



Der Edelmetallmarkt wird von zahlreichen Angeboten bestimmt. Juweliere schätzen die Verbindung mit Schmuckgroßhandel. Exklusive Top-Angebote, wie Diamantschmuck, sind begehrt.

Die Summe ist mehr als die einzelnen Teile. Getreu diesem Motto begibt sich der renommierte Edelmetallrecycler und Schmuckgroßhändler BEDRA seit Jahrzehnten auf eine Goldschürf-Tour der speziellen Art. Nicht das wertvolle Metall soll dabei gewonnen werden – hier setzt man auf Recyclingkreisläufe! – sondern der „Gold-Mehrwert“ im Interesse der Kunden. Dieser „Gold-Mehrwert“ wird BEDRA-Kunden auch uneingeschränkt und ohne Zusatzkosten zur Verfügung gestellt.

Die „Mine“ des möglichen Gold-Mehrwertes liegt im breiten Leistungsangebot des Unternehmens, der Vernetzung der Bereiche, der High-Tech-Arbeit im hauseigenen Analyselabor, im erworbenen Spezialwissen und nicht zuletzt im kompromisslosen Engagement, die Kunden bedingungslos bei ihrem geschäftlichen Erfolg zu unterstützen.

„Unser Verständnis von Kundenbindung reicht weit über den üblichen Zugang hinaus. Beste preisliche Konditionen, optimierte und vor allem auch sehr rasche Arbeitsabläufe, attraktive Schmuckprogramme sind bei uns ohnehin seit über drei Jahrzehnten selbstverständlich. Darüber hinaus liegt aber in unserer Entwicklung und Vernetzung der einzelnen Bereiche sowie der daraus resultierenden Angebote ein echter Zusatzvorteil für unsere Geschäftspartner in der täglichen Praxis. Diesen Mehr-Wert sehen wir als Bestandteil unserer Marke. Diesen Mehr-Wert bezeichnen wir als Gold-Mehrwert. Durch jahrzehntelangen Aufbau geschaffen und täglich gelebt, marktgerecht angepasst und erweitert, ist er auch nicht kopierbar und hebt uns deutlich von anderen Angeboten am Markt ab“, BEDRA-Geschäftsführer Marc Springstein.

RUND UMS GOLD

ANGEBOTE MIT MEHRWERT

Der Goldpreis richtet sich nach den Vorgaben des Marktes. Ein Mehr-Wert des Goldes hingegen kann sich aus zusätzlichen Leistungen und Services ergeben, die der jeweilige Edelmetall-Geschäftspartner seinen Kunden bei allen Bereichen rund um das begehrte Metall bietet.



Juwelier wird selbst Marke. BEDRA unterstützt mit Verkaufskonzepten und Verkaufssystemen. Auf Wunsch auch mit dem Logo des Juweliers.

AUSGEZEICHNETES EDELMETALL-RECYCLING

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – und ausgezeichnete Kontrolle am besten. „Wir sind stolz darauf, bereits zum 7. Mal in Folge von der Branche zum Edelmetall-Partner Nummer 1 in Deutschland gewählt worden zu sein. Da nur alle zwei Jahre gewählt wird, bedeutet das in Serie 14 Jahre hindurch das hohe Level einer Nummer 1 zu gewährleisten“, so Springstein. Versicherte Abholung und der Einsatz modernster Technik: Auf Wunsch kann das Schmelzen des angelieferten Materials im Kundenbereich am Bildschirm live mitverfolgt werden. Die präzise Analyse im hauseigenen Labor stellt ein zehntel Gramm genaue Vergütung sicher. Das Material wird übrigens binnen 24 Stunden nach Wareneingang bearbeitet. Dies sorgt für eine rasche Vergütung, über deren Form der Kunde entscheidet. Von direkter Auszahlung in Euro, Gutschrift auf dem kostenlosen Gewichtskonto oder Verrechnung mit anderen Produkten aus dem Haus BEDRA ist alles möglich.

GOLD-MEHRWERT FÜR DEN JUWELIER

BEDRA genießt nicht nur als Edelmetallrecycler, sondern auch als fest etablierter Halbzeug- und Schmuckgroßhandel einen ausgezeichneten Ruf. Bewährte Klassiker sind ebenso fester Bestandteil des hochwertigen Programms wie zertifizierter Diamantschmuck. Getreu dem BEDRA-Unternehmensmotto des „Gold-Mehrwertes“ endet auch das

Schmuckprogramm nicht mit dem hochwertigen Angebot für viele Juwelier-Verkaufssegmente. Trauringe sind stets ein verlässlicher Umsatzbringer und so beinhaltet das Schmuckangebot auch einen eigenen Trauring-Konfigurator. BEDRAS „World of Diamonds“ basiert auf der starken Zugkraft der Diamanten zu vielen verschiedenen Anlässen.

JUWELIER KANN MARKE

„Werde deine eigene Marke!“ Die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen geben ein Ziel klar vor: die deutliche Positionierung am Markt. Viele einschlägige Experten sehen einen möglichen Erfolgsweg darin, sich selbst als

„**Der BEDRA-Gold-Mehrwert ist eine durch Jahrzehnte gewachsene, nicht kopierbare Unternehmensausrichtung, die sich in einer Vielzahl von Zusatzleistungen für unsere Kunden niederschlägt.**“

MARC SPRINGSTEIN,
GESCHÄFTSFÜHRER,
BEDRA GMBH

„Marke Juwelier“ in den Vordergrund zu stellen. „Die umfassende Unterstützung des Juweliers auf dem Weg, sich selbst als Marke zu entwickeln und auch so seinen Kunden zu präsentieren, sieht BEDRA ebenfalls als Teil des Gold-Mehrwert-Programms“, so Springstein. Das Unternehmen liefert seinen Kunden daher nicht nur maßgeschneiderte Verkaufskonzepte, sondern auch die dazu passenden Verkaufssysteme, wie Drehvitrinen, Displays und Ringboxen, bequeme Finanzierung und professionelle Verkaufsschulung. Auf Wunsch werden Vitrinen und Boxen auch mit dem Logo des Juweliers versehen. (eb)



Zielsetzung von BEDRA ist es, ein begleitender Partner in allen Geschäftsbelangen seiner Kunden zu sein.