

VON DER WARE ZUR MARKE: WHITE LABEL MIT BEDRA

INTERVIEW MIT: MARC SPRINGSTEIN

GESCHÄFTSFÜHRER, BEDRA

Blickpunkt Juwelier: Herr Springstein, könnten Sie uns zunächst einen kurzen Überblick über das Unternehmen Bedra geben und was Sie als White Label Anbieter einzigartig macht?

MARC SPRINGSTEIN: Wir machen unsere Fachhändler zu Marke, denn BEDRA liefert ausschließlich White Label Ware, egal ob bei Diamant-, Gold-, Silberschmuck oder Ketten. BEDRA-Partner können auf Wunsch alle Vorteile eines Private Labeling nutzen. Wir integrieren das Händler-Logo auf unsere durchdachten Verkaufssysteme. Dabei unterstützen wir mit individuell gelabelten Präsentationssystemen und einem breiten Schmucksortiment zu attraktiven Konditionen. Mit der Kraft ihrer eigenen Marke erzielen BEDRA-Kunden mehr Gewinn dank selbstbestimmten Margen und dank möglicher Verrechnung mit Altgoldanlieferungen.

BPJ: Warum sollten sich Fachhändler verstärkt mit White Label Schmuckstücken beschäftigen? Warum ist White Label für Juweliere heutzutage besonders wichtig?

SPRINGSTEIN: White Label Schmuck ermöglicht es Juwelieren, sich mit einer eigenen Marke klar am Markt zu positionieren und unabhängig von großen Herstellern zu agieren. Der Fachhandel kann damit sein Sortiment flexibel gestalten und seine Marktpresenz stärken. Wir machen aus White Label auf Wunsch sogar Private Label. Durch mit individuellem Kunden-Logo gebrandete Verkaufssysteme

wie Ringboxen, Displays und Drehvitrinen. BEDRA-Kunden profitieren also von einer individuellen Markenbildung und höheren Margen, da sie keinem Preisdiktat unterworfen sind. Zudem stärken Eigenmarken erfahrungsgemäß die Kundenbindung. Unsere Kunden schätzen es sehr, dass Sie schnell auf Trends reagieren können und sich deutlich von der Konkurrenz abheben.

BPJ: Welche Rolle spielt Individualität und Anpassungsfähigkeit von White Label Produkten im aktuellen Markt?

SPRINGSTEIN: Individualität ist heute wichtiger denn je. Kunden suchen nach einzigartigen Schmuckstücken, die ihre Persönlichkeit unterstreichen. Die White Label Lösungen sorgen als Händler-Eigenmarken für Alleinstellungsmerkmale im Wettbewerb. Schmuck von BEDRA können Juweliere als exklusive Kollektionen anbieten, die es nur bei Ihnen gibt. Wir ermöglichen Juwelieren, maßgeschneiderte Kollektionen anzubieten und sich flexibel, frei und kurzfristig an aktuelle Nachfragen anzupassen.

BPJ: Können Sie den typischen Ablauf bei BEDRA erläutern, wenn ein Fachhändler eine White Label Bestellung aufgibt? Wie schnell können Juweliere mit der Lieferung rechnen?

SPRINGSTEIN: Es erfordert ein gutes Gespür für die Auswahl der passenden Kollektionen und eine durchdachte Preisgestaltung. Dabei



© Bedra

FETTWORT BILDTEXT. Qui ut aut et vendantis asperferios excea que nosam nosam ea cullum aliquist quundi doluptat ex et vent quosanime od quunt. At inctur simus, explaut qui consequi

unterstützen wir gerne. Wenn es um Sortimententscheidungen für Bestellungen geht, steht unser erfahrener Außendienst unseren Kunden beratend zur Seite, um eine maßgeschneiderte Auswahl zu treffen. Es ist uns ganz wichtig, die Individualität jedes Partners zu berücksichtigen, wenn Kunden es wünschen, geben wir Empfehlungen, die sich ins Produktsortiment vor Ort einfügen bzw. diese optimal ergänzen. Nachbestellungen hingegen können ganz einfach im Online-Shop, per Mail oder telefonisch aufgegeben werden.

BPJ: Welche Trends beobachten Sie im Bereich White Label Schmuck?

SPRINGSTEIN: Personalisierung, nachhaltige Qualität, hochwertige Dummiesysteme und modulare Schmuckdisplays sind aktuell besonders gefragt. Zudem steigt die Nachfrage nach individualisierbaren Designs. Dies alles lässt sich wunderbar mit unseren beiden White Label Ringkonfiguratoren für Trauringe und Ringrohlinge generieren. Wir stellen marktführende 3D-Konfiguratoren sogar personalisierbar mit händlereigenem Logo zur Verfügung.

BPJ: Bieten Sie spezielle Verkaufunterstützung, wie Displays oder Schulungen an?

SPRINGSTEIN: Ja, wir bieten maßgeschneiderte Displaylösungen zur ansprechenden Produktpräsentation und Schulungen zu funktionierenden Verkaufsstrategien, damit unsere Fachhändler ihre White/Private Label Kollektionen optimal vermarkten können.

BPJ: Warum sollten sich Juweliere für BEDRA entscheiden und nicht für andere Anbieter?

SPRINGSTEIN: BEDRA steht für höchste Qualität, flexible Lösungen und exzellenten Kundenservice. Unsere Stärken liegen in der hochwertigen Verarbeitung, der schnellen Lieferung und einem umfassenden Serviceangebot bis hin zur Verkaufunterstützung. Und durch die flexiblen Verrechnungsmöglichkeiten von Scheidegutlieferungen lassen sich bei BEDRA deutlich höhere Margen generieren als anderswo. (lr)