



ALTGOLD STEHT HOCH IM KURS

Wir kaufen Ihr ALTGOLD
Noch nie gab es mehr Geld fürs Gold.
Verkaufen Sie schnell mit Riesengewinn.

GOLD VERTRAUEN
PARTNER MIT EXPERTISE



AUS STEINALT WIRD NEUREICH

Wir kaufen Ihr Altgold
Ihr alter Goldschmuck ist für Sie wirklich bares Geld wert. **Schauen Sie mal rein.**

GOLD VERTRAUEN
PARTNER MIT EXPERTISE

Aus der Vielfalt der Motive, die BEDRA zur Verfügung stellt, kann der Fachhandel das zu seiner Zielgruppe Passende auswählen und zum Beispiel als Plakat-, Kundenstopper- oder Anzeigen-Vorlage nutzen.

ALTGOLD-ANKAUF MIT SYSTEM

RUNDUM-SORGLOS-PAKET FÜR DAS RECYCLING

NEUE KUNDEN DURCH ALTES GOLD.

Altgold bringt nicht nur ein direktes Zusatzgeschäft, sondern auch neue Kundschaft in den Laden. Wie das funktioniert, zeigen der Edelmetallspezialist BEDRA und zwei seiner Partner-Juweliere.

Das vielleicht Wichtigste vorab: Edelmetall-Ankauf aktiv zu betreiben, kann für Goldschmiede und Juweliere ein echter Kundenmagnet sein – und weitmehr bringen als die Marge bei der Annahme. „Wir haben mit dem Altgold-Ankauf ein anderes Klientel in den Laden gezogen, mit dem wir auch Zusatzgeschäft machen,“ betont Maris Vollmer, Geschäftsführerin von E+V Uhren Schmuck Optik in Schopfheim. Und Otto Schwaibold schätzt, dass in seinen Geschäften in Blaubeuren und Blaustein „bei 40 bis 50 Prozent der Kunden, die Altgold-Abgabe mit dem Kauf eines neuen Schmuckstücks oder einer Uhr einher geht“.

Zahlen, die den ein oder anderen Fachhändler, der das Thema Altgold-Ankauf bisher nicht aktiv betreibt, aufhorchen lassen dürften.

Aus Sicht von Christian Adam, Vertriebsleiter von BEDRA, ist es für Juweliere und Goldschmiede gerade jetzt besonders sinnvoll, Gold-Recycling als zweites Standbein auf- oder auszubauen. So ließen sich, „gegebenenfalls Rückgänge beim Schmuckverkauf kompensieren, sollte die Inflation dazu führen, dass Kunden weniger oder zumindest preisbewusster Schmuck kaufen.“ BEDRA bietet hierfür einen Service, den man als „Rundum-Sorglos-Paket“ bezeichnen könnte: von der Ankaufunterstützung über die Altgold-Abholung, die Analyse und die Schmelze bis hin zur Auszahlung oder zur Verrechnung mit Neuware.

EIN GÜTESIEGEL SCHAFFT VERTRAUEN

Goldankauf ist in erster Linie Vertrauenssache und das gleich in mehrerlei Hinsicht. Der Verbraucher muss dem Juwelier oder Gold-

schmied vertrauen, bei dem er sein Edelmetall abgibt, ebenso wie dieser wiederum dem Recycling-Partner vertrauen muss, mit dem er zusammenarbeitet. Bei den Kunden der BEDRA

ist dies eine Selbstverständlichkeit. „BEDRA ist ein reeller Partner, dem ich blind vertraue, weil wir von Anfang an gute Erfahrungen gemacht haben“, betont Maris Vollmer, die

BEDRA stattet die Werbemittel ihrer geprüften Juweliere und Goldschmiede mit diesem Siegel aus.



seit weit über einem Jahrzehnt mit BEDRA zusammenarbeitet. Und Otto Schwaibold, der seit anderthalb Jahren Kunde ist, sagt: „BEDRA möchte ich an die Spitze der Dienstleister in diesem Bereich stellen – nicht nur vom Service, sondern auch von der Fairness her.“ Der Edelmetallspezialist setzt auf umfassende Transparenz: Auf Wunsch können die Kunden sogar das Schmelzen ihres angelieferten Materials live am Bildschirm mitverfolgen. Auch bei der Abrechnung setzt BEDRA auf Transparenz – versteckte Kosten gibt es nicht.

GOLD-VERTRAUEN MIT GÜTESIEGEL

Am Anfang des Recycling-Kreislaufs hat die BEDRA für den Endverbraucher das Siegel GOLD-VERTRAUEN ins Leben gerufen. Sie stattet die Werbemittel für ihre geprüften Partner, die Juweliere und Goldschmiede, mit diesem Qualitätssiegel aus. Auf der Website gold-vertrauen.de können sich die Konsumenten informieren, was einen Fachhändler „mit Brief und Siegel“ auszeichnet. BEDRA bietet den Partnern nicht nur im und am Geschäft ein passendes Angebot von Aufstellern für GOLD-VERTRAUEN, sondern unterstützt sie auch mit vielen weiteren Werbematerialien, die das Gütesiegel tragen (s. u.).

SICHER, SCHNELL UND SERIÖS

Für Fachhändler und Juweliere ebenfalls entscheidend: die schnelle Abwicklung. BEDRA prüft und zahlt die Vergütungen innerhalb von 24 Stunden nach dem Eintreffen der Ware. Das ist möglich, weil das Haus über

ein eigenes Analyselabor und eine eigene Schmelzerei verfügt – und nicht von externen Dienstleistern abhängig ist.

„Die Geschwindigkeit ist ein Riesen-Plus von BEDRA“, findet Otto Schwaibold, der die Erfahrung gemacht hat, dass er bei anderen Anbietern auch „locker“ 14 Tage auf sein Geld gewartet hat.

Darüber hinaus bietet BEDRA einen persönlichen, kostenfreien Abholservice an, den viele Juweliere und Goldschmiede – auch Maris Vollmer und Otto Schwaibold – gerne nutzen. Nicht nur, weil Wertsendungen durchaus kostenintensiv sein können, sondern vor allem auch, weil sie den Service und die Kompetenz der Mitarbeiter schätzen. Der BEDRA-Außendienst – in ihrem Gebiet sind es Gebietsleiter Adrian Bühler und Tolga Kurt – macht eine Vorabbewertung des Edelmetalls und veranlasst auf Wunsch der Kunden auch Akontozahlungen.

PRESÖNLICH PRÄSENT

Sinnvoll ist die sichere, persönliche Abholung auch deshalb, weil der Außendienst bei vielen Partnern ohnehin häufiger vor Ort präsent ist – und dann zum Beispiel direkt dafür sorgt, dass die Vitrinen aufgefüllt werden. Zwei davon – eine mit Gold- und eine mit Silberschmuck bestückt – hat beispielweise Maris Vollmer in ihrem Geschäft.

Ob das Geld für das Altgold direkt ausgezahlt wird oder stattdessen auf ein Edelmetallkonto bei der BEDRA gebucht wird, entscheidet



Der BEDRA-Außendienst – im Bild Adrian Bühler und Tolga Kurt – hat unter den Juwelieren und Goldschmieden echte Fans.

DAS SAGT JUWELIER SCHWAIBOLD

Otto Schwaibold betreibt zwei Juweliergeschäfte in Blaustein und in Blaubeuren, in der Nähe von Ulm. Er hatte vor langer Zeit bereits einmal mit BEDRA zusammengearbeitet – und fragte wieder beim Unternehmen an, als er vor anderthalb Jahren das Geschäft mit dem Altgold – auch zur Kundengewinnung – systematischer angehen wollte. „Wir haben dann einen Versuch gestartet und es ging gleich sehr gut los.“ Deshalb habe man die Zusammenarbeit schnell ausgebaut. Bei der Entscheidung für BEDRA sei für ihn neben den Rundum-Service auch entscheidend gewesen, dass er „das gute Bauchgefühl“ gehabt hätte, „hier an der richtigen Adresse zu sein.“ Was sicher auch dem Außendienst der Firma zu verdanken ist.

Aus Otto Schwaibolds Sicht trifft das Angebot der BEDRA einen Nerv: Es ist ein Zusatz zum normalen Geschäft – den er dank

deren Unterstützung mit überschaubarem Aufwand betreiben könne. Als ein Beispiel für die erfolgreichen Werbemaßnahmen, nennt Otto Schwaibold die Flachtüten, die er im Anzeigenblatt schaltet. Sie seien ein sehr gutes Medium mit nachhaltiger und langfristiger Wirkung: „Die Werbung für die Altgold-Annahme bringt eine sehr gute Kundenfrequenz und sorgt für mehr Bekanntheit“.



„Die Werbung für die Altgold-Annahme bringt eine sehr gute Kundenfrequenz und sorgt für mehr Bekanntheit.“

OTTO SCHWAIBOLD,
JUWELIER SCHWAIBOLD



Das Geschäft von Otto Schwaibold am Marktplatz in Blaustein, in der Nähe von Ulm.



Das zweite Geschäft von „Schwaibold Uhren + Schmuck + Service“ liegt in Blaubeuren.

der Kunde flexibel. Auch kostenlose Metallüberweisungen sind über das Edelmetallkonto möglich. Wichtig ist darüber hinaus die flexible Rückvergütung per Auszahlung, Buchung auf das Gewichtskonto oder die Verrechnung mit neuen Bestellungen. So kann der Juwelier Kursschwankungen für sich nutzen und dadurch seine Margen erhöhen.

Maris Vollmer lässt gerne eine gewisse Summe auf dem Edelmetallkonto stehen, berichtet sie: „So kann ich Neuware kaufen, ohne dass direkt eine Zahlung fällig wird.“ Auch Otto Schwaibold nutzt das Konto gelegentlich – zum Beispiel, um Edelmetalle für die Goldschmiede zu kaufen.

Juweliere und Goldschmiede, die sich für den vorherigen Ankauf nicht nur auf ihre langjährige Erfahrung verlassen, sondern auch tech-

nisch auf dem neuesten Stand sein möchten, unterstützt die BEDRA ebenfalls. „Das sind tolle Hilfsmittel, von denen man in der Beratung erfährt“, begeistert sich Otto Schwaibold, der unlängst eine Magnetwaage bestellt hat. Damit kann er selbst zum Beispiel feststellen, ob ein Goldbarren oder eine Münze echt ist, ohne die Originalverpackung öffnen zu müssen.

Außerdem hat BEDRA in diesem Jahr mehrere Online-Workshops zum Thema „Sicherer Gold-Ankauf“ angeboten, die mit fast 250 Teilnehmern auf große Resonanz stießen. Obwohl sie über langjährige Erfahrung im Gold-Ankauf verfügt, hat auch Maris Vollmer an dem Workshop teilgenommen: „Ich ließ mich überraschen und stellte fest, dass sogar ich noch manches dazu lernen konnte.“ Den Experten der BEDRA zuzuhören sei „gut investierte Zeit“ gewesen.



„Wir haben heute ganz andere Möglichkeiten als früher, um Edelmetalle aus unterschiedlichen Quellen in der Goldschmiedewerkstatt zu recyceln. Das lohnt sich.“

CHRISTIAN ADAM,
VERTRIEBSLEITER BEDRA

WERBUNG BRINGT UMSATZ

Gute Investitionen sind auch die Werbemaßnahmen, mit denen die BEDRA weitere Unterstützung anbietet. Denn erst dadurch wird das Thema Recycling für viele Juweliere und Goldschmiede vom kleinen Zusatzgeschäft zum relevanten Umsatzfaktor. Die Voraussetzungen dafür sind günstig. Maris Vollmer hat beobachtet, dass die Bereitschaft, Altgold abzugeben, in den letzten zehn Jahren generell gestiegen ist. Aktuell stellt sie fest, dass mehr Menschen konkrete Anlässe nutzen „und Edelmetall beispielsweise dann abgeben, wenn ein Urlaub ansteht, oder direkt nachdem sie Schmuck geerbt haben.“ Die Unsicherheit der Menschen angesichts von Krisen „wird dem Geschäft mit dem Altgold einen weiteren Schub geben“, glaubt auch Otto Schwaibold.

Ein zusätzlicher Aspekt, den man außerdem beachten sollte: Die Nachhaltigkeit wird für die Verbraucher generell immer stärker zu einem wichtigen Thema. Maris Vollmer, die in ihrem Juweliergeschäft auch Trauringe von BEDRA anbietet (und erwähnt: „Die haben dafür einen ganz tollen Konfigurator.“) betont: „Es ist Kunden zunehmend wichtig, dass wir gewährleisten können, dass ihre Ringe aus recyceltem Gold gefertigt wurden.“ Hier wächst auch das Bewusstsein, dass man altes Edelmetall dem Kreislauf zuführen muss, wenn auf nachhaltig produzierten Schmuck Wert legt.

DIESER MÜLL IST GOLD WERT!



WAS GEHÖRT IN DIE GEKRÄTZTonne?



Staubsaugerbeutel
(von Arbeitsplätzen der Edelmetallverarbeitung)



Filter / Laserfilter /
Lötplatten



Polierwolle



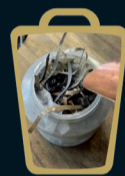
Putztücher, Leder
und Brettelle aller Art



Schlämme



Tüten mit Edelmetall-
Anhaftungen



Sonstige
Goldschmiedeabfälle
mit Anhaftung



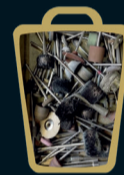
Feilen / Werkzeug



Schleifpapier



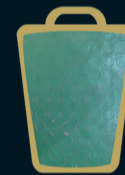
Schmirgel-Latten



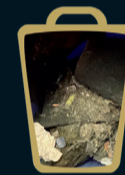
Korund-Scheiben /
Polierköpfe



Schmelztiegelreste /
Schlacke
(ohne Quarzwolle!)



Bodenbelag aus
Goldschmieden
auf Anfrage



Gekrätzschmirgel
gemischt



BEDRA GmbH
Untere Talstraße 61
D-71263 Weil der Stadt
Tel.: +49 7033 6936-0

www.bedra.de

GEKRÄTZ ZU GELD MACHEN

Früher verstand man unter Gekrätz nur das, was in der Goldschmiede-Werkstatt zusammengekehrt wurde. Heute können Edelmetall-Abfälle aus weit mehr Quellen aufbereitet werden und für Einnahmen sorgen, wie BEDRA hier anschaulich zeigt. Die Abgabe von Gekrätz lohnt sich für den Goldschmied eigentlich immer, weil er das Rohmaterial, das

sich darin befindet, früher zu einem deutlich günstigeren Preis angekauft hat. Auch wenn der Goldpreis seit seinem Höchststand im Frühjahr wieder etwas gesunken ist, so liegt er dennoch um mehr als 50 Prozent über dem Stand vor fünf Jahren und immerhin um sieben Prozent über dem Vorjahres-Niveau. Also: Nichts wie weg mit dem Gekrätz!

NEUES GESCHÄFT MIT ALTEM GOLD

Bereits in der Pandemie beflügelte ein weiterer Aspekt den Altgold-Ankauf: Die Menschen waren mehr zu Hause – und haben sich auch die Zeit genommen, in ihren Schubladen und Schränken zu kramen. Dass sie mit ihrem „Schätzchen“ dann auch auf jeden Fall beim richtigen Juwelier landen, dafür sorgen die Werbemaßnahmen, bei denen die BEDRA ihre Partner unterstützt.

Denn eine Voraussetzung für Neugeschäft mit Altgold ist professionelles Marketing.

Dabei bietet BEDRA den Partnern ihre Unterstützung vor allem mit professionell aufbereiteten Werbematerialien – angefangen beim klassischen Plakat bis hin zu Online-Posts auf Social Media. Wichtig ist dabei auch die Vielfalt bei der Gestaltung: Der Fachhändler kann selbst wählen, welche Motive zu seinem Geschäft und zu seiner Zielgruppe am besten passen. Auffallend humorvolle oder edel-sachliche Varianten gibt es ebenso, wie Motive mit Bezug auf die jeweilige Saison. Die BEDRA zeigt auch Beispiele zu den Kosten von Werbung und berät ihre Händler entsprechend.

Mustermann
02. März 2022 · 🌐

Wir kaufen Ihr ALTGOLD!

👉 Ihr alter Goldschmuck ist für Sie wirklich bares Geld wert.

Wir sind Ihr Fachgeschäft für Ankauf von altem Schmuck, Barren, Münzen, Zahngold und allem was Gold, Silber, Platin und Palladium enthält

🌟 Ihr Weg vom GOLD zum GELD:

1. Kommen Sie vorbei. Bringen Sie Schmuck und Personalausweis mit
2. Wir ermitteln präzise den Edelmetallgehalt und machen Ihnen ein Angebot – kostenlos
3. Wenn Sie verkaufen möchten, zahlen wir Ihnen den Ankaufswert bar aus

Weitere Infos über den Altgold-Ankauf erhalten Sie hier: „[DeepLink Website](#)“

👉 Gerne beraten wir Sie auch persönlich unter „[Telefon](#)“ oder über „[E-Mail](#)“.

IHR ALTGOLD IST GELDWERT!

👍 12 1 Mal geteilt

Auch die Social-Media-Kampagnen der Juweliere und Goldschmiede unterstützt BEDRA mit den passenden Vorlagen.



Die Flachbeutel der BEDRA, beigelegt in Tageszeitungen und Anzeigenblättern, sind echte Frequenzbringer. Die Altgold-Annahme ist dann oft nur der erste Schritt auf dem Weg zu einer langjährigen Kundenbeziehung.



Saisonmotive zeigen, dass Geld für Altgold in Weihnachtsgeschenke wie neuen Schmuck investiert werden kann.

FLACHBEUTEL ALS MARKETING-WERKZEUG

Ein Beispiel für eine aktive und erfolgreiche Marketing-Maßnahme sind die sogenannten „Flachbeutel“, die BEDRA ihren Kunden anbietet. Diese Tüten, bedruckt mit unterschiedlichen Werbebotschaften, tragen ebenfalls das GOLD-VERTRAUEN-Siegel. Diese Werbeträger sind für den Juwelier personalisiert und vor allem als Beilage für Tageszeitungen, Anzeigenblätter und Gemeindemitteilungen oder als Postwurfsendungen gedacht, werden aber auch direkt an Kunden verteilt.

Die Juweliere und Fachhändler machen damit sehr gute Erfahrungen. „Dadurch kommen neue Kunden ins Geschäft“,

sagt Otto Schwaibold. Und das nicht nur direkt nach der Schaltung: „Diese Werbemaßnahme hat durchaus einen nachhaltigen Effekt“, ist seine Erfahrung. Die Kunden legen sich die Tüten zur Seite, und nehmen sich vor, irgendwann den alten, oft ererbten Schmuck zu sichten. Und: Sie tun es dann auch. Eine Erfahrung, die nicht nur Otto Schwaibold gemacht hat – die BEDRA-Kunden stellen einen langfristigen Rücklauf über Wochen und Monate fest. Eine kleine Tüte als Erinnerung an eine kleine Erledigung, die man sich vorgenommen hat, wirkt.

Neben Werbemitteln bietet BEDRA auch Ankaufshilfen wie Quittungsböcke, Altgold-Dosen und Reparaturbeutel. Diese

Beutel können ebenfalls mit Werbung für den Gold-Ankauf versehen werden, sodass auch Service-Kunden auf das Recycling-Angebot aufmerksam werden.

AUSSERGEWÖHNLICH IST AUCH DER SERVICE

BEDRA bietet zudem den direkten Draht zum Recycling-Innendienst und somit zu den Fachexperten in allen Edelmetall und

Abwicklungsfragen. Und der Außendienst ist bei alledem weit mehr als nur ein Vertrieb, sondern versteht sich als kompetenter Partner und Berater. Das kommt an: „Die haben echt was drauf“, betont Maris Vollmer, „BEDRA hat wirklich ein Händchen für Mitarbeiter. Es ist mir ein Rätsel, wie sie es schaffen, nette und kompetente Mitarbeiter zu finden, die uns als langjährige Partner in jeder Hinsicht unterstützen.“

DAS SAGT JUWELIER E. + V.

Juwelier E.+V. in Schopfheim ist ein seit über 60 Jahren familiengeführtes Uhren-, Schmuck- und Optik-Geschäft in dritter Generation, im Herzen von Schopfheim. Wie lange Geschäftsführerin Maris Vollmer schon Kundin bei BEDRA ist, weiß sie aus dem Stehgreif gar nicht mehr genau, aber „zehn oder 15 Jahre sind es bestimmt.“ Seitdem habe sich das Geschäft mit dem Altgold deutlich ausgeweitet, berichtet sie.

Und dies nicht erst seit der Pandemie, in der die Menschen mehr Zeit zuhause verbracht und Zeit gehabt hätten, in Kistchen und Kästchen zu stöbern. Maris Vollmer schätzt das „Gesamtpaket der BEDRA“ – dafür gäbe es von ihr „drei Daumen hoch“, wie sie lachend sagt. Dass sie damit viele neue Kunden ins Geschäft brachte, ist si-

cher der wichtigste Gewinn der Zusammenarbeit. Aber auch die „kleinen Dinge“ machen aus ihrer Sicht das BEDRA-Konzept insgesamt wertvoll. Das fange bei den Quittungsböcken an, „mit denen wir in der Altgold-Annahme sicher arbeiten können.“ Und es reiche bis zum kostenfreien Edelmetallkonto.



„Wir haben mit Altgold-Ankauf ein anderes Klientel in den Laden gezogen, mit dem wir auch Zusatzgeschäft machen“

MARIS VOLLMER,
JUWELIER E. + V.



Das seit drei Generationen inhabergeführte Unternehmen E+V Juweliere von Maris Vollmer in Schopfheim.