

# 160

J A H R E

# C. HAFNER



GOLD- UND SILBERSCHNEIDEREI

NEWS | 2011



ICH  
WAR IHR  
ALTGOLD

**Geschenk-Verlosung!**

Gewinnen Sie einen von insgesamt zwei  
Einkaufsgutscheinen  
im Wert von je € **500,-**  
Teilnahmekarte erhältlich bei uns.

**INZAHLUNGNAHME  
& ANKAUF**

**JUWELIER FREY**  
Kronenplatz 2 – ganz in der Nähe!



150 m

4SG05

# DAS SAGEN DIE HÄNDLER

Die Zusammenarbeit mit einer Scheideanstalt ist Vertrauenssache. Händler müssen sich darauf verlassen können, dass die Partnerschaft mit der Scheideanstalt erfolgreich funktioniert. Mark Wilm und Michael Wiesner sind zwei der besten Kunden von C. HAFNER. Sie wissen am besten, was die Scheideanstalt kann. Im Interview erklären Sie, warum bei ihnen die Scheideanstalt mehr ist als nur ein Lieferant.

## Interview mit Mark Wilm, Hamburg

**Welche Rolle spielt für Sie die Scheideanstalt und insbesondere die Firma C. HAFNER?**  
C. HAFNER ist für uns mehr als nur ein Lieferant. Ohne Gold kommen wir nicht aus. Das Metall ist die Basis unseres Schaffens. Deswegen brauchen wir einen vertrauensvollen Partner. Schon mein Vater hat mit C. HAFNER zusammengearbeitet und dort Blech und Draht gekauft.

**Was ist Ihnen in der Zusammenarbeit mit der Scheideanstalt besonders wichtig?**  
Das Wichtigste ist Vertrauen. Wir müssen uns auf unsere Partner verlassen können. Die Dienstleistungen und Produkte von C. HAFNER sind ein Teil des Gesamtpaketes, für das wir als Fachgeschäft gegebenenfalls gerade stehen müssen. Alle Schmuckstücke, die unsere Kunden bei uns kaufen, haben ihren Wert.

**Spielt Altgold bei Ihren Kunden ein wichtiges Thema?**

Es ist und bleibt wichtig. Noch immer scheint es bei den Verbrauchern Altgold ohne Ende zu geben. Wir spüren keinen Rückgang. Derzeit kommen zahlreiche Erben zu uns ins Geschäft. Sie wissen oftmals nicht, dass der alte Schmuck echt ist und dass sie das Gold umarbeiten oder einschmelzen und die Diamanten in andere Schmuckstücke einsetzen lassen können.

**Wie schaffen Sie es, dass der Kunde das Altgold nicht als Bargeld mitnimmt, sondern in neuen Schmuck investiert?**

Meistens muss man nur aufmerksam zuhören. Vielen Kunden ist der alte Schmuck wichtig und sie wollen ihn in irgendeiner Form erhalten. Man kann beispielsweise Teile des alten Trau-

rings von der Großmutter in neue Stücke einarbeiten lassen. Wir haben auch schon gravierte Uhrenböden auf Lederarmbänder gesetzt. Viele Verbraucher haben sich schon selbst Ideen gemacht, wie sie die Erinnerung des Schmuckstücks erhalten können.

**Spielt das Thema Recycling für den Verbraucher eine Rolle?**

Ich glaube schon. Zu wissen, dass beispielsweise der Trauring zu 100 % aus Recycling-Gold bestehen kann, ist doch interessant? Wir als Goldschmiede und Juweliere können uns hier ein wesentliches und wichtiges Alleinstellungsmerkmal schaffen.



„Noch immer scheint es bei den Verbrauchern Altgold ohne Ende zu geben.“

Mark Wilm,  
Hamburg

## Interview mit Michael Wiesner, Beilstein

**Herr Wiesner, welche Rolle spielt Altgold in Ihrem Unternehmen?**

Das Thema hat sich ganz nebenbei eingeschlichen und ist mittlerweile sehr wichtig geworden. Im Verkaufsgespräch kann es entscheidend sein und neue Kunden bringen. Für uns als Unternehmen dient es auch als stille Reserve, falls der Metallkurs Sprünge macht.

**Hat Altgold eine Funktion bei Ihnen?**

Manchmal kommt nur deswegen ein Geschäft zustande. Wenn ein Kunde sich für ein Schmuckstück begeistert, aber das nötige Kleingeld nicht hat, dann bringe ich Altgold ins

Spiel. Viele Verbraucher sind absolut überrascht, wie viel Wert sie bisher unbeachtet in ihren Schubladen haben.

**Geht es immer um den Preis?**

Nein. Es geht darum, Stammkunden zu bekommen, die derzeit nicht flüssig sind. Altgold-Kunden sind unsere loyalsten Kunden. Sie haben mitbekommen, wie viel Wert und Detailliebe in einem Schmuckstück stecken können.

**Wer ist Ihre Zielgruppe bei Altgold?**

Es sind zwei Zielgruppen. Das macht die Sache so interessant. Einige Kunden wollen nur das Geld haben. Dann ist es ein schnelles Geschäft. Andere Kunden wissen gar nicht was sie da vererbt bekommen haben und was man alles daraus machen kann.

**Gibt es die großen Überraschungen noch?**

Ja. Erst neulich kam eine ältere Dame ins Geschäft mit einer Königskette mit 110 Gramm. Ihr war die Kette zu schwer. Jetzt hat sie die Kette zu einer Urlaubsreise umgewandelt. Ein weiteres Beispiel war ein Afrikaner mit 22karätigem Familienschmuck.

**Wie schaffen Sie es, dass der Kunde sich das Altgold nicht ausbezahlen, sondern in neuen Schmuck umtauschen lässt?**

Auch hier hatte ich vor kurzem die Anfrage einer Kundin, die telefonisch nach einem Trauring aus Mokume Gane gefragt hat. Beim Preis von 1.570 Euro hat sie gestutzt. Dann habe ich gefragt, ob sie Altgold hat. Das hatte sie reichlich. Letztendlich hat sie mir für den Trauring 250 Euro überwiesen, alles andere haben wir mit Altgold verrechnet. In diesem Fall haben wir natürlich einen höheren Kurs verrechnet.



„Wenn ein Kunde beim Preis zusammenzuckt, bringe ich Altgold ins Spiel.“

Michael Wiesner,  
Beilstein bei Heilbronn

## C. HAFNER legt vor

Als erste Scheideanstalt hat C. HAFNER im vergangenen Jahr eine Kampagne realisiert, die Altgold hochwertig zeigt. Somit ist sie ideal geeignet für Juweliere, die Wert auf Qualität und ein sauberes Erscheinungsbild legen. Das Marketing-Paket der Scheideanstalt umfasst zahlreiche Hilfsmittel, die dem Juwelier die Arbeit mit Altgold erleichtern.



Anzeigenvorlagen



Postkarte DIN A6



Kundenflyer A5



„Die Menge Altgold, die in den letzten zwei Jahren zurückgekommen ist, macht 10 % der Menge aus, die in 20 Jahren verkauft wurde.“

Dr. Philipp Reisert, Geschäftsführer

# DIE WIN-WIN-WIN-SITUATION

Beim Altgold gibt es nur Gewinner. Wer sich mit dem Thema wirklich beschäftigt und das Potential nutzt, hat Vorteile: Der Verbraucher bekommt aus altem Geschmeide zeitgenössischen Schmuck. Der Händler spricht neue Zielgruppen an und verkauft Schmuck mit hoher Marge. Die Scheideanstalt erhält den Rohstoff, der zu modernen Halbzeugen umgearbeitet wird. Wer den Wert erkennt, gewinnt.



## 1. VORTEILE FÜR DEN VERBRAUCHER:

„Was soll ich damit anfangen?“ Viele Verbraucher wissen nicht, was sie mit altem Schmuck machen sollen. **Die Königslösung:** Der Goldschmied oder Juwelier wandelt es um in ein modernes Schmuckstück.

## 2. VORTEILE FÜR DEN HÄNDLER:

**Ertragreiches Geschäft:** Aus Altgold entstehen Schmuckstücke, die sehr gut kalkuliert sind und dem Goldschmied Arbeit sichern. **Der Nebeneffekt:** Neukunden werden ans Geschäft gebunden.



## 3. VORTEILE FÜR DIE SCHEIDEANSTALT:

**Begehrtes Metall:** Gold ist nicht unbegrenzt verfügbar. Scheideanstalten recyceln und bringen es zurück in den Kreislauf. **Der Vorteil:** Edelmetalle verlieren beim Recycling nicht an Wert.



Gehwegaufsteller



Postkarte DIN A6  
Dispenser



Kundenflyer DIN A5  
Dispenser



Postkarte DIN Lang



„Der anhaltend hohe Edelmetall-Kurs bietet die ideale Möglichkeit, ein nicht mehr getragenes Schmuckstück in ein ganz Neues zu verwandeln.“

Birgitta Hafner, Geschäftsführerin

# DIE WELT IN GOLD

## Edelmetall Halbzeuge

Umformungs- und Oberflächentechnik in höchster Qualität. Von Standardprodukten über Sonderformen bis hin zu hochkomplexen technischen Vorprodukten bieten wir edelmetallverarbeitenden Unternehmen ein breites Produktspektrum für unterschiedlichste Anwendungen. Durch die enge Kooperation zwischen unseren Entwicklern und Anwendungstechnikern und unseren Kunden gewährleisten wir einen hohen Innovationsgrad.

Rohre / Bleche / Draht / Guss

## Edelmetall Handel

Optimiertes Bestandsmanagement. Für die Abdeckung Ihres Edelmetall-Bedarfs sind wir Ihr zuverlässiger Partner. Im Rahmen unseres Handelsgeschäfts liefern wir Edelmetalle und decken den physischen Bedarf in unterschiedlichen Lieferformen.

Gewichtskonto / Granulat / Barren

## Edelmetall Veredelungen

Für die perfekte Oberfläche. Oberflächentechnik von C. HAFNER steht für die Umsetzung selbst individueller Anforderungen sowie die Einhaltung höchster Standards. Wir bieten qualitativ hochwertige Veredelungen von technischen Komponenten bis zu klassisch dekorativen Anwendungen.

Gold / Silber / Palladium / Rhodium / Bronze / Nickel, elektrolytisch und chemisch

Als führendes Traditionsunternehmen liefern wir seit 160 Jahren Edelmetalle an Industrie und Handwerk. Europaweit. Wir bieten das komplette Programm von der Oberflächenveredelung über Halbzeuge und Gusslegierungen bis hin zum Edelmetall-Recycling und -Handel – auf technisch höchstem Niveau.

## Edelmetall Kreativhalbzeuge

Die kreative Plattform. Kreativhalbzeuge von C. HAFNER sind für Goldschmiede, Designer oder Unikathersteller ein ideales Ausgangsprodukt. Mit ihren vielfältigen Formen, Farben und Strukturen ermöglichen sie Schmuckschaffenden die Konzentration auf das Wesentliche – die Kreation.

Edelmetall Halbfabrikate / Kreatives Halbzeug

## Edelmetall Dentaltechnologie

Edelmetalllegierungen für prothetische Versorgungen sind das Kerngeschäft des Dentalsektors von C. HAFNER. Hohes Entwicklungs- und Produktions-Knowhow, Beratungsleistungen durch Anwendungstechniker und ein bundesweit agierender Vertrieb unterstützen Zahnärzte und Dentallabore bei der optimalen Versorgung von Patienten. Mit wertvollen Service- und Zusatzleistungen erweitern wir die Wertschöpfung von Dentallaboren, wie zum Beispiel mit Dienstleistungen zur Beherrschung digitaler dentaler Prozesse.

Legierungen / Galvanoforming / Digitale Lösungen

## Edelmetall Recycling

Bare Münze für alte Werte. Ob Gold, Silber, Palladium oder Platin: Das hochmoderne Edelmetall-Recycling von C. HAFNER steht für exakte Analysen und optimale Edelmetall-Rückgewinnung. Eine präzise und schnelle Abwicklung sowie unsere innovative Umwelttechnik sind Ausdruck unseres hohen Standards.

Gold / Silber / Palladium / Platin

**160** C. HAFNER   
**JAHRE** **GOLD- UND SILBERSCHNEIDANSTALT**