

BEDRA-VERTRIEBSLEITER SCHMUCK CHRISTIAN ADAM RÄT:

„GOLDSCHMUCK STATT LIFESTYLE UND FASHION!“



Hochwertiger Goldschmuck in 14 Karat mit Brillant als Set von Bedra. Damit sind Folgekäufe garantiert.

HINWEIS. Rabattschlachten, Konkurrenzdruck, Frequenzrückgang und Lifestyle-Marken, die immer kleinere Gewinne abwerfen. Der Einzelhandel hatte es noch nie so schwer zu bestehen. Eine Chance liegt im Goldschmuck – da sind sich Lieferanten einig.

Die Rückkehr zum Echten soll dem Juwelier in diesen unsicheren Zeiten im Überlebenskampf helfen. Doch wie kommen Juweliere auf die Goldschiene? Christian Adam, Vertriebsleiter Schmuck der Bedra GmbH, sagt: „Der Juwelier ist oftmals auf der Suche nach ‚neuen‘ Umsatzträgern. Die gestiegene Nachfrage nach goldfarbenem Schmuck kann hier helfen, den Goldschmuck wieder in den Vordergrund zu rücken. Bedra bietet dem Juwelier dazu optimale Unterstützung durch ein neues Basisschmucksortiment in Gold mit interessanten Margen von 2,4 bis 3,0.“ Zur optimalen Präsentation der Einstiegspreislagen in Gold liefert Bedra dem Facheinzelhandel ein durchdachtes Thekenvitrinenkonzept.

Derzeit könne man auf sehr gute Verkäufe in den Einstiegspreislagen von 49 bis 299 Euro zurückblicken. Im 14-Karat-Brillanbereich bewege man sich zumeist zwischen 250 bis 750 Euro. Adam weiter: „Ich denke, Goldschmuck ist zu vielen Anlässen ein wunderbares Geschenk, das nachhaltig

Freude bereitet.“ Zu den Anlässen gehörten ganz klassisch die Verlobung und Trauung, die Morgengabe am Morgen nach der Hochzeit, die Geburt der Kinder, Kommunion und Konfirmation, Geburtstage, Jahrestage, Valentinstag, Muttertag und natürlich auch Ostern oder Weihnachten.

Ein Must-Have beim Goldeinstieg seien definitiv Solitärringe. Aber auch bei klassisch zeitlosen Modellen in Einstiegspreislagen in 8 Karat gehe man kein großes Risiko ein. Hierzu gehörten zum Beispiel einfache Herzen, Kreuze, Ohrstecker und schlichte Ringe mit Zirkonia.

Jüngst habe man zur Inhorgenta Munich Kunden auch eine Solitär-Ringbox mit passenden Vorsteckringen als Dummy-System für 299 Euro präsentiert. Adam erklärt: „Unsere Solitär-Ringbox beinhaltet 19 Solitärringmuster in verschiedenen Brillantgrößen sowie 8 Memoireringe, die sich optimal als Vorsteckring eignen.“ Der Juwelier habe hierbei den großen Vorteil, auf eine kostspielige Lagerhaltung von Echtringen

verzichten zu könne, denn Bedra liefere diese Solitär- und Memoireringe in 14 Karat innerhalb von 24 Stunden ab Lager. Weiß- und Gelbgold spielten dabei die Hauptrolle, oftmals auch in Kombination.

Darüber hinaus sollte jeder Juwelier, so Adam, „eine Auswahl an 8 und 14 Karat führen, um keine Zielgruppe auszuschließen. Bedra bietet auch in 14 Karat tolle Einstiegs-

preislagen.“ Erfolgreich seien hier zarte Brillantringe ab 299 Euro. Zur Verkaufunterstützung liefere man den Kunden ein ansprechendes Display mit Ringaufstellern. Der Filigrantrend helfe natürlich dem Goldschmuck. Er ermögliche es, Einstiegspreislagen in Gold anbieten zu können. In den Bedra-Kollektionen fanden Kunden hierzu sowohl im Basis- als auch im Trendbereich attraktive Schmuckstücke.

„Die gestiegene Nachfrage nach goldfarbenem Schmuck kann helfen, den Goldschmuck wieder in den Vordergrund zu rücken. Bedra bietet dem Juwelier dazu optimale Unterstützung durch ein neues Basisschmucksortiment in Gold mit interessanten Margen von 2,4 bis 3,0.“

CHRISTIAN ADAM, VERTRIEBSLEITER SCHMUCK BEDRA GMBH