

# NEWSLETTER



# Editorial

von Robert Hirsch



## Sehr geehrte Geschäftspartner,

es freut mich sehr, Ihnen am Anfang des Jahres 2011 eine Sonderausgabe des HIRSCH Newsletters präsentieren zu dürfen.

HIRSCH beschäftigt sich seit 1765 mit der Verarbeitung von Leder und in den letzten 65 Jahren haben wir uns auf die Herstellung von Armbändern für Uhren aus bester Lederqualität spezialisiert. Schon mein Großvater, der das erste HIRSCH Lederarmband entwickelte, pflegte die sogenannte HIRSCH Armbandkultur. Diese Kultur wurde - wie es bei uns üblich ist - dem Grundsatz unterstellt, dass es nichts gibt, was nicht noch besser gemacht werden kann und so haben wir diese Armbandkultur ständig weiterentwickelt.

Die fünf Säulen in der HIRSCH Armbandkultur sind die Materialkultur, die Innovationskultur, die Fertigungskultur, die Beziehungskultur und die Inszenierungskultur. In diesem Newsletter wollen wir einen Teil der HIRSCH Inszenierungskultur sowie der Beziehungskultur besonders hervorheben. HIRSCH hat in den letzten Jahren ein innovatives, neues Verkaufssystem entwickelt, das wir das HIRSCH Sette Verkaufssystem nennen. „Sette“ deshalb, weil es mittlerweile das siebente Display in der HIRSCH Displayfamilie ist. Dieses System ist das erste interaktive Armband-Verkaufssystem. Es erlaubt dem Konsumenten im Geschäft eine Vorauswahl für sein bevorzugtes Armband durchzuführen, quasi wie in einem Buch kann der Konsument durch das Display blättern. Alle Produkte sind durch Produktinformationen, die sich an den Konsumenten richten, unterstützt. So findet der Konsument in dem Display viele Fragen beantwortet und erlaubt dem Mitarbeiter des Fachgeschäftes so sich auf die wesentlichen Punkte des Verkaufsgesprächs zu konzentrieren. Bevor dieses Display das erste Mal im Markt eingesetzt wurde, haben wir eine umfangreiche Testreihe mit Kunden in 5 verschiedenen Ländern durchgeführt. Das Resultat dieser Testreihe ist, dass wir deutlich zufriedener Konsumenten haben, dass der Fachhandel uns sagt, dass die Armband-Konsumenten zu Stammkunden werden, dass dieses Display zu einer Umsatz- und Gewinnsteigerung im Fachhandel führt, dass sich die Lagerdrehung deutlich erhöht und somit das Armbandgeschäft beim Fachhandel zu einem profitablen, kundenbindenden und erfolgreichen Bestandteil des Sortiments eines Uhren- und Schmuckfachhändlers entwickelt hat.

Das neue HIRSCH Sette Displaysystem ist somit ein wichtiger Teil der täglichen Arbeit von über 12.000 Fachhändlern weltweit geworden, die HIRSCH vertrauen.

Ich wünsche Ihnen an dieser Stelle noch ein erfolgreiches Jahr 2011!

Ihr Robert Hirsch

P.S.: Gerne stehe ich und das Team von HIRSCH für weitere Fragen und Auskünfte via [office-ceo@hirschag.com](mailto:office-ceo@hirschag.com) Verfügung.

## Dear Partners and Business Associates,

I am very pleased to present you a special edition of the HIRSCH newsletter at the beginning of the year 2011.

Since 1765 HIRSCH is engaged in processing leather and in the last 65 years we have specialised in the manufacture of bracelets for watches from best quality leather. My grandfather, who developed the first HIRSCH leather bracelet for watches already thought about the so-called HIRSCH bracelet culture.

This culture was - as is usual with us - subject to the principle that there is nothing, that can not be done even better and so we have constantly advanced the bracelet culture. The five pillars of the HIRSCH bracelet culture are the material culture, the innovation culture, the production culture, the relationship culture and staging culture. In this newsletter we will highlight a part of the staging culture particularly as well as the relationship culture. HIRSCH has developed in recent years, an innovative new sales display system, which is called the HIRSCH Sette Sales System. Why do we call it „Sette“? It is now the seventh display in the display family of HIRSCH. This system is the first interactive bracelet sales display. So the consumer can preselect his favorite bracelet(s) in the shop - almost like a book where he or she can browse through the display. All products are supported by product information tags which are addressed to the consumer. Thus the consumer can find many answers within the display. It also allows the employee in the store to concentrate on the essential points of the sales talk.

Before this display was first introduced in the market, we carried out an extensive series of tests with customers in 5 countries. The results of this test series show that we have gained significantly more satisfied customers, the specialist watch retailers tell us that the bracelet consumers have become regular customers, that our Sette display leads to an increase in sales and profit, that the stock rotation grew considerably, thus turning the bracelet business at the retailer into a profitable, customer-binding, successful part of the assortment at the jeweller.

The new HIRSCH Sette display system is therefore an important part of the daily work of over 12,000 specialist watch retailers worldwide, who trust HIRSCH.

At this point I wish you a successful year 2011!

Yours, Robert Hirsch

P.S.: If you have any further questions do not hesitate to contact me and the HIRSCH team: [office-ceo@hirschag.com](mailto:office-ceo@hirschag.com).



## Uhren Schmuck KUMMER

„...das modernste und aktuellste System!“



**Name:** Hans Peter Kummer  
**Standort:** 8042 Graz, Österreich  
**HIRSCH Partner seit:** 1980



Hans Peter Kummer, HIRSCH Gebietsleiter Mario Kutschera

**HIRSCH:** Herr Kummer, Sie sind seit über 30 Jahren Partner von HIRSCH Armbänder. Warum?

**KUMMER:** Die Firma HIRSCH ist erstens ein österreichisches Unternehmen und der Marktführer weltweit. Zweitens liefert HIRSCH die beste Qualität und das beste Service vor Ort. Zwei unschlagbare Argumente.

**HIRSCH:** Warum haben Sie sich für ein Sette Displaysystem entschieden?

**KUMMER:** Aus einem ganz einfachen Grund: um das modernste und aktuellste System zu besitzen!

**HIRSCH:** Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Sette System gemacht?

**KUMMER:** Es ist einfacher und besser damit zu arbeiten als erwartet. Es ist übersichtlich. Weiters kann ich meinen Kunden eine tolle Beratung liefern und somit meine Beratungskompetenz aufwerten. Offen gesagt, ich war zuvor eher skeptisch gegenüber der Umstellung eingestellt. Aber die Zahlen sprechen eine eindeutige Sprache: es gibt eine deutliche Steigerung der Kundenfrequenz und im Bereich Umsatz ist ein Zuwachs ohne großen Aufwand zu verbuchen. Der Kunde schaut nicht mehr so sehr auf den Preis und somit können auch hochwertige Armbänder im höheren Preissegment verkauft werden.

## Wohlmuth's NfG W. Grüneis

„...deutliche Umsatzsteigerung spürbar!“



**Name:** Waltraude Grüneis  
**Standort:** 2500 Baden bei Wien, Österreich  
**HIRSCH Partner seit:** ca. 30 Jahren

**HIRSCH:** Frau Grüneis, als HIRSCH Partnerin seit über 30 Jahren können Sie uns bestimmt das Geheimnis einer so erfolgreichen Kooperation verraten?!

**GRÜNEIS:** Ich glaube, es ist das Gesamtpaket. HIRSCH hat eine Top-Qualität und die Beratungskompetenz der Mitarbeiter ist unschlagbar. Man kann sich sowohl auf die Qualität der Produkte als auch auf die Qualität der HIRSCH-Leute verlassen. Dieses gegenseitige Vertrauen ist ein wichtiger Schlüssel!

**HIRSCH:** Und Sie haben auch darauf vertraut, als Sie sich für ein Sette Displaysystem entschieden haben...

**GRÜNEIS:** Natürlich - das System ist praktisch, übersichtlich und neuartig. Es steigert die Beratungskompetenz und macht den Uhrenarmbandverkauf um einiges einfacher. Außerdem ist das Design modern und ansprechend.

**HIRSCH:** Also würden Sie das Sette-System weiterempfehlen?!

**GRÜNEIS:** Unbedingt. Alleine schon wegen der Profitabilität! Durch diese einfache Bedienung können nicht nur mehr Armbänder verkauft werden, es ist auch eine deutliche Umsatzsteigerung spürbar.



HIRSCH Kundin Waltraude Grüneis

## Juwelier Sternemann GmbH & Co KG

„...habe ich mit einem so hohen Zuwachs nicht gerechnet!“



HIRSCH Gebietsleiterin Emilia Goncalves,  
Geschäftsführerin Juwelier Sternemann Elvira Schäl

**Name:** Elvira Schäl, Geschäftsführerin  
**Standort:** 45711 Datteln, Deutschland  
**HIRSCH Partner seit:** 2005

**HIRSCH:** Frau Schäl, seit 2005 arbeiten Sie mit dem Unternehmen HIRSCH Armbänder. Ein kurzes Resümee?

**SCHÄL:** Bei HIRSCH passt das Preis-Leistungsverhältnis. Die Qualität ist sehr gut, die Lieferzeit sehr schnell und der Außendienst sorgt immer für die Aktualität der Ware. Insgesamt eine professionelle Kooperation.

**HIRSCH:** Sie arbeiten mit dem Sette Displaysystem. Was ist besonders positiv daran?

**SCHÄL:** Der Kunde kann im Voraus selber eine Vorauswahl treffen. Somit kann man mit dieser Vorlage gut arbeiten. Den Mitarbeitern macht durch das geordnete System und Lagerung das Vorlegen der Armbänder mehr Spaß. Außerdem können Sie dadurch auch hochwertigere Verkäufe erzielen.

**HIRSCH:** Sie spüren also eine Steigerung?

**SCHÄL:** Wenn ich ehrlich bin, habe ich mit einem so hohen Zuwachs nicht gerechnet. Aber ein Plus von über 20% von 2008 auf 2009 verdeutlichte es. Ebenso plus 20% von 2009 auf 2010 - die Zahlen sprechen für sich!

**HIRSCH:** Was könnte besser gemacht werden?

**SCHÄL:** Vom System her sollte alles so bleiben. Anfänglich hatte ich Bedenken, ob das Display im Geschäft störend wirkt. Aber die Kunden nehmen es sehr gut an.

## Juwelier Münzer

„...mehr Umsatz, weniger Aufwand!“



HIRSCH Kunde  
Markus Münzer

**Name:** Markus Münzer  
**Standort:** Darmstadt, Deutschland

**HIRSCH:** Herr Münzer, wie würden Sie die Kooperation mit HIRSCH beschreiben?

**MÜNZER:** Die Qualität von HIRSCH ist hervorragend. Der Service stimmt. Die Gesamtpräsentation ist gut und durch den HIRSCH Außendienst habe ich wenig Aufwand.

**HIRSCH:** Sie haben sich nach einer Beobachtungszeit für ein Sette Displaysystem entschieden. Erklären Sie uns Ihre Beweggründe?

**MÜNZER:** Wir haben unser Geschäft umgebaut und wollten überhaupt kein Display mehr. Es passte nicht ganz in unser Ladenkonzept. Der Umsatz brach ein und nach neuerlichem Beraten mit einem HIRSCH Mitarbeiter sind wir jetzt ganz froh, unseren Kunden fast die gesamte Ware zu präsentieren und diese nicht in einer Schublade aufzubewahren.

**HIRSCH:** Das Sette Displaysystem hat Sie also überzeugt?

**MÜNZER:** Nicht nur mich. Auch unsere Kunden, da sie schon mal selbst „durchblättern“ können und so eine Vorauswahl treffen. Außerdem konnte nach Neusortierung (nach Preis) ein „gefühlter“ Verkauf teurerer Bänder erzielt werden.

**HIRSCH:** Sie können das Sette-System also weiterempfehlen?

**MÜNZER:** Auf jeden Fall: mehr Umsatz, weniger Aufwand.

## Juwelier Höwener

„...von der HIRSCH Qualität überzeugt!“



HIRSCH Kunde  
Peter Pohlmann

**Name:** Peter Pohlmann  
**Standort:** 32052 Herford, Deutschland

**HIRSCH:** Herr Pohlmann, Sie arbeiten mit der Firma HIRSCH zusammen. Warum?

**POHLMANN:** Wir sind von der HIRSCH Qualität überzeugt. Dies wird uns auch von Kunden bestätigt, die ein Band gekauft haben. Die Auswahl ist gut, der Kunde findet immer ein Band in seiner Preislage.

**HIRSCH:** Warum haben Sie sich für ein Sette Displaysystem von HIRSCH entschieden?

**POHLMANN:** Die Präsentation der Bänder ist übersichtlich. Man kann gemeinsam mit dem Kunden „blättern“ und der Kunde hat die Bänder direkt vor Augen.

**HIRSCH:** Also ein eindeutiger Vorteil im Bereich Service?!

**POHLMANN:** Ja, darüber hinaus wurden doch mehr hochwertigere Bänder verkauft als erwartet. Manchmal muss man es dem Kunden nur anbieten. Wichtig für uns ist, dass wir schnell beliefert werden um den Ständer wieder auffüllen zu können. Nur wenn der Ständer voll ist, verkaufen wir gut.

## Juwelier Braun

„...praktikabel und die Zahlen sprechen für sich!“



**Name:** Roy Braun

**Standort:** Garmisch-Partenkirchen, Deutschland

**HIRSCH Partner seit:** 1994

**HIRSCH:** Herr Braun, wie würden Sie die Partnerschaft mit HIRSCH beschreiben?

**BRAUN:** Diese Partnerschaft besteht nun schon seit 1994. HIRSCH hat ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis und wir profitieren von der enormen Flexibilität des Hauses und seiner Mitarbeiter. Außerdem ist es ein Familienunternehmen mit Tradition - für uns eine wertvolle Partnerschaft.

**HIRSCH:** Sie haben in Ihrem Geschäft ein Sette Displaysystem stehen. Welche Erfahrungen haben Sie mit dem System gemacht?

**BRAUN:** Das Display ist praktisch und attraktiv zugleich. Ich war von Anfang an davon überzeugt. Durch die Übersichtlichkeit ist ein leichter Abverkauf möglich. Auch Armbänder in höherer Preislage werden gerne gekauft.

**HIRSCH:** Sie können das Sette System also weiterempfehlen?

**BRAUN:** Ja, es ist praktikabel und die Zahlen sprechen für sich.



HIRSCH Kunde Juwelier Braun

## Butwell and Jones

„...it does increase the value and volume of sales!“



**Name:** James Jones

**Location:** Tewkesbury, Great Britain



HIRSCH customer James Jones

**HIRSCH:** Mr. Jones, you are working with HIRSCH. Why?

**JONES:** We enjoy the quality of the products and the vast range of styles. Honestly, the products are easy to sell and stock due to the Sette display system.

**HIRSCH:** You have mentioned the display system. Please tell us more about your experience with it.

**JONES:** We have recognised an increase of higher price sales and amount of products. Customers are more active with the unit - so there is also an increase of views.

**HIRSCH:** Further benefits for your customers?

**JONES:** Customers can touch and feel while they are selecting. And they do select in higher price ranges.

**HIRSCH:** Why would you recommend the Sette system?

**JONES:** I would recommend it because it does increase the value and volume of sales.

## Ainsworth Jewellers

„...Sales have increased  
in quantity and also in value!“



**Name:** Phil Ainsworth  
**Location:** Blackburn, Great Britain  
**HIRSCH partner for:** 20 years

**HIRSCH:** Mr. Ainsworth, you are a HIRSCH partner for more than 20 years. Why?

**AINSWORTH:** HIRSCH has an excellent range and a very good service (office and representatives). It is easy to understand the product, which is good quality.

**HIRSCH:** You have a Sette display system in your shop. What are the benefits of the system?

**AINSWORTH:** It is much easier to sell from the display. The display looks professional in our shop and the products are shown better.

**HIRSCH:** Did you also notice an increase in sales?

**AINSWORTH:** Sales have increased in quantity and also in value!

**HIRSCH:** How would you grade the handling of the display?

**AINSWORTH:** It is easier than before and our customers appreciate the presentation of the bracelets.



HIRSCH customer Phil Ainsworth

## W. M. Bruford Ltd.

„...HIRSCH is the best  
offer in the UK market!“



HIRSCH customer Ainsworth Jewellers, Simon Power

**Name:** Simon Power  
**Location:** Eastbourne, Sussex, Great Britain

**HIRSCH:** Mr. Power, could you describe in a few sentences the HIRSCH cooperation?

**POWER:** HIRSCH is the best offer in the UK market. They have the most efficient service and an excellent quality.

**HIRSCH:** Why did you choose the Sette display system for your store?

**POWER:** It is user friendly for the sales team and for the clients. And of course to increase the turnover! It is possible to sell 54% (up-to-date) more bracelets for watches and also in a higher price segment.

**HIRSCH:** Further important factors which led to an increase of sales volume?

**POWER:** HIRSCH offers consistency of service from sales representatives and office.

## R. L. Austen

„...the Sette unit works for itself!“



**Name:** Martin Getting

**Location:** Chichester, West Sussex, Great Britain

**HIRSCH:** You have been a HIRSCH member for many years. Why?

**GETTING:** *The service is excellent and the bracelets are made to a high standard. The quality can never be faulted.*

**HIRSCH:** You are working with the Sette display system. Please tell us about your experience with it.

**GETTING:** *To be honest, we had many doubts in the beginning but it has now proved wrong. The Sette unit works for itself.*

**HIRSCH:** In which way do you profit?

**GETTING:** *The Sette is an opportunity to increase turnover and profit margin. It has increased the average price as well. Moreover, customers can view the Sette, which enables them to touch, feel and choose their bracelets.*



HIRSCH customer R. L. Austen, Martin Getting

## Bourne End Jewellers

„...we like the striking visual appearance!“



HIRSCH customer Bourne End Jewellers

**Name:** Tracy Callum

**Location:** Beaconsfield & Bourne End, Great Britain

**HIRSCH partner since:** 1995

**HIRSCH:** Bourne End Jewellers is a HIRSCH partner since 1995 - a short résumé?

**CALLUM:** *HIRSCH is a nice company to deal with. They have a good product selection and a top quality. Their excellent service from representatives and office makes it easy for us to sell bracelets.*

**HIRSCH:** What about the Sette display system in your store? Any comments?

**CALLUM:** *It took a while to get used to it, as it is very different from the Corniche system. But now we would not go back. We were surprised at what we now sell: higher priced bracelets, coloured bracelets, etc. And we liked the striking visual appearance.*

**HIRSCH:** So you would recommend the system?

**CALLUM:** *Actually we did recommend it to our workshop clients in Wallingford who have now become a HIRSCH stockist because of it!*

## Juweliers Nachtergaele

„...every colleague I know has it!“



**Name:** Mr. Nachtergaele  
**Location:** Ninove, Belgium  
**HIRSCH Partner for:** 30 years

**HIRSCH:** Mr. Nachtergaele, you are working with a Sette display - why?

**NACHTERGAELE:** *The old display was old fashioned. We wanted to change. And the conditions were very interesting.*

**HIRSCH:** Any doubts in the beginning?

**NACHTERGAELE:** *In the beginning it was a little bit difficult to work with - but you get used to the handling. It is fantastic to work with it on the counter as well as in the display itself.*

**HIRSCH:** So you would recommend the system?

**NACHTERGAELE:** *I would certainly recommend it! But almost every colleague I know has it already!*

HIRSCH customer Juweliers Nachtergaele

## Juwelen Peeters Walter

„...more turnover with a smaller stock!“



**Name:** Mrs. Peeters  
**Location:** Gierle, Belgium  
**HIRSCH Partner for:** 25 years

**HIRSCH:** Mrs. Peeters, 25 years HIRSCH partnership! Any comments?

**PEETERS:** *We have always worked with HIRSCH. The quality is impeccable. Other bracelets don't last more than 4 months.*

**HIRSCH:** Would you like to tell us about your experience with the Sette display system?

**PEETERS:** *We have a large assortment but not a large stock. That's amazing! We sell more bracelets and more colours! Every bracelet is visible and the customers like the choice they have. So, more turnover with a smaller stock!*

**HIRSCH:** Why would you recommend the Sette?

**PEETERS:** *I would recommend the new display because of its design and the help it gives me to sell more bracelets.*



HIRSCH customer Juwelen Peeters Walter

## Juweliers Lombaerts Van Laer

„...sell more bracelets and especially more expensive ones!“



HIRSCH customer Juweliers Van Laer

**Name:** Mr. Van Laer  
**Location:** Grimbergen, Belgium  
**HIRSCH Partner for:** 30 years

**HIRSCH:** 30 years of HIRSCH cooperation - that's a long time?!

**VAN LAER:** Well, HIRSCH serves high quality and good service.

**HIRSCH:** You have changed to the new Sette display system. Why?

**VAN LAER:** Change is good. You have to follow new trends. That keeps your store alive and interesting. And: we all like the new display.

**HIRSCH:** What about the impression from your customers?

**VAN LAER:** We notice that younger customers go to the display themselves to look at the bracelets. The elderly like to be seated, but that's no problem at all. We simply take the pages out and present them on the counter. Customers get the impression they have a lot of choice.

**HIRSCH:** Does the Sette also influence your sales?

**VAN LAER:** We manage to sell more bracelets and especially more expensive ones. Thanks to the assortment that was chosen by HIRSCH. Volume and price increases.

## Formas

„...I love the new display!“



**Name:** Mr. Thomas  
**Location:** Jette, Belgium  
**HIRSCH Partner for:** 4 years

**HIRSCH:** Formas is working with a Sette display system - any comments?

**FORMAS:** I love the new display. It is easy to work with. We have a large assortment and high quality bracelets. The customers who are waiting always start turning pages on the display to look at the bracelets. They also read the

infotags. The sales representatives from HIRSCH take care of everything for us. The assortment is now very balanced.

**HIRSCH:** And do you notice also sales increase?

**FORMAS:** We sell more bracelets than before and more important: we sell more expensive ones. Customers have a large choice in bracelets, everything is visible. That helps spontaneous sales! It was absolutely worth the change!



HIRSCH customer Formas

# Huybrechts Juweliers

„...we notice an increase in sales volume!“



**Name:** Mr. Huybrechts  
**Location:** Geel, Belgium  
**HIRSCH Partner for:** 30 years

**HIRSCH:** Mr. Huybrechts, the Sette display looks good in your shop. Are you satisfied?

**HUYBRECHTS:** We are happy with it. It looks new, modern. It gives value to the bracelets, as they are presented beautifully.

**HIRSCH:** What are the benefits of it in your opinion?

**HUYBRECHTS:** The variety of the assortment, the visibility of the bracelets and the very clear overview you get from the bracelets.

**HIRSCH:** Were there any doubts about the system?

**HUYBRECHTS:** It took me a while to decide. But now we notice an increase in volume as well as in price of the bracelets.

HIRSCH customer Huybrechts Juweliers

# AIKA-ASEMA

„...absolutely the best way for customers!“



**Name:** Ilpo Laakkonen  
**Location:** Helsinki, Finland

**HIRSCH:** Mr. Laakkonen, you have a very long partnership with HIRSCH. Why?

**LAAKKONEN:** HIRSCH has the best quality and the best average price. HIRSCH bracelets look modern. They are simply good looking.

**HIRSCH:** Why did you choose the Sette display system?

**LAAKKONEN:** We thought it would be more customer friendly. And it is absolutely the best way for customers to choose the bracelet before receiving help. It is easy to use and very logic.

**HIRSCH:** So you have noticed also sales increase?

**LAAKKONEN:** Yes, definitively. Increases in all - sales, customer frequency, etc. Sales get faster because the decision is already made.

**HIRSCH:** It seems you are satisfied with the "Sette decision"?

**LAAKKONEN:** More than satisfied. The average prices explode upwards!



HIRSCH representatives Juha Tuikka and HIRSCH customer Ilpo Laakkonen.

## Stjärnurmakarna Jonssons Ur

„...It is easy to work with!“



HIRSCH customer Stjärnurmakarna Jonssons Ur

**Name:** Fredrik Jonsson  
**Location:** Borås, Sweden

**HIRSCH:** Mr. Jonsson, you have just started to work with HIRSCH again. For 2 months you are selling with a Sette display. What is your impression?

**JONSSON:** *It is easy to work with. The HIRSCH salesman really convinced us. We noticed that customers have always the possibility to choose. And I have always trusted that it is possible to sell more bracelets - and also in a higher price segment.*

**HIRSCH:** Would you improve something?

**JONSSON:** *Maybe HIRSCH could think of some warm-white LED lightning? But I would certainly recommend this system because of the easy handling.*

## Urmaker Lohne

„...the system is transparent and orderly!“



**Name:** F. Lohne  
**Location:** Vestkanten, Norway

**HIRSCH:** Mr. Lohne, you are working with the Sette display system. Please tell us about your experience with the system.

**LOHNE:** *At first we were a bit skeptical. But soon we found out that it worked well.*

**HIRSCH:** What do you mean?

**LOHNE:** *The system is transparent and orderly. The handling is easy and it looks good. The selling is easy.*

**HIRSCH:** What about reactions of your customers?

**LOHNE:** *Customers see that we have bracelets in the shop. So they look through. And that increases sales.*



HIRSCH customer Urmaker Lohne



**Name:** Frau Bölsterli  
**Standort:** 9004 St. Gallen, Schweiz

**HIRSCH:** Frau Bölsterli, sie arbeiten mit HIRSCH - wie würden Sie die Kooperation kurz beschreiben?

**BÖLSTERLI:** Unser gesamtes Team ist von HIRSCH überzeugt. Nicht nur wegen der erstklassigen Qualität der Produkte. Bei HIRSCH stimmt das Preis-Leistungsverhältnis, die schnelle Lieferzeit ist erstklassig und der Service unschlagbar. Wir werden immer über Neuheiten wie zB das Sette Displaysystem informiert.

**HIRSCH:** Apropos - warum haben Sie sich für diese Innovation entschieden?

**BÖLSTERLI:** Weil es eine Neuheit ist und es passt optisch gut zu unserem Geschäft.

**HIRSCH:** Was sagen Ihre Kunden zu dem Sette Display?

**BÖLSTERLI:** Unsere Kunden finden vor allem den "Blättermechanismus" sehr ansprechend. Somit können Sie selbständig eine Vorauswahl treffen. Natürlich ist auch unser Team begeistert, da die Servicekompetenz erhöht wird und die Kunden nicht das Geschäft verlassen, wenn gerade das Personal besetzt ist.

HIRSCH Kunde Juwelier Frisknecht



## KNIGHT - ein Meisterstück der Armbandfertigung!

Dieses Armbandmodell zeigt sich in einem zeitgemäßen, kraftvollen Design und einem ästhetisch anmutenden „Riemenlook“. Der „Riemenlook“ repräsentiert die wahrscheinlich ursprünglichste Ausführung des Armbandes. Sozusagen der Armbandpionier!

Die Besonderheit liegt hier jedoch in der Kombination der HIRSCH patentierten Rembordé Technologie, welche Garant für lang anhaltende gesicherte nachgewiesene ästhetische und funktionale Qualität ist und lange Freude an diesem Armband schenkt. Und andererseits dem markant wirkenden Riemenlook, welcher vor allem durch die dreimalige Handlackierung der Kanten zum Ausdruck gebracht wird.

Optisch robust und markant, aber weich und geschmeidig im Tragekomfort! Perfekt für „Ritter“ der heutigen Zeit. KNIGHT ist das optimale Armbandmodell für eine aktive, weltoffene, mutige, moderne Zielgruppe, die ihren Lebensstil durch das Tragen von sehr kraftvollen, robusten Uhren zeigt.



Knight



## KNIGHT - a masterpiece of bracelet manufacturing!

This bracelet model is presented in a modern, powerful design in a sort of "belt" look. This style probably represents the most original feature of the bracelet, a real pioneer in design.

The specialty here is, however, the combination of the HIRSCH patented Rembordé technology, which guarantees secure, long lasting proven aesthetic and functional quality, and gives a long term enjoyment of this bracelet. Further the distinctive-looking „belt style“, which is achieved above all by the three-times hand lacquered edges. Visually striking and robust, but soft and supple in wearing comfort! Perfect for all "Knights" of today.

KNIGHT is the perfect bracelet for an active, open-minded, bold, modern target group, showing their lifestyle by wearing very powerful, robust and rugged watches.