



Wladimir, Sunjundukow, MAGIOR.JEWELRY

MAGIOR.JEWELRY – STILVOLLER HERRENSCHMUCK FÜR DEN ANSPRUCHSVOLLEN MANN

Längst ist Schmuck ein unverzichtbares Accessoire für den modebewussten Mann. Professional Jeweller Germany hat sich im kleinen Kreis der Anbieter von Herrenschmuck umgesehen und ist auf die junge Marke MAGIOR.JEWELRY aufmerksam geworden.

MAGIOR Bracelets bestehen aus einer 18 Karat Goldschließe mit eingearbeiteten Edelsteinen und Diamanten, die an einem Armband aus feinstem geflochtenem Nappaleder zu befestigen ist. Im 3D-Verfahren kreierte Motive zieren Verschluss und Einschieber, sogenannte Units. Exklusiv, dezent, ausdrucksstark, so lässt sich das lässige Design charakterisieren. Das Herzstück und Besondere bei den Armbändern ist die genial konstruierte Schmuckschließe, die es erlaubt, das Armband mühelos zu öffnen und zu schließen. Durch sie wird der Armbandtausch oder das Auffädeln von Units zum Kinderspiel. So kann sich jeder sein Armband auf vielfältige Art und Weise individualisieren. Professional Jeweller Germany sprach mit Wladimir Sujundukow, Inhaber von MAGIOR.JEWELRY, über seine Zukunftspläne für die noch junge Schmuckmarke.

Professional Jeweller Germany: „Wann haben Sie MAGIOR.JEWELRY gegründet?“

Wladimir Sujundukow, MAGIOR.JEWELRY: „Die Idee eine eigene Schmuckmarke zu gründen entstand 2015. Es dauerte danach rund zwei Jahre, bis die Produktentwicklung, Tragetests und der erste Prototyp fertig waren. Die ersten MA-

GIOR Bracelets kamen 2017 auf den Markt und in den Verkauf. Seit 2023 ist die Marke „MAGIOR“ als Trademark registriert.“

PJG: „Was war der Antrieb dafür eine eigene Schmuckmarke zu gründen?“

WS: „Erst einmal ging es mir darum, ein Schmuckstück herzustellen, das ich selbst gerne tragen würde. Ein schlichtes, schönes, elegantes und gleichzeitig luxuriöses Bracelet, das ein geschmackvoller Hingucker ist. Als ich den ersten Prototypen mir bekannten Juwelieren gezeigt hatte und sehr viel positives Feedback zum Produkt erhielt, war dies für mich das Zeichen, den Sprung zu wagen und meine eigene Marke zu gründen, da die Nachfrage nach stilvollem Herrenschmuck gegeben war.“

PJG: „Wie sind Sie in die Schmuckbranche gekommen?“

WS: „In die Schmuckbranche bin im Sommer 2013 gekommen - als Mitarbeiter einer Firma, die für die Sicherheit eines hochkarätigen Juwelier zuständig ist. Von den edlen Juwelen und schönen Schmuckstücken, die mich tagtäglich während meiner Arbeit umgaben, war ich vom ersten Moment an beeindruckt und fasziniert. So hat sich nach und nach alles ergeben.“

PJG: „Was macht für Sie guter Männerschmuck aus?“

WS: „Aus meiner Sicht muss guter Herrenschmuck schlicht, aber gleichzeitig luxuriös aussehen. Eine edle Optik ist unabdingbar, damit Konsumenten, die nicht

aus der Schmuckbranche kommen, trotzdem sofort erkennen, dass es sich um ein sehr hochwertiges Produkt handelt, das einen gehobenen Lifestyle verkörpert, ohne dabei protzig zu sein. Es kommt auf das Understatement an. Und ebenfalls sehr wichtig: Schmuck muss einfach in der Handhabung beim An- und Ablegen, angenehm zu tragen sowie gleichzeitig robust und sicher sein.“

PJG: „Was planen Sie für MAGIOR.JEWELRY für die Zukunft?“

WS: „Ideen für neue Designs und Produkte habe ich sehr viele, aber das bleibt erstmal Geschäftsgeheimnis. Lassen Sie sich überraschen! Generell ist es mein Ziel, neue Juwelier-Partner zu gewinnen, die von meinem Schmuckdesign und Markenkonzept überzeugt sind und auch eigene Kunden für MAGIOR Bracelets begeistern möchten.“

PJG: „Welche Juwelier Partner wünschen Sie sich?“

WS: „Bisher arbeite ich hauptsächlich mit familiengeführten Unternehmen zusammen. Wunderbare, zuverlässige Menschen, bei denen man sich zu einhundert Prozent auf das gesprochene Wort verlassen kann. Solche Partner wünsche ich mir für die Zukunft.“

PJG: „Was ist für die Damenkollektion alles geplant?“

WS: „Aufgrund von Kundenanfragen habe ich angefangen, auch eine eigene Damenkollektion zu entwickeln. Hier wird sich in Zukunft noch einiges tun.“

MAGIOR.JEWELRY – HERVORRAGEND ALS ANLASS- UND ZUSATZVERKAUF – INTERVIEW MIT RALF NITSCH, JUWELIER NITSCH MANNHEIM



Bereits seit rund fünf Jahren führt der renommierte Mannheimer Traditionsjuwelier Nitsch die junge Nischenmarke MAGIOR.JEWELRY. Gemäß der Philosophie des Hauses „Klassisch.Modern.Nitsch.“ besteht der Anspruch des Hauses, Kunden erstklassiges Schmuckdesign und einen hervorragenden Service anzubieten. Ein Meister-Atelier und eine Uhrenwerkstatt runden das Angebot ab. Professional Jeweller Germany sprach mit Ralf Nitsch über das Thema Herrenschmuck im Allgemeinen und im Besonderen darüber, was die Marke MAGIOR.JEWELRY bietet und für einen Juwelier interessant macht.

Professional Jeweller Germany: „Welche Kriterien muss Männer- schmuck für Sie erfüllen, damit er sich gut verkauft? Und wie lässt sich Herrenschmuck von MAGIOR.JEWELRY am besten verkaufen?“

Ralf Nitsch, Inhaber Juwelier Nitsch: „Eines vorweg: Momentan lässt sich beobachten, dass aktuell die Nachfrage von Männern nach Herrenschmuck immer mehr im Kommen ist. Gleichzeitig ist stilvoller Herrenschmuck nicht einfach zu finden. Das heißt, als Juwelier habe ich die Möglichkeit, Männer wieder stärker an dieses Thema heranzuführen und darauf aufmerksam zu machen. Hier liegt viel verborgenes Potenzial, das sich nutzen lässt, in dem beispielsweise beim Beratungsgespräch Wünsche beim Kunden geweckt werden.“

In Bezug auf MAGIOR.JEWELRY bietet

sich die Marke unter anderem gut für Zusatzverkäufe bei Uhren an. Hat der Kunde eine Uhr gewählt, so zeigen wir ihm gerne die edlen Lederbänder mit dem zugleich technischen, aber schmuckähnlichen Verschluss von MAGIOR.JEWELRY. Eine Verbindung zwischen Uhr und Armband ist über eine gemeinsame Farbe herstellbar oder mittels Kontrastfarben lässt sich ein bewusstes Statement setzen. Eine weitere Möglichkeit: Der Kunde wählt eine edelsteinbesetzte Schließe von MAGIOR.JEWELRY, die die Farbe des Zifferblattes aufnimmt.

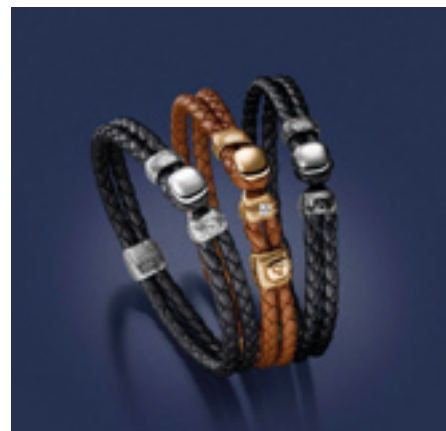
Mittlerweile gibt es aber auch Kunden, die gezielt in unser Geschäft kommen und nach stilvollem Herrenschmuck fragen. Das freut uns natürlich.“

PJG: „Welche Alleinstellungsmerkmale hat für Sie MAGIOR.JEWELRY?“

RN: „Die Armbänder von MAGIOR.JEWELRY haben für uns ein rundes, gut durchdachtes Konzept. Das Produkt besteht aus hochwertigen Materialien wie 750/- Gold, Edelsteinen und Leder. Daher passen die Armbänder der Marke hervorragend zu anderen, hochwertigen Lifestyleprodukten und verkörpern einen gehobenen Lebensstil. Dabei wirken die Armbänder nicht abgehoben, sondern lässig-luxuriös, sie sind gleichzeitig locker zu verschiedenen Looks kombinierbar.“

PJG: „Wie läuft die Zusammenarbeit zwischen Juwelier und Marke ab? Welche Vorteile bietet Ihnen die Marke beispielsweise hinsichtlich Service, etc.“

RN: „Da MAGIOR.JEWELRY eine junge Nischenmarke ist, wird sehr schnell auf unsere Anfragen reagiert. Alles wird individuell für den Kunden angepasst. Hat der Kunde spezielle Individualisierungswünsche, so werden diese flexibel umgesetzt. MAGIOR.JEWELRY berät bei Anfragen gut, was an Anfertigungen möglich ist. Daneben bekommt der Kunde eine Entwurfs- skizze gezeigt, damit er sich vorab ein Bild von seinem Unikat machen kann. Auch der



Tausch des Lederbandes oder eine Neubestellung von weiteren Armbändern funktioniert reibungslos.“

PJG: „Wie lange haben Sie MAGIOR.JEWELRY schon in Ihrem Sortiment und warum haben Sie sich für die Marke entschieden?“

RN: „Wir führen MAGIOR.JEWELRY seit 4-5 Jahren und durften die Entwicklung der jungen Marke von Anfang an mitverfolgen. Der ausgeklügelte Verschluss in Kombination mit dem Armband ist ein Alleinstellungsmerkmal und das Design spricht eine Klientel an, die international unterwegs ist und auf guten Geschmack Wert legt. Herrenschmuck ist sich vom Design her oft ähnlich, das ist hier definitiv nicht der Fall. Es ist ein Produkt, an dem der Kunde Spaß hat, da sich der Verschluss so einfach bedienen lässt und gleichzeitig toll aussieht.“

PJG: „Sie verkaufen auch die Damenkollektion von MAGIOR.JEWELRY. Wie nehmen Damen die Marke im Unterschied zu Herren wahr?“

RN: „MAGIOR.JEWELRY hat natürlich seinen Schwerpunkt bei Herrenschmuck, aber auch für Damen gibt es ein entsprechendes Angebot. Die Lederbänder zeigen eine femininere Farbpalette. Frauen suchen aber im Gegensatz zu Männern nicht unbedingt das Schmuckstück zur Uhr, sondern beispielsweise ein Armband, weil sie gerade eines haben möchten. Der Verkauf funktioniert somit für dieses Produkt ganz verschieden bei den Geschlechtern.“