



Mütter nutzen oft die Gelegenheit, sich selbst auch noch ein Ohrloch stechen zu lassen.

Spontane Entscheidungen

Mehrere Ohringe pro Ohr und der spontane Entschluss zum Stechen – die Firma **Studex** präsentiert auf der diesjährigen Inhorgenta Munich die neusten Ohrlochstech-Trends für das Jahr 2015.



Tiermotive wie Schmetterlinge sind nun besonders gefragt.

Für viele Kinder ist es etwas ganz Besonderes, wenn sie endlich solche Ohringe tragen dürfen, wie die »Großen«. Es ist ein Erlebnis, an das sich viele noch lange erinnern werden. Doch nicht etwa, weil es so furchtbar weh tat, denn dagegen hat der internationale Hersteller von Präzisions-Ohrlochstechsystemen, antiallergischen Erstohrringen und Pflegeprodukten eigens

Instrumente entwickelt. Die ersten Ohrstecker sollen außerdem nicht nur etwas ganz Besonderes, sondern auch ganz besonders schön sein. Dazu geht das Unternehmen mit seinem Angebot stets mit der Zeit und kann so auch immer über aktuelle Trends berichten.

Mehrere Ohringe pro Ohr

Auch das Tragen von mehr als einem Ohring pro Ohr ist ein Trend, der sich in diesem Jahr noch weiter verstärken wird. Dabei sind Kombinationen von mehreren Ohrlöchern im Ohr läppchen sowie am oberen Rand des Ohrs am häufigsten. »Hier haben wir die Phase weit hinter uns gelassen, in der nur so genannte ›early adopters‹ mehrere Ohringe pro Ohr getragen haben. Wir sind jetzt in der Phase der ›early majority‹, in der dieser Trend bei konservativen Käuferschichten angekommen ist«, erklärt Juergen Weiss.

Von diesem weiter reifenden Markt würden auch Schmuckfachhändler, die Ohrlochste-

chen als Service anbieten, weiterhin enorm profitieren. Für 2015 erwartet Studex eine steigende Nachfrage nach Tiermotiven und hat daher Schmetterlings-Ohrstecker in April-Kristall, März-Aquamarin und Oktober-Rosé in seine Kollektion von Erstohrsteckern für das Ohrlochstechen mit Studex System 75 aufgenommen. »Verbraucher möchten die neusten Trends direkt von Anfang an tragen, gleich wenn sie sich Ohrlöcher machen lassen«, so Corinna Selzle, Sales- und Marketing-Manager bei Studex Europa.

Spontane Entscheidung

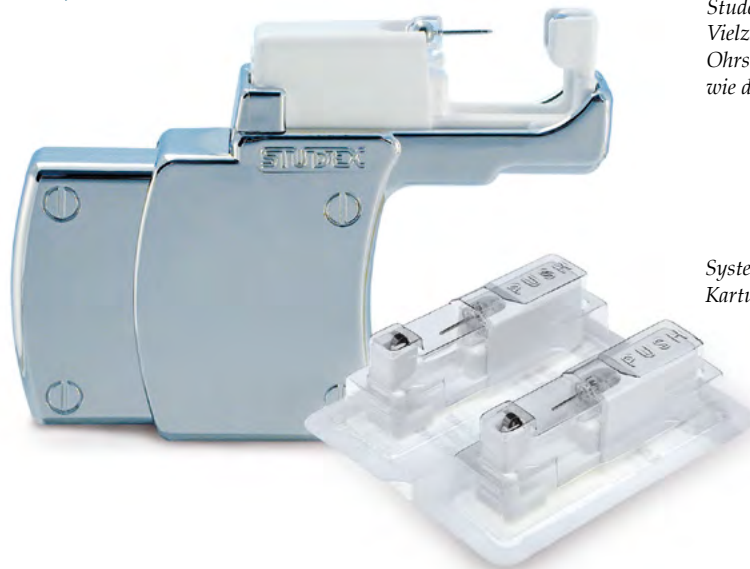
Ohrlochstechen zieht eine steigende Zahl von Impulskäufern an. »Die Entscheidungen für Ohrlochstechen werden heute schneller und spontaner getroffen. Wenn Verbraucher einmal Qualität erkannt haben, dann können es statt zwei Ohrlöchern auch mal vier werden, nämlich gleich noch zwei weitere für die Begleitung«, erläutert Weiss. So nutzten beispielsweise Mütter, die mit ihren Kindern zum Ohrlochstechen gehen, häufig die Gelegenheit, selbst auch noch weitere Ohrlöcher zu stechen.

Um diesem Trend Rechnung zu tragen, hat Studex ein neues Display für Schmuckfachgeschäfte entwickelt. Dieses enthält herausnehmbare transparente Kunststoffträger, an deren Ende ein Muster-Ohrstecker sitzt. »Käufer können sich damit im Fachgeschäft schnell mal einen Ohrring ans Ohr halten und im Spiegel schauen, wie der ihnen gefällt. Dadurch haben sie ein ganz anderes Einkaufserlebnis, das fast dem Anprobieren gleich kommt und richtig Lust auf neue Ohrringe macht«, erklärt Weiss.

www.studex.de
Halle A2, Stand 302



Studex bietet eine Vielzahl von Ohrsteckern an, wie den »Snowball«.



System 75-Instrument-Kartusche von Studex.

Ohrlochstechen im Winter?

Urbaner Mythos oder doch Realität? Ohrlochstechen im Winter soll vermehrt zu Entzündungen führen. Laut Studex meldeten sich hin und wieder enttäuschte Verbraucher, die sich oder ihren Kindern im Winter Ohrlöcher machen lassen wollten, im Schmuckfachgeschäft aber nicht bedient wurden mit dem Hinweis, das Ohrlochstechen sei zu dieser Jahreszeit eine schlechte Idee. Woher dieser Aberglaube stammt, ist nicht bekannt und auch eine gute Erklärung bleibt er schuldig. »Tatsächlich ist es so, dass Juweliere ihren Kunden zu jeder Jahreszeit Ohrlöcher stechen können«, stellt Juergen Weiss, Geschäftsführer von Studex Europa, klar. »Wenn die Ohrläppchen im Winter dabei kälter sind, ist es manchen Kunden sogar an-

genehmer«, berichtet er weiter. »Natürlich sollten Kunden mit Mützen, Schals und Rollkragenpullovern etwas aufpassen«, rät Corinna Selzle, Sales- und Marketing-Managerin bei Studex, aber das gelte generell bei Ohrringen. »Das hat nichts mit dem Ohrlochstechen an sich zu tun. Eine erhöhte Entzündungsgefahr besteht im Winter jedenfalls nicht«, betont sie. Das Wegschicken von Kunden schade vielmehr dem eigenen Geschäft: »Das nächste Fachgeschäft wird sich freuen, denn zu diesem werden die Kunden dann eine starke emotionale Bindung haben. Dieser Juwelier ist jetzt ihr »Retter«. Durch den Bericht im Bekanntenkreis potenziert sich der Effekt darüber hinaus noch«, betont Juergen Weiss. Sollte die Zeit einfach knapp sein,



Ohrlochstechen im Winter führt nicht, wie oft angenommen, zu vermehrten Entzündungen.

sei es ratsam einen späteren Termin zu vereinbaren: »So gewinnt das Fachgeschäft trotzdem neue Kunden, die mit dem Besuch etwas Positives verbinden und auch bei anderen Gelegenheiten gerne wiederkommen.«