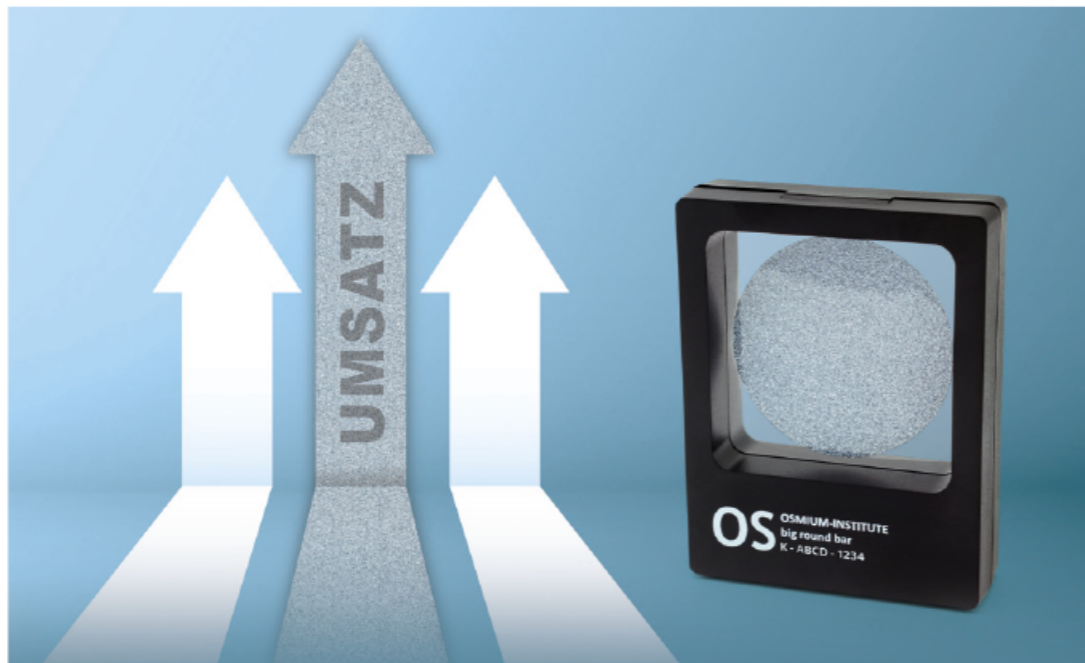


# SACHANLAGEBARREN FÜR JUWELIERE

Miete, Personalkosten, Showroom-Ausstattung, Wareneinkauf, Verpackung, Heizung, Strom, etc.: die Liste der Ausgaben scheint kein Ende zu nehmen und wirkt gewinnmindernd. Dies ist der Grund, warum in der Welt der Juweliere hohe Aufschläge unumgänglich sind, um das geschäftliche Überleben zu sichern und sich seinen Traumberuf weiter finanzieren zu können.



Juweliere profitieren von Umsatzsteigerungen durch die Erweiterung des Angebots um Osmium-Sachanlagebarren.  
Jewelers benefit from increased sales by expanding their offerings to include Osmium Investment Bars.

## INVESTMENT BARS FOR JEWELLERS

Rent, personnel costs, showroom equipment, goods purchasing, packaging, heating, electricity, and more – the list of expenses seems endless and directly impacts profits. This is why high markups are essential in the jewelry industry, ensuring business survival and the ability to continue financing your dream job.

So weit, so bekannt. Doch es geht auch anders, wie sich seit der Einführung von kristallinem Osmium zeigt. Die Sichtweise auf Gewinn und Aufwand veränderte sich erheblich. Der Juwelier als Ansprechpartner für Sachanlagen in Form von Edelmetallen entwickelt sich zum Hype. Und das aus mehreren Gründen: Das Vertrauensverhältnis zwischen den Akteuren besteht meist seit Jahren. Die Expertise des Juweliers bezüglich der Einschätzung der Metalle ist für den Kunden augenfällig. Last but not least ist der Weg zum Juwelier einfacher als der Weg zur Bank, wenn man hohe Spesen der Banken vermeiden möchte.

### DIE RAHMENBEDINGUNGEN IN BEZUG AUF OSMIUM GESTALTEN SICH IDEAL

1. Der Juwelier kann zusätzlich Umsatz mit der Sachanlage schaffen. Denn während in der Kundenwahrnehmung das Geld für ein Schmuckstück ausgegeben und somit „weg“ ist, bleibt das Geld der Sachanlage weiter greifbar.
2. Bei den aktuell stark steigenden Preisen können Juweliere auch Zwischenhandelsgewinne erzielen, wenn sie die Waren vorab erwerben und den Verkauf erst später einplanen.
3. Ein nicht fälschbares Edelmetall anzubieten, das als erschöpft gilt, ist attraktiv für Konsumenten.
4. Die Osmium-Institute bieten sogenannte Osmium-Konten und Osmium-Kommissionsware in Form von Disks, Barren und Squares an. Dabei handelt es sich um Sachanlageformen, bei denen keinerlei Bearbeitungskosten auf den Grammpreis aufgeschlagen werden. So können Juweliere Sachanlagegüter präsentieren, ohne in das Risiko des Vorabkaufs gehen zu müssen.
5. Die Verkaufssummen sind in der Sachanlage oft deutlich höher als beim Schmuck. Nur wenige Verkäufer einer Eigentumswohnung würden sich denken: „Nun kaufe ich in Höhe des gesamten Erlöses Schmuck.“ Eher wird das Geld in Edelmetalle investiert.

## WER SICH JETZT AUF DAS SACHANLAGE- GESCHÄFT MIT OSMIUM EINLÄSST, KANN DURCH DIE PROVISIONEN AUS DEM VERKAUF MIT DER ERHÖHUNG SEINES GEWINNS RECHNEN.

6. Das Osmium-World-Council bietet mittlerweile an, Waren in einem speziellen Hochsicherheitstresor versichert zu lagern. Neben der Verwahrung daheim kann also Osmium nun auch eingelagert werden.

Juweliere sollten aber auch einen interessanten Sondereffekt im Auge haben: Sobald das kristalline Osmium vollständig am Markt verkauft wurde, liegen die Adressen der Sachanleger noch vor. Somit wird der Sachanleger der Vergangenheit zum Rohstofflieferanten für die nächste Generation von Juwelieren. #

### THOSE WHO GET INVOLVED IN THE OSMIUM INVESTMENT BUSINESS CAN EXPECT THEIR PROFITS TO INCREASE AS A RESULT OF THE COMMISSIONS EARNED FROM ITS SALE.

So far, so familiar. However, there is another way, as the introduction of crystalline osmium has demonstrated. The approach to profit and expenses has shifted significantly. Jewelers, as points of contact for tangible assets in the form of precious metals, are becoming a trend for several reasons. The trust between these players is often well-established over years, and customers clearly recognize the jeweler's expertise in valuing metals. Last but not least, it is easier to visit a jewelry store than a bank if you want to avoid high banking fees.

### THE FRAMEWORK CONDITIONS FOR OSMIUM ARE IDEAL

1. Jewelers can generate additional sales with tangible assets. While customers perceive that money spent on a piece of jewelry is gone, the money spent on tangible assets remains tangible.
  2. With prices currently rising sharply, jewelers can also profit from intermediate trade by purchasing goods in advance and planning to sell them at a later date.
  3. Offering a unforgeable precious metal that is considered to be depleted is appealing to consumers.
  4. The Osmium Institutes offer what are known as "Osmium Accounts" and "Osmium Goods on Consignment" in the form of discs, bars, and squares. These are tangible assets for which no processing costs are added to the price per gram. This enables jewelers to offer tangible assets without the risk of purchasing them upfront.
  5. The sales prices for property, plant, and equipment are often significantly higher than those for jewelry. Few condominium sellers think, "Now I'm going to buy jewelry with all of the proceeds." It is more common to invest the money in precious metals.
  6. The Osmium World Council now offers the option to store goods in a specially insured high-security vault. In addition to domestic storage, osmium can now also be securely stored.
- Jewelers should also consider an interesting side effect: once all the crystalline osmium has been sold on the market, the addresses of the investors will still be available. In this way, past investors will become raw material suppliers for the next generation of jewelers. #