

## Gut gerüstet für 2020

Partnerschaftliches Miteinander und Innovationsfreude wird bei der Pforzheimer Trauringmanufaktur EGF großgeschrieben, wie Vertriebsleiter Frank Walz mit seinen Marktbeobachtungen belegt.



Die „Promesse“-Kollektion von EGF glänzt mit üppigem Brillantbesatz

### DIE INNOVATION

**i** Unter „Promesse“ bietet EGF die perfekte Vereinigung seiner wichtigsten Produkte. Das eigens im Haus entwickelte und mittlerweile patentierte Verbindungsverfahren arbeitet ohne Schweiß- oder Lötvorgänge. So bleiben die Materialhärte und damit die attraktiven Trageeigenschaften der EGF-Ringe erhalten. Des Weiteren ermöglicht dieses neuartige Verbindungsverfahren eine Vielzahl einzigartiger Trauringmodelle mit nahtlos angefügten Brillantreihen in den unterschiedlichsten Designs.

**GZ: Wie hat sich der Trauringmarkt 2019 entwickelt?**  
**Frank Walz:** Insgesamt sehr erfreulich, der Durchschnittspreis je Ringpaar ist weiter gestiegen.

**Was sind die Top-Trends?**  
 Vor allem hochwertige, schmale Ringe sind angesagt. Und: Es bleibt nicht mehr nur beim Trauring – die Kombination mit einem Memoire als Vorsteckring ist ein großes Thema. Beliebt sind bei den Designs Perlfugen. Und bei den Legierungen erfreut

„Es bleibt nicht mehr nur beim Trauring – die Kombination mit einem Memoire

als Vorsteckring ist ein großes Thema.“



Frank Walz, Vertriebsleiter EGF

sich Platin in allen Feingehalten einer wachsenden Nachfrage. Vor allem 950 Platin verkauft sich gut.

**Was tut sich beim Thema Verlobung?**

Auch hier registrieren wir weiter steigende Umsätze – die Verlobung ist heute selbstverständlich geworden. Hier sind derzeit vor allem amerikanische Designs und Seitenbesätze auf dem Vormarsch. Außerdem wählen Kunden immer größere Steine für ihre Antragsringe.

**Wie kann der Juwelier die Durchschnittspreise weiter steigern?**

Das A und O ist gut geschultes Personal, dann gelingt der Aufstieg in neue Preisregionen bei Legierung, Steinqualität und durch besondere Services wie Gravuren.

**Wie lief das Geschäftsjahr insgesamt?**

Wir hatten ein ruhigeres erstes Quartal als erwartet, konnten aber die Umsätze in der zweiten Jahreshälfte stark steigern. Zudem haben wir

neue Partner bei unserem Marketingverbund der Trauringjuweliere dazugewonnen. Auch 123Gold entwickelt sich positiv. Beachtenswert ist der Ausbau der Zusammenarbeit mit internationalen Partnern.

**Was tut sich beim Trauringjuwelier?**

Wir haben für 2020 einen neuen Kinospot gedreht. Ferner bauen wir aufgrund der positiven Resonanz das regionale Schulungsprogramm aus. Anfang Februar findet erneut das TRJ-Event statt, diesmal in Kassel. Zudem wird es ein neues Konzept für die Webseite und frische POS-Materialien geben.

**Was haben Sie für 2020 an Neuheiten bei den Ringdesigns?**

Es gibt für das Jahr 2020 neue Carbonringe sowie für die Perlfuge ein junges Design. Wichtigste Innovation ist aber „Promesse“, ein in unserem Haus entwickeltes sensationelles Verbindungsverfahren.

Axel Henselder

→ [www.egf.biz](http://www.egf.biz)