

Who

Christ Uhren & Schmuck, Basel, a obtenu en 2017 un chiffre d'affaires de 81 millions de francs, en recul de 6,9 pour cent par rapport à 2016 (87 Mio.) ce qui signifie un recul de 6,9 pour cent. Dans la même période a diminué le nombre de filiales de 70 à 69. Le nombre de collaborateurs a diminué de 5,6 pour cent de 414 à 391. En outre, à la fin de 2017, 30 apprentis ont été recrutés par Christ en formation. En résumé, l'ensemble des ventes de la filiale de la Coop-Gruppe appartenant à l'horlogerie et à la bijouterie de Christ ont subi une baisse de 15,8 pour cent en 2017 par rapport à 2011. En comparaison, en 2011, Christ a obtenu un chiffre d'affaires de 114 millions de francs, ce qui a diminué depuis lors de 29,8 pour cent. Pendant la même période, le nombre de collaborateurs a diminué de 510 à 391. Le chiffre d'affaires réalisé par succursale a également diminué de 23,3 pour cent. Pendant la même période, le nombre de collaborateurs a diminué de 510 à 391. Le chiffre d'affaires réalisé par succursale a également diminué de 23,3 pour cent. Pendant la même période, le nombre de collaborateurs a diminué de 510 à 391. Le chiffre d'affaires réalisé par succursale a également diminué de 23,3 pour cent.

Christ Montres & Bijoux, Bâle,

a enregistré en 2017 un chiffre d'affaires de 81 millions de francs, en recul de 6,9 pour cent par rapport à 2016. Au cours de l'exercice, le nombre de succursales s'est réduit de 70 à 69 alors que celui des collaborateurs s'est contracté de 414 à 391. A la fin de l'année dernière, 30 apprentis suivaient leur formation dans l'entreprise. Ainsi, la chaîne d'horlogeries-bijouteries, qui appartient au groupe Coop, n'est pas parvenue à juguler en 2017 la baisse constatée au cours des dernières années, tant pour le chiffre d'affaires que pour le volume des transactions. A titre de comparaison, Christ enregistrait encore en 2011 un chiffre d'affaires de 114 millions de francs, qui a diminué depuis lors de 29,8 pour cent. Pendant la même période, le nombre de collaborateurs a diminué de 510 à 391. Le chiffre d'affaires réalisé par succursale s'est également inscrit en recul. Tandis que les magasins de la chaîne réalisaient un chiffre d'affaires annuel moyen de 1,39 million de francs en 2011, il n'était plus que de 1,17 million l'an dernier, en baisse de 15,8 pour cent.

Die Baselworld

will die „Daily News“, die während der Messe jeweils erschienen waren, in diesem Jahr nicht mehr publizieren. Die Publikation war vom deutschen Untitled Verlag im Zeitungsformat herausgegeben worden. Nun scheint sie dem Basler Kostenbauch etwas zu stark auf den Magen gedrückt zu haben. Obwohl die Seiten jeweils vollgepackt waren mit kostenpflichtigen Anzeigen, war die Zeitschrift offensichtlich nicht mehr rentabel. Für viele Aussteller ist damit ein weiterer Kostenfaktor weggefallen.

Baselworld

n'éditera plus en 2018 les «Daily News», qui paraissent chaque année pendant la durée du salon. Cette publication au format de journal était réalisée par la maison d'édition allemande «Untitled». Il semble en effet que la direction de la foire a considéré comme trop importants les frais liés à la réalisation de ce projet. Même si de nombreuses pages étaient consacrées à des annonces payantes, les «Daily News» n'étaient manifestement plus rentables. Pour les exposants, un autre avantage a ainsi passé à la trappe.

GemGenève, l'an 1 d'un salon exclusif!

Du 10 au 13 mai 2018, Genève abritera, à Palexpo, un nouveau salon international très exclusif: Gemgenève. De prestigieux exposants internationaux et suisses du monde du bijou, du bijou ancien, des pierres de couleur, du diamant et des perles se retrouveront dans la capitale genevoise durant les «viewings» des grandes maisons de ventes aux enchères Christie's et Sotheby's.

Genève accueillant déjà le haut de gamme de l'horlogerie avec le SIHH (Salon de la Haute Horlogerie), une exposition florissante avec l'EPHJ (Environnement Professionnel Horlogerie Bijouterie et Microtechnologies) rassemblant près de 900 exposants, il lui manquait un fleuron pour mettre en valeur l'univers de la joaillerie, des perles et des pierres. Deux genevois renommés, marchands de bijoux anciens et de pierres, Thomas Färber et Ronny Totah, ont relevé le défi en créant cette première édition de Gemgenève.



Colliers de perles fines et saphirs originaires du Cachemire, Horovitz & Totah.

Gold'Or: Quand avez-vous décidé d'organiser ce nouveau salon à Genève?

Thomas Färber et Ronny Totah: Cela faisait quelques années que nous y songions, chacun de notre côté, car Bâle ne nous satisfaisait plus. Nous ne nous sentions pas écoutés. L'année dernière, en en parlant à notre retour à Genève, nous avons constaté que, dans nos têtes, nous avions chacun un projet quasi identique et nous avons décidé de tester la viabilité de notre plan. C'est parti sur les chapeaux de roues!



Thomas Färber (à droite) et Ronny Totah les instigateurs de Gemgenève en séance de travail.

Dites-nous en un peu plus!

Nous souhaitons réaliser le salon auquel nous aimerions participer avec des exposants internationaux choisis et de

haut niveau. Quelques partenaires nous ont immédiatement suivis. Palexpo a mis à notre service sa compétence pour l'organisation; l'EPHJ s'est associée à Gemgenève; Christie's et Sotheby's ont apprécié cette idée audacieuse et incluent une annonce dans leurs catalogues respectifs; une importante maison de surveillance assurera la sécurité du salon. En quelques semaines et avec des membres de nos organisations internes respectives, nous avons lancé des «invitations» et avons eu la formidable surprise d'avoir rapidement beaucoup d'intérêt et de nombreuses réponses.

Combien vous fallait-il d'exposants pour démarrer?

Au départ, c'était un peu difficile à dire. Il y a de nombreux frais fixes dans cette organisation dont la sécurité n'est pas le moindre. Au minimum, il nous fallait une septantaine d'exposants. Mais la participation n'était pas tout. La qualité des maisons qui nous rejoignaient était essentielle pour nous deux. Une diversité de spécialités, une

bonne répartition des nationalités, la notoriété des signatures, ces valeurs nous paraissaient primordiales. Nous tablions, sans oser le dire trop fort, sur 80 participations. Aujourd'hui, nous en sommes à 110 exposants et quatorze nationalités bien réparties à travers le monde. Parmi eux, tous les grands laboratoires internationaux dont le GIA.

Qu'offrez-vous à vos exposants?

Un stand clé-en-main de 15, 30 ou 60 mètres carrés! Avec coffre-fort, caméras de sécurité, mobilier de base, électricité, prises, wifi ... et même une «poubelle de tri». Exposant nous-mêmes à travers le monde, nous savons ce que nous aimons trouver sur place, à notre arrivée. Nous espérons avoir pensé à tout! Un effort promotionnel à l'international a été réalisé avec de la publicité bien ciblée. A Genève, notre attachée de presse a déjà produit un gros effort. Bien que nous souhaitions chouchouter nos exposants, ce salon est aussi destiné à nos détaillants! Nous espérons les rendre heureux et satisfaits de leur séjour à Genève.

Combien de personnes dans votre organisation interne pour le salon?

Très peu! Quelques-unes! Tout d'abord, nous deux, qui nous sommes engagés financièrement et qui travaillons, depuis presque une année, 7 jours sur 7. Deux de nos filles: Nadège Totah et Ida Färber qui ont pris cette organisation à bras le corps et ne ménagent pas leur peine. Comparé à de nombreux organisateurs de salons, nous sommes vraiment une micro organisation ...

Pour une année de travail, c'est un suivi impressionnant que nous n'imaginions, heureusement, pas au début de cette aventure. Un challenge incroyable mais maintenant que nous arrivons presque au bout, on va pouvoir commencer à se faire plaisir!



Magnifique broche (env. 1860) représentant un papillon serti de 19 rubis birmans, taille coussin, et diamants, tailles anciennes diverses.

Comment décrivez-vous «votre» salon?

Comme une «niche exclusive de haut niveau» qui sera capable, nous l'espérons, de susciter la curiosité des détaillants et ravira les exposants qui souhaiteront y revenir. Nous avons reçu de nombreux courriels de personnes ne pouvant s'organiser pour cette année mais qui souhaitent nous rejoindre l'an prochain.

Pourquoi le choix de ces dates, un peu étonnantes, en plein mois de mai?

Parce que le monde entier qui se consacre aux bijoux anciens, bijoux, diamants, pierres de couleur et perles (fines ou non) se retrouve à Genève pour voir les pièces proposées et miser durant les ventes aux enchères des grandes maisons présentes en ville. Les acheteurs et collectionneurs peuvent, ainsi, faire d'une pierre deux coups, trouver des objets au salon et aux ventes. Avec plus de 35 exposants américains, 17 suisses, un autrichien, des Indiens, des Libanais et des Asiatiques, nous aurons tous la possibilité de découvrir de nouveaux détaillants et de nouveaux fournisseurs.



Diamant de 1.06 ct, taille «cerf-volant», couleur Fancy Vivid Rose-Violacé, mine d'Argyle (Australie). Antwerp Cut.

Dans cette dernière ligne droite, quelle est l'activité qui vous donne le plus de satisfaction?

Le placement des exposants! Personne ne sera coincé à côté des toilettes, dans le froid! Nous pratiquons comme une maîtresse de maison qui agit avec diplomatie pour que chaque convive soit à sa place, la meilleure. Au salon Gemgenève, tout le monde sera «bien» placé.

Catherine De Vincenti

Informations
www.gemgeneve.com

SENSITIVE®



Weil's mir gut tut
IMMER UND ÜBERALL



ANTIALLERGISCHER OHRSCHMUCK

STUDEX SENSITIVE

zanella.

FÜR INFORMATIONEN ODER PRÄSENTATION:

Zanella Fashion + Design GmbH
Tel. 041 781 10 00 – info@zanellagmbh.ch – www.zanellagmbh.ch

GemGenève, Premiere einer neuen Edelstein-Messe

Vom 10. bis 13. Mai findet in Genf (Palexpo) die Gemgenève statt, eine neue, exklusive und internationale Messe für Schmuck, Antikschmuck, Farbsteine, Diamanten und Perlen. 110 namhafte Unternehmen aus vierzehn Ländern stellen aus. Die Messe findet bewusst zur gleichen Zeit wie die grossen Genfer Viewings der Auktionshäuser Christie's und Sotheby's statt.

Gold'Or: Wann haben Sie entschieden, diese neue Messe zu organisieren?

Thomas Färber und Ronny Totah: Wir haben, jeder für sich, schon seit einigen Jahren mit dieser Idee gespielt. Basel war für uns seit geraumer Zeit unbefriedigend, wir fühlten uns mit unseren Anliegen nicht ernst genommen. Im letzten Jahr vor der Rückreise nach Genf stellten wir fest, dass wir beide unabhängig voneinander ein nahezu identisches Projekt vor Augen hatten. Also beschlosssen wir, der Idee Taten folgen zu lassen und uns auf das Abenteuer einzulassen. Ein wenig Kühnheit gehört schon dazu.

Erzählen Sie uns noch etwas mehr.

Wir wollen eine Messe organisieren, an der wir auch selber gerne teilnehmen, zusammen mit internationalen Ausstellern von hohem Niveau. Einige Partner sind schnell auf den Zug aufgesprungen: Die Palexpo-Messe steht uns mit ihrer organisatorischen Kompetenz zur Seite, auch die Messe EPHJ hat sich mit uns als Teilhaber zusammengetan. Christie's und Sotheby's hat die etwas verwegene Idee ebenfalls gefallen, sie unterstützen uns im Marketingbereich, etwa mit Anzeigen in ihren Katalogen, und eine wichtige Überwachungsfirma garantiert für die Sicherheit während des Anlasses. Innert weniger Wochen hatten wir Einladungen an potenzielle Aussteller verschickt und stellten mit Überraschung fest, dass wir auf Anhieb auf viel Interesse in der Branche stiessen.

Wo lag die Schwelle bei der Ausstellerzahl?

Zur Deckung der Fixkosten, hier ist die Sicherheit ganz vorne zu nennen, setzten wir uns ein Ziel von 70 bis 80 Ausstellern. Jetzt sind wir bei 110 aus vierzehn Ländern, gut verteilt rund um den Globus. Dazu kommen die wichtigen gemmologischen Labore wie Gübelin, GGTL, SSEF und nicht zuletzt das GIA. Die Anzahl war aber nicht alles entscheidend, ebenso wichtig war uns die Qualität der Aussteller. Auch der Aspekt der Vielfalt bezüglich Angebot, Herkunft und Bekanntheit der Aussteller war uns sehr wichtig.

Welche Leistungen bieten Sie den Ausstellern?

Einen komplett eingerichteten Stand von 15, 30 oder 60 Quadratmetern mit Tresor, Videoüberwachung, Basismobiliar, Strom, Steckdosen, Wi-Fi und sogar einem Abfalleimer zum Sortieren. Wir stellen selber seit vielen Jahren auf Messen aus und wissen, was wir an einem Stand vorfinden möchten. Wir hoffen, an alles gedacht zu haben. Dazu haben wir weltweit zielgerichtet Werbe- und Marketingaktivitäten unternommen. Nicht zuletzt in Genf haben diese Anstrengungen breite Medienresonanz gefunden. Wir tun viel für unsere Aussteller, aber ganz besonders interessieren uns auch die Fachbesucher und Detaillisten, denen wir einen möglichst angenehmen und interessanten Aufenthalt in Genf bieten wollen.



Brosche mit Aquamarin, Diamanten und Opalen, Sandra Cronan Ltd.



Rubinschale, gefertigt von Axel Henn, Deutschland.

Wie viele Personen sind insgesamt für die Messe tätig?

Wir sind ein kleines Team. Natürlich wir beide, wobei wir seit rund einem Jahr sieben Tage die Woche und unter grossen finanziellen Anstrengungen für das Projekt arbeiten. Dann zwei unserer Töchter, Nadège Totah und Ida Färber, die uns mit aller Kraft bei der Organisation der Messe unterstützen. Im Vergleich mit anderen Messen sind wir ein kleines Team. Dass wir so weit gekommen sind, hätten wir vor einem Jahr nicht gedacht. Jetzt, kurz vor dem Ziel, ist unsere Vorfreude auf die Messe sehr gross.

Wie würden Sie selber Ihre Messe beschreiben?

Als einen exklusiven Nischenevent auf hohem Niveau, der die Neugier bei den Detaillisten, Fachhändlern und Schmuckherstellern weckt und die Erwartungen der Aussteller erfüllt, sodass alle gern wiederkommen. Erfreulich ist auch, dass uns viele Unternehmen mitgeteilt haben, dass sie in diesem Jahr aus organisatorischen Gründen nicht kommen können, aber gerne nächstes Jahr mit dabei sind.

Wieso findet die Gemgenève, etwas überraschend, Mitte Mai statt?

Hauptgrund war, dass sich zu diesem Zeitpunkt anlässlich der Auktionstage von Christie's und Sotheby's jeweils die Welt der Sammler und Einkäufer für antike und zeitgenössische Schmuckstücke sowie Edelsteine und Perlen in Genf einfindet. Händler, Sammler und Käufer kommen somit doppelt auf ihre Kosten.

Welcher Aspekt hat Sie bei den Vorbereitungen am meisten gefreut?

Die Platzierung der Ausstellerstände. Wir können garantieren, dass sich kein Aussteller neben einem Toiletteingang eingepfercht oder im Durchzug befindet. Wir legen grossen Wert darauf, allen Bedürfnissen nachzukommen. An der Gemgenève, das können wir mit Überzeugung sagen, wird jeder Aussteller optimal platziert sein. (cdv)

Info
www.gemgeneve.com



Antike Diamant-Brosche, etwas 1885, gefertigt von René Lalique.
Schmuck und Foto: The Faerber Collection.