

Verkaufsgespräch Schliffgraduierung

Der leger gekleidete, aber gepflegte wirkende *Kunde Peter Müller* kommt zielstrebig ins bekannte Fachgeschäft von **Juwelier Mustermann** und stellt sich vor.

„Einen schönen guten Tag“, spricht der Kunde lebhaft. „Ich bin Peter Müller und glaube, Sie verkaufen hier auch Diamanten.“

„Hier sind sie richtig“, antwortet Juwelier Mustermann.

„Einer meiner Mitarbeiter hat mir ihr Geschäft empfohlen“, sagt Müller. „Er hat bei ihnen einen Verlobungsring gekauft und war von ihrem Service begeistert. Er sagte, Sie haben gut mit ihm zusammengearbeitet und alles richtig gemacht.“

„Ich freue mich sehr, das zu hören“, antwortet Mustermann. „Wir möchten, daß sich unsere Kunden in unserem Geschäft wohlfühlen und entspannen können.“

„Können Sie mir etwas zu den Unterschieden bei Schliff-Graduierungen sagen“, fragt Müller. „Ich habe mich im Internet einmal umgesehen. Ich verstehe die Einteilung von Farbe und Reinheit. Aber beim Schliff bin ich nicht so richtig weiter gekommen.“

„Wenn Sie schon einmal ein Schmuckstück mit Diamant gekauft haben, wissen Sie wahrscheinlich schon mehr, als Sie ahnen“, entgegnet Mustermann. Während er Herrn Müller zum Beratungstisch bittet, fügt er noch hinzu: „Entschuldigen Sie mich nur einen Augenblick. Ich möchte Ihnen etwas demonstrieren.“

Juwelier Mustermann kehrt mit zwei Diamanten und einem Prüfbericht zurück.

„Diese beiden Diamanten haben das gleiche Gewicht, beide ungefähr ein Karat. Sie haben auch eine ähnliche Farbe und Reinheit.“ Mustermann legt die beiden Diamanten auf ein Tablett. „Sagen Sie mir, welcher Ihnen besser gefällt.“

„Sie sehen beide sehr schön aus“, stellt Müller fest. Aber nachdem er sie eingehend betrachtet hat, fügt er hinzu: „Aber dieser scheint mir mehr Helligkeit zu haben.“

„Herzlichen Glückwunsch. Sie haben den Diamanten mit dem exzellenten Schliff gewählt“, gratuliert Juwelier Mustermann. „Lassen Sie mich Ihnen erklären, warum Sie diesen Diamanten besser finden. Sehen Sie sich die Struktur des Oberteils des Diamanten an. Dort sehen Sie einen guten Kontrast zwischen hellen und dunklen Bereichen. Das ist es, was diesen Stein so strahlend und lebendig wirken läßt.

Juwelier Mustermann hält einen Moment inne und läßt Herrn Müller die Diamanten begutachten. „Vergleichen Sie die Diamanten noch einmal, wenn Sie näher beieinander sind“, bezieht er Herrn Müller weiter aktiv mit ein und legt die Diamanten mit einer Kronzange noch näher zueinander. „Können Sie erkennen, daß der zweite Diamant an den Kanten etwas dunkel ist und nicht so strahlend wirkt?“

„Jetzt, da Sie es sagen, seine Mitte scheint auch ein wenig dunkler zu sein. Warum sehen sie so unterschiedlich aus“, fragt Müller.

„Hier, sehen Sie auf die Prüfberichte“, sagt Mustermann und schlägt die Expertisen auf. „Mit dem ersten Stein ist alles in Ordnung. Aber der zweite Stein hat eine etwas zu geringe Oberteilhöhe.“

Und das reicht aus, um diesen Unterschied zu machen“, fragt Müller.

„Ja“, fährt Juwelier Mustermann fort. „Die Facetten eines Diamanten sind wie kleine Spiegel, die das Licht aus dem Inneren des Diamanten wieder zu Ihren Augen bringen. Wenn einer dieser kleinen Spiegel nicht korrekt ausgerichtet ist, funkelt der Diamant nicht so wie er könnte. Sie sehen es noch besser, wenn ich das Tablett mit den Diamanten ein bißchen hin und her bewege.“

„Tatsächlich“, ruft Herr Müller und läßt seine Augen nicht von den Diamanten. „Dieser hier funkelt wirklich etwas mehr.“

„Es ist wie bei einem Symphonieorchester“, fährt Juwelier Mustermann fort. „Wenn ein oder zwei Musiker etwas hinter dem Takt herhinken, ist die Vorstellung nicht so gut. Ist bei einem Diamanten alles perfekt aufeinander abgestimmt, wird er zu einer kleinen Symphonie von Licht. Es geschieht etwas ganz besonderes, das dem Stein mehr Leben verleiht. Auch der zweite Stein ist für sich betrachtet durchaus hübsch. Aber er verliert im Vergleich mit diesem strahlenderen Diamanten.“

„Hübsch ist nicht gut genug“ antwortet Herr Müller bestimmt. „Er muß perfekt sein.“

„Wer ist die Glückliche“ fragt Juwelier Mustermann mit einem Lächeln.

„Meine Frau. Sie ist die Eine unter einer Million“ antwortet Herr Müller sanft. „Als wir geheiratet haben, konnte ich nicht viel für einen Trauring ausgeben. Nun, da wir besser gestellt sind, möchte ich ihr ein richtig schönes Geschenk machen. Ich suche nicht nach einem großen Stein, aber er muß genauso wunderschön sein wie dieser hier. Und auch das Schmuckstück soll etwas Besonderes sein. Können Sie etwas für mich entwerfen?“

„Deshalb bin ich hier“, antwortet Juwelier Mustermann und nimmt sein Skizzenbuch zur Hand.