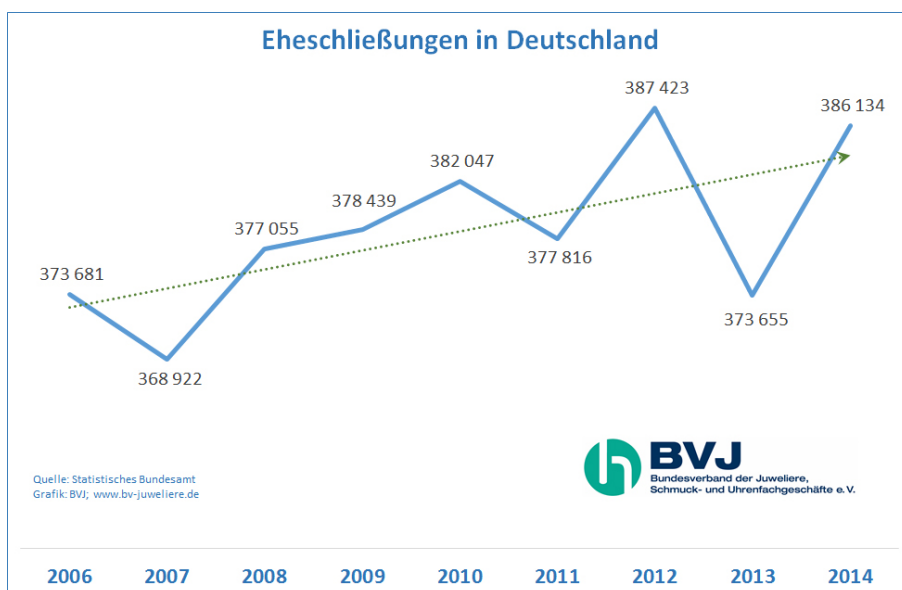


Eheschließungen beflügeln Trauringmarkt

Köln, 25. August 2015

„Ja-Sagen“ liegt im Trend. Über 386.000 und damit 12.000 Paare mehr als im Vorjahr schlossen in 2014 den Bund der Ehe. Ein Zuwachs, der sich nach Angaben des Bundesverbandes der Juweliere, Schmuck- und Uhrenfachgeschäfte e.V. (BVJ) auch im Markt für Trauringe widerspiegelt. „Seit Jahren verzeichnen wir bei Trauringen, Verlobungs- und Antragsringen eine zunehmende Nachfrage im Fachhandel“, so Joachim Dünkemann, Geschäftsführer des BVJ. „Die Kunden suchen beim Trauringkauf verstärkt Beratung, Individualität und Wertigkeit. Die insgesamt wieder steigende Zahl der Eheschließungen belebt diesen Markt zusätzlich.“

Wie das Statistische Bundesamt in Wiesbaden jetzt mitteilte, lag die Zahl der Eheschließungen im Jahr 2014 bei 386.134 (vorläufige Angaben) und damit 3,3 % über dem Vorjahr. Der Abwärtstrend bei der Zahl der Heiratswilligen seit der Wiedervereinigung Deutschlands ist damit gestoppt. Letztmalig wurde im Jahr 2000 die Zahl von 400.000 Eheschließungen in einem Kalenderjahr überschritten, im Jahr 1990 wurde sogar die Zahl von einer halben Million mehr als erreicht. Seit dem Tiefpunkt im Jahr 2006 mit 369.000 Trauungen zeigt sich jedoch wieder ein deutlicher Aufwärtstrend.



Edel und individuell

„Gold ist bei Trauringen nach wie vor erste Wahl“, so Dünkemann. „Mit der preislichen Annäherung von Platin und Gold sind zwar auch Platinringe ein Thema - aber Gold ist mit weitem Abstand bei den Deutschen der Trauring-Favorit.“ Gelbgold ist Klassiker, Weißgold wird beliebter und Rosé/Rotgold setze auch bei Trauringen neue Akzente. Preiswerte Alternativen wie Stahl, Palladium oder Titan sind laut dem Kölner Verband bei Trauringen nicht so häufig gefragt. „Auch innovative Materialien

PRESS
SEM
ITTE
ILUN
G

wie *Karbon in Kombination mit Gold und Platin sind eine Variante*“, beschreibt der **BVJ-Geschäftsführer** den Trend. Insgesamt wachse in der Schmuckbranche der Anteil von weißen Metallen, wovon bei Trauringen Weißgold und Platin profitieren. Mittlerweile wird bei den Juwelieren die Mehrheit der Trauringe für die Dame mit Brillant verkauft. Die Vielfalt aus glatten und matten Oberflächen, Kontrasten durch Farbkombinationen und auch die gelungene Vereinigung von Edelmetallen und Hightechmaterialien spreche vor allem ein kreatives und stilorientiertes Publikum sehr gut an, so **Dünkelmann**: *„Es wird für Brautpaare so auch einfacher, etwas Besonderes und Individuelles zu finden. Moderne Gravurtechnologien ermöglichen zudem die Individualisierung von Handschriften bis zum Fingerabdruck.“*

Auf Nummer sicher

Die Ansprüche der Kunden an Design, Qualität und Individualität sind beim Trauringkauf hoch. In der Folge wachse das Anforderungsprofil an Einkaufserlebnis und Fachberatung. *„Es geht um Emotion und Gemeinsamkeit“*, so **Dünkelmann**. *„Die Paare nehmen sich deshalb für den Kauf der Ringe in der Regel viel Zeit beim Juwelier. Denn man sieht sich ein Schmuckstück sehr genau an, das man sein Leben lang tragen möchte.“* Im Gegensatz zum Kauf von Antrags- und Verlobungsring, den der Mann in der Regel alleine tätigt, falle die Entscheidung für Trauringe fast ausnahmslos gemeinsam. *„Mehrfache Besuche beim Fachgeschäft des Vertrauens oder Familienjuwelier sind keine Seltenheit“*, bestätigt **Dünkelmann**. Bei der Vielfalt des Angebots und den zahlreichen Möglichkeiten der Individualisierung seien Auswahl und Fachberatung kaufentscheidende Kriterien.

Der **Bundesverband der Juweliere, Schmuck- und Uhrenfachgeschäfte e.V. (BVJ)** ist die berufspolitische und fachliche Interessenvertretung des Fachhandels der Branche in Deutschland. Der Verband vertritt die Interessen von über 9.000 Einzelhandelsunternehmen. Der BVJ gehört zum Fachbereich Technik der Einzelhandelsorganisation und ist dem Handelsverband Deutschland (HDE) angeschlossen.

Weitere Informationen bei:

**Bundesverband der Juweliere,
Schmuck- und Uhrenfachgeschäfte e.V. (BVJ)**

Joachim Dünkelmann (Geschäftsführer)
bvj@einzelhandel.de

Tel. 02 21 / 2 71 66 – 0