

Frieden AG Creative Design

# Eine Investition in Freude

Anfang Jahr ist die Schmuckmanufaktur Frieden AG an Patrick und Brigitte Aeschbacher, Inhaber der Firma Bläuer AG, übergegangen. Seither arbeiten Vorgänger und Nachfolger Hand in Hand. Heute ziehen sie eine positive Bilanz und blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Sieben Monate nach der Geschäftsübergabe der Frieden AG Creative Design sitzen sie an einem Tisch: die bisherigen Inhaber Thomas und Charlotte Frieden, ihr Geschäftspartner René Lauper und ihre Nachfolger, das Ehepaar Patrick und Brigitte Aeschbacher. Das Besondere: Sie alle arbeiten tatkräftig mit im Betrieb und jeder scheint seine Rolle gefunden zu haben. Aeschbachers wollen das Unternehmen im Sinne ihrer Vorgänger weiterführen und haben deren volle Rückendeckung.

## Übergabe in Raten

Im Schmuckbereich arbeitet René Lauper eng mit Brigitte Aeschbacher zusammen und übergibt ihr Schritt für Schritt die Verantwortung für die Kollektionen. Sie profitiert vom Wissen ihres Vorgängers und freut sich darauf, selbst kreativ tätig zu werden. Frieden als Marke noch stärker zu positionieren, ist eines der Ziele. So strebt man an, in Zukunft eine eigene Schmucklinie unter dem Namen Frieden aufzubauen, wobei der neue Zusatz im Logo „Swiss Jewellers since 1898“ sowohl für die Schweiz wie fürs Ausland von Bedeutung ist. Der Grosshandelskunde soll dabei frei entscheiden können, ob er den Schmuck mit oder ohne Label Frieden anbieten will.

Ein weiteres wichtiges Standbein von Frieden ist der Handel mit Diamanten und Farbedelsteinen. Thomas Frieden begann 1970 mit dem Direkteinkauf von hochwertigen Farbsternen in den Herkunftsländern. Damals wurde hauptsächlich für die eigene Schmuckproduktion oder für spezielle Kundenaufträge eingekauft. Im Laufe der Zeit entwickelte sich die Sparte weiter zum eigenständigen Handel, der heute einen bedeutenden Teil der Geschäftstätigkeit ausmacht. „Wir suchen die Steine möglichst nahe bei den Produktionsstätten und können so den Zwischenhandel weitgehend umgehen“, sagt Thomas Frieden.

## Team soll ergänzt werden

Der Edelsteinbereich liegt nach wie vor fest in den Händen von Thomas Frieden und René Lauper. Patrick und Brigitte Aeschbacher lassen sich zwar in die Materie einführen, doch sie wissen, dass sie in dieser Sparte mittelfristig Verstärkung brauchen durch eine Person, die nicht nur tiefes gemmologisches Fachwissen mitbringt, sondern ebenso langjährige Erfahrung im weltweiten Handel.

Eine weitere Stelle, die in absehbarer Zeit neu besetzt werden muss, betrifft den Aussendienst. Heiner Gehrig, Verkaufsleiter Schweiz und international, denkt nach über 30 Jahren bei Frieden langsam ans Kürzertreten.

## Fokus auf Service und Auswahlen

Patrick Aeschbacher betont, dass der Kundenservice für ihn Priorität habe. Als Lieferant will er leistungsfähig und schnell sein, Anfertigungen



Set in Weissgold 750 mit Saphiren und Brillanten.

sollen kurzfristig möglich sein, Bestellungen und Auswahlen rasch abgewickelt werden. Auf dem Schweizer Markt ist ihm wichtig, die Partnerschaft mit bestehenden Händlern zu intensivieren, sie zu unterstützen und ihre Kompetenzen zu stärken. So bietet der Aussendienst mit Corinne Keiser und Heiner Gehrig den Kunden Unterstützung bei Kundenanlässen, während Charlotte Frieden mit Texten und Bildmaterial für Marketingzwecke zur Verfügung steht. Thomas Frieden und René Lauper bieten Fachvorträge zum Thema Edelsteine an.

Ein gutes Zeichen ist, dass sich seit der Übergabe im Personalbereich nichts geändert hat. „Es ist sehr erfreulich, dass wir alle Angestellten von Frieden übernehmen und damit Loyalität und Firmentreue belohnen konnten“, ist sich das Ehepaar Aeschbacher einig. Erfreulich ist dies aber auch für die Kunden, die sich an vertraute Personen wenden können. Nebst dem bereits erwähnten Aussendienst sind dies Manuela von Allmen, Verantwortliche für den Kundendienst, sowie Jacqueline Brötie, Silke Grassl und Annemarie Vonlanthen, zuständig für Bestellungen und Auswahlen. Sie werden neu unterstützt von Andrea Gerber, einer Mitarbeiterin der Firma Bläuer AG.

Als Fazit von Patrick und Brigitte Aeschbacher lässt sich festhalten: Die Übernahme der Schmuckmanufaktur Frieden ist für sie nicht nur eine Erweiterung des Geschäfts, sondern auch „ein Schritt in Neuland und eine Investition in Freude“.

Tanja Wenger

Info  
www.frieden.ch

# Un bel investissement

Au début de l'année, la manufacture de bijouterie Frieden a été reprise par Patrick et Brigitte Aeschbacher, qui possèdent l'horlogerie-bijouterie Bläuer. Depuis lors, les anciens et nouveaux propriétaires travaillent la main dans la main. Ils tirent aujourd'hui un premier bilan positif et regardent l'avenir avec confiance.

Sept mois après la reprise de Frieden AG Creative Design, les anciens propriétaires Thomas et Charlotte Frieden ainsi que leur associé René Lauper sont assis autour d'une table avec leurs successeurs, Patrick et Brigitte Aeschbacher. L'aspect peu commun de cette situation: ils sont tous engagés activement dans l'entreprise où chacun semble avoir trouvé sa place. Le couple Aeschbacher souhaite poursuivre l'œuvre de ses prédécesseurs et bénéficie de leur soutien total.

## Transmission par étapes

Dans le domaine de la bijouterie, René Lauper collabore étroitement avec Brigitte Aeschbacher et lui transmet progressivement la responsabilité des collections. Pour sa part, Brigitte Aeschbacher profite du savoir-faire de son prédécesseur et se félicite de déployer également une activité créative. L'un de ses objectifs consiste à renforcer encore la position de la marque Frieden. A cet effet, elle présentera dans un proche avenir une ligne inédite de bijoux sous le nom de Frieden en complétant le logo de la mention «Swiss Jewellers since 1898» afin de susciter un fort impact en Suisse et à l'étranger. Sur le marché de gros, les clients devraient pouvoir choisir librement s'ils souhaitent proposer les créations avec ou sans le label Frieden.

Un autre pilier essentiel de la maison est représenté par le négoce des diamants et des pierres précieuses. Thomas Frieden a commencé en 1970 à acheter directement des gemmes de haute qualité dans leurs pays d'origine. Au fil des années, cette activité s'est développée pour devenir un secteur à part entière qui compose aujourd'hui une part importante de la société. «Nous recherchons les gemmes dans des lieux aussi proches que possible de leurs zones d'extraction et contournons ainsi dans une large mesure les intermédiaires», précise Thomas Frieden.

## Compléter le team

Comme précédemment, le domaine des pierres précieuses demeure dans les mains de Thomas Frieden et de René Lauper. Patrick et Brigitte Aeschbacher approfondissent naturellement leurs connaissances en la matière, mais ils savent qu'ils auront besoin à moyen terme d'une personne qui apporte de solides compétences en gemmologie ainsi qu'une expérience de nombreuses années dans le négoce des pierres précieuses à l'échelle internationale.

Un autre poste devra être repourvu au service extérieur dans un proche avenir. Après avoir passé trente ans dans l'entreprise, le directeur des ventes Heiner Gehrig songe en effet à réduire son temps de travail.

Saphir bleu, rubis et saphir jaune.



Collection Rainbow: set en or gris 750 avec saphirs de couleurs naturelles de Madagascar.

## Service et envois au choix

Patrick Aeschbacher considère que le service à la clientèle possède une importance prépondérante. Comme fournisseur, il souhaite se montrer performant et rapide. Les fabrications spéciales doivent être réalisables à court terme, les commandes et les envois au choix préparés rapidement. Sur le marché suisse, il désire intensifier les liens avec les partenaires du commerce de détail et renforcer leurs compétences. Corinne Keiser et Heiner Gehrig du service extérieur offrent un soutien concret pour les événements organisés par les clients alors que Charlotte Frieden met à disposition des textes et du matériel iconographique pour des opérations de marketing. Thomas Frieden et René Lauper proposent également des exposés spécialisés sur le thème des pierres précieuses.

C'est un bon signe qu'aucun changement dans le personnel ne soit intervenu depuis la reprise. «Nous sommes heureux d'avoir conservé tous les employés de Frieden, que nous avons ainsi pu récompenser de leur loyauté et de leur fidélité à l'entreprise», déclarent Patrick et Brigitte Aeschbacher. Cette situation est aussi appréciée des clients qui continuent de s'adresser à leurs interlocuteurs de longue date. Le team se compose de Manuela von Allmen, responsable du service à la clientèle, qui est épaulée par Jacqueline Brötli, Silke Grassl et Annemarie Vonlanthen, qui s'occupe des commandes et des envois au choix. Cette dernière bénéficiera désormais du soutien d'Andrea Gerber, une collaboratrice de la maison Bläuer.

En conclusion, Patrick et Brigitte Aeschbacher relèvent que la reprise de la manufacture Frieden ne constitue pas uniquement une extension de leurs activités, mais représente aussi un pas dans un nouveau domaine et un bel investissement.

Tanja Wenger



Bague en or gris 750 avec spinelle rouge et brillants.

# „Wir wollen das Image von Frieden erhalten“

## **Gold'Or: Patrick Aeschbacher, weshalb sind Sie in den Grosshandel eingestiegen?**

Patrick Aeschbacher: 2017 war für meine Frau und mich ein Schlüsseljahr. Zwar hatte sich unser Detailhandelsgeschäft mit Schwerpunkt Uhren in den letzten siebzehn Jahren sehr gut entwickelt, sodass wir mehr als zufrieden waren. Gerade dies hat uns bewogen, noch eine neue Herausforderung zu suchen; mit 50 Jahren wollten wir nicht im Fahrwasser stecken bleiben, sondern etwas Neues anpacken.

## **Welches sind Ihre Ziele?**

Das Image der Firma Frieden zu erhalten! Unsere Kunden erwarten weiterhin ein umfassendes Paket an Dienstleistungen aus einer Hand zu bekommen: Sie sind gewohnt, dass Auswahlen noch am gleichen oder nächsten Tag erledigt und dass Offerten, Reparaturen und Schätzungen in „due time“ (wie meine aus England stammende Mutter sagen würde) rasch möglichst ausgeführt werden. Das Schmuckangebot muss stimmen, desgleichen das Preis-Leistungsverhältnis. Dazu kommt die persönliche Kundenbetreuung durch unser bewährtes Aussendienst-Team.



Thomas Frieden (von links), Charlotte Frieden, René Lauper, Brigitte Aeschbacher und Patrick Aeschbacher.

## **Wird es auch Neuerungen geben bei der Firma Frieden?**

Im Laufe der Zeit wird sicher das eine oder andere dazukommen, im Bereich Kollektionen, Marketing und IT. Auch im Atelier gehen wir mit der Zeit; so haben wir dieses mit einem 3D-System ausgerüstet und einen dafür qualifizierten Goldschmied eingestellt. Während der Schweizer Markt gesättigt ist, sehen wir im Ausland noch Potenzial. Deshalb werden wir weiterhin an der Baselworld und in Hongkong ausstellen und möglicherweise die Messepräsenz in andern Märkten ausbauen. Grundsätzlich wollen wir die Firma so weiterführen und positionieren, dass wir sie dereinst selber gesund in neue Hände geben können. (twf)

## «Maintenir l'image de la maison»

### **Gold'Or: Patrick Aeschbacher, pour quel motif êtes-vous entré dans le commerce de gros?**

Patrick Aeschbacher: 2017 a été un millésime clé pour ma femme et moi. Notre magasin de détail, qui fait porter l'accent sur le secteur de l'horlogerie, a connu un excellent développement au cours des dix-sept dernières années et nous en sommes particulièrement fiers. C'est précisément ce succès qui nous a incités à relever un nouveau

défi. A 50 ans, nous n'avions pas l'envie de stagner et brûlions de nous lancer dans une belle aventure.

### **Quels sont vos objectifs?**

Maintenir l'excellente image de la maison Frieden! Nos clients veulent obtenir un éventail complet de prestations de la part d'un seul fournisseur. Ils sont habitués à recevoir les envois au choix le même jour ou le lendemain au plus tard et souhaitent que les offres, les devis, les réparations et les estimations soient réalisés aussi rapidement que possible, «in due time» comme le dirait ma mère qui est d'origine anglaise. L'assortiment en bijoux doit répondre aux besoins du marché et présenter un rapport favorable entre le prix et la qualité. Il convient de ne pas sous-estimer non plus les conseils personnalisés à la clientèle délivrés par notre équipe du service extérieur.

### **Des innovations sont-elles prévues pour la maison Frieden?**

Des modifications se produiront assurément au fil du temps, dans le domaine des collections, du marketing ou des solutions IT. Nous suivons le rythme du progrès avec notre atelier que nous avons équipé d'un système 3D. Nous avons engagé un bijoutier qui maîtrise parfaitement cette technique. Si le marché suisse est saturé, nous considérons qu'il existe toujours un vaste potentiel à l'échelle internationale. C'est pourquoi nous continuerons d'exposer notre production à Baselworld comme à Hong Kong et à renforcer notre présence dans les foires qui se tiennent dans d'autres pays. Fondamentalement, nous souhaitons gérer l'entreprise et asseoir sa position en sorte de pouvoir la remettre un jour en bonne santé en de nouvelles mains. (twf)



Bague, clips d'oreilles, collier en or rose 750 de la collection «Carmen».

Drei Fragen an / trois questions à Brigitte Aeschbacher

## „Froh über den Austausch“

**Gold'Or: Brigitte Aeschbacher, Sie sind seit Anfang Jahr am Ruder, die ehemaligen Inhaber arbeiten aber noch tatkräftig mit. Wie klappt diese Zusammenarbeit?**

Brigitte Aeschbacher: Wir haben zwar nun die Verantwortung, das heisst aber nicht, dass die „alten“ Meinungen und Erfahrungen nicht mehr zählen. Im Gegenteil, wir sind sehr froh über den Austausch mit unseren Vorgängern. Es ist ein Miteinander, das auch den Kunden zu Gute kommt. Mein Ziel ist, mittelfristig René Laupers Tätigkeit zu übernehmen; solange er noch mitarbeitet, möchte ich so viel wie möglich von ihm profitieren. Das beinhaltet nebst der Entwicklung von Schmuckkollektionen auch aufwändige Schätzungen, Kostenvoranschläge und Spezialanfertigungen, die bei Frieden zum Alltag gehören. Zudem bin ich daran, meine gemmologischen Kenntnisse mit Hilfe von Prof. Dr. Henry Hänni zu erweitern und zu vertiefen.



Brigitte Aeschbacher mit Lehrmeister Prof. Dr. Henry Hänni.

**Wie halten Sie der Doppelbelastung Bläuer – Frieden stand?**

Solange die bisherige Frieden-Crew noch an Bord ist, kann ich dies gut bewältigen. Durch Nutzen von Synergien in der Administration und im Rechnungswesen konnte ich zudem Routinearbeiten an eine Mitarbeiterin von Frieden delegieren, sodass mir mehr Zeit für die neuen Aufgaben bleibt. Auch haben wir unser Team noch um eine Mitarbeiterin ergänzt. Da unsere Kinder mittlerweile schon fast erwachsen und selbstständig sind, bleibt mir noch mehr Zeit für den Beruf.

**Wo haben Sie Ihren Arbeitsplatz?**

Mal hier, mal dort, je nach personeller Situation. Da die beiden Betriebe nur fünf Gehminuten voneinander entfernt sind, können mein Mann und ich uns rasch verschieben. Mittelfristig möchte ich auch unsere Grosshandkunden näher kennen lernen. Auch bei Kundenevents werde ich mich einbringen, wenn dies gewünscht wird. Ich gehe auch gerne an verschiedene Schmuckmessen, als Aussteller oder Besucher, um die Trends in der Schmuckbranche zu erkennen, was für die Kollektionsplanung wichtig ist. (twf)

## «Nous sommes heureux de ces échanges»

**Gold'Or: Brigitte Aeschbacher, vous êtes à la barre depuis le début de l'année et les anciens propriétaires continuent de travailler dans l'entreprise. Comment se déroule cette collaboration?**

Brigitte Aeschbacher: Ce n'est pas parce que nous assumons désormais les responsabilités que nous considérons que les «anciennes» expériences et opinions n'ont plus cours. Au contraire, nous sommes très heureux de ces échanges avec nos prédécesseurs. Cette bonne entente bénéficie également à nos clients. A long terme, j'envisage de reprendre le champ d'activité de René Lauper et je souhaiterais tirer avantage de ses conseils pendant qu'il collabore encore avec l'entreprise. Hormis le développement des collections, ses tâches comprennent l'établissement de devis et les exécutions spéciales qui font partie du quotidien de la maison Frieden. En outre, j'approfondis en ce moment mes connaissances en gemmologie avec le concours du professeur Henry Hänni.

**Comment gérez-vous votre double activité, auprès des maisons Bläuer et Frieden?**

Tant que l'actuelle équipe de Frieden est encore à bord, je peux maîtriser cette double charge. Grâce à des effets de synergie dans l'administration et la comptabilité, j'ai pu déléguer des travaux de routine à une collaboratrice de Frieden, de sorte que je dispose de davantage de temps pour mes nouvelles missions. Nous avons aussi étoffé notre team en engageant une employée supplémentaire. Comme nos enfants sont presque adultes et indépendants, je peux me consacrer à ma vie professionnelle.

**Où travaillez-vous?**

Tantôt dans une entreprise, tantôt dans l'autre, en fonction de la situation. Comme les deux maisons sont distantes de cinq minutes à

pied, mon mari et moi-même pouvons nous déplacer rapidement. A moyen terme, j'aimerais mieux connaître nos clients du commerce de gros. Je souhaiterais également m'investir dans les événements organisés par nos clients, dans la mesure où ces derniers le désirent. Je me rends volontiers dans les différents salons du secteur pour exposer notre production ou pour déceler les nouvelles tendances dans la branche de la bijouterie, un élément essentiel pour planifier nos collections. (twf)



Pièces uniques en or 750 avec spessartine, saphir et spinelle.

Drei Fragen an / trois questions à Thomas Frieden

## „Es gibt keine Deadline“

### **Gold'Or: Thomas Frieden, haben Sie, Ihre Frau und René Lauper keine Lust auf den Ruhestand?**

Thomas Frieden: Ich möchte tatsächlich nicht bis 90 hinter den Zahlen sitzen, und das geht auch meinen „Mitsreitern“ so. Routinearbeiten, Organisatorisches und das Personalwesen habe ich bereits abgeben können. Meine Leidenschaft sind nach wie vor die Edelsteine, geschäftlich wie privat. So gehört unter anderem das Reisen in die Edelsteinabbaugebiete und zu den Handelsmärkten auf der Suche nach Raritäten zu meinem Aufgabengebiet. Die Übergabe dieses Bereichs sehe ich als Prozess. Auch den Kontakt mit unseren langjährigen Kunden und Freunden möchte ich nicht missen. Die Frage, wie lange wir noch so intensiv mitarbeiten, kann ich nicht beantworten. Es gibt keinen Vertrag, keine Deadline. Wir helfen so lange mit, wie wir nützlich sein können.

### **Was können Sie besser als Ihre Nachfolger?**

Brigitte und Patrick Aeschbacher kommen aus dem Detailhandel mit Schwerpunkt Uhren. Die neue Aufgabe im Grosshandel können sie ohne unsere Unterstützung noch nicht stemmen. René Lauper und ich verfügen über jahrzehntelange Erfahrung in der Schmuckfabrikation und im Edelsteinhandel. Dieses Know-how lässt sich nicht in kurzer Zeit auf andere Personen transferieren. Beim Schmuck geht es darum, Kollektionen für unterschiedliche Märkte zu entwickeln. Im Handel mit losen Farbedelsteinen wiederum reicht gemmologisches Wissen alleine nicht. Man muss den Markt kennen, über ein grosses Netzwerk verfügen sowie über Herkunft und Preise von Steinen Bescheid wissen.



Set in Weissgold 750 mit Smaragden.

### **Welches sind – trotz Ihrer Hilfe – die grössten Herausforderungen für Ihre Nachfolger?**

Die Rahmenbedingungen auf dem Markt sind hart. Es ist sicher heute nicht einfach, eine Firma wie die unsere weiterzuführen. Der Detailhandel kämpft mit grossen strukturellen Problemen. Familienunternehmen verschwinden und werden durch Filialen oder Betriebe aus anderen Branchen ersetzt. Dieser Strukturwandel betrifft auch Lieferanten wie uns. Dennoch glaube ich an die Zukunft mit unseren Kunden. Es gibt fast keine Schmuck fabrizierenden Grosshandelsfirmen mehr in der Schweiz, schon gar nicht in der Kombination mit dem Edelsteinhandel. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal. (twf)

## «Je n'ai pas de date butoir»

### **Gold'Or: Thomas Frieden, vous, votre femme et René Lauper n'avez pas envie de prendre votre retraite?**

Thomas Frieden: Je n'ai aucune intention de m'occuper de tâches administratives jusqu'à 90 ans et il en va de même pour mon épouse et mon associé. J'ai déjà pu transmettre les travaux de routine, les questions d'organisation et de personnel afin de me consacrer à ma passion pour les pierres précieuses, qui ne se limite pas au domaine professionnel. Ainsi, je continuerai à voyager à la recherche de pièces rares dans les régions d'extraction des gemmes ou sur les places de négoce et je prévois de céder ces attributions de manière progressive. Je souhaiterais également conserver le contact avec nos clients et amis de longue date. Je ne sais pas combien de temps je serai

Alliances avec brillants en or gris, différents types de sertissage.



en mesure de poursuivre cet engagement intense. Je ne suis lié par aucun contrat, je n'ai pas de date butoir et nous prêterons main-forte aussi longtemps que notre présence se révélera utile.

### **Que pouvez-vous faire mieux que vos successeurs?**

Brigitte et Patrick Aeschbacher viennent du commerce de détail et le secteur horloger représente le point fort de leur magasin. Sans notre soutien, ils ne pourraient encore mener à bien leurs nouvelles tâches dans l'achat et la vente en gros. René Lauper et moi-même disposons de décennies d'expérience dans la fabrication de bijoux ainsi que dans l'achat et la vente des pierres précieuses. Il est impossible de transmettre ce savoir-faire en quelques mois. Dans le domaine de la bijouterie, il convient de développer des collections pour des marchés très différents. Dans le négoce des pierres de couleur, il ne suffit pas de posséder de solides connaissances en gemmologie. Il est nécessaire de se familiariser avec le marché, d'entretenir un vaste réseau et de connaître la provenance ainsi que le prix des pierres.

### **Malgré votre aide, quels sont les plus grands défis que doivent relever vos successeurs?**

Les conditions-cadres sont difficiles. Il n'est assurément pas simple aujourd'hui de diriger une maison comme la nôtre. Le commerce de détail doit affronter d'importants problèmes. Les entreprises familiales disparaissent et sont remplacées par des chaînes de succursales ou des acteurs venus d'autres secteurs. Comme fournisseurs, nous sommes aussi confrontés à ces changements. Pourtant, je regarde l'avenir avec confiance. Il n'existe presque plus de manufactures de bijouterie à large échelle en Suisse et nous sommes les seuls à être également actifs dans le négoce des pierres précieuses. Nous pouvons tirer avantage de cette position unique. (twf)

Neu bei Frieden / Nouveauté de Frieden

## Diamanten mit garantierter Herkunft

Seit Kurzem führt Frieden eine Kollektion von Solitärschmuck mit Diamanten aus Kanada, deren Geschichte mittels einer Seriennummer online nachverfolgt werden kann. Die auf der Rondiste eingravierte Nummer findet sich auch auf dem Herkunftszertifikat, das jeden Diamanten der Marke „CanadaMark™“ ab 0.30 Carat nebst dem GIA-Zertifikat begleitet; es enthält zudem den Namen der Mine im hohen Norden Kanadas sowie das Gewicht des Diamanten im Rohzustand und nach dem Schliff. CanadaMark-Diamanten werden in den Minen Ekati und Diavik im Nordwesten Kanadas, nahe am Polarkreis, geschürft, in einer von der Zivilisation kaum berührten Landschaft. Die Entdecker der Minen legen grossen Wert darauf, die



Natur in ihrem ursprünglichen Zustand zu erhalten und die Gemeinschaft der Menschen, die dort leben und arbeiten, zu stärken. So ist der Endkunde nicht nur sicher, dass sein Diamant aus einer bestimmten Mine in Kanada stammt, sondern auch, dass der Abbau auf umweltverträgliche und verantwortungsbewusste Weise erfolgt ist, und er zudem hohen Qualitätsstandards entspricht. Zur CanadaMark-Kollektion, die aus Solitäreringen, Anhängern und Ohrsteckern in verschiedenen Fassungsarten besteht, liefert Frieden verschiedene Werbemittel: ein Schaufensterdisplay mit Schmuckständern, eine Broschüre, Inseratevorlagen sowie PR-Texte für verschiedene Zwecke. (red.)

Das Schaufensterdisplay der neuen Marke von Frieden.

## Des diamants d'origine certifiée

Depuis peu, Frieden propose une collection de solitaires avec des diamants du Canada, dont la traçabilité peut être consultée en ligne à l'aide d'un numéro de série gravé sur le rondiste. Il figure aussi sur l'attestation d'origine qui accompagne chaque gemme Canadamark, en plus du certificat du GIA, à partir d'un poids de 0,30 carat. L'attestation mentionne également le lieu d'extraction dans le Grand Nord canadien ainsi que le poids du diamant à l'état brut et après la taille. Les diamants CanadaMark sont extraits dans les mines Ekati et Diavik situées dans le nord-ouest du Canada, à proximité du cercle polaire, au cœur d'une région préservée des atteintes de la civilisation. Les propriétaires des mines accordent une grande importance à conserver ce paysage naturel et à renforcer les liens sociaux à l'intérieur des populations qui vivent et travaillent dans la région. Le consommateur est désormais assuré que son diamant provient d'une mine spécifique du Canada, qu'il répond à des normes de qualité élevées et que son extraction s'est déroulée de manière éthique et écologique. Frieden propose en accompagnement de la collection CanadaMark, qui se compose de solitaires, pendentifs et boucles d'oreilles dans différents sertissages, divers instruments de marketing, un présent-

toir pour vitrine avec des supports pour bijoux, une brochure, des modèles d'annonces ainsi que des textes publicitaires conçus pour divers objectifs. (red.)



## Ihre Ansprechpartner / Vos interlocuteurs



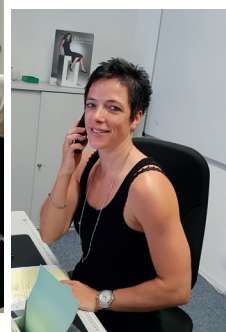
Corinne Keiser



Heiner Gehrig



Jacqueline Brötje



Manuela von Allmen



Silke Grassl



Annemarie Vonlanthen



Andrea Gerber