



DIE VORTEILE:

- ✓ KEINE PREISDISKUSSION IM HANDEL
- ✓ HOHER ROI
- ✓ SCHULUNG IN MANUFAKTUR
- ✓ MARKTFÜHRER TANTALRINGE

Wer auf der Suche nach außergewöhnlichen Trauringen ist, kann das übers Material erreichen, über das Design oder über spezielle Oberflächen. Bei Tantalum gibt es das als All-in-Paket. Denn was Francisco Marchant mit seinem Team anbietet, sind Trauringe aus Tantal mit handgefertigten Oberflächen und dadurch außergewöhnlichen Designs. „Es gibt bei unseren Produkten keine Preisdiskussion – die Konsumenten verstehen, dass Handarbeit kostet“, sagt Marchant.



TA55 & TA56



TA53 & TA54



DIE VORTEILE:

- ✓ MARGE 2,5
- ✓ UMTAUSCH 1 JAHR (LGD ZU LGD)
- ✓ NEUE SORTIMENTE BESETZEN
- ✓ SCHNELLE LIEFERUNG

Mit der neuen Kollektion mit Lab Grown Diamonds hat Xenox auf der diesjährigen INHORGENTA für Furore gesorgt. Eine Marge von 2,5 sowie ein einjähriges Umtauschrecht von Lab auf Lab sprechen für sich. Die Preislage für einen Einkaräter unter 2.000 Euro ist eine attraktive – und ermöglicht es dem Fachhandel, neue Kunden anzusprechen. Die Designs sind modern und zeitlos. „Das ist die neue Realität auf dem Markt“, sagt Xenox-Geschäftsführer Alexander Stütz.



SOLITÄR



TRINITY



DIE VORTEILE:

- ✓ ONE STOP SHOP
- ✓ LIEFERUNG AM NÄCHSTEN TAG (BEI BESTELLUNG BIS 14.00 UHR)
- ✓ VERTRETUNG FÜR WITSCHI, ZEISS & CREVOISIER

Beco Technic steht seit 70 Jahren für professionelle Produkte und komplette Werkstattausrüstungen für den Produktionsbereich und den After-Sales-Service für Uhren und Schmuck. Mit zahlreichen Vorteilen – wie beispielsweise dem One Stop Shop (d.h. ein Lieferant, eine Rechnung), einem umfassenden Portfolio mit mehr als 80.000 Artikeln, von Ersatzteilen bis Investitionsgut-Produkten – ist Beco Technic ein wichtiger Partner für den Fachhandel. Und das in über 70 Ländern.



WITSCHI
TERMINAL



BIMOS
HOCKERSYSTEM



DIE VORTEILE:

- ✓ DIAMANTSCHMUCK
- ✓ PRIVATE LABEL-PROGRAMM
- ✓ ALTGOLD: MARKETINGUNTERSTÜTZUNG
- ✓ RATENZAHLUNG

Beim hochwertigen BEDRA-Diamantschmuck "World of Diamonds" ist ein umfassendes Verkaufskonzept inkludiert. Es beinhaltet u.a. Dummyboxen, IGI-Zertifikate und Schulung des Verkaufsteams. Das Private Label-Programm unterstützt die Eigenmarke des Juweliers. Auf Wunsch wird sein Logo zentral auf sämtlichen Verkaufssystemen angebracht. BEDRA unterstützt seine Kunden beim Altgoldankauf mit professionellen Werbemitteln. Liquiditätssicherung durch mögliche Ratenzahlung.



WORLD OF
DIAMONDS



PRIVATE LABEL



DIE VORTEILE:

- ✓ PLANUNG & UMSETZUNG INHOUSE
- ✓ STANDARDS & INDIVIDUELLE LÖSUNGEN
- ✓ SPEZIALIST BEI SCHMUCK & UHREN
- ✓ KOOPERATION MIT LIEFERANTEN

Die Spezialisten von Knip Ladenbau haben sich auf die Schmuck- und Uhrenbranche fokussiert – und wissen daher über die speziellen Fachkenntnisse Bescheid. Mit Planung & Umsetzung aus einer Hand, Kooperation mit Marken für Shop-in-Shop-Lösungen aus der Branche und flexiblen, modularen Raumkonzepten ist Knip der Partner für Komplettlösungen.



LADENBAU-DESIGN MIT XENOX-CORNER



DIE VORTEILE:

- ✓ EXTREME SCHNELLIGKEIT
- ✓ GROSSES GOLDSCHMUCKANGEBOT
- ✓ TRANSPARENTE KONDITIONEN
- ✓ DIGITALSERVICE

Flache Hierarchien und extreme Schnelligkeit zeichnen KOOS Edelmetalle sowohl in der Edelmetall-Rückgewinnung als auch im Schmuckgroßhandel aus. So wird innerhalb von 24 Stunden IHR EDELMETALL geschmolzen, analysiert und abgerechnet. Die Kunden können rasch über den Geldwert verfügen. Im Schmuckgroßhandel wird bereits ab einem Stück innerhalb von 24 Stunden geliefert. Innovative Digitalservices, z.B. Preisfixierung durch den Kunden über das Koos Kundenportal.



LIEFERUNG
BINNEN 24 H



ABRECHNUNG
NACH 24 H