

„Wir werden frischer und frecher“

Frank Walz, Vertriebsleiter der **egf MANUFAKTUR**, verrät im GZ-Interview, mit welchen Maßnahmen er und sein Team Partnerjuweliere im Jahr 2019 unterstützen wollen.

GZ: Worauf richten Sie in Zukunft Ihr Augenmerk?

Frank Walz: Ein Punkt auf unserer Agenda ist der Ausbau des Händlernetzes unter Berücksichtigung des Gebietsschutzes vorhandener Partner. Ein weiteres Thema sind unsere Schulungen. Damit geben wir dem Verkaufspersonal die Argumente an die Hand, um im Kundengespräch zu überzeugen und zum Abschluss zu kommen.

Was tut sich beim Marketingverbund derTRAURINGjuwelier?

Der Verbund wächst. In Ergänzung zu unserem bewährten Konfigurator werden wir die Schulungen mithilfe externer Kräfte intensivieren. Ende Januar wird außerdem wieder ein großes derTRAURINGjuwelier-Event stattfinden, welches die Gemeinschaft stärkt, den Austausch fördert und alle Teilnehmer zusätzlich motiviert.

Und gibt es neue Werbekampagnen für derTRAURINGjuwelier?

Ja, derTRAURINGjuwelier wird im Jahr 2019 noch frischer und frecher auftreten. Wir haben neue Konzepte entwickelt, um die Kundenfrequenz bei den Partnern weiter zu erhöhen.

Welche Trends beobachten Sie?

Weiß ist nach wie vor die Farbe der Liebe. Dementsprechend sind Platin 950, River Platin und das preiswerte Platin 600 ohne Palladium sehr beliebt. Der Memoirebereich wächst stetig. Außerdem gibt es weiter eine Tendenz zum schmaleren, feinen Ring, gleichzeitig nimmt der Steinbesatz auch bei Trauringen zu. Paare bevorzugen individuell gestaltete Oberflächen, ob gehämmert, crushed oder glamourös glänzend.

Wie sprechen Sie Endkunden an?

Wir legen den Fokus auf die sozialen Medien. Seit Ende letzten Jahres arbeiten wir mit einer neuen Agentur zusammen. Mittels kreativer, emotionaler Bilder werden wir die Endkunden gezielter ansprechen. Nachhaltigkeit ist ein weiteres Thema, das immer mehr Brautpaare bewegt. Wir verfügen mit unserer Zertifizierung durch den Responsible Jewellery Council über ein Aushängeschild für Qualität und Nachhaltigkeit.

Wo sehen Sie noch Potenzial für die Zukunft?

Ganz klar gibt es noch Wachstumsmöglichkeiten über den Verkauf von hochwertigeren Ringen. Dieses Trading-up gelingt nur über exzellente Beratung und perfekte Produkte. Letztere bieten wir mit dem Solitär-Konzept „DiamondsForYou“ und unseren Trauringmarken egf, Sickinger und brunoM. Damit decken wir alle Preis- sowie Sortimentsbereiche und Designrichtungen ab. Axel Henselder ■ www.egf.biz



Frank Walz
Vertriebsleiter
egf Manufaktur



Memoires von egf: Die Manufaktur aus der Goldstadt hat für 2019 neue Fassungen angekündigt, um die Kernkompetenz noch weiter auszubauen



Fotos: Martin Glauner (1), EGF (1)