

Der egf Manufaktur ist es gelungen, eine Platinlegierung zu entwickeln, die weißer als jede andere ist

Wenn Platin, dann die Nr. 1 – EGF

Fotos: Annette Cairns/ale

Mit „River Platin“ ist der **Pforzheimer Manufaktur egf** ein Coup gelungen. Das Traditionsunternehmen tritt damit einmal mehr den Beweis an, wie es mit Innovationen die Spitze des Marktes beherrscht. Der neue Geschäftsführer Stefan Schiffer erläutert, wo die konkreten Vorteile der Legierung liegen und was er noch vorhat.

GZ: Sie sind seit drei Monaten Geschäftsführer von egf. Was sind Ihre ersten Eindrücke?

Stefan Schiffer: Ich möchte voranschicken, dass ich sehr gut und warmherzig von den Mitarbeitern aufgenommen wurde. Die Unternehmenskultur ist hier einfach klasse, was sich letztlich auch auf die Innovationsfreude auswirkt. Zudem war ich als Branchenneuling positiv überrascht über die Fortschrittlichkeit dieser Traditionsfirma. Das Interesse an High-tech, die Begeisterung für neue Ideen und Designs, die Auseinandersetzung mit Themen wie Industrie 4.0 ist bei egf außerordentlich. Zudem ist die Symbiose aus dem Manufakturgedanken und modernen industriellen Prozessen hier beispielhaft – auch für andere Branchen.

Platin ist ja eines dieser Innovationsthemen von egf. Was tut sich hier?

Die Entwicklung beim Platin ist sehr erfreulich. Seit Anfang des Jahres konnten wir unsere Platinumsätze um knapp 40 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern. Wir wachsen also an der Spitze des Marktes kontinuierlich. Ich denke, es gibt unterschiedliche Gründe, warum wir hier so erfolgreich sind. Zum einen sind wir mit unseren Platinprodukten Pt 600, Pt 950 Cu, Pt 950 Platin Gold und 950 River Platin gut aufgestellt. Hinzu kommt die Tatsache, dass wir die Kompetenz für die Legierungen im Haus angesiedelt haben. Wir kontrollieren damit die ganze Wertschöpfungskette und können neue Legierungen entwickeln.

Wie gehen Sie bei der Suche nach neuen Legierungen vor?

Wir schauen uns zunächst den Markt an, die Anforderungen, analysieren die Möglichkeiten und versuchen dann eine Legierung zu finden, die genau die Bedürfnisse der Konsumenten trifft. Dabei blicken wir auch über den Tellerand hinaus auf andere Branchen, wie zum Beispiel im Fashionbereich. Wir entwickeln unsere Legierungen nach der Methode „Trial and Error“ selber, was zwar sehr aufwendig ist, aber uns letztlich zu unserem Alleinstellungsmerkmal verhilft.

Was ist momentan besonders gefragt?

Brautpaare wünschen sich das weißeste Weiß. Zudem sollen die Ringe sehr langlebig und

robust sein, also eine möglichst hohe Vickershärte aufweisen, sodass sie möglichst lange ihren Glanz behalten. Mit der neuen Legierung River Platin entsprechen wir diesen Wünschen.

Bekommen Sie auch Anstöße für Innovationen aus dem Handel?

Wir bekommen die Anstöße für neue Ideen vor allem durch die sehr persönlichen Verbindungen zu unseren Partnerjuwelieren, unter anderem aus dem Marketingverbund der TRURINGjuwelier und 123gold. Die Beziehungen sind hier ungewöhnlich eng, vertraut und zugleich professionell. Der Austausch entlang der Wertschöpfungskette bis hin zum Endkunden ist bei egf sehr intensiv. Wir fragen beständig nach, was der Fachhandel wünscht, und entwickeln daraus neue Legierungen, Designs und Produkte, um gemeinsam am Markt erfolgreich zu sein.

Wie ist das Feedback des Marktes auf River Platin?

Sehr positiv. Bei Diamanten ist River das feinste Weiß, bei unserer Platinlegierung verhält es sich analog. Der Transfer wird von den Konsumenten verstanden. Wer sich also für die besten Steine entscheidet, möchte auch das beste Edelmetall. Die Konsumenten schätzen das Argument, dass es das hellste auf dem Markt verfügbare Platin ist. Wer das Besondere sucht, für den ist River Platin genau das Richtige. Für ein solches Premiumprodukt sind Heiratswillige auch bereit, mehr auszugeben.

River Platin ist ja ein klingender Name. Wird er auch Richtung Endverbraucher kommuniziert?

Ja, unbedingt, der Juwelier trägt es an die Kunden über unsere Verkaufsmaterialien und Displays, aber vor allem auch in den Verkaufsgesprächen weiter. Wir schulen das Personal intensiv in der Verkaufsargumentation in unserer Manufaktur im Rahmen der Erlebnistage. Juweliers und ihre Mitarbeiter erleben dabei den Produktionsprozess live von der Schmelze bis zur Ringfertigung, erfahren, wie die Produkte entstehen und welcher enorme Aufwand sich hinter zwei Trauringen verbirgt. Es finden zudem auch Schulungen im Juweliergeschäft statt. Dabei nehmen wir Fragen und das Feedback der Mitarbeiter und Inhaber auf und ►



Stefan Schiffer leitet als Geschäftsführer seit drei Monaten die egf Manufaktur

eigenen Platinlegierung. Es waren zahlreiche Testläufe notwendig, bis die Optik und Materialeigenschaften stimmten.

Was zeichnet River Platin aus?

Normales Platin hat einen Yellowness-Index von 10, River Platin einen von 7. Es ist aktuell das weißeste Platin am Markt. Das war auch die Herausforderung, denn bei nur 50 Anteilen Fremdmetallen und 950 Platin hat man wenig Spielraum. Hinzu kommen die hervorragenden Verarbeitungseigenschaften bei der Zerspanung. Die Werkzeuge sind nicht stärker beansprucht als sonst. Auch für das Diamantieren ist River Platin ideal und die Polierbarkeit ist ebenso hervorragend. Zudem überzeugt die hohe Dichte: River Platin ist die derzeit schwerste Platinlegierung. Das erzeugt beim fertigen Ring einen schönen, wertigen haptischen Eindruck.

Und wie sieht es mit dem Tragekomfort aus?

Die Haltbarkeit ist exzellent, wir erzielen mit River Platin eine hohe Härte von 220 bis 250 Vickers. Das ist für Trauringe, die täglich getragen werden, optimal.

Herr Schiffer, zurück zu Ihnen: Was sind Ihre persönlichen Ziele?

Nach drei Monaten gibt es immer noch viel über die Branche zu lernen. Aber so viel kann ich schon sagen. Wir haben viele Ideen. So wollen wir unsere Internationalisierung weiter ausbauen. Auch unser Mann in der Schmelze hat nach River Platin schon neue Ideen ...

www.egf.biz

verbessern so permanent unsere Produkte und Prozesse. Die Schulungen sind übrigens sehr erfolgreich, denn sie schlagen sich direkt im Anschluss in steigenden Verkaufszahlen nieder.

gut aufgehoben und auch der informelle Austausch funktioniert gut.

Zurück zu River Platin. Wie sieht es mit den technischen Eigenschaften aus?

Da gehen wir am besten in die Fertigung und sprechen mit dem Herrn des Feuers, Avni B., der die Legierung entwickelt hat.

Wie lange haben Sie an River Platin getüftelt?

Avni B: Ein gutes Jahr; inklusive der Vorarbeiten arbeiten wir schon seit vier Jahren an einer

... und sie stärken auch den Kontakt zwischen Ihren Mitarbeitern und denen des Juweliers?

Ja, sicher. Die enge Verbindung der Fachhändler und ihres Personals zu unseren Mitarbeitern schafft persönliche Beziehungen. Alle fühlen sich in einer großen Gemeinschaft

Weiß – weißer – River Platin

Eigenschaften

- hervorragende Materialeigenschaften
- äußerst hoher Edelmetallanteil von 95,2%
- das weißeste Platin
- exzellente Verarbeitbarkeit für Trauring-Herstellung
- wird für alle Marken von egf zur Verfügung gestellt

Materialzusammenstellung

- Platin, Wolfram, Ruthenium, Indium

Dichte

- 20,78 g/cm³

Vickers-Härte

- einfarbige Trauringe 225-250 HV
- mehrfarbige Trauringe 210-220 HV

Yellowness-Index

- 7,0



Die Eigenschaften von River Platin machen es zum idealen Material für Trauringe. Hier im Bild: links Platin, rechts RiverPlatin

Fotos: Annette Cardinale (2), Privat (1)

Und das sagt der Juwelier



Eine Juweliersfamilie schwört auf Platin als das ideale Edelmetall für Trauringe: Sandra und Rainer Merath aus Ulm

Rainer Merath führt Juwelier Kerner in Ulm in der vierten Generation. Seine Tochter Sandra leitet in Ulm die acredo Trauring-Lounge. Im Gespräch berichten die Familienunternehmer über die Bedeutung von Platin für ihr Geschäft.

GZ: Warum ist das Trauringsegment so wichtig für Sie?

Rainer Merath: Über Trauringe können wir neue Kunden ansprechen und für unsere anderen Luxusprodukte begeistern. Daher haben wir ein eigenes Trauringstudio in unserem Stammhaus eingerichtet. Bei Trauringen geht es um echte Emotionen, um die Haptik. Wir kommen dem Kunden sehr nah. Wenn wir uns hier richtig einbringen, haben wir auch Chancen, neue Liebhaber für unseren hochwertigen Schmuck zu gewinnen.

Sandra Merath: Es sind ja nicht nur die Trauringe, sondern auch Verlobungsringe und Memoires, mit denen wir Verliebte ansprechen. Wir können, beginnend mit der Verlobung über die Trauung bis hin zu wichtigen Stationen im Leben wie die Geburt eines Kindes oder das Hochzeitsjubiläum, das Paar als Juwelier begleiten. Man kann also ganz unterschiedliche Schmuckbedürfnisse über die reinen Trauringe hinaus erfüllen.

Welche Rolle spielt Platin aktuell und wohin geht die Entwicklung?

Sandra Merath: Allgemein spielt Platin eine sehr große Rolle. Vor allem neue Legierungen wecken das Interesse wie PlatinGold oder RiverPlatin. Hier bekommt man starke Argumente an die Hand, was die Härte, Haltbarkeit und die Farbe angeht. Bei uns liegt der Platinanteil am Umsatz inklusive der mehrfarbigen Ringe mittlerweile bei rund 60 Prozent.

Rainer Merath: Platin strahlt aufgrund seines hohen Gewichts und seiner reinweißen Farbe eine unglaubliche Wertigkeit aus. Es ist äußerst robust, unheimlich angenehm zu tragen. Daher glaube ich, dass auch beim Platinschmuck die Nachfrage weiter zulegen wird. Jeder fünfte Trauring, den wir in unserem Studio verkaufen, ist aus Platin – Tendenz stark wachsend.

Welche Argumente sprechen für Platin?

Sandra Merath: Die Farbe, die Beständigkeit, die Härte, die Tatsache, dass die Steine besser halten als bei Weißgold und auch nachträglich noch dazugefasst werden können. Es ist einfach das bessere Material, da es auch langfristig sein schönes Aussehen behält. Rainer Merath: Platin ist ein Edelmetall, welches Kunden ein Leben lang Freude schenkt, und passt daher gut zu unserer Schmuckphilosophie.

Welche Rolle spielt egf im Platinbereich?

Sandra Merath: Eine sehr wichtige aufgrund der Vielfalt des Angebots sowie der unendlichen Individualisierungsmöglichkeiten durch den Konfigurator. Wir können so wirklich jeden Kundenwunsch erfüllen. Rainer Merath: Platin ist wichtig für Juweliere. Es bietet zahlreiche Möglichkeiten, um in höhere Preisbereiche vorzudringen.