

#GEMEINSAMSTAERKER

Werden Sie Teil von #gemeinsamstaerker - der Initiative für Gleichberechtigung, Partnerschaft und den Erhalt des inhaber-geführten Fachhandels.

Jetzt handeln! Jetzt mitgestalten!

BEDRA: Basissortimente gewinnen an Bedeutung

28. Mai 2024 12:32 · Sponsored Post · [BEDRA](#) [COLLECTIONS](#) [TRENDS](#) [LIEFERKetten](#)



Für Basissortimente wird die gezielte Steuerung von Bestandsortimenten zu einem wichtigen wirtschaftlichen Faktor. © BEDRA

Die Entwicklungen an den Edelmetallmärkten verändern derzeit spürbar die Sortimentsgestaltung im Schmuckfachhandel. Insbesondere die anhaltend hohen Goldpreise führen zu einer deutlichen Verschiebung innerhalb der Warenrepräsentation und Nachfrage-Struktur. Für Juweliere und Goldschmiede gewinnt dabei ein strategisch aufgebautes Basissortiment zunehmend an Bedeutung.

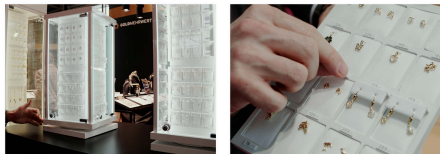
LEICHTERE SCHMUCKSTÜCKE UND VERGOLDETES SILBER IM FOKUS

Während Goldschmuck weiterhin seine starke emotionale und wertbezogene Bedeutung behält, zeigt sich in der täglichen Praxis eine klare Veränderung bei der Bestückung der Drehvitrinen. Der Trend geht verstärkt hin zu vergoldetem Silberschmuck sowie zu leichteren Schmuckstücken mit attraktiven Einstiegspreisen. Vor allem Produkte mit hoher Alltagstauglichkeit und moderner Optik ermöglichen es dem Handel, auch in einem preisbewussteren Marktumfeld attraktive Angebote zu präsentieren.

BASSISORTIMENTE ENTWICKELN SICH STABIL

Trotz rückläufiger Kundenfrequenzen im stationären Handel zeigt sich der kurzzeitige Basisbereich derzeit bemerkenswert stabil. Besonders im unteren und konsumentorientierten Preissegment bleibt die Nachfrage hoch. Dagegen steht das mittlere Preissegment zunehmend unter Druck.“ so Oliver Krawczyk, Vertriebsleiter bei BEDRA.

Die „psychologische Preisgrenze“ hat sich nicht einfach parallel zum Goldpreis verschoben. Vielmehr segmentiert sich der Markt neu: Einstieg und Fashion orientieren sich verstärkt an vergoldetem Silber und preisgünstigen Kollektionen. Im oberen Bereich bleibt hochwertiger Goldschmuck als Luxusgut gefragt. Das mittlere Segment gerät zunehmend in eine wirtschaftliche Druckzone. BEDRA unterstützt seine Fachhandelspartner dabei, Sortimente noch präziser auf Zielgruppen und Kaufmotive auszurichten.



WARUM BASICS AKTUELL BESONDERS GUT FUNKTIONIEREN

Der Erfolg klassischer Basissortimente liegt vor allem darin, dass sie mehrere Kundenbedürfnisse gleichzeitig erfüllen. Schmuck bleibt emotional besetzt und dient weiterhin als Symbol für Liebe, Familie oder persönliche Verbundenheit. Gleichzeitig ermöglichen niedrigere Einstiegspreise eine bessere Budgetkontrolle für Endkunden.

Hinzu kommt ein weiterer entscheidender Faktor: Basics gelten als sichere Geschenkartikel. Viele Konsumenten greifen gezielt zu Basissortimenten wie Crocken, Kreuz, Herzmedaile, Buchstaben-Anhänger, Aker- und Rundankerketten, Panzerketten und neuen hochflexiblen Fondaketten von BEDRA.



ERFOLGREICHE PRÄSENTATION AM POS

BEDRA weiß, dass die Präsentation vor Ort eine zentrale Rolle für den Verkaufserfolg spielt. Klare Strukturen, sofort verständliche Themenwelten und eine hochwertige Wareninszenierung unterstützen den Abverkauf nachhaltig. Als Schmuckgroßhändler unterstützt BEDRA seine Fachhandelspartner deshalb gezielt mit hochwertigen White-Label-Präsentationsmitteln wie Displays, Aufsätze, Dummiesystemen und durchdachte Vitrinensysteme. „Unser Ziel ist es, dem Handel professionelle Präsentationslösungen an die Hand zu geben, die sowohl die Markenunabhängigkeit des Juweliers stärken als auch eine moderne und verkaufsfördernde Warenpräsentation ermöglichen.“

Die flexible Anpassung an veränderte Marktbedingungen bleibt eine zentrale Herausforderung – erfordert gleichzeitig aber auch neue Chancen. Besonders die Basissortimente von BEDRA entwickeln sich dank emotionaler Aussagekraft, attraktiver Preisgestaltung und hoher Alltagstauglichkeit im Fachhandel zu wichtigen Umsatzträgern. Entscheidend sind dabei eine gezielte Sortimentsteuerung und eine klare, verkaufsfördernde Warenpräsentation.

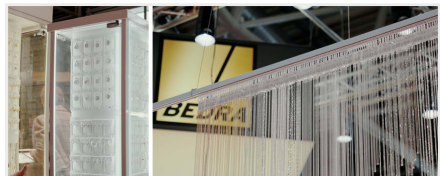
Nähere Info direkt bei www.bedra.de

MARKENPROFIL

BEDRA

BEDRA Renommiert Edelmetallspezialist und Schmuckgroßhandel. BEDRA-Kunden schätzen das Komplettangebot des ganzheitlichen, soliden Unternehmens, hohe Flexibilität, faire Konditionen und umfassenden Service. Vom Edelmetall-Recycling über Halbzeuge und Ringrohlinge, Schmuckwellen, Trauringe, Ketten, Leerfassungen...

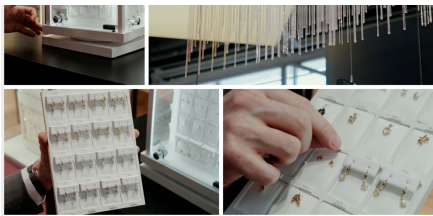
[READ MORE](#)



VERWANDTE THEMEN

- White Label im Sortiment: Wie Juweliere ihr Angebot individuell gestalten**
Im klassischen Juweliergeschäft besteht das Sortiment häufig aus einer Auswahl...
- Gunar Binder: „Der stationäre Handel wird auch in fünf Jahren relevant bleiben!“**
CHRIST zeigt, wie breit Photo- und Materialwelten heute aufgestellt sein...
- Edelstahl als Halbleitender in schwierigen Zeiten**
Edelstahl entwickelt sich im Fachhandel zunehmend vom ergründeten Angebot zu...
- Ein Schweizer Erfolgs-Klassiker neu interpretiert: FRIEDEN präsentiert „Mother & Daughter“ in neuen Farben**
Ob als kostbares Geschenk zur Geburt, zur Konfirmation oder als...
- Markenbildung: Die wichtigsten Bausteine des „JUWELIER-ICH“**
Die Positionierung eines Juweliergeschäfts als eigenständige Marke entsteht nicht durch...
- WE für Juweliere: Haudar in stärkt den Fachhandel durch klare Design-Differenzierung im Trauringsegment**
Trauringe zählen zu den zentralen Sortimenten im Fachhandel. Sind aber...





BEDRA: Basissortimente gewinnen an Bedeutung

Basissortimente von BEDRA entwickeln sich dank emotionaler Aussagekraft, attraktiver Preisgestaltung und hoher Alltagstauglichkeit im Fachhandel zu wichtigen Umsatzträgern.

BLICKPUNKT-JUWELIER

Teilen



TAGS: Basic, Basissortiment, Bedra, Drehvitrine, Edelmetalle, Geschenkartikel, Goldpreis, Goldschmuck, Ketten, POS Präsentation, Schmuckfachhandel, Schmuckgroßhandel, Schmucksortiment, vergoldetes Silber, White Label

NO COMMENTS

POST A COMMENT

Du bist angemeldet als Katharina Brändle. Dein Profil bearbeiten, Abmelden? Erforderliche Felder sind mit * markiert

Write your comment here...

Submit



ÄHNLICHE THEMEN



Synthetischer Diamant trifft Silber: Eine Positionierung von Ernst Stein, die den Fachhandel stärkt

14. Februar 2026



Giovanni Raspin: Silber, Perlen und Quarz verbinden sich zu Schmuck mit klarer Identität

16. Februar 2026



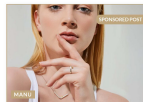
Triangel Schmuck: Treueaktion und Silberkompetenz zur INHORGENTA 2026

13. Februar 2026



INHORGENTA 2026: Rebel & Rose bringt Personalisierung und Memory Schmuck

11. Februar 2026



Jedes Schmuckstück ein Moment: MANU Frühjahrskollektion 2026

1. Februar 2026



INHORGENTA 2026: Etablierte Erfolgsmarken von NXT LVL Brands

11. Februar 2026

News Blickpunkt Uhren Schmuck Trauringe & Co. Premium

MELDEN SIE SICH HIER FÜR UNSEREN NEWSLETTER AN!

JETZT ANMELDEN



Datenschutz
Impressum
AGB
Mediadaten
f
in

© 2010-2026 BLICKPUNKTJUWELIER.de