

GOLD AUS DEN BERGEN

Sehr geehrter Herr Hell-Höflinger, in den letzten Jahren wurden etliche Rekorde in puncto Goldpreis gebrochen. Wie sehen Sie die derzeitige allgemeine Marktsituation, und wie schätzen Sie die weiteren Auswirkungen auf die Schmuckbranche ein?

Klaus Hell-Höflinger: Das ist richtig, der Goldpreis hatte noch nie so ein Hoch wie im letzten Quartal 2012. Dies ist ein Beweis, dass jeder, der in Gold oder Schmuck in den letzten Jahrzehnten investiert hatte, gut bedient war. Die Marktsituation ist, meiner Meinung nach, nicht so dramatisch, wie sie dargestellt wird. Denn in den Hochpreissegmenten gibt es nach wie vor Zuwächse. Auch wir können uns absolut nicht beklagen, denn unsere Artikel werden immer gekauft. Natürlich ist das Kaufverhalten jeder Generation ein anderes. Jüngere Leute setzen Ihre Prioritäten oftmals auf andere Dinge, beispielsweise Handys, Computer, Reisen. Für Schmuck braucht man einfach eine gewisse Reife, um sich daran zu

erfreuen. Die Schmuckbranche hat immer Ihre Stellung in der Gesellschaft gehabt und wird es weiter haben. Die Nachfrage nach Schmuck wird es immer geben!

Der hohe Goldpreis und die Wirtschaftskrise sind zu Schreckensgespenstern für die Branche geworden. Könnte man den gestiegenen Goldpreis Ihrer Meinung nach allerdings sogar als Chance ansehen?

Ja, es ist denkbar, dass im Besonderen durch den gestiegenen Goldpreis dem Schmuck wieder seine Bedeutung, seine Wertschätzung und seine materielle Wertigkeit zuerkannt wird, die er verdient.

Wie kann das der Fachhandel dem Endverbraucher kommunizieren?

Beispielsweise durch gute Werbung und eine aufklärende Kundenberatung, die beinhaltet, dass es im Sinne der Wertigkeit sinnvoll ist,

**uhren & juwelen sprach mit
Klaus Hell-Höflinger, Junior-
chef des Familienunternehmens
Tauerngold, über den
mittlerweile beständig hohen
Goldpreis und die Chancen, die
dieser der Branche bieten kann!**

sich für echten Schmuck zu entscheiden. Der Kunde wird sich erklären lassen, dass der hohe Kurs nicht so störend ist, wie er wirkt, weil das Gold immer seinen Wert behält. Oftmals hören wir auch von unseren Kunden, dass der Endkunde im Edelmetall Gold wieder mehr Sicherheit sieht, als im Geld. Ich finde, dies ist doch ein guter Gedanke! Vielleicht könnte man das Bewusstsein des Konsumenten durch gezielte Werbung und Aufklärung wecken.

Wie reagierten Sie als Hersteller von Schmuckketten auf die enormen Goldpreise?

Man kann darauf eigentlich nur insofern reagieren, indem man die Auswahl der Kollektion so gestaltet, dass der Juwelier den Konsumenten leichter verkäufliche Ware anbieten kann. Beispielsweise Kettenmodelle in zarterer, leichter Ausführung. Die Optik bleibt ja dennoch erhalten, so dass das zur Verfügung stehende Budget des Endverbrauchers für ein echtes Schmuckstück ausreicht.

Haben Sie Änderungen in Ihrem Kollektionsangebot vorgenommen?

Das war eigentlich nicht notwendig, da unser Sortiment im Kettenbereich, als auch in der „Aura“-Linie so groß ist, dass es in jeder Preisklasse etwas gibt. Außerdem sind wir Erzeuger von Standardartikeln, dessen Modelle sich kaum verändern.

Besteht bei Tauerngold die Möglichkeit – auf Endverbraucher-Wunsch – Collierketten zum Beispiel zu verlängern oder ein weiteres Mal nachzuproduzieren?

Selbstverständlich bemühen wir uns, unseren Kunden einen optimalen Service zu bieten, der diese Dinge beinhaltet.

Machen Sie auch Sonderanfertigungen?

Ja, es ist uns ein großes Anliegen, die Sonderwünsche und Ideen unserer Kunden zu verwirklichen, und den Kunden zufrieden zu stellen.

Was kann der Juwelier bei Tauerngold mit Bruchgold oder Altgold machen? Kann es gar ein Mittel zum Sparen beim Einkauf sein?

Ja, dadurch, dass wir selbst produzieren, hat der Kunde die Möglichkeit, sein Altgold anzuliefern. Somit braucht er kein Geld für das Gold in die Hand zu nehmen. Sollte der Kunde gar eine größere Menge zum Scheiden anliefern, besteht die Möglichkeit, es entweder auf seinem Gewichtskonto gut zu schreiben oder



KLAUS HELL-HÖFLINGER, JUNIORCHEF TAUERNGOLD

das Ergebnis auf ein anderes Konto zu überweisen.

Wie wird dieses Angebot bislang vom Fachhandel wahrgenommen?

Sehr gut, denn viele Juweliere haben Altgold, das sie auf diese Weise in ein neues Lager umwandeln.

Ihr Unternehmen beschäftigt sich mit Goldhandel, hat hohe Expertise im Edelmetall-Recycling und bietet außerdem Halbfertigwaren an - entfernen Sie sich da nicht zu weit von Ihrem Kerngeschäft?

Nein, durchaus nicht, denn durch diese Verketzung wird der Goldkreislauf in unserem Unternehmen geschlossen. Die Schmuckproduktion wird durch diese Ausweitung der Kompetenzen in keiner Weise betroffen und läuft auch personell weiter wie bisher. Wir erkannten im Recycling einfach die logische Konsequenz, zusammen mit dem Ankauf von Altgold, eine geschlossene Wertschöpfungskette – vom Altgold zum Feinmetall und vom Feinmetall zum Produkt – zu bilden. Das Segment des Edelmetall-Recyclings erfordert ein großes Know-How und ist bei uns ein komplett autonomer Bereich, der von einem eigenen Team bedient wird. Ursprünglich, also vor gut zehn Jahren, war die Tauerngold-Scheideanstalt als rein firmeninterne Produktionseinheit geplant, die unser eigenes Aufkommen verarbeiten würde. Aufgrund zunehmender Anfragen seitens unserer Kunden aus dem In- und Ausland, die eine österreichische Alternative für die Aufarbeitung von Edelmetallen suchten, haben wir nun die entsprechende Infrastruktur ge-

schaffen, um auch das Edelmetallrecycling als Dienstleistung anbieten zu können.

Denken Sie, dass Juweliere Anlagegold verkaufen sollten?

Das glaube ich nicht, denn das machen hauptsächlich die Banken und Scheideanstalten. Es ist ein ganz anderer Bereich. Die Geschäftsbereiche Anlage in Edelmetalle und der Schmuckhandel haben nur das Edelmetall als Gemeinsamkeit. Eine Beratung wie man richtig in Edelmetalle investiert, sollte man dem Fachmann in der Bank oder dem Edelmetallhandel überlassen, da jede Beratung auch mit einer Verantwortung verbunden ist. Ohne entsprechende Ausbildung würde ich persönlich niemandem Investment-Ratschläge geben.

Warum investieren Sie so stark in Ihren Wiener Standort?

Obschon bei Tauerngold die Bestellungen zu 90% am selben Tag ab Werk versendet werden können, ist Tauerngold seit dem Wiederaufbau nach dem Krieg traditionell in Wien mit einer Filiale vertreten, um dem Fachhandel die Möglichkeit zu geben, sich noch schneller das Nötige vor Ort beschaffen zu können. Derzeit ist zu beobachten, dass immer mehr Sonderwünsche an uns herangetragen werden. Außerdem kaufen wir Altgold und Altsilber an, dabei kommt unseren Kunden der Wiener Standort sehr zu Gute. Als wir vor einigen Jahren feststellten, dass wir den Standort und die Größe unseres Büros verändern mussten, war die Wipplingerstraße 20 eine willkommene Alternative.