

RECYCLING



Der Firmensitz des Edelmetallspezialisten und Schmuckgroßhandels Bedra in Weil der Stadt

GOLD-VERTRAUEN SCHAFFEN „GOLD-RECYCLING ALS ZWEITES STANDBEIN“

ANKAUFSQUALITÄT MIT GÜTESIEGEL.
Die BEDRA GmbH bietet Juwelieren und Goldschmieden eine individuelle Betreuung durch ihren Außendienst. Mit dem Gütesiegel „Gold-Vertrauen“ können sich die BEDRA-Partner als geprüfte Goldankäufer positionieren. Ein Gespräch mit Managing Director Marc Springstein.

IM INTERVIEW



MARC SPRINGSTEIN,
BEDRA

„Als Allrounder, der auch die Produkte anbietet, die Juweliere und Goldschmiede brauchen, haben wir einen echten Vorteil.“

MARC SPRINGSTEIN, BEDRA

BLICKPUNKT JUWELIER: Die Altgold-Abgabe hat noch nicht flächendeckend einen guten Ruf – das Klischee vom schmutzigen Ankäufer im Bahnhofsviertel wirkt nach. Braucht das Recycling eine Imagekampagne?
MARC SPRINGSTEIN: Wir haben schon eine Art Kampagne ins Leben gerufen – unter dem Titel ‚Gold-Vertrauen‘. Wir stellen unsere geprüften Partner, die Juweliere und Goldschmiede, mit einem entsprechenden Qualitätssiegel für den Altgold-Ankauf aus. Auf der Webseite gold-vertrauen.de erklären wir den Konsumenten, was den seriösen Edelmetall-Ankauf bei diesen Partnern ausmacht – und wie der Prozess funktioniert.

BJ: Stichwort Partner: Warum sollte der Juwelier Altgold, das er vom Kunden annimmt, bei BEDRA abgeben. Was unterscheidet Sie – ganz kurz – von anderen Anbietern?
SPRINGSTEIN: Wir haben einige Alleinstellungsmerkmale: Da wäre zuerst die sehr persönliche Betreuung der Kunden vor Ort durch unser Außendienst-Team mit 13 Mitarbeitern. Wir holen die Recycling-Ware auf Wunsch auch gerne bei unseren Kunden persönlich ab, wenn diese nicht über den Versanddienstleister einschicken möchten. Und Juweliere, die sich dadurch einfach sicherer fühlen, können das Recycling-Gold natürlich auch direkt bei uns abgeben.

BJ: Das war der erste Punkt ...
SPRINGSTEIN: ...der zweite ist für viele Juweliere aber noch entscheidender. Wir prüfen und zahlen dann die Vergütungen auch innerhalb von 24 Stunden nach Eintreffen der Ware aus. Das können wir gewährleisten, weil wir im Haus ein eigenes Analyselabor und eine eigene Schmelzerei haben und deshalb nicht von externen Dienstleistern abhängig sind. Viele Kunden nutzen auch ein kostenloses Edelmetall-Konto bei uns und entscheiden flexibel, wann sie ihr Guthaben

abrufen, oder es für unsere Produkte einsetzen – wie Halbzeuge, Ringrohlinge, Granulat, Münzen, Barren und natürlich Schmuck. Als Allrounder, der auch die Produkte anbietet, die Juweliere und Goldschmiede brauchen, haben wir einen echten Vorteil.

BJ: Warum kann das Thema Altgold für Juweliere heute besonders spannend sein? Und ich meine jetzt nicht nur den Goldpreis, der sich ja schon während wir dieses Gespräch führen, ändern könnte.

SPRINGSTEIN: Betrachten wir die aktuelle Lage – Stichwort Inflation, Krieg und vielleicht auch wieder Corona: Vieles spricht dafür, dass die Konsumenten im Verlauf des Jahres weniger oder zumindest preisbewusster Schmuck kaufen. Für viele Juweliere wäre es aus unserer Sicht deshalb sinnvoll, Gold-Recycling als zweites Standbein aufzubauen, mit dem sie gegebenenfalls Rückgänge im Schmuckverkauf kompensieren können.

BJ: Umwelt- und Klimaschutz sind den Konsumenten heute enorm wichtig. Wir sammeln Altpapier und Altglas. Sollten Juweliere das Thema Edelmetall-Recycling nicht viel stärker über das Thema Nachhaltigkeit promoten?

SPRINGSTEIN: Definitiv. Die Branche hat ja bereits hohe Standards – Zertifizierungen, die sichern, dass das Material für neuen Schmuck nicht aus Minen in Ländern kommt, die sich weder um Umwelt-, noch um Arbeitsschutz scheren. Wir nutzen aber generell nur Altgold und kein Minengold.

BJ: Wie gewährleisten Sie dies mit Herstellern in unterschiedlichen Ländern und wie funktioniert dieser Kreislauf?

SPRINGSTEIN: Das funktioniert heute wie ein Bankensystem. Wir geben das Material an die Scheideanstalten und haben dann ein Recycling-Gold-Guthaben, dass wir virtuell an unsere Hersteller transferieren können. So sichern wir, dass unsere Produkte aus Altgold hergestellt werden, sparen aber den physischen Transport. Das ist nicht nur günstiger, sondern auch ein weiterer Beitrag zur Nachhaltigkeit.

BJ: Fehlt es da aus Ihrer Sicht vielleicht auch noch an Know-how? Und wie unterstützen Sie Juweliere und Goldschmiede dabei, das Thema Edelmetall-Ankauf in der Praxis voranzutreiben?

SPRINGSTEIN: Während unser Außendienst zum Thema „World of Diamonds“ beim Juwelier vor Ort Verkaufsschulungen für die Mitarbeiter durchführt, haben wir uns beim Thema Gold-Ankauf in diesem Jahr kurzfristig für Webinare entschieden. So konnten wir deutlich mehr – fast 250 Teilnehmer – ansprechen. Wir haben auch Termine am Wochenende angeboten, für die Juweliere und Goldschmiede, die unter der Woche dafür keine Zeit finden. Das Thema werden wir bei Bedarf sicher wieder aufgreifen.



Mit diesem Gütesiegel können sich Juweliere und Goldschmiede als geprüfte Goldankäufer präsentieren.