

EDEL METAAL

77e jaargang - februari 2022

Nummer 1

Edelmetaal is het vakblad van de
Federatie Goud en Zilver

Optimistisch de lente in

Vier megatrends om rekening mee te houden

Wat biedt de horlogewereld in 2022?

EEN JUWEEL VAN EEN HORLOGE





Fijne gouden sieraden

Layering & stacking
PDA Group



Colofon

Edelmetaal Magazine is een uitgave van de Federatie Goud en Zilver. 77e jaargang, nummer 1, februari 2022

Losse verkoopprijs

€ 15,00 voor leden
€ 20,00 voor niet-leden

Officieel orgaan van

Federatie Goud en Zilver (FGZ)

Redactie en productie

Federatie Goud en Zilver
Röntgenlaan 11
2719 DX Zoetermeer
079 - 331 53 00

Advertenties

Federatie Goud en Zilver
Röntgenlaan 11
2719 DX Zoetermeer
079 - 331 53 00
Daniël Voskamp
advertentieverkoop@fgz.nl

Administratie

Edelmetaal
Röntgenlaan 11
2719 DX Zoetermeer
079 - 331 53 00
www.edelmetaal.nl
edelmetaal@fgz.nl

Abonnementen

Nederland € 94,50 excl. BTW
Europa € 155 excl. BTW
buiten Europa € 240 excl. BTW
Werknemers van aangesloten bedrijven en leerlingen van de branchegerichte MBO-opleidingen € 63 excl. BTW.
Opgave bij de administratie o.v.v. werkgever of school. Ingang: ieder moment.
Voor het resterende deel van het jaar wordt een factuur gezonden. Opzegtermijn na de eerste vaste contractperiode van één jaar: 3 maanden met inachtneming van een termijn van één maand. Opzeggen kan per e-mail of post bij de administratie.

Druk

Auke Communicatie
Van Alkemadelaan 68
2597 AN Den Haag
070 - 324 80 25
www.aukesmits.nl

Uitgever en copyright ©

Federatie Goud en Zilver.
Niets uit deze uitgave mag verveelvoudigd en openbaar gemaakt worden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Cover

Roségouden horloge Serpenti Barocko van Bvlgari met diamanten en edelstenen (zie blz. 55).
www.bulgari.com

Domino

JEWELLERY

Domino diamant ring monturen

14 en 18 karaat goud of platina

- Direct bij de fabriek te bestellen
- Zeer snelle levering
- Geheel of gedeeltelijk gezet
- Prachtige catalogus
- Bekijk de aantrekkelijk website:
www.dominojewellery.com





Van de nood een deugd

Eind januari ging de horeca weer open en Nellies kinderen gingen dat weekend meteen uit eten. Om dat mogelijk te maken gingen de kleinkinderen uit logeren bij de oma's en de opa's. Wij zouden de meisjes krijgen en we keken al uit naar een gezellig weekendje met de twee nichtjes. Maar we hebben ze bijna niet gezien!

Ze zaten het hele weekend in de badkamer 'quarantainetje' te spelen met Barbies, tablets, vloerverwarming en maaltijdbezorging (door mij voor de deur gezet), alleen onderbroken door theatertje spelen met het bad als toneel en strikte social distancing (we mochten één-voor-één komen kijken) en (veel te) laat naar bed gaan. Zoals u ziet: de jongere generatie past zich moeiteloos aan.

Toch hopen we natuurlijk dat we snel weer terug naar normaal kunnen, al wordt het niet meer helemaal hetzelfde. Het is dan ook van groot belang dat we inspelen op de ontwikkelingen die zich voordoen en gelukkig bieden die ook kansen; zie de trends in het artikel van Esther Ligthart zoals *Shop Local*, *Social Commerce*, *Waar staat u voor?* en *The Metaverse*.

Een branche die dat heel goed doet is die van de tatoeëerders; onder meer doordat ze via sociale media hun ambacht en hun individuele stijl etaleren trekken ze veel klanten die op zoek zijn naar een manier om hun persoonlijkheid te laten zien, met als resultaat dat het aantal bedrijven in deze branche de afgelopen zeven jaar verdubbeld is. Natuurlijk brengen ze een heel ander product maar in feite zijn ze wel een collega-branche van ons op het gebied van persoonlijke verzorging en bovendien één die precies de gevoelige snaar bij de consument weet te raken - daar kunnen we ongetwijfeld nog van leren!

Op de achtergrond gaat ondertussen heel veel werk gewoon door, corona of geen corona, op het gebied van vakopleiding (zie het artikel over het arbeidsmarktonderzoek, de basisinformatie die nodig is voor het actualiseren van de lesstof), beveiliging (lees vooral de artikelen over verificatie van het overvalalarm, masterclasses en subsidie voor Live View en grondsloten), arbeidsvoorwaarden (we streven naar een aantrekkelijke maar ook betaalbare cao – hou onze website in de gaten) en belangenbehartiging (lees onze nieuwsbrieven en -flitsen en onze posts op Facebook en Instagram).

We wensen u wederom veel leesplezier en we hopen u snel weer te ontmoeten!

Patrick Thio

secretaris/directeur

Federatie Goud en Zilver



MART VISSER X ZINZI

Ieder zilveren sieraad draagt

herkenbaar de signature van Mart Visser.

ZINZI Rotterdam Tel: 010-437 40 40 Mail: info@zinzi.nl

M A R T V I S S E R
THE **z i n z i** COLLECTION

Inhoud

INSPIRATIE

Optimistisch de lente in: Nieuwe kleuren, nieuwe collecties **8**

INTERVIEWS

Juwelier Punte bouwde de winkel op na een plofkraak **22**

Marloes Buijvoets, vijftig jaar in het vak en nog steeds actief **28**

Gespecialiseerd in horlogeglazen: Richard van Druten **36**

André van Loon, van zilversmeden naar microzetten **38**

Tachtig jaar ambachtelijke slavenbanden bij M.G. Hoogeman **40**

PRODUCTNIEUWS

Jackie lanceert nieuwe collectie Magical Amalfi **45**

WSB maakt tweede winkel voor Bijouterie Laurent **47**

Nieuwe collectie ringmonturen Domino Jewellery **49**

EVENTS

Retailbeurs Jewels & Watches: de voorjaarseditie **21**

Beurzen, exposities & andere evenementen **52**

ACHTERGROND

De vier megatrends voor 2022 waarover u alles moet weten **24**

Horloges in 2022: Tijd voor herstart, veranderingen en innovaties **32**

Luxe horloges zeer gewild bij snelle dieven en overvallers **42**

EN VERDER

Story by Esther: Must-haves in sieraden? **51**

In the spotlight: Bvlgari Serpenti Barocko **55**

Paul Nijland Ter Zake: ACT! **57**

IN DE PRAKTIJK

Arbeidsmarktverkenning goud- en zilverbranche **60**

Werkwijze overvalalarm is veranderd **62**

Nieuwe betaalkaarten Debit Mastercard en Visa Debit **64**

Vakschool: nieuwe opleiding Silversmith Design **65**

Ideeën gevraagd voor branchepromotie en social media voor ondernemers **67**

Ledenvoordelen: Altijd bezig met veiligheid **68**





Nieuwe trends: kleurig, fris en vrolijk

Optimistisch de lente in

Het nieuwe jaar is begonnen, nieuwe seizoenen zijn in aantocht en dus is er ook weer veel modenieuws onder de zon. Zoals altijd presenteren we in Edelmetaal een groot aantal nieuwe sieraden en horloges. Daarbij een klein overzicht van de trends voor de komende tijd om rekening mee te houden.

DOOR: JOKE SANTS

Twee keer per jaar maken we een uitgebreid artikel met daarin beeld van veel nieuwe producten uit de branche gecombineerd met een aantal nieuwe trends of kleuren. Waarom doen we dit? Door op de hoogte te zijn van nieuwe trends kunt u uw klant beter inschatten en uw inkoop hierop aanpassen. Doe er dus uw voordeel mee.

Kleur en fleur

Voor liefhebbers van kleur en fleur beloven de komende lente en zomer veel goeds; de nieuwe tinten zijn fris en vrolijk. Optimistisch de lente in dus! Misschien omdat we allemaal klaar zijn met het slechte nieuws wat betreft de pandemie waar we al ruim twee jaar mee te maken hebben? Dat zou best eens kunnen. Kleurinstituut Pantone komt in elk geval met een vrolijke kleurwaaier. Van zacht en wat harder roze tot lichtgeel en limegroen. De kleur van 2022 is Very Peri, een frisse paarse tint.

Comfortabel

Comfortabel is een van de sleutelwoorden in de mode de komende seizoenen. Comfort mét stijl, dat dan weer wel. Elegante sport- en loungekleding gecombineerd met een hippe sneaker. Of met de populaire loafer. Deze modieuze instapper is prima voor overdag, maar ook voor feesten en partijen.

Oversized

Grote jassen waren vorig jaar al 'in' en dat blijven ze, trenchcoats zijn er ook volop, klassiek of met een moderne twist. Grote blazers daarentegen zijn vervangen voor microblazers. De oversized blouses zijn wel gebleven, statement blouses in vele kleuren. Hip met een leuke minirok, mét lage taille en misschien een stukje buik ontbloot door de blouse open te dragen met een hippe croptop of bralette eronder. De tuniek, een com-

binatie van jurk en blouse, kan voortaan prima met een zwierige broek eronder en een riem om het middel.

Less is a bore

Less is more, zeker, die trend is niet weg te denken. Maar er is ook more is more and less is a bore. Alles wat glinstert mag. Kledingstukken versierd met sieraden bijvoorbeeld. Glitters, pailletten, glanzende stoffen. Eyecatchers dus. Net zoals de grote schakels die al een tijdje trendy zijn, bij uitstek een trend die ook door de sieradenbranche is opgepakt! U ziet ze verderop in dit artikel. Ook riemen met goudkleurige schakels doen het goed.

Felle kleuren

Felgekleurde tassen, helemaal je-van-het deze lente en zomer. De aardetinten zijn verdrongen, de tassen zijn er in alle kleuren van de regenboog. Dat geldt trouwens ook voor het damespak. Dat is er ook in allerlei kleuren én varianten, van strak en chic tot casual en oversized. Bijkomend voordeel van het pak is natuurlijk dat jasje en broek ook los van elkaar te dragen zijn.

Vlinders

Een beetje Y2K, begin jaren 2000, maar we kunnen er niet meer omheen: de vlinder is een trend. Als hoopvol teken van een nieuw begin na twee jaar corona mis-schien. Vlinderprints zien we verwerkt in kleding, van topjes tot broeken en jurken. Voor wie dat wat te veel van het goede vindt, ook een paar leuke oorhangers met vlinders doen z'n werk.

Tot zover een klein overzichtje van nieuwigheden op het gebied van mode voor de komende tijd. Uiteraard is het onmogelijk om volledig te zijn. Wilt u meer weten, via allerlei websites is nog veel meer informatie te verkrijgen.

Alles goud wat er blinkt



Aurore Jewelry

Sieradenmerk Aurore Jewelry werkt uitsluitend met 18-karaats gerecycled goud en lab grown diamanten. De collectie bestaat uit colliers, ringen en oorsieraden.

WWW.AUOREJEWELRY.NL



Drijfhout

Drijfhout legt de nadruk op sieraden in volledig geelgoud, zoals het afgebeelde nieuwe collier. De consument koopt graag goud en dus speelt Drijfhout hier graag op in met nieuwe sets.

WWW.DRIJFHOUTNL.COM



Excellent Jewelry

De armband van Excellent Jewelry is van 14-karaats geelgoud en gezet met diverse gekleurde edelstenen en gematteerde elementen. Advies-w.v.p. € 1.020.

WWW.EXCELLENTJEWELRY.NL



Cardillac

Nieuw in de collectie van Cardillac: hangers en oorsieraden van Nobilia uit Utrecht. Nobilia is gestopt; Cardillac heeft ontwerpen overgenomen en is bezig deze collectie uit te breiden met meer modellen.

WWW.CARDILLACJEWELRY.COM

De nieuwe oorstekers Kajsa in 14-karaats geelgoud van Vincent van Hees zijn niet alleen circulair in ontwerp maar ook in materiaal door het gebruik van gerecycled goud, zoals bij alle sieraden van dit bedrijf.

WWW.VINCENTVANHEES.COM



Culet Jewellery

Afgebeeld single LOVE oorbel in 18-karaats goud met 38 diamanten van in totaal 0.14 ct van Culet Jewellery. Advies-w.v.p. € 550.

WWW.CULET.NL



La vie en rose



Roos1835

Uit de Eve Collection van het Belgische juwelenmerk Roos1835. Een klassieker met voor het merk kenmerkende roségeslepen diamanten.

WWW.ROOS1835.COM

Boccia Titanium

Horloge uit de Apple Skin collectie van Boccia Titanium. De vegan horlogeband, gemaakt van de residuen van appel, is slijtvast en zacht. De titanium kast is in de kleur rosé en meet 33mm.

WWW.PDAGROUP.NL



Al Coro

De afgebeelde ringen zijn onderdeel van de collectie Amici van het Italiaanse Al Coro. De ringen zijn van roségoud en voorzien van briljanten en gekleurde edelstenen in diverse varianten.

WWW.ALCORO.COM



Cardillac

Oorsieraden Triton in gerecycled roségoud van Cardillac. Carla en Paul Steenbrink zijn de ontwerpers en goudsmeden van exclusieve sieraden die verkrijgbaar zijn bij een geselecteerd dealernet.

WWW.CARDILLACJEWELRY.COM



Bigli

Diverse Mini Sweety ringen van Bigli in 18-karaats roségoud voorzien van cabochon geslepen edelstenen in diverse kleuren en/of diamanten. Er is keus uit meer dan 50 kleuren stenen.

WWW.SAPLUXURYGOODS.NL

Annamaria Cammilli

De hanger Dune Embassy van Annamaria Cammilli is van 18-karaats pink champagne goud, een kleur ontwikkeld door het Italiaanse merk. Voorzien van diamanten van in totaal 0.45 ct. Advies-w.v.p. € 4.070.

WWW.ANNAMARIACAMMILLI.COM



Kleur bekennen



Pandora

De Valentijnscollectie van Pandora stond dit jaar symbool voor kleine gebaren van liefde die van alledaagse momenten bijzondere herinneringen maken.

WWW.PANDORA.NET



Watch People

De nieuwe dames- en herenhorloges uit de collectie Brown Sugar van Watch People zijn een hommage aan de jaren zeventig. Verkrijgbaar bij TMH Jewellery & Watches.

WWW.TAKEMEHOME.NL



Coeur de Lion

Van Coeur de Lion zijn de armband en de oorbangers GEO-CUBE, de bekende op Bauhaus geïnspireerde stijl van dit merk. De sieraden zijn in diverse uitvoeringen en kleuren verkrijgbaar.

WWW.COEUR.DE



Miccy's

Vlinders zijn een trend de komende seizoenen. De afgebeelde vlinderoorbellen van Miccy's in transparant resin Madame Felder zijn licht in gewicht. Afgewerkt met 18-karaats verguld zilver. Advies-w.v.p. € 215.

WWW.MICCYS.COM

Sif Jakobs

Diverse ringen uit de collecties Ellera en Madera van Sif Jakobs. In 18-karaats verguld zilver en voorzien van gekleurde zirconias.

WWW.WEISZGROUP.COM





Flower power

Miccy's

Oorhangers Dahlia met 18-karaats vergulde zilveren haakjes van Miccy's. Dit Nederlandse sieraden-merk is gespecialiseerd in kleurrijke en opvallende oorsieraden. Advies-w.v.p. € 280.

WWW.MICCYS.COM



Liu Jo

Het vrolijke horloge in de kleur rosé is een smartwatch van Liu Jo. Met touch display en diverse functies zoals het meten van hartslag, calorieën, ademhaling, afstand en meer. Advies-w.v.p. € 159.

WWW.LIUJO.COM

Daniel Vior

De collectie Dahlia van Daniel Vior heeft de duidelijk herkenbare structuur van de blaadjes van de dahlia. Collier in zilver met kleurrijk emaille, zoals alle sieraden van dit Spaanse merk.

MARTIJN@DANIELVIOR.COM



Fossil

Horloge van Fossil met kast in de kleur geelgoud en band met vrolijke hartjes.

WWW.FOSSILGROUP.COM

Garç Jewelry

Armband in okergeel paracord (parachute-touw) met zilveren sluiting van Garç Jewelry, het Nederlandse merk met diverse sieraden voor mannen. Advies-w.v.p. € 98.

WWW.GARCJEWELRY.COM



Bigli

Fleurig en kleurig zijn de sieraden van Bigli zeker. Altijd gemaakt van 18-karaats goud en voorzien van diamanten en edelstenen in talloze kleuren.

WWW.SAPLUXURYGOODS.NL

Bij de tijd



Qlocktwo

De klokken van Qlocktwo geven de tijd niet in cijfers maar in woorden aan. Door lichtvlakken worden woorden gevormd die per vijf minuten de tijd aangeven. Verkrijgbaar in verschillende maten, van tafel- tot wandmodellen.

WWW.HOURLUX.COM



Frederique Constant

Highlife Perpetual Calendar Manufacture van Frederique Constant met automatisch FC-775 uurwerk, blauwgrijze wijzerplaat met globe-decoratie en lichtgevende indexen en wijzers. Advies-w.v.p. € 8.595.

WWW.FREDERIQUECONSTANT.COM



Delma

De Commander Chronograph van Delma is een automatisch pilotenhorloge met zwarte wijzerplaat, datumaanduiding en lichtgevende indexen en wijzers. Advies-w.v.p. € 2.670. Distributeur Nederland: Lexagem Luxury Goods.

WWW.DELMA.CH



Seiko

Seiko lanceert drie nieuwe damesmodellen in de serie Presage, automatische horloges met emaille wijzerplaten. Met zilver- of goudkleurige kast en blauwe of bruine leren band. Op de kroon prijkt een diamant. Advies-w.v.p. € 1.350, € 1.400 en € 1.600.

WWW.SEIKO.NL



Oris

Van Oris is de Big Crown Pointer Date Bronze. Verkrijgbaar met wijzerplaten in vier kleuren. De kast meet 40mm en is voorzien van automatisch Oris uurwerk en stalen band. Ook verkrijgbaar met leren band. Advies-w.v.p. ca. € 2.300.

WWW.ORIS.CH



Leff Amsterdam

De S-Series Date van Leff Amsterdam zijn ontworpen door de Nederlandse designer Piet Hein Eek. De afgebeelde S42 heeft een datumaanduiding en contrasterende wijzers. Advies-w.v.p. € 369.

WWW.LEFFAMSTERDAM.COM

Nieuws op de pols



Tommy Hilfiger

De nieuwe horlogecollectie van Tommy Hilfiger bestaat onder andere uit modellen in zachte lentekleuren. Vintage-geïnspireerde horloges met het iconische Tommy Hilfiger DNA.

WWW.PDAGROUP.NL



Liu Jo

De Smartwatch Energy van Liu Jo beschikt over een groot aantal smart functies. Leverbaar in diverse kleuren, voorzien van aluminium kast van 39x44mm en silicone band. Advies-w.v.p. € 99.

WWW.LIUJO.COM

Garmin

De nieuwe Vivomove Sport van Garmin is een hybride smartwatch met analoge wijzerplaat en touchscreen display.

Uitgerust met diverse gezondheidsfuncties, waaronder energie-, stress- en slaapmonitoring, ingebouwde apps en meer. Advies-w.v.p. € 179,99.

WWW.GARMIN.COM



Hamilton

Hamilton lanceert de Jazzmaster Open Heart Automatic, voorzien van H10 kaliber met gangreserve van 80 uur en balansveer uit Nivachron®, een anti-magnetische legering. Verkrijgbaar in verschillende uitvoeringen. Advies-w.v.p. ca. € 950 - € 1030.

WWW.HAMILTON.COM

Omega

Omega lanceert een nieuwe Speedmaster in 18-karaats Canopus Gold™, de eigen witgoudlegering van het merk. Voorzien van het originele Speedmaster kaliber 321, dat Omega sinds 2019 weer produceert.

WWW.OMEGAWATCHES.COM



Romantiek ten top



Ana Dyla

De sieraden van Ana Dyla worden op een duurzame manier geproduceerd, aldus het merk, en de kleinschalige productie zorgt ervoor dat de sieraden exclusief zijn. Gemaakt van gerecycled zilver en goud.

WWW.ANADYLA.COM

Coscia

Uit de Couture collectie van het Italiaanse juwelenmerk Coscia. Het model draagt juwelen met zoetwaterparels, 18-karaats witgoud en diamanten.

NORAHOOGENSTRIJD@HOTMAIL.COM



Meister

De afgebeelde set trouwringen Phantastics van Meister is uitgevoerd in witgoud. De damesring is voorzien van 13 briljanten in diverse groottes, totaal 0.145 ct. Ook verkrijgbaar in geel- en roségoud.

WWW.MEISTERSCHMUCK.CH



Jeff Hoopman

Uit The Reef Collection ontworpen door meestergoudsmid Jeff Hoopman: 18-karaats geelgouden oorsieraden met Tahiti Keshi parels en briljanten. Deze zwanenhalsoorsieraden vormen op elkaar gelegd een hartje, net als wilde zwanen.

WWW.JEFFHOOPMAN.COM



Danish Design

Van Danish Design is de bicolor Akilia Two-Tone Link Medium. De kast meet 32mm. Advies-w.v.p. € 159.

WWW.WEISZGROUP.COM



Al Coro

Ring met edelsteen in de vorm van een hart van Al Coro. Het Italiaanse merk biedt diverse collecties sieraden in 18-karaats geel-, wit- en roségoud, veelal voorzien van diamanten of edelstenen.

WWW.ALCORO.COM

Klassiek met een moderne twist



Kasius

Uit de nieuwe collectie van Kasius zijn de drie colliers met parels, waarvan twee met hanger. Klassiek, maar met een moderne twist.

WWW.L-KASIUS.NL



Sanjoya

Op koninklijk niveau, dat is volgens Sanjoya de nieuwe collectie Marrakech. De colliers, oorbellen en armbanden zijn in zilver en goud leverbaar.

De afgebeelde koningsschakel-armband is 3 cm breed.

WWW.SANJOYA.EU/NL/MARRAKECH



Excellent Jewelry

Diverse sieraden van Excellent Jewelry waaronder collier, armband en oorsieraden in de vorm van bloemen van 14-karaats geelgoud met groene kwarts. Advies-w.v.p. € 730, € 535 en € 720.

WWW.EXCELLENTJEWELRY.NL



My Bendel

De afgebeelde ring van My Bendel is voorzien van een groene agaat. Ook verkrijgbaar met geel en oranje agaat. Het Nederlandse sieradenmerk biedt ringen van edelstaal met 5-6 micron gold plating.

WWW.MYBENDEL.COM



Ebel

De stalen Ebel Sport Classic Grande met 18-karaats verguld goud is voorzien van een groene parelmoer wijzerplaat met Romeinse cijfers en 8 diamanten. Op de bezel zijn 59 diamanten aangebracht.

Advies-w.v.p. € 4.600.

WWW.EBEL.COM

Pas Diamonds

Afgebeeld twee geelgouden ringen met diamant van Pas Diamonds.

De collectie van dit bedrijf is uitgebreid en bestaat met name uit gouden juwelen met diamant en/of (gekleurde) edelstenen.

WWW.PASDIAMONDS.NL





Less is more

M&M Germany

De Basic Flat Serie van M&M Germany bestaat uit horloges in een minimalistische Bauhausstijl. De extra platte kast meet 40mm. Verkrijgbaar in meerdere uitvoeringen, met milanese of leren band. De horloges van dit merk zijn herkenbaar, tijdloos en voorzien van zorgvuldig uitgewerkte details. Advies-w.v.p. Basic Flat Serie € 169.

WWW.MM-GERMANY.COM



Clic Creations

Thinking of You: lichte, speelse armbandjes van Clic by Suzanne. Leuk om, vooral in deze tijd, te geven aan iemand die wat extra aandacht kan gebruiken. Gemaakt van edelstaal in verschillende uitvoeringen.

WWW.CLICCREATIONS.COM



Nol Sieraden

Een nieuw jaar waarin duurzaamheid moet schitteren, aldus Nol Sieraden. De sieraden, in de herkenbare smeedvorm, zijn dan ook gemaakt van circulair edelmetaal. De ring is van 14-karaats geelgoud.

WWW.NOL-SIERADEN.NL



Vincent van Hees

Bijgaand 14-karaats witgouden oorhangers Löf pendulum uitgevoerd in krasmat. "Een ontwerp dat zoals altijd in de 'minimal meets classical' stijl gemaakt is, oftewel 'less is more', aldus goudsmeden Vincent van Hees en Christian Kersten.

WWW.VINCENTVANHEES.COM



Danish Design

Scandinavische designs staan vaak voor less is more, zo ook Danish Design. Het afgebeelde horloge is in twee kleuren staal. Advies-w.v.p. € 149.

WWW.WEISZGROUP.COM





Nanis

Gouden schakelcollier Libera van het Italiaanse merk Nanis. Nanis-designer Laura ontwierp een eigen schakel, licht van gewicht, klassiek en gedurfd tegelijk. Met een buriijn worden delicate krasjes in het goud gemaakt voor een speciaal effect.

WWW.NANIS.IT



Jane Kønig

Afgebeeld van de Deense ontwerpster Jane Kønig twee verschillende schakeloor-sieraden gemaakt van 18-karaats verguld zilver. Om te mixen en matchen zijn de oorbellen per stuk te koop.

MARGRIETBLOCQ@GMAIL.COM

Schakelen maar

Drijfhout

De closed forever armband is volgens Drijfhout een typisch Nederlands sieraad en in geen enkel ander land bekend. Drijfhout brengt een modernere geelgouden versie met een slot aangepast aan de schakel. Leverbaar in 4 diktes.



Drijfhout heeft een uitgebreide collectie gouden schakelsieraden, waaronder diverse colliers en armbanden.

WWW.DRIJFHOUTNL.COM



Kasius

Gouden collier in ankerschakel uit de nieuwe collectie van Kasius.

WWW.L-KASIUS.NL



Betaal- gemak als een service

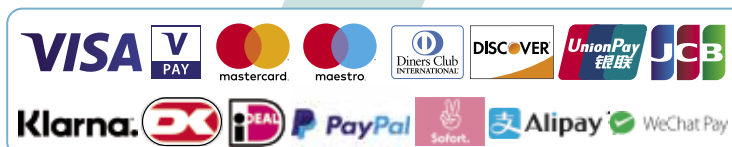


Als juwelier, uurwerktechnicus, taxateur, goud- of zilversmid wilt u uw klanten altijd de beste service bieden, ook bij het afrekenen. Met onze nieuwe generatie betaaloplossingen en digitale diensten biedt u klanten een eenvoudige en veilige aankoopervaring in uw winkel en online.

Worldline, uw keuze voor:

- Mobiele en vaste betaalautomaten
- Acceptatie van alle populaire (inter)nationale betaalmethoden
- Dynamic Currency Conversion, klanten betalen in hun eigen valuta
- Betrouwbare en veilige betaaloplossingen voor al uw verkoopkanalen
- Uw eigen cadeaukaart uitgeven

Meer informatie?
Scan de QR-code!



Trends kijken bij Jewels & Watches Retailbeurs



Gezellige drukte op de Retailbeurs in 2021

Op 13, 14 en 15 maart opent Trade Mart Utrecht de deuren voor een inspirerende Retailbeurs. Nieuwe collecties van diverse merken worden met trots gepresenteerd op deze eerste beurs van 2022 die volop in het teken staat van juwelen, horloges en trendy sieraden.

Ontmoeten, inkopen & geïnspireerd raken

De branche verheugt zich op een mooie vakbeurs waarbij we elkaar weer kunnen ontmoeten, netwerken, nieuwe collecties bekijken en inkopen doen. Je laten inspireren in je vak en in je ondernemerschap. Het team van Trade Mart Utrecht is volop in touw om te zorgen dat de Jewels & Watches Retailbeurs in maart een prachtige editie wordt voor exposanten en vakbezoekers.

Veilige omgeving

Op Jewels & Watches Retailbeurs staan de vaste exposanten en gastexposanten te trappelen om hun producten te mogen tonen, hun klanten weer te verwelkomen en nieuwe professionals te ontmoeten. Dat kan in de veilige omgeving van Jaarbeurs, die als eerste evenementenlocatie in Nederland het keurmerk COVID-19 preventiemaatregelen van keuringsinstituut Kiwa ontving. Daarmee toont Jaarbeurs aan dat beurzen, congressen en andere bijeenkomsten volgens de hoogste veiligheidsnormen plaatsvinden.

Nieuwe en bekende exposanten

Bij een succesvolle Retailbeurs hoort ook een mooi aanbod van exposanten en merken. Naast een aantal wisselingen bij de vaste exposanten zijn er diverse gastexposanten met verrassende en nieuwe merken. De lijst met exposanten voor de Retailbeurs is online te vinden.

Vakbezoekers kunnen zich gratis registreren voor de voorjaarsbeurs via WWW.TRADEMART.NL



Ons blazen ze niet weg

Juwelier Punte klaar voor hernieuwde start



DOOR: THEA VAN SETTEN
FOTO'S: MAURITS VAN HOUT

Inmiddels zijn ze wel over de schrik heen bij Juwelier Punte in Utrecht. Begin maart vorig jaar kregen ze te maken met een plofkraak. Eigenaar Ruud Reijers zette meteen de schouders eronder en ging samen met zijn team met vereende krachten door en bouwde de winkel weer op. Hij scherpste de beveiliging nog verder aan en wist ondanks alles zijn plezier in het vak te behouden.

Onder de Dom in Utrecht in een voormalig zoutpakhuis is juwelier Punte al 62 jaar gevestigd. Sinds de heropening op 5 november 2021 in een totaal vernieuwde winkel. Het familiebedrijf, opgericht door de ouders van Ruud, was in eerste instantie vooral een zaak voor klokken en uurwerken. “Zo langzamerhand is de focus naast uurwerken (nu vooral horloges, red.) ook op sieraden komen te liggen. Ik ben in 2002 in de zaak gekomen en heb het gefaseerd overgenomen. Inmiddels werken ook mijn zus Marjolein en mijn vrouw Betty in de zaak. We hebben de lat een stukje hoger gelegd en we zitten nu aan de bovenkant van het middensegment. Dat wil zeggen dat je bij ons een zilveren kettinkje van 20 euro kunt kopen, maar ook een tenniscollier van 15.000 euro

bezet met diamanten. Juist die veelzijdigheid in het assortiment en de klanten die hierdoor naar de winkel komen, maken het vak leuk. Ik word er blij van als ik klanten een mooi op hun wensen toegesneden product kan bieden op een bijzonder moment in hun leven.”

Livestream

Naast de vernieuwing van het assortiment in de afgelopen decennia, heeft Ruud ook veel aandacht geschonken aan nieuwe marketingvormen. “Plaatste je vroeger nog een advertentie in de krant om je producten te verkopen, nu gebruiken we vooral social media om klanten te inspireren. We hebben bijvoorbeeld vorig jaar tijdens de lock-

down een livestream via Facebook gelanceerd waarop we samen met een aantal leveranciers - o.a. Bigli en QlockTwo - onze producten hebben laten zien en het verhaal erachter. Ik vind het een mooi medium om klanten te laten kennismaken met een product.“ Of het ook iets heeft opgeleverd? “Er is inderdaad verkoop uit voort gekomen. Hoewel je het natuurlijk nooit helemaal aan één actie kunt toeschrijven. Maar we gaan het zeker nog een keer doen.”

Schouders eronder

Het zag er heel even naar uit dat Ruud en zijn team het plezier in het vak zouden verliezen. Vorig jaar maart werd de juwelierszaak van Punte het slachtoffer van een plofkraak. “We zijn ons rot geschrokken. We hadden enorm veel schade. Niet alleen wij, maar ook de panden in de omgeving. Door de kracht van de explosie is onze complete pui eruit geblazen en in de tegenoverliggende bruidszaak terecht gekomen. Daarnaast zijn er in de buurt nog eens 45 ruiten gesneuveld. Om een statement te maken hebben we de hashtag ‘#Ons blazen ze niet weg’ in het leven

“ **Gelukkig waren we goed verzekerd en hebben we veel steun gehad van vrienden, buurtbewoners en collega-juweliers. Dat heeft ons er echt doorheen geholpen** ”

geroepen en de schouders eronder gezet. We zijn maar één dag gesloten geweest om de ergste troep op te ruimen. De volgende dag zijn we met een nieuw rolluik en een houten schutting eromheen weer opengegaan. Gelukkig waren we goed verzekerd en hebben we veel steun gehad van vrienden, buurtbewoners en collega-juweliers. Dat heeft ons er echt doorheen geholpen!”

Beveiliging

Hoewel de beveiliging van het pand - ook toen de plofkraak plaatsvond - aan alle eisen voldeed, heeft Ruud nog een aantal extra maatregelen genomen. “We hebben het zwaarste type rolluik en een speciaal ophangstelsel met zware vergrendeling geïnstalleerd. Je komt nu binnen via de nieuwe veiligheidssluis met toegangsbel. De camerabeveiliging is verder uitgebreid. We hebben nu ook live view camera's,



Ruud Reijers: “We hebben de maximale beveiligingsmaatregelen genomen”

waarbij er vanuit de meldkamer wordt meegekeken. In de pui is verzaamd glas geplaatst. Een andere nieuwe maatregel is de mistgenerator, die bij een aanval voor enorme rookontwikkeling zorgt. Daarnaast hebben we de routing in de zaak veranderd. De toonbank staat nu recht voor de veiligheidssluis. Er is daardoor een beter zicht op de entree. Rechts hebben we ons assortiment aan horloges en links liggen de sieraden, zodat de klanten gerichter kunnen gaan zoeken. Daarnaast hebben we goede afspraken gemaakt met de gemeente en de politie. Ook zitten we met collega-juweliers en goudsmiden in een appgroep om elkaar te kunnen waarschuwen bij verdachte activiteiten en krijgen we de waarschuwingsmeldingen vanuit de Federatie Goud en Zilver. Met het personeel hebben we intern goede afspraken gemaakt over wat te doen bij calamiteiten. Ik denk dat dit het maximale is wat je kunt doen. Je kunt moeilijk in een bunker gaan zitten.”

WWW.PUNTE-JUWELIER.NL

Tip van verzekeraars

Verzekeraars adviseren met klem om het publiek duidelijk te maken dat etalages en vitrines 's avonds en 's nachts leeg zijn. Heeft u een gesloten rolluik, geef dan ook hierop aan dat in de etalages erachter geen sieraden en horloges liggen.

Sieradentrends 2022

De vier megatrends waarover u alles moet weten

DOOR: ESTHER LIGTHART

2022, een nieuw jaar vol uitdagingen en verwachtingen. Dit is het moment dat de media aangrijpen om ons te leren wat we willen dragen en doen in dit gloednieuwe jaar. Trends die ons niet alleen vermaken, maar natuurlijk ook invloed hebben op wat we inkopen en verkopen in onze branche. Over deze specifieke trends gaat dit artikel echter niet. We kijken juist naar de grotere ontwikkelingen die als een enorme golf over ons heen gaan vallen.



Grotere ontwikkelingen die direct of indirect een impact kunnen hebben op onze branche. Ze gaan over hoe we communiceren, verbinden met klanten, of over veranderend consumentengedrag en de grote digitale belofte die Metaverse heet. U bepaalt natuurlijk zelf welke ontwikkelingen voor u direct een kans bieden en welke u als een uitdaging beschouwt. Maar dat er veel kansen liggen is een feit!



1 LOCAL of HYPERLOCAL

Lokaal ondernemen, lokaal willen kopen en de lokale gemeenschap steunen zijn sterk opkomende trends over de hele wereld. China kijkt steeds vaker naar lokale (of nationale) merken en ondernemers, de Amerikanen doen dat niet anders. De beweegredenen kunnen uiteen liggen, maar het is zeker dat de pandemie het fenomeen 'LOCAL' heeft aangewakkerd.

Zo gaf bijvoorbeeld 75% (Brightpearl Study, CoC USA) aan dat zij de intentie hebben om ook post-pandemie lokaal te

blijven winkelen. En meer streekproducten te willen kopen. We zijn wat meer naar de humane factor van ondernemen in het algemeen en de lokale economie specifiek gaan kijken. We zien waarde in het steunen van onze vrienden, burens, onze locals. Hiervan kunnen niet alleen juweliers profiteren, maar denk ook aan alle goudsmeden die vaak lokaal ontwerpen én maken. Liefde voor streekproducten staat gelijk aan liefde voor het artisanale, het vakmanschap van dichtbij, de 'real deal' maker of ontwerper van een juweel of horloge

spreekt tot de verbeelding. Zet deze naast het lokale karakter van zo'n onderneming en de kansen zijn groot dat mond-tot-mond wordt doorgegeven hoe on-trend het is om juist hier een sieraad aan te schaffen.

Ook in de toekomst (Accenture; 86% van de ondervraagden geeft aan deels thuis te willen blijven werken in een post-pandemie economie) zullen mensen vaker vanuit huis werken en daardoor ook meer verbinding onderhouden met de lokale ondernemers.

Er ligt voor u een kans om een rol te spelen in uw eigen gemeenschap. U kunt bijvoorbeeld denken aan het samenwerken met hyper-local micro-influencers. Of uw medewerkers aanmoedigen lid te worden van lokale verenigingen. U kunt veel ondernemen om zichtbaar en relevant te worden, juist binnen uw eigen lokale gemeenschap, en in te spelen op onze diepe humane behoefte om ons goed te voelen over de keuzes die we maken.



Social Commerce

En opeens was alles dicht! Mede door de pandemie zijn we massaal meer online gaan aanschaffen. Soms omdat het gemakkelijk was, vaker omdat iets niet anders te verkrijgen bleek. Voor onze branche zijn vooral Facebook, Pinterest en Instagram bij uitstek geschikt om ons te profileren. We laten zien wie we zijn en wat we doen, we laten zien wat we maken. Steeds vaker verkopen vooral kleinere ondernemers direct aan de consument via social media.

Pinterest biedt deze mogelijkheid net als Facebook, maar vooral Instagram geniet de voorkeur om direct producten te kunnen verkopen. Hoe u dat doet? Natuurlijk kunt u mooie posts maken van uw producten, maar u kunt ook direct laten zien, via een Insta Live sessie, hoe iets gemaakt of gedragen wordt. Of u kunt werken met (micro) influencers die uw pro-

ducten aanbevelen, 'shopable' maken of bijvoorbeeld een speciale korting aanbieden op uw producten.

Etsy is een site voor kleine bedrijven die gespecialiseerd zijn in handgemaakte producten. Etsy meldde een enorme toename van bezoekers en verkoop sinds het begin van de pandemie.

Mensen zijn gek op de ontdekkingstocht, want zo ervaren zij het scrollen naar producten die echt bij hen passen. Het verkopen via social media en influencers wordt ook wel social commerce genoemd. Het is een vorm van B2C verkoop die een uitgelezen kans biedt voor juwelendesigners, goudsmeden, horlogemakers, kleine merken. Maar ook voor de juwelier kan er heel veel met een goed opgebouwd en onderhouden kanaal op bijvoorbeeld Instagram (of live verkopen via video). Denk vooral aan content die goed afgestemd is op uw klanten!

2 Hallo, wie bent u eigenlijk?

U heeft het vast al vaker gehoord; mensen kopen steeds vaker van merken of winkels waarvan ze weten wat de waarden zijn. Vaak herkennen zij zich in die waarden en dat verbindt. Belangrijke waarden zijn duurzaamheid en goed doen. Waar staat u eigenlijk voor? Wat weet u over de herkomst van uw product? Of over waar de stenen nu echt vandaan komen? Wat kunt u vertellen over diamant dat verder gaat dan dat het voor altijd is?

Nog veel te vaak is de juwelenbranche ondoorzichtig, maar misschien koopt u uw diamanten van een bedrijf met een mijn waar juist veel lokaal wordt ondernomen om de gemeenschap iets terug te geven? Of misschien vindt u de andere grote waarden van dit moment heel belangrijk en kunt u deze goed vertalen in de wijze waarop u uw bedrijf voert. Inclusiviteit, diversiteit, ergens voor staan. Het maakt een verschil en het doet ertoe. Vooral de jongere generaties willen weten waar u voor staat, zodat zij kunnen inschatten wie u bent en waarom zij juist bij u willen kopen.

De verleiding tot greenwashing is groot. In brede zin. Niet alleen willen we vaker duurzamer lijken dan we werkelijk zijn, maar ook zijn onze andere claims nauwelijks authentiek te noemen. Denkt u dan bijvoorbeeld aan een zin als; wij staan voor uitstekende service. Is dat ook zo? Is dat altijd zo? Ook bij onmin met de klant? En hoe merkt de klant dit dan? Waarom is uw service uitstekend? Niet alleen de jongere generatie voelt steeds beter aan wat 'fluffers teksten' zijn en wat echt is. En ECHT zijn, authentiek zijn, is inmiddels onontbeerlijk in onze communicatie. Merkentrouw neemt af onder GenZ (63% voelt veel minder loyaliteit naar merken na de pandemie, Sitcore survey) en er is weinig tolerantie voor povere communicatie (langzame sites, te veel tekst, te veel moeite om direct in contact te komen/kopen) en juist daarom wordt het belangrijker om te laten zien wie u bent. Misschien heeft u niet de snelste website, maar wel het meest aansprekende en relevante verhaal in de ogen van uw klanten.

Wie u bent, uw waarden, uw verhaal en hoe u dit brengt om tot verbinding te komen met uw klanten is cruciaal in 2022.





3 THE METAVERSE

Mark Zuckerberg veranderde de naam van het moederbedrijf van Facebook naar Meta. En legde uit waarom tijdens een bijna 1,5 uur durende presentatie online. Waarom die naam? Omdat de toekomst de Metaverse is, volgens het bedrijf. En daarin staan ze niet alleen.

Wat is nu eigenlijk de Metaverse? De simpelste omschrijving: een aaneenschakeling van digitale platformen die naadloos met elkaar verbonden zijn. Een onlinewereld waarin Augmented Reality en Virtual Reality toepassingen zijn die u overal zult tegenkomen. Een andere omschrijving voor de Metaverse is indrukwekkend en korter: Internet 3.0.

Morgan Stanley (Forbes) voorspelt een marktwaarde van 50 miljard dollar voor luxe-goederen in de Metaverse in 2030. En misschien denkt u dat het niet mogelijk is dat mensen virtuele sieraden en horloges willen kopen, maar dat zou een vergissing kunnen zijn. Gamers betalen al veel langer voor 'skins' en 'liveries' (designs) om hun online avatar of bijvoorbeeld auto helemaal aan te passen naar hun smaak. Via NFT's zullen we steeds vaker producten kopen die bij onze online persona's passen. Avatars zullen zeer waarschijnlijk zijn wat uw

profielfoto nu is. En omdat u in een Metaverse een naadloze verweving van apps en omgevingen mag gaan verwachten, wilt u zich hier ook naar kleden. Nike en Balenciaga zijn enkele bekende merken, die hier nu al op inspringen.

In de Metaverse kunt u sporten, chillen, bijpraten met vrienden, dansen en gamen, maar ook vergaderen, mensen toespreken, presentaties geven of trainingen (denk aan Meta's Horizon). Ziet u al een mogelijkheid om uw zakenpartners op deze wijze te ontmoeten? Of denkt u misschien al aan een digitale collectie te ontwerpen? Of u het nu opwindend vindt of juist angstaanjagend, de Metaverse komt eraan. En het zou jammer zijn als u de kansen die het kan bieden wegwuift. Dat deden velen in onze prachtige branche ook bij de opkomst van social media, en liepen hiermee de boot mis.

Het nieuwe jaar biedt ons een
schat aan kansen en uitdagingen.
Wat gaat u ermee doen?

Marloes Buijvoets 50 jaar in het vak

‘Niets zo inspirerend als de netwerkborrels!’



Marloes bij een kleine selectie uit haar collectie, herkenbaar aan de combinatie van goud met titanium die ze veelvuldig toepast
Foto's: Maurits van Hout

Vrijwel direct na het behalen van haar Vakschooldiploma begon Marloes Buijvoets met professioneel goudsmeden. Dit jaar is dat precies 50 jaar geleden. Ze combineerde het ambacht regelmatig met andere taken, zoals bestuurswerk voor de Vereniging Goud- en Zilvermeden. Op dit moment coördineert ze de netwerkborrels in het oosten van het land, al sinds 2013 een groot succes. Dáárover wil ze het vooral hebben, dus heeft ze bij het gesprek collega-goudsmeden Alexander van den Hoven en Tess Brandwijk uitgenodigd.

Een gouden jubileum – niet veel goudsmeden doen Marloes dat na. Net zomin als de wendingen die haar carrière nam. Zo begon ze op een bijzondere plek: een schip, waarmee haar toenmalige echtgenoot de wereldzeeën bevoer.

Vindingrijk

“Wij zijn jong getrouwd,” blikt ze terug, “want dat was in die tijd de enige manier om mee te mogen op de lange zeereizen. Maar mijn man moest werken en ik had het na twee weken luieren wel gezien. Dus toen heb ik op de boot een werkbank getimmerd en ben gaan goudsmeden. De collega's van mijn man waren mijn klanten. Die wilden graag een mooi sieraad mee naar huis nemen; zo kreeg ik meteen een klantenkring door heel Nederland!”

Een paar essentiële gereedschappen nam Marloes mee, maar die voldeden niet altijd. “Zo werd ik soms met zware gereedschappen uit de machinekamer ‘creatief op de vierkante meter’; ik ontdekte het voordeel van vindingrijkheid.” Inspiratie deed ze volop op, want het schip voer tussen de bananenhavens van Costa Rica en Ecuador, via het Panamakanaal naar Europa. Havens in heel Noord- en Zuid-Amerika werden aangedaan, waardoor ze in contact kwam met uiteenlopende culturen. Kort samengevat: “Een moordtijd!”

Monumenten en ... weer een boot!

Zo'n vier jaar duurden Marloes' ervaringen als varend goudsmid. Toen zochten haar man en zij de wal op; er stonden kinderen op het verlanglijstje. Marloes: “Ik had de luxe dat ik niet voor een volwaardig inkomen hoefde te zorgen. Zo kon ik in Noord-Holland rustig een nieuwe klantenkring opbouwen.” Aanvankelijk was dat in de schuur bij hun huis in Schagen, later in een monumentaal pand in Kolhorn. Toen strandde het huwelijk... en moest ze op zoek naar een nieuwe plek. Dat werden opnieuw originele locaties: eerst huisje De Beemster in het Openluchtmuseum in Arnhem en na drie maanden Florida een “atelierBoot”, ook in Arnhem, via de Stichting Atelierbeheer. Verboden om op te



Alexander, Tess en Marloes: "Wij zijn collega's, van concurrentie is geen sprake."

wonen (wat ze natuurlijk toch deed) en ermee varen was ook niet de bedoeling, maar deze boot was twaalf jaar lang "een gouden plek"!

VGZ

Intussen was Marloes in 1998 toegetreden tot het bestuur van de Vereniging Goud- en Zilversmeden (VGZ). Niet omdat ze zelf zo overtuigd was van haar bestuurscapaciteiten, maar ja, als Jan van Nouhuys je vraagt...! Er was dringend behoefte aan fris bloed, én aan een vrouw én aan een niet-alledaagse blik. Marloes voldeed aan al deze wensen, hield het maar liefst 21 jaar vol en blikt met veel plezier terug: "Rond de eeuwwisseling begon het imago van

“ **Het enige wat we niet delen zijn onze ontwerpen** ”

de goudsmid in Nederland echt ten goede te veranderen. In dat jaar werden twee landelijke ontwerpwedstrijden georganiseerd, voor twee koninklijke echtparen in spe. En als vervolg daarop ontstond de Nederlandse OntwerpWedstrijd (NOW), die een aantal jaren is gehouden, met reizende exposities in musea door heel Nederland. Dat alles leverde veel media-aandacht op, die de goudsmiden breed op de

kaart zette. Het publiek kwam erachter dat wij veel meer zijn dan 'mensen met vieze handjes die reparaties verrichten'. En dan was er ook nog de Week van het Sieraad, waarbij alle verenigingen van de Federatie betrokken waren. Een fantastische, branchebrede actie met grote nationale bekendheid, waardoor het sieraad volop in de spotlights stond."

Netwerkborrels

Het was ook vanuit de VGZ dat het idee ontstond om regionale netwerkborrels te organiseren waarop goud- en zilversmeden elkaar konden ontmoeten. Marloes nam de regio Arnhem voor haar rekening, we schrijven 2013. Ze nodigde alle VGZ-leden uit in een straal van veertig kilometer, die op hun beurt professioneel werkende niet-leden mochten introduceren. Het werd een groot succes. Niet voor niets wordt er nog steeds driemaal per jaar zo'n bijeenkomst gehouden en is het aantal goudsmiden dat wordt uitgenodigd, opgelopen tot een honderdtal. "En dit alles is totaal selfsupporting", benadrukt Marloes.

"Gemiddeld komen er zo'n dertig collega's", vertelt Alexander van den Hoven. "De bijeenkomst is altijd bij één van ons en deze verzorgt vaak een demonstratie van een apparaat of techniek die voor veel aanwezigen nog onbekend is. Of iemand komt een lezing geven. Zo zijn er al heel wat interessante onderwerpen voorbijgekomen!"

Een paar voorbeelden geeft hij graag: vergulden met blad-goud, lichtreflectie van edelstenen, 3D printen, filigrein en het slijpen van stenen. “Omdat dit wordt uitgelegd door mensen die het al doen, krijg je meteen de beste adviezen”, weet Alexander.

Gezelligheid

Tess Brandwijk is een van de jongere deelnemers. Zij heeft sinds vier jaar een winkel/atelier in Velp en is ook heel enthousiast over de bijeenkomsten. “Het belangrijkste doel is elkaar leren kennen, zodat je kennis en ervaring kunt uitwisselen. Maar gezelligheid staat voorop.”

Alexander: “We beschouwen elkaar als collega’s, niet als concurrenten. We hebben allemaal zó onze eigen stijl, dat zit elkaar niet in de weg.”

Marloes: “We schakelen ook wel elkaars hulp in, voor een specialistische discipline of wanneer iemand even veel werkdruk heeft. Dat is niet het doel, maar nu we elkaar kennen, ligt het natuurlijk voor de hand.”

Alexander: “Dan weet je ook dat het werk perfect gedaan wordt.”

Tess: “Ik heb mijn winkel geopend vlak voor Kerst en had te weinig werk om neer te leggen. Toen mocht ik van Paul en Carla Steenbrink sieraden lenen die eigenlijk voor Inhorgenta waren.”

Alexander: “Eigenlijk kan en mag alles aan de orde komen, tot en met iemands financiële situatie aan toe. Het enige wat we niet delen, zijn onze ontwerpen.”

Laagdrempelig

Kortom, de netwerkborrels in regio Oost zijn een succes. Hoe kan het dan dat deze in de rest van het land nog niet erg aangeslagen zijn? Marloes: “De sleutel is volgens mij laagdrempeligheid. Hou het relaxed, er hoeft niet per se elke keer een lezing of demonstratie te zijn.” Goudsmeden uit andere regio’s die geïnteresseerd zijn, kunnen van Marloes een gratis ‘draaiboek’ krijgen, of een keertje aanhaken in de regio Oost. Hoe lang Marloes hier nog mee doorgaat, nu ze intussen 72 is? Haar spontane reactie: “Tot ik er dood bij neerval!” Zó leuk is het dus...



Alexander van den Hoven

Een van de eerste goudsmeden in Nederland die (in 1986) een winkel opende met zowel eigen werk als stukken van andere goudsmeden. Verkocht deze winkel in 2014 en werkt sindsdien circa drie dagen per week in een atelier aan huis. Belangrijkste les die hij zijn collega-goudsmeden wil leren: promoot jezelf continu, “maak jezelf beroemd”. En bereken realistische prijzen. “Te veel goudsmeden doen zichzelf tekort. Waarom zouden de prijzen bij topjuweliers een stuk hoger mogen liggen dan bij jou?!”



Tess Brandwijk

VGZ Award-winnares in 2013, door Marleen Guthschmidt gestimuleerd om haar eigen bedrijf te starten, aanvankelijk aan huis, sinds 2017 in een winkelpandje in het centrum van Velp. Daarnaast ligt haar werk nog bij Cécile van Eeden en Meesters van de Zilverstad. Bezoekt in tijden van lockdown haar klanten thuis, wat het contact weer een heel nieuwe dimensie geeft.

Kies voor de voordelen van verzekering bij úw Onderlinge!

De verzekeraar voor juweliers, goud- en zilversmeden en uurwerkherstelbedrijven



- JUWON Blockpolis en Rechtsbijstandverzekering
- Advies en bemiddeling voor verzekering tegen overige zakelijke risico's
- Risico-inventarisatie, preventie- en verzekeringsadvies
- Professionele slachtofferhulp bij een traumatische gebeurtenis
- Samenwerking met gespecialiseerde beveiligings- en schadeherstelbedrijven
- Winstdeling en inspraak in het te voeren beleid via de Ledenvergadering

Neem gerust contact met ons op voor een adviesgesprek en een passende offerte.

Juwon Onderlinge Schade Maatschappij U.A.

Postbus 92, 3400 AB IJsselstein, Poortdijk 34-a, 3402 BS IJsselstein
Telefoon 030-687 81 59 info@juwon.nl | www.juwon.nl



Wat heeft de horlogewereld ons te bieden in 2022?

Tijd voor herstart, veranderingen en innovaties



DOOR: ELZEMARIE KARSDORP

Frederique Constant Slimline Monolithic Manufacture

Een goed horloge is geen vluchtig voorbijgaande trend, maar dat betekent niet dat de ontwikkelingen in deze branche langzaam gaan. Integendeel. In een wereld die inmiddels al twee jaar door Covid-19 wordt geregeerd, heeft de horlogebranche weliswaar klappen gehad, maar zijn ook plannen gemaakt en nieuwe horloges ontwikkeld. Hoe kijken de merken terug op het jaar dat achter ons ligt en wat staat ons te wachten in 2022?

De cijfers: horlogebranche komt de coronaklap langzaam te boven

Na de eerste klap die de coronapandemie in 2020 uitdeelde aan de horloge-industrie en waarmee het de omzet jaren terugzette in de tijd, lijkt het nu weer bergopwaarts te gaan. De meest recente cijfers van de Fédération de l'Industrie Horlogère Suisse (FHS) over de maand november 2021 geven reden tot optimisme. Hierin vergelijkt de FHS de cijfers met die van november 2019, het jaar vóór corona dus, waarmee een realistischer beeld wordt geschetst dan door een vergelijking met 2020 toen de cijfers dramatisch waren. We zien

in november bij de Zwitserse horlogemerken een groei van 8,6 procent in vergelijking met 2019. Met een maandresultaat van 2,2 miljoen Zwitserse frank, is dit het beste maandresultaat sinds het record van 2014. Het complete beeld over 2021 is er nog niet, maar sinds januari exporteerde de Zwitserse horlogesector voor 20,4 miljard frank (+2,1 procent ten opzichte van januari tot november 2019).

De groei komt echter niet op het conto van alle soorten horloges. Het zijn de hogere prijsklassen die zorgen voor de positieve cijfers. Horloges van edelmetalen zagen de vraag



Vintage

Alpina pakt de vintagetrend op met de Startimer Pilot Heritage Manufacture, geïnspireerd door het Bumper uurwerk uit de jaren vijftig. Een uurwerk waarvan het oscillerende gewicht niet 360° draait, zoals een hedendaagse rotor, maar 120°. Het nieuwe kaliber AL-709 heeft de stijl van zijn voorganger, maar draait in een hoek van 330°. Advies-w.v.p. geelgoud doublé € 2.950 / staal € 2.850.

met 18,4 procent stijgen en uitsluitend horloges met een exportprijs van meer dan 3.000 frank lieten een groei zien in november (+16 procent). Alle lagere prijsklassen zagen de omzet afnemen. Stalen horloges namen in volume met 12,5 procent af, met 230.000 minder geëxporteerde horloges dan in november 2019. Goede cijfers dus over 2021, maar dat betekent nog niet dat het verlies door de coronapandemie nu is goedge maakt. In rampjaar 2020 zagen de Zwitserse merken de verkopen namelijk met 22 procent afnemen. Het zal dus nog wat tijd nodig hebben om deze verliezen goed te maken.

De horlogebeurzen: Wat is er nog van over en wat gaat het worden?

Voor wie graag een beurs bezoekt en voor de merken die hier aanwezig zijn is de invloed van de coronapandemie nog overal voelbaar. Het lijkt zelfs de beurs zoals we die kennen voorgoed te hebben veranderd. Met z'n allen de beursvloer op zal niet meer nodig zijn, nu de beurs steeds meer een hybride evenement is dat een fysieke beurs en een online beurs combineert. Het was een ontwikkeling die er toch aan zat aan te komen, maar door corona in een versnelling lijkt te zijn gekomen.

Wie toch liever een fysieke beurs bezoekt om collega's te ontmoeten en de nieuwste collecties in het echt te zien,

heeft in 2022 toch wel iets te kiezen. Inhorgenta in München, goed te doen voor de Nederlandse juwelier, is uitgesteld naar 8 tot 11 april. Een minder voor de hand liggende mogelijkheid als het om horloges gaat is Vicenzaoro, maar de Italiaanse juwelenbeurs geeft nu meer dan ooit aandacht aan horloges. Niet alleen aan nieuwe modellen, maar vooral aan vintage horloges. Het doet dat onder de naam VO Vintage die voor de derde keer plaatsvindt als onderdeel van de beurs. De beurs zou in januari plaatsvinden, maar is uitgesteld naar 18 tot 20 maart. Baselworld werkt aan een doorstart, maar stelt de beurs uit en zal dit voorjaar niet plaatsvinden zoals gepland.

“ Het lijkt weer bergopwaarts te gaan in de horloge-industrie; de duurdere horloges zorgen voor positieve cijfers ”

Wie wil weten wat de merken in het hogere segment en opvallende kleinere merken gaan brengen in het nieuwe jaar kan terecht op Watches and Wonders. De beurs houdt overal rekening mee, maar van 30 maart tot 5 april kunnen we een hybride event verwachten. Het moet een combina-



Zeldzaam

De Les Cabinotiers Grande Complication Bacchus van Vacheron Constantin is gemaakt voor slechts één persoon. De gelukkige eigenaar beschikt dan over een polshorloge met twee zijden waarop zestien, voornamelijk astronomische, complicaties zichtbaar zijn. De zijkant van het gouden horloge toont een sculptuur van Bacchus, de god van de wijn. Prijs op aanvraag.

tie worden van een fysieke en een online beurs, waar mensen elkaar in Genève weer persoonlijk kunnen ontmoeten, maar ook gewoon thuis de presentaties van de 39 merken kunnen volgen.

Trends: Van vintage, zeldzaam en smart

Wie op het gebied van horloges naar trends zoekt, kan simpelweg beginnen in het jaar dat achter ons ligt. Vluchtige modetrends laten de meeste horlogemerken immers liever links liggen als ze een product met eeuwigheidswaarde willen maken. En technische ontwikkelingen hebben wat meer tijd nodig dan een seizoen.

Wat zeker is, is dat we in 2022 opnieuw veel oude modellen zullen zien die een herlancering beleven of in een compleet nieuw jasje worden gestoken. Horlogemerken met een lange geschiedenis duiken nog altijd met plezier hun archieven in om oude horloges een tweede leven te gunnen. Daarbij kan het om complete horloges gaan, een enkel onderdeel daarvan of zelfs een uurwerk. Of ook de smartwatch zich over een jaar of vijftig vintage mag noemen, valt te betwijfelen. Waarschijnlijk lachen we dan over de functionaliteit van de huidige smartwatches, die op dit moment toch bepaald niet gering is. De smartwatch ontwikkelt zich steeds verder als assistent op de werkvloer, als alleswetende

reisgenoot tijdens verre vakanties en avontuurlijke expedities en als arts voor onze medische gegevens. En voor wie vindt dat de smartwatch te technisch oogt, kan deze zich ook voordoen als een normaal horloge of als een modieus accessoire.

Wat we in 2021 veel zagen zijn horloges die slechts voor een enkeling zijn weggelegd. Voor nieuwe modellen van Rolex of Patek Philippe is een wachtlijst en sommige modellen zijn echt unieke exemplaren. Een nadeel hiervan is dat menig

“ **Tijdens de pandemie is doorgewerkt aan technische ontwikkelingen en de toepassing van nieuwe materialen** ”

horlogeliefhebber achter het net vist als hij een mooie aankoop wil doen omdat de beschikbaarheid en daarmee ook de prijs te hoog wordt. Een triest voorbeeld is dat van de Patek Philippe Nautilus met groene wijzerplaat. Het horloge werd in april uitgebracht voor 30.400 euro en wisselde drie maanden later bij veilinghuis Antiquorum van eigenaar voor 416.000 euro. Frustrerend voor de horlogeliefhebber die een bijzonder horloge buiten zijn bereik ziet verdwijnen.



Smartwatch

Met de Tambour Horizon Light Up van Louis Vuitton moet je niet bang zijn om op te vallen. Als het horloge wordt opgestart of als er een notificatie binnenkomt, is er een explosie van kleuren in een animatie die licht geeft in het donker. Op dit moment zijn er drie modieuze wijzerplaten, nieuwe uitvoeringen volgen. Advies-w.v.p. vanaf € 2.550.

Innovaties: Het mechanische uurwerk kan beter en anders

Naast alle vintage-invloeden zijn er ook innovaties. Ook tijdens de pandemie is immers gewoon doorgewerkt aan technische ontwikkelingen en de toepassing van nieuwe materialen. Silicium is daarbij het toverwoord om het uurwerk nog verder te verbeteren. En daarbij gaat het niet alleen om betere materialen, maar gaan zelfs complete uurwerkonderdelen op de schop. Na honderden jaren zijn nut te hebben bewezen, lijkt het mechanische uurwerk nu eindelijk aan verandering onderhevig.

Een bijzondere uurwerkontwikkeling kwam vorig jaar al op naam van Frederique Constant met de Slimline Monolithic Manufacture. In het uurwerk zijn de 26 onderdelen van de klassieke regulator vervangen door één enkel onderdeel met twee regelende gewichten. De oscillator is gemaakt van monokristallijn silicium.

Maar het is niet alleen de regulator die aan vervanging toe zou zijn. Ook de spiraalveer staat onder druk. Horlogemaker Vincent Calabrese, met zo'n veertig patenten op zijn naam geen onbekende als het om nieuwe vindingen gaat, presenteerde vorig jaar een volgens hem beter alternatief. Het Calasys System is het eerste echte alternatief voor de

spiraal en zal duidelijk maken waarom dit systeem de vervanger is van de spiraal zoals die al een vijfhonderd jaar wordt gebruikt. Het is niet zijn bedoeling het mechanisme aan de hoogste bidder te verkopen, maar te delen met de hele horlogebranche om de ontwikkelingen in de sector vooruit te helpen.

Met deze innovaties komt het traditionele uurwerk in het nieuwe jaar duidelijk onder druk te staan, maar betekent dit het einde van het mechanisme dat al eeuwenlang uitstekend zijn werk doet? Wat de Britse horlogemaker Roger W. Smith betreft niet, al zoekt ook hij verbetering door innovaties. In samenwerking met de Manchester Metropolitan University werkt hij eraan om het uurwerk te verbeteren door onderdelen te voorzien van een nano-technologie coating van molybdenum disulfide. Dit zou olie overbodig maken, frictie voorkomen en er daarmee voor zorgen dat een uurwerk nooit meer een servicebeurt nodig heeft. Het plan werd tweeënhal jaar geleden groots gepresenteerd, maar het wachten is nog altijd op de eerste toepassing ervan. De Covid-19 pandemie heeft voor vertraging gezorgd, maar wie iets van horloges en uurwerken weet, weet dat nieuwe ontwikkelingen nu eenmaal tijd nodig hebben.

Richard van Druten

‘Waar anderen zeggen dat iets niet kan, kom ik in beeld’



Richard van Druten heeft veel horlogeglazen op voorraad

DOOR: JOKE SANTS
FOTO'S: MAURITS VAN HOUT

Het glas is een essentieel onderdeel van het horloge. Het zorgt ervoor dat stof en vocht geen kans krijgen het uurwerk te beschadigen en dat de tijd goed af te lezen is. Richard van Druten heeft zich gespecialiseerd in het repareren en op maat maken van horlogeglazen. Hij zit dit jaar twintig jaar in het vak dat hij onder meer leerde van de eind oktober overleden Charles Bastinck.

Na vijftien jaar in de elektrotechniek startte Richard in 2002 zijn carrière in de horlogewereld bij Juwelier Bastinck in Wijk bij Duurstede. “Ik had wel eens nagedacht over een eigen bedrijf, maar dat was in een heel andere branche.”

Gefascineerd

“Ik hakte de knoop door en ging kijken of ik de juweliersbranche leuk zou vinden”, vervolgt hij. “Ik maakte kennis met alle facetten van het juweliersvak en was meteen gefascineerd door horloges. De diversiteit aan modellen en de technieken achter de verschillende uurwerken spraken mij enorm aan. Maar het belangrijkste was (en is nog steeds) het mensen blij maken met het repareren van een dierbaar horloge.” Enthousiast voor het nieuwe vak, ging hij natuurlijk naar de Vakschool in Schoonhoven en werd hij gediplomeerd uurwerkmaker en restaurateur.

Leerschool

Naast de Vakschool bleek ook Bastinck een geweldige leerschool. Richard vertelt een beetje over de geschiedenis van dit bekende juweliersbedrijf. “Charles Bastinck startte zijn juwelierszaak in Wijk bij Duurstede in 1973 en niet lang daarna het reparatieatelier waar zo’n zes uurwerkmakers en goudsmiden werkten. Ze verzorgden onder andere reparaties voor bedrijven als JPC en Seiko. Als gecertificeerd opleidingsbedrijf werden ook veel vakmensen door Bastinck opgeleid. Diverse daarvan zijn tot de dag van vandaag klant bij mij of geven opleidingen aan de Vakschool.”

Uitvinder bij uitstek

“Halverwege de jaren tachtig ontstond het uiteindelijke glazenbedrijf. Aftersales was in die tijd heel anders dan nu, we moesten veel meer zelf doen. In het begin met de bekende Kronoglass-slijpmachine, die nog steeds verkocht wordt. Maar Charles Bastinck vond die machine niet snel genoeg gaan en – uitvinder bij uitstek die hij was – ging aan de slag met het zelf ontwikkelen van een geautomatiseerde slijpmachine. Dat werd een jarenlang proces dat resulteerde in een apparaat dat ik nog steeds gebruik. Er zijn op dit moment maar twee van deze bijzondere machines in de wereld!”



Het glas wordt op diamantslijpschijven en water op maat gemaakt. De juiste afstelling gebeurt via een computer en is zichtbaar op het beeldscherm boven het apparaat

Op eigen benen

Bastinck had het druk met diverse nevenactiviteiten - hij was onder meer examinerator bij de Vakschool - waardoor hij het reparatieatelier op natuurlijk wijze afbouwde en zich volledig ging richten op het slijpen van glazen voor juweliers en horlogemakers. "En hij vroeg mij of ik het bedrijf

“Juweliers kunnen erop vertrouwen dat mijn reparaties van topkwaliteit zijn; ze kunnen zonder omkijken aan de klant teruggegeven worden”

wilde overnemen”, vertelt Richard. “Naast het leren van het vak van uurwerkmaker ben ik toen, om de overname tot een succes te maken, ook meteen aan de slag gegaan met het ondernemen. Met als resultaat dat ik in 2006 eigenaar werd van het glazenservicebedrijf en het niet lang daarna heb verhuisd van de juwelierszaak naar een eigen vestiging. Op eigen benen verder dus!”

Kindje

Op eigen benen, maar niet zonder hulp en advies van Bastinck. “Tot eind 2015, toen ik het bedrijf verhuisde naar Sittard en het door de afstand lastiger werd, heeft hij mij geholpen. Waar we wel altijd contact over bleven houden was de doorontwikkeling van zijn ‘kindje’, de slijpmachine. Helaas kreeg hij afgelopen oktober een hersenbloeding en overleed hij kort daarna. De doorontwikkeling van de machine ligt nu helemaal in mijn handen.

Die gaat zeker door, ik ben daar volop mee bezig en hoop er meer over te kunnen melden zodra het kan”, zegt hij trots.

Glazen op maat

Om zijn vakkennis op peil te houden volgt Richard regelmatig cursussen en bezoekt hij bijeenkomsten waar vakkennis wordt gedeeld. In zijn atelier in Sittard repareert hij horloges en horlogeglazen van alle merken voor particulieren, juweliers en horlogemakers met veel passie en oog voor het originele ontwerp. Het atelier is inmiddels groter dan de zaak in Wijk bij Duurstede, met een mooie ruimte om particulieren en juweliers uit de omgeving te kunnen ontvangen voor reparaties. “Het maken, leveren en monteren van horlogeglazen is mijn hoofdactiviteit. Als één van de weinigen maak ik veel glazen op maat. Vooral op het gebied van



Met dit apparaat worden horlogekasten 'gescand' waarna de slijpmachine het horlogeglas perfect passend kan slijpen

saffierglas is dat uniek. Waar eventuele collega-horlogemakers aangeven dat iets niet mogelijk is, kom ik in beeld. In vrijwel alle gevallen kan ik mijn klant van dienst zijn.” En dus ziet Richard zijn klantenkring steeds groter worden. “Juweliers kunnen erop vertrouwen dat mijn reparaties van topkwaliteit zijn zodat ze zonder omkijken aan hun klanten teruggegeven kunnen worden.”

WWW.HORLOGEGLAS.NL

André van Loon

Door mond-tot-mondreclame een veelgevraagd zetter



Roman, André en Jura op de IJS in Sint Petersburg

DOOR: WILMIE GEURTJENS

Zilversmeden was ruim vijftien jaar lang zijn grote liefde, zijn lust en zijn leven. Toch is André van Loon nu honderd procent van zijn werktijd stenzetter. Hoe kwam dat?

“Mensen vragen vaak of het geen enorm verschil is, van het grote zilversmidswerk naar het microzetten. Ik voel dat niet zo. Zilversmeden is preciezer dan je denkt. Ik heb het heel veel jaren gedaan, eerst in mijn eigen atelier in Utrecht, later in de watertoren in Schoonhoven en sinds 2015 in een voormalige smederij in de Achterhoek. Ik heb vaak voor derden gewerkt, zowel vakgenoten als ontwerpers. Sommigen mét vakkennis, anderen zonder. Dan kreeg ik een ontwerp-

kening en mocht verder zelf uitdokteren hoe ik het ging maken. Dat vond ik leuk, en het lukte altijd. Ik ben echter daarnaast steeds blijven goudsmiden, gewoon voor brood op de plank. Zo deed ik reparaties en montage- en zetwerk voor andere goudsmiden.”

Privés pavézetten

“Het viel me op hoe vaak zij het fijnere zetwerk doorstuurden naar een specialist. ‘Maar dat kan ik ook’, dacht ik. Om het goed te leren volgde ik in 2013 een cursus pavézetten bij Jura in Utrecht, samen met mijn vrouw Jorinda. We waren maar met ons tweeën, dus we kregen zowat privés. Van Jura leerden we om onder de microscoop héél precies gaatjes te boren, ze op maat te maken met bolfreesjes, filet-randen pneumatisch te steken en de stenen te zetten. Na die week kreeg Jorinda het druk met andere zaken, ik ging door en kocht gelijk de hele rataplan die nodig is om in mijn

“ **Het veranderen van mijn aanbod is een hele goede zet geweest** ”

eigen atelier microzetwerk te kunnen doen. Een microscoop natuurlijk, een pneumatisch graveerapparaat, een graveer-kogel, speciale stekers en bolfreesjes. Een andere bevriende collega vond het wel praktisch om een tweede zetter achter de hand te hebben. Hij gaf me een aantal opdrachten en was blij met het resultaat. Meer werk volgde, en mede via hem wisten ook andere opdrachtgevers me te vinden.”

Zetles in Sint Petersburg

“Begin 2020 wilde ik mijn repertoire uitbreiden met de technieken side-by-side en fishtail. Side-by-side betekent dat je twee haaks op elkaar staande oppervlakken ‘bekleedt’ met briljant geslepen edelstenen. Bij fishtail delen twee stenen één gespleten grein, die onderwaarts in een v-vorm wordt versneden. Van de zijkant gezien heeft het ringmateriaal de



André's certificaat van de zetcursus in Rusland

vorm van een rij vissenstaarten. Een heel verfijnde manier om pavé te zetten. Die technieken kon je op drie plekken leren. Om te beginnen bij Jura - alleen emigreerde die net naar Canada. Bij Alexander in Antwerpen, waar je gelijk een cursus van drie maanden moest doen, terwijl ik veel van wat daar onderwezen werd al beheerste. Toen bleef de International Jewellery School in Sint Petersburg over. Het is een privéschool, gerund door goudsmid Roman Karakurchi die zich gespecialiseerd heeft in microzetten."

Techniek meenemen

"Rusland was voor mij onbekend gebied, dus ik vond het interessant en spannend om juist daarheen te gaan. Roman werkt bovendien met andere apparatuur dan waar ik in Nederland mee werkte. Extra leuk werd het toen bleek dat mijn eerste zet-leermeester Jura uitgerekend die week ook in Sint Petersburg was en bij de lessen kwam kijken. In de anderhalve week op de IJS heb ik een hoop bijgeleerd. Die techniek neem ik mee in de rest van mijn dagelijks werk, net zoals het zilversmeden me ooit gevoel voor materiaal heeft gegeven. Ik doe side-by-side en fishtail nu nog op bescheiden schaal, maar klanten worden steeds enthousiaster."

Elf nieuwe klanten

"Ik heb nooit geadverteerd, het was allemaal mond-tot-mondreclame. En dan was er nog die andere bekende Nederlandse zetter, die anderhalf jaar geleden ook besloot te emigreren. Hij verwees al zijn bestaande klanten naar mij, waardoor ik in één week elf nieuwe klanten had! Ik was overrompeld en dacht: hoe krijg ik dat voor elkaar? Maar ik ben gewoon gaan zitten, begonnen en heb keihard doorgewerkt tot het klaar was."

Goede zet

"In de nabije toekomst wil ik me aanmelden bij het Nederlands Gilde van Goudsmeden. Sommige van mijn klanten die op heel hoog niveau goudsmeden zijn er lid, dus daar wil ik me graag bij aansluiten. Verder geef ik drie weken per jaar in mijn atelier zetles aan vakgenoten. Ik vind het nu eenmaal leuk om kennis te delen. Die lessen zijn voorlopig helemaal volgeboekt, en er is een wachtlijst van vijftig



Ring van platina en zirconium, met side-by-side gezette diamanten



Platina fishtail ring (foto Marcel Jaasma)

mensen. Ooit dacht ik dat ik met zetwerk in de dooie uren wat extra omzet kon maken, maar op een geleidelijke manier nam het een grote vlucht. Inmiddels heb ik een klantenstop moeten instellen. Het veranderen van mijn aanbod is een hele goede zet geweest."

WWW.JEWELLERYSCHOOL.COM/EN/ABOUT-US/

WWW.ZILVERENGOUDESMEDEN.NL

Goudsmederij M.G. Hoogeman

Tachtig jaar ambachtelijke slavenbanden



DOOR: JOKE SANTS

Goudsmederij M.G. Hoogeman bestaat tachtig jaar en is al drie generaties lang een begrip op het gebied van slavenbanden. Eigenaar Jerry Hoogeman zit veertig jaar in het vak. Een aantal mijlpalen dus voor dit bijzondere bedrijf om bij stil te staan.

De goudsmederij wordt in Amsterdam gestart door Jerry's grootvader Gerard en zijn compagnon Antoon Bart. "Het bedrijf is meteen uniek in Nederland vanwege de speciale techniek die ze toepasten waarbij een plaat goud op een plaat zilver wordt geperst", vertelt Jerry.

Plaatgoud op zilver

Hoogeman gebruikt de techniek in die tijd – begin jaren veertig, oorlogsjaren – veel voor het maken van trouwringen. "Verliefde paartjes wilden natuurlijk trouwen ondanks dat er weinig geld was voor ringen. Dus maakten ze die van 14-karaats plaatgoud op zilver, geelgouden ringen met een voering van zilver." Er volgen meer artikelen. Schakel- en horlogebanden en de bekende slavenbanden. Van de op elkaar geperste platen goud op zilver maken ze een buis die wordt omgezet in een holle band met een stevige plaatdikte. "De slavenbanden zijn van hoge kwaliteit vanwege de intensieve

voorbewerking van de platen en het hoge afwerkingsniveau", vertelt Jerry. "Dat blijkt uit de veertig jaar oude banden die we nog wel ter reparatie krijgen aangeboden."

Drie treetjes

"Het maken van 14-karaats plaatgoud op zilver is al heel oud. Simpel gezegd komt het erop neer dat onder sterke verhitting en grote druk een plaat goud op een plaat zilver wordt geperst (goud en zilver worden op elkaar geweld), zonder gebruik te maken van soldeer. Dit resulteert in een stevige plaatdikte. Op een slavenband van 14-karaats plaatgoud op zilver worden twee gehaltekeuren door de Waarborg afgeslagen. Verder is op twee plaatsen het zilver te zien. Onze slavenbanden staan ook bekend om de drie treetjes in de sluitveer in plaats van de gebruikelijke twee. Een extra veilige sluiting waardoor er in principe geen veiligheidsachtje nodig is."

Paplepel

Het bedrijf floreert en inmiddels zijn Jerry's vader Ger en moeder Will ook actief in de zaak. In 1982 doet de derde generatie Hoogeman zijn intrede. Zoon Jerry (ook M.G. Hoogeman) doet de Vakschool Amsterdam, behaalt alle benodigde diploma's en komt bij zijn ouders in de zaak. "Ik heb het maken van slavenbanden dus echt met de paplepel ingegoten gekregen", lacht hij. In 1996 verhuist het bedrijf naar Almere. Kort daarna overlijdt Jerry's vader. "Een grote klap."

Erop of eronder

Er volgen moeilijke jaren omdat veel juweliers sieraden uit het buitenland importeren. Jerry specialiseert zich als technisch goudsmid steeds meer in de slavenbanden en weet de zaak, samen met Will en twee goudsmiden, draaiende te houden. In 1999 neemt Kitty, de vrouw van Jerry, het stokje over van haar schoonmoeder. Boekhouding en administratie worden geautomatiseerd en de website www.slavenbanden.nl wordt gelanceerd. Helaas keert het tij nog niet en moet in 2002 afscheid genomen worden van de goudsmiden. "Dat hadden we tot dan toe voor onmogelijk gehouden. Eén van de twee werkte zelfs al voor mijn opa. Maar er was geen keus,

“ **Slavenbanden hebben vaak emotionele waarde** ”

het was erop of eronder." De familie zet alles op alles. Jerry maakt de slavenbanden in zijn eentje en gaat langs bij juweliers en goudsmiden in het hele land. Langzaam keert het tij met nieuwe klanten, verzoeken voor speciale modellen of extra grote- of kleine maten en reparaties.

Goudkoers

Door de oplopende goudkoers wordt plaatgoud op zilver vooral prijstechnisch gezien interessanter. "Maar ook de 14- en 18 karaats gouden banden zijn in trek. Die worden eveneens uit getrokken buis gemaakt en zijn dus hol, ons paradepaardje. Dit scheelt nogal in gewicht en prijs ten opzichte van de massieve banden die wij niet maken. Op de website leggen we uit dat het in verhouding hoge gewicht van een massieve slavenband een zware belasting vormt voor slot en scharnier. Vergelijk het met een kluisdeur, die hang je ook niet in het scharnier van een keukenkastje."



Oude ambacht

De slavenbanden worden nog altijd volgens het oude ambacht (zelfs nu nog met de machines van opa) helemaal met de hand gemaakt. Daardoor zijn ze in elke polsmaat en plaatdikte leverbaar en indien gewenst ook in 1mm plaat, geschikt voor (pavé)zetwerk. Vanwege de goed voorbewerkte plaat is bij normaal dagelijks dragen een extra zware plaatdikte echter niet nodig, zegt Jerry. De slavenbanden zijn per stuk te bestellen. M.G. Hoogeman hanteert geen vastgestelde winkelvekooprijzen zodat juweliers en goudsmiden hun eigen marges kunnen bepalen.

Toekomst

En nu bestaat het bedrijf tachtig jaar en zit Jerry veertig jaar in het vak. "Meer vrijheid klinkt aantrekkelijk en dus hebben we besloten om het wat rustiger aan te gaan doen. We zijn nu op maandag gesloten en stoppen dit jaar met het maken van het 14-karaats plaatgoud op zilver en zilveren slavenbanden. We hebben nog voorraad en materiaal en leveren zolang de voorraad strekt. We gaan wel door met de gouden slavenbanden én blijven repareren. Tot blijdschap van de klant want een slavenband heeft vaak emotionele waarde."

WWW.SLAVENBANDEN.NL

Slavenband of bangle?

De benaming 'slavenband' wekt diverse emoties op. Sommige bedrijven noemen de armband tegenwoordig dan ook 'bangle'. Jerry Hoogeman: "Wij gebruiken de naam slavenband al tachtig jaar. Wij zijn ons ervan bewust dat deze discussie gaande is en dat is misschien ook goed. Maar mede omdat wij niet aan consumenten leveren laten we het aan de juwelier/goudsmid over. Wil deze onze slavenband 'bangle' noemen, helemaal prima."

Luxe horloges zeer gewild bij snelle dieven en overvallers



Luxwi, een extra slotje dat past om vrijwel elke vouwsluiting

DOOR: ELZEMARIE KARSDORP

Diefstal is van alle tijden, maar als het om het horloge gaat, lijkt het op dit moment de spuigaten uit te lopen. Kunnen we nog wel met een Rolex over straat, wat kunnen we doen om diefstal te voorkomen en hoe krijgen we ons eigendom terug na een diefstal of overval? Garanties zijn er niet, maar we hoeven het de dief en de heler toch niet al te gemakkelijk te maken?

Het is schering en inslag. Steeds vaker worden mensen beroofd van hun dure horloges. Vaak gaat het om BN'ers. Rapper Lil' Kleine werd beroofd van zijn Patek Philippe Nautilus, Ali B moest zijn Rolex Yacht-Master II afstaan en Gordon werd beroofd van onder meer een Rolex Submariner. Sporters zijn ook vaak de klos. Formule 1 coureur Lando Norris werd beroofd van zijn Richard Mille en talloze voetballers kregen thuis bezoek terwijl zij een wedstrijd speelden. Niet alleen bekendheden worden beroofd. Onlangs werd een 90-jarige in Amsterdam overvallen van zijn twintig jaar oude Tag Heuer.

Wat is er aan de hand?

Worden horloges nu echt vaker gestolen of valt het meer op omdat bekendheden het slachtoffer zijn? Er zijn geen cijfers, maar ook in andere landen lijkt het vaker te gebeuren. Hoe dat komt is giswerk, maar er zijn factoren die een

rol spelen, zoals de cashloze maatschappij. Overvallers en zakkenrollers moeten hun doel aanpassen en op zoek naar waardevolle producten waar vraag naar is, zoals horloges. Wie de nieuwste Patek Philippe om de pols wil, gaat op de wachtlijst. Voor wie niet wil wachten, gaan overvallers graag op bestelling te werk. Wie wel een horloge bij de juwelier wil kopen, krijgt te maken met de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). Die verplicht verkopers om (verdachte) transacties boven een bepaald bedrag te melden. Dan is een bestelling bij een crimineel wellicht een makkelijker manier om een mooi horloge te kopen en tegelijkertijd van wat zwart geld af te komen.

Wees gewaarschuwd

Duidelijk is dat berovingen vaker het nieuws halen als het bekende gezichten betreft. Niet de meest bescheiden mensen bovendien, maar degenen die graag willen dat ieder-

een weet wat ze om de pols dragen. Maar wat te doen om berovingen van horloges te voorkomen? De juwelier kan de klant waarschuwen om zijn mooie spullen niet op social media aan al zijn volgers te tonen, maar er in kleine kring van te genieten. Wie laat zien wat hij bezit en waar hij woont maakt het degenen die kwaad in de zin hebben wel heel gemakkelijk.

Slot erop

Voor wie toch zijn horloge overal wil kunnen dragen, zijn er systemen die ervoor zorgen dat een vingervlugge dief geen kans maakt. Het slotje van Luxwi is in eerste instantie gemaakt voor mensen die bang zijn hun horloge bij intensieve sporten te verliezen. Luxwi is een extra sluiting die wordt vastgeschroefd rondom de oorspronkelijke sluiting van de horlogeband en die in ontwerp op het horloge kan worden afgestemd. Het merk is Deens, maar elk slotje wordt met de hand gemaakt door de Oostenrijkse bandenspecialist Hirsch. Luxwi wordt op dit moment uitsluitend online verkocht, maar staat open voor nieuwe samenwerkingen.

Iets minder opvallend is de Watchlock van het Frans-Zwitserse Orkos. Deze (vouw)sluiting is identiek aan de oorspronkelijke sluiting, maar is uitgerust met een micro-sluitsysteem met een ingebouwd sleuteltje. Hiermee kan de band gewoon worden gebruikt, maar ook hufterproof door het microslot te sluiten waarmee de vouwsluiting wordt vastgezet. De gepatenteerde veiligheidssluiting

“ **De juwelier kan de klant waarschuwen om zijn mooie spullen niet op social media aan al zijn volgers te tonen** ”

kan eenvoudig aan een andere band worden bevestigd. De sluiting wordt sinds november verkocht via de eigen website en een exclusief aantal retailers. Op dit moment maakt Orkos vooral Rolex-sluitingen, maar de bedoeling is dit voor de horloges van alle luxe merken te gaan doen.

Beroofd. Wat nu?

Hoe handig deze slotjes ook zijn, bij een gewelddadige overval is het verstandiger het horloge af te staan. Wie een kans wil hebben om een gestolen horloge terug te zien, kan het op

een online platform registreren, zoals mystolenwatch.com, chronobase.eu, rolextracker.com of thewatchregister.com. Wie een tweedehands horloge wil aanschaffen, kan hier bovendien controleren of zijn aankoop niet op onrechtmatige wijze is verkregen. Hierdoor konden via The Watch Register in 2020 ruim driehonderd gestolen horloges aan hun rechtmatige eigenaar worden terugbezorgd. Alleen al bij de The Watch Register staan op dit moment zo'n 70.000 verloren of gestolen horloges geregistreerd. Het feit dat hiervan 25.000 Rolex-modellen zijn, geeft een idee wat bovenaan het verlanglijstje van de horlogerovers staat.



Watchlock, het lijkt op een originele sluiting, maar is niet snel los te krijgen

Helemaal nieuw is een ontwikkeling als het Zwitserse Wise-Key. Hiermee kan elk horloge geleverd worden met een Non Fungible Token (NFT). Met dit digitale evenbeeld van het horloge kunnen de authenticiteit en het eigenaarschap van een horloge worden aangetoond. Want vanaf het moment dat een horloge de manufactuur verlaat, kan al worden vastgesteld dat elk horloge zijn eigen unieke eigenschappen heeft. Luxe merken zijn hier voorzichtig in geïnteresseerd, maar het wordt ook al voor vintage horloges gebruikt. De NFT marktplaats Open Sea veilt met Duchamp's auctions bijvoorbeeld Rolex horloges in combinatie met een NFT-certificaat. Een NFT is hiermee vergelijkbaar met een kassabon of een garantiebewijs met als extra voordeel dat het niet kan worden nagemaakt. Elke NFT maakt namelijk deel uit van een blockchain, een systeem voor het veilig en efficiënt opslaan van data en transacties in een keten van datablokken, waarbij blokken niet gewijzigd kunnen worden. Zelfs als het horloge verdwenen is, blijft zijn digitale evenbeeld voor eeuwig behouden.



ELEPHANT
refinery

Dé specialist in recycling en raffinage van edelmetaal

Arcadialaan 16B,
Alkmaar (kantoor)
Slootvaartweg 8, Slootdorp
(Productie)

Dé specialist in recycling en raffinage van edelmetaal

Elephant Refinery is dé specialist in recycling- en raffinagediensten voor complexe afvalstromen die waardevolle edelmetalen bevatten. Met onze unieke én milieuvriendelijke manier van raffineren behalen wij de hoogste opbrengst van het edelmetaal in de hoogste zuiverheid. Wij garanderen een snelle doorlooptijd, hoge betalingen, zorgvuldige verwerking en de veiligheid van uw waarden.

Elephant Refinery is op het gebied van edelmetaal recycling dé partner voor juweliers, edelsmeden, tandartsen en tandtechnici, opkopers en industrie.



Sloopedelmetaal

Wij verwerken voor juweliers en edelsmeden onder meer sloopgoud en sloopzilver, oude sieraden, beleggingsmunten en -baren, vijlsel, lavuur en boorsel.



Industrieel

Wij leveren maatwerk voor de verwerking van industriële residuen en afgedankte producten.



Dentaal

Dentale klanten kunnen bij ons terecht voor de verwerking van tandengoud, dentaal afval en het ververset van gietkegels en de verwerking van grondvuil en stofzakken.



Elektronica

Wij ontwikkelen een E-line voor de bulkverwerking van E-waste met maximale terugwinning van secundaire grondstoffen.

Bel voor meer informatie 088 4688 468.

Onderdeel van:



AUNEXUM
PRECIOUS METALS GROUP

Jackie Magical Amalfi



Na Marrakech heeft Jackie nu inspiratie opgedaan tijdens haar reis naar de betoverende Italiaanse Amalfi kust. De gekleurde huizen die variëren van opaal, rozenkwarts tot aan robijn zijn de basis voor de Jackie-ringen in de nieuwe collectie Magical Amalfi. De Italiaanse macchiato is terug te vinden in de koffieboon-vormige schakels van de armbanden en colliers.

De sieraden van Jackie zijn gemaakt van 14-karaats goud. "Voor mijn collectie laat ik mij inspireren door vrouwen in de meest bruisende steden van de wereld", aldus Jackie. "Van Amsterdam tot Parijs, van Marrakech tot Los Angeles. De wonderen die je onderweg tegenkomt zijn de mooiste. Al deze indrukken zijn terug te zien in mijn ontwerpen."

Layering en stacking staan centraal in de collecties van Jackie. "Voor sieraden is slechts één regel van toepassing: more = more. Drie colliers, twee armbanden en zes ringen aan één hand zijn dus geen uitzondering." De sieraden van Jackie worden geleverd door de PDA Group.

WWW.PDAGROUP.NL





**INSPIRATION
FOR
TOMORROW**



**COME AND
SEE IT**

13-15 MAART
RETAILBEURS
UTRECHT

**GRATIS TICKET
TRADEMART.NL**

Bijouterie Laurent opent tweede luxe juwelierswinkel in Mons



De interieurontwerpers van WSB hebben voor de Belgische juwelier Olivier Laurent een tweede winkel ontworpen in het grote winkelcentrum 'Grand Pres' in Mons (Bergen).

Voor WSB gaat het om de vierde winkel voor Olivier Laurent. "Door het succes was de eerste winkel in Mons eigenlijk te klein", vertelt Rick Blankenstijn van WSB. "Daarnaast ziet Olivier veel ruimte voor een hoger en breder assortiment met onder anderen ook aandacht voor merken als Baobab, QlockTwo, Oris, Hamilton en Dhin van." Naast de twee zaken in Mons heeft Laurent er ook twee in Charleroi.

Eiland

De driehoekige vorm van de winkel was voor de interieurarchitecten van WSB aanleiding om in het middengedeelte een eiland voor service, gastronomie en verkoop te creëren. Rondom het eiland kunnen klanten zich op het gebied van luxe sieraden, colliers, horloges en accessoires in onder andere de dubbelzijdige etalagepresentaties laten adviseren. Qua kleuren is voor deze vestiging van Laurent gekozen voor zachte messing tinten, gecombineerd met steenstructuren en 3D-behang die het luxe karakter van de winkel versterken.

Hoog niveau

WSB ontwerpt commerciële high end concepten voor winkelinrichtingen voor onder meer juweliers en opticiens en ook voor showrooms, kantoren en luxe woningen. Olivier Laurent: "De samenwerking met WSB is heel plezierig. Iedere keer is het eerste ontwerp direct al heel goed en het team slaagt erin om de projecten voortijdig op hoog niveau op te leveren."

WWW.WSBINTERIEURBOUW.NL





Het Nederlandse A-merk dat niet mag ontbreken in uw collectie.

ZINZI Rotterdam Tel: 010-437 40 40 Mail: info@zinzi.nl

Nieuwe collectie ringmonturen Domino Jewellery



Domino Jewellery is een van de belangrijkste sieradenfabrikanten in Groot Brittanië, gevestigd in het iconische Jewellery Quarter in Birmingham. Het merk lanceerde onlangs een nieuwe serie ringmonturen met diamant binnen 'The Collection from Domino'. In Nederland verkrijgbaar bij Drijfhout.

Met meer dan 400 producten is 'The Collection from Domino' het belangrijkste aanbod ringmonturen van Domino Jewellery tot nu toe, bestaande uit lege en deels met diamant gezette monturen. De nieuwe collectie bevat maar liefst 65 gloednieuwe ontwerpen. De collectie wordt gepresenteerd met eigentijds POS-materiaal voor (online)retailers, waaronder een luxe brochure en reclamemateriaal voor gebruik in de winkel, op website en social media en geprinte media.

Vernieuwde website

Om de retailers te ondersteunen heeft Domino de website volledig vernieuwd. Na onderzoek naar de behoeften en het koopgedrag van consumenten is deze voorzien van een verbeterde navigatie en een groot aantal tools om juweliers en consumenten te helpen. Door hun huisstijl toe te passen op de Domino-website kunnen retailers het aan hun klanten presenteren als verlengstuk van hun eigen branding.

Retailers kunnen samen met hun klant door het assortiment bladeren om het ideale (semi gezette) ringmontuur

te vinden. Daar kan online een diamant bij gezocht worden die door Domino gemonteerd wordt. De retailer ontvangt de ring vervolgens dus volledig afgewerkt.

Jewellery Bureau

De winkeliers worden als ze dat willen ook geholpen door het team van Domino's Jewellery Bureau dat deskundige begeleiding biedt. Het Jewellery Bureau kan gekleurde edelstenen en bijzondere diamanten inkopen en adviseren op het gebied van zetten en monteren. Het team kan ook zetstenen die juweliers zelf aanleveren in Domino-producten monteren.



De verkoop van de producten van Domino en service in Nederland wordt verzorgd door Drijfhout.

Voor meer informatie kan contact opgenomen worden met Drijfhout via info@drijfhoutnl.com.

WWW.DRIJFHOUTNL.COM, WWW.DOMINOJEWELLERY.COM

Een laserlas machine voor:



Aan het eind van de periode bent u eigenaar van het product

Verkrijgbaar op afbetaling:



€ 5.800,-

Vermogen: 25 joule
Gebruik: 2-4 uur per dag
Programma's: 8 vaste programma's



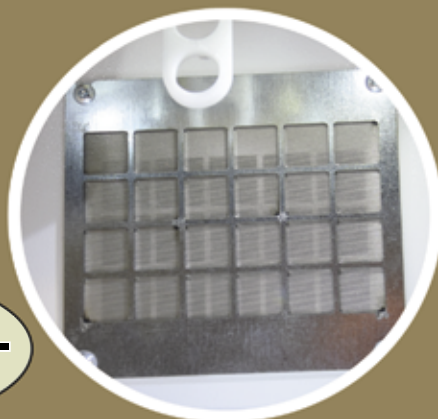
€ 8.000,-

160 joule
6 uur per dag
vrij instelbare programma's



€ 12.750,-

225 joule
8 uur per dag
vrij instelbare programma's



- ☐ Nu voor iedereen beschikbaar
- ☐ Kom de diverse machines in de showroom testen en ervaar het gemak, de kwaliteit en de verschillen
- ☐ Koop nooit een laserlaser zonder verschillende machines te testen
- ☐ Drijfhout dé laserlas expert van de Benelux

COLUMN
STORY BY ESTHER

MUST-HAVES IN SIERADEN?

DOOR: ESTHER LIGTHART

Heeft u dat ook? U leest een headline met de tekst: de must-haves voor dit seizoen die je niet wilt missen! En voor u het weet heeft u er al op geklikt. Hopen we misschien op onontbeerlijke informatie? Of zoeken we louter wat licht vermaak?

Wat het ook is, de magische werking van de tekst 'must-haves' op ons brein lijkt nauwelijks af te nemen. En dat terwijl bijna alle zogenaamde must-have artikelen eerder een domper zijn dan een inspiratie. We blijken die must-haves helemaal niet te kunnen betalen (en dat shirtje boven de navel ziet er leuk uit, maar niet op ons lijf!) Die must-haves zijn steeds vaker gewoon clickbait. Handig en slim, vooral op sites van de eens machtige magazines zoals Vogue of Forbes. Kek lijstje, handig voorzien van clickbare links. Of de merken ervoor betaald hebben? Vast.

Lekkere lijstjes

Die lijstjes schieten niet op natuurlijk. Maar ik bedacht me dat ik in de bijna 9 jaar dat ik een blog schrijf over sieraden mij vrijwel nooit heb gewaagd aan must-have lijstjes. De reden hiervoor? Ik heb nooit gedacht, in 30 jaar in deze business, dat ik wist wat een klant, een vriendin of kennis zou moeten willen hebben. Natuurlijk vorm je een idee over welke sieraden bij hem of haar zouden passen. Maar de neiging om de ander te zeggen wat zij of hij moet dragen heb ik nimmer gevoeld.

Sieraden blijven bijzonder. Soms zit er al een verhaal aan vast voordat we het aanschaffen. Soms kopen we sieraden uit een behoefte naar aanzien, bevestiging of status. Veel vaker kopen we sieraden omdat we iets willen

vieren, voor altijd willen herinneren, of dragen we een sieraad van iemand die niet langer bij ons is.

Dromen en wensen: ja! Must-haves: nee!

Zelf droom ik al een tijdje van een ring van een bekend Italiaans merk. Een ring met een enorme stierenkop. Het is een prachtige ring, en een krachtige, maar geen must-have, vrees ik. En ik weet dat er in veel harten gedroomd wordt over sieraden. Misschien vanwege een specifieke betekenis, zoals een trouwring dat kan hebben. Misschien omdat we iets zo betoverend mooi vinden. Of pragmatischer; omdat het bij ons en overal bij past.

Natuurlijk zijn de microtrends in sieraden enorm leuk om te volgen en zien we ook macro trends die prachtige sieraden voortbrengen. Maar een must-have? Omdat een magazine dat zegt? Of omdat een influencer het draagt? Het lijkt mij de meest treurige reden om een sieraad te kopen! Waarschijnlijk blijf ik lekker doorklikken op al die smakelijke must-have links en waarschijnlijk zal ik nooit zelf zo'n lijstje publiceren. Niet omdat ik er moeite mee heb om fijn pakkende headlines te schrijven om lezers naar mijn blog te trekken. Ik bedien mij juist daar graag van. Nee, die lijstjes zullen er nooit komen omdat ik met heel mijn hart wil blijven geloven dat sieraden iets bijzonders zijn. Noem het naïef, of romantisch. Ik geloof niet dat het dat is. Ik geloof dat het alles te maken heeft met een diepe wens om verwonderd te worden door de creativiteit en het vakmanschap van onze waanzinnig fascinerende branche!

Esther Ligthart

Esther Ligthart is oprichter van het juwelenblog Bizzita.com. Ze schrijft ook wereldwijd voor vakbladen. Esther is daarnaast coach voor juwelen-vakmensen



en werkt als consultant in de juwelenindustrie in binnen- en buitenland. Inmiddels heeft zij 29 jaar ervaring in de internationale juwelenwereld.

WWW.BIZZITA.COM

Foto: Sooooph photography

Events

VicenzaOro

VicenzaOro stond op de planning voor januari, maar de beurs is vanwege de pandemie verplaatst naar 17 t/m 21 maart. Op deze Italiaanse beurs komen alle verschillende aspecten uit de sieradenbranche aan de orde. VicenzaOro wordt bezocht door verkopers, inkopers, journalisten en trendsetters uit meer dan 115 landen.

WWW.VICENZAORO.COM



INHORGENTA verplaatst naar 8-11 april

INHORGENTA heeft besloten de beurs van februari te verplaatsen naar april. De huidige situatie rondom het coronavirus en ook de daardoor nog steeds geldende reisbeperkingen maakten het niet mogelijk het evenement zoals gebruikelijk in februari te laten plaatsvinden. INHORGENTA verwelkomt bezoekers daarom graag in München van 8 t/m 11 april.

WWW.INHORGENTA.COM

INOVA Collection

Naast INOVA Collection in Wallau bij Frankfurt in augustus en een aanvullende showroom in Hamburg, komt er vanaf 2022 een tweede showroom in Düsseldorf. De showroomformules zijn ideale aanvullingen op de beurs in augustus, aldus de beursorganisatie.

INOVA biedt extra diensten zoals gratis toegang, gratis catering, parkeergelegenheid en een directe verbinding met de luchthaven Düsseldorf.

Data 2022: Showroom Düsseldorf 12-13 maart, Showroom Hamburg 23-25 april, Beurs Frankfurt 27-29 augustus 2022.

WWW.INOVA-COLLECTION.DE



Voor alle exposities en beurzen geldt: data onder voorbehoud i.v.m. Covid-19. Kijk op de websites voor meer informatie.
Buitenlandse evenementen: controleer of er inreisbeperkingen zijn.

Cees Post: jubileumexpositie LijnRecht

Tachtig jaar wordt Cees Post dit jaar, hij is zestig jaar goud- en zilversmid en veertig jaar beeldend kunstenaar. Redenen genoeg voor de jubileumexpositie 'LijnRecht' die van 13 maart t/m 12 juni te zien is in CODA Museum Apeldoorn.

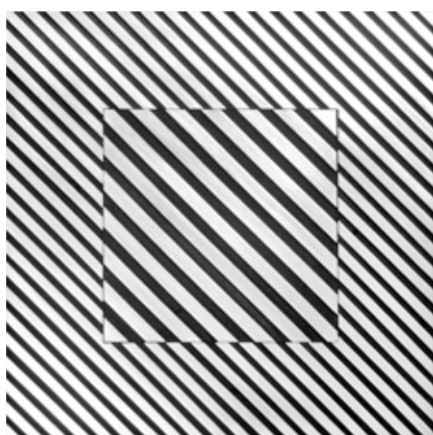


Foto: Fotostudio
Anton van der Riet,
Den Haag

Cees Post maakt kleine kunstwerken die als sieraad gedragen kunnen worden, zoals de afgebeelde broche, maar ook in een vitrine tot hun recht komen. 'Object-sieraden' noemt hij ze. Minimal Art, met een verfijnd lijnenspel, gemaakt van geoxideerd, glanzend of mat zilver en af en toe gecombineerd met gematteerd geelgoud. Als sieraden gedragen komen de lijnen door de beweging tot leven. De rechte lijnen van zilver en strakke geometrische vormen zijn kenmerkend voor zijn werk. Rechthoeken, driehoeken of vierkanten, die helemaal gevoelsmatig tot stand komen, met daarop verspringende, verschuivende of golvende lijnen. Die lijnen zorgen voor bijzondere optische effecten. Zilver laat zich niet gemakkelijk tot een strak patroon transformeren. Dat vereist de grote technische en ambachtelijke vaardigheid die Post beheerst.

De expositie 'LijnRecht' wordt op 13 maart in CODA Museum geopend door Karin Voskamp, directeur van Zadkine Vakschool Schoonhoven, de school waar het voor Post allemaal is begonnen.

WWW.CODA-APELDOORN.NL



Foto: Christopher Rox

Frozen Morning Light

Je kijkt naar buiten op een winterse ochtend en daar zie je een betoverend bevroren landschap, vol schitterende ijskristallen. Dit beeld inspireerde de Belgische zilversmeden Rob & Jaap Thalen om een object

te maken van maar liefst 28 kilo zilver. Te zien in het Nederlands Zilvermuseum in Schoonhoven. Rob: "Puur is een van de woorden waar wij door geleid worden. Puurheid in materiaal en onze manier van expressie. We zoeken vormen die je uitnodigen het object aan te raken." Jaap voegt toe: "Technisch gezien maken we alles bij voorkeur uit een stuk zilver. We mijden lasnaden zoveel mogelijk. Wij zien dit als een interessante uitdaging in ons werk en het maakt ons nog creatiever en meer in contact met het materiaal. We zoeken de grenzen op en als we die vinden laten we het graag zien aan het publiek. Dus kom kijken naar Frozen Morning Light en laat je betoveren!"

WWW.ZILVERMUSEUM.COM

Strings Attached

Ook in het Nederlands Zilvermuseum: de expositie Strings Attached van goudsmeden Maja Houtman en Karin Kortenhorst. Maja verwerkt meters fijn draad in draagbare objecten, Karin zoekt de ruimte op en maakt grote sculpturale objecten. Strings Attached brengt de twee draadkunstenaars bij elkaar in samenspraak en tegenstelling. Maja en Karin maakten speciaal voor de expositie nieuwe objecten. Te bezoeken t/m 30 april.

WWW.ZILVERMUSEUM.COM





Bijou Moderne

Fournituren • Gereedschappen • Machines • Metalen
Edelstenen • Batterijen • Rijggaren • Poetsmiddelen
Verpakkingen • Sluitingen • Horlogerie • Presentatie



Ook voor **gereedschap** van **Durston** gaat u naar Bijou Moderne



Compleet assortiment met meer dan 30.000 artikelen uit voorraad leverbaar!

Bijou Moderne,
dé groothandel voor elke
juwelier, horlogemaker,
goud- en zilversmid.

Vraag uw catalogus aan!
808 pagina's boordevol info



Onze website is het online
startpunt voor het laatste nieuws
en info over Bijou Moderne, onze
diensten en producten.

Vraag uw inlogcode aan!
www.bijoumoderne.nl

Bijou Moderne • Edisonlaan 36-38 • 2665 JC Bleiswijk • Holland • **T** 010 - 529 66 00 • **E** info@bijoumoderne.nl

Bizzita corporate jewelry coaching & consultancy



BIZZITA All about Jewels
.COM

Coaching:

Ready for your next step? Esther offers one on one coaching to help you reach your goals and make your professional dreams come true!

Consultancy:

Collection building, trends, sales inspiration, AMA, training, social media, storytelling, finding your authentic voice, aftersale success: how to work with international customers

bizzita.com/business/work-with-me

Esther Ligthart Founder & Owner of Bizzita.com

esther@bizzita.com

0031.6.48529232

• In Dutch, English & Italian



HORLOGE



IN THE SPOTLIGHT



Bvlgari Serpenti Barocko

Horloge of juweel? De Serpenti Barocko van Bvlgari is allebei! Schoonheid, vakmanschap en inspiratie komen samen in dit unieke sieraad. Het horloge was vorig jaar genomineerd voor een prijs tijdens de Grand Prix d'Horlogerie de Genève. Bvlgari sleepte de eerste prijs niet in de wacht, een bijzondere en extravagante creatie is het wél.

De roségouden Serpenti Barocko is onderdeel van de collectie Barocko High Jewellery, bestaande uit diverse juwelen voorzien van kleurrijke diamanten en edelstenen.

Het horloge heeft een kast in de vorm van een slangenhoofd dat open en dicht kan en een wijzerplaat van 15mm voorzien van diamanten. In totaal zijn er 1200 uur nodig geweest voor de ontwikkeling en assemblage van de Serpenti Barocko, terwijl het snijden en zetten van de edelstenen 600 uur werk vereiste. Door de keuze van stenen en kleuren bevestigt de 'geheime' Serpenti Barocko de uitgesproken signature van het huis Bvlgari.

BGP EDELMETAAL

Fullservice partner voor juweliers
en edelsmeden

Voor juweliers en edelsmeden die méér service willen is BGP Edelmetaal het aanspreekpunt. Meer dan tweehonderd juweliers en edelsmeden zijn klant van BGP Edelmetaal voor de verkoop van sloop (oude sieraden), werkhuisafval (vijsel, lavuur, boorsel), tandengoud, industrieel goud, beleggingsmunten en -baren. BGP Edelmetaal is de ingang naar zusterbedrijf Elephant Refinery die uiteraard het sloopedelmetaal verwerkt.

Wat krijgt u bij BGP Edelmetaal?

- Altijd de Beste Goud Prijs
- Direct uitbetaling
- Gratis ophaalservice

Benieuwd naar de mogelijkheden? Wij informeren u graag!



072 572 5224



info@bgpedelmetaal

Arcadialaan 16B, Alkmaar
+ 31 (0)72 572 52 24
info@bgpedelmetaal.nl



Onderdeel van:



www.bgpedelmetaal.nl

VAN KASSA NAAR ALL-IN-ONE OPLOSSING!



De markt is in hoog tempo aan het veranderen.

Uw grootste uitdaging? Inspelen op de individuele behoefte van de klant, in elke fase van de klantreis: online en offline, waar en wanneer dan ook, proactief en persoonlijk. Een omni-channel-benadering dus, waarin u precies weet waar de klant behoefte aan heeft.

Dat vraagt om toekomstbestendige software die veel verder gaat dan de traditionele kassasystemen en softwarepakketten. Dat vraagt om de all-in-one software van FYN.



Kassa
Systeem



Web
shop



Klant-
beheer



Data
inzicht



Betaal-
automaat



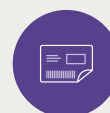
Cadeau
-kaarten



Bestel
-zuilen



Narrow
-casting



Verzend
-labels



Boekhoud
-integratie

FYN Software | Nieuwe Hescheweg 11 | 5342EB Oss | info@fyn.nl | fyn.nl | 0412-690840

COLUMN TER ZAKE

DEEL 1: ACT!

DOOR: PAUL NIJLAND

In de serie columns Ter Zake, die ik voor Edelmetaal dit jaar mag schrijven, zit een opbouw waarin u concreet kunt checken hoe u zoveel mogelijk dié acties onderneemt die u helpen alle omzetkansen uit dit jaar te slepen.

Voor wie me nog niet kent stel ik me graag even kort voor: ik ben Paul Nijland en sinds 2011 mag ik voor FGZ-leden trainingen en coaching verzorgen met betrekking tot verkoop, marketing, klantbeleving en teammotivatie. Naast deze columns denk ik graag met úw bedrijf mee om de kansen te verzilveren die er nog altijd zijn.

ACT!

Wanneer ik met juweliers en overige retailers spar over het renderen van hun winkel dan pas ik het (zelfontwikkelde) ACT!-principe toe. ACT is een versimpeld focus-model waarbij elke letter staat voor een commerciële discipline die iedere winkelier moet kunnen beïnvloeden om het bedrijf gezond te houden. ACT staat voor Aanloop, Conversie en Transactieresultaat. In deze bijzondere tijd een goed handvat om tijd, middelen en ondernemersenergie optimaal te benutten.

Aanloop

Bij de aanloop gaat het erom dat uw winkelconcept en marketing uw doelgroep aantrekken om uw bedrijf binnen te stappen. Denk daarbij aan nieuwe klanten aantrekken en bij bestaande klanten 'top-of-mind' te zijn wanneer een cadeau voor een ander of zichzelf opborrelt. Ook de motivatie bij uw klanten om u aan te bevelen bij anderen valt onder uw aanloopstrategie.

Conversie

Wanneer de aanloop goed is, is het vervolgens van groot belang dat de aanloop 'uitgenut' wordt door een goede conversie; van hoeveel klanten die er binnenkomen weet u als team een verkoop te realiseren? Hierbij gaat het om het inventarisatievermogen (behoeften van de klant te bepalen) en de overtuigingskracht van de medewerkers, 'verkopende logica aantonen'. Een 'score' van 8 verkopen op de 10 binnengangers in plaats van 7 op de 10 maakt écht een verschil voor uw bedrijf.

Transactieresultaat

Wanneer een goede conversie op zijn beurt óók nog eens opgevolgd wordt met een optimaal transactieresultaat dan werkt uw verkoopapparaat helemaal effectief. Regelmatig is door bijverkoop of up-selling (vanuit goede klantinventarisatie een duurder product verkopen) een beter transactieresultaat te behalen.

Wat heeft u aan dit zogenoemde ACT!-model? "Veel!" hoor ik terug van ondernemers die met ACT werken. De kracht van ACT zit in twee dimensies. Ten eerste geeft het ACT!-model handvatten om kansen te creëren en te pakken. Doordat dit model zo simpel en praktijkgericht is kunt u uzelf en uw collega's scherp houden en stappen nemen. Ten tweede: de 3 onderdelen (aanloop, conversie en transactie) werken synergetisch; stel dat u in een bepaalde periode uw aanloop, uw conversie én uw transactie met (bijvoorbeeld) 10% zou vergroten dan neemt uw omzet met $\frac{1}{3}$ toe. ACT geeft dus ook het inzicht waarom je de 3 genoemde onderdelen tegelijkertijd moet optimaliseren.

Hoe was de A (aanloop) vandaag? Hebben wij deze dag met de klantcontacten alles uit de C (conversie) gehaald? Waren wij scherp genoeg om de T (transactieresultaat) als sportelement in ons werk te zien?

Is één van de antwoorden niet optimaal; kom dan direct in actie, of zoals de Engelstaligen het zouden zeggen: ACT! Natuurlijk zijn zaken als een optimaal assortiment en werksfeer onderdeel van A, C of T.

In de volgende column ga ik verder in op de A van aanloop.

U, als lid van de FGZ, mag ik kosteloos een persoonlijk Ter-Zake-consult aanbieden. Met een telefonisch of videogesprek nemen we samen uw commercieel plan voor dit jaar door, wellicht versterken we de focus en grip op verdere commerciële kansen! Graag vraag ik u per telefoon, whatsapp of e-mail contact met me op te nemen: 06-16 100 500, info@ter-zake.com.

Ik wens u goede zaken toe.

Paul Nijland





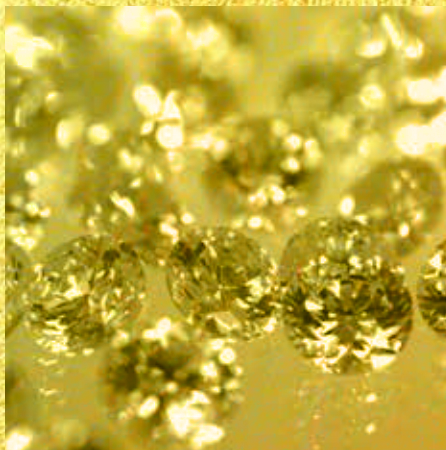
Openingstijden showroom: Maandag t/m vrijdag 8:30 - 16:30 uur

Keienbergweg 12 - 1101 GB Amsterdam | info@drijfhoutnl.com | T. (+31) 020 564 8 520

www.drijfhoutnl.com



in de praktijk



Actueel blijven in het onderwijs is belangrijk. Het verkennen van de arbeidsmarkt voor goud- en zilversmeden, het beschrijven van de beroepen in deze branche en het vaststellen van de kennis en vaardigheden die nodig zijn om te starten in een beroep zijn om die reden aspecten die eens in de paar jaar aan de orde komen. In een drieluik worden deze aspecten in deze en volgende edities van Edelmetaal nader belicht. Deze keer Arbeidsmarktverkenning, in volgende nummers Beroepscompetentieprofielen (BCP's) en Kwalificatiedossiers.

Groeiend belang ondernemerschap goud- en zilverbranche



DOOR: RENATE BOS, SBB (SAMENWERKINGSORGANISATIE BEROEPSONDERWIJS BEDRIJFSLEVEN)

Sabine van Lingen overhandigt het rapport aan Patrick Thio en Karin Voskamp

Ondernemerschap wordt steeds belangrijker in de goud- en zilverbranche. Dat blijkt uit de arbeidsmarktverkenning die de Federatie Goud en Zilver en het Meld- en expertisepunt specialistisch vakmanschap van SBB in oktober in Schoonhoven presenteerden.

In de arbeidsmarktverkenning komen vragen aan de orde over o.a. het aantal werknemers in de branche, het aantal bedrijven, de omzet en de trends in het vakgebied.

Precies op tijd

“Voor ons zijn marktinformatie, bedrijfsaantallen, werknemers en omzetgegevens, maar ook trends heel belang-

rijk”, zegt Patrick Thio, secretaris van de FGZ. “Daarom zijn we blij dat dit arbeidsmarktonderzoek werd uitgevoerd. Het is de basis een van een aantal stappen die je zet naar het onderwijs en een leven lang ontwikkelen.” Karin Voskamp, directeur van Zadkine Vakschool Schoonhoven, vult aan: “Als opleiding heb je zo’n onderzoek nodig om goed aangesloten te blijven op de arbeidsmarkt.” De resultaten zijn precies op tijd volgens Sabine van Lingen van SBB. “De kwalificaties Basisgoudsmid, Goudsmid en Zilversmid worden in 2022 geactualiseerd en daar wordt dit rapport voor gebruikt. De Vakschool en de branche zijn daar ook bij betrokken.”

Balans tussen theorie en praktijk

De cijfers tonen een lichte afname van het aantal bedrijven en een toename van het aantal werknemers. Volgens Patrick duidt dit mogelijk op een trend in de bedrijfsvoering. "Het kan komen door de manier van werken. Je kunt als eigenaar van een open atelier vaak niet twee dingen tegelijk. Als je zo'n bedrijf met succes wilt runnen, heb je mensen in de winkel nodig en een collega achter de werkbank."

Dankzij het onderzoek weet Vakschool Schoonhoven wat er te doen staat. "Het resultaat op de vraag of studenten tijdens de vakopleiding de juiste taken leren vind ik opvallend", zegt Karin. "55% zegt ja en 45% zegt nee. Daarom is het zo belangrijk dat we in gesprek blijven met de branche. Uit het onderzoek blijkt namelijk ook dat 82% van de gediplomeerden voldoende tot goed inzetbaar is."

Eensgezind zijn de respondenten over het vak ondernemerschap. Zo vinden ze bijna allemaal dat dit vak in de opleiding thuishoort. Gelijktijdig vragen ze meer tijd voor vakmanschap. "Het is altijd zoeken naar de juiste balans", ervaart Karin. "Je bent nooit uitgeleerd. Het is nu eenmaal praktijk en theorie. De branche legt vaak nadruk op de praktijk. Mooi dat er ook positieve geluiden klinken voor het vak ondernemerschap dat we reeds aanbieden."

Leven lang ontwikkelen

Ruim een derde van de bedrijven zou graag gebruikmaken van deelcertificaten voor het bijscholen van werknemers. Hetzelfde percentage wil deze certificaten gebruiken voor bijscholing van nieuwe instromers. De branche ziet mbo-certificaten voor Leven Lang Ontwikkelen (LLO, onderwijs gericht op het blijven ontwikkelen van beroepsbeoefenaars) dan ook als positief. Patrick: "We maken graag gebruik van moderne technische mogelijkheden zoals CAD/CAM, maar in ons vak draait het altijd om een combinatie van klassieke en innovatieve technieken. Dus je moet vooral je voordeel doen met slimme technologieën, zodat je dingen gemakkelijker kunt reproduceren of dingen kunt maken die met de hand niet of moeilijk te realiseren zijn. Het is een toevoeging." Ook e-commerce en duurzaamheid zijn ontwikkelingen waaraan goud- en zilversmeden niet ontkomen.

Samenwerking vakschool en bedrijfsleven

Vakschool Schoonhoven en bedrijfsleven werken nauw samen en kijken wat er in de markt gebeurt en nodig is. "De Vakschool speelt in op de trends", zegt Patrick. "Dat komt deels door de input uit dit soort onderzoeken en van de FGZ-leden, maar ook door de erkende leerbedrijven."

De Vakschool vindt het belangrijk om gastdocenten en -sprekers vanuit het werkveld aan zich te binden, ook vanuit het buitenland. Karin: "Dan blijf je actueel, dat is echt een aanvulling op het onderwijsprogramma. We zijn de enige opleider in Nederland, dus dan is het van belang dat je verder kijkt dan alleen Nederland." Als het gaat om lessen over beveiliging en verkooptechnieken, dan kun je dat beter door iemand uit de praktijk laten vertellen, vindt Patrick. "Daarom werken ondernemers via de FGZ nauw samen met de vakopleiding. Zo bepalen we samen wat aankomende vakmensen moeten kunnen."

Bepalende rol

FGZ en Vakschool zijn zeer tevreden over de samenwerking met het Meld- en expertisepunt. Patrick: "Het is fijn dat SBB het mogelijk heeft gemaakt om dit onderzoek uit te voeren. We hebben er met z'n allen aan getrokken. Het Meld- en expertisepunt heeft niet alleen kennis van de branches, maar speelt ook een bepalende rol in de samenwerking."

Wat maakt het vak van goud- of zilversmid zo bijzonder? Patrick: "De techniek, de creativiteit, het ondernemerschap en de band met de klant. Vaak zijn het emotioneel beladen producten waar je aan gehecht bent. Dus zowel het ontwerpproces waarbij je in de geest van de klant moet kruipen, als het onderhouden van iemands emotioneel beladen eigendommen, leidt tot een diepgaande menselijke band." Karin besluit: "Wij hebben als slogan 'Happiness is handmade'. Je werkt met je handen, je maakt iets unieks, iets bijzonders. We moeten het ambacht van zilversmid en goudsmid behouden voor Nederland. Het is cultureel erfgoed."

WWW.S-BB.NL

(NIEUWS/ARBEIDSMARKTVERKENNING GOUD- EN ZILVERSMEDEN...)

Belangrijk: Per 1 juli 2021 is de alarmverificatie veranderd. Dit is digitaal via de website van de FGZ en Edelmetaal Online kenbaar gemaakt en via Edelmetaal Magazine. Naar verluidt is helaas nog niet iedereen in de branche hiervan op de hoogte. In deze uitgave nogmaals een artikel over dit onderwerp.

Verandering werkwijze overvalalarm



Jaarlijks komen ruwweg zo'n 100.000 overvalmeldingen bij de politie terecht. Van al deze meldingen blijkt het grootste deel vals te zijn. Omdat de meldingen een grote druk leggen op de politiecapaciteit, wordt sinds 1 juli vorig jaar verificatie gevraagd door de particuliere alarmcentrales. Verificatie van het alarm is voorwaarde voor de alarmafhandeling en daaropvolgende politieassistentie met Prio 1.

Van alle overvalmeldingen die bij de politie terechtkomen, gaat een groot deel via de overvalknop naar de particuliere alarmcentrales (PACs). Deze zetten de alarmsignalen door

naar de meldkamer. In werkelijkheid is van de circa 100.000 meldingen 'slechts' in 1.000 tot 1.200 gevallen daadwerkelijk sprake van een overval. In de andere gevallen gaat het om een misverstand, een preventieve melding of het per ongeluk indrukken van de overvalknop.

Forse belasting

Ieder overvalalarm is een forse belasting voor de politie. Bij melding van een overval is de standaardinzet van de politie gebaseerd op twee auto's met twee politiemensen; vier personen gaan met hoge snelheid naar de vermeende overvalsituatie. Er is de politie dus veel aan gelegen het

aantal 'valse' overvalmeldingen zoveel mogelijk terug te brengen. Daarbij benadrukt de politie dat de aandacht voor het onderwerp overvallen niet vermindert; de prioriteit daarvoor blijft groot.

De noodzaak tot verificatie van de binnenkomende meldingen via de overvalknop vloeit al sinds 1997 voort uit de Wet particuliere beveiligingsorganisaties en recherchebureaus. De politie heeft het sindsdien op zich genomen om zelf uit te rukken, 'contra te bellen' en op locatie te gaan kijken. Toen de werklust door de nodeloze of preventieve meldingen te groot bleek, is per 1 juli 2021 de uitvoering van de verificatie alsnog gelegd waar deze volgens de wet eigenlijk hoort: bij de PACs.

Verificatiemogelijkheden

Goede verificatiemogelijkheden kunnen zowel organisatorisch als technisch zijn. Te denken valt aan een tweede overvalknop op een andere plek in het bedrijf of een audio/video verbinding met de PAC zoals Live View. Live view wordt pas geactiveerd op het moment dat de overvalknop wordt ingedrukt. De PAC kijkt bij Live View dus niet permanent mee en slaat ook niet 24/7 beelden op. Veel moderne camerasystemen zijn al geschikt en hoeven alleen nog te worden verbonden met de PAC. Bovendien hoeven niet alle camera's daarvoor mee te doen (één overzichtsbeeld waarmee de situatie kan worden ingeschat is voldoende, zeker in combinatie met audio).

Een tweede melding via 112 geldt ook als verificatie maar is lang niet altijd mogelijk terwijl verificatie door een medewerker van het beveiligingsbedrijf vaak te lang zal duren en tot gevaarlijke situaties kan leiden. Van de verificatiemogelijkheden heeft Live View het voordeel dat de PAC/politie kan meekijken om de situatie zelf te beoordelen.

MEER INFORMATIE: WWW.POLITIE.NL

(ONDERWERPEN/OPVOLGING OVERVALALARMERING)

Let op: de nieuwe regeling is van kracht, zorg dus dat uw verificatie in orde is!

De nieuwe procedure is per 1 juli 2021 ingegaan. Daarna is een overgangsregeling van een half jaar afgesproken om iedereen de kans te geven hierop over te gaan. Heeft u dit nog niet gedaan? Zorgt u er dan voor uw verificatie zo snel mogelijk in orde te maken; de nieuwe werkwijze is begin januari ingegaan!

Goede communicatie met PAC

Het valt aan te bevelen om als ondernemer zelf een relatie op te bouwen met de PAC (dus niet alleen via het beveiligingsbedrijf dat de knop heeft aangelegd). Door goede communicatie weet de PAC wat voor soort bedrijf u heeft, welke risico's er spelen en wat er wel/niet kan in het geval van een overval. En dat u in een dreigende situatie misschien soms preventief op de knop drukt terwijl het daarna geen overval blijkt te zijn (of de overval door organisatorische maatregelen kan worden afgewend). Hetzelfde geldt voor de relatie met uw lokale politie/meldkamer/wijkagent.



Nieuwe betaalkaarten

Debit Mastercard en Visa Debit



Mastercard en Visa hebben aangekondigd dat er vanaf medio 2023 geen bankpassen van het merk Maestro en V PAY meer zullen worden uitgegeven (de welbekende pinpas die veel in Nederland gebruikt wordt om mee te betalen). Na medio 2023 biedt Mastercard alleen nog nieuwe debitkaarten aan van het merk Debit Mastercard en voor VISA zal dit Visa Debit zijn. De bankpassen van Maestro en V PAY kunnen veelal niet online of in fysieke winkels buiten Europa gebruikt worden, de nieuwe betaalpassen van Visa Debit en Debit Mastercard wel.

Debit Mastercard en Visa Debit nieuwe standaard

Regelmatig krijgen ook Nederlandse winkels klanten op bezoek die willen pinnen met een kaart van Debit Mastercard of Visa Debit. Meestal zijn dat klanten uit het buitenland, met name uit Duitsland en België. Ook Nederlandse klanten die bankieren bij een nieuwe online bank zoals Bunq, N26 of Revolut betalen al met Visa Debit of Debit Mastercard. Deze kaarten komen meer in omloop en dus is het belangrijk dat deze ook in Nederland worden ingevoerd om het betalen snel, eenvoudig en veilig te houden.

Blijven betalen

Consumenten zullen niets merken van het besluit van Mastercard. Ze kunnen hun huidige bankpas blijven gebruiken zoals ze gewend zijn. De bank zal in de komende jaren op enig moment automatisch een nieuwe toesturen. Alle eerder uitgegeven pinpassen van Maestro blijven geldig en bruikbaar tot de geldigheidsdatum die op de kaart staat vermeld. Individuele uitgevers van kaarten kunnen beslui-

ten om al eerder dan medio 2023 over te stappen naar de modernere betaalpassen van Debit Mastercard of Visa Debit.

Eenvoudige overgang

Om straks Debit Mastercard en Visa Debit te kunnen accepteren op uw Worldline betaalautomaat hoeft u niets te doen. De betaalautomaat wordt door Worldline op afstand aangepast om deze kaarten te kunnen accepteren.

Accepteert u momenteel al creditcards van Mastercard en Visa? Dan kunnen Nederlandse en buitenlandse klanten met een Debit Mastercard of Visa Debit nu al bij u betalen.

Accepteert u momenteel alleen pinbetalingen, dan kan het gunstig voor u zijn om te starten met het accepteren van creditcards. Naast dat er steeds meer Debit Mastercard en Visa Debit kaarten in omloop komen, neemt het betalen met een creditcard in populariteit toe. Bij elke betaling met de creditcard profiteert de klant van specifieke voordelen als aankoopverzekering, uitgestelde betaling en winacties. Alles bij elkaar genomen stimuleert het de klant om vaker aankopen te doen en ook nog eens voor hogere bedragen.

WWW.WORLDFINE.COM

Speciaal aanbod voor FGZ-leden

Worldline is partner van de FGZ en biedt betrouwbare betaaloplossingen om een veilige en eenvoudig aankoopervaring te bieden in uw winkel en online. Speciaal voor leden van de FGZ heeft Worldline scherpe tarieven voor o.a. het accepteren van Debit Mastercard en Visa Debit. Worldline denkt graag mee over de juiste betaaloplossing. Neem contact op via 088-765 7010 of sales-netherlands@worldline.com.



Zadkine Vakschool Schoonhoven aan het woord

Nieuwe opleiding: Silversmith Design



DOOR: FLEUR RAMOS-KRENTEN

Ben je al gediplomeerd goudsmid en wil je in een verkort traject ook zilversmid worden? Dan is dit iets voor jou!

Vierdejaars student Goudsmeden Renate vertelt ons: 'Toen ik in mijn basisjaar 'Goud- en Zilversmeden' dat schaalpje aan het smeden was..., was ik verliefd'. Renate gelooft dat een goede goudsmid een betere zilversmid maakt, en een goede zilversmid een betere goudsmid. Dat geloven wij op Zadkine Vakschool Schoonhoven ook. Want hoe mooi is het als je in deze onzekere tijden allround kunt zijn. En naast het vervaardigen van onder andere sieraden ook vanuit een plaat elke vorm die je in je hoofd hebt kunt maken?

Daarom start in augustus 2022 de nieuwe opleiding Silversmith Design... gewoon bij ons op school!

Deze nieuwe opleiding is een traject van anderhalf jaar waarin je je diploma Zilversmid (niveau 4) kunt behalen als je je diploma Goudsmid al hebt behaald. Interessant voor laatstejaars studenten, maar natuurlijk ook voor afgestudeerde goudsmeden.

De opleiding bestaat uit een jaar fulltime onderwijs op Vakschool Schoonhoven en aansluitend een half jaar stage. Het gaat hierbij om de reguliere opleiding zilver-

smeden, alleen is die specifiek gericht op laatstejaars en afgestudeerde goudsmeden. Het curriculum bestaat uit veel praktijk. En natuurlijk ook theorie, kunstgeschiedenis, vormgeving (2D en 3D), toegepaste wiskunde en keuzevakken. Werkbezoeken en gastlessen zorgen ervoor dat het programma goed aansluit op wat er in het werkveld speelt. Vakschool Schoonhoven is momenteel bezig een zo interessant mogelijk lesprogramma te creëren.

Meer weten of je al aanmelden?

Neem contact op via vakschool@zadkine.nl en vermeld er even bij dat het om de nieuwe opleiding Silversmith Design gaat.

WWW.ZADKINE.NL/VAKSCHOOLSCHOONHOVEN

ZADKINE
VAKSCHOOL SCHOONHOVEN



Voor een vakbekwame
ondernemer met kriebels:

NU IS HET MOMENT!

Betreft een modern juweliersbedrijf in het
centrum van een historische stad in **Zeeland**:

- Mooie klantenkring.
- Opererend in midden-/hoogsegment.
- Originele, eigentijdse collectie.
- Uitstekende mogelijkheden voor nu en in de toekomst.
- Een perfecte locatie om ondernemen, wonen en recreëren te combineren.

Interesse? Stuur een bericht naar
edelmetaal@fgz.nl
onder vermelding van TOA 55.

**Wordt het niet eens tijd om
voor jezelf te beginnen?**

Ter overname aangeboden



Ter overname aangeboden

Het betreft een modern
juweliersbedrijf gevestigd
in het midden van
Noord-Holland.

- Moderne originele collectie
- Midden- tot hoogsegment
- Groot verzorgingsgebied
- Perfect gebied voor ondernemen en wonen!
- Gevestigde naam van meer dan 40 jaar!

Interesse? Stuur een bericht
naar edelmetaal@fgz.nl onder
vermelding van **TOA 56**.

**Hét moment om je droom te
realiseren om je eigen
juwelierszaak te beginnen!**

ADVOCATENKANTOOR [THE LEGAL DEPARTMENT]

De juridische afdeling van iedere onderneming
én al jaren de betrouwbare partner van de FGZ.

Betrokken | Toegankelijk | Daadkrachtig

Complexe zaken maken wij begrijpelijk,
problemen lossen wij op.

033-203 06 69
info@legaldep.nl
www.legaldep.nl



De branche promoten gaat ons allemaal aan. Vul de enquête dus in!

Ideeën gevraagd voor promotie sieraden en horloges

Als sieraden- en horlogebranche willen we top-of-mind zijn als het gaat om luxe (cadeau)artikelen die het leven mooier maken. We willen allemaal dat onze producten hoog op de verlanglijstjes van consumenten staan. Maar dan moeten deze natuurlijk wél op de hoogte zijn van al het moois wat er te koop is. En dus denkt de FGZ na over een landelijke promotiecampagne. Daarvoor is meer informatie nodig. Informatie van ú!

De Promotiecommissie van de FGZ denkt dat een landelijke campagne de verkoop van juwelen en horloges in Nederland kan stimuleren en wil graag de mening van de branche hierover horen. Wat voor promotionele activiteiten zijn doeltreffend volgens u? Heeft u goede ideeën? En hoe kunnen we een landelijke campagne financieren? We horen het graag via de enquête op onze website.

Als lid van de FGZ bent u mede-eigenaar van de branchevereniging en bepaalt u dus mede het beleid. Het is voor ons dus belangrijk uw mening te horen. Omdat ook niet-leden meeliften op het succes van een landelijke promotiecampagne, zijn wij ook benieuwd hoe zij over dit soort zaken denken. Daarom staat deze enquête open voor de hele branche, leden en niet-leden. We vragen ongeveer 5 minuten van uw tijd. Alvast veel dank voor het invullen. We houden u uiteraard op de hoogte!

De enquête is te vinden op WWW.ONDERNEMERS.FGZ.NL.



FGZ social media voor ondernemers

Naast de social mediakanalen Tijd voor Goud en Zilver op Facebook en Instagram, die met name gericht zijn op consumenten, is de Federatie Goud en Zilver nu ook via social media actief richting ondernemers.

Sinds begin januari kunt u ons volgen via Facebook, Instagram en LinkedIn. Op deze socials wordt u op de hoogte gehouden van belangrijk nieuws en branchegerelateerde zaken zoals ledenvoordelen, promotieacties, branche-cao's, wet- en regelgeving voor ondernemers, beveiliging, evenementen en bijeenkomsten, branchegerichte opleidingen, coronamaatregelen en meer.

Bent u ondernemer in de sieraden- en horlogebranche? Volg ons!



www.facebook.com/federatiegoudenzilver



www.instagram.com/federatiegoudenzilver



www.linkedin.com/company/federatie-goud-en-zilver



De waarde van uw lidmaatschap

De Federatie Goud en Zilver zet zich in voor veel zaken die de hele branche ten goede komen. Een goed beveiligde branche, een prima opleiding, promotie van de branche, cao's. Daarnaast zijn er voordelen en diensten waar alleen leden van profiteren. Ontdek de waarde van uw lidmaatschap! In deze uitgave: beveiliging.

deel
1

Altijd bezig met veiligheid



Als ondernemer in de sieraden- en horlogebranche bent u altijd bezig uw winkel zo goed mogelijk te beveiligen. De Federatie Goud en Zilver ondersteunt u daar zo veel mogelijk mee. Na uitvoerige gesprekken met het Ministerie van Justitie en Veiligheid, politie, verzekeraars en beveiligingsbedrijven zijn daarom enkele actiepunten opgesteld om u te beschermen tegen diverse vormen van criminaliteit. Vaak helemaal gratis óf met subsidie!

Gratis: Masterclass beveiliging

Goede organisatorische, technische en bouwkundige maatregelen zijn een eerste vereiste om het een inbreker/overvaller zo onaantrekkelijk mogelijk te maken om u als doelwit uit te kiezen. Hiervoor biedt de FGZ de mogelijkheid tot het volgen van een ca. 2,5 uur durende Masterclass

Beveiliging in uw eigen winkel, waarbij u en uw medewerkers uitvoerige voorlichting en training krijgen.

Tijdens de Masterclass wordt aandacht besteed aan bijvoorbeeld het openings- en sluitingsbeleid, het geldbeleid en de preventie ter voorkoming van diefstal en overval. Daarnaast loopt de trainer samen met u de winkel door. Hij zegt waar u op moet letten, wijst op wat goed gaat en attendeert op verbeterpunten. Hij vertelt hoe dadergroepen als scooterbendes hun slag slaan. Of hoe groepen mensen die het land doortrekken op slinkse wijze dure artikelen buitmaken. Er wordt geen overval in scene gezet, maar er komen wel voorbeelden van waargebeurde criminele activiteiten aan de orde waarbij aangegeven wordt wat te doen én wat níet te doen.

Gratis: digitaal meldsysteem

Via het digitale meldsysteem kunnen FGZ-leden incidenten op het gebied van criminaliteit melden. Niet alleen daadwerkelijke overvallen en inbraken, maar ook incidenten die verdacht lijken zoals verdachte personen die in of rond de winkel gezien zijn. Relevante berichten worden doorgestuurd naar iedereen die bij het meldsysteem is aangesloten.

Het digitale meldsysteem is alleen voor FGZ-leden. Leden die de meldingen nog niet ontvangen doen er goed aan zich aan te sluiten. Hoe meer aangesloten bedrijven, hoe beter criminele activiteiten voorkomen kunnen worden. Aanmelding is eenvoudig: een bericht aan beveiliging@fgz.nl en u ontvangt vanaf dat moment alle waarschuwingsberichten. Het meldsysteem is een onbetaalbaar onderdeel van het FGZ-dienstenpakket. Want wat is belangrijker dan de veiligheid van de ondernemer en de medewerkers?

Subsidie: Live View en grondslot rolluik

Een goed werkend camerasysteem heeft een preventieve werking op criminelen. Mocht er toch nog een inbraak of overval in uw winkel plaatsvinden, dan kan de meldkamer van de politie met behulp van Live View meekijken met de camerabeelden in de winkel. Uw camerasysteem moet dan wel geschikt zijn gemaakt voor Live View en u dient zich hiervoor bij de PAC en de politie te hebben aangemeld.

Omdat criminelen de laatste tijd bij inbraken steeds vaker gebruikmaken van een speciale garagekrik om hele rolluiken te ontzetten, raden wij u aan om gebruik te maken van een speciaal ontwikkeld grondslot voor rolluiken. Laat het publiek ook weten dat uw vitrines buiten openingstijden leeg zijn (vermeld dit ook op uw rolluik).

Op het installeren van Live View en de aanschaf van een grondslot voor uw rolluik kunt een totale subsidie via de FGZ ontvangen van € 250.

Ook belangrijk

Verzekeren

Inbraken, overvallen, ramkraken; de schade die aangericht wordt is vaak groot. Een goede verzekering is van groot belang. Laat u adviseren door een met de branche bekende verzekeraar.

Digitaal Opkopers Register

Om heling te bestrijden moeten ondernemers in de branche een register bijhouden van alle ingekochte gebruikte goederen. Dat gaat via het Digitaal Opkopers Register.

Gratis te bestellen

Leden kunnen gratis een aantal handige stickers bestellen, zoals de verbodstickers (voor op uw winkelruit, geven aan dat bezoekers met petjes, telefoons aan het oor e.d. niet welkom zijn) en meetlatstickers (helpen om de lengte van een verdacht persoon te bepalen).

Goede nazorg

De gevolgen van een schokkende gebeurtenis kunnen aanzienlijk zijn. Het is belangrijk na een overval goede nazorg in te schakelen. De nazorg van D.O.E.N. is vaak onderdeel van een juweliersverzekering (laat u hierover adviseren door uw verzekeraar).

Subsidie

De Federatie Goud en Zilver maakt het mogelijk om met behulp van subsidie van het Ministerie van Justitie en Veiligheid u het volgende aan te bieden:

- Gratis Masterclass Beveiliging met veiligheidscheck en extra advies
- Financiële bijdrage op het installeren van Live View op uw huidige of nieuwe camerasysteem
- Financiële bijdragen op de aanschaf van een grondslot voor uw rolluik

De exacte voorwaarden en de kortingsbedragen volgen binnenkort via de digitale nieuwsbrieven en www.ondernemers.fgz.nl. De aanvragen zullen op volgorde van binnenkomst worden behandeld en het beschikbare subsidiebedrag is niet onbeperkt, dus op = op.

Informatie

U kunt bij de FGZ terecht voor veel informatie op het gebied van veiligheid. Bent u lid en heeft u behoefte aan advies? Neem contact met ons op. Lees ook alle artikelen over beveiliging in Edelmetaal nog eens na op www.ondernemers.fgz.nl/branche/beveiliging.

GEZOCHT

Oude Horloges-Onderdelen -Gereedschap-Toebehoren

Wij zijn op zoek naar oude horloges en alles wat daarmee te maken heeft.

Denk hierbij aan:

- compleet werkende horloges,
- onderdelen of toebehoren zoals:
 - oude voorraad banden
 - doosjes
 - gereedschap.

Eventueel defect geen probleem.

Onze interesse is zeer breed.
Zowel quartz als Lcd en mechanisch.

Van Ruhla tot Rolex
Van Citizen tot Zenith

Wij horen graag wat u kunt aanbieden.

Alvast hartelijk bedankt!

Marnix Maurer: 06 184 66 854



Goudsmid
Margriet

Goudsmid (parttime/freelance)

Wil jij onderscheidend zijn als Goudsmid? Vind je het leuk om vooral sieraden te vermaken en/of om te smelten met emotionele waarde?

Wij hebben ruimte binnen ons team en zijn op zoek naar een (parttime/freelance) goudsmid met passie in het Noorden van het land!

De functie van een allround goudsmid omvat bij ons ambachtelijke technieken die zo mogelijk gecombineerd worden met moderne technieken. Beheers jij de passie en deze technieken of heb je de ambitie deze allemaal te leren, dan ben je welkom. Wij werken in een klein en gezellig team waar we elkaar aanvullen.

Ben je benieuwd naar de verrassende mogelijkheden die wij je te bieden hebben? Neem contact met ons op per mail of WhatsApp!

Margriet Burger Schouten

Goudsmid Margriet & Margriet Jewels

Markeweg 12, 9468 BN Annen
www.goudsmidmargriet.com
www.margrietjewels.com (webwinkel)

Whatsapp: 06 54775767

E-mail atelier: info@goudsmidmargriet.com

Margriet Jewels is een onderdeel van Goudsmid Margriet en is aangesloten bij de FGZ

ZADKINE
VAKSCHOOL SCHOONHOVEN

CURSUS & TRAINING

branche erkende opleiding uurwerkherteller
klokken reparatie
draaien fijnwerk
chronografen
horloges

branche erkende opleiding goudsmiden
ontwerpen op de computer (Rhino)
reparatietechnieken goudsmiden
intro workshop goudsmiden
cursus goudsmiden
handgraveren
filigrain
zetten

artikelkennis en edelmetalen
edelsteenkunde DGI, FEEG
basiskennis diamant
taxeren

www.vakschoolschoonhoven.nl

T 088 945 28 88

Vergulden en Rhodineren Bij Drijfhout

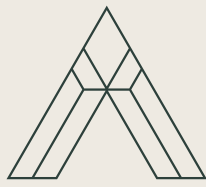
- Vergulden
- Kleurvergulden
 - 14kt geelgoud
 - 18kt geelgoud
 - Roodgoud
- Verzilveren
- Rhodineren



- Jarenlange ervaring
- In eigen fabriek
- Korte levertijd

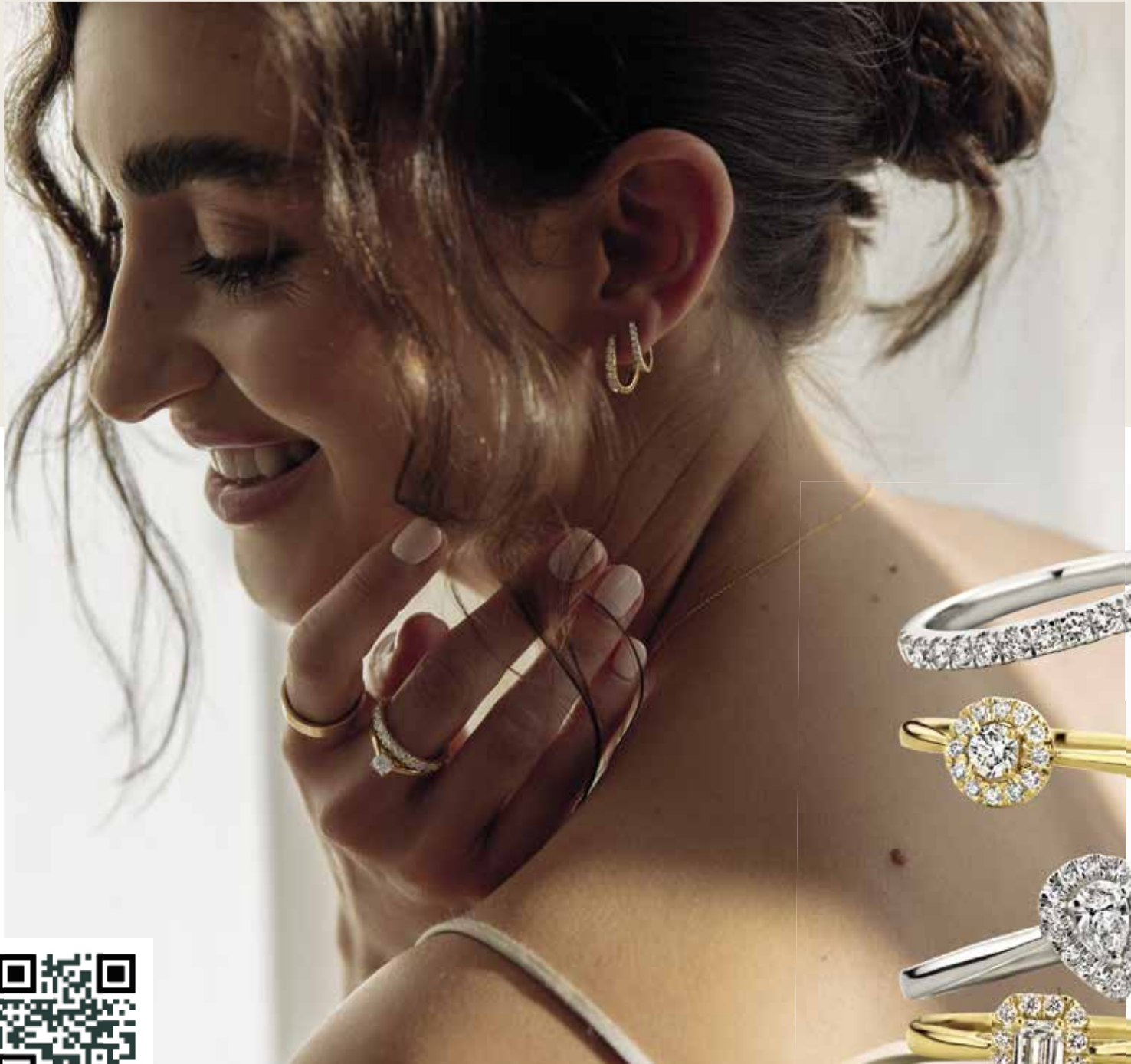
Drijfhout
Heimerle + Meule Group

Openingstijden showroom:
Maandag t/m vrijdag 8:30 - 16:30 uur
Keienbergweg 12
1101 GB Amsterdam
www.drijfhoutnl.com - info@drijfhoutnl.com
T: (+31) 020 564 8 520



A U R O R E

NEXT GENERATION JEWELRY



SCAN ME

A BEAUTIFUL CHOICE

Met Aurore brengen wij 'next generation jewelry', een vernieuwend concept in de sieradenwereld. Als eerste Nederlandse sieradenmerk maken wij luxe juwelen gemaakt 18 karaat goud en lab grown diamant. Een nieuwe generatie sieraden voor een nieuwe generatie consumenten.

Meer informatie over Aurore Jewelry?

info@auorejewelry.nl | www.auorejewelry.nl | +31 (0)35 525 9599

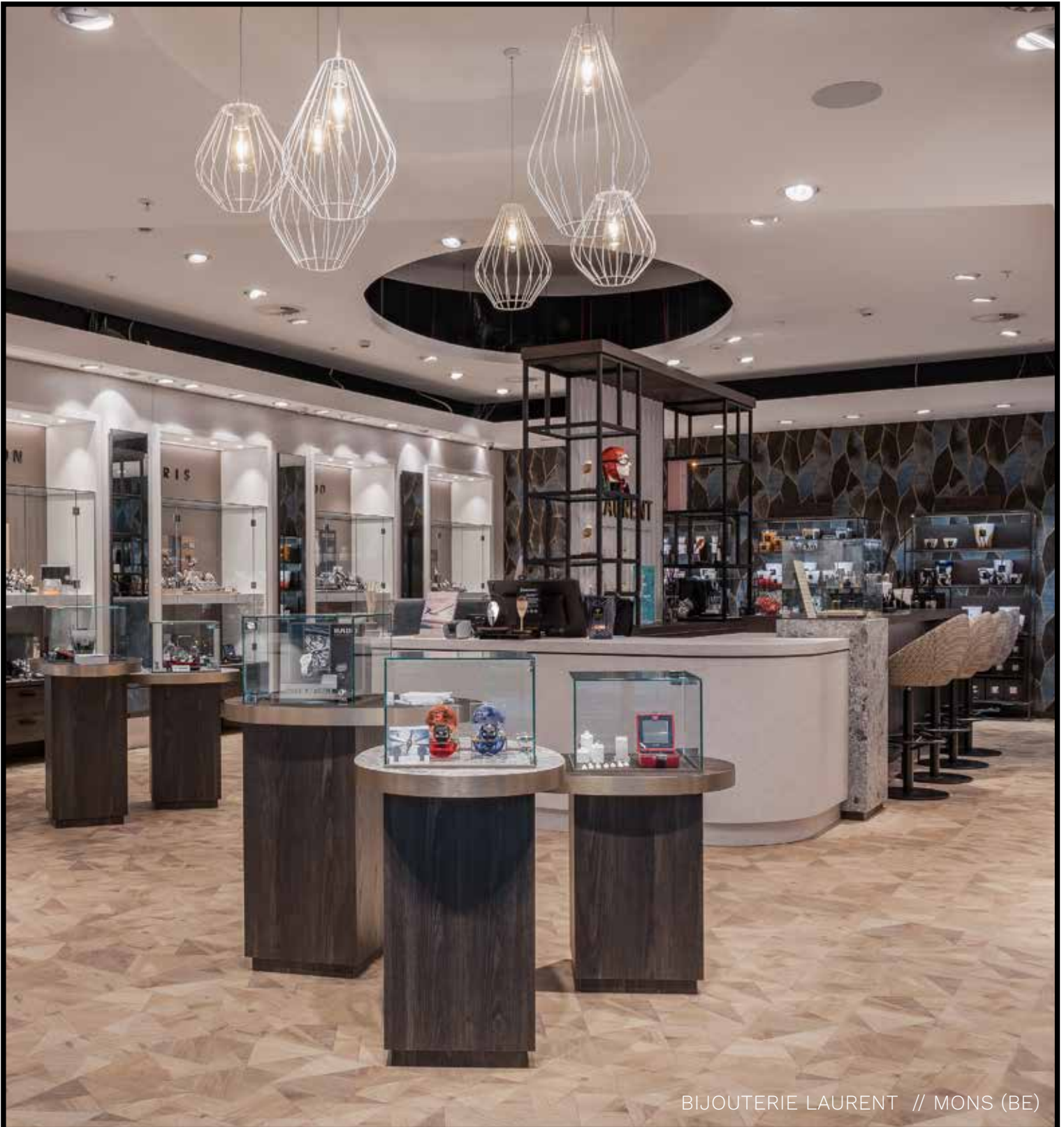
SUCCESSFUL

DUTCH RETAIL DESIGN

RETAIL CONCEPT STRATEGY // STORE DESIGN // PROJECT MANAGEMENT // PRODUCTION

**WSB
DESIGN
.COM**

RETAIL OFFICE LIVING



BIJOUTERIE LAURENT // MONS (BE)

SCHERPENZEEL (NL)
+ 31 33 277 17 14

TRIER (DE)
+ 49 1609 2589 540

MÜNCHEN (DE)
+ 49 89 1241 39379

PARIS (FR)
+ 33 624 52 81 01

WSBDESIGN.COM