



© Diavon



**Der Juwelier kann sich seine Kollektion aus unserem Portfolio zusammenstellen – oder sogar Sonderanfertigungen produzieren lassen.**

KATHARINA SCHMITT,  
CEO, DIAVON



© Diavon

Der Schmuck mit dem MANUFAKTURDIAMANT kann beim Juwelier sowohl als Marke stehen, als auch mit dem eigenen Namen als Kooperationspartner. Das elegante Display in beige und grün sorgt für einen Wiedererkennungswert im Schaufenster.

Ob klassische Modelle oder ausgefallene Schmuckstücke mit fancy colored LGDs – bei Diavon ist vieles möglich. Die große Auswahl ist in einem eigenen B2B-Online-shop zu entdecken.



© Diavon



© Elysee Group

Aus einem Katalog mit 10.000 Referenzen kann sich der Fachhändler genau das aussuchen, was zu ihm passt. Auch kann er seine eigene Marke stärken, indem er aus mehr als 30 Displays wählt, auf denen seine individuelle Marke/Logo angebracht werden kann.



© Elysee Group



**Mit unserem Katalog kann sich der Juwelier perfekt als Eigenmarke inszenieren – und das mit einer Marge von 3,3.**

JULIAN SEUME,  
MANAGING DIRECTOR,  
ELYSEE GROUP



Mit dem „White Label Schmuckkonzept“ präsentiert die Elysee Group rhodinierten Silberschmuck sowie 18-karätig vergoldeten Schmuck. Dabei gewährt sie eine Garantie von 10 Jahren auf die Vergoldung – und das alles zu einem VK-Preis zwischen 49 und 129 Euro.



© Elysee Group

BEDRA liefert seinen Kunden nicht nur ein breites Schmuck-Portfolio, das ganz exklusiv unter dem eigenen Label des Juweliers laufen kann, ...



© BEDRA



**Die Unterstützung für den Juwelier, sich selbst als Marke zu positionieren ist Teil unseres Gold-Mehrwert-Programms.**

MARC SPRINGSTEIN,  
GESCHÄFTSFÜHRER,  
BEDRA GMBH



© BEDRA

... sondern auch die dazu passenden, sehr hochwertigen Verkaufssysteme wie Drehvitrinen, Displays, Ringboxen und sogar Ring-Konfiguratoren. Auf Wunsch auch mit Kundenlogo.