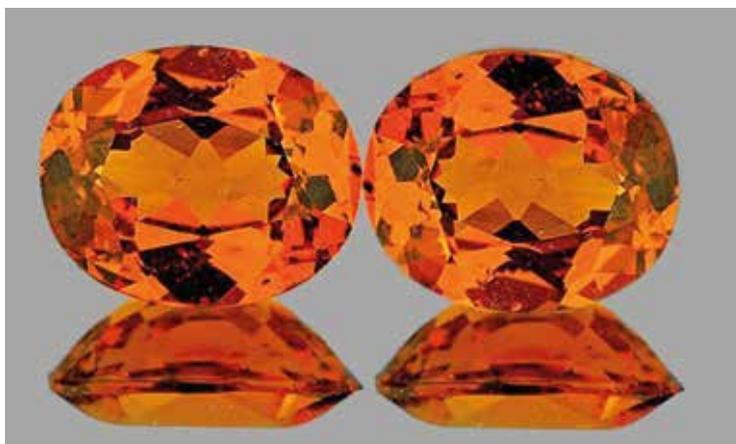


de votre grand-mère. Observez plutôt un grenat «Hessonite» (jaune à jaune-brun) avec sa brillance si lumineuse. La «Tourmaline», qui existe dans toutes les couleurs possibles et imaginables, est absolument superbe en jaune-doré, transparente et facettée ou en cabochon. N'oubliez pas la «Topaze» dont le jaune est souvent doré et peut tirer sur l'abricot ou un léger rosé. Une matière organique que l'on oublie souvent et qui, en cabochon, peut être très attrayante, c'est l'«Ambre» (résine fossilisée) avec ou sans inclusions d'insectes. Elle existe dans une diversité de couleurs du jaune en passant par le brun, le rouge, le bleu, etc. Attention, néanmoins, à bien choisir votre fournisseur qui ne vous vendra pas de l'ambre «reconstitué», du copal ou pire encore du plastique!

Si vous vous morfondrez durant cette période de confinement, recherchez toutes les légendes et mythologies sur l'or: le jardin

des Hespérides et ses pommes d'or, le veau d'or des Hébreux, Jason et sa célèbre Toison d'Or, le 11e travail d'Héraclès (Hercule), Midas qui changeait tout ce qu'il touchait en or, l'or du Rhin, l'or du fleuve Pactole et la liste n'est certes pas exhaustive. Vous ne vous ennuierez pas une seconde et vous découvrirez de nombreuses anecdotes à placer dans le dialogue de vente d'une belle pierre jaune!

Catherine De Vincenti



Dans la famille des grenats, je demande l'Hessonite et sa magnifique teinte jaune, jaune-brune, jaune-orangée à orange. Les pierres «chauffent» rien qu'à les regarder!

Who

Jean-Christophe Babin, sprach in einem Interview in der Sendung „T.T.C.“ des Westschweizer Fernsehens RTS vom 2. März über den Einfluss des Coronavirus im Monat Februar auf die von ihm geführte Marke Bulgari. Tatsächlich, so Babin, seien die meisten Shopping-Malls in China im Februar geschlossen gewesen, was den Effekt gehabt habe, dass die Verkäufe in China nahezu gegen Null tendiert hätten. Das lässt darauf schliessen, dass das Online-Geschäft Bulgaris in China so gross nicht sein kann. Bezüglich einer allfälligen Rückkehr der LVMH-Marke Bulgari an die Baselworld im Januar 2021 sagte Babin nur soviel, dass es für ihn sicher interessanter sei, im Januar in Basel an einer Messe mit vernünftigen Preisen auszustellen, als in Dubai. Im Januar 2020 hatte LVMH die Dubai Watch Week veranstaltet, ob es hier nächstes Jahr eine Fortsetzung gibt, wird man sehen.

Jean-Christophe Babin

a parlé de l'influence du coronavirus sur sa marque Bulgari au mois de février dans le cadre d'un entretien donné à l'émission «T.T.C.» de la télévision suisse RTS le 2 mars. Selon lui, la plupart des grands centres commerciaux chinois ont fermé leurs portes au mois de février, ce qui a eu pour conséquence une baisse des ventes atteignant pratiquement zéro en Chine. On peut donc en conclure que le commerce en ligne de Bulgari n'occupe pas une place très importante dans le pays. En ce qui concerne un éventuel retour de la marque du groupe LVMH à Baselworld en janvier 2021, Jean-Christophe Babin a simplement déclaré qu'il était sûrement plus intéressant pour lui d'exposer en janvier à Bâle dans un salon avec des prix raisonnables plutôt qu'à Dubaï. LVMH avait organisé la Dubai Watch Week en janvier 2020. Il ne reste plus qu'à savoir si cette manifestation aura à nouveau lieu l'année prochaine.

Fope S.p.A, Vicenza (I)

ist per Ende Februar an Claudio Costamagna und Andrea Morante beziehungsweise an deren Firma CoMo S.r.l. verkauft worden. Die beiden haben 71,2 Prozent des Firmkapitals im Wert von 35 Millionen Euro übernommen. Diego Nardin, der bisherige Geschäftsführer von Fope, bleibt operativ am Ruder. Fope war bislang im Besitz der Familie Cazzola. Umberto Cazzola hatte das Unternehmen 1929 gegründet. Giulia Cazzola, seine Urenkelin, ist Mitte 2019 im Alter von 46 Jahren verstorben. Ihre noch minderjährigen Kinder waren zu jung, um die Firma zum jetzigen Zeitpunkt zu übernehmen. Die Übernahme ist damit auch als Nachfolgeregelung zu verstehen.

Fope S.p.A, Vicenza (I)

a été vendue à la fin février à Claudio Costamagna et Andrea Morante de la société CoMo S.r.l. Tous deux possèdent 71,2 % du capital de la société qui se monte à 35 millions d'euros. Diego Nardin, l'ancien directeur de Fope, reste à la barre des affaires opérationnelles. Jusqu'à maintenant, Fope appartenait à la famille Cazzola. Umberto Cazzola avait fondé l'entreprise en 1929. Giulia Cazzola, son arrière-petite-fille, est décédée à la mi-2019 à l'âge de 46 ans. Ses enfants, encore mineurs, étaient trop jeunes pour reprendre l'entreprise à ce moment-là. Ce rachat peut donc également être considéré comme une succession.

Edelsteinlexikon, Teil 4

Die gemmologischen Geräte

Andreas Stratmann stellt Geräte vor, die in der Gemmologie eingesetzt werden. Der Goldschmiedemeister, Schmuckexperte und Gemmologe aus Berlin bereichert die Gold'Or in loser Folge mit seinem grossen Wissen über die Welt der Schmuck- und Edelsteine.

Unter systematischer Bestimmung versteht man, dass zwecks konstanter Qualität der Untersuchungen immer eine Checkliste abgearbeitet wird. Diese beinhaltet folgende Methoden: Dichtebestimmung, Wärmewiderstand, Reflektivitätszahl, Polariskop, Dichroskop, Brechungsindex mittels Edelsteinrefraktometer und digitalem Refraktometer, Lumineszenz, Magnetresonanz, Radioaktivität, sowie die Mikroskopie. Erst danach werden die modernen Methoden beleuchtet.

Vorrichtung zur Bestimmung der Dichte nach dem archimedischen Prinzip



Vorrichtung zur Bestimmung der Dichte nach dem archimedischen Prinzip.

Man-Datenbank abgeglichen werden. Mittels Röntgenfluoreszenzanalyse (RFA) erfolgt eine Bestimmung der chemischen Zusammensetzung des Edelsteins und gegebenenfalls seiner Einschlüsse. Darüber hinaus wird die Probe mit der Spektren-Bibliothek abgeglichen.

Dichtebestimmung mit der hydrostatischen Waage

Über das archimedische Prinzip kann die Dichte bestimmt werden, was insbesondere bei losen Edelsteinen von Bedeutung ist. Archimedisches Prinzip bedeutet: Jeder Körper verdrängt die Menge Wasser, die seinem Volumen entspricht. Da Wasser eine temperaturabhängige Dichte von rund 1 g/cm³ hat, lässt sich das spezifische Gewicht (also die Dichte) nach diesem Prinzip recht einfach und präzise ermitteln.

Zur Durchführung gibt es zwei Varianten. Bei der hydrostatischen Waage mit aufliegendem Wasserbehälter steht dieser direkt auf der Waagschale. Über die Tara-Funktion wird die Waage in die Nullstellung gebracht. Der zu prüfende Stein wird zunächst mit einer geeichten Karatwaage an der Luft und danach in dem Wasserbehälter gewogen. Zu beachten ist hierbei, dass der Stein freischwebend im Wasser sein muss und nicht den Boden oder die Wände des Behälters berühren darf. Der Stein wird an einer Drahtvorrichtung in den Behälter getaucht, deren Gewicht ebenfalls mittels der Tarataste auf

Mit einem UV-A/VIS/N-IR Spektrometer wird das VIS (visible) Absorptionsspektrum des für das Auge sichtbaren Lichtes untersucht, das für sich allein betrachtet, bei einigen Edelsteinarten bereits sehr charakteristisch sein kann. Weiter wird das UV-Absorptions-/UV-Fluoreszenz-Spektrum untersucht, das durch eine langwellige UV-A Quelle (365nm) verursacht wird. (UV-A = langwelliges ultraviolettes Licht). Dann wird das N-IR Spektrum (Naher Infrarot Bereich) untersucht. Diese drei Spektren liefern, gemeinsam betrachtet, in vielen Fällen den Nachweis einer Synthese oder das Vorliegen einer Behandlung.

Als ultimative Methode zur Edelsteinanalyse gilt die Raman-Spektroskopie. Das Messspektrum der Probe kann sowohl durch den kundigen Anwender selbst interpretiert als auch mit den Referenzspektren der Ra-



Andreas Stratmann beim Forschen.

Hydrostatische Waage.

Hydrostatische Waage mit Dichteprüfset

Der Wasserbehälter steht auf einer Vorrichtung, einer Bank ähnlich, die die Waagschale überbrückt. Auf der Waagschale selbst steht eine weitere Vorrichtung, die es ermöglicht, den Edelstein an einer Drahthalterung freischwebend in das Wasser zu tauchen. Bei dieser Variante wird quasi das Gewicht im Wasser ermittelt. Der Stein wird zunächst mit einer geeichten Waage an der Luft und danach im Wasser gewogen, wobei das um den Auftrieb verminderte Gewicht des Steins im Wasser gewogen wird. Die Masse des Steins (Gewicht an der Luft) abzüglich des Gewichtes im Wasser entspricht dem Volumen. Die Masse geteilt durch das Volumen ist wiederum die Dichte, auch spezifisches Gewicht genannt, in Gramm pro Kubikzentimeter. Gewicht an der Luft minus Gewicht im Wasser ergibt das Volumen. Masse dividiert durch Volumen ergibt das Spezifische Gewicht (Dichte in g/cm^3).

Vorteile: Hohe Messgenauigkeit, da Milligramm-Waagen in Verbindung mit einem Dichteprüfset verwendet werden können. **Nachteile:** Laborwaagen sind kostenintensiv und benötigen eine stationäre, erschütterungsfreie Aufstellung.

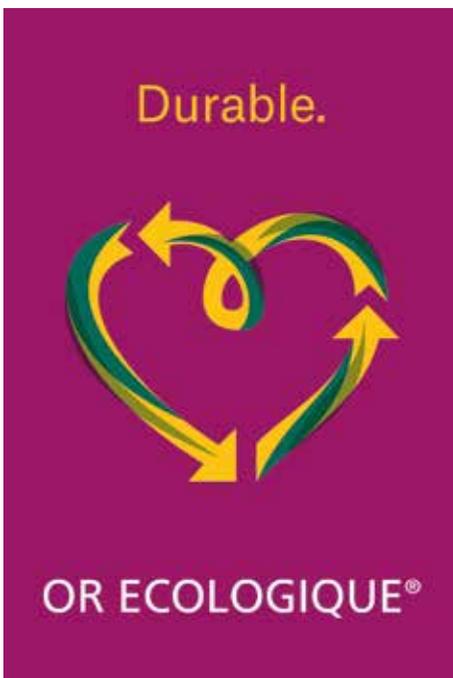
null gestellt werden muss. Bei dieser Vorgehensweise ist zu beachten, dass nicht das Gewicht des Steins im Wasser, sondern direkt das Volumen des Steins ermittelt wird, was wiederum dem Gewicht des verdrängten Wassers entspricht.

Vorteile: Das aufwändige Dichteprüfset entfällt, wodurch auch Dichtebestimmungen mit einer Taschenwaage möglich sind. **Nachteile:** Da der Wasserbehälter direkt mitgewogen wird, schränkt es das Gewicht des Steins um das Gewicht des Wasserbehälters ein. Auch die Messgenauigkeit ist in Frage zu stellen.

Waagen auf Reisen stellen generell ein gewisses Problem dar, weil sie an dem Betreiberort geeicht werden sollten. Je weiter man nach Süden geht, desto mehr Gewicht zeigt die Waage an. Weitere Methoden zur Bestimmung der Dichte sind die Schweb-, auch Suspensionsmethode genannt, die Immersionsmethode und das Pyknometer. Darum geht es im nächsten Teil des Edelsteinlexikons.

Andreas Stratmann

www.berlinerschmuck.de



GemExpert
Consulting in Gems and Jewellery

GEMSTONE INVESTMENT ADVICE
TECHNICAL CONSULTING
GEMMOLOGICAL EXPERTISE

Postfach 921, CH 4001 Basel, Switzerland
Tel.: +41 (0)79 823 63 93
E-Mail: info@gemexpert.ch
www.gemexpert.ch

Perlen-Fischer

**Ihr Perlenspezialist
mit Vollsortiment und Service-Lager**

Tel. 044 586 90 10 fischer@perlenfischer.ch

Preislisten und Katalog auf unserer Webseite
www.perlenfischer.ch

Who

Der Nationalrat

hat am 2. März die vom Bundesrat ausgearbeitete Revision des Geldwäschereigesetzes (GwG) zurückgewiesen. Insbesondere Vertreter der Parteien CVP, FDP und SVP votierten gegen die Vorlage. Bundesrat Ueli Maurer hatte sich im Vorfeld für eine Revision stark gemacht, da sie das Vertrauen ausländischer Anleger in den Finanzplatz Schweiz stärke. Die Revision sieht vor, dass auch Bereiche ausserhalb des Finanzplatzes, etwa die Kunst- und Luxusbranche, verstärkten Kontrollen unterliegen sollen. Aber auch juristische Beratungen und Dienstleistungen, etwa für Briefkastenfirmen, würden stärker dem Gesetz unterliegen. Die Revision geht nun zum Ständerat.

Le Conseil national

a rejeté le 2 mars la révision de la loi sur le blanchiment d'argent (LBA) élaborée par le Conseil fédéral. Ce sont en particulier les représentants du PDC, du PLR et de l'UDC qui ont voté contre ce modèle. Le conseiller fédéral Ueli Maurer s'était au préalable clairement prononcé en faveur d'une révision qui renforcerait la confiance des investisseurs étrangers dans la place financière suisse. La révision prévoit que les secteurs évoluant en dehors de la place financière, tels que l'art ou le secteur du luxe, soient soumis à des contrôles renforcés. Mais les prestations et les conseils juridiques, notamment pour les sociétés dites «boîtes aux lettres», seraient eux aussi plus fortement régulés par la loi. La révision se trouve maintenant devant le Conseil des États.

Die Schweizer Uhrenindustrie

begann im Januar mit einem Exportplus von 9,4 Prozent ausserordentlich erfolgreich. Und dies, obwohl der bislang grösste Exportmarkt Hongkong um 25 Prozent rückläufig war. Dieses Minus wurde durch gute Exporte in die USA, Japan und Singapur wettgemacht. Der erste coronabedingte Dämpfer folgte im Februar mit einem Minus um 9,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Gesamthaft lagen die ersten zwei Monate immerhin nur 0,1 Prozent unter dem Vorjahr. Wie gross die Krise aber tatsächlich schon im Februar gewesen ist, zeigt sich am Einbruch der Stückzahlen: So fiel die Zahl exportierter mechanischer Uhren von 600'291 auf 405'744, was einem Einbruch um 33,5 Prozent entspricht. Und die Zahl exportierter elektronischer Uhren fiel von 1,11 Millionen auf 927'155 Stück, beziehungsweise um 16,8 Prozent.

L'industrie horlogère suisse

a débuté l'année en fanfare avec une augmentation des exportations de 9,4 pour cent en janvier, et ce malgré le recul de 25% enregistré par Hong Kong, le plus grand marché d'exportation jusqu'à présent. Cette baisse a été compensée par de bonnes exportations à destination des États-Unis, du Japon et de Singapour. Le premier ralentissement dû au coronavirus s'est ensuite fait sentir en février avec une baisse de 9,2 pour cent par rapport au même mois l'année précédente. Globalement, les deux premiers mois de l'année ont malgré tout évolué à seulement 0,1 pour cent au-dessous des valeurs de l'année précédente. La baisse du nombre de pièces exportées montre très bien l'importance de la crise dès février déjà: ainsi, le nombre de montres mécaniques exportées est passé de 600'291 à 405'744, ce qui représente une chute de 33,5 pour cent. Quant au nombre de montres électroniques exportées, il a chuté de 1,11 million à 927'155 pièces, soit de 16,8 pour cent.

„Bei Grün komme ich nicht aus dem Schwärmen hinaus“

Der grüne Turmalin ist anlässlich der Inhorgenta Munich zum Farbedelstein des Jahres 2020 gewählt worden. Nicole Ripp aus Idar-Oberstein war Mitglied der Fachjury. Die Gemmologin und Mitinhaberin der Firma Groh + Ripp spricht über die Faszination des vielfältigen Siegersteins.

Gold'Or: Nicole Ripp, am 15. Februar wurde der Farbedelstein des Jahres bekanntgegeben. Zur Veranstaltung trugen Sie selbst einen wunderschönen grünen Turmalin um den Hals. Was hat es mit diesem Stein auf sich?

Nicole Ripp: Zunächst einmal muss ich sagen, dass ich ein grosser Fan der Farbe Grün bin, sei es von einem zarten Aloe-Vera-Grün bis hin zu einem kräftigen dunklen Smaragdgrün. Der Stein, den ich getragen habe, ist ein grüner Turmalin in Tropfenform, ein spezieller Stein hinsichtlich Grösse und Farbe. Er hat auch eine persönliche Geschichte: Der Stein „leuchtete“ schon im Rohzustand und ich war gespannt, wie er sich während des Schleifprozesses in unserer Manufaktur entwickeln würde. Es ist ein Stein aus Brasilien, die Farbe ist intensiv leuchtend grün und er ist absolut rein. Ich habe ihn von meinem Vater anlässlich eines Geburtstages bekommen. Aus diesem Grund hat er nicht nur einen materiellen, sondern vor allem einen ideellen Wert.



Nicole Ripp

Während des Schleifprozesses in unserer Manufaktur entwickeln würde. Es ist ein Stein aus Brasilien, die Farbe ist intensiv leuchtend grün und er ist absolut rein. Ich habe ihn von meinem Vater anlässlich eines Geburtstages bekommen. Aus diesem Grund hat er nicht nur einen materiellen, sondern vor allem einen ideellen Wert.

Weshalb wurde der grüne Turmalin zum Edelstein des Jahres gewählt?

Grün kann chic, präventios, glamourös, mysteriös, unaufdringlich und zugleich stark sein. Und für das Frühjahr? Gibt es eine perfektere Farbe? Denken Sie nicht bei Grün an die Sehnsucht nach dem Frühjahr, nach dem Licht, den helleren Farben. Sie merken, bei Grün komme ich nicht aus dem Schwärmen hinaus.

Die Aktion „Farbedelstein des Jahres“ wurde 2019 vom Markt-intern-Verlag ins Leben gerufen, um die Endkunden auf Schmuck- und

Edelsteintrends aufmerksam zu machen. Wie kann der Goldschmied oder Fachhändler den Turmalin am besten vermarkten?

Turmaline gibt es in allen Farben, so hat die Kundin alle Möglichkeiten, sich den passenden Stein auszusuchen. Er hat eine sehr schöne Brillanz und ist mit seiner Härte von 7,5 ideal für die Trägerin.

Wo sehen Sie den Edelstein-Trend der nächsten Monate?

Wir verkaufen viele Kombinationen, sind also gar nicht auf eine Farbe festgelegt. Das können ganz bunte Ohring-Sets sein, viel Blau (z.B. Tansanit) mit Rubellit oder grüne Turmaline in Kombination mit Orange und Gelb. Wir haben auch viel Gelb mit Rosé verkauft. Auf jeden Fall wird das Frühjahr bunt. (twf)

www.groh-ripp.de

www.farbedelstein-des-jahres.de



Turmalin, 18.84 Carat, von Groh + Ripp.

Keramik – lange vor der „Neolithischen Revolution“

Stein, Bronze und Eisen gaben den frühesten Zeitaltern der Menschheitsgeschichte ihren Namen. Doch die sich mit der Mittleren Steinzeit und der Neusteinzeit überschneidende Keramik hatte diese Ehre nicht. Man kann allerdings darüber debattieren, ob gebrannter Ton wirklich der erste „menschengemachte“ Werkstoff war.

Schliesslich wurden schon in der Altsteinzeit Quarzit und andere mikrokristalline Mineralien im Feuer erhitzt, um das Abschlagen von Splintern bei der Herstellung von Werkzeug zu erleichtern. Das Brennen von Ton ging jedenfalls wesentlich weiter; es stützte sich vermutlich auf die Beobachtung der irreversiblen Bildung einer Art Stein aus Lehm, den man zum Abdichten von Feuerstellen und Korbwaren verwendet hatte. Dabei wurde der vorgängig getrocknete Lehm formstabil und trotz Porosität (in Grenzen) wasserundurchlässig. Mit unter anderem Kalkstein und Eisenoxid verunreinigter Ton nennt man Lehm, während Ton ein Gemenge von Verwitterungsprodukten bestimmter Gesteine darstellt, insbesondere Feldspäte und Glimmer.

Die Grundstoffe aller Arten von Keramik sind Tonminerale, das heisst wasserhaltige Aluminiumsilicate mit Schichtgitteraufbau. Es handelt sich um Plättchen, deren Durchmesser vom Submikronbereich bis zu einigen Mikrometern reicht. Sie haben eine sehr grosse innere Oberfläche und nehmen viel Wasser auf. Dabei werden sie plastisch und leicht formbar. Die geformten Massen zerfallen beim Trocknen nicht wieder zu Pulver, sondern weisen als sogenannte Grünlinge eine gewisse Festigkeit auf. So lassen sie sich vor dem Brennen bearbeiten. Die drei wichtigsten Klassen von Tonmineralen heissen Kaolinit, Illit und Montmorillonit. Ton muss bei einer Temperatur von mindestens 600 Grad Celsius gebrannt werden, bei hochwertigen Keramiken wie Porzellan geht man bis 1400 Grad.

Töpfern bedingt Sesshaftigkeit

Das Versintern, das heisst Anschmelzen, und „Verkitten“ der Partikel von Tonmineralen zu einer Keramik ist ein komplexer physikalischer Prozess, den der Mensch zufallsbedingt beobachtete und zu nutzen lernte. Der nächste Schritt war die Formgebung und Dekoration des plastischen, feuchten Tons zur Herstellung von Töpfen und Gefässen, die nach dem Brennen zum Einlagern, Transportieren und Kochen von Nahrungsmitteln geeignet waren. Solange die Menschen in kleinen Gruppen als Jäger und Sammler herumstreiften, mussten sie ihr „Gepäck“ auf das absolute Minimum reduzieren. Jagdwaffen hatten die Priorität, mitgeführt wurden wohl auch nützliche, leichte Artefakte aus Stein, Holz, Knochen und Geweihen. Doch mit Töpfen konnte man sich auf den ständigen Migrationen nicht belasten, zudem waren sie zerbrechlich. Darum identifiziert man den Beginn des „Keramikzeitalters“ mit der sogenannten Neolithischen Revolution.

Damals wurden die Menschen sesshaft: Die Domestizierung und Zucht von Schaf, Ziege, Schwein, Rind und Pferd im Mittleren Osten ergänzte zuerst die Jagd bevor man sie weitgehend aufgab. Zudem erübrigte das Züchten und der Anbau von Getreide das weiträumige Sammeln der Samen wilder Gräser. Nun wurden schwere, grosse Töpfe, Gefässe und Behälter im Haushalt unentbehrlich. Es gab allerdings auch sesshaft gewordene Völker, die nur mit ungebranntem Ton auskamen. Neuere Forschungen ergaben, dass es in China schon vor

20'000 und in Japan vor 15'000 Jahren eine Zwischenstufe gab, bei der Menschen in Küstennähe gewissermassen halb sesshaft wurden.

Langsamer Paradigmawechsel

Tausende von Jahren vor der Neolithischen Revolution stellten diese fernöstlichen Völker Keramiktöpfe in grösserem Umfang her. Die Analyse des bis heute in den Poren und an der angebrannten Oberfläche der Topfscherben erhaltenen Fettes ergab, dass die damalige, vermutlich saisonale Nahrungsbasis aus Fisch und dem Fleisch von Meeressäugern bestand. Die Nutzung dieser Ressourcen wurde durch die Verfügbarkeit von Keramiktöpfen erheblich erleichtert. Keramik war – zumindest im Fernen Osten – offensichtlich schon eine Errungenschaft der Jäger und Sammler und nicht erst der frühen Bauern.



Keramik-Objekte mit einem 3D-Drucker von Formlabs hergestellt. Die Teile verfügen über eine steinähnliche Oberfläche und können gebrannt werden.

Zweifellos handelte es sich beim Übergang vom Nomadentum zur sesshaften Lebensweise um einen radikalen Paradigmawechsel. Dieser spielte sich in China vor 20'000, in Japan vor 15'000 und in Mesopotamien vor 11'000 Jahren ab. In Mitteleuropa erst 5000 Jahre später. Eine ähnliche Entwicklung durchlief Amerika, doch begann die Landwirtschaft der Indianervölker erst vor 3500 Jahren. Überall benötigte der Übergang vom Nomadentum zur Sesshaftigkeit mehrere Tausend Jahre. Es handelte sich demnach um eine ganz graduell verlaufende Evolution.

Im Gegensatz zu den politischen Revolutionen, beanspruchen kulturelle Revolutionen viel Zeit. So dauerte die um 1750 beginnende industrielle Revolution weit über hundert Jahre. Erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts hatte sich die frühere Agrarwirtschaft in Europa, Amerika und Japan zur Industriegesellschaft gewandelt. Doch im Vergleich zur äusserst graduell erfolgenden, viele Jahrtausende dauernden „Neolithischen Evolution“ war das eine sehr kurze Zeit.

Lucien F. Trueb

Das Proton – Urbaustein aller Materie

Das elektrisch positiv geladene Proton ist neben dem Neutron ein Urbaustein, der im Kern aller Atome enthalten ist. Dazu kommen die um den Kern kreisenden Elektronen. Sie sind für chemische Reaktionen und elektrische Leitfähigkeit verantwortlich. Mit ihrer negativen Ladung neutralisieren sie die Atome.

Der Kern des gewöhnlichen Wasserstoffatoms besteht aus einem einzigen Proton, derjenige des Goldes umfasst deren 79, der künstliche und sehr instabile Kern des Oganessons, des bisher letzten Elements des Periodensystems, deren 118. Um mit Restkräften der starken nuklearen Wechselwirkung den abstossenden Effekt der elektrisch positiv geladenen Protonen auszugleichen, sind mit steigender Protonenzahl immer mehr elektrisch neutrale Neutronen erforderlich; beim Platin-195 (mit 78 Protonen) sind es deren 117. Weit vom Kern bilden die elektrisch negativen Elektronen eine in diffuse Schichten aufgeteilte Wolke, die den Aussendurchmesser der Atome definiert. Die Elektronen sind für alle chemischen Reaktionen und die elektrische Leitung verantwortlich.

Im Lauf des 20. Jahrhunderts wurde festgestellt, dass Proton und Neutron gar keine Elementarteilchen sind. Zudem ist die Zahl der echten Elementarteilchen auf über 200 angewachsen; die meisten davon sind aber instabil. Beruhigend ist andererseits die Erkenntnis, dass das 1874 entdeckte Elektron seinen Status als elektrisch negativ geladenes Elementarteilchen behalten konnte. Seine Masse beträgt $9,11 \times 10^{-28}$ Gramm, das heisst Null Komma gefolgt von 27 Nullen; erst dann kommen die Neun und weitere Dezimale. Das Proton wurde 1919 von Ernest Rutherford (1871-1937) in Cambridge (England) entdeckt. Es bildet den Kern des Wasserstoffatoms, des einfachsten aller Atome. Man bezeichnet das Proton als Baryon (vom Griechischen „barys“, d.h. schwer), denn seine Masse ist 1836 Mal grösser als diejenige des Elektrons. Sein Durchmesser von rund 1,7 Millionstel Nanometer ist schon lange bekannt, allerdings mit erheblicher Unsicherheit. Kombiniert man ein Proton mit einem Elektron, so entsteht ein Wasserstoffatom, das 35'000 Mal grösser ist, als das Proton.

Kontroverse um Protonendurchmesser

Der Protonendurchmesser löste eine zehn Jahre dauernde Kontroverse aus. Je nachdem, ob er durch Streuung von Elektronen, beziehungsweise von den gleichen Eigenschaften aufweisenden, aber massereicheren Müonen gemessen wurde, erhielt man zwei verschiedene, sich um immerhin vier Prozent unterscheidende Werte. Es zeigte sich schliesslich, dass die mit Müonen durchgeführten Messungen grundsätzlich genauer waren und dass der kleinere Wert zutrifft. Im Gegensatz zum Neutron, dessen mittlere Lebensdauer im freien Zustand nur knapp 15 Minuten beträgt und es dann zu einem Proton, einem Elektron und einem Neutrino zerfällt, ist das Proton anscheinend absolut stabil. Falls es doch zerfallen sollte, so beträgt seine Halbwertszeit sicher mehr als 10^{32} Jahre. Dies ist nicht unmöglich, aber extrem unwahrscheinlich.

Der auf der Erde fast nur in Form seines Oxids, also des Wassers vorkommende „Protonenträger“ Wasserstoff entstand zusammen mit

dem Edelgas Helium schon beim Urknall vor 13,8 Milliarden Jahren. Vorwiegend aus Wasserstoff bestehen die Sonne, die weiteren 100 Milliarden Sterne der Galaxie wie auch die 100 Milliarden Galaxien, die zusammen mit interstellarem Gas den sichtbaren Teil des Universums ausmachen. Bezieht man sich auf die Zahl der Atome, so wird das Übergewicht des Wasserstoffs (und darum auch der Protonen) noch eindrücklicher: Sein Anteil beträgt dann 93 Prozent.

Das häufigste und nützlichste Teilchen

Beim sogenannten Wasserstoffbrennen, das die Strahlungsenergie der Sonne und der meisten anderen Sterne liefert, ist die Fusion von zwei Protonen die erste Stufe des Prozesses, bei welchem unter Energieabgabe Helium als „Asche“ entsteht. Sonnenähnliche Sterne beziehen 98 Prozent ihrer Leuchtkraft aus der Proton-Proton-Reaktion.

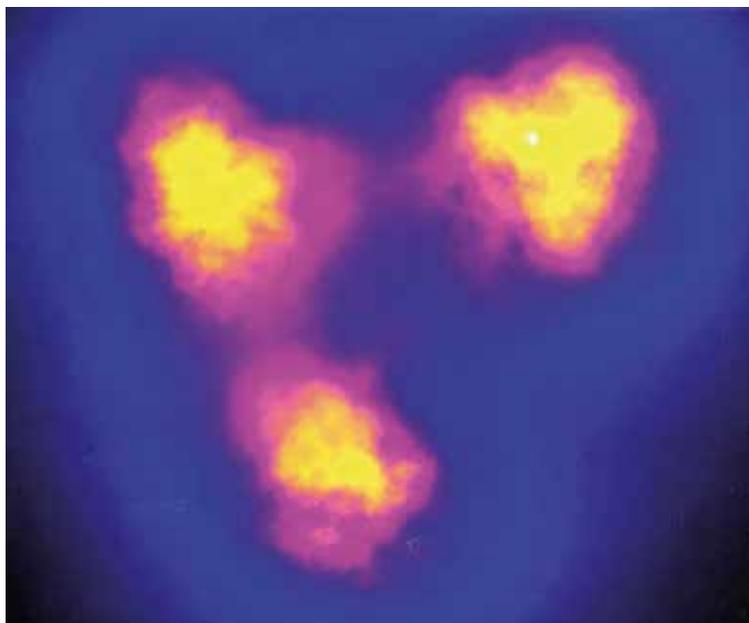
Viel näher bei uns, dienen mässig beschleunigte Protonen zur schonenden Therapie von Tumoren. Im gigantischen LHC des CERN bei Genf werden in einem ringförmigen, 27 Kilometer langen Tunnel nahezu auf Lichtgeschwindigkeit beschleunigte Protonen zur Kollision gebracht, um neue Teilchen und Zustände der Materie zu erforschen.

Anfang der 1960er Jahre wurde es dank den Physikern André Petermann (1922-2011), Murray Gell-Mann (1929-2019) und George Zweig (*1937) klar, dass das Proton (wie auch das Neutron) gar kein Elementarteilchen ist, sondern unter anderem aus drei sogenannten Quarks besteht, die mittels Gluonen, den masselosen Trägern der starken Kernkraft verbunden sind. Es gibt acht verschiedene Gluonen und

sechs verschiedene Quarks; das Proton umfasst ein Down-Quark (mit $1/3$ negativer Elementarladung) und zwei Up-Quarks (mit je $2/3$ positiver Elementarladung). Der Beitrag dieser drei Teilchen an der Gesamtmasse des Protons beträgt aber nur 1,6 Prozent; den Rest liefern etwa 90 Quark-Antiquarkpaare.

Der Kosmologe James Peebles (*1935), der 2019 die Hälfte des Physik-Nobelpreises erhielt, verabreichte in den USA unserem alten Weltbild die ultimative Kränkung. Aus seinen Arbeiten ging hervor, dass die uns vertraute, aus Protonen, Neutronen und Elektronen bestehende Materie nur knapp fünf Prozent zur Gesamtmasse des Universums beiträgt. Den Rest teilen sich Dunkelmaterie und Dunkle Energie – Formen der Materie, von denen wir, abgesehen von ihren schwerkraftbedingten Wirkungen, absolut nichts wissen.

Lucien F. Trueb



Nach den heutigen Vorstellungen besteht das Proton unter anderem aus drei Quarks, die echte Elementarteilchen sind. Sie bilden diffuse Wolken in einem unruhigen „Meer“ von über 90 Quark-Antiquarkpaaren, die sich ständig annihilieren und neu entstehen. Dazu kommen masselose Gluonen als Träger der starken Kernkraft. Das Bild ist ein theoretisch abgeleitetes Modell, das eine Momentaufnahme der drei sogenannten Valenzquarks im Proton darstellt. Andere Komponenten des Protons wurden ausgelassen. Bild: H. Mäntisaari/CERN

Le proton

Le proton est le composant à charge positive du noyau de tous les atomes. Il faut y ajouter les électrons circulant autour du noyau; ils sont responsables des réactions chimiques et de la conductivité électrique. Leur charge négative neutralise les atomes au niveau électrique.

Le noyau de l'atome d'hydrogène ordinaire (H) consiste en un seul proton alors que celui de l'atome d'or contient 79 protons. Le noyau de l'oganesson, élément artificiel très instable, actuellement le dernier élément du système périodique, contient 118 protons. Afin de d'atténuer l'effet répulsif des charges électriques positives des protons, les neutrons sont indispensables. Il en faut toujours davantage, plus on avance dans le système périodique. Le noyau stable de l'atome de platine par exemple (isotope Pt-195), contient 117 neutrons, à part 78 protons. Les électrons chargés négativement et arrangés en couches diffuses circulent très loin du noyau; ce dernier est 10'000 à 100'000 fois plus petit que l'atome entier. Les électrons sont responsables de toutes les réactions chimiques et de la conductivité électrique des corps solides, liquides ou gazeux.

Au cours du 20e siècle, il fallut se rendre à l'évidence que les protons aussi bien que les neutrons ne sont pas des particules élémentaires. De plus, le nombre des particules vraiment élémentaires connues actuellement dépasse 200; presque tous sont instables. Il est réjouissant qu'au moins l'électron, découvert en 1874 déjà, ait pu garder son statut de particule élémentaire stable. Sa masse est de $9,11 \times 10^{-28}$ grammes, c'est-à-dire zéro, virgule suivie de 27 zéros et enfin des décimales indiquées.

En 1919, le physicien néo-zélandais Ernest Rutherford (1871-1937) découvrait le proton à l'université de Cambridge (Angleterre). Le proton forme à lui tout seul le noyau de l'atome le plus simple, celui de l'hydrogène. Le proton est un baryon (du grec „barys“, c'est à dire lourd). Sa masse est 1836 fois plus élevée que celle de l'électron. Son diamètre d'environ 1,7 milliardième de nanomètre est connu depuis longtemps. La combinaison d'un proton et d'un électron forme un atome d'hydrogène dont le diamètre est 35 000 fois supérieur à celui de l'unique proton.

Diamètre protonique controversé

Le diamètre du proton déclencha une controverse qui dura dix ans. Selon la méthode utilisée pour cette mesure, on obtint une différence de quatre pour cent – intolérable pour les physiciens. En fin de compte, on se mit d'accord pour la valeur obtenue à l'Institut Paul Scherrer, annexe de l'EPFZ. Le proton semble être absolument stable, alors que le neutron libéré de son noyau a une durée de vie inférieure à 15 minutes. Il se décompose alors en un proton, un électron et un neutrino. Au cas où le proton serait tout de même instable, sa demi-vie a été calculée théoriquement; elle doit dépasser 10^{32} ans. Cela n'est pas impossible, mais très peu probable.

L'hydrogène, dont nous ne disposons que sous forme de son oxyde, c'est-à-dire de l'eau, se forma avec le gaz noble hélium lors du Big bang il y a 13,8 milliards d'années, C'est la raison pour laquelle le soleil et les autres 100 milliards d'étoiles formant la partie visible de notre galaxie, consistent majoritairement en hydrogène. Il en est de même pour le gaz interstellaire. Si l'on utilise le nombre d'atomes (et non leur masse) en tant que critère, le rôle prépondérant de l'hydrogène devient encore plus évident: sa part dépasse alors les 93 pour cent.

La particule la plus fréquente et la plus utile

L'énergie de la radiation du soleil et de la plupart des étoiles provient de la fusion de deux protons, premier pas de réactions de fusion nucléaire conduisant à un noyau d'hélium, sorte de cendre nucléaire. Les étoiles analogues au soleil tirent 98 pour cent de leur énergie de la

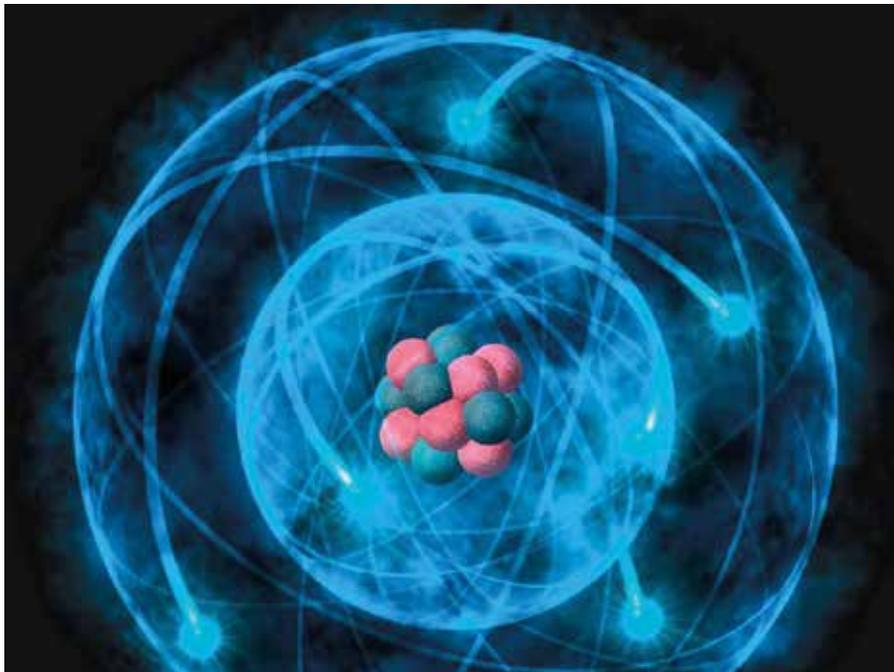
réaction proton-proton. Ce qui nous concerne ici-bas est le traitement de diverses tumeurs par des protons modérément accélérés. Dans le gigantesque collisionneur LHC du CERN près de Genève, des protons sont accélérés à presque la vitesse de la lumière dans un tunnel circulaire d'une longueur de 27 kilomètres. Le but est l'étude de nouvelles particules résultant de la collision de protons ainsi que des propriétés de la matière à très haute énergie.

Au début des années 1960, les physiciens André Petermann (1922-2011), Murray Gell-Mann (1929-2019) et George Zweig (1937) réalisèrent que le proton, tout comme son cousin le neut-

ron, n'est pas une particule élémentaire, mais consiste entre autres en trois particules nommées quarks. Ceux-ci sont liés entre eux par des gluons, porteurs de l'interaction nucléaire forte. Il existe huit sortes de gluons et six sortes de quarks. Le proton consiste en un quark appelé Down et de deux quarks appelés Up. Mais la contribution de ces particules à la masse totale du proton n'est que de 1,6 pour cent; le reste se réduit à quelque 90 paires de quarks et d'antiquarks.

Le cosmologue américano-canadien James Peebles (1935) qui reçut en 2019 la moitié du Prix Nobel de physique, ébranla par ses travaux théoriques notre bon vieux concept de l'univers. Il réalisa en effet que la matière que nous connaissons et dont est aussi fait notre corps, ne contribue que de quelque 5 pour cent à la masse de l'univers. La matière noire et l'énergie noire se partagent le gros reste. Ces formes de la matière sont encore totalement mystérieuses: nous n'en connaissons que les effets gravitationnels.

Lucien F. Trueb



Représentation schématique d'un atome. Au centre le noyau composé de protons et de neutrons, autour duquel gravitent les électrons

Keltisches Gold aus dem Massif Central

Die Kelten im später von Rom annektierten Gallien waren Meister in der Verarbeitung von Gold zu Schmuck, Prunkgegenständen und Münzen. Doch die Herkunft ihres Edelmetalls war lange unklar. Nun zeigten Isotopenanalysen, dass die gallischen Kelten das Gold vor allem im Nordwesten des Massif Central gewannen.

Die geologische Herkunft und auch das Alter des gallisch-keltischen Goldes konnten anhand der als „Fingerabdrücke“ dienenden Spurenelemente Blei, Kupfer und Silber sowie der Verhältnisse ihrer Isotope bestimmt werden.

Das Zentralmassiv hat die Form eines auf der Spitze stehenden, abgerundeten Dreiecks. Es befindet sich im südlich-zentralen Teil Frankreichs und belegt rund 15 Prozent von dessen Fläche. Es handelt sich um die Überreste eines 360 bis 300 Millionen Jahre alten variszischen Grundgebirges. Es entstand bei der Kollision der beiden Kontinente Laurussia und Gondwana unter Bildung des Superkontinents Pangea, ist aber heute vollständig erodiert.

Doch im Lauf der letzten 60 Millionen Jahre ist es in der Auvergne, im Zentrum des Zentralmassivs, immer wieder zu Eruptionsepisoden gekommen, bei welchen insgesamt 17 verschiedene vulkanische Komplexe entstanden. Der letzte davon ist die weithin sichtbare „Chaîne des Puys“; mit einem mittleren Alter von einigen Zehntausend Jahren ist sie geologisch gesehen extrem jung. Die das Massif Central besiedelnden Kelten waren in der vorchristlichen Zeit von Irland bis zur Türkei verbreitet. Sie bildeten aber kein homogenes Volk und hatten keine zentrale Organisation beziehungsweise Führungsperson. Vielmehr waren sie als Stämme, höchstens Stammgemeinschaften organisiert, die zahlreiche kulturelle, sprachliche und technische Gemeinsamkeiten aufwiesen.

Die Kelten

Julius Caesar bezeichnete die in Frankreich lebenden Kelten als Gallier; die Bewohner der heutigen Schweiz waren Helvetier und Rauriker. Keltische Stämme besiedelten auch Osteuropa und sogar Kleinasien. Die keltischen Sprachen waren indogermanischen Ursprungs; es gab davon zahlreiche Varianten und Dialekte. Abgeleitet davon sind die heute noch in Irland, Schottland, Wales und der Bretagne gesprochenen „Ursprachen“.

Die Historiker der Antike bezeichneten die Kelten als aggressive Barbaren. Sie unternahmen Kriegszüge bis Rom und Delphi, galten also als Feinde der zivilisierten Welt. Sie wurden von adligen Kriegern geführt; ihre als Druiden bezeichneten Priester, Lehrer und Richter spielten eine wichtige gesellschaftliche Rolle. Literatur und Geschichte wurden von den Druiden mündlich überliefert. Eigene Schriftzeichen, wie auch diejenigen benachbarter Völker, verwendeten die Kelten nur für Inschriften sowie zur namentlichen Kennzeichnung von Waffen.

Weiträumiger Handel

Die Eisenmetallurgie der Kelten war für die damalige Zeit sehr fortschrittlich und geradezu grossindustriell aufgezogen. Rom importierte keltische Schwerter für seine Legionäre. Neben Edelmetallen gewannen die Kelten auch Kupfer und Zinn, ihre Frauen fertigten

hochwertige Wollstoffe. Damit betrieben sie weiträumigen Handel, während sie aus südlichen Ländern vor allem Wein und Luxusartikel importierten. Seit dem 4. vorchristlichen Jahrhundert prägten sie Gold- und Silbermünzen nach griechischem und römischem Vorbild.

Als Quelle ihres Edelmetalls nutzten die Kelten vor allem Flussgold, das heisst Goldpartikel die bei der Erosion von vorwiegend metamorphen Gesteinsformationen über Jahrtausende freigesetzt wurden und sich aufgrund ihres hohen spezifischen Gewichts zwischen den Kieseln von Wasserläufen angesammelt hatten. Die keltischen Goldsucher gruben aber auch goldhaltiges Erz aus, pulverisierten es und gewannen die Goldpartikel durch Auswaschen und manuelles Kloben.

Geochemie keltischen Goldes

Aufgrund archäologischer Funde ist bekannt, dass die gallischen Kelten vorwiegend Goldlagerstätten im Nordwesten des Massif Central ausbeuteten, das heisst südöstlich von Limoges. Nun wurden Analysen der Blei-, Kupfer- und Silberisotopen an vierzig verschiedenen Erzproben aus dieser Region durchgeführt. Der wichtigste Befund

war, dass das dortige Gold aus zwei ganz verschiedenen geologischen Zeitaltern stammt. Ein erster „Schub“ erfolgte während dem späten Proterozoikum und frühen Paläozoikum, also vor rund 500 Millionen Jahren. Eine zweite Gruppe von Goldpartikeln entstand während der variszischen Gebirgsbildung, die auf 360 bis 300 Millionen Jahre vor heute datiert wird. Damals wurde Gold nicht nur aus neu entstehendem Gneis in grosser Tiefe, sondern auch aus älteren Formationen durch chlorid- und sulfidhaltige Fluide herausgelöst. Beim Aufsteigen und Abkühlen der goldhaltigen Lösungen wurden Goldpartikel ausgefällt.

Im Massif Central beutete der keltische Stamm der Lemoviken vom 6. bis zum 1. vorchristlichen Jahrhundert etwa 250 Erzlagerstätten aus, wobei neben Gold und darin gelöstem Silber auch Blei und Zinn gewonnen wurden. Der Schwerpunkt der Edelmetallproduktion lag im Saint-Yrieix-Distrikt, etwa 40 Kilometer südlich vom heutigen Limoges. Man schätzt die Gold-Gesamtproduktion der Kelten in dieser Region auf 74 Tonnen, wobei von einem mittleren Goldgehalt des Erzes von 20 Gramm pro Tonne ausgegangen wird. Das in variszischer Zeit entstandene Erz umfasste vorwiegend Eisen-, Kupfer-Eisen-, Zinn-, Zink- und Arsensulfide, in denen Goldpartikel verteilt waren; dazu kamen noch goldhaltige Blei-Sulfosalze. Diese Mineralien waren in einer Quarzmatrix eingeschlossen. Die variszischen Edelmetallpartikel bestanden durchschnittlich aus etwa 80 Prozent Gold, den Rest bildeten Silber und Kupfer. Gold aus dem älteren Zeitalter ist durchwegs reicher an Silber; sein Anteil kann 50 Prozent erreichen.

Lucien F. Trueb

Quelle: S. Baron, Scientific Reports 9, 17816 (2019)



Keltische Goldmünze aus dem 1. vorchristlichen Jahrhundert mit dem Abbild des gallischen Heerführers Vercingetorix; es handelt sich um einen sogenannten Stater, der 8,6 Gramm wiegt.

L'or des Celtes gaulois provenait du Massif Central

Les Celtes habitant la Gaule annexée par Jules César pour l'Empire Romain, étaient d'excellents orfèvres, transformant de l'or brut en bijoux, objets de luxe et monnaies. L'origine de cet or resta inconnue jusqu'à maintenant. Des analyses poussées ont montré que l'or des Celtes gaulois provenait surtout du nord-ouest du Massif Central.

L'origine géologique ainsi que l'âge de l'or gallo-celte purent être déterminés sur la base des oligoéléments plomb, cuivre et argent ainsi que de la proportion de leurs isotopes.

Sur la carte, le Massif Central a la forme d'un triangle isocèle arrondi se tenant sur la pointe. Il se trouve dans la partie centrale du sud de la France. Il s'agit des restes du massif de montagnes varisques âgées de 360 à 300 millions d'années. Il se forma lors de la collision des continents Laurussia et Gondwana, origine du supercontinent Pangea; ce massif est maintenant complètement érodé.

Au cours des dernières 60 millions d'années l'Auvergne, au centre du Massif Central, a subi une série d'éruptions qui formèrent un total de 17 complexes volcaniques. Le dernier d'entre eux est la «Chaîne des Puys»; avec un âge de quelque dix mille ans elle est extrêmement jeune au niveau géologique. Au temps de César, les Celtes peuplaient pratiquement toute l'Europe, de l'Irlande jusqu'à la Turquie. Ils n'étaient pas un peuple homogène et n'avaient ni organisation centrale ni dirigeant suprême. Ils étaient organisés en tribus ou tout au plus en communautés de tribus partageant de nombreux points communs au niveau culturel, linguistique et technologique.

Ni peuple ni nation

Jules César désignait les Celtes occupant le territoire de la France comme des Gaulois. D'autres tribus celtes s'étaient établies en Europe de l'est et même en Asie Mineure. Les langues des Celtes étaient d'origine indo-germanique. En sont dérivées les langues locales encore parlées en Irlande, en Ecosse, au Pays de Galle et en Bretagne.

Les historiens de l'antiquité classique ont décrit les Celtes comme étant des barbares agressifs et cruels. Ils entreprirent des expéditions de pillage contre Rome et Delphes. Leurs chefs étaient des aristocrates guerriers; leurs prêtres, enseignants et juges - les Druides - jouaient un rôle important dans la vie sociale. Il leur incombait de conserver et de transmettre oralement la littérature et l'histoire de leur peuple. Ils avaient une écriture, mais utilisaient ces signes uniquement pour des inscriptions et pour marquer leurs armes.

Commerce avancé

La sidérurgie des Celtes était très avancée pour l'époque et était pratiquée sur une échelle quasi-industrielle. Rome importait des épées celtes pour en équiper ses légionnaires. A part le fer et l'acier, les Celtes produisaient du cuivre, de l'étain et des métaux précieux. Leurs femmes tissaient de très beaux tissus de laine. Métaux et tissus allaient dans le négoce pour «payer» des objets de luxe et surtout du

vin des pays méridionaux. A partir du 4^e siècle avant Jésus-Christ, les Gallo-celtes frappaient des monnaies d'or et d'argent comme le faisaient les Grecs et les Romains.

Nous savons maintenant que l'or gallo-celte provenait en premier lieu des cours d'eau du Massif Central. Il s'agissait de particules d'or libérées au cours de millions d'années lors de l'érosion de leurs roches-souches. En raison du poids spécifique élevé de l'or, ces particules n'étaient pas transportées très loin, mais s'accumulaient dans les gravats et autres sédiments formant le lit des rivières. Les chercheurs d'or gallo-celtes exploitaient également du minerai d'or situé en surface; ils le pulvérisaient et le lavaient, séparant manuellement les particules d'or bien visibles dans leur gangue en raison de leur couleur.



Profil d'un chef militaire sur une monnaie d'or frappée par les Celtes.

Géochimie de l'or gallo-celte

Sur la base de fouilles archéologiques, nous savons que les gallo-celtes exploitaient surtout des gisements d'or localisés au nord-ouest du Massif Central, c'est-à-dire au sud-ouest de Limoges. Une analyse quantitative poussée des isotopes de plomb, de cuivre et d'argent dans une quarantaine d'échantillons de minerai d'or provenant de la région sus-mentionnée fut entreprise récemment. Le résultat le plus intéressant est que cet or provenait de deux époques géologiques très différentes. Une première poussée eut lieu entre la fin du protérozoïque et le début du paléozoïque, ce qui donne

un âge de 500 millions d'années. Un groupe de particules d'or nettement plus jeune se forma pendant l'orogénèse varisque datée comme déjà mentionné à 300-360 millions d'années. A cette époque, l'or était extrait de gneiss nouvellement formé aussi bien que de roches beaucoup plus anciennes poussées à la surface. Le solvant pour l'or, agissant en grande profondeur consistait en fluides contenant des sulfures et des chlorides. De l'or élémentaire, très pur était précipité sous forme de particules au cours de la montée et le refroidissement des fluides aurifères.

C'est la tribu gallo-celte des Lemovices colonisant le Massif Central qui exploita environ 250 petits gisements d'or entre le sixième et le premier siècle avant Jésus-Christ. De l'or brut, on extrayait l'argent, le plomb et même le zinc avec des méthodes très simples. Le centre de la production d'or se trouvait dans le district de Saint-Irieux à 40 kilomètres de Limoges. La production totale d'or gallo-celte est estimée à 74 tonnes; la teneur d'or moyenne du minerai qu'ils exploitaient était de l'ordre de 20 grammes par tonne. Le minerai d'or formé au cours de l'orogénèse varisque consistait surtout en sulfides de fer, de fer-cuivre, d'étain, de zinc et d'arsenic contenant des particules d'or ainsi que des sulfosels de plomb aurifères. Ces minéraux étaient enfermés dans une matrice de quartz. Les particules de métaux précieux varisques avaient une teneur d'or moyenne de 80 pour cent, le reste consistait surtout en argent et en cuivre. L'or de l'époque plus ancienne était nettement plus riche en argent; sa teneur pouvait atteindre 50 pour cent.

Lucien F. Trueb

Référence: S. Baron, Scientific Reports 9, 17816 (2019)

Kann man Atome sehen?

Die Gelehrten der klassisch-griechischen Antike beschäftigten sich intensiv mit der Frage, ob es einen gemeinsamen Nenner der enormen materiellen Vielfalt gibt, der wir in unserer Umwelt begegnen.

Besonders akribisch wurde die Frage debattiert, ob Materie unendlich oft zerkleinert werden kann, oder ob es mit sehr kleinen, unteilbaren Partikeln eine nicht weiter unterschreitbare Grenze gibt.

Die hypothetischen „letzten“ Teilchen wurden als „atomos“, das heisst unteilbar bezeichnet. Der Wahrheit am nächsten kam im 5. vorchristlichen Jahrhundert Demokrit aus der nordostgriechischen Stadt Abdera. Seiner Meinung nach besteht alle Materie aus verschiedenen Arten von Atomen, die sich miteinander verbinden können, sowie aus leerem Raum. Das war damals reine Spekulation, stimmt aber mit unserem heutigen Weltbild erstaunlich gut überein, allerdings in sehr unvollständiger Weise.

Dass sich Hypothesen erst aufgrund experimenteller Überprüfungen als wahr oder falsch erweisen, kam den antiken Gelehrten kaum in den Sinn. Man war damals überzeugt, dass sich die Natur mit reiner Geisteskraft erforschen lässt. Das war zwar falsch, feuerte aber die Debatte an. Schlimm wurde es erst im Mittelalter, als die naturwissenschaftliche Wahrheit aus religiösen Dogmen abgeleitet wurde. Andersdenkende waren Häretiker, man entsorgte sie auf dem Scheiterhaufen. Erst nach der Renaissance wurde klar, dass man der Natur aus Hypothesen abgeleitete Fragen stellen muss um zu erfahren, wie es sich mit den Dingen tatsächlich verhält.

Zu schwaches Auge

Seit Anfang des 20. Jahrhunderts ist es gesichert, dass gewöhnliche Materie wie von Demokrit angenommen aus Atomen besteht; allerdings sind sie nicht unteilbar. Und direkt sehen kann man Atome nicht, mit einem Durchmesser um 0,1 Nanometer sind sie dazu viel zu klein. Das Auflösungsvermögen des menschlichen Auges liegt bei 0,15 bis 0,3 Millimeter: Zwei Objekte, die näher beieinander liegen, können nicht unterschieden werden. Mit dem optischen Mikroskop erreicht man ein Auflösungsvermögen von rund 0,2 Tausendstelmillimeter, was bei weitem nicht ausreicht, um Atome abzubilden.

Die Abbildung einzelner Atome gelang erstmals 1951 Erwin Wilhelm Müller in Berlin mit dem von ihm erfundenen Feldionenmikroskop. Dieses Instrument umfasste eine extrem feine, stark gekühlte Wolframspitze in der Mitte einer grossen, hohlen Glashalbkugel, deren Innenwand mit einem Leuchtstoff beschichtet und durch Aufdampfen von Aluminium elektrisch leitend gemacht wurde. Die Halbkugel war mit einem Edelgas gefüllt; zwischen der Metallspitze und der Metallisierung wurde eine Spannung von mehreren tausend Volt angelegt. Edelgasatome, die mit den Atomen der Wolframspitze zusammenstossen wurden elektrisch positiv geladen, das heisst ionisiert und in gerader Linie zur Glaswand beschleunigt, wo sie Lichtblitze erzeugten. So konnte die Anordnung der Atome auf der Wolframspitze in Millionenfacher Vergrösserung erkannt und fotografiert werden.

Sichtbare Wolframatomatome

Mit dem Elektronenmikroskop des Raster-Transmissionstyps, das die sehr kurze Wellenlänge von hochbeschleunigten Elektronen nutzte, gelang es dem britisch-amerikanischen Physiker Albert Crewe 1970,

einzelne Wolframatomatome sichtbar zu machen. Solche Atome weisen einen Durchmesser von 0,324 Nanometer (das heisst Millionstel Mikrometer) auf. Seit Ende der Nullerjahre sind aberrationskorrigierte Elektronenmikroskope des Durchstrahlungstyps kommerziell verfügbar, die ein Auflösungsvermögen von 0,05 Nanometer erreichen. Die Sichtbarmachung von Atomen ist damit zur Routine geworden. Ein weiteres Instrument mit atomarem Auflösungsvermögen, ist das Raster-Tunnelmikroskop (s. Gold'Or 9/19). Es tastet die zu untersuchende Fläche mit einem

einzelnen Atom berührungslos ab.

Doch damit haben wir die „echten“ Elementarteilchen noch nicht erfasst. Anfang des 20. Jahrhunderts wurde klar, dass die Atome eine höchst komplizierte Struktur aufweisen. Ihre äussere Grenze ist durch elektrisch negativ geladene Elektronen definiert. Es handelt sich um echte und darum punktförmige Elementarteilchen, die ständig in Bewegung sind und räumlich nicht genau definierbare Ladungswolken bilden. Diese sind konzentrisch um den 10'000 bis 100'000mal kleineren Atomkern angeordnet. Letzterer besteht seinerseits aus zwei verschiedenen Teil-

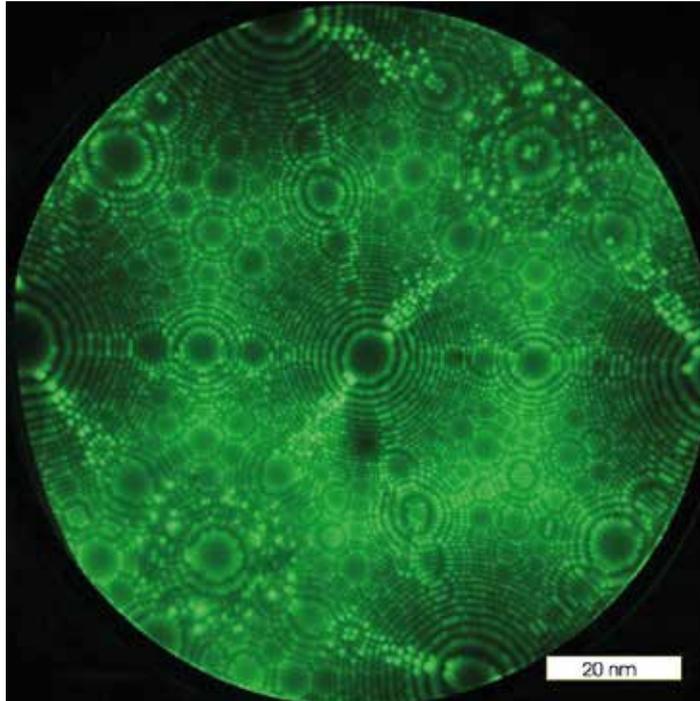
chen: dem positiv geladenen Proton sowie dem elektrisch neutralen Neutron. Beide weisen einen Durchmesser von etwa einem Millionstel Millimeter auf.

Teilchen aus dem Nichts

Proton und Neutron sind aber keine Elementarteilchen, wie lange angenommen wurde, vielmehr bestehen sie jeweils aus drei sogenannten Quarks, die echte Elementarteilchen sind. Dies trifft ebenfalls für die masselosen Gluonen zu, die als Träger der starken Kernkraft für den Zusammenhalt der Atomkerne verantwortlich sind. Obwohl die Quarks und Gluonen die Eigenschaften der Protonen und Neutronen definieren, sind sie nur für einen kleinen Prozentsatz der Masse dieser Teilchen verantwortlich. Den Rest bilden virtuelle Quark-Antiquarkpaare, die als Vakuumfluktuationen ständig aus dem „Nichts“ entstehen und sich gleich wieder gegenseitig annihilieren. Ein wahres Inferno im Massstab des Millionstel Millionstel Millimeters.

Dass andererseits Demokrits „leerer Raum“ nicht einfach nichts ist, sondern voller extrem kurzlebiger Teilchenpaare, hätte er sich auch nicht vorstellen können. Uns geht es genau gleich, man muss diese experimentell eindeutig bestätigten Fakten einfach zur Kenntnis nehmen. Darüber zu grübeln bringt uns nicht weiter, denn unser Vorstellungsvermögen ist auf die sehr schmalen Ausschnitte der Welt begrenzt, die wir zum Überleben brauchen.

Lucien F. Trueb



1951 mit dem Feldionenmikroskop erstmals sichtbar gemachte Wolframatomatome.

Les virus – dangereux parasites des cellules

Des virus sont la cause de maladies dangereuses ou même mortelles telles que Sida, Ebola, encéphalite, jaunisse, grippe, herpès, rougeole, petite vérole, poliomyélite, rage et naturellement l'infection au coronavirus, qui sévit actuellement dans le monde entier.

Le coronavirus doit son nom à sa forme: il est sphérique et doté d'un grand nombre pointes à la manière d'une couronne, avec lesquelles il s'attache à sa victime, une cellule vivante. Les virus ne sont pas des êtres vivants. Un être vivant «normal» est caractérisé par un métabolisme lui fournissant l'énergie nécessaire ainsi que la faculté de se reproduire et de contrôler ces critères. Les virus par contre n'ont pas de métabolisme indépendant et doivent obligatoirement trouver une cellule-hôte dont ils sont les parasites. Une fois parvenu dans une cellule-hôte, le virus utilise les mécanismes enzymatiques et les ressources en énergie de celle-ci pour produire de nombreuses copies de soi-même. Ils traversent l'enveloppe de leur cellule-hôte et sont libérés sous forme de virions.

Le virion comprend le génome du virus, qui consiste en acide désoxyribonucléique (ADN, double spirale) ou en acide ribonucléique (ARN, spirale simple). Il s'y ajoute une enveloppe protéinique (la capsid) et dans certains cas une gaine extérieure. Il existe des virus (par exemple le virus de la mosaïque du tabac) qui peuvent former des amas ordonnés, donc cristallins.



Le marché des animaux de Wuhan.

La plupart des nouvelles variantes d'un virus ne sont pas viables ou ne provoquent pas de maladies.

Une variabilité énorme

Les virus sont transmis sous la forme de virions ou de cristaux. Les erreurs de transcription faites au cours de la copie du génome ne peuvent pas être corrigées mieux que de manière rudimentaire. La variabilité des virus sous forme de mutations est donc énorme, ce qui leur permet de s'adapter rapidement à de nouvelles conditions et même de surmonter le système de défense immunitaire des cellules.

La plupart des nouvelles variantes d'un virus ne sont pas viables ou ne provoquent pas de maladies. Les mutations tuant les cellules-hôte disparaissent d'elles-mêmes avec leur hôte mort. C'est la raison pour laquelle les souches de virus agressives perdent leur virulence avec le temps. A long terme, ne persistent que les virus capables de coexister avec leur hôte sans le tuer. Les virus sont extrêmement petits, leur diamètre va de 0,02 à 0,4 millièmètre.

Découvert dans les plantes

On suppose que les premiers virus se sont formés il y a des milliards d'années sur la base de molécules d'ADN ou d'ARN cellulaire devenues indépendantes pendant les premières phases de développement de la vie. Ils ne furent découverts que vers la fin du 19e siècle: on constata alors que des extraits de plantes malades passés par des filtres en céramique poreuse imperméable aux bactéries ne perdaient rien de leur virulence.

On connaît actuellement quelque 3000 espèces de virus, mais probablement que ce n'est que la pointe de l'iceberg. Ces virus peuvent attaquer les cellules de bactéries, de plantes, de champignons et de tous les animaux, l'homme naturellement compris. Le système immunitaire de ces organismes est normalement la meilleure thérapie antivirale.

Dans de nombreux cas, ce système peut être activé spécifiquement par un vaccin; de cette manière une infection virale n'apparaîtra pas ou alors elle sera inoffensive.

Médicaments antivirux

Il existe actuellement une trentaine de médicaments antivirux, mais leur application est souvent accompagnée d'effets secondaires graves. Les virus et leurs cellules-hôte sont très étroitement liés, c'est la raison pour laquelle le virus n'a que peu de «talons d'Achille». On peut par exemple rendre difficile la pénétration du virion dans la cellule-hôte ou la libération des nouvelles copies une fois celles-ci formées.

Il est également possible de modifier le métabolisme de la cellule afin que la réplication du génome viral ou l'expression des protéines codifiées sur ses gènes soit ralentie ou empêchée. La dernière alternative est dangereuse: il est futile d'arrêter la réplication du virus si on tue par là la cellule-hôte. De plus, les virus sont capables de développer des résistances beaucoup plus vite que les bactéries. Nous ne disposons actuellement d'aucun vaccin ou de médicament effectif contre le coronavirus. Les travaux s'y rapportant sont poursuivis avec une très haute priorité dans de nombreux pays industriels, mais on n'en est qu'au tout-début.

Lucien F. Trueb

Das Coronavirus hält die Welt zurzeit in Atem

Unter den Viren findet man die Erreger zum Teil lebensgefährlicher Krankheiten wie Aids, Ebola, Enzephalitis, Gelbsucht, Grippe, Herpes, Masern, Pocken, Poliomyelitis, Röteln, Tollwut und natürlich auch der Coronavirus-Infektion, die zurzeit die Welt heimsucht.

Ihren Namen haben die Coronaviren ihrem Aussehen zu verdanken: Sie sind kugelförmig und mit zahlreichen, kronenartig angeordneten „Zacken“ bewehrt, mit denen sie an ihre Wirtszelle andocken. Viren sind keine Lebewesen. Ein „normales“ Lebewesen ist durch einen Stoffwechsel zur Energieversorgung sowie die Fähigkeit sich selbst zu regulieren und fortzupflanzen gekennzeichnet. Keines dieser Kriterien trifft bei den Viren zu; sie sind zwingend auf eine Wirtszelle angewiesen, die sie parasitieren. Im Inneren der Wirtszelle missbrauchen sie deren enzymatische Maschine und Energieressourcen um zahlreiche Kopien von sich selbst, das heisst komplette Viren (sogenannte Virionen) zu produzieren; diese werden durch die Hülle der Wirtszelle ausgeschleust und suchen neue Opfer.

Das Virion besteht aus dem Erbgut (Genom) des Virus, das wie bei unseren Zellen aus doppelsträngiger Desoxyribonukleinsäure (DNA) besteht, oder auch aus einzelsträngiger Ribonukleinsäure (RNA). Die Nukleinsäure ist in der Regel von einem Proteinmantel (sog. Kapsid) umgeben, dazu kann eine äussere Proteinhülle kommen. Gewisse Arten von Viren, insbesondere die Tabakmosaikviren, können sich zu geordneten, kristallartigen Systemen zusammenfinden.

Enorme Variabilität

Viren werden im kristallinen Zustand und als freie Virionen übertragen. Weil Mutationen ihres Erbguts nur rudimentär oder gar nicht korrigiert werden können, sind Viren durch eine enorme Variabilität gekennzeichnet. Mutationen entstehen vor allem durch Kopierfehler während der Replikation. Dies ermöglicht ihnen die Anpassung an veränderte Bedingungen und das „Austricksen“ des Immunsystems.

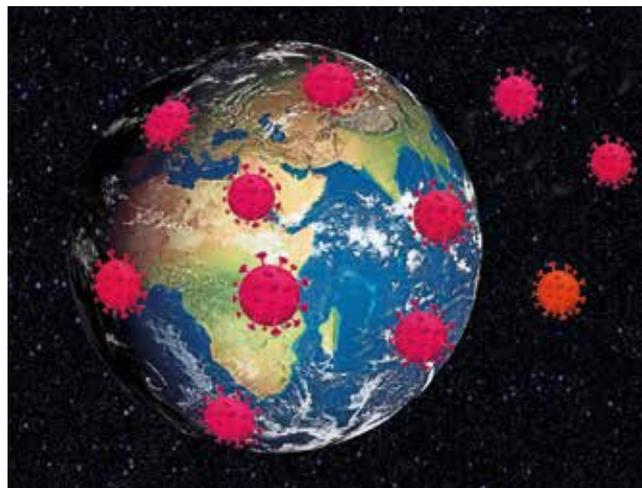
In den meisten Fällen sind neuentstehende Virus-Varianten harmlos. Mutanten, die ihre Wirtszelle abtöten, gehen dabei auch selbst zugrunde. Darum verlieren aggressive Virenstämme mit der Zeit ihre Virulenz. Langfristig können sich nur Viren behaupten, die ihren Wirt nicht abtöten. Mit einem Durchmesser von 0,02 bis 0,4 Tausendstelmillimeter sind Viren extrem klein.

An Pflanzen entdeckt

Es wird vermutet, dass die Viren aus selbständig gewordenen RNA- oder DNA-Molekülen einer Wirtszelle in den frühen Phasen der Entwicklung des Lebens entstanden. Entdeckt wurden sie erst Ende des 19. Jahrhunderts aufgrund der Tatsache, dass der Extrakt kranker

Pflanzen auch nach dem Passieren leicht poröser aber bakteriendichter Keramikfilter nichts von seiner Virulenz verlor.

Man kennt zurzeit etwa 3000 verschiedene Arten von Viren, doch vermutlich ist das nur die Spitze des Eisbergs. Sie befallen Bakterien, Pflanzen, Pilze und alle Tiere unter Einschluss des Menschen. Das eigene Immunsystem bietet in vielen Fällen die beste antivirale Therapie. Man kann es durch eine Impfung gezielt so aktivieren, dass eine Viruserkrankung gar nicht auftreten kann oder zumindest harmlos verläuft.



Die kronenartigen Zacken geben dem Coronavirus den Namen.

Impfung und Virostatika

Virostatika sind Medikamente zur Bekämpfung virusbedingter Erkrankungen. Es gibt davon zurzeit etwa dreissig, doch können ihre Nebenwirkungen gravierend sein. Virus und Wirtszelle sind ja biochemisch äusserst eng miteinander verflochten, darum hat das Virus nur wenige „Achillesfersen“. Zum Beispiel kann man das Eindringen von Virionen in die Wirtszelle oder ihr Ausschleusen aus letzterer erschweren.

Man kann auch den Stoffwechsel der Wirtszelle so beeinflussen, dass die Replikation des Virusgenoms oder die Expression seiner Proteine gebremst oder verhindert werden. Besonders letzteres ist eine gefährliche Gratwanderung: Es nützt gar nichts, wenn die virale Replikation gestoppt wird, gleichzeitig aber auch die Wirtszellen abgetötet werden. Dazu kommt, dass Viren noch schneller als Bakterien Resistenzen entwickeln können. Gegen das zurzeit weltweit wütende Coronavirus gibt es noch keine Impfung. Die Erprobung von Medikamenten zur Bekämpfung dieser neuartigen Infektion steht erst am Anfang.

Lucien F. Trueb

Besuchen Sie unsere Webseite mit Online-Magazin und Stellenmarkt!

www.goldor.ch

MAISSEN

Uhren & Schmuck



Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine(n)

UHRMACHER-RHABILLEUR (m/w)

Haben Sie eine abgeschlossene Lehre als Uhrmacher-Rhabilleur und einige Jahre Berufserfahrung? Denken Sie vernetzt und setzen Sie sich zum Ziel, einen top Kundenservice zu bieten? Möchten Sie gerne vermehrt Ihre Sprach- und vor allem Ihre Fachkenntnisse bei der Betreuung einer internationalen Stammkundschaft einsetzen? Sie sind es gewohnt, selbständig Revisionen durchzuführen sowie mit Kunden und Lieferanten zu kommunizieren? Bringen Sie EDV-Grundkenntnisse mit und freuen sich täglich darauf, Neues zu erlernen? Wenn Sie dazu noch in einem kleinen und sehr motivierten, dynamischen Team arbeiten möchten und in komplexen Situationen einen kühlen Kopf behalten, dann würden wir Sie gerne kennen lernen!

In unserem neuen, professionell ausgestatteten Uhrenatelier dürfen Sie sich entfalten. Die konstante Weiterbildung unserer Mitarbeitenden ist uns ein grosses Anliegen. Wir legen Wert darauf, dass Sie bei den besten Uhrenfirmen der Welt geschult werden. Unser hervorragendes Markenportfolio lässt hierbei keine Wünsche offen.

Dank Ihres neuen Arbeitsplatzes in Klosters, einem Ort, an dem Gäste aus der ganzen Welt ihre Ferien verbringen, werden Ihnen weder kulturelle noch sportliche Freizeitbeschäftigungen verwehrt bleiben.

Ihre baldige Kontaktaufnahme mit der Zusendung Ihres Dossiers per E-Mail freut uns schon jetzt.

Maissen Klosters AG
Frau Petra Michalek-Rausch
Bahnhofstrasse 15
7250 Klosters

uhren@maissen.com
081 410 22 33



LAUENER

seit 1886

UHREN • SCHMUCK • ZUG

Wir sind ein führendes Uhren- und Schmuckgeschäft an der Bahnhofstrasse in Zug. Seit über 30 Jahren beraten wir unsere Kundschaft kompetent und stilsicher. Unser Sortiment besteht aus renommierten Uhrenmarken und hochwertigem Schmuck.

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine

Uhren- und Schmuckberaterin (100%)

Ihre Aufgaben:

Verkauf unserer hochwertigen Uhren und Schmuckstücke
Professionelle Beratung unserer anspruchsvollen Kundschaft
Waren- und Lagerpflege, Service après-vente und
sämtliche damit verbundenen administrativen Tätigkeiten

Ihr Profil:

abgeschlossene Ausbildung als Detailhandelsfachfrau der Uhren- und Schmuckbranche
hohes Verantwortungsbewusstsein sowie Freude am Arbeiten im Team
gepflegtes Erscheinungsbild
selbständige und exakte Arbeitsweise
gute Kenntnisse in Microsoft Office
Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch/Schweizerdeutsch sowie gute Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen ein modernes, dynamisches Arbeitsumfeld, in dem Sie Ihre Fähigkeiten und Ihre Persönlichkeit tagtäglich einbringen und so etwas bewegen können. Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto senden Sie bitte per Post oder per Email an

Lauener Uhren und Schmuck, Bahnhofstrasse 18, 6300 Zug
info@lauener-zug.ch / Tel. Nr.: 041 710 18 55

Zu verkaufen

Komplettes Goldschmiedeatelier mit allem was es braucht, um kreativ zu arbeiten

Ich arbeite noch bis Ende Jahr und möchte, dass es in die richtigen Hände kommt.

Bei Interesse bitte melden unter:

Tel: 071 411 48 60

E-Mail: info@haegler-schmuck.ch

Evtl. könnte sogar das Ladenlokal weiter gemietet werden.



Wir suchen aus strategischen Gründen ab sofort oder nach Vereinbarung einen

Nachmieter

für komplett eingerichtete

Bijouterie

Das Ladenlokal liegt in einem Einkaufszentrum in einer Stadt mit 100'000 Einwohnern in der Nähe von Zürich. Das Einkaufszentrum wurde kürzlich umgebaut und präsentiert sich in einem zeitgemässen Look. 4 Buslinien erschliessen das Center, 300 Parkplätze stehen zur Verfügung. Die Verkaufsfläche beträgt ca. 116m². Die Lage bietet aufgrund der hohen Kunden-Frequenzen viele Möglichkeiten.

Wir bieten äusserst interessante Konditionen – sind Sie ein innovativer Unternehmer und erkennen das Potential, dann melden Sie sich unter Chiffre:

**Gold'Or
Chiffre 6174
Postfach 1348
6341 Baar**

GOLD'OR

Stellenmarkt &
Kleinanzeigen

täglich aktualisiert auf

www.goldor.ch

Alte Uhrenmarke zu verkaufen

100-Jährige Schweizer
Uhrenmarke ohne Inventar
zu verkaufen.

Sind Sie interessiert? Dann
senden Sie Ihre Anfrage an:

Gold'Or
Chiffre 6176
Postfach 1348
6341 Baar

zu verkaufen

HOCHWERTIGE EDELSTEIN-KOLLEKTION

Ich suche einen Nachfolger für
meine langjährige, treue Stammkundschaft.

Die Kollektion besteht aus ca. 650
Farbsteinen und div. Edelsteinketten
vom Turmalin über Aquamarin bis zum
Quarz.

Auf Ihre Kontaktaufnahme freue ich mich
unter Chiffre:

Gold'Or
Chiffre 6175
Postfach 1348
6341 Baar

Inserenten

Artsupport GmbH, Rümlang, **U3**
Blue Peacock Diamonds, Zürich, **21**
Briefing-Home Collections, Prilly, **51**
Colpo & Zilio, IT - Torri di Quartesolo, **25**
Diamond Group GmbH, DE - Koblenz-Gondorf, **39**
Diamond Services GmbH, Zürich, **9**
Edigem Ltd, Luzern, **43**
EXSAL C/O PALEXPO SA, Le Grand Saconnex, **U2**
Garmin Switzerland Distribution GmbH, Neuhausen, **U1**
GemExpert, Basel, **51**
Gyr Edelmetalle AG, Baar, **U4, 5**
Hermann Grimm KG, DE - Idar-Oberstein, **17**
Karl Fischer GmbH, DE - Pforzheim-Eutingen, **43**
Leo Marty AG, Steinen, **15**
Manu Schmuckwerkstatt GmbH, DE - Hameln, **35**
Oehrli F.H. AG, Buchs, **13**
Schweizerische Gemmologische Gesellschaft, Zürich, **47**
Urban Vetriebs GmbH, Zug, **45**
Zanella Fashion & Design GmbH, Cham, **7**

Die nächste

GOLD'OR

erscheint am 9. Juni 2020

Impressum

Herausgeber / Editeur
Jean-Christophe Gyr

Verlags- und Redaktionsleitung /
Directrice de publication et rédaction
Tanja Wenger-Fuhrer, twenger@goldor.ch

Kontakt / Contact
Gold'Or
c/o Gyr Edelmetalle AG, Postfach 1348, 6341 Baar
Tel. 041 768 33 00, info@goldor.ch, www.goldor.ch

Redaktion Deutschschweiz
Daniela Bellandi, Journalistin
dbellandi@goldor.ch
Marcel Weder, Journalist
mweder@goldor.ch
Nives Sieber
nsieber@goldor.ch

Rédaction romande
Catherine de Vincenti, Journaliste
info@cdv-consulting.ch
Fabrice Eschmann, Journaliste
fabrice@tempsdencre.ch

Partner / partenaire
Verband Schweizer Goldschmiede und
Uhrenfachgeschäfte (VSGU) /
Association des maisons spécialisées
Horlogerie et Bijouterie (ASHB)
info@vsgu-ashb.ch, www.vsgu-ashb.ch

Fachautoren / Auteurs spécialisés
Forschung und Technik:
Dr. Lucien Trueb
lucien.trueb@bluewin.ch

Gemmologie:
Prof. Henry A. Hänni
info@gemexpert.ch

Uhrenplagiate:
Thomas Gronenthal
gronenthal@watchthusiast.de

Wirtschaft:
Christoph Brack, Brack & Gut AG
christoph.brack@brack-gut.ch

Diamond News:
Walter Muff fine diamonds
walter.muff@bluewin.ch

Korrektorat
Helena Zaugg Wildi
zaugg@adapteam.ch

Correction et Traductions
Félix Glutz
felix@adapteam.ch

Die im Magazin und/oder auf der Internetseite
veröffentlichten redaktionellen Berichte und
Bilder dürfen nur mit ausdrücklicher Erlaubnis
des Verlages und/oder der Redaktion weiter-
verwendet werden.

Grafik, Umsetzung / Graphisme, réalisation
Marisa Kreienbühl, Rocket GmbH
mkreienbuehl@rocket.ch

Druck / Imprimerie
Druckcenter am Rigi AG
Giessenweg 3, 6403 Küssnacht am Rigi
info@druckcenter.ch, www.druckcenter.ch

Auflage / Tirage
2500 Ex. (WEMF-beglaubigte Auflage),
erscheint 9x jährlich

Abonnement Preis / Prix
Schweiz / Suisse: CHF 96.00
Einzelpreis / Prix unitaire: CHF 15.00

Papier
INHALT – Das für die Herstellung dieses Pa-
piers verwendete Holz stammt aus nachhaltig
bewirtschafteten Wäldern und wird den öko-
logischen, sozialen und ökonomischen Stan-
dards des FSC-Labels gerecht.

JURA
BY GRS®

Juwelenfassen und Gravieren neu definiert.

Le sertissage et la gravure redéfini.



Haben Sie Fragen? Wir beraten Sie gerne.

Avez-vous des questions ? Nous sommes heureux de vous conseiller.

044 818 18 18

(artSUPPORT)
TOOLS AND EQUIPMENT

Artsupport GmbH
Glattalstrasse 222 | Postfach
CH-8153 Rümlang
info@artsupport.ch
www.artsupport.ch

Werkzeuge & Maschinen
Outils & Machines

Schweiss- & Gravierlaser
Laser de Soudage et Marquage

3D Rapid Prototyping
3D Prototypage Rapide

Fournituren
Apprêts

GRS-Generalvertretung für Europa, Russland & Nordafrika
Distributeur général GRS pour Europe, Russie & Afrique du Nord

Vertrieb
Vente

Service
Entretien

Schulung
Formation

Finanzierung
Financement

ALLIANCE

SWISS MADE

ALLIANCE-RINGE

Weiss-, Gelb-, und Rotgold 750
in drei Fassarten und drei Brillantgrössen erhältlich.

ALLIANCES

Or gris, or jaune et or rouge 750
en trois sertissures et trois tailles de diamant disponible.