

# MADAME<sup>®</sup>

DEZEMBER 2018 • DEUTSCHLAND € 6  
ÖSTERREICH € 6 • SCHWEIZ SFR 10

***Dress  
up!***

DIE SCHÖNSTEN  
LOOKS FÜR  
DIE FESTLICHE  
JAHRESZEIT

***Magic  
Mustique***

EIN REISE-REPORT  
VON DER INSEL,  
DIE CELEBRITIES  
LIEBEN

*Mutter, Muse,  
Bond-Girl  
LÉA SEYDOUX, 33,  
als moderne  
Femme fatale*

MERRY  
CHRISTMAS!  
220  
GESCHENK-  
IDEEN

ALLES AUF

# GOLD!

HERRLICHER SCHMUCK, GLAMOURÖSES MAKE-UP UND  
EINE GOLDENE STORY VON SCHRIFTSTELLER THOMAS GLAVINIC

# EMPATHIE

Juwelier und Schmuckdesigner THOMAS JIRGENS über seinen Umgang mit Kundinnen, den Traum vom Drachenfliegen und das schönste Türkis der Welt

**T**

homas Jirgens empfängt in seinem Geschäft „Juwelenschmiede“ in feinsten Münchner Innenstadtlage. Es wird gerade umdekoriert, die Preziosen in frischen Sommerfarben rücken nach hinten zugunsten schmeichlender Cashmere-Töne und warmem Roségold. Der Chef weiß genau,

welche Schmuckstücke miteinander präsentiert werden sollen. Routiniert dirigiert er seine Mitarbeiter, gleichzeitig lässt er nebenbei einen leichten Lunch servieren. Sein Vorgehen wirkt konzentriert, er selbst gelassen und gut aufgelegt: Die Organisation ist perfekt, alles läuft. Wir können reden.

**MADAME:** Herr Jirgens, Sie arbeiten mit kostbarsten Preziosen und haben eine anspruchsvolle Kundenschaft, die auf der ganzen Welt zu Hause ist. Ist Ihr privater Lifestyle ähnlich glamourös?

**THOMAS JIRGENS:** Nein, überhaupt nicht. Ich bin sehr dankbar dafür, dass ich einen guten Kontakt zu meinen Kunden pflege und sie mich in ihren privaten Bereich hereinbitten und einladen. Ich selbst brauche allerdings keine Villa an der Côte d'Azur, alle meine Ressourcen investiere ich in Edelsteine. Das bedeutet mir viel mehr.

**MADAME:** Wie findet man eine exklusive Klientel, die gern Beträge im sechsstelligen Bereich für ein Paar Ohrringe ausgibt? Spaziert sie einfach in den Laden?

**THOMAS JIRGENS:** Die Kunden finden mich! Mein Geschäft und Werbung sind nur die Eckpfeiler. Wichtig ist, dass ich mich dort aufhalte, wo die Menschen sind, die ein gesellschaftliches Leben

auf hohem Niveau führen, zum Beispiel auf Kunstmessen oder Festspielen. Am wichtigsten ist jedoch Mund-zu-Mund-Propaganda. Ein zufriedener Kunde inspiriert den nächsten.

**MADAME:** Das heißt, bei Ihnen kaufen vor allem Stammkunden?

**THOMAS JIRGENS:** Ja, und das ist schön so. Sie erfreuen sich an der Entwicklung meines Schmuckdesigns und bleiben neugierig. Ich bin ja auch Dienstleister, ich muss für die Kunden nachdenken, mich anstrengen, mir eine spezielle Kreation einfallen

lassen. Und wenn sie das merken, springt der Funke über. Wenn ich dann ein Lächeln auf dem Gesicht des Kunden sehe, weiß ich, dass ich richtig liege.

**MADAME:** Wie erspüren Sie die Wünsche einer Kundin, die Sie noch nicht so gut kennen?

**THOMAS JIRGENS:** Mein Gefühl für die Bedürfnisse einer Kundin ist in den letzten 20 Jahren gewachsen. Ich habe gelernt, Schmuckstücke in höchster Perfektion herzustellen, und weiß, dass es noch weitere Faktoren gibt, damit das Stück ideal zur Trägerin passt: Proportionen, Farbwelten, künstlerischer Anspruch, Kulturen. Wo kommt die Kundin her? Sind die Einflüsse europäisch, russisch, asiatisch? Welcher Hauttyp, welche Haarfarbe, Augenfarbe? Wie auffällig soll die Wirkung sein? Das alles zu verstehen ist eine große Leidenschaft von mir.

**MADAME:** Ist es einfacher oder schwieriger, sehr stilsichere Frauen zu beraten?

**THOMAS JIRGENS:** Von „fortgeschrittenen“ Kundinnen kann ich wirklich noch lernen. Ich muss in kürzester Zeit mit ihnen mithalten und sie darüber hinaus beeindrucken. Sonst gehen sie.

**MADAME:** Ist es Aufgabe eines Juweliers, bei nicht so festgelegten Kundinnen dezidierte Empfehlungen auszusprechen?



**THOMAS JIRGENS:** Nur dann, wenn sie danach fragen. Ich persönlich möchte niemanden überreden. Ich lege vielleicht ein Schmuckstück wie nebenbei auf den Tisch und lasse es wirken. Meiner Erfahrung nach sucht sich der Schmuck die Trägerin selbst aus, ich bin nur der Mittler, der die Verbindung herstellt.

**MADAME:** Sie fertigen extrem kostbaren Schmuck. Wenn bei der Auswahl doch etwas schiefliegt: Kann man den Schmuck zurückgeben?

**THOMAS JIRGENS:** Das kommt zum Glück selten vor, aber: Ja, ich nehme das Stück zurück, auch nach Jahren, wenn es unbeschädigt ist. Schmuck soll gefühlsmäßig wie ein Geschenk sein, auch wenn man natürlich Material und Herstellung bezahlt. Und meine Kunden sollen mit genau diesem Gefühl, beschenkt worden zu sein, aus dem Laden gehen.

**MADAME:** Gibt es bei Schmuck schlechten Stil?

**THOMAS JIRGENS:** Wenn ich zum Beispiel in den Medien Damen mit unpassendem Schmuck sehe, dann weiß ich, dass sie sich nicht selbst damit beschäftigt haben. Sie wurden falsch beraten. Ich verurteile das nicht, ich nehme es nur wahr. Aber bei Schmuck tut schlechter Stil nicht so weh wie bei schlechtem Benehmen.

**MADAME:** Würden Sie ein Schmuckstück verkaufen, von dem Sie denken: Das steht der Dame nicht?

**THOMAS JIRGENS:** Ja, wenn sie es unbedingt möchte! Vielleicht war das bessere Stück zu teuer, wer weiß. Es steht mir nicht zu, mich als Richter aufzuspielen, jeder hat ein Recht auf seinen Geschmack. Wenn ich gefragt werde, bin ich allerdings auch zu 100 Prozent ehrlich.

**MADAME:** Beruflich geht es Ihnen um die meisterhafte Beherrschung des Handwerks und Akribie – allein das Fassen der Juwelen für ein Paar Ohrringe kann 250 Stunden dauern. In Ihrer Freizeit üben Sie fordernde Sportarten wie Drachenfliegen, Klippenspringen und Wasserskifahren aus. Sind Sie auch als Sportler Perfektionist?

**THOMAS JIRGENS:** Schon. Aber der Sport ist vor allem der Gegenpol zu meinem Beruf. Schauen Sie, wenn ich über einen Berg fliege und die Natur an Plätzen erlebe, die sonst nicht zugänglich sind, dann ist das für mich ungeheuer inspirierend und regenerierend. Sie sehen beim Drachenfliegen Farben, Spiegelungen im Wasser, Wolken wie Gemälde am Himmel. Ein Traum. Ich bin in meiner Kindheit mit meinem Vater vor 35 Jahren Ski gefahren auf Gletschern, die es heute gar nicht mehr gibt. Dort habe ich damals die Drachenflieger-Pioniere gesehen und wusste: Das möchte ich auch probieren.

**MADAME:** Nutzen Sie diese Naturerfahrungen als Inspiration für Ihre Schmuckdesigns?

**THOMAS JIRGENS:** Ja, aber eigentlich betreibe ich das zur Regeneration. Ich möchte mich körperlich und geistig fit halten und noch möglichst lange Schmuck entwerfen.

**MADAME:** Wie tun Sie sonst, um zu entspannen?

**THOMAS JIRGENS:** Am allerliebsten fahre ich zum Starnberger See, decke mein Badeboot ab, fahre raus und lege mich in die Sonne. Diese kleinen Zeit-Inseln sind mir heilig.

**MADAME:** Sie arbeiten jeden Tag mit materiellen Werten. Welche ideellen Werte zählen für Sie?

**THOMAS JIRGENS:** Mein Wertesystem basiert auf der Tatsache, sterblich zu sein. Und an dieser Tatsache orientiert sich vieles in meinem Leben: Körpererhalt, Lebensaufgaben, Lebenssinn. In meinem Beruf habe ich meine Talente erkannt und ausbauen können, ich will sie auch immer weiter verbessern. Das gilt auch für meine seelische Entwicklung. Ich glaube nicht an Zufälle. Warum sollte eine so gewaltige Schöpfung wie unser Planet ein Zufallsprodukt sein? Ich bin der Überzeugung, dass da ein übergeordneter Plan dahintersteckt, in den auch ich involviert bin. Liebe, eine offene Seele und ein offenes Herz – das ist für mich das Wichtigste auf meinem Lebensweg hin zu unserem Schöpfer. Ich mache jedes Jahr eine Wallfahrt nach Bosnien-Herzegowina. Medugorje ist ein Ort mit einem besonderen spirituellen Flair, das es mir leichter macht, sich aufs Wesentliche im Leben zu konzentrieren. Es gibt diesen übergeordneten Auftrag, der sogar über meinen geliebten Edelsteinen steht. Die Edelsteine wird es hier ewig geben, mich aber nur kurz...

**MADAME:** Glauben Sie an die Energie von Steinen?

**THOMAS JIRGENS:** Unbedingt. Der Mondstein beruhigt, und der Amethyst, der Bischofsstein, lässt einen geistig klar werden. Bergkristall stärkt, Aquamarin beeinflusst die Stimmbänder, Diamant ist der Unbesiegbare. Nehmen Sie einen Stein in die Hand, und spüren Sie mal hinein! Ich erkenne Steine, die bestrahlt wurden, um die Farbe zu verbessern, sofort.

**MADAME:** Haben Sie einen Lieblingsstein?

**THOMAS JIRGENS:** Ich will bitte nicht esoterisch klingen: Diese hohe Frequenz der Lichtschwingung eines Paraiba-Turmalins haut mich immer wieder um! Ich liebe die Lagunen der Karibik und der Malediven, wo sich dieses überirdisch schöne Türkis im Wasser findet. Diese Neontürkis-Töne bedeuten für mich Freude, Fröhlichkeit, Sommer pur. Für Frauen, die diese freudvolle, leuchtende Farbe vom Typ her vertragen, ein wahres Juwel.

SUSANNE STEFANSKI

## STECKBRIEF

Thomas Jirgens

GEBOREN 1968 in Altötting

**THOMAS JIRGENS** merkte schon als Kind, dass ihn die Geschichten der König-Artus-Legende rund um das magische, edelsteinbesetzte Schwert ebenso faszinierten wie die Materialien der legendären Waffe. Er absolvierte eine Ausbildung als Silber- und Goldschmied in Passau und München, studierte in Pforzheim Schmuckdesign und machte eine Ausbildung zum Edelsteingutachter in Idar-Oberstein. Mit 23 Jahren kehrte er nach München zurück und arbeitete freiberuflich als Schmuckdesigner für Juwelier Hemmerle, ehe er sich mit einem eigenen Geschäft selbstständig machte. Seit 1998 präsentiert er seine Kreationen in der Thomas Jirgens Juwelenschmiede (www.juwelenschmiede.de) in der Münchner Innenstadt. Thomas Jirgens lebt in München.