

EDEL METAAL

78e jaargang - februari 2023

Nummer 1

Edelmetaal is het vakblad van de
Federatie Goud en Zilver

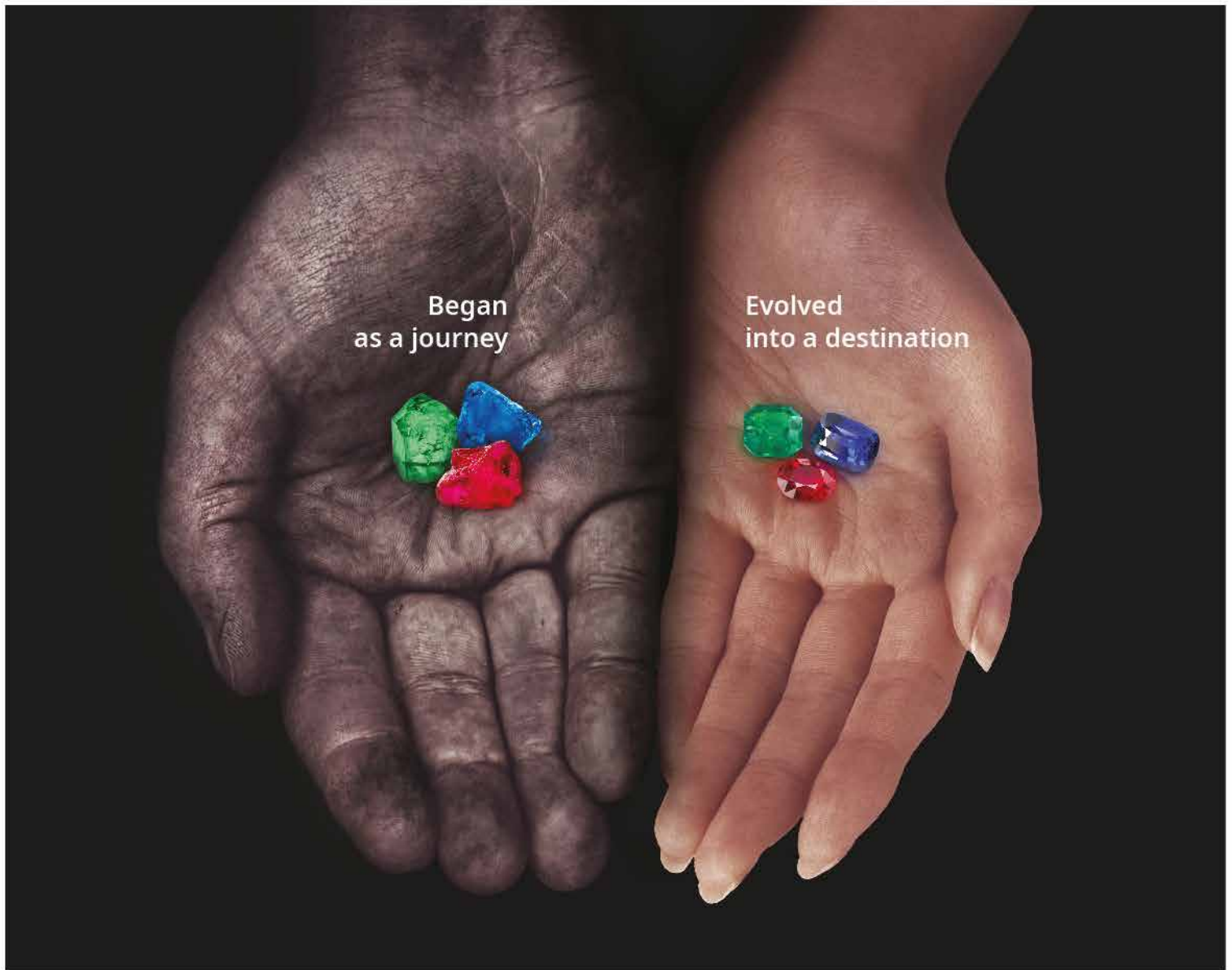
Lente en zomer 2023: zwieren en zwaaien

Trends komen niet uit de lucht vallen

Geen bedrijfsformule, toch is alles doordacht



HANDGEMAAKTE PRECISIE IN TURQUOISE



FURA
EMERALDS • RUBIES • SAPPHIRES



TRACING BACK. CHARGING AHEAD.

In 2017, FURA took a step into the world of colored gemstone mining. Today, we proudly stand tall as being the first in the world to have **all 3 precious gemstones** in the portfolio - ***Emeralds from Colombia, Rubies from Mozambique and Sapphires from Australia.*** In collaboration with our partners, we assure the whole industry with a consistent supply of fully traceable colored gemstones that are ethically and responsibly mined.

www.furagems.com



Colofon

Edelmetaal Magazine is een uitgave van de Federatie Goud en Zilver. 78e jaargang, nummer 1, februari 2023

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: 6 maanden met inachtneming van een termijn van één maand. Opzeggen kan per e-mail of post bij de administratie.

Druk

Auke Communicatie
Van Alkemadeaan 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

CVDK Ariadne Reijersen Collector's Edition Turquoise, de nieuwe chronograaf ontworpen door Reijersen Juweliers en Christiaan van der Klaauw. Zie pagina 11 voor Edition Salmon.



Schöne Edelmetaal

**DUURZAME EN EFFICIËNTE RECYCLING
UMICORE BAREN EN PLAATJES
HALFFABRIKATEN
BASISRINGEN
GALVANO
SOLDEER**





It-factor

Ook deze Edelmetaal staat weer bol van beurs- en trendnieuws. En alles wijst erop dat we de trends mee hebben. Van *Duurzaam* via *Joy* tot *You Only Live Once*!

Wij zijn niet de enigen die dit opmerken. We hoorden het bijvoorbeeld ook uit het publiek toen we de branche vertegenwoordigden op een bijeenkomst van opleidingsfondsen in de *Metaal & Techniek*. De algemene opvatting daar is dat, al zijn we een relatief kleine branche, we er wel een zijn die alles heeft om relevant en succesvol te zijn en te blijven: beleving, waardevolle materialen, onderscheidende producten, fascinerend technieken etc. Het gratis advies van de aanwezigen was: zet daar vol op in. Blijkbaar hebben we de It-factor!

Wat hier ook door de aanwezige buitenstaanders geconstateerd werd is dat we in onze branche wel heel veel samen voor elkaar krijgen. En dat kan alleen, we hebben het al vaker gezegd, door al die leden die zich vrijwillig inzetten in besturen, commissies en werkgroepen. Door hen kunnen we doen wat we doen op het gebied van beveiliging, vakopleiding, branchepromotie, arbeidsvoorwaarden, ledenvoordeel en op nog veel meer andere terreinen. Dus als u in dit nummer leest over het afscheid van John Wielinga als voorzitter van de Beveiligingscommissie, waarbij hij werd onderscheiden met de *gouden Federatiespeld met briljant*, bedenk dan dat de waardering voor zijn inzet ook geldt voor de inzet van al onze andere vrijwilligers.

We wensen jullie weer veel leesplezier, It-girls en -boys!

Patrick Thio
secretaris/directeur
 Federatie Goud en Zilver

GOUD KOOP JE BIJ DRIJFHOUT

ADVIMIDA.COM

Inhoud

TRENDS

Zomertrends 2023: zwieren en zwaaien **8**

De zes grootste sieradentrends in 2023 **22**

BEURZEN

Van 12 t/m 14 maart vindt de voorjaarseditie van de Retailbeurs plaats **21**

Vanaf de eerste minuut was het opvallend druk op de beursvloer in Vicenza **38**

INTERVIEWS

Juwelier Van Arensbergen opende in Boxmeer onlangs een nieuwe juwelierszaak **30**

Jelena Lissendorp is 23 jaar, goudsmid, taxateur en bijna edelsteenkundige **32**

Van Bruggen Juwelen, empowered door passie voor klant en sieraad **34**

UURWERKEN

Wijzerplaten: bescheiden decor of opvallende eyecatcher **26**

Bijzondere uurwerken: de Klepcys Dice Racing van Cyrus **41**

EN VERDER

Story by Esther: een magisch 2023 **43**

In the spotlight: kleinste kunstwerk ter wereld op diamant **45**

Beurzen, exposities & andere evenementen **46**

IN DE PRAKTIJK

Nieuws van de FGZ **50**

Beveiligingscommissie neemt afscheid van John Wielinga **51**

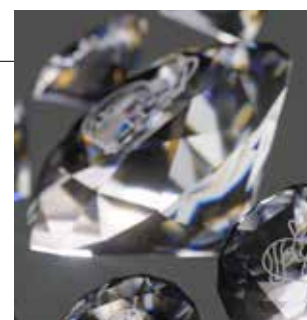
Garantie, in de branche wordt er dagelijks mee gewerkt. Hoe zit het nu echt? **52**

Actieve teamtraining voor FGZ-leden via Uitblinkers **55**

Bedrijf overdragen? Vijf fasen om door te lopen **56**

Vakschool Schoonhoven biedt cursus emaileren Plique-a-jour **59**

Lezersonderzoek: lezers zijn blij met Edelmetaal **60**





Culot Jewelry

Zomertrends 2023

Zwieren en zwaaien

Het is nog winter, alhoewel... bij het samenstellen van dit nummer loopt de temperatuur buiten in de dubbele cijfers! Toch kijken veel mensen al reikhalzend uit naar de lente en de zomer. We moeten nog even wachten, maar hij komt eraan, de tijd van zwierige zomerjurken, trendy sandalen en vrolijke zonnehoedjes. Edelmetaal zet de trends voor de komende periode alvast voor u op een rij. Zoals u gewend bent, mét beeld van de nieuwste sieraden en horloges.

DOOR: JOKE SANTS

Wat opvalt bij het bekijken van de nieuwe modetinten, het is één en al kleur. Van tomaatrood en kanariegeel tot lieflijk en fel groen en blauw, liefhebbers van uitgesproken kleuren kunnen hun hart ophalen.

Tierelantijnen

Naast deze kleuren is er natuurlijk ook weer een aantal nieuwe trends op het gebied van mode. De minimalistische look die we voorgaande jaren veel zagen is verdwenen. Komende zomer zijn het ruches, franjes en andere tierelantijnen. Moulin Rouge, bustiers, babydoll jurkjes, kousen. Doorschijnende stoffen gaan het ook helemaal maken dit jaar. Zowel lichte als donkere (semi-)transparante blouses en jurken doen het goed. Wie dit allemaal wat te veel van het goede vindt combineert deze met andere trends.

Double denim

Alles denim, van broeken en jassen tot en met schoenen en tassen. Lange jeansrokken en -jurken, denim broeken met wijde pijpen en daarbij jeansblouses of -jasjes. Alles van spijkerstof. Je houdt ervan of je vindt het vreselijk. Maar een trend is het de komende zomer zeker. Een voordeel is dat veel mensen dit allemaal al in de kast hebben liggen. Nu alleen nog goed combineren.

Alles goud

Metallic kleuren zagen we de afgelopen jaren al, dus goud is niet echt weggeweest. Maar alles in goudkleur kan straks

ook, kleding, schoenen, tassen. Natuurlijk ook te combineren met andere trends om niet al te veel op te vallen. Een leuke trend voor onze branche, hij valt mooi samen met de populaire goudtrend die we in de sieraden zien.

Laagjes en kant

Dunne gebreide laagjes dragen zijn ook een manier om voorjaar en zomer door te komen. Ook daarvan hebben we vaak al het één en ander in huis. Verder helemaal 'in': het klassieke witte overhemd, maar dan lekker oversized. Kant, ook zo'n topper dit jaar. Tops en blouses met kanten details, lekker luchtig voor als het weer een warme zomer wordt.

Schoenen

De sleehak komt terug en die is een stuk comfortabeler dan andere hoge hakken. Slippers zijn al jaren niet meer weg te denken uit het zomermodebeeld. Vooral de teenslipper is er de komende seizoenen in allerlei nieuwe varianten, zoals met naaldhakjes en plateauzolen. Niet heel zomers, maar de dijhoge laars is in opkomst. Leuk te combineren met minirokje. En dan is de ballerina terug, ook in moderne versies met vierkante neuzen en versierd met pailletten.

Genoeg te kiezen dus de komende tijd. Uiteraard zijn dit maar enkele trends, meer zijn op internet volop te vinden. Op de volgende pagina's een overzicht van nieuwe producten uit de sieraden- en horlogebranche!



Cherry Tomato

Angelo Moretti

Voor de sieraden van Angelo Moretti wordt voornamelijk gewerkt met kunsthars met acetaat waardoor de producten licht in gewicht zijn. In de collectie diverse sieraden, van klein tot statement.

WWW.ATELIERMAATWERK.NL



Al Coro

Oorsieraden uit de collectie La Piazza van het Italiaanse juwelenmerk Al Coro gemaakt van roségoud en voorzien van diamant en koraal. Advies-w.v.p. € 7.040.

WWW.ALCORO.COM



Nol Sieraden

De smeedsieraden van Nol worden sinds 1964 op exact dezelfde ambachtelijk wijze gemaakt, waarbij hamer en aambeeld essentieel zijn. Alle sieraden zijn massief waardoor ze een leven lang meegaan.

WWW.NOL-SIERADEN.NL



August Gerstner

150 jaar geschiedenis en 6 generaties, het Duitse trouwringenmerk August Gerstner staat voor ringen voor het leven, gemaakt van eigen legeringen die de oppervlaktehardheid garanderen.

WWW.GERSTNER-TRAURINGE.DE



Fossil

Horloge van Fossil in stainless steel en rode wijzerplaat.

WWW.FOSSILGROUP.COM



MeisterSinger

De Bell Hora heeft de aandacht getrokken met een buitengewone complicatie, de klinkende 'Sonnerie au Passage'. Op het hele uur laat de Bell Hora een vriendelijk geluid horen.

WWW.MEISTERSINGER.COM



Bigli

Afgebeeld collier is de Link N°1 van Bigli in een nieuw diamanten jasje, op allerlei verschillende manieren te dragen.

WWW.SAPLUXURYGOODS.NL



Persimmon

Hulchi Belluni

De collectie Tresore van Hulchi Belluni bestaat uit onder meer stretch armbanden die makkelijk te combineren zijn. In drie kleuren 18-karaats goud en voorzien van diamanten. Ook verkrijgbaar zijn bijpassende ringen.

NOOR@HULCHIBELLUNI.COM



Blush

Afgebeeld drie ringen van Blush Jewels. De sieraden van dit merk worden gemaakt van 14-karaats geel-, wit- en roségoud en zijn veelal voorzien van kleurstenen en zirkonia.

WWW.VENSON-ONLINE.COM



Roos1835

Deze oorhangers van Roos1835 zijn met de hand gemaakt van roségoud en voorzien van ice-diamonds in natuurlijke tinten. Kleine witte briljantjes geven een extra speelse look.

WWW.ROOS1835.COM



CVDK Ariadne

CVDK Ariadne Reijersen Collector's Edition Salmon, de nieuwe chronograaf ontworpen door Reijersen Juweliers en Christiaan van der Klaauw.

WWW.REIJERSENJUWELIERS.NL

WWW.KLAAUW.COM

Daniel Vior

Ring uit de collectie Drops in zilver met emaille van de Spaanse sieraadontwerper Daniel Vior. Ook verkrijgbaar in andere kleuren.

MARTIJN@DANIELVIOR.COM





Iced Mango

Excellent Jewelry

De collectie van het Nederlandse sieradenmerk Excellent Jewelry is opgebouwd uit verschillende lijnen: Excellent Diamond Jewelry, Excellent Gold Jewelry, Excellent Silver & Gold en Excellent Engagement.

WWW.EXCELLENTJEWELRY.NL



Jeh Jewels

Nieuw dit voorjaar bij Jéh Jewels is de collectie schakelsieraden bestaande uit collier, armband en oorhangers. Uiteraard uitstekend te combineren met de ringen uit het assortiment van dit Nederlandse sieradenmerk.

WWW.JEHJEWELS.COM

Excellent Jewelry

Geelgouden oorringen met diamanten en oranje saffier van Excellent Jewelry. Ook verkrijgbaar in wit- en roségoud en met andere edelstenen.

WWW.EXCELLENTJEWELRY.NL



Omega

Nieuw horloge uit de collectie Aqua Terra 38mm van Omega. Leverbaar in diverse kleuren en 34mm. Deze Seamaster is voorzien van Omega's Co-Axial Master Chronometer calibre 8800.

WWW.SWATCHGROUP.COM

Rauschmayer

Uit de collectie Signature Waves van het Duitse trouwringenmerk Rauschmayer zijn de afgebeelde verlovingsringen in geel- en witgoud. Ook verkrijgbaar in rosé- en witgoud.

WWW.PDBAGENTUREN.COM



Kasius

14-karaats geelgouden ring met citrien en diamanten halo van Kasius. De set is compleet te maken met bijpassende oorknoppen en hanger. Ook verkrijgbaar in roségoud met morganiet.

WWW.L-KASIUS.NL



Nanis

18-karaats gouden tennisarmband van Nanis met diamanten en toermalijn in verschillende kleuren. Advies-w.v.p. € 4.590.

WWW.NANIS.IT

Sternglas

Het Hamburgse horlogemerk Sternglas produceert horloges in de minimalistische Bauhaus-stijl zoals de collectie Naos Edition Bauhaus II. Verschenen in verschillende kleuren waaronder een met een gele wijzerplaat. Advies-w.v.p. € 239.

WWW.S-TIME.NL



Rosefield

Een nieuw seizoen, een nieuwe shape: Rosefield komt met een achthoekig horloge, The Gemme. Het horloge heeft 3D-geslepen glas, een matte wijzerplaat en een band met 5 schakels van verguld rvs. Ook verkrijgbaar als ring! Advies-w.v.p. € 139.

WWW.ROSEFIELDWATCHES.COM



Blush

Afgebeeld een collier van Blush Jewels. De collectie van dit Nederlandse merk bestaat uit lichte en speelse sieraden en binnen de lijn Blush Diamonds biedt het merk ook meer klassieke en iconische ontwerpen.

WWW.VENSON-ONLINE.COM



Blazing Yellow

Sanjoya

Sieradenset uit de collectie Marrakech van Sanjoya. Dit Antwerpse designhuis biedt sieraden van internationale ontwerpers die zich kenmerken door designs in de stijlen strak, elegant, speels en kleurrijk.

WWW.SANJOYA.EU



Miccy's

De vrolijke oorsieraden Candy Patchart van Miccy's zijn het resultaat van meer dan 8 uur vakmanschap. Het borduurwerk komt tot leven met de structuur van de roze blaadjes en gele kralen van de bloemen. Afgewerkt met 18-karaats goud. Advies-w.v.p. € 325.

WWW.MICCYS.COM



Titanite

Sif Jakobs

Het Deense merk Sif Jakobs staat bekend om betaalbare sieraden in zilver en 18-karaats verguld zilver in de kleuren rosé en geel, vaak gecombineerd met zirkonia's.

WWW.WEISZGROUP.COM



Mori Diamonds

Ring van Mori Diamonds in geelgoud met diamant en peridot. De collectie Mori Diamonds wordt gemaakt door Stijnis Gouden Sieraden. Het hele productieproces van de SGS-juwelen bestaat uit authentiek handwerk.

WWW.SGSONLINE.NL

Niessing

De collectie Niessing Radius 9 Forma is geïnspireerd op de Bauhaus-stijl. Verkrijgbaar in diverse combinaties: kast en wijzerplaat zijn in de Niessing-goudkleuren en platina en de leren band is er in 28 kleuren.

WWW.NIESSING.COM



Annamaria Cammilli

De nieuwe lijn Dune Color van Annamaria Cammilli combineert het exclusieve design van de Dune-collectie met diverse kleuredelstenen. Afgebeeld collier en hanger in 18-karaats Yellow Sunshine Gold met peridot, groene toermalijn en diamant.

WWW.ANNAMARIACAMMILLI.COM



Casio

Eén van de nieuwe modellen die Casio heeft gelanceerd om de 40e verjaardag van het merk te vieren. Elk van deze 'Adventurer's Stone'-horloges is geïnspireerd op een steensoort waarvan de lichtbrekende eigenschappen dienden als kompas om de positie van de zon te bepalen. Adviesw.v.p. van € 239 tot € 319.

WWW.CASIO.NL



Kasius

14-karaats geelgouden set van Kasius bestaande uit collier met hanger, ring en oorsieraden in 14-karaats geelgoud met peridot. Ook verkrijgbaar met blauwe topaas en amethist.

WWW.L-KASIUS.NL

**Bering**

De collectie Automatic-horloges van Bering is uitgebreid met twee modellen met schakelarmbanden. Voorzien van Seiko-uurwerk. Als deze horloges regelmatig worden gedragen, stoppen ze niet. Na het afdoen blijven de wijzers tot 40 uur verder draaien. Een patrijspoort maakt de technologie zichtbaar. Advies-w.v.p. € 349.

WWW.BERINGTIME.COM

**Coeur de Lion**

De collectie van Coeur de Lion is verder uitgebreid met frisse en vrolijk gekleurde sieraden zoals de afgebeelde oorhangers in groen.

WWW.COEUR-DE-LION.ORG

**Bigli**

Ter gelegenheid van het 25 jarig bestaan van Bigli zijn twee klassiekers samengevoegd tot een nieuw ontwerp met een typische Bigli twist, de Mini Sweety en Chloé. Leverbaar in diverse kleuren.

WWW.SAPLUXURYGOODS.NL

**Vincent van Hees**

De ring Aris Wave van Vincent van Hees is uitgevoerd in 14-karaats roodgoud en gezet met een gele Cape diamant. Het design creëert dynamiek door het combineren van strakke geometrische vormen waardoor een spannend lijnenspel ontstaat met minimale middelen.

Leverbaar in diverse uitvoeringen.

WWW.VINCENTVANHEES.COM

**Raymond Weil**

De Freelancer Chronograph 7741 van Raymond Weil is voorzien van het nieuwe Calibre RW5030, dat aan de achterkant van de kast zichtbaar is. Het model heeft een power reserve van 56 uur. Met kalfsleren band.

WWW.WEISZGROUP.COM



Andean Toucan

My Bendel

Voor een zomerse look maakt het Nederlandse merk My Bendel veel gebruik van edelstenen zoals Rose Stripe agaat en Imperial Jasper. Advies-w.v.p. vanaf € 54,95.

WWW.MYBENDEL.COM



Airy Blue

Ana Dyla

Ana Dyla staat voor duurzame sieraden die eerlijk worden geproduceerd in kleine ateliers. Gemaakt van gerecycled goud en zilver. Met elk verkocht item wordt het wereldwijd creëren van fairtradebanen gesteund.

WWW.ANADYLA.COM



Tamara Comolli

Het juwelenmerk Tamara Comolli bestaat sinds 1992 en biedt verfijnde en luxe collecties, zoals de lijn Mikado. Het afgebeelde collier komt uit die lijn en is er in drie kleuren 18-karaats goud en met diverse kleuren edelstenen.

WWW.TAMARACOMOLLI.COM



Lorus

Dameshorloge van Lorus met lichtblauwe sunray wijzerplaat, rvs kast van 32mm en klikbodem.

Waterbestendig tot 5 ATM.

WWW.SEIKO.NL



Cardillac

Van Cardillac zijn de afgebeelde oorsieraden Triton in 18-karaats gerecycled goud met ice blue diamant. Cardillac wil juwelen maken die écht mooi zijn en 100% raken.

WWW.CARDILLACJEWELRY.COM



Domino Jewellery

Oorsieraden uit de collectie Colour Pop van Domino Jewellery. Binnen deze lijn zijn sieraden leverbaar met diverse blauwe edelstenen zoals tanzaniet, aquamarijn, saffier en London Blue topaas en edelstenen in andere kleuren.

WWW.DRIJFHOUTNL.COM



Stones in Style

Stones in Style is een Nederlands bedrijf dat moderne sieraden biedt met edelstenen en zoetwaterparels die geleverd worden aan meer dan 400 juweliers en galleries in Europa. Twee keer per jaar verschijnt er een nieuwe handgemaakte collectie.

WWW.STONESINSTYLE.COM



Mori Diamonds

Afgebeeld een collier van Mori Diamonds met topaas. De juwelen van dit Nederlandse merk worden gemaakt door vakkundige goudsmeden bij Stijnis Gouden Sieraden.

WWW.SGSONLINE.NL



Staudt Chronometrie

De Ton sur ton-collectie van Staudt Chronometrie is de eerste unisex-collectie van dit Nederlandse horlogemerk. Verkrijgbaar in 6 kleuren, elk gelimiteerd tot 100 stuks. Voorzien van een automatisch uurwerk. Met handgemaakte suède leren band. Advies-w.v.p. € 1.898.

WWW.STAUDT-TWENTHE.COM

Annamaria Cammilli

Van het Italiaanse juwelenmerk Annamaria Cammilli zijn de oorsieraden uit de serie Prestige in 18-karaats Pink Champagne Gold met tanzaniet en diamant.

WWW.ANNAMARIACAMMILLI.COM



Rebel & Rose

De Rings of the Lord zijn de nieuwe zegelringen voor mannen van Rebel & Rose. Met de hand gemaakt en voorzien van onyx, lapis lazuli, groene jade of carnelian of in volledig zilveren ring waar een graving in de zegel gezet kan worden.

WWW.REBELANDROSE.COM



Delma

De Cayman Bronze van Delma is een gelimiteerde editie bestaande uit 4 modellen met bronzen kast en wijzerplaat. Met o.a. verwisselbare rubberen band, lichtgevende cijfers in Super-LumiNova C3 en een nauwkeurige duiktijdregeling.

Advies-w.v.p. € 1.490.

WWW.LEXAGEM.COM



Electric Blue Lemonade

Macci Jewelry

Het Belgische merk Macci Jewelry werkt veel met asymmetrische oorsieraden. Binnen iedere lijn zijn de sieraden met elkaar te combineren, ze worden dan ook per stuk verkocht. Daarnaast biedt Macci bijpassende colliers.

WWW.TRESORO.BE





Pink Cosmos

Sparkling Jewels

De nieuwe collectie La Vie à Paris van Sparkling Jewels biedt een groot aantal sieraden waaronder diverse met de rozerode Fuchsia Quarts.

WWW.SPARKLINGJEWELS.NL



Liu Jo

Smartwatch van Liu Jo in roségekleurd staal met touchscreen en milanese band, makkelijk aanpasbaar door het magneetslot. Verkrijgbaar in diverse uitvoeringen.

WWW.LIUJO.COM

Cardillac

Van Cardillac is de afgebeelde ring Whirl in micro pavé met parel en diamant. Twee keer per jaar vult Cardillac de collectie aan met nieuwe modellen die ze wereldwijd via een uitgebreid netwerk verkopen.

WWW.CARDILLACJEWELRY.COM



Andrew Geoghegan

De Chocolate Box Rose Cocktail Ring van de Britse ontwerper Andrew Geoghegan, voorzien van roze saffier, robijn en rubiel in 18-karaats roségoud met diamanten.

WWW.ANDREWGEOGHEGAN.COM



Hulchi Belluni

Verschillende stretch armbanden uit de collectie Tresore van Hulchi Belluni. In drie kleuren 18-karaats goud en voorzien van diamanten en kleuredelstenen.

NOOR@HULCHIBELLUNI.COM



Pas Diamonds

De regenboogtrend blijft onverminderd populair, aldus Pas Diamonds. En dus biedt het bedrijf een uitgebreide collectie sieraden met gekleurde saffier zoals het afgebeelde collier met hanger waarin naast saffier ook diamanten zijn verwerkt.

WWW.PASDIAMONDS.COM



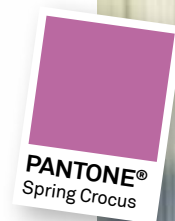
Swing Jewels

De Birthstone collectie van Swing Jewels bestaat uit 14-karaats gouden colliers met hanger en ringen met maandstenen.

Afgebeeld het collier met de edelsteen van de maand februari:

amethyst. Advies-w.v.p. € 235.

WWW.WEISZGROUP.COM



Spring Crocus

Sif Jakobs

Betaalbare luxe, dat is wat Sif Jakobs wil bieden. Het Deense merk heeft inmiddels diverse awards in de wacht gesleept voor de sieraden die gemaakt worden van zilver en geel- en rosé verguld zilver.

WWW.WEISZGROUP.COM

Domino Jewellery

Oorsieraden van het Engelse sieradenmerk Domino Jewellery uit de collectie Rosabella. Deze lijn biedt diverse sieraden met gekleurde edelstenen.

WWW.DRIJFHOUTNL.COM



Daniel Vior

De ring Calicaos van Daniel Vior is gemaakt van zilver en voorzien van violetgekleurd emaille met groene, gele en blauwe accenten.

WWW.DANIELVIOR.COM

Melano

Het Nederlandse merk Melano heeft ook voor de komende seizoenen weer een uitgebreide collectie sieraden waaronder diverse ringen met verwisselbare kleurstenen.

WWW.MELANO-JEWELRY.COM



Skagen

De Skagen Freja Lille is een rvs dameshorloge in de kleur goud met een 26mm kast en metalen band. Voorzien van Miyota uurwerk en afgewerkt met mineraalglas.

WWW.FOSSILGROUP.COM



LET'S MEET ^{IN} Spring TIME **2023**

12 - 14 MAART
RETAILBEURS
UTRECHT



Retailbeurs Jewels & Watches

Let's meet in springtime



Van 12 t/m 14 maart gaan de deuren van het Beatrixgebouw weer wagenwijd open voor de voorjaarseditie van de Retailbeurs Utrecht. Ook op de 1e verdieping biedt Jewels & Watches als vanouds een compleet aanbod aan sieraden, uurwerken, zilverwerk, verpakkingen, furnituren en diensten. Met de lente op komst kan het niet anders dan een fris en vrolijk geheel worden!

Het team van Trade Mart Utrecht is volop in touw om te zorgen dat de komende Retailbeurs weer een prachtige evenement wordt met vele exposanten die niet kunnen wachten om vakbezoekers de nieuwste collecties, laatste trends en actuele ontwikkelingen te laten zien.

Naast de bekende vaste exposanten zal een groot deel van de beursvloer bezet worden door diverse gastexposanten.

Ook vinden workshops plaats waaronder de workshop Etiquette van Uitblinkers (zie pag. 55). De lijst met exposanten is op de website van Trade Mart te vinden en ook registreren voor de beurs kan online. Openingstijden zondag en maandag van 10.00 tot 18.00 uur en dinsdag van 10.00 tot 17.00 uur.

WWW.TRADEMART.NL

Informatief en gezellig New Years Event

Begin januari organiseerde Trade Mart Utrecht een speciaal New Years Event in het Beatrixtheater. Voor exposanten en hun klanten uit de Jewels & Watches-branch was er een programma met enkele sprekers waaronder Esther Ligthart van Bizzita.com Jewelry Blog.

Esther is business coach, consultant en onder andere bekend van haar artikelen en columns in Edelmetaal. Op haar blog plaatst ze artikelen die inspiratie, tips en inzichten geven. Esther sprak over haar ervaringen en deelde tips en tricks om een sieradenmerk tot een groot succes te brengen. Adviseur Tom Kikkert schetste tijdens zijn sessie het consumentengedrag, de rol van on- en offline en de kansen voor organisaties. De middag werd afgesloten met de voorstelling 'Rudolph's Bakery Live' van Rudolph van Veen en een gezellige borrel.



De zes grootste sieradentrends in 2023

DOOR: ESTHER LIGTHART

In het begin van ieder jaar blikken we graag vooruit. Wat kunnen we verwachten, wat is 'in' of juist helemaal niet meer. In dit artikel kijken we naar de grootste trends voor 2023 door de ogen van enkele internationale sieradenprofessionals. Die trends beloven ons nu alvast een opwindend jaar!

Wat is een trend?

Ten eerste komen trends niet uit de lucht vallen, zegt de Italiaanse Paola de Luca, co-creator van Trendvision Jewellery + Forecasting. "Ze zijn de evolutie van voorbije en lopende trends. Toonaangevende bedrijven, met diepere zakken en ingehuurde experts, kijken naar de wereld en wat mensen nu bezighoudt en die invloeden verwerken ze in hun ontwerpen." Maar ook de juweliers of de goudsmeden en ontwerpers kunnen observeren wat er speelt. De Luca

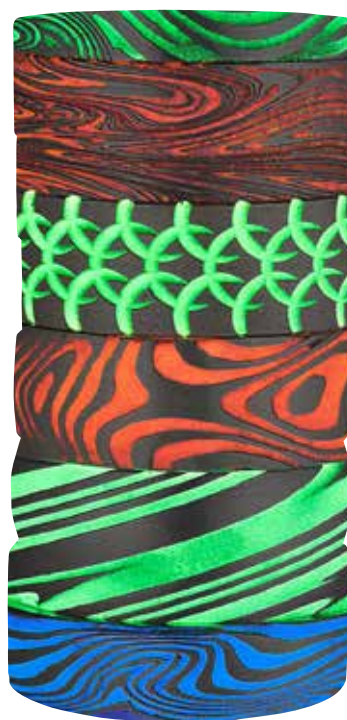
benadrukt daarbij dat het helpt om data te begrijpen, zoals de open data die op sociale media te vinden zijn. "We krijgen informatie over wat ons als samenleving beweegt door online conversaties en hashtags te volgen. Het omarmen van het heden, in al zijn globale en lokale stemmingen en veranderingen, bereidt ons voor op de toekomst." Als trendwatcher kijkt zij naar al die data met een open mind en zo objectief mogelijke observatie. Een tip die ze graag met iedereen die zich in trends interesseert deelt.

1 Vervloeiing

Duvall O'Steen, een New Yorkse communicatieadviseur voor de Luxury Brand Group, vertelt over sieradendesigner Chris Ploof, een ontwerper die niet voor mannen of vrouwen creëert, maar gewoon voor mensen die van zijn sieraden houden. Hij werkt met verschillende technieken en metalen en ontwierp onlangs een glow-in-the-dark collectie. "De genderfluïde sieraden bevatten meestal edelmetalen en neutrale stenen, zoals diamanten, parels en kleurloze edelstenen. De look is veelzijdig en dient voor een on-the-go levensstijl", aldus Duvall O'Steen die steeds meer designers genderneutraal ziet ontwerpen. In die ontwerpen zie je vaak geometrische vormen, iconische motieven, zoals sterren of sterrenbeelden, en onopgesmukte en eenvoudigere stijlen om de look te definiëren.

Volgens Paola de Luca gaat fluïditeit echter niet langer alleen over genderfluïditeit. "Het gaat om de vervloeiing van bijvoorbeeld culturen, inclusiviteit en diversiteit," vertelt ze. "Historisch gezien is het dragen van sieraden door mannen niet zo'n nieuw fenomeen. In Europa en India droegen mannen bijvoorbeeld eeuwenlang sieraden om te pronken met rijkdom, status of macht. Maar tegenwoordig dragen mannen sieraden vooral informeel en speels." De Luca vermeldt

dat vloeibaarheid ook vrij letterlijk kan worden genomen, waarbij ze wijst op 'ervormende' sieraden, lichaamssieraden, bijna als een soort body hardware. "Denk aan tribale en inheemse sieraden uit Afrika of India, vertaald op een oogverblindende, onverwachte futuristische manier."



Ringen uit de glow-in-the-dark collectie van Chris Ploof

2 Parels

“We zien dat parels gedragen worden door een steeds grotere verscheidenheid aan mannen”, roept Peggy Grosz (VS), senior VP van Assael, enthousiast. “Niet alleen mannen van verschillende seksuele oriëntaties, maar ook mannen van



Steeds meer mannen dragen parels

verschillende leeftijden, beroepen en stijlen. Parels zijn een aantrekkelijk, duurzaam geschenk van de natuur en al heel lang geliefd.”

Laura Inghirami, oprichter van DonnaJewel, een jonge influencer op het gebied van juwelen in Italië, noemt ook direct de stijgende populariteit van parels. “Parels staan steeds meer in het middelpunt van de belangstelling en worden opnieuw geïnterpreteerd door beroemde juwelenuizen, vaak met een moderne, originele en ongekende stijl”, zegt ze.

Duvall O’Steen heeft het over de ‘Pearl Revolution’ en ‘Pearlcore’. “Parels zijn populair geworden onder mannen, dankzij beroemdheden als Harry Styles, ASAP Rocky en Pharrell”, zegt ze.

In Nederland zal de geliefde parel ook haar opmars doorzetten. Van klassiek tot eigenzinnig modern en alles daartussen in.

“Trends komen niet uit de lucht vallen”

3 JOY

“In de post-pandemische nieuwe wereld zien we vonkende vreugde in sieraden”, zegt Isabella Yan (China, Groot-Brittannië), edelsteenkundige, journalist en oprichter van Artsmeetsjewellery.com. “Caleidoscopische juwelen zijn geëvolueerd naar een meta-palet in elektrische neontinten. We zien dit in het gebruik van verchroomde metalen, aluminium en titanium gegoten in iriserende tinten.”

Ze noemt als voorbeeld de Dulcis-collectie van Swarovski en ontwerpers als Eera, Hugo Kreit, Claire Webb en Austy Lee. “Het is een trend die alomtegenwoordig is en inmiddels ook omarmd wordt door de verfijnde consument.” Helen Mao (Beijing, China), sieradencurator, is het daarmee eens en wijst Cindy Chao en Kelly Xie aan als voorbeelden van high-end juwelenontwerpers die deze stijl beheersen.

O’Steen werkt veel met artiesten en verwijst naar de lyrische term ‘dopamine dressing’ en noemt zangeres Taylor Swift die in haar video Bejeweled schittert met een veelkleurige Bulgari collier.

Volgens De Luca vertaalt stemming zich in kleur; kleur

is licht, licht is energie. “Mensen houden ervan om één gedurfde kleur of combinaties van kleuren te dragen in kleding, accessoires en sieraden. Het is een uiting van jezelf in de moderne tijd”, zegt ze.

Nieuwe materialen, galvaniseren, emaille en edelstenen vormen een kleurrijk palet in de sieradenwereld. Die kleurige kleding en kleurige sieraden zijn een passend, vrolijk en opbeurend antwoord op de post-Covid periode waarin we ons nu bevinden.



Broche Caribbean Summer van Cindy Chao met smaragd, tsavoriet en diamant

4 Laagjes, franje en bungelende sieraden

“Kwasten, chandelier-oorbellen en franje-elementen in verschillende stijlen, variërend van traditionele etnische juwelen tot sieraden met een minimalistische, moderne esthetiek komen terug”, zegt Yan. Ontwerpers zijn onder



Ring Automne van Mathon Paris, onderdeel van Les Vergiers Quatre Saisons (vier jaargetijden, vier ringen)

meer Amber Souk Jewellery (etnisch geïnspireerd), Rainbow K-sieraden, Sharon Khazzam, Leon Yvonne, Guzema Jewelry en Jade Ruzzo, om er maar een paar te noemen.

Consumenten willen trendy zijn, binnen een bepaalde groep vallen, maar tegelijkertijd ook opvallen. En dat lukt uitstekend door te spelen met verschillende lagen sieraden. In de VS heeft het de term ‘neck mess’ gekregen. Die term verwijst vooral naar het ogenschijnlijk nonchalante stapelen van bijvoorbeeld parel- of edelsteenkettingen rondom de hals. Polsen vol met grote, gedurfde armbanden en manchetten waren ook al te zien op veel modeshows voor de afgelopen herfst en winter. De ‘curated ear’ is een andere vorm van stapelen - met meerdere oorsieraden of juist eentje die omhoog kruipt.

Leeftijd doet er niet meer toe. Iris Apfel, de 101-jarige zakenvrouw én fascinerend mode-icoon, is een lichtend voorbeeld als ‘influencer’ van deze trend.

5 Duurzaamheid 2.0

Duurzaamheid 2.0 brengt het ontwerpen van sieraden naar een volgende stap. Deze trend zullen we fors zien toenemen, aldus de experts die we ondervroegen. En het gaat zeker niet alleen om waar materialen vandaan komen. Er wordt in de juwelenwereld op dit moment al veel geëxperimenteerd met minder kostbare materialen. Die materialen zijn bijvoorbeeld nieuwe soorten kunststoffen of organische materialen gecombineerd met kunststof. Maar ook: verschillende legeringen of goud bedekt met andere gekleurde metalen. Het ontwerp hoeft er niet organisch uit te zien, de intrinsieke waarde zit in de gebruikte materialen”, zegt Paola de Luca. Yan is het daarmee eens: “Juwelenhuizen en -designers zullen blijven experimenteren en het begrip kostbaarheid opnieuw definiëren door verschillende alternatieve- en non-conformistische materialen zoals geborgen hout en natuurlijke zee-elementen toe te passen op geüpccycled vintage erfstukken.”

Hergebruik en upcycling blijven innovatie brengen in traditionele vakmanschapstechnieken. Zo zullen organische silhouetten en getextureerd goud die perfecte onvol-

maaktheden vieren een thema blijven. Ontwerpers bij wie je deze trend kunt bewonderen zijn bijvoorbeeld: Alighieri, Lenka Kerlicka, Patcharavipa, Polly Wales en Ellis Cameron.



Oorsieraden van scarabee vleugels met bruine diamanten en 18-karaats fairtrade goud van Bibi van der Velden

De trend lijkt meer iets voor de nichedesigner, maar kijk vooral ook naar wat gerenomeerde juwelenhuizen zoals Boucheron bijvoorbeeld, doen. Ook de Amerikaanse Duvall O'Steen ziet vaker dat ontwerpers ongebruikelijke materialen zoals hout, keramiek, schelp, lucite, glas, hoorn en gepatineerd koper omarmen. De ontwerpen zijn ook ongebruikelijk; groter van opzet, uniek en opvallend, en wijken af van traditionele sieradenstyling. "Maar het gaat zeker ook nog steeds om verantwoordelijkheid en duurzaamheid",

zegt O'Steen. "Steeds meer consumenten vragen waar de edelstenen en metalen vandaan komen en kiezen ervoor om milieubewuste keuzes te maken met hun discretionaire inkomen. Gerecycleerde metalen en traceerbare edelstenen staan steeds vaker in de schijnwerpers."

Helen Mao vindt dat in het laboratorium gekweekte diamanten (alhoewel energieverblindend) en gerecyclede stenen deel uitmaken van de duurzaamheidsbeweging. Hetzelfde geldt natuurlijk voor vintage en antieke sieraden.

“Trends geven een inzicht in wat er speelt bij de consument en hoe merken en ontwerpers dit kunnen vertalen”

6 Vintage

Vintage wint wereldwijd terrein. Echte vintage sieraden, maar denk ook aan sieraden die ons doen denken aan vintage of antieke sieraden. Met bijvoorbeeld munten, cameo's en micromosaïeken.

Laura Inghirami zegt: "Vintage sieraden zijn een groeiende kooptrend onder jongeren. Het is een duurzame keuze waarmee ze hun uniciteit kunnen uiten. Bovendien heeft het verhaal van een vintage juweel vaak een nog grotere emotionele waarde." Zelfs verlofingsringen worden steeds vaker uit een vintagedoosje gehaald. Vintage sieraden bieden juweliers, maar ook getalenteerde juwelenontwerpers kansen.



Manchetknopen van Deakin & Francis in zilver met zwarte spinel en zwart haar

Spannende mogelijkheden

Trends geven een inzicht in wat er speelt bij de consument en hoe sieradenmerken en -ontwerpers dit kunnen vertalen. Er is geen dominerende trend meer zoals we begin van deze eeuw vaker zagen. Misschien ook dankzij internet waarmee de wereld meer verbonden is geraakt. Trends zijn vaak niet langer regionaal of zelfs continentaal, maar kennen wel een lokale interpretatie. Wat in China onder de trend JOY valt, zal er in de Nederlandse winkels zeker anders uitzien. Juist dat biedt veel spannende mogelijkheden en vanuit daar ontstaan als vanzelf weer evoluties van de huidige trends. Het staat nooit stil dus. En dat maakt het alleen maar leuker!

Vaak heel bescheiden op de achtergrond als decor voor een duidelijke tijdweergave. Soms als miniatuur-kunstwerkje dat bijna doet vergeten waarvoor een horloge eigenlijk bedoeld is. De wijzerplaat heeft vele gezichten.

DEEL 1

De vele gezichten van de wijzerplaat

Bescheiden decor of opvallende eyecatcher

DOOR: ELZEMARIE KARSDORP



Email: Jaeger-LeCoultre - Reverso Tribute Enamel Hokusai 'Amida Falls'

Deze Reverso is een eerbetoon aan de negentiende-eeuwse Japanse kunstenaar Katsushika Hokusai, die ooit dezelfde afbeelding op een houtblok maakte. Jaeger-LeCoultre toont hiermee zijn kunsten op het gebied van guillocheren, miniatuur schilderen en emaileren. De tijd is aan de andere zijde van de roterende wijzerplaat af te lezen.

De functie van een wijzerplaat is eigenlijk heel eenvoudig: de tijdsaanduiding zichtbaar maken. Voorzien van de tijdstippen en achter de ronddraaiende wijzers is dit de plek waar de wijzerplaat zijn werk doet. Vaak in alle bescheidenheid waardoor we bijna zouden vergeten dat het de wijzerplaat is die het grootste oppervlak in een horloge beslaat en het eerste is dat opvalt als we willen zien hoe laat het is. Niet voor niets noemen ze in het Engels een wijzerplaat de face van een horloge. En een gezicht, daar mogen we best wat moeite voor doen.

Dat doen horlogemerken dan ook, want de wijzerplaat is misschien wel het meest bepalend voor de uitstraling die aan een horloge kan worden meegegeven. Waar de een kiest voor eenvoud, haalt een ander juist alles uit de kast om zijn creativiteit te laten zien. Het ronde plaatje van een (edel)metaal wordt dan ook naar hartenlust gegraveerd, gelakt, bedrukt of geëmailleerd.

Guillocheren

Met behulp van guillocheren wordt een rond stukje (edel) metaal omgetoverd tot een echte blikvanger in de kast. Met de eeuwenoude graveertechniek wordt op de wijzerplaat een geometrisch motief gemaakt van lijnen, die strak of slingerend een patroon vormen. Guillocheren is van oudsher het werk van de vakman, die een rose engine handmatig aanstuurde om het patroon te creëren. Tegenwoordig kan ook een CNC-machine zorgen voor een guilloché wijzerplaat, al zal de aandachtige kijker het verschil zien. Handwerk heeft dan ook vaak de voorkeur en kan een toegevoegde waarde zijn voor het horloge.

Als het om guillocheren gaat is alles mogelijk om een patroon te vormen dat diepte geeft aan een wijzerplaat. Hoewel de techniek oud is, zijn in de geguillocheerde wijzerplaat trends te zien. Een patroon dat op dit moment bij veel horlogemerken en in vrijwel elk prijssegment populair



Lak: Voutilainen - Ji-Ku

Horlogemaker Kari Voutilainen heeft de Japanse lak-kunstenaar Tatsuo Kitamura gevraagd om een wijzerplaat te maken. Deze maakte hiervoor gebruik van oude, Japanse technieken en besteedde meerdere maanden aan een enkele wijzerplaat. Het zal dus niet verbazen dat van de Voutilainen Ji-Ku slechts één exemplaar bestaat.



Fumé: Moser & Cie -

Endeavour Centre Seconds Concept Lime Green

Moser & Cie staat bekend om zijn fumé wijzerplaten. In deze uitvoering van de Endeavour is de wijzerplaat van email gehamerd voor een extra opvallend resultaat.

is, is de sunray wijzerplaat. Een sunburst-afwerking wordt gecreëerd door vlakke oppervlakken zodanig te bewerken dat vanuit het midden de 'zonnestrallen' in haarfijne streepjes iets breder worden om bij de randen te eindigen. Als het horloge draait en de invalshoek van het licht verandert, wordt duidelijk waarom we bij dit patroon aan de zon kunnen denken.

Vaak voorkomend is ook het Clous De Paris patroon. In dit klassieke hobnail (kopspijker) ontwerp kruisen uitgeholde lijnen elkaar over de wijzerplaat. Zo ontstaan kleine piramidedvormen die diepte geven aan een wijzerplaat. Een stijlvolle uitstraling ontstaat ook met een tapisseriepatroon, een vorm van guillocheren die bestaat uit een motief van vierkanten. Het is er als grand tapisserie en small tapisserie, afhankelijk van de maat van de vierkantjes.

Kleur

Een kleur op de wijzerplaat door middel van een laklaagje geeft elk horloge een eigen karakter. Strak zwart of in de laatste modekleuren, de kleur op de wijzerplaat draagt uit waar het merk voor staat. Kleur is ook duidelijk aan mode

onderhevig, al wisselen horlogemerken iets minder vaak van kleur dan modemerken dat op de catwalks doen. Blauw doet het altijd goed, met groen of donkerrood als actuele toevoeging. Al is het voor sommige merken 'hoe uitbundiger hoe beter' als het om kleur gaat.

Naast de effen wijzerplaat, kan een gekleurde wijzerplaat ook een opvallend toegevoegd effect hebben. Een trend van het moment is de fumé-wijzerplaat waarvan de kleur vanuit het midden van de wijzerplaat gradeert naar een donkerdere rand. Dit effect wordt bereikt door de schaduw te sprayen op een roterende wijzerplaat die eerder al verschillende bewerkingen heeft ondergaan. Nieuw is deze wijzerplaat, die we ook kennen met de omschrijving ombré of gradient, overigens niet. Al een halve eeuw geleden was deze populair, maar het was H. Moser & Cie dat hem enkele jaren geleden herontdekte en hiermee zijn bekendheid met bijzondere wijzerplaten versterkte.

Email

Als het gaat om decoratieve technieken om wijzerplaten op te sieren, dan bekleeft emaileren een toppositie. Een



Materialen: CVDK - Planetarium Dunes of Mars

Terwijl de mens zich voorbereidt op een reis naar Mars, is Christiaan van der Klaauw daar alvast gearriveerd met de Planetarium Dunes of Mars. Het horloge bevat 's werelds kleinste mechanische planetarium op een wijzerplaat van Aventurine glas in de kleur van de rode planeet.



Guiloché: Parmigiani Fleurier - Tonda PF GMT Rattrapante

Een horloge met GMT-functie moet duidelijk afleesbaar zijn, zo moet Parmigiani Fleurier hebben gedacht. Toch heeft het daarbij aandacht voor de wijzerplaat gehad. Die is uitgevoerd met een guiloché-patroon met de naam Grain d'Orge, gerstkorrel in het Nederlands.

emaille wijzerplaat wordt gemaakt door glaspoeder op de metalen wijzerplaat aan te brengen en dit op hoge temperatuur in een oven te laten smelten. Hiervoor is kennis nodig over hoe de poeders zich mengen en over de juiste temperatuur om te kunnen voorspellen hoe de wijzerplaat eruit ziet als deze de oven uitkomt. Dat maakt de creatie van een wijzerplaat in een enkele kleur al ingewikkeld, maar het vereist vakmanschap om een miniatuur schildertje in email te maken. Een veel gebruikte manier hiervoor is cloisonné, waarbij het motief wordt gevormd door kleine gouden draden waarna de vakjes met verschillende tinten email worden gevuld.

Het vak van emailleur vereist veel kennis en ervaring en is dan ook voor slechts een enkeling weggelegd. Zo iemand kan bovendien in opperste concentratie en met vaste hand dagen, of zelfs wekenlang aan een enkele wijzerplaat werken. Met het risico dat een enkel foutje niet terug te draaien is en de emailleur weer van voor af aan kan beginnen. Het aantal vaklieden dat in staat is om een miniatuurkunstwerkje op een wijzerplaat te creëren, is

heel gering en de wijzerplaten die zij creëren zijn doorgaans uniek.

Bijzondere materialen

Soms hoeft een wijzerplaat geen bijzondere bewerking te ondergaan. Gewoon, omdat het materiaal op zich al bijzonder is. Het oog van de designers kan bijvoorbeeld vallen op een halfedelsteen, zoals onyx of lapis lazuli. Dat ziet er mooi uit, maar het is lastig om mee te werken. De steen moet immers dun worden gesneden en er zullen openingen in moeten worden gemaakt voor bijvoorbeeld de wijzers en een datumaanduiding. Dan is een barst al snel het resultaat en kan de wijzerplaat de prullenbak in.

En soms is een materiaal zo bijzonder dat alleen de wijzerplaat een horloge al uniek maakt. Het sprankelende aventurine glas bijvoorbeeld is slechts op enkele plaatsen ter wereld vinden. Nog zeldzamer is een wijzerplaat van meteoriet, een materiaal dat zelden op aarde belandt op een plek waar mensen het kunnen vinden en ook nog eens groot genoeg moet zijn om er een wijzerplaat van te maken.



zinzi
GOLD

Nieuwe stijlvolle collectie
14K gouden sieraden vanaf 59,- WVP.

zinzi Rotterdam
Stand 1D461 Tel: 010-437 40 40 Mail: info@zinzi.nl

WSB Design ontwerpt interieur

Derde vestiging voor juwelier Van Arensbergen



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

Tjeerd en Kim in de vernieuwde winkel

Midden in het centrum van het Brabantse Boxmeer opende Kim van Arensbergen onlangs samen met haar man Tjeerd Laméris een nieuwe juwelierszaak. Met deze derde loot van het familiebedrijf richten ze zich vooral op maatwerk. “We krijgen steeds meer opdrachten om van oud goud iets nieuws te maken en ook om gedenksieraden te maken. Daar gaan we ons met deze nieuwe zaak vooral op richten.”

Zestaan te stralen in hun ruim opgezette, smaakvol ingerichte juwelierszaak, ontworpen door WSB Design. De verbouwing is nog maar twee weken achter de rug. “We hebben de zaak in september 2022 overgenomen van edelsmid en juwelier Le Blanc”, vertelt Kim. “We zijn gestart met het bestaande interieur, maar we wilden er toch een eigen stempel op drukken. De uitstraling en de sfeer van de zaak moeten passen bij ons assortiment. Dat vinden we heel belangrijk.”

WSB Design

“We konden de klanten niet bieden wat ze van ons gewend zijn”, vult Tjeerd aan. “We hadden te weinig ruimte voor onze merken en moesten in deze periode vaak onnodig nee verko-

pen. Dat past niet bij onze stijl van werken.” Vandaar de verbouwing in de eerste twee weken van december door WSB Design. Naast de ronde natuurstenen toonbank, die midden in de winkel staat valt ook het open atelier op. “Dat was eigenlijk onze belangrijkste wens” aldus Kim. “In onze andere zaken in Gennep en Malden hebben we daar geen ruimte voor. We willen met deze zaak vooral het ambacht naar voren brengen. Daarmee kun je je onderscheiden in de markt.”

Historie

De familie Van Arensbergen is geen onbekende in de regio. In 1958 startten Kims grootouders met een juwelierszaak/klokkenwinkel in Gennep. In 1989 namen haar ouders de

zaak over. Kim hielp op haar 15e al mee in de zaak. "Ik was van jongs af aan al heel erg geïnteresseerd in sieraden. Maar ook het ondernemerschap vond ik toen al erg leuk. Ik word er heel blij van als ik klanten een sieraad kan verkopen dat écht bij ze past. Het aanvoelen en begrijpen wat iemand wil is mijn sterke kant." In 2005 – na een opleiding aan de vakschool – ging Kim bij haar ouders in de zaak werken, die ze later overnam. Tjeerd, die van huis uit bouwkundige is en zich eerst moest inwerken kwam erbij in 2016. Toen is het stel een tweede winkel begonnen in Malden. "Die kwam eigenlijk spontaan op ons pad", vertelt Kim. "We werden benaderd door de manager van het winkelcentrum in Malden die vroeg of we interesse hadden om er een juwelierszaak te gaan beginnen. Na wat onderzoek zijn we erop in gegaan. Vooral het dorpse karakter vinden we leuk. We hebben veel trouwe, vaste klanten, waarvan hele generaties al jarenlang bij ons over de vloer komen. Met een winkel erbij konden we die vaste klantenkring nog beter bedienen."

Ambacht

Tjeerd heeft zich het vak eigen gemaakt en is nu vooral in de zaak in Malden te vinden. "Ik hou me bezig met de verkoop en de backoffice. Ik ben meer de regelneef op de achtergrond, die zorgt dat alles vlot verloopt." Of het niet lastig is om drie zaken te managen? "Soms wel, maar het heeft vooral schaalvoordelen. Bijvoorbeeld met personeel. We hebben nu 15 mensen in dienst. Bij ziekte kunnen we wat makkelijker schuiven. Ook bij de marketing speelt het schaalvoordeel een rol. Je hoeft maar één keer een campagne te bedenken, die kun je dan drie keer toepassen." Heeft iedere zaak een eigen stempel? Tjeerd: "De zaken in Malden en Gennep zijn vergelijkbaar qua assortiment en opzet. Bij beide zaken is er ook een goudsmid in dienst die sieraden kan repareren en vermaken." Kim: "De klantopdrachten zijn hier de laatste jaren enorm gestegen. Dat was ook de voornaamste reden dat we de uitbreiding in Boxmeer aandurfden. In het atelier, waar drie goudsmiden werken, kunnen we het ambacht laten zien. Daarmee kun je het onderscheid maken. Klanten willen tegenwoordig graag zien waar iets vandaan komt en hoe het gemaakt wordt."

Kentering

Kim en Tjeerd merken wel dat er een kentering komt in de markt. Tjeerd: "Aan de ene kant heb je internet, waar je 'snelle' en goedkopere sieraden kunt kopen. Als juwelier moet je dan juist de andere kant van het spectrum opzoeken en je



WSB Design verzorgde het nieuwe interieur voor Juwelier Van Arensbergen

kennis over sieraden etaleren." "Je merkt ook dat er een trend is naar meer duurzame producten", vult Kim aan. "Bijvoorbeeld oud goud opnieuw gebruiken en er iets unieks van maken. Gepersonaliseerde duurzame sieraden en gedenksieraden zijn de laatste jaren heel populair." Gevraagd naar toekomstplannen zegt Kim dat ze nog graag haar eigen sieradenlijn in de markt wil zetten. "Daar loop ik al jaren mee rond, maar er is nu nog geen tijd voor. Eerst maar eens zorgen dat alles in Boxmeer op rolletjes loopt."

WWW.VANARENSBERGEN.NL

Een aantal tips

Juwelier Van Arensbergen heeft een aantal tips voor collega's:

- Laat je ambacht zien, daarmee kun je het onderscheid maken
- Etaleer je kennis over sieraden
- Speel in op trends zoals duurzame en gepersonaliseerde sieraden.

Goudsmid, taxateur en (bijna) edelsteenkundige **Jongste FGZ-lid Jelena houdt van alle facetten van het vak**



DOOR: MONICA KRUISMAN

Jelena Lissendorp: "Vraag andere zzp-ers hoe ze zijn begonnen, daar heb je veel aan"

Jelena Lissendorp is 23 jaar en haalde in 2020 haar diploma goudsmiden in Schoonhoven. Tijdens de coronaperiode deed ze de opleiding taxateur en begin vorig jaar is ze begonnen aan haar opleiding Edelsteenkunde FGA. Naast zelf ondernemen en goudsmiden, heeft ze een baan bij het Pandhuis van de gemeente Den Haag. Daar gaan sieraden van over de hele wereld door haar handen.

Vertel eens wat over jezelf, waarom koos je de opleiding goudsmid?

"Ik kom eigenlijk helemaal niet uit een familie van goudsmiden of juweliers, maar zo lang als ik me kan herinneren heb ik altijd in die wereld willen werken. Wij woonden in de buurt van Schoonhoven en ik ging met mijn moeder al naar de Zilverdag toen ik in groep 8 zat. Ik vind het ook fijn om met mijn handen te werken. Voor mij was het gewoon de enige keuze."

Wildeste je direct zelf gaan ondernemen na je opleiding?

"Na school ben ik bij goudsmiden gaan werken om meer te leren over het vak. Ik wilde graag doorgaan met de opleiding

Edelsteenkunde, maar die werd wegens corona uitgesteld. De cursus Taxeren van juweliersartikelen van na 1952 ging wel door en die heb ik toen eerst gedaan. Ik wilde als taxateur graag mijn stempel aanvragen. Daarvoor moet je ondernemer en lid van de Federatie zijn. Onder andere daarom ben ik lid geworden van FGZ."

Je bent nog jong. Hoe doe je ervaring op in het taxeren?

"Ik heb een vaste baan bij het Pandhuis. Daar leer ik heel veel, want ik kom in aanraking met juwelen vanuit de hele wereld. Je ziet er ook de verschillen in betekenis. In Turkije bijvoorbeeld wordt vaker dan hier in sieraden geïnvesteerd

en hebben mensen er ook geen probleem mee om veel sieraden te dragen. Wij Nederlanders zijn meer van het kleine onzichtbare kettinkje.

In mijn vrije uren en de weekenden werk ik als goudsmid vanuit huis. De opdrachten komen nu nog voornamelijk van familie en vrienden. Ik probeer via Instagram en mond-tot-mond reclame mijn klantenkring uit te breiden. Als zzp-er doe ik ook reparaties voor goudsmiden."

Waarin wil je jezelf onderscheiden als goudsmid?

"Ik houd van wat nieuwere edelstenen die niet zo bekend zijn en van aparte slijpsels. Neem toermalijn. De warme tweekleurige watermeloen toermalijn is prachtig en ook

“ Als je als startende ondernemer denkt ‘ik ga eerst lekker sieraden maken en dan zie ik wel’, dan maak je het jezelf moeilijk ”

de felgekleurde blauwgroene Paraiba toermalijn. Voor mijn afstudeerproject heb ik met watermeloen toermalijn gewerkt. Ik maak graag eigen legeringen, daarvoor koop ik fijnoud, zilver en koper in. Zelf zetskastjes maken vind ik leuk. Er gaan veel uren in al dat handwerk inzitten, maar zo ontwikkel je een eigen stijl."

Heb je tips voor startende ondernemers?

"Mijn advies is om in het begin echt tijd vrij te maken voor het opzetten van je administratie en direct alles goed bij te houden. Veel lezen en leren hoe het zit met de belastingen. Als je denkt 'ik ga eerst lekker sieraden maken en dan zie ik wel', dan maak je het jezelf moeilijk. Ik heb hierbij veel hulp gehad van mijn vriend. Vraag andere zzp-ers hoe ze zijn begonnen, daar heb je veel aan. Van tevoren je website opzetten helpt ook. Ik ben daar zelf nog mee bezig. Je kunt op Insta een bedrijfsaccount opzetten en interessante berichten promoten. Dan betaal je om via populaire hashtags meer bekendheid en volgers te krijgen. Actief zijn op Instagram werkt goed."

Je bent onlangs lid geworden van de FGZ. Wat zou je de FGZ graag zien doen?

"Er mag wat meer informatie komen voor startende ondernemers vind ik. Veel is gericht op bestaande, ervaren leden.



Hoe je een onderneming opzet bijvoorbeeld. Nu haal je die info bij de Kamer van Koophandel. Voor een deel is dat hetzelfde, maar het kan aangepast zijn aan onze branche. Een workshop hoe je nieuwe klanten aantrekt lijkt mij ook erg nuttig. Heel handig aan de website van FGZ vind ik de vacaturelijst. Daar heb ik veel aan gehad."



JHL_GOLDSMITH_ATELIER

Serie Best Practices Het verhaal achter ondernemerschap deel

Graag neem ik u komende edities van Edelmetaal mee in een serie bezoeken aan ondernemers die in de breedte van onze bedrijfstak dagelijks actief zijn hun bedrijf te versterken. Ik ga in het land op zoek naar persoonlijke verhalen over drijfveren, visies, emoties en zakelijke afwegingen binnen deze bijzondere en energieke branche.

1

Van Bruggen Juwelen doet alles uit passie 'We hebben geen bedrijfsformule'

Arno de Jong (links) en Peter van Bruggen

DOOR: PAUL NIJLAND
FOTO: STUDIO PAAR

Het pand van Van Bruggen Juwelen aan de Ganzenmarkt 30, daterend 1580, is net zo bijzonder als de onderneming die er is gevestigd. In het oude centrum van Utrecht staat het monumentale gebouw met haar pilastergevel, met guirlandes versierde kroonlijst en torenvormige aanbouw. Anno 2023 is Van Bruggen Juwelen zeer sterk en empowered door passie voor klant en sieraad.

In 2015 kreeg ik de pittige reactie van Judith van Bruggen dat in mijn columns in Edelmetaal meer aandacht mocht zijn voor goudsmederijen. Ik was gelijk nieuwsgierig en maakte kennis met Judith, haar man (en zakenpartner) Peter, haar bedrijf en met haar drive en energie. De energie die na een strijd tegen de ziekte kanker tot een eind kwam; Judith overleed in april 2019. Het voortbestaan van de goudsmederij hing aan een dun draadje.

Tijdslijn

Uit het interview nu, met Peter van Bruggen en zakenpartner Arno de Jong, kon ik een tijdslijn opmaken die de raison d'être van dit bedrijf weergeeft:

Fase 1: 2010 – 2017, onbezonnen en overtuigd startten Judith en Peter de goudsmederij. Met hun groei steeg het gevoel van druk van leveranciers om meer in te kopen. Alle investeringen kwamen uit de eigen verdiensten, de bank durfde geen krediet voor uitbreiding te verlenen.

“ Wij overtuigen klanten van dát sieraad dat volledig bij hun wensen aansluit ”

Fase 2: Mijlpaalgevoel 2017, na 7 jaar buffelen durfde dit ondernemerspaar de conclusie te trekken dat het gelukt was; de goudsmederij stond. Peter: “We voelden ons genesteld in ons bestaan met klanten en winkel. We genoten van het ‘kind’ dat Judith en ik samen hadden grootgebracht. Ons sociale leven klopte met ons ondernemerschap.”

Fase 3: Overlijden Judith, april 2019. “Met het overlijden van Judith was de helft van het bedrijf dood. De anderhalf jaar erna was het erop of eronder. Ik besepte dat je zo'n bedrijf niet in je eentje kon voeren. Ik wist ook niet of ik door wilde, de rouw om Judiths dood was sterk. Zaterdaghulp Arno de Jong was er voor me en voegde in als steunende factor. De rol van Arno bleek cruciaal voor het voortbestaan van het bedrijf. In maart 2020 kwam de pandemie. Arno: “We waren toen heel actief, zo pasten we iedere dag de etalage aan en hoopten we op dat ene telefoontje per dag. Dat telefoontje

per dag... dat was er ook en daardoor hebben we het gered in de lockdown.”

Fase 4: Post-corona. Arno is inmiddels mede-eigenaar. Peter en Arno, elkaar onderling aanvullend: “Nu weten we dat de zaak blijft bestaan. We willen weer dieselen. De huidige geopolitiek, die ten koste gaat van de economische energie, gunt dat ons niet. Dat merken we in klanten die uitstellen met “Nu is voor mij niet de tijd om sieraden te kopen, met dat Oekraïne enzo erbij voelt dat niet comfortabel.”

Er valt een rustmoment in het interview, beide zakenpartners lijken in herbeleving verzonken. Ik laat ze even. Even later voelt het weer goed om mijn vervolgvraag te stellen: “Dat dieselen waar jullie naar uitkijken, kun je daar meer over vertellen?” Hun antwoord: “We hopen dat de economie eens gaat dieselen, het hoeft geen turbo te zijn. We zijn nu in deze fase heel gemotiveerd om next level door te pakken, maar het huidige sentiment straalt een tegenstrijdige energie uit.”

Verder groeien

Er volgt een uitgebreid gesprek over ondernemerschap en toekomstvisies. Samengevat: Van Bruggen Juwelen wil vooral de beleving bij de klant verder uitnuttigen. “Wij vinden het dom om iets te laten zoals het is. Ondernemerschap is iets dualistisch, er zijn altijd bewegingen waarin je moet meegaan. Die bewegingen zijn altijd óf vooruitgang óf achteruitgang. Wij willen nu verder.” Met de nagedachtenis aan Judiths passie die in het huidige pand is opgeslagen kijken Peter en Arno desondanks uit naar een ander pand. Een pand dat ruimte-technisch bijdraagt aan hun toekomstambitie, met onder andere een werkplaats met meerdere ruimtes, corners voor de individuele merken, indrukwekkende etalage-elementen en een gastentoilet. “We hebben de beslissing genomen dat we verder gaan groeien!”

Onbewust commercieel

Inmiddels ben ik in dit interview aangestoken door de energie van dit ondernemersduo, hier ben ik als schrijver van deze reeks juist naar op zoek. Ik ga vragenderwijs verder op zoek naar de commerciële kracht van dit bedrijf en vraag door over hun verkoopstijl. Deze jongens doen alles uit passie, een



Het monumentale pand van Van Bruggen Juwelen in Utrecht

formule of beleid hebben ze naar eigen zeggen niet. Toch is alles doordacht. Klanten komen van heinde en ver. Van mensen die als grapje tussendoor iets kostbaars kopen tot die voor de aankoop hard moeten sparen. “Van de mensen die spontaan binnenlopen verkopen wij aan circa 80%. Wij overtuigen klanten van dát sieraad dat volledig bij hun wensen aansluit. Soms remmen we klanten in hun aanschafhonger; we gaan voor maximale tevredenheid. Ik durf te zeggen dat we feilloos bij het motief van de klant kunnen aansluiten, of dat motief nu status, liefdebezegeling of zelfverfraaiing is.”

Klantbenadering

Ook hun leveranciers lijken hun eigenzinnigheid te respecteren. De jarenlange relatie met (Heleen) Bron is illustratief voor hoe vruchtbaar de samenwerking kan zijn tussen merk en ondernemer. “Bron heeft altijd naar ons willen luisteren en

wij hebben naar hen geluisterd; we hebben elkaar versterkt.” Peter vervolgt: “Je hoeft niet meer voor iedere klant iets in huis te hebben. Merken willen dat graag, met als argumentatie ‘als je hebt kun je het verkopen’. Maar in 50% van de gevallen hebben we het product niet in huis. We vertalen deze ontastbare situatie altijd naar een positieve en persoonlijke

“ **We hebben de beslissing genomen om verder te groeien** ”

betekenis voor de klant: ‘We gaan het speciaal voor u in huis halen’. En de klant is blij dat zij iets bedacht heeft dat een andere klant klaarblijkelijk niet heeft bedacht. Onze winkel draait voor minder dan 50% op onze producten, de rest draait om onze klantbenadering.”

Ik spreek het maar niet uit naar dit bevlogen duo dat ik gedurende dit interview wél een bedrijfsformule heb ervaren. Een onbewuste wellicht, maar wel een hele sterke!

Paul Nijland, Ter Zake consultancy:
info@ter-zake.com, 06-16 100 500

Gouden regels

Enkele gouden regels van Van Bruggen Juwelen:

- De klant moet geholpen worden, waarbij onze 1e reactie is: ‘We gaan een oplossing vinden’. We komen er altijd uit.
- We overtuigen de klant van het sieraad dat het beste bij hem of haar past.
- We gaan voor maximale tevredenheid, waarbij we de mensen ook soms afremmen.
- We hebben niet álles in huis, maar kopen iets wél speciaal voor iemand in.
- Onze empathie, vakkennis en de niet-commerciële sfeer zorgen ervoor dat klanten zich thuis voelen en tot aanschaf durven over te gaan.



Drijfhout

Heimerle + Meule Group

Diamant monturen

14 en 18 karaat goud of platina

- Enorm grote collectie
- Prachtige catalogus beschikbaar
- Geheel of gedeeltelijk gezet
- Vraag een inlog voor de website



Domino
JEWELLERY

Created & Crafted in Britain



Keienbergweg 12
1101 GB Amsterdam
Openingstijden showroom:
Maandag t/m vrijdag 8:30 - 16:30

T. (+31) 020 564 8 520
www.drijfhoutnl.com
info@drijfhoutnl.com

VicenzaOro

Recordbrekende show verrast en inspireert branche



DOOR: ESTHER LIGTHART

Op 20 januari vond de aftrap plaats van het sieradenvakbeursseizoen met de opening van VicenzaOro in Italië. Vanaf de eerste minuut was het opvallend druk op de beursvloer. Een hoopvol signaal voor de gehele branche!

De eerste dag van VicenzaOro start meestal rustig op. Maar vrijdag 20 januari was dat anders. Ondanks alle zorgen die de wereld en de consument kennen, hebben veel juweliers in de afgelopen maanden goede omzetten gedraaid. Dat zou kunnen verklaren waarom het publiek vanaf de aller-eerste dag enthousiast inkopen deed op de Italiaanse beurs.

Getallen

Ten opzichte van de door Covid-maatregelen in maart 2022 gehouden beurs scoorde VicenzaOro bijna het dubbele aantal buitenlandse bezoekers, een groei van 105%. In januari 2020, vlak voor de uitbraak van de pandemie, kende de beurs al uitermate positieve cijfers, maar ditmaal lag het bezoekersaantal 11.5% hoger.

De meeste bezoekers kwamen uit Europa, 54,5% (waarvan 5% uit Nederland en België), gevolgd door het Midden-Oosten met 9,5%. Opvallend was de terugkeer van China en andere Aziatische landen (9%), maar ook Latijns-Amerika en Afrika weten de weg naar Vicenza steeds beter te vinden (4,7% en 5,4%). In het 70-jarig bestaan van de show waren er nimmer tevoren zoveel exposanten, meer dan 1.300).

Wat maakt het succes van VicenzaOro?

Vertegenwoordigers van alle internationale beurzen bezoeken en loven de Italiaanse juwelenbeurs. Wat een beurs succesvol maakt kan complex lijken, maar volgens Marco Carniello, global director, is het allereerst een kwestie van luisteren. Luisteren zit in het DNA van het hele team, aldus



Carniello. Een beurs als VicenzaOro werd vroeger bestuurd vanuit een monopoliepositie. Onder de leiding van Carniello wordt VicenzaOro nu als een bedrijf gerund. De markt bepaalt en die verandert voortdurend. VicenzaOro host niet alleen 400 top-buyers, maar ook een grote groep media. Gedurende het event is Carniello constant aanwezig, hij kent opvallend veel mensen bij naam. Wanneer we doorvragen of er een magisch ingrediënt bestaat voor het succes van een event als dit, lacht hij hartelijk en zegt: “Human resources! Wij hebben niet de mooiste ruimte, en iedere beurs kan stands bouwen, maar wij kunnen rekenen op toegewijde teamleden, waarvan de meesten tot 4-5 jaar geleden geen enkele ervaring in beursevents hadden. Carniello noemt zijn team vol affectie het ‘golden team’ en moedigt hen zichtbaar aan om te blijven scouten en luisteren om een vinger aan de pols te houden bij de markt en de media.

Contra-intuïtief

Dat juist nu alle records gebroken worden in het 70-jarig bestaan van VicenzaOro heeft te maken met een contra-intuïtieve trend. We leven in een tijd waarin onzekerheid hoogtij viert. De hoge inflatie, de effecten van de oorlog in Oekraïne (en andere delen van de wereld), de energieprijzen en een dalende BBP; het houdt niet op. Maar het luxe segment, waaronder onze branche valt, kent een groei van 15-20%! Carniello meent dat het te maken heeft met het YOLO-effect (You Only Live Once) in een post-covid wereld. “Sommige uitgaven, waaronder die voor een horloge of juweel worden niet uitgesteld. Tel daarbij op dat de aankoop van horloges en sieraden een asset vormt (een privé-eigendom met een waarde). In tegenstelling tot een auto bijvoorbeeld, waarvan je de waarde bij het de garage uitrijden al ziet verminderen. En nu we weten dat de wereld snel kan veranderen worden we iets minder daardoor overvallen en rennen we niet gelijk naar de bank om ons geld veilig te stellen”, zegt Carniello.

Totaalpakket

Behalve juwelen vindt de bezoeker op VicenzaOro een Vintage horloge & sieradenhal, een groeiend aantal zelfstandige horlogemerken, packaging, half-fabrikaten, diamant en edelstenen en natuurlijk T-Gold, met machines, innovaties en benodigdheden voor het fabriceren van sieraden. Daarnaast is er een afwisselend programma met presentaties en panel discussies over de horloge -en sieradenbranche.



Samenvattend kunnen we stellen dat de succesvolle aftrap van onze branche hoop biedt voor enthousiasme en goede zaken in 2023.

WWW.VICENZAORO.COM

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



Serie KijkTIJD

Wie van horloges houdt, wil ook graag het uurwerk kunnen zien. Zeker als dit uurwerk iets extra bijzonders toevoegt aan een standaard uurwerk. In de nieuwe serie KijkTIJD laten we deze uurwerken zien, vol in het zicht en zonder wijzerplaat, want sommige uurwerken zijn te bijzonder om ze te verstoppen. Dit keer: de Klepcys Dice Racing van Cyrus.

deel
1

De Klepcys Dice Racing van Cyrus Chronograaf in het kwadraat



DOOR: ELZEMARIE KARSDORP

Een chronograaf is voor veel horlogeliefhebbers al de moeite waard, maar wat als een uurwerk uit twee chronograafuurwerken bestaat? Twee chronografen die kunnen samenwerken of juist onafhankelijk van elkaar. Zo'n uurwerk voor de liefhebber stop je niet weg achter een dichte wijzerplaat. Zoiets wil je laten zien, ook als dit ten koste gaat van een duidelijke afleesbaarheid die voor een chronograaf wel zo handig is.

De chronograaf waar het over gaat is de Klepcys Dice van Cyrus, waarin Dice een afkorting is van Double Independent Chronograph Evolution. Voor dit model heeft Cyrus ruimte gevonden in een kussenvormige kast met een diameter van 42 millimeter en een hoogte van 16,5 millimeter. Zonder wijzerplaat is hierin het uurwerk zichtbaar, maar dat het hier een bijzonder uurwerk betreft, verraden ook de twee kronen aan beide zijden van de titanium kast.

Onderscheid in rood en blauw

De opengewerkte wijzerplaat onthult een driedimensionale architectuur waarmee Cyrus door het gebruik van kleuren duidelijkheid brengt in welke onderdelen en tijds aanduidingen bij welke chronograaf horen. Hierdoor is het bovendien makkelijker om de chronograaf af te lezen. In rood en blauw onderscheidt het de monopusher kronen, de column wheels, de wijzers van de chronograaf op 3 uur, de centrale secondewijzer en de minuten.

er 218 bestemd zijn voor de dubbel onafhankelijke chronograaf. Met een tikgetal van 28.800 trillingen per uur is het uurwerk bijzonder nauwkeurig. Het heeft een gangreserve van zestig uur waarvoor het gebruikmaakt van slechts één veerton. Extra lastig heeft Cyrus het zichzelf gemaakt door het uurwerk omgekeerd te ontwerpen. Hierdoor biedt de voorzijde zicht op de beide column wheels die het hart van deze complicatie vormen. Door de saffierglazen achterzijde zijn de rotor en de sunray gedecoreerde bruggen te bewonderen.

De Klepcys Dice maakte zijn debuut in 2021 en is inmiddels in verschillende uitvoeringen verschenen. Van recente datum is de Klepcys Dice Racing, die is geïnspireerd op de autosport waar Cyrus als sponsor van het Haas Formule 1 team nauw bij betrokken is. Het horloge is er in twee uitvoeringen met elk een beperkte oplage van vijftien stuks. De prijs bedraagt € 44.250.

De Klepcys Dice is uitgerust met het automatische kaliber CYR718. Het bestaat uit maar liefst 443 onderdelen, waarvan

WWW.CYRUS-WATCHES.CH
WWW.ENJOYTIME.NL



zinzi
JEWELS & WATCHES

Nieuwe trendy collectie
zilveren sieraden & horloges

zinzi Rotterdam
Stand 1D461 Tel: 010-437 40 40 Mail: info@zinzi.nl

COLUMN STORY BY ESTHER EEN MAGISCH 2023

DOOR: ESTHER LIGTHART

Ik weet niet hoe u het voelt, maar zo'n nieuw jaar voelt voor mij als een cadeautje dat net uit een knisperende verpakking wordt gehaald. Sommige mensen maken graag lijstjes vol voornemens en verwachtingen. Voor anderen voelen die twaalf nog lege maanden als de blanco pagina voor de neus van een schrijver met writer's block.

Hoe u het ook ervaart, er ligt in 2023 een set aan problemen. Denk aan de inflatie, hoge loonkosten en krappe arbeidsmarkt, waarop u geen enkele invloed heeft. Maar gelukkig biedt een fris nieuw jaar ook veel mogelijkheden waarop u wél invloed heeft. Laten we zo'n mogelijkheid samen onder de loep nemen.

Retail vs E-tail

In het bakstenen retaillandschap is de invloed van online concurrentie reden voor zorg. Terecht. Maar dat een retailer niet tegen een e-tailer op kan is een hardnekkig misverstand. Volgens B.Jospeh Pine II, auteur van het boek *The Experience Economy*, kan een winkel iets bieden wat geen enkele e-tailer kan: een (mooie) ervaring. Online aanbieders bieden gemak voor de klant, zo stelt hij. Maar dat is het dan ook. Hoe kunt u daar tegen op?

Om de klant te verleiden naar uw winkel biedt u een ervaring die het de moeite waard maakt om naar u toe te komen, aldus de auteur. En dat kan op heel veel manieren; bijvoorbeeld door over ieder product, horloge of sieraad, waardevolle verhalen te delen. Doordringen van het belang van de kracht van storytelling, noemt hij winkels als L'Occitane en Provence of Lush waar het personeel daarin goed opgeleid wordt. Hij wijst ook naar winkels die de klant langer binnen weten te houden, zoals de kleine keten Eataly, die haar klanten verleidt met eten, kooklessen, een uitgebreid assortiment etenswaren en kookgerei.

Er zijn zelfs winkels die toegang heffen om binnen te komen. Toegegeven, dit betreft wel een heel bijzondere winkel en de toegang wordt afgetrokken van uw aankoop (Livraria Lello, 's werelds mooiste boekwinkel). En er zijn ook winkels waarin u de producten mag uitproberen voordat u tot aankoop overgaat, zoals bijvoorbeeld Nespresso Boutiques. Of de Apple stores waar personeel staat dat écht álles weet van de Apple gadgets. Waarom kopen mensen daar als ze het product letterlijk overal kunnen aanschaffen?

De kracht van uw onderneming bent u!

De kracht van een bezoek aan uw winkel zit soms in uw assortiment, maar meestal in uzelf. Wat maakt de ervaring voor de bezoeker bijzonder? Wat voor verhalen kunt u vertellen, wat voor ervaringen kunt u bieden die de klant fan maken van uw bedrijf? Wat wilt u dat zij vertellen over uw winkel op een feestje?

Ik weet dat u als lezer niet allemaal winkeleigenaar bent, maar u heeft allemaal te maken met klanten en concurrentie. De kracht van een ervaring bieden zit hem niet zozeer in het investeren in dure evenementen, maar in uzelf! De manier waarop u met uw klanten omgaat en hoe u hun problemen oplost. U kunt een verschil maken met de manier waarop u uw kennis inzet om hen met u te verbinden. En dat geldt ook voor mij; want hoe bied ik net een beetje meer magie in mijn relaties met klanten?

Een fonkelend nieuw jaar ligt voor ons. Ik wens u een magisch mooi jaar toe!

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 30 jaar ervaring in de internationale juwelenwereld.

WWW.BIZZITA.COM

Een laserlas machine voor:

€ 195,-
per maand



*Maand prijs voor andere lasers kan verschillen

Let op! Geld lenen kost geld

Aan het eind van de periode bent u eigenaar van het product
Verkrijgbaar op afbetaling



€ 9.250,-



€ 13.750,-



€ 16.700,-

Vermogen:

160 joule

225 joule

240 joule

Gebruik:

6 uur per dag

8 uur per dag

8 uur per dag

Programma's: vrij instelbare programma's

vrij instelbare programma's

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



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

DIAMANT



IN THE SPOTLIGHT



Kleinste kunstwerk ter wereld op diamant

Wat maakt kunst nu kunst? En wat maakt juwelen nu juwelen? Waar ontmoeten deze twee elkaar? Het antwoord op deze vragen werd 's werelds kleinste kunstwerk ooit gemaakt op een diamant. De samenwerking tussen juwelenmerk TROPHY BY GASSAN en kunstenaar Pablo Lücker bracht de kunst- en juwelenwereld samen.

De exclusieve serie diamantkunstwerken bestaat uit één kroonjuweel van 2,75 crt en twaalf diamanten van 1 crt. Deze gepatenteerde GASSAN 121® diamanten zijn voorzien van Pablo's Dream Script art.

“Een gepersonaliseerd en customized juweel is wat mensen vandaag de dag willen en waar wij met TROPHY BY GASSAN voor staan. Door de samenwerking met Pablo aan te gaan, tillen we high-end juwelen naar een nieuw niveau en spreken we jongere generaties aan door het beste van deze twee werelden samen te brengen”, zegt Calvin Jong-A-Pin, voormalig voetballer en juwelenexpert bij TROPHY BY GASSAN.

Events

29 mei Nationale Zilverdag Schoonhoven **THE PLACE TO BE OP TWEDE PINKSTERDAG**

De Nationale Zilverdag op Tweede Pinksterdag in Schoonhoven is inmiddels een bekend fenomeen. Voor de komende editie op 29 mei zijn de voorbereidingen in volle gang. Die beginnen met het kiezen van een nieuw thema, dat wordt dit jaar 'Verandering'. Een thema dat past bij een gedeeltelijk nieuw bestuur, een andere insteek van deze heugelijke dag en een intensievere samenwerking met Zadkine Vakschool Schoonhoven.

Sinds afgelopen september is goudsmid Wendy van Buren de nieuwe voorzitter van de Nationale Zilverdag. Zij neemt de hamer over van Bir Muste, die vier jaar voorzitter is geweest. Wendy heeft op de Vakschool de opleidingen goudsmiden en zilversmeden afgerond en woont al 28 jaar in Schoonhoven. Ze runt er Atelier Wens en is daarnaast vakdocent goudsmiden op de Vakschool. Dit doet ze met heel veel passie. "Het overbrengen van vakkennis die je zelf door de jaren heen hebt opgedaan is het mooiste wat er is", zegt ze.



Wendy van Buren (links) en Nikki Peeters, gefotografeerd op de Vakschool

Verandering

Ieder jaar op Tweede Pinksterdag is de Zilverstad the place to be. De historische binnenstad is die dag één grote edelsmidwerkplaats. Het thema dit jaar is 'Verandering'. Niet alleen de samenstelling van het bestuur is anders (naast een nieuwe voorzitter is er ook een nieuwe penningmeester), de indeling van de binnenstad zal ook anders zijn dan voorgaande jaren. "We gaan ons richten op hopelijk veel nieuwe goud- en zilversmeden, waaronder ook een aantal met internationale allure", vertelt Wendy. "Deze enthousiaste deelnemers zetten we in de spotlight op het Doelenplein."

Samenwerking

Met de komst van de nieuwe voorzitter wil de Zilverdag de samenwerking met de Vakschool intensiveren. Door de korte lijntjes, die de Zilverdag ook met het Nederlands Zilvermuseum heeft, komt er nu een mooie drie-eenheid tevoorschijn, zegt Wendy: "Ik ben in gesprek gegaan met Kontakt, de studentenvereniging van de Vakschool, en we hebben samen veel nieuwe ideeën bedacht waardoor de vakstudenten meer betrokken worden bij de Zilverdag. Zo gaan ze natuurlijk helpen op de Zilverdag en worden ze aan de Junior Challenge gekoppeld." Het Zilvermuseum gaat voor deze Challenge middagen organiseren waarop jonge deelnemers hun werkstuk kunnen gaan maken. Zij krijgen hierbij ook hulp van studenten."

Ambassadeur Nieuw Talent

Tijdens de vorige Zilverdag won Nikki Peeters de eerste prijs tijdens het Nieuw Talent Plein. Zij presenteerde zichzelf en haar werk het beste en de jury beloofde haar hiervoor. "We willen nieuw talent aanmoedigen en hier meer aandacht aan besteden. Daarom hebben we Nikki gevraagd om aankomende editie, namens de Vakschool, ambassadeur Nieuw Talent te worden."

Deelname

Tot slot is een vernieuwde website ook passend binnen het thema 'Verandering'. Een frisse look & feel waar enthousiaste deelnemers zich eenvoudig kunnen aanmelden voor een stand of voor de Silver Challenge. "We streven naar een fantastische dag. Alhoewel het wat mij betreft met al deze nieuwe initiatieven bij voorbaat al geslaagd is!", lacht Wendy.

WWW.ZILVERDAG.NL

Events

TEFAF MAASTRICHT

Van 11 t/m 19 maart vindt TEFAF plaats in het MECC te Maastricht. Mis de kans niet om 7.000 jaar buitengewone kunst en design te ontdekken, zorgvuldig samengesteld en gepresenteerd door de 268 exposanten van TEFAF.

TEFAF Maastricht wordt beschouwd als een van 's werelds belangrijkste beurzen voor beeldende kunst, antiek en design. Met prestigieuze exposanten uit zo'n 20 landen is TEFAF Maastricht een showcase voor de mooiste kunstwerken die momenteel op de markt zijn. Naast de traditionele gebieden van schilderijen, antiek en klassieke antiquiteiten van oude meesters, vindt u ook moderne en hedendaagse kunst, sieraden, 20e eeuwse design en werken op papier. Naast de fysieke TEFAF Maastricht is er ook TEFAF Online, waar het publiek de kans krijgt om de hoogtepunten van de beurs te ontdekken.

WWW.TEFAF.COM



LOT UIT DE LOTERIJ

Van 16 februari t/m 24 september is in het Nederlands Zilvermuseum de tentoonstelling 'Lot uit de Loterij' te zien. Loterijen waren een vorm van crowdfunding avant la lettre in de 16e en 17e eeuw.

Aanleiding voor een loterij was altijd een ramp. Een grote brand, verwoesting door plundersers of het regelen van een opvangplek voor wezen, zieken, ouderen of armen. Arm en rijk konden deelnemen. En wie houdt er nou niet van de kans om te winnen? Misschien vervult deze de wens voor een beter leven of het verlangen naar iets wat je anders niet zou kunnen kopen. Tegelijk help je het goede doel. In de 15e eeuw ontstonden in de Nederlanden loterijen, met zilver als hoofdprijs. Aan zilversmeden werd gevraagd prijzen aan te leveren. Vaak gebruiksvoorwerpen, van zoutvaten tot zilveren lepels of schalen. Een bekende schilder maakte een prent van de ramp en de prijzen, zodat van heinde en verre mensen in de verleiding werden gebracht om mee te doen. Verkopers van loten trokken door heel Europa om loten te verkopen. Zij brachten later ook de winnaars hun prijs, net als TV-sterren dat nu doen.

Eigenlijk is er sindsdien niet veel veranderd. We zamelen nog steeds geld in voor goede doelen en prijzen moeten tot de verbeelding spreken. In de expositie Lot uit de Loterij ontdekt de bezoeker de bijzondere verhalen van toen, die worden verteld vanuit verschillende perspectieven met 16e en 17e eeuwse zilver uit de Nederlanden.

WWW.ZILVERMUSEUM.NL

KUNST AAN HET HOF

Kunst aan het Hof, de exclusieve kunstbeurs van het noorden, krijgt na de eerste succesvolle editie een vervolg van 22 tot en met 26 maart 2023. De Havezate van resort Hof van Saksen bij Assen/Groningen is opnieuw het toneel voor toonaangevende galeries en kunsthandelaars met hun topcollecties kunst, antiek, juwelen en design.

De organisatoren en deelnemers van de eerste Kunst aan het Hof zijn zeer tevreden over de aandacht en al het bezoek dat vorig jaar werd ontvangen. Naar een tweede editie wordt dan ook reikhalzend uitgekeken. Naast schilderijen en antiek zorgen onder meer HA-Juweliers en The old Treasury voor een aanbod juwelen. Bijzonder is ook de Cloned Bulldog in brons met zilveren plating van William Sweetlove.

WWW.KUNSTAANHETHOF.NL



Foto: Carla Leijen





Bijou Moderne

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



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



Compleet assortiment met meer dan 50.000 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

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 (vijlsel, 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.nl

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

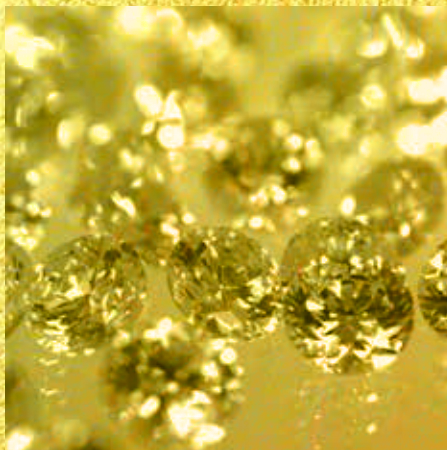


Onderdeel van:



www.bgpedelmetaal.nl

in de praktijk



Nieuws van de FGZ

Nieuwe cao Retail Non-food

Er is een nieuwe cao Retail Non-Food. De nieuwe cao heeft een looptijd van 1 januari 2023 t/m 31 december 2023. De definitieve cao-tekst en de loontabellen zijn te lezen en te downloaden op WWW.ONDERNEMERS.FGZ.NL (u dient hiervoor in te loggen).



Nieuw lid aanbrengen = korting

Als FGZ-lid bent u ambassadeur voor de vereniging. U bent niet voor niets lid; u weet van al het werk dat de FGZ voor de hele branche doet én voor de individuele leden. Dus wie kan het lidmaatschap van de FGZ beter promoten dan ú, als ambassadeur! Weet u van collega's dat ze (nog) geen lid zijn? Leg uit dat lid zijn loont, vertel over de voordelen. Zeg ook dat wie geen lid is, eigenlijk meelift op alles wat er voor de hele branche wordt gedaan zonder daarvoor een steentje bij te dragen. Voor elk nieuw lid dat u aanbrengt kunt u rekenen op een korting van € 50 op uw eigen contributie.



Nieuwe taxatiestempels verstuurd



Alle leden van de Sectie Taxateurs van juweliersartikelen van na 1952 hebben inmiddels een nieuw stempel voor de jaren 2023 en 2024 ontvangen. Het stempel, met persoonlijk nummer, is te gebruiken voor taxatierapporten.

BRANS ALMELO

Let's work together!

HORLOGE REPARATIE

SIERADEN REPARATIE

GRAVEREN

ALLE SOORTEN
ZETWERK



BRANS  ALMELO

Zeearend 9 | 7609PT Almelo | 0546 – 819 607 | receptie@bransalmelo.nl | www.bransalmelo.nl

Beveiligingscommissie FGZ

John Wielinga neemt afscheid als voorzitter



In november heeft John Wielinga tijdens een bijeenkomst van de Beveiligingscommissie van de FGZ afscheid genomen als voorzitter. Tijdens deze gelegenheid mocht hij als dank voor alles wat hij voor de commissie en de branche gedaan heeft een gouden FGZ-speld met briljant in ontvangst nemen. Zijn taken worden overgenomen door twee vakgenoten.

John Wielinga heeft zich jarenlang met succes ingezet voor de veiligheid in de branche. Hij was onder meer verantwoordelijk voor de Masterclass Beveiliging; talloze keren heeft hij collega's in de branche op enthousiaste wijze gewezen op alle veiligheidsaspecten in de winkel. De FGZ is John dankbaar voor alles wat hij voor de branche gedaan heeft. Zeer verdiend kreeg hij uit handen van FGZ-directeur Patrick Thio de gouden pin opgespeld.

Tijdens de bijeenkomst werden Johns opvolgers voorgesteld: Ruud Reijers en Han Kaldenbach. Ruud en Han zijn beide actief als ondernemer; Ruud is eigenaar van Juwelier Punte in Utrecht en Han is filiaal manager van Strego Juwelier in Hilversum. De heren gaan de voorzitterstaken samen uitvoeren.

Susidiemogelijkheden beveiliging

Dankzij subsidie van het Ministerie van Justitie en Veiligheid biedt de FGZ ondernemers verschillende subsidie-mogelijkheden:

Masterclass Beveiliging

Tijdens compacte trainingen van één dagdeel op locatie wordt met alle medewerkers aandacht besteed aan de aspecten die met veiligheid te maken hebben. Het doel daarvan is het hele team bewust te maken van die aspecten; met z'n allen zorg je voor een zo veilig mogelijk winkel. Daarnaast krijgt de ondernemer adviezen over een optimale beveiliging van de winkel. De trainingen zijn dankzij de subsidie gratis en worden verzorgd door een met de branche bekende trainer. Na afloop van de training ontvangen de deelnemers het certificaat Organisatorische maatregelen voor beveiliging juwelierszaken.

Camerasysteem/Live View

Een goed werkend camerasysteem heeft een preventieve werking. Mocht er toch een inbraak of overval plaatsvinden, dan kan de meldkamer van de politie met behulp van Live View meekijken. Nu de alarmverificatie bij de PAC's ligt is het van belang dat uw camerasysteem geschikt is voor Live View. De subsidie bestaat uit een financiële bijdrage op de aanschaf van een nieuw camerasysteem met aansluiting op Live View of een bijdrage om het huidige camera-systeem geschikt te maken voor Live View.

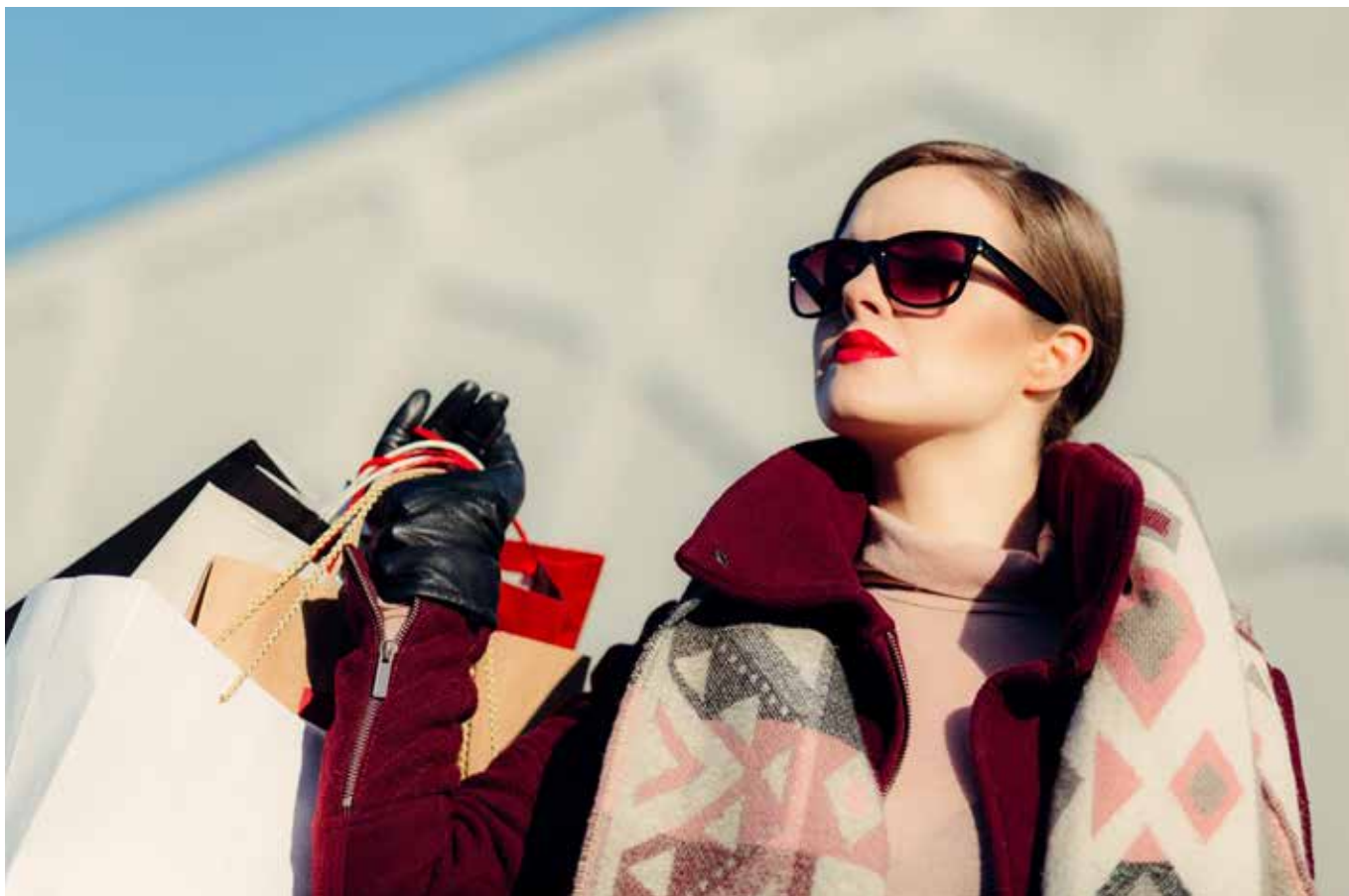
Grondslot voor rolluik

Criminelen maken bij inbraken regelmatig gebruik van een speciale garagekrik om rolluiken te ontzetten waardoor ze de winkel binnen kunnen dringen. De FGZ raadt aan om een speciaal ontwikkeld grondslot te laten installeren dat bestand is tegen het gebruik van een dergelijke garagekrik. De subsidie bestaat uit een korting op de aanschaf van dit slot.

Het beschikbare subsidiebedrag is niet onbeperkt, dus op=op. Voorwaarden en aanvraagformulier staan op

WWW.ONDERNEMERS.FGZ.NL.

Het nieuwe en aangescherpte consumentenrecht **‘Ik heb garantie!’**



DOOR: BART SPRANGERS, ADVOCaat

In de branche wordt er dagelijks mee gewerkt; garantie. Maar hoe zit het nu echt? Wat moet een verkoper op basis van de wet? En wanneer slaat garantie om in klantenservice? Vorig jaar zijn de rechten van de consument wettelijk verder uitgebreid. In dit artikel neemt Bart Sprangers, advocaat bij Advocatenkantoor The Legal Department, ons mee in het (vernieuwde) consumentenrecht.

Garantie?

Bij elke overeenkomst geldt dat ‘de prestatie’ aan de overeenkomst moet beantwoorden. Gaat het kapot of komt het gerepareerde probleem terug, dan zal de klant moeten bewijzen dat het aan u lag. De wet komt de consument echter ‘te hulp’ wanneer het ‘gebrek’ ontstaat binnen 1 jaar (dit was 6 maanden); dan is het aan u als ondernemer om te bewijzen dat het gebrek niet aanwezig was bij aflevering. Los van deze ‘conformiteitseisen’, zijn ook de ‘commerciële garanties’ bepalend voor de rechten die de consument kan uitoefenen. Wanneer u een consument aanvullende garanties biedt, kan hij u daar ook aan houden. Publieke

reclame-uitingen vallen daar óók onder, waarbij de voor de consument meest gunstigste garantie geldt.

Beperken van de garantie

Bij het consumentenrecht komt het aan op ‘duidelijke informatieverstrekking’. Zijn er beperkingen aan wat de consument kan verwachten, dan moet dat duidelijk met de consument overeen worden gekomen. Zo kan het recht op garantie enkel worden ingeperkt wanneer u bij het sluiten van de overeenkomst uitdrukkelijk de consument ervan in kennis heeft gesteld én hij dat bij het sluiten van de overeenkomst uitdrukkelijk en afzonderlijk heeft aanvaard.

Dit kan (dus) niet via de algemene voorwaarden, maar moet expliciet. Vooral bij online-verkopen vraagt dit de nodige aandacht.

Onderhoudsplicht

Een product dat wordt gebruikt, kan slijten. (Normale) slijtage valt (doorgaans) niet onder de garantie. Een verkoper of leverancier kan bepalen dat bijvoorbeeld een horloge periodiek onderhoud nodig heeft, wil er aanspraak gemaakt kunnen worden op garantie. Dit is een legitieme voorwaarde, die wel uitdrukkelijk gemeld moet worden. Wanneer tevens wordt geëist dat dit onderhoud plaats dient te vinden door een erkend reparateur, komen we in een schemergebied. Feitelijk wil de verkoper daarmee de discussie uitsluiten dat er ondeskundig onderhoud heeft plaatsgevonden aan het product, waardoor de schade (mogelijk) is ontstaan. Deze eis is derhalve toegestaan, maar of dit daadwerkelijk de garantie mag beperken kan een bewijsrechtelijke discussie opleveren.

Hergebruik van onderdelen

Wat hiervoor staat, geldt voor alle producten en diensten die u levert. Maakt u (evt. in overleg met of op verzoek van de klant) gebruik van gebruikte onderdelen, dan mag de consument feitelijk hetzelfde verwachten als wanneer er een nieuw onderdeel was gebruikt. Juist dan is het essentieel om uitdrukkelijke afspraken te maken, wat de consument kan verwachten en dit vast te leggen.

Herstel en ontbinding

Doet een consument een beroep op zijn garantierechten, dan gold dat de consument u eerst moest vragen om het te herstellen of te vervangen. Pas wanneer dat niet kon of niet gebeurde, had de consument het recht om de overeenkomst te ontbinden of een prijsvermindering te eisen.

Nu kan de consumenten bij 'ernstige tekortkomingen' direct overgaan tot ontbinding van de overeenkomst of het eisen van prijsvermindering. Ook kan de consument eerder naar deze 'zware middelen' grijpen, wanneer herstel niet binnen een redelijk termijn kan of lukt.

Verder is het niet meer mogelijk om een 'gebruiksvergoeding' door te rekenen aan de consument, wanneer een gebrekkig onderdeel wordt vervangen. Voorheen kon van een consument gevraagd worden mee te betalen, wanneer een oud product (in de garantie) werd vervangen voor een ander of nieuwer product. Hij had er immers toch ook een tijdje (wel) gebruik van kunnen maken. Dit is nu alleen nog mogelijk, wanneer het nieuwere product ook een aantoonbaar beter product is (qua kwaliteit of gebruiksmogelijkheden).

Digitale inhoud

Wat ook nieuw is, is dat het consumentenrecht (ook) van toepassing is op 'digitale inhoud' of een 'digitale dienst' die verwerkt is in een product. Ook in onze branche worden steeds meer producten gebruikt en verkocht met een digitaal element (denk aan smartwatches).

Vanaf nu rust op u als verkoper de plicht om digitale apparaten en diensten werkend en veilig te houden. In de praktijk zal u als verkoper deze verplichting door (moeten) leggen aan de leverancier van een product – maar wettelijk bent u het aanspreekpunt van de consument.

Hoe lang u als verkoper verplicht bent updates aan consumenten aan te bieden is niet exact bepaald, maar geldt op basis van 'proportionaliteit' – kortom, wat redelijk is voor een consument. Bij een duurder product mag men bijvoorbeeld langer updates verwachten. De verantwoordelijkheid voor het daadwerkelijk installeren van een update ligt bij de consument; op u rust echter wel de verplichting om duidelijke informatie te verschaffen over de beschikbaarheid van nieuwe updates en de manier waarop updates moeten worden uitgevoerd. Doorgaans 'regelt' het digitale apparaat dit zelf.

De rol van de leverancier en producent

Wanneer een consument klaagt, klopt hij aan bij de verkoper. Dat is immers de (contracts)partij die hem het product heeft verkocht, die instaat voor het normale gebruik en gehouden is zijn eigen toezeggingen én die van de leverancier na te komen. De verkoper is ook verplicht de (gevolg) schade van de consument te vergoeden. De verkoper is echter wettelijk niet aansprakelijk voor letselschade en schades van meer dan € 500 die aan een ander product worden veroorzaakt. Hiervoor is de producent aansprakelijk op grond van de regels rond productaansprakelijkheid.

Uiteindelijk heeft de verkoper altijd het wettelijke recht om al zijn kosten op zijn leverancier te verhalen, tenzij de schade ziet op toezeggingen die hijzelf heeft gedaan of heeft veroorzaakt. In dit kader is het raadzaam de leverancier te betrekken bij een klacht of, mits de consument ermee instemt, deze direct door te sturen.

Klantenservice

Alles wat een verkoper meer doet dan de wet of de toezeggingen rechtvaardigt is een service. Is er niets mis met een product en de consument wil het ruilen of terugbrengen, dan hoeft daar formeel niet altijd aan meegewerkt te worden of mag worden volstaan met het verstrekken van een tegoedbon.

Betreft het een internetverkoop of heeft de verkoper zelf aangegeven dat de consument het product kan terugbrengen, dan ligt dat anders.

Een klagende consument is vervelend en als ondernemer wilt u dat probleem zo goed mogelijk oplossen.

Bij het aanbieden van die oplossing is het vaak behulpzaam om de consument te kunnen uitleggen waar hij formeel recht op heeft. Alleen dan kan duidelijk gemaakt worden dat de verkoper feitelijk een service verleent en geen garantie.

Levenslange garantie

Diverse merken in de branche geven 'levenslange garantie', maar hoe lang is dat? Feitelijk kan die vraag niet beantwoord worden, zonder de exacte toezegging van de producent te kennen. De 'redelijke verwachting' die hieruit voortvloeit, is dat het uurwerk tenminste een mensenlevenlang meegaat. Normale slijtage en andere gevolgen van gebruik vallen hier (doorgaans) niet onder. Ook schade die is ontstaan door onkundig gebruik of (gebrek aan kundig) onderhoud, zal (doorgaans) uitgesloten zijn. Leveranciers moeten wel beseffen er zorg voor te dragen dat er voldoende onderdelen op voorraad zijn. Kan immers het product niet worden hersteld of vervangen, dan rest de consument enkel ontbinding van de koopovereenkomst.

Garantie na de garantie?

Daar waar de periode van toegezegde garantie voorbij is en de verwachte (technische) levensduur voor normaal gebruik tegen het einde loopt, ontstaat een schemergebied. De consument mag verwachten dat hij het product een bepaalde periode probleemloos kan gebruiken, hetgeen hij ook grotendeels heeft gedaan. In die situaties is het redelijk dat de kosten van herstel middels een verdeelsleutel worden verdeeld tussen de consument en verkoper. Is de te verwachten levensduur ongeveer 10 jaar en treedt het defect op na 7 jaar, dan kan van de consument verwacht worden 7/10e van de kosten te dragen, tenzij het ziet op een onderdeel dat simpelweg de volle 10 jaar had behoren te werken.

Uitblink-booster

Actieve teamtraining voor FGZ-leden



Speciaal voor ondernemers en hun medewerkers in de juweliersbranche: de trainingen van Uitblinkers. Trainingen met aandacht voor inhoudelijke kennis, het leren presenteren en verkopen van producten en het verbeteren van de onderlinge samenwerking. Speciaal voor leden van de FGZ organiseert Uitblinkers een korte en actieve teamtraining.

Team Uitblinkers bestaat uit Kim Vanhommerig en Baukje van Delft. Zij vormen het perfecte duo om u of uw medewerkers te laten uitblinken. Kim en Baukje hebben beiden de opleiding aan de Vakschool in Schoonhoven met succes afgesloten en Baukje was docent aan de Vakschool. In 2022 zijn ze samen begonnen met het geven van trainingen aan juweliersteams.

Unieke modules

De combinatie van Kim uit de praktijk en Baukje met de theorie, als docent, brengt alle kennis uit de branche op een unieke manier samen, vertellen de dames. “We hebben 4 unieke modules ontwikkeld die erop gericht zijn de juwelier en het team extra focus te geven op de belangrijkste elementen van het vakgebied.” Het afgelopen jaar hebben Kim en Baukje hun concept met succes bij 16 bedrijven uitgerold. “Ook dit jaar belooft alweer veel goeds”, aldus Kim. “Maar, zoals we ook in onze trainingen uitleggen, we blijven niet stilstaan en zijn altijd op zoek naar vernieuwing, verbinding en verbetering.”

Uitblink-booster

Om die reden is er nu een speciale samenwerkingsactie met de Federatie Goud en Zilver opgezet: de Uitblink-booster. “Een korte energieke impuls voor FGZ-leden die op zoek zijn naar de unieke kennis en ervaring die Uitblinkers biedt”, zegt Baukje.

Vanuit de branche komen geregeld vragen naar boven, vertelt ze. Welke training past bij mijn personeel? Waar krijgen ze praktische aanwijzingen, specifieke vakkennis en wordt het verkoopteam geënthousiasmeerd? “En daarom dus deze nieuwe, frisse en actieve teamtraining! Deze booster is korter dan de bestaande modules en bedoeld om teams in 2½ uur tijd via een creatief programma een fantastische ervaring te geven met de focus op samenwerken en verkoop. We zullen de training altijd samen verzorgen, bij de juwelier in de winkel.”

De kosten voor de training bedragen € 500,- per team (werkzaam op de betreffende locatie). FGZ-leden kunnen inschrijven via INFO@UIT-BLINKERS.NL.

WWW.UIT-BLINKERS.NL

Workshop etiquette op Retailbeurs

Het Uitblinkers-team verzorgt tijdens de voorjaarsbeurs op 12-14 maart een workshop die inspeelt op de gastvrijheid die de juwelier biedt en uitstraalt: Uitblinken met etiquette! Met: de etiquetteregels rondom het serveren van koffie/thee, tips voor een succesvolle verkoop en stylingtrends op dit gebied. Kom langs op de beurs en neem vooral het hele team mee!

Vijf fasen om door te lopen

Bedrijf overdragen? Begin op tijd!



DOOR: ESTHER WARMERDAM

De overdracht van uw bedrijf is méér dan het bepalen van de overnamesom en een handtekening zetten. Eigenlijk begint het al op het moment dat de vraag ontstaat wie het bedrijf wil en kan overnemen. Is dat een familielid of een medewerker? Iemand van buiten het bedrijf? De Federatie Goud en Zilver organiseerde afgelopen najaar samen met MKB Advies Partners een webinar over dit belangrijke onderwerp.

Paul Overwater (MKB Advies Partners) nam aan de hand van een presentatie de deelnemers mee in de wereld van bedrijfsopvolging. Voor wie dit webinar heeft gemist, vatten wij de inhoud samen. Zo weet u welke fasen u moet doorlopen en waar u op moet letten voor een succesvolle bedrijfsoverdracht.

Overdracht binnen familie of personeel

Heeft u een zoon, dochter of medewerker die de zaak wil overnemen? Fijn, maar is deze persoon ook in staat om het bedrijf voort te zetten? Vaak moeten verschillende aspecten van het ondernemerschap nog worden ontwikkeld.

Dit is een proces, dus betrek de persoon steeds meer bij de bedrijfsvoering. Hierdoor wordt het vaak snel duidelijk of iemand in staat is om u daadwerkelijk op te volgen.

Geen opvolger? Draag dan over aan een derde

Het kan zijn dat opvolging binnen de familiesfeer of via medewerkers niet aan de orde is. Dan moet buiten de deur gekeken worden wanneer, hoe en aan wie het bedrijf wel overgedragen kan worden. Hoe vindt u de persoon of onderneming aan wie u de zaak zou willen overdragen?

Fasen bedrijfsovername

Het proces van bedrijfsovername is globaal in vijf fasen in te delen. Van het nadenken over een toekomstige bedrijfs-overname tot en met de periode na de daadwerkelijke overdracht. Deze fasen zijn allemaal even belangrijk en het goed en tijdig doorlopen leidt tot een grotere kans op een succesvolle bedrijfsovername.

Fase 1 Oriëntatie

U denkt na over de persoonlijke wensen en belangen van uw bedrijf en in deze fase begint het inwinnen van informatie. Waarom gaat u uw bedrijf verkopen? Is dit omdat u met pensioen gaat of wordt de verkoop ingegeven door een andere gebeurtenis in uw leven? Het motief van verkopen speelt een grote rol bij het 'hoe' van de verkoop van uw bedrijf, maar ook op welke termijn dit moet gebeuren.

Fase 2 Voorbereiding

U bepaalt onder andere de doelen van de bedrijfsovername. Wilt u het bedrijf binnen de familie houden? Wil u een zo hoog mogelijke opbrengst en mag het proces wat langer duren? Moet u door omstandigheden zo snel mogelijk uw

“ Het is belangrijk om op tijd na te denken over de toekomst van uw bedrijf en goed advies in te winnen ”

bedrijf verkopen en stelt u een minimale verkoopprijs vast? Wilt u na de overdracht betrokken blijven bij het bedrijf? Dit is slechts een aantal mogelijke vragen die u in deze fase beantwoordt. In deze fase vindt ook de waardebeoordeling van uw onderneming plaats. Dit is meer dan een rekensom op basis van de cijfers. Er wordt ook gekeken naar de persoonlijke invloed van u als ondernemer, marktontwikkelingen en de succesfactoren van uw bedrijf.

Fase 3 Zoeken & onderhandelen

U stelt een profiel op van de ideale overnamekandidaat en de zoektocht begint. Let hierbij op dat de ideale kandidaat

niet uw spiegelbeeld hoeft te zijn. U stelt natuurlijk niet alleen een profiel van de koper op; u maakt ook een profiel van uw onderneming. Feitelijk en objectief, zodat potentiële kopers een goed beeld van uw bedrijf krijgen. Is er een match, dan volgt de kennismakingsfase. Is er daarna ook een klik? Dan starten de onderhandelingen.

Fase 4 Koop & afronding

De onderhandelingen zijn afgerond, u bent het met elkaar eens en de uitkomst wordt verwerkt in een koopovereenkomst. Let op, een koopovereenkomst is meer dan een vaststelling van de prijs. De voorwaarden voor de verkoop zijn minstens zo belangrijk. Het inbouwen van goede voorwaarden voorkomt een slecht gevoel en mogelijke problemen achteraf.

Fase 5 Invoering & loslaten

U werkt samen met de koper toe naar het daadwerkelijke moment van overname. Hoelang blijft u meewerken in het bedrijf en hoe gaat u dat afbouwen? Blijft u na de overdracht nog betrokken; is dat dan operationeel of als adviseur? U moet gaan toewerken naar uw nieuwe rol in de onderneming of het idee dat u helemaal niet meer meewerkt. Wat gaat u doen na die periode om niet in het welbekende 'zwarte gat' te vallen?

Uitdaging

Zo op papier lijkt de overname van een bedrijf makkelijk, maar dat is het niet altijd. De persoonlijke afhankelijkheid van de verkoper en het profiel van de kopende partij maakt het soms uitdagend. Ook de financiering (veelal van de oude aanwezige voorraad) kan een hobbel zijn. Door hier creatief mee om te gaan komen verkoper en koper meestal wel tot een oplossing.

U ziet, er is veel om rekening mee te houden. Daarom is het zo belangrijk dat u op tijd nadent over de toekomst van uw bedrijf en dat u hierbij goed advies inwint. Heeft u vragen en wilt u hier vrijblijvend over sparren? Neem dan gerust contact op met MKB Advies Partners, via ondernemen@mkbap.nl of 085-0604700.

WWW.MKBAP.NL

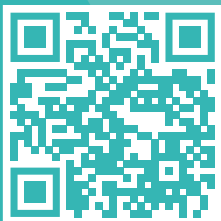
Betaalgemak als een service

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!



www.pinnen.nl



Zadkine Vakschool Schoonhoven aan het woord

Cursus in the spotlight: Emailleren Plique-a-jour



DOOR: FLEUR RAMOS-KRENTEN

Op Vakschool Schoonhoven ontdek je de kracht van het ambacht. Mooie dingen maken en momenten creëren die het leven verrijken. Dit vraagt om vakmanschap en creativiteit. Nieuw is de cursus Emailleren Plique-a-jour, één van de mooiste emailleertechnieken.

Emailleren is een eeuwenoude techniek waarmee sieraden versierd kunnen worden. Met een glasachtige glazuurlaag krijgen ze de mooiste kleuren en effecten. De Plique-a-jour emaille techniek (het daglicht binnenlatend) is vooral bekend uit de Art Nouveau-periode toen het gebruik van emaille bij het vervaardigen van sieraden vaak werd toegepast. Ook nu is het nog steeds één van de meest geliefde technieken bij het emailleren van sieraden. Het emaille heeft geen ondergrond en is doorzichtig. Een zilveren sieraad met open vakjes wordt geëmailleerd zonder ondergrond en zonder lijm zodat er een glasheldere kwaliteit ontstaat.

Wat wordt tijdens de cursus behandeld?

- Er is aandacht voor het ontwerp. De vorm en de grootte van de open vakjes zijn van belang voor een sieraad met de Plique-a-jour techniek.
- Er wordt geleerd hoe u het emaille behandelt om een mooi en helder effect te krijgen.
- U leert hoe u emaille in de open vakjes in het zilver aanbrengt.
- Ook het juiste gebruik van de emailleeroven komt aan bod. Het volgen van het smeltproces speelt een grote rol in deze techniek.

Na afloop van de cursus Emailleren Plique-a-jour ontvangt u een bewijs van deelname van Zadkine Vakschool Schoonhoven. Door de cursus te volgen leert u niet alleen een nieuwe techniek, ook uw netwerk binnen het vak wordt uitgebreid.

De nieuwe cursus Emailleren Plique-a-jour wordt gegeven in vijf ochtenden vanaf zaterdag 11 maart in de Vakschool in Schoonhoven. De cursuskosten bedragen € 615,- (incl. materiaal). Om deze cursus te kunnen volgen is enige ervaring met emailleren nodig. Meer informatie: Ellen Leeuwenburgh, aanspreekpunt Cursus & Training: ctvakschool@zadkine.nl, 088-945 41 24.

Cursus & Training: ook in Veghel en Arnhem!

Door de unieke expertise en branche-erkende opleidingen weten professionals en zij-instromers Zadkine Vakschool Schoonhoven te vinden om hun kennis bij te schaven en carrière vorm te geven. Zowel voor deze vakgenoten als hen die dit willen worden zijn er tal van cursussen te volgen, onderverdeeld in de volgende vakgebieden: Goudsmiden, Juwelier, Uurwerktechniek, Edelsteenkunde en Sieraden ontwerpen op de computer. Recent is de website geüpdatet en kan er nu voor alle cursussen digitaal aangemeld worden. Cursussen zijn te volgen in Schoonhoven, Arnhem en Veghel. Meer informatie en het laatste nieuws over alle cursussen en trainingen is te vinden op ZADKINE.NL/VAKSCHOOLSCHOONHOVEN.

Lezersonderzoek

Blij met Edelmetaal

Edelmetaal Magazine is hét vakblad voor juweliers, edelsmeden, uurwerktechnici en overige vakgenoten. De redactie doet haar best om elke editie van Edelmetaal zo interessant mogelijk te maken. Maar wat vinden de lezers er eigenlijk van? Dat werd uitgezocht via een lezersonderzoek. Het resultaat: de lezers zijn nog altijd blij met Edelmetaal!

Om van de lezers te horen wat ze goed vinden aan Edelmetaal, of juist minder goed, was eind vorig jaar een online enquête met diverse vragen uitgezet. Uit de antwoorden bleek het volgende.



Edelmetaal Magazine

Van alle respondenten bleek het leeuwendeel juwelier of edelsmid en lid te zijn van de FGZ. De meeste lezers gaven aan Edelmetaal snel na ontvangst te lezen: binnen een week nadat het vakblad op de mat ligt. Niet iedereen leest het blad van voor naar achter, maar de meesten lezen het vrij intensief: maar liefst 85% van de respondenten vertelde diverse tot vrijwel alle artikelen te lezen. Veel lezers laten ook anderen het blad lezen, medewerkers bijvoorbeeld, of leggen het in de winkel.

De redactie was erg benieuwd hoe de lezers denken over de verschillende artikelen en rubrieken in Edelmetaal. Uit het onderzoek blijkt dat deze goed gewaardeerd worden. De voornaamste interesse van de respondenten ligt bij branche- en productnieuws, nieuws over technieken, materialen en markontwikkelingen. Ook zijn de lezers blij met interviews met vakgenoten, beursverslagen en artikelen over nieuwe modetrends. Op het gebied van vormgeving, beeldgebruik, fotografie en leesbaarheid is alom positief gereageerd: ook hier geeft zo'n 85% van de lezers aan zeer tevreden te zijn. Verder vinden alle respondenten dat het belangrijk is dat Edelmetaal een onafhankelijk vakblad is.

Naar aanleiding van de vragen hebben diverse vakgenoten waardevolle opmerkingen, suggesties en tips ter verbetering gegeven waar de redactie wat mee kan. Zo zullen we proberen in te spelen op de behoefte aan meer technische artikelen. Al met al is de redactie blij met de uitkomst van het onderzoek. Die geeft aan dat Edelmetaal nog altijd een zeer gewaardeerd vakblad is.

Edelmetaal Jaarboek

Sinds jaar en dag verschijnt naast het magazine ook het welbekende Jaarboek. Het uitgebreide naslagwerk vol informatie en adressen dat veel in de winkel wordt gebruikt. Wat vinden de lezers van het Jaarboek? De merken- en leverancierslijsten worden veelvuldig geraadpleegd, zo blijkt. Op de vraag of er behoefte is aan een digitale versie van het Jaarboek of juist niet, is wisselend gereageerd. Een verrassend groot deel preferereert de gedrukte versie, een even groot deel zou een online versie handig vinden. De tijd zal leren wat hiervoor de beste oplossing is.



Edelmetaal Online

Tot slot konden de lezers hun mening geven over de digitale nieuwsbrief, Edelmetaal Online. Deze wordt erg goed gelezen met een openingsrate van ca. 60%. Meer dan de helft leest of bladert de nieuwsbrief meteen door en laat deze ook door medewerkers lezen. Van de nieuwsberichten worden met name branche- en productnieuws gewaardeerd.

De redactie bedankt iedereen die de moeite genomen heeft mee te werken aan het lezersonderzoek! Heeft u nog tips of opmerkingen, laat het ons weten via federatie@fgz.nl



Kantoor:

Arcadialaan 16 B,
Alkmaar

Productie:

Slootvaartweg 8,
Slootdorp

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.



Elektronica

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



Industrieel

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



Dentaa

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



Granulaat en baren

Mogelijkheid tot het aankopen van en omzetten in goud- en zilver granulaat en baren.



Gewichtsrekening

De mogelijkheid tot het gebruik van een gewichtsrekening, met de optie om uw gewichten naar een derde partij over te boeken (zoals fabrikanten, collega edelsmeden of andere raffinaderijen).



Management Systeem

Voor het fixeren van koersen, inplannen van een ophaalopdracht, inzicht in analyses, overzicht van facturen.



Gratis verzekerd transport

Wij kunnen kosteloos uw materiaal komen ophalen. Daarnaast kunt u bij onze kantoren in Rotterdam en Alkmaar uw pakket afgeven.

Onderdeel van:



AUNEXUM
PRECIOUS METALS GROUP



GEZOCHT ALLES M.B.T. OUDE HORLOGES

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

Denk hierbij aan:

- Compleet werkende horloges
- Uurwerken en onderdelen
- Horlogedossjes
- Gereedschap
- Banden
- Overige horlogeonderdelen

Eventueel defect geen probleem!

“Wij kopen tevens uw oude, lege batterijen tegen een zeer goede prijs”

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!

Zowel telefonisch als via
whatsapp bereikbaar
Marnix Maurer: 06 184 66 854
info.vintagechrono@gmail.com

Vergulden en Rhodineren Bij Drijfhout

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



- Jarenlange ervaring
- In eigen fabriek
- Korte levertijd



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

J e s s e

J E W E L R Y

Zoekt voor haar zeer moderne juwelenzaak
in Amsterdam een **nieuwe collega m/v**

Voor 24-40 uur p.w. voor de verkoop en eventueel management:

- Winkel en verkoopervaring is een pre
- Passie voor luxe in het hogere segment, vooral op het gebied van juwelen
- Basiskennis social media is wel fijn
- Juwelen kunnen ontwerpen (digitaal of met de hand)

Ben jij misschien de duizendpoot die wij zoeken?

Je salaris zal navenant je prestaties zijn en is dan ook meer dan uitstekend!

Verstuur je cv naar onderstaande e-mailadres:
ruud@jesse.nl



REACH YOUR SUMMIT




Alpina
1883 GENEVE

ALPINER EXTREME AUTOMATIC
Swiss Professional Alpine Watch

INDEPENDENCE, PERSEVERANCE, HERITAGE.
www.alpina-watches.com

SUCCESSFUL

DUTCH RETAIL DESIGN

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

**WSB
DESIGN
.COM**

RETAIL OFFICE LIVING



JUWELIER MAAS // STEENWIJK (NL)

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