

ANSPRUCH.
Neben dem Schaufenster ist die Vitrine die wichtigste Präsentationsmöglichkeit des Fachhändlers für seine Produkte. Holger Müller verrät, wie die Vitrine auch bei einem hochwertigen Juwelier funktioniert.

HOLGER MÜLLER VON MÜLLERKÄLBER IST ÜBERZEUGT:

„SO FUNKTIONIERT DIE VITRINE AUCH HOCHWERTIG!“



In der Bijouterie Hubert in Luxemburg stehen die Produkte im Mittelpunkt und nicht die Vitri- nen. Diese sind lediglich dazu da, die Zeitmesser und den Schmuck angemessen zu präsentieren und dabei dezent in den Hintergrund zu treten.

Ursprünglich hat sich Holger Müller, Geschäftsführer der MüllerKälber GmbH, die seit mehr als 35 Jahren hochwertige Vitri- nen mit innovativer Technik entwickelt und fertigt, seinen guten Ruf in der Muse- umslandschaft erarbeitet. Seit Jahren gilt er allerdings auch bei Juwelieren als gefrag- ter Vitri- nen-Spezialist vor allem in punkto Beleuchtung. Aus dem Hause MüllerKälber stammt denn auch die Innovation MK Op- tiLight – LED-Beleuchtungssysteme für die Inszenierung von Schmuck und Uhren in Vi- trinen, im Schaufenster und am Verkaufstres- sen. Im Gespräch mit „Blickpunkt Juwelier“ verriet Müller, wie eine Vitrine auch beim



„Die beste Vitrine sieht man kaum, sie steht im Hintergrund. Das heißt, dass das Möbel zugunsten der Produkte in den Hintergrund tritt, ihnen dabei aber einen Rahmen und gleichsam eine Bühne bereitet und sie dadurch bestmöglich inszeniert.“

HOLGER MÜLLER,
GESCHÄFTSFÜHRER MÜLLERKÄLBER GMBH

echten, hochwertigen Juwelier funktioniert. Der Spezialist: „Die beste Vitrine sieht man kaum, sie steht im Hintergrund. Das heißt, dass das Möbel zugunsten der Produkte in den Hintergrund tritt, ihnen dabei aber einen

Rahmen und gleichsam eine Bühne bereitet und sie dadurch bestmöglich inszeniert.“

Damit dies gelinge, müsse sich die Vitrine perfekt ins Umfeld einfügen, also in Far-

be und Materialität perfekt zur Innenein- richtung des Geschäfts passen. Dabei sei zu beachten, dass je dicker das Glas sei, umso hochwertiger die Produkte wirken. Das sei auch bei Juwelieren landläufige Meinung.



Die neue Vitrine „MK Jewellery Stage“ von MüllerKälber. Sie verfügt über eine flächige Grundausleuchtung. Fokussier- und schwenkbare Spots können Akzente setzen.

Wie auf einer Bühne perfekt in Szene gesetzt: Die Größe der Lichtkegel lässt sich verstellen, so dass die Produkte gezielt in den Vordergrund treten.



Müller: „Die Vitrine ist dabei aber nicht nur als ein Aufbewahrungs- und Präsentationsort zu sehen, sondern auch als eine Verkaufshilfe, denn ich kann damit das Schmuckstück in seiner Wertigkeit unterstreichen.“

Bei der hochwertigen Inszenierung müsse der Schmuck punktuell inszeniert werden. Das bedeute, dass die Lichtfarbe die Grundfarbe des Schmucks hervorhebe. Bei Gelbgold bedeute dies beispielsweise ein eher warmweißes Licht, für Platin hingegen einen kaltweißen Ton. Müller: „Die Beleuchtung muss einen hohen CRI-Wert haben. Er sorgt dafür, dass die Farben echt wahrzunehmen sind. Bei der Farbe Rot kann der Juwelier sofort erkennen, wie gut der Wert ist.“

Für den Korpus einer Vitrine gelte, dass er möglichst neutral sein sollte, um dezent in der Wirkung zu sein. Ansonsten könnten mehrere Vitrine einen Verkaufsraum unruhig erscheinen lassen und den Fokus des Verbrauchers von den Produkten ablenken.



Optimale Ausleuchtung: In der oberen Glaskante der Vitrinen wurden von MüllerKälber HighPower LED-Stripes im Aluminiumkühlprofil befestigt.