

Anspruchsvolle Kollektion mit historischem Hintergrund

Die GZ im Interview mit Swetlana Weidmann,
Managerin Poljot-V GmbH

GZ: Sie feiern in diesem Jahr Ihr 15-jähriges Firmenjubiläum. Was sind aus Ihrer Sicht bedeutende Veränderungen, die sich in diesem Zeitraum ergeben haben?

WEIDMANN: Noch vor zehn Jahren gab es nicht so viel Marken in dem Sektor der mechanischen Uhrenmodelle. Heute drängen immer mehr Marken auf den Markt, neben russischen auch preiswerte schweizerische Anbieter sowie chinesische Neulinge, die kein schlechtes Design und keinen schlechten Service anbieten. Wir müssen uns auf die geänderten Bedingungen des Marktes einstellen und unsere Vertriebsphilosophie anpassen.

GZ: Wo werden Ihre Komplikationen hergestellt?

WEIDMANN: Das machen wir bei uns im Hause in Alzenau. Zuerst wird eine Konstruktion in unserer Designabteilung in Zusammenarbeit mit den Uhrmachermeistern ausgearbeitet, anschließend werden die Prototypen in unseren Werkstätten gemacht. Nach einer Prüfung bestellen wir die notwendigen Teile bei Feinmechanikern in der näheren Umgebung, die dann nach der ausgearbeiteten Technologie im Uhrwerk montiert werden. Übrigens werden nicht nur die Komplikationen, sondern alle anderen Poljot-International-Uhren in unserer kleinen Uhrenmanufaktur gebaut.

GZ: Sie bieten also Uhren, die in Deutschland gefertigt werden?

WEIDMANN: Die Poljot-International-Uhren werden schon seit 1995 in Deutschland produziert. In jenem Jahr haben wir die Marke Poljot-International registrieren lassen und uns damit von Poljot abgegrenzt. Mit unserer eigenen Design- und Konstruktionsabteilung sowie unseren Montage- und Serviceabteilungen bieten wir eine erstklassige Qualität und marktgerechten Service.

GZ: Über welche Vertriebswege werden Ihre Uhren angeboten?

WEIDMANN: Unser Hauptpartner auf dem Markt ist das traditionelle Fachgeschäft. Dort ist gewährleistet, dass für mechanische Uhren eine kompetente Information und Beratung gegeben und der entsprechend gute Service geleistet werden kann. Ab diesem Jahr werden wir die bestehenden Kontakte selektieren und neue Geschäftspartner sorgfältig auswählen, um mehr Raum für Exklusivität geben zu können. Dafür werden wir mit verschiedenen Marketinginstrumenten unsere Fachgeschäfte bedeutend stärker unterstützen.



Die Moskow Nights
präsentiert sich stolz in Gold

GZ: Wir danken Ihnen für das interessante Gespräch.