

Zugegeben, mitten im Bahnstreik wirkt die Nachricht, dass das Deutschlandticket weiterhin nur 49 Euro kostet, vielleicht nicht ganz so überwältigend. Dennoch wollen wir die Entscheidung der Verkehrsminister feiern – und hoffen, dass der geplante große Schienenausbau in Zukunft nachhaltige Mobilität für noch mehr Menschen möglich machen wird. Mit Optimismus blicken wir in dieser Woche auch auf die News der Uhren & Schmuck-Branche: ■ Gefälschte Goldbarren – was nun? ■ Gewährleistungs-Fragen ■ 'Farbedelstein des Jahres 2024' ... – Zuerst:

Markttrends 2024: Diese Firmen begleiten den Fachhandel auch in diesem Jahr

Passend zum Jahresbeginn und pünktlich zur **INHORGENTA 2024** haben wir wieder die 'markt intern'-Empfehlungsbroschüre mit fachhandelsnahen Unternehmen auf den Markt gebracht und sie in dieser Woche an 5.500 Juweliere, Goldschmiede und Uhrmacher geschickt. Vielleicht halten Sie Ihr Exemplar bereits in den Händen oder erhalten es spätestens in den kommenden Tagen.

Wir freuen uns, Ihnen in diesem Jahr wieder im kompakten Format 31 Teilnehmer zu präsentieren, denen es wichtig ist, sich als Fachhandelspartner auszuzeichnen und in dem von 'markt intern' veröffentlichten Nachschlagewerk vertreten zu sein. Die Markttrends dienen Ihnen als Uhren & Schmuck-Fachhändler das ganze Jahr über als Orientierungshilfe in verschiedenen Anbieter-Bereichen und helfen gerade jetzt bei der Vorbereitung auf Messen sowie bei der Suche nach neuen Partnern, die Sie gezielt aufsuchen können.

Wir bedanken uns herzlich für alle Einsendungen und Empfehlungen, die uns von Fachhandelsseite erreicht haben, und ebenso für die Bewerbungen, die von der Industrie in unserer Redaktion eingegangen sind. Ihr Feedback bestätigt uns in unserem Bestreben, auch künftig fachhandelstreue Partner und deren Aktivitäten kompakt zu veröffentlichen und hervorzuheben..

'mi'-Tipp: Die nächsten Markttrends sind für Anfang 2025 bereits geplant und wir laden daher ab sofort jedes händlernahe Unternehmen ein, dabei zu sein! Alle, die ihr Exemplar noch nicht postalisch erreicht hat, es aber nicht länger abwarten können, finden neben dem gedruckten Katalog den Auftritt der 'Fairen Partner' in Wort und Bild auch online im Markttrends 2024-Blätterkatalog unter:



<https://kataloge.flip-kataloge.de/Markttrends-2024/> Viel Freude beim Stöbern!

IKGVO-Sachpreisübergabe: Auf den Gewinn folgt die Hochzeit?

Eine weitere Kundin konnte sich im Rahmen des 'ICH KAUF GERN VOR ORT'-Gewinnspiels über einen der wunderschönen Sachpreise freuen, die exklusiv in der Uhren & Schmuck-Redaktion, zusätzlich zu den monatlich verlost 1.000 €, von unseren engagierten Markenkampagnen-Partnern gesponsert werden. Die Übergabe eines wunderschönen Trauringpärchens der Firma **COLLECTION RUESCH** fand bei **Uhren & Schmuck Wagner** in Bad Freienwalde statt und die Gewinnerin, **Christin Fischer**, hat sich sehr über die hochwertigen Ringe gefreut. Ihr Freund, mit dem die Kundin (noch) nicht verheiratet ist, kommentierte den Gewinn lachend: „Vielleicht ist das ein Wink mit dem Zaunpfahl.“ Eine Hochzeit



Michaela Huwe (Mitte) überreicht Christin Fischer und Knut Külske die Trauringe | © Märkisches Medienhaus

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

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

in Folge unserer Gewinnspiel-Verlosung wäre auf jeden Fall eine willkommene Premiere! ;)



Goldschmiedemeisterin Antje Kannewurf überreicht den Hauptpreis an Ronald Kierski | © Märkisches Medienhaus

Auch Geschäftsinhaberin **Antje Kannewurf**, die schon seit vielen Jahren mit ihrer Filiale in Eberswalde an unserer Markenkampagne vor Ort teilnimmt, freut sich natürlich für ihre Kundin und die Erweiterung des IKGVO-Gewinnspiels in ihre zweite

Filiale. Die Filialeiterin in Bad Freienwalde, **Michaela Huwe**, sagt über die Aktion: „Wir wollen erreichen, dass bei uns in den Fachgeschäften in Bad Freienwalde gekauft wird.“ Die Markenkampagne mit dem attraktiven Gewinnspiel scheint dabei ein effektiver Schritt!

Wirkung hat die 'ICH KAUF GERN VOR ORT'-Aktion auch zum wiederholten Male im Geschäft in Eberswalde gezeigt. Dort füllte **Ronald Kierski** im Frühjahr seine Gewinnspiel-Teilnahmekarte aus, während seine Frau „sich mal wieder nicht entscheiden konnte“. Das Paar kauft nach eigener Aussage gerne vor Ort ein und liebt es, durch die Straßen zu schlendern und zu stöbern. Gerne biegen sie dann auch zu Uhren & Schmuck Wagner in den Laden ab. Die Goldschmiedemeisterin Antje Kannewurf ist begeistert, dass ihr Kunde die SEIKO-Uhr aus der Presage-Kollektion im Wert von 2.100 Euro gewonnen hat. „Der ausgefeilte Automatantrieb

verwandelt zudem jeden Schritt, jede Bewegung des Trägers in Energie, die die Feder aufzieht“, so die Fachfrau. Der glückliche Gewinner freut sich über das wertvolle Stück und sagt, er wird es in Ehren halten.

Darüber hinaus hat die Juwelierin beide Gewinnübergaben medienwirksam von der Lokalpresse vor Ort, dem **Märkischen Medienhaus**, mit einer anschließenden Berichterstattung im 'Märkischen Sonntag' begleiten lassen. Wir freuen uns über diese rundum gelungenen Gewinnübergaben und gratulieren den Gewinnern sowie dem Uhren & Schmuck-Fachgeschäft zu diesem Erfolg.

'mi'-Fazit: ■ Nehmen auch Sie mit dem (für 'mi'-Abonnenten kostenlosen) Marketingmaterial an dem Gewinnspiel für Ihre Kunden teil und verbreiten Sie die Botschaft 'ICH KAUF GERN VOR ORT'. Unter: <https://www.markt-intern.de/aktionen/ich-kauf-gern-vor-ort/marketing-paket> können Sie gleich ein Paket für Ihr Fachgeschäft bestellen und an den monatlichen Verlosungen teilnehmen ■ Tun Sie es Ihren Kollegen gleich und setzen Sie das Gewinnspiel medienwirksam in Szene ■ Nutzen Sie dafür auch Ihre Social-Media-Kanäle ■ Folgen und teilen Sie über Facebook <https://www.facebook.com/ichkaufgernvorort> oder Instagram <https://www.instagram.com/ichkaufgernvorort/>, was Ihre Kunden in Ihrem Fachgeschäft erwartet! Viel Erfolg!

Ein herzliches Dankeschön an unsere Markenkampagnen-Partner

ADORA

myGOLDEN
MOMENTS

CR
COLLECTION RUESCH



→ WERTGARANTIE®

BOCCIA®
TITANIUM

STUDEX

CASIO

Müssen Juweliere einen angebotenen falschen Goldbarren zur Anzeige bringen?

Aktuell erreicht uns eine Anfrage eines Branchenteilnehmers von der Industrieseite, deren Beantwortung mit Sicherheit nicht nur für die Außendienstler vor Ort hilfreich ist, sondern auch für Sie als Uhren & Schmuck-Fachhändler oder Goldschmied eine Hilfestellung in alltäglichen Situationen bieten kann. Das Unternehmen wendet sich wie folgt an Ihre 'mi'-Redaktion:

„Hallo liebe Frau Hufmann, bei uns im Außendienst kam die Frage im Außendienstmeeting auf, wie sich der Juwelier zu verhalten haben, wenn sie z. B. einen Barren im Geschäft angeboten bekommen, den sie für nicht sicher halten, bzw. den sie als eindeutig gefälscht bewerten. Natürlich kaufen sie den nicht an. Aber was machen sie? Lt. Gesetz sind sie zur 'Anzeige' verpflichtet. Aber wie verhalten sie sich,

auch schon um sich nicht in Gefahr zu bringen? Halten sie die Ware ein? Rufen sie sofort die Polizei? Lassen sie den Betrüger mit der Ware ziehen und rufen dann die Polizei? Machen sie gar nichts, wo kein Kläger da kein Richter? Aber dann wären sie ja dran beteiligt, dass der nächste evtl. drauf reinfällt und geschädigt wird. [...]“

Mit dem geschilderten Szenario sahen sich wahrscheinlich schon einige Juweliere konfrontiert. Um Klarheit darüber zu erlangen, welches Verhalten richtig bzw. rechtlich korrekt ist, wenden wir uns an 'markt intern'-Jurist **Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold**. Interessanterweise



Dr. Kuntze-Kaufhold
© markt intern

berichtet er uns, dass erst vor Kurzem ähnliche 'Verhaltensfragen' auf seinem Tisch gelandet sind, allerdings nicht aus der Uhren & Schmuck-Branche:

„Die Frage, wie man mit Fälschern umgehen sollte, kam zuletzt bei den Apothekern auf, denen zu Pandemiezeiten gefälschte Impfpässe untergeschoben wurden. Da gab es die Diskussion, ob Apotheker gegen ihre heilberufliche Schweigepflicht verstoßen, wenn sie einen Verdachtsfall anzeigen. Das zeigt m.E. ganz gut, wie weit man die Sorge vor Sanktionen (über-)treiben kann, wenn es um ein Fehlverhalten von Kunden geht.“

Für alle gilt: „Die rechtliche Ausgangslage ist im Allgemeinen klar: Hat ein Gewerbetreibender den Verdacht, dass ein Kunde ihn betrügen will, darf er diesen Verdacht gegenüber den Strafverfolgungsbehörden zur Anzeige bringen.“ Die Betonung liegt hier auf darf, denn, so führt der Rechtsexperte weiter aus:

„Auf der anderen Seite muss man sehen, dass es, rechtlich betrachtet, keine Pflicht gibt, in solchen Fällen Anzeige zu erstatten. Es gibt zwar eine Strafnorm, die eingreift, wenn bestimmte Straftaten nicht zur Anzeige gebracht werden, nämlich § 138 StGB. Betrug und das Fälschen von Goldbarren gehören aber nicht dazu.

Anders wäre das, wenn es ums Fälschen von Papiergeld oder Kreditkarten ginge. Bei der Fälschung von Geld und Wertpapieren ist der Gesetzgeber offenbar von einer höheren Gefahr für die Allgemeinheit ausgegangen.“



© pixabay

„Zunächst sind Sie als Juwelier also ausgehend von der Gesetzeslage nicht verpflichtet, den Verdacht auf einen gefälschten Goldbarren zu melden. Allerdings bleibt natürlich das Pflichtbewusstsein, dafür zu sorgen, dass dieser gefälschte Barren nicht in Umlauf kommt. Was also tun?“

„Auch wenn keine Anzeigepflicht besteht, bleibt natürlich die Frage, wie ein Juwelier sich in solch einem Fall verhalten sollte. Dazu gibt es keine Patentlösung. Klar ist aber, dass den Vorrang immer die persönliche Sicherheit hat. Angenommen, die lässt sich gewährleisten, sollte der Juwelier darauf achten, sich nicht über den Tisch ziehen zu lassen, andererseits aber auch nicht die Grenzen überschreiten, die sich aus dem Verdacht ergeben. Denn ein Verdacht ist kein Beweis. Und nicht jeder, der von einem gefälschten Gegenstand Gebrauch macht, ist ein Betrüger.“

Wenn Ihr Verdacht aber so stark ist und Ihre Sicherheit gegeben, empfiehlt unser Justiziar:

„Den idealen Ablauf eines solch delikaten Kundengesprächs würde ich mir so vorstellen, dass der Juwelier die Kundendaten aufnimmt (mit Personalausweis, um die Sorgfaltspflichten nach dem GwG zu erfüllen), anschließend den Barren in Verwahrung nimmt und dem Kunden den Empfang quittiert, wobei die Höhe der Bezahlung vom Ergebnis einer genauen Prüfung des Feingoldgehalts abhängig gemacht wird. Sollte der Kunde sich darauf nicht einlassen oder hat der Juwelier die Befürchtung, dass der Kunde später behauptet, der Barren sei ausgetauscht worden, sollte der Juwelier das Geschäft ablehnen. Geschieht das nach Aufnahme der Personalien, kann der Juwelier im Anschluss an das Gespräch frei entscheiden, ob er die Daten des Kunden einfach löscht oder Anzeige erstattet.“

'mi'-Fazit: ■ Ihre und die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter steht immer an erster Stelle ■ Erhärtet sich Ihr Verdacht eines gefälschten Goldbarrens, müssen Sie den Kunden damit weder konfrontieren noch sind Sie rechtlich dazu verpflichtet, den Vorfall zu melden ■ Um den gefälschten Goldbarren aus dem Verkehr zu ziehen und einem möglichen Betrüger das Handwerk zu legen, können Sie aber die Kundendaten aufnehmen und eine Anzeige erstatten.

Wichtige Meldungen für Unternehmer aus der 'mi'-Schatzkiste

Leserfrage der Woche In der letzten Woche behandelten wir das Thema 'Abholfrist von Reparaturen' und gaben Ihnen Richtlinien sowie eine Formulierung an die Hand, mit der Sie die Abholfristen in Ihrem Geschäft regeln können (vgl. U3/24). Infolgedessen trat bei einem Juwelier eine Frage auf, die sich mit der Gewährleistung bei Abholung solcher Reparaturen beschäftigt. Der 'mi'-Leser fragt: „Wann beginnt denn die Frist für die Gewährleistung auf unsere Reparaturen? Wenn wir den Kunden informieren oder erst, wenn er die Ware abholt, was ja manchmal monatelang dauert?“ Für die 'mi'-Juristen ist die Antwort klar: Die Verjährung beginnt nach § 634a Abs. 2 BGB mit der Abnahme des Werkes, also **bei der Übergabe an den**



Kunden. Grundsätzlich haben Verbraucher bei einer Reparatur einen zweijährigen Gewährleistungsanspruch. Allerdings gelten hier die Regeln für einen Werkvertrag: Anders als beim Kauf liegt beim Werkvertrag die Beweislast von Anfang an beim Kunden. Das bedeutet, dass der Kunde sowohl den Mangel selbst nachweisen muss, als auch die Tatsache, dass dieser schon bei Übergabe der reparierten oder ausgetauschten Sache vorlag. Eine Beweiserleichterung wie bei Kaufverträgen hat er hierbei nicht. Deshalb sollte sich der Kunde die reparierte oder ausgetauschte Sache bei der Abnahme genau anschauen. Wenn er dabei etwas übersieht, kann er sich später nicht mehr auf einen Mangel berufen, außer bei Arglist des Juweliers.

Branchen-Neuigkeiten unter dem Uhren & Schmuck-Mikroskop

Messerückschau Die **Vicenzaoro** kam am vergangenen Montag zu einem erfolgreichen Abschluss. Im Gespräch

mit einem Uhren & Schmuck-Fachhändler schildert er uns seine Eindrücke, die er vor Ort in Vicenza gewinnen konnte:

„Wir starten im Januar immer mit der Vicenzaoro, hier bekommen wir großartige Schmuckstücke von italienischen Designern und gute internationale Kontakte. Ich persönlich fühle mich nach diesem Wochenende total inspiriert und möchte mich gleich wieder an die Arbeit setzen. Ich denke wir haben einiges gefunden, was unsere Kunden begeistern wird! Interessant war dieses Mal auch der B2B-Bereich TIME, da haben wir in diesem Jahr mehr Firmen wahrgenommen. Der Vintagebereich ist nett anzusehen, aber wohl eher für Endkunden oder Sammler. Jetzt freuen wir uns als nächstes auf die INHORGENTA und den Austausch mit unseren langjährigen Partnern und Kollegen. Von der Münchner Messe versprechen wir uns in diesem Jahr viel.“ Welche Messeindrücke haben Sie aus Italien mitgenommen? Wir freuen uns über Ihren Erfahrungsbericht über die bekannten Kontaktkanäle!

„Eine Preisparität zwischen Platin und Palladium wird 2024 immer wahrscheinlicher“

So lautet die jüngste Prognose von **Heraeus Metals Germany**. Angetrieben durch die Nachfragetrends bei Autokatalysatoren gibt es seit den frühen 1980er Jahren relativ klar definierte Zyklen, die bezüglich der Preise von Platin und Palladium in der Regel ca. zehn Jahre dauern. Der aktuelle Zyklus verlief laut den Experten länger als andere zuvor, zuletzt hatte das Pt:Pd-Ratio 2008 seinen Höhepunkt erreicht. Palladium wird seit Oktober 2017 mit einem Aufschlag gegenüber Platin gehandelt, da die Nachfrage aufgrund des stark wachsenden Marktes für leichte Fahrzeuge gestiegen ist. Der Palladiummarkt tendiere in den nächsten Jahren zu einem strukturellen Marktüberschuss, konträr zum Platinmarkt, der voraussichtlich weiterhin ein Defizit aufweisen wird. Weiter heißt es in der Analyse, dass Platin in den kommenden Jahren mit einem zunehmenden Aufschlag gegenüber Palladium gehandelt werden dürfte, da es über ein viel breiteres Spektrum an Anwendungen verfügt, wobei Autokatalysatoren 48 % der gesamten Platinnachfrage ausmachen.

Kommen Sie gut durch die Woche!
Ihre



G. Hufmann
Gesa Hufmann

– Chefredakteurin –

Meldungen vom Internationalen Juwelier-Warndienst

Das Kriminal-Präventions-Netzwerk für die Uhren- und Schmuckbranche in Europa warnt aktuell besonders vor der Masche 'Greifen und Rennen'. Dieser sehr einfache Modus operandi benötigt keine Übung oder besondere Werkzeuge. Jedes Geschäft mit einer unverschlossenen oder (weit) geöffneten Eingangstür ist ein potenzielles Ziel für diese meist jungen (männlichen) Täter. Ob diese Täter Goldketten oder Markenuhren 'suchen' und davonrennen, richtet sich nach den möglichen Absatzwegen, die meist vorab ausgesucht wurden. „Natürlich gibt es auch Ausnahmen!“, betont Sicherheitsexperte **Martin Winkel**.



In einem von vier Fällen, die seit Beginn des Jahres auf der Plattform des Internationalen Juwelier-Warndienst geteilt wurden, konnten die Täter bereits gefasst werden. Die Personenbeschreibungen der noch flüchtigen Täter sowie detaillierte Informationen zur Suche und Hinweisen finden Sie unter: <http://www.warndienst.com/>.

Nutzen Sie Ihre letzte Chance zur Abstimmung

Die Stimmen unserer Fachjury sind bereits eingegangen. Nun hängt es von Ihrem Votum ab: Entscheiden Sie mit und wählen Sie Ihren Favoriten für den 'Farbedelstein des Jahres 2024'. Welchen Stein möchten Sie in Ihrem Fachgeschäft besonders in Szene setzen? ■ Amethyst ■ Bernstein ■ Citrin ■ Goldberyll ■ Granat rot ■ Lapis-Lazuli ■ Mondstein ■ Morganit (rosa Beryll) ■ Peridot ■ Rubellit (Turmalin rot) ■ Rubin ■ Saphir ■ Smaragd ■ Tigerauge ■ Tsavolith (grüner Granat) oder ■ Türkis? Wählen Sie bis zum 31. Januar 2024 unter:



www.markt-intern.de/farbedelstein-umfrage oder geben Sie ganz einfach Ihre Stimme über den QR-Code ab. Wir sind gespannt, welchen Siegerstein wir innerhalb des Rahmenprogramms der kommenden **INHORGENTA**, am

19. Februar, 12.30 Uhr, während unseres Expertentalks als 'Farbedelstein des Jahres 2024' offiziell bekanntgeben dürfen.

Die Deutsche Bahn nennt es Fahrplan. Fahrgäste nennen es verbindliche Abfahrtsempfehlung mit Gleisvorschlag.

markt intern und IIIIDIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag

- erscheinen wöchentlich:
- Bank intern
 - finanztip
 - kapital-markt intern
 - versicherungstip

