

F r i e d e n

EIN JAHR DANACH

Den neuen und bisherigen Inhabern der Frieden AG
auf den Zahn gefühlt.

Text PR Fotos Frieden / Flühmann



Das Team von Frieden an der Hauptgasse 37 in Thun.

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

Fast ein Jahr nach der Geschäftsübergabe der Frieden AG Creative Design sitzen sie an einem Tisch: die bisherigen Inhaber Thomas und Charlotte Frieden, Geschäftspartner René Lauper und die Nachfolger, das

Ehepaar Patrick und Brigitte Aeschbacher. Das Besondere: Sie alle arbeiten tatkräftig mit im Betrieb und jeder hat seine Rolle gefunden. Aeschbacher wollen das Unternehmen, das die beiden Bereiche Detail- und Grosshandel umfasst, im Sinne ihrer Vorgänger weiterführen und haben deren volle Rückendeckung.

DIE SCHMUCKFABRIKATION

René Lauper, seit Jahrzehnten für die Entwicklung der Schmuckkollektionen und die Führung der Ateliers verantwortlich, arbeitet nun eng mit Brigitte



3 FRAGEN AN PATRICK AESCHBACHER



Herr Aeschbacher, Sie haben von Frieden nicht nur das Detailgeschäft, sondern auch den Grosshandel übernommen. Weshalb?

Von 2000 bis 2017 hatte sich unser Detailgeschäft mit Schwerpunkt Uhren sehr gut entwickelt, sodass wir uns an eine weitere Herausforderung wagen konnten.

Welches sind Ihre Ziele?

Das Image der Firma Frieden zu erhalten! Das Sortiment, die Qualität der Produkte, das Preis-Leistungs-

Verhältnis und der Service müssen stimmen, das gilt für den Detail- wie für den Grosshandel. Die Grosshandelskunden von Frieden wollen wie bis anhin ein umfassendes Paket an Dienstleistungen bekommen: Auswahlen und Bestellungen, Anfertigungen, Offerten, Reparaturen, Schätzungen wurden immer in „due time“ (wie meine aus England stammende Mutter sagen würde) erledigt, und das soll so bleiben. Dazu kommt die persönliche Kundenbetreuung durch das bewährte Aussendienstteam.

Wird es auch Neuerungen geben bei der Firma Frieden?

Im Bereich Kollektionen und Marketing müssen wir mit der Zeit gehen. Die digitale Präsenz wird immer wichtiger. Das Atelier haben wir bereits mit einem 3D-System ausgerüstet und einen dafür qualifizierten Goldschmied eingestellt. Auch die Messepräsenz werden wir ausbauen. Neben der Baselworld und Hong Kong werden wir im Mai 2019 mit unserem Edelsteinangebot an der GemGenève präsent sein.

Aeschbacher zusammen und übergibt ihr Schritt für Schritt die Verantwortung. Sie profitiert vom Wissen ihres Vorgängers und freut sich, nun selbst kreativ tätig sein zu dürfen. 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 für das Ausland von Bedeutung ist.

DER EDELSTEINHANDEL

Ein wichtiges Standbein von Frieden ist seit Jahrzehnten der Handel mit Diamanten und Farbedelsteinen. Thomas Frieden begann 1970 mit dem Direkteinkauf von hochwertigen Farbstenen in den Herkunftsländern. Damals wurde hauptsächlich für die eigene

Schmuckproduktion oder für spezielle Kundenaufträge eingekauft. Im Laufe der Zeit entwickelte sich die Sparte zum eigenständigen Handel und macht heute einen bedeutenden Teil der Geschäftstätigkeit aus. „Wir suchen die Steine möglichst nahe bei den Produktionsstätten und können so den Zwischenhandel nahezu völlig umgehen“, sagt Thomas Frieden.

Noch liegt der Edelsteinhandel fest in den Händen von Thomas Frieden und René Lauper mit ihrem umfassenden gemmologischen Wissen und ihrer langen Erfahrung in den Märkten. Eine geeignete Person zur Verstärkung zu finden, ist nicht einfach, da die meisten Gemmologen oder Gemmologinnen zwar in der Lage sind, Edelsteine wissenschaftlich zu bestimmen, jedoch keine Erfahrung im Handel haben.



„ICH KANN MICH NUN NOCH INTENSIVER MEINER LEIDENSCHAFT, DEN FARBEDELSTEINEN, WIDMEN.“

Thomas Frieden

3 FRAGEN AN THOMAS FRIEDEN



Herr Frieden, haben Sie, Ihre Frau und Herr Lauper keine Lust auf den Ruhestand?

Ich möchte tatsächlich nicht bis 90 hinter den Zahlen sitzen. Organisatorisches habe ich bereits abgeben können, das ist eine Entlastung. So kann ich mich vermehrt meiner Leidenschaft, den Edelsteinen, widmen. Dazu gehört das Reisen in die Abbaugebiete und zu den Handelsmärkten auf der Suche nach Raritäten; Expertisen und Schätzungen, Vorträge und Schulungen bei Juwelieren stehen ebenfalls regelmässig an. 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?

Aeschbachers kommen aus dem Detailhandel mit Schwerpunkt Uhren. Für die neue Aufgabe im Grosshandel brauchen sie noch unsere Unterstützung. Das Know-how von René Lauper und mir lässt sich nicht in kurzer Zeit transferieren. Im Handel mit Farbedelsteinen zum Beispiel reicht gemmologisches Wissen allein nicht. Man muss die Märkte kennen und über ein grosses Netzwerk verfügen.

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

Seit der Eurokrise sind die Rahmenbedingungen auf dem Schmuckmarkt härter geworden. Der Strukturwandel im Detailhandel trifft auch Lieferanten wie uns. Dennoch glaube ich an die Zukunft mit unseren Kunden. Es gibt in der Schweiz fast keine Schmuck fabrizierenden Grosshandelsfirmen mehr, schon gar nicht in der Kombination mit dem Edelsteinhandel. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal.

3 FRAGEN AN BRIGITTE AESCHBACHER



Frau Aeschbacher, wie klappt die Zusammenarbeit mit ihren Vorgängern, die ja noch intensiv mitarbeiten?

Sehr gut, wir sind froh über den Austausch mit Thomas und Charlotte Frieden und René Lauper, und über die Möglichkeit, von ihrem Wissen und ihrer Erfahrung zu profitieren. Es ist ein Miteinander, welches auch den Kunden zu Gute kommt. Mittelfristig möchte ich René Laupers Tätigkeit übernehmen und profitiere jetzt so viel wie möglich von ihm. Das beinhaltet nebst der Entwicklung von Schmuckkollektionen auch Schätzungen, Kostenvoranschläge und Spezialanfertigungen. Daneben bin ich auch daran, meine gemmologischen Kenntnisse mit Hilfe von Prof. Dr. Henry Hänni zu erweitern.

Wie halten Sie der Doppelbelastung Bläuer – Frieden stand?

Solange die „alte“ Frieden-Crew noch an Bord ist, kann ich dies gut bewältigen. Durch das Nutzen

von Synergien in der Administration konnte ich zudem Routinearbeiten an eine Mitarbeiterin von Frieden delegieren, sodass mir mehr Zeit für die neuen Aufgaben bleibt. Und da unsere Kinder mittlerweile selbständiger sind, bleibt mir mehr Zeit für den Beruf.

Wo haben Sie Ihren Arbeitsplatz?

Mal hier, mal dort, je nach personeller Situation. Da die beiden Betriebe nur einen Katzensprung voneinander entfernt sind, können mein Mann und ich uns rasch verschieben. Im Laufe der Zeit will ich auch unsere Grosshandelskunden näher kennen lernen. Und durch die regelmässige Mithilfe an den Schmuckmessen lerne ich, den Puls der Schmuckbranche zu spüren.

KUNDENDIENST WIRD GROSSGESCHRIEBEN

Bei über 250 Juwelieren in der Schweiz und im Ausland ist die Frieden AG bekannt für ihren effizienten Kundenservice. Patrick Aeschbacher betont, dass diese Dienstleistungen für ihn weiterhin Priorität haben, ist doch die Frieden AG die einzige Schweizer Schmuckfirma, die das anbieten kann. Auf dem Schweizer Markt ist ihm wichtig, die Partnerschaft mit bestehenden Händlern zu intensivieren und sie in vielerlei Hinsicht zu unterstützen, sei es bei der Organisation von Kundenanlässen, sei es mit Fachvorträgen, Bild- und Textmaterial für Marketingzwecke, Schaufensterdisplays und vielem mehr.

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 auch für die Detail- und Grosshandelskunden, die sich weiterhin an vertraute Personen wenden können.

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 auf Neuland und eine Investition in Freude“.



„ES WAR FÜR UNS DER RICHTIGE ZEITPUNKT FÜR EINE NEUE HERAUSFORDERUNG.“

Patrick Aeschbacher

3 FRAGEN AN CHARLOTTE FRIEDEN

Frau Frieden, was hat sich für Sie seit der Übergabe geändert?

Auch ich habe einige administrative Arbeiten abgeben können, allerdings ist der Umfang der Aufgaben insgesamt nicht kleiner geworden. Meine Hauptaufgabe ist das Marketing, sowohl für den Gross- wie den Detailhandel; hier greifen die Firmen Frieden und Bläuer nun ineinander. Wie früher arbeite ich mehrheitlich im Home Office, von wo ich jederzeit auf die IT der Firma zugreifen kann.

Ist es nicht so, dass nun Aeschbachers die Werbung bestimmen?

Selbstverständlich, aber wir besprechen gemeinsam,

was wir in welcher Form machen wollen. Unsere Grosshandelskunden sind seit Jahrzehnten gewohnt, dass wir ihnen pfannenfertige Werbemittel liefern, von Schaufensterdisplays, Inseraten, Plakaten und PR-Beiträgen bis zur Organisation von Kundenanlässen. Bei der Gestaltung der Werbemittel kann ich kreativ mitarbeiten und beim Verfassen von Texten meiner Leidenschaft, dem Schreiben, frönen. Das beinhaltet unter anderem druckfertige PR-Artikel über ein gewünschtes Thema für Kundenmagazine, für Websites oder Zeitungen oder die Gestaltung von Einladungen für Anlässe aller Art. Daneben bin ich aber oft auch Mfa, und da braucht es dann meine Anwesenheit im Betrieb.

Mfa - was ist darunter zu verstehen?

Mädchen für alles... ich springe ein, wo immer man mich braucht, sei es, um fehlendes Personal zu ersetzen oder Aeschbachers in Bereichen zu unterstützen, die sie erst noch kennen lernen müssen.

3 FRAGEN AN RENÉ LAUPER

Herr Lauper, Sie sind etwas jünger als Thomas und Charlotte Frieden - werden Sie deshalb noch länger mitarbeiten?

Eher nicht, aber das ist im Moment für alle kein Thema; ich werde mit am Karren ziehen, so lange es mich braucht. Meine Aufgaben sind noch immer die gleichen; der Unterschied ist nur, dass ich das Entwickeln neuer Kollektionen nun gemeinsam mit Brigitte Aeschbacher bespreche und vorbereite; die Umsetzung erfolgt dann in unseren Thuner Ateliers an der Hauptgasse oder – bei sehr arbeitsintensiven Kreationen – in Bangkok, wo Frieden an einem Schweizer Atelier beteiligt ist. Die Entwicklung der Modelle und die Herstellung der Prototypen erfolgen aber immer hier in Thun.

Was haben Sie daneben für Aufgaben?

Ich bin unter anderem verantwortlich für die Gestaltung der Messestände und die Präsentation des Schmucks; dies ist recht aufwändig. Zusammen mit Thomas und Charlotte Frieden unterstütze ich Aeschbachers auch

auf den Schmuckmessen, wo wir sie mit den Grosshandelskunden aus aller Welt bekanntmachen.

Wie Thomas Frieden sind Sie auch Gemmologe G.G. GIA und Experte der Schweizerischen Gemmologischen Gesellschaft. Sind Sie auf diesem Gebiet auch noch aktiv?

Ja, natürlich; unsere Geschäftstätigkeit im Bereich Edelsteinhandel bringt es mit sich, dass ich mein gemmologisches Wissen täglich anwenden kann, sei es beim Diamanteinkauf, beim Auswählen von Farbsteinen für neue Kreationen oder beim Schätzen von Edelsteinen. Ich war auf unzähligen Einkaufsreisen in Fernost dabei und werde gerne auch weiterhin in diese Gebiete reisen; Thomas Frieden und ich machen auch noch aktiv mit bei der SGG, der Schweizerischen Gemmologischen Gesellschaft.