



Schmuck ist weiblich!

Schmuck ist... persönlich

Ganz individuell gehen wir deshalb auf alle Ihre Wünsche und Vorstellungen ein.

Wir beraten Sie in Fragen Stil und Design. Bei uns finden Sie, was Sie sich wünschen und suchen. Für sich persönlich oder zum Verschenken.

Schmuck ist... immer die richtige Wahl

Schmuck ist weiblich!

FIRMA MUSTERMANN
JUWELIER
58500 SCHMUCKSTADT
SILBERWEG 14



JRG Jewellery Relations Group:

»Schmuck ist ...«-Kampagne ausgezeichnet

Die von der Agentur CKK!, Claus Kuge Creative Kommunikations- und Werbeagentur Pforzheim entwickelte und gestaltete Kampagne der Jewellery Relations Group (JRG) »Schmuck ist ...« wurde von einer internationalen Jury für das »Jahrbuch der Werbung 2008« ausgewählt. In der im März im Econ-Verlag erscheinenden aktuellen Ausgabe des seit 45 Jahren deutschlandweit wichtigsten Standardwerks und Kompendiums für die Medien- und Kommunikationswelt wird die JRG-Kampagne mit vier ihrer exemplarischen Motive als beispielhaft vorgestellt. Am Wettbewerb zum Eintrag in das »Jahrbuch der Werbung« beteiligen sich jährlich ungefähr 400 Agenturen mit mehr als 1.000 Kampagnen. Claus Kuge, Inhaber der CKK! Pforzheim ist stolz darauf, bereits zum zweiten Mal im Jahrbuch der Werbung vertreten zu sein. Die 1977 von Claus Kuge gegründete Agentur hatte bereits mehrere Kreativ-Auszeichnungen erhalten, unter anderem den BUSY »verliehen für hervorragende unternehmerische Leistungen und Ideen« sowie die Auszeichnung »Verpackung des Monats«, die gleichzeitig im Landesgewerbemuseum Düsseldorf und im New Yorker Museum of Modern Art (MOMA) ausgestellt war. ●

Diese Blicke auf sich ziehende Werbekampagne für die JRG wurde von der Agentur CKK!, Claus Kuge Creative Kommunikations- und Werbeagentur entwickelt. Eine internationale Jury ehrte die Arbeit jetzt mit der Aufnahme ins »Jahrbuch der Werbung 2008«.

Creditoren-Verein:

Zahlungsmoral kaum verbessert



CV-Geschäftsführer Rüdiger Wolf stellt bei seinen jüngsten Erhebungen fest, dass sich die Zahlungsmoral in der Schmuck- und Uhrenbranche nicht wesentlich verbessert hat.

Die Zahlungsmoral in der Schmuck- und Uhrenbranche hat sich auch im Jahr 2007 nicht wesentlich verbessert. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Pforzheimer Creditoren-Verein (CV) bei seinen rund 600 Mitgliedern. »Jeder Tag zählt, wenn es darum geht, fällige Schulden einzutreiben«, erläutert CV-Geschäftsführer Rüdiger Wolf die Situation. »Je länger man wartet, desto schlechter werden die Chancen, an das Geld zu kommen.« Obwohl die meisten Lieferanten ihren Kunden bereits zwischen 30 und 60 Tagen Zeit lassen, bis die Ware bezahlt sein soll, dauert es bei einem Drittel der Lieferanten bis zu 150 Tagen und länger, bis sie ihr Geld bekommen, was bei größeren Außenständen leicht zu Liquiditätsproblemen führen kann. »Unsere langjährigen Erfahrungen zeigen, dass die Realisierungschancen von Forderungen gerade in den ersten 120 Tagen nach Fälligkeit am höchsten sind«, ist die Erfahrung im CV. Der Anteil

an uneinbringlichen Forderungen nehme nach Ablauf von sechs Monaten stetig zu. Rüdiger Wolf mahnt deshalb, fällige Forderungen möglichst frühzeitig an den CV zu übertragen. Dieser konnte im vergangenen Jahr noch über 78 Prozent der an ihn übertragenen inländischen Forderungen realisieren. Von den ausländischen Forderungen konnten 65 Prozent erfolgreich realisiert werden. Der Gesamtbetrag lag bei insgesamt 18,4 Millionen Euro.

Rüdiger Wolf empfiehlt gleichzeitig, vor Aufnahme neuer Geschäftsbeziehungen grundsätzlich die Bonität des Kunden durch den CV prüfen zu lassen. Dessen international ausgerichtete branchenbezogene Datenbank werde täglich aktualisiert und liefere so stets verlässliche Auskünfte über das Zahlungsverhalten und die Bonität von über 75.000 Unternehmen.

Durch die Bildung von Datenpools für einzelne Lieferantengruppen bietet der CV seinen Mitgliedern ein Frühwarnsystem zur Risikosteuerung. Darüber hinaus bietet der 1984 gegründete Gläubigerschutzverband über seine Tochtergesellschaft »factoris gmbH« das Factoring an, das heißt, diese kauft Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen, übernimmt den hundertprozentigen Schutz gegen Zahlungsausfall und zahlt kurzfristig bis zu 90 Prozent des angekauften Forderungsbetrags an den Factoring-Kunden aus, der auf diese Weise sofortige Liquidität erhält. ●

IHK Nordschwarzwald:

Schmuckindustrie verhalten optimistisch

In der Schmuckindustrie habe sich die wirtschaftliche Situation gegenüber der letzten Umfrage im Herbst 2007 etwas eingetrübt, heißt es im aktuellen Konjunkturbericht der IHK Nordschwarzwald. Dies wird vor allem darauf zurückgeführt, dass die Mehrheit der Unternehmen ihre Geschäftslage zwar noch als »befriedigend« einstuft, aber die Umsätze im Inland das Niveau vom vergangenen Herbst nicht mehr erreicht haben. Die Kapazitäten sind vor allem wegen der verhaltenen Nachfrage im Inland aktuell nur zu 72 Prozent ausgelastet. »Für die kommenden Monate geht die Branche von einer gleichbleibenden Entwicklung aus mit einer wieder verbesserten Umsatzentwicklung im Inland«, heißt es verhalten optimistisch. Risiken werden vor allem in den steigenden Kosten und der unsicheren Entwicklung der Weltwirtschaft gesehen. Nach wie vor ist jedoch der Export eine wichtige Stütze der Branche, denn hier erhoffen sich die Unternehmen noch weitere Zuwächse. Als Ziele nennen sie primär Asien, die GUS-Staaten sowie die Länder der EU. ●