

EDEL METAAL



78e jaargang - december 2023

Nummer 6

Edelmetaal is het vakblad van de
Federatie Goud en Zilver

Themanummer trouwsieraden

Trouwen in 2024: de trends

Vijf trouwspecialisten onder één dak



EEN BAND VOOR HET LEVEN

Inhoud

TRENDS

Thema trouwsieraden Trouwen in 2024, wat zijn de trends? **10**

INSPIRATIE

Thema trouwsieraden Sieraden waarmee vakgenoten geliefden gelukkig maken **14**

INTERVIEWS

Thema trouwsieraden Sparkling Wedding biedt vijf specialisten onder één dak **24**

Thema trouwsieraden Uniek Sieraad geeft workshops ringen maken **32**

Thema trouwsieraden Trouwringenboutique Rauschmayer bij Juwelier Pijnenburg **34**

Geen druk om te verkopen: Juwelier Roemer Kruis over ondernemen **50**

UURWERKEN

Thema trouwsieraden Huwelijksjubilea, materialen en horloges **28**

Serie KIJKtijd deel 6: De Polo Emperador Skeleton Tourbillon High Jewellery van Piaget **45**

PRODUCTNIEUWS

Thema trouwsieraden ThePerfectWedding.nl **27**

Thema trouwsieraden Domino Jewellery **37**

Thema trouwsieraden Aller Spanninga **38**

Thema trouwsieraden Pas Diamonds **40**

Thema trouwsieraden Rauschmayer **41**

Thema trouwsieraden Vioro Design **43**

BEURZEN

George Hamel doet verslag van Intergem, de edelsteenbeurs in Idar-Oberstein **47**

EN VERDER

Story by Esther: Turkish Delight **55**

Beurzen, exposities & andere evenementen **57**

In the spotlight: Audemars Piguet wint Aiguille d'Or **61**

IN DE PRAKTIJK

Netwerkbijeenkomst FGZ bij Juwelier Geerling **64**

Fiscaal toegestane methoden om voorraad te waarderen **66**

Arbeidsmarktrapport juweliers biedt goed beeld **69**



Trouw trends 2024

Huwelijksbootjes in rustiger vaarwater



DOOR: JOKE SANTS
BRON: BRUIDMEDIA / BRUID & BRUIDEGOM MAGAZINE

De afgelopen jaren waren bijzonder, zeker op het gebied van trouwen. Door de coronacrisis konden geplande huwelijken aanvankelijk niet doorgaan, maar al snel vonden koppels manieren om in die tijd toch een feestje te geven. Toen het virus wat onder controle was brak er een periode aan met een bovengemiddeld aantal bruiloften. Inmiddels zijn de huwelijksbootjes in rustiger vaarwater. Wat zijn de trends op dit moment? Edelmetaal vroeg het Bruidmedia.

Ondanks deze tijd van inflatie, forse kosten- en loonstijgingen maar ook stijging van spaarrentes en lage werkloosheid zien we dat het huwelijk als samenlevingsvorm nog altijd populair is. Economische schommelingen staan het trouwen duidelijk minder in de weg.

Effect inhaalhuwelijken ebt weg

2022 was een 'crazy' jaar met een bovengemiddeld aantal huwelijken: inhaalhuwelijken na de coronaperiode. Dit jaar en in 2024 ebt dit effect verder weg en zien we weer de gebruikelijke aantallen huwelijkssluitingen.



Huwelijken	2023	2022	2021	2020	2019
Januari	2.889	2.191	2.102	2.865	2.239
Februari	2.906	4.083	2.517	3.806	2.341
Maart	3.780	3.217	3.197	3.031	3.141
April	3.874	4.700	3.359	2.684	4.450
Mei	7.140	8.275	5.159	2.978	7.566
Juni	9.741	9.627	6.262	4.441	8.246
Juli	6.951	8.421	6.525	5.371	6.714
Augustus	6.687	7.823	7.290	6.500	7.077
September	0	9.207	8.205	7.292	8.892
Oktober	0	4.860	4.768	4.997	4.805
November	0	3.696	3.464	3.099	3.142
December	0	3.462	3.283	3.533	3.261
	43.968	69.562	56.131	50.597	61.874

Bron: CBS

Kwaliteit is belangrijk

Tegenwoordig worden iets minder gasten uitgenodigd voor de bruiloft, een effect uit de coronatijd dat doorwerkt in 2024. Bruidsparen zijn blijkbaar kieskeuriger met wie de dag wordt gevierd. Maar minder gasten betekent niet een goedkopere bruiloft; de besparing op het aantal gasten wordt besteed aan het verhogen van de kwaliteit van het feest. Geen cava maar echte champagne bijvoorbeeld, of een luxer buffet en duurere decoraties.

Budget trouwringen

Ook het budget voor trouwringen is in de afgelopen jaren gestegen. Vanwege goudkoersen, maar ook vanwege het symbolische belang en de waarde van trouwringen voor het bruidspaar. Opvallend: veel bruidsparen maken met dit grotere budget relatief gemakkelijk een beslissing over hun ringen. Afhankelijk van de gevoerde collecties trouwringen en trouwringmerken en de specialisaties van juwelier en edelsmid loopt het budget uiteen van duizend tot vele duizenden euro's voor een set trouwringen.

Bruidsparen vormen binnen de sieradenbranche weliswaar een niche doelgroep, maar het is er wel eentje met een bovengemiddelde kassa-aanslag. Mocht je als juwelier/goudsmid de verlovingsring verkopen dan is de kans groot

dat ook de trouwringen bij jou worden aangeschaft. Naast de ringen is er ook vaak budget voor andere bruidssieraden zoals een mooi collier, oorsieraden en een paar chique manchetknopen. Ook de moeders, zussen, vriendinnen en bruidsmisjes verschijnen niet zonder sieraden ten tonele. Een bruiloft is dus een mooie gelegenheid voor juweliërs en edelsmeden om op in te spelen. En, mocht het koppel na het huwelijk kinderen krijgen, dan is er de kans aanvullende sieraden rondom de geboorte te verkopen.



Trouwringentrends

Er zijn allerlei trends op het gebied van trouwringen. Van aanschuifringen, bruidegom geen ring tot bruid met een hele dure ring. Van recycled goud tot fairtrade en van een zilveren ring voor hem tot een volzette ring voor haar. Ook het personaliseren van de ringen is en blijft een belangrijke trend. Een globaal overzicht:

- **Duurzaamheid en ethiek**

Net als wereldwijd is er een groeiende aandacht voor duurzaamheid en ethiek. Paren kunnen meer belangstelling tonen voor trouwringen gemaakt van gerecyclede metalen of edelstenen met ethisch verantwoorde herkomst.

- **Aanpasbaarheid en personalisatie**

Unieke en op maat gemaakte ontwerpen blijven populair. Paren willen vaak trouwringen die een persoonlijke bete-



Foto: Jonathan Borba

kenis hebben, met bijvoorbeeld speciale gravures, initialen of symbolen die hun relatie vertegenwoordigen.

- **Mix van metalen en texturen**

Combinaties van verschillende metalen en texturen binnen één ring zijn in trek. Het kan gaan om het combineren van witgoud en roségoud of het toevoegen van textuur, zoals geborstelde of gehamerde afwerkingen.

- **Vintage en vintage-geïnspireerde ontwerpen**

Vintage-stijlen hebben altijd een tijdloze aantrekkingskracht. Paren kunnen kiezen voor trouwringen met ontwerpelementen uit verschillende tijdperken, zoals art deco, art nouveau of retrostijlen.

- **Natuurlijke motieven**

Trouwringen met organische en natuurlijke ontwerpelementen, zoals bladeren, bloemen en andere natuurlijke motieven, kunnen in de mode zijn.

- **Kleurrijke edelstenen**

Naast traditionele diamanten kunnen paren kiezen voor kleurrijke edelstenen zoals saffieren, smaragden, robijnen of zelfs minder traditionele keuzes zoals morganiet.

- **Twee-in-één ringen**

Ontwerpen waarbij de verlovingsring en trouwring naadloos in elkaar passen, zijn populair. Deze ontwerpen creëren een harmonieus en uniform uiterlijk wanneer de ringen samen worden gedragen.

- **Minimalistische stijlen**

Een groeiende trend is de voorkeur voor eenvoudige, minimalistische ontwerpen. Paren kunnen kiezen voor gladde, ongecompliceerde ringen zonder al te veel versieringen.

Bruidsmode

In de bruidsmode zien we een overlap met de trends in trouwringen, deels omdat dit maatschappelijk speelt, zoals duurzaamheid. Steeds meer mensen worden zich bewust van de impact die de mode-industrie op het milieu heeft en dus staat dit thema ook centraal in de bruidsmode. Trouwjurken worden steeds vaker gemaakt met duurzame materialen die een minimale impact hebben op het milieu, zoals biologisch katoen, linnen, bamboe en ook gerecycleerde stoffen. Om in een eco-vriendelijke sfeer te blijven, we zien in de trends voor 2024 dat er veel gebruik gemaakt wordt van bloemenmotieven. Jurken met bloemenkant, 3D-bloemen, stof van bloemenmotieven, alles is mogelijk. Ook de bohemian stijl uit de jaren 60 en 70 is terug van weggeweest met losse, comfortabele trouwjurken van zwierige stoffen. Comfortabel en heel populair zijn ook jumpsuits in allerlei stijlen en ontworpen naar eigen smaak.

Verder zijn invloeden uit de 90's terug. Strapless jurken, bustiers en zelfs sweetheart necklines zijn trendy. Verder zien we trouwjurken met volumineuze mouwen zoals pofmouwen en mouwen die wijd uitlopen. Ook sluiers zijn weer helemaal hip, vooral extra versierde sluiers met bijvoorbeeld



parels of zijden bloemen. Naast sluiers winnen ook losse mouwen, lange handschoenen, overrokken en organza jasjes, die je allemaal kan aan- en uitdoen voor een andere look, aan populariteit. Mini-jurken, een belangrijke trend. Want wie zegt dat je per se in een lange jurk moet trouwen? De korte trouwjurk wordt ook veel gekozen voor het feest 's avonds.



De lijst met trends voor het komende jaar is lang. Unieke en asymmetrische uitsnijdingen, jurken met een hoge split of diepe V-hals, kanten prints en transparante details. Kleur is ook belangrijk. Zachtroze, ijsblauw, nude en grijs zijn helemaal in. Maar ook meer gedurfde kleuren zoals rood en zwart zitten in de nieuwe collecties. Voor een romantische look zijn er de jurken van delicate stoffen zoals tule en kant, eventueel met borduurwerk, doorschijnende stoffen of ingewerkte kralen en pailletten. Last but not least: minimalistische trouwjurken, eenvoudig, zonder al te veel versieringen, van gladde stoffen en strak van ontwerp. Genoeg te kiezen dus voor de bruid van nu!



Populaire trouwdata in 2024

Nederlanders zijn de Chinezen van Europa. Gek op bijzondere cijferreeksen. Dat geldt ook voor trouwdata en dus zijn populaire dagen om te trouwen volgend jaar:

zondag 4 februari 2024 (04-02-2024), zaterdag 24 februari 2024 (24-02-2024), zondag 24 maart 2024 (24-03-2024), zaterdag 20 april 2024 (20-04-2024), woensdag 24 april 2024 (24-04-2024), vrijdag 24 mei 2024 (24-05-2024), woensdag 24 juli 2024 (24-07-2024) en zaterdag 24 augustus 2024 (24-08-2024).

Ringen aanschaffen is een feestje

Bruidsparen verwachten bij de oriëntatie en aanschaf van hun ringen een belevingsmoment van de juwelier of edelsmid. In mindere mate bij de aanschaf van de verlovingsring, maar zeker bij de trouwringenaankoop wil het aanstaand bruidspaar naast een goed en eerlijk advies ook een 'feestje'. De juwelier die hier het beste op inspeelt wordt de aankoop eerder gegund. En veelal ook voor een hoger budget!

Trouwringen presenteren

Het ringenmoment in stads- of kerk blijft een belangrijk moment. Net als het elkaar voorlezen van de trouwgeloften is het aanschuifmoment een hoogtepunt op de huwelijksdag. Een 'fysieke' handeling ten overstaan van familie, vrienden en andere dierbaren. Het traditionele ringendoosje wordt tegenwoordig vaak vervangen door een meer persoonlijke en originele vorm van presenteren zoals zelfgemaakte ringkussens, -kistjes en -plankjes met bloemen, stukjes boomstam, stofjes, kant, kralen, lint, touw en andere knutselmateriaal. Bruidsparen die al kinderen hebben kiezen er vaak voor het kroost een rol te geven tijdens het ringenmoment. Want hoe schattig is het om de kleintjes aan te zien komen met de ringen...

De liefde vinden via televisie

De vele tv-formats op het gebied van de liefde doen het goed. Married at First Sight, First Dates, Lang Leve de Liefde, B&B Vol Liefde, waarvoor Nederland de hele zomer aan de buis gekluisterd zat, en recent Date Smakelijk. Allemaal populaire programma's, gericht op het vinden van een levenspartner met mogelijk een huwelijk(sfeest). Dan zijn er nog de bijzondere aanzoeken en bruiloften van bekende personen die tot de verbeelding spreken. Allemaal dingen die mensen stimuleren om in het huwelijksbootje te stappen. Deze 'oerbehoefte bij de mens' drijft ook de huwelijksindustrie en die van de trouwringenbranche. In goede én minder goede tijden.

Bruidmedia

Dit artikel is tot stand gekomen in samenwerking met Bruidmedia, de uitgever van het magazine Bruid & Bruidegom en de special Trouwring. WWW.BRUIDENBRUIDEGOM.NL, WWW.BRUIDMEDIA.NL

Sparkling Wedding

Een magneet voor trouwlustigen



DOOR: WILMIE GEURTJENS
FOTO'S: MAURITS VAN HOUT

Tonny Silvrants in haar trouwringlounge

Trouwingspecialist was goudsmid Tonny Silvrants al zowat haar hele ondernemersleven. In coronatijd pakte ze het grootser aan. Met Sparkling Wedding creëerde ze in het Limburgse Baarlo een plek met vijf trouwspecialisten onder één dak. Hun samenwerking trekt paren uit de wijde omgeving.

Tot de dag van vandaag is Tonny's uitgangspunt dat ze ontspannen wil werken. Nooit financieel op het randje. Er steeds iets leuks van maken. Dat begon met haar eerste kleine winkel in het 'witte stadje' Thorn, een toeristisch trekpleister. Vers van de Vakschool kwam ze. Dat haar enige praktijkervaring bestond uit een zaterdag/vakantiebaan bij een edelsmid en stage bij een juwelier weerhield haar niet. Na anderhalf jaar was haar echter duidelijk dat toeristen maar zelden kopen bij een goudsmid. Dus verhuisde ze naar een betaalbaar winkelpandje in het Noord-Limburgse Baarlo. Een dorp met zesduizend inwoners, maar zonder juwelier. Reparatiewerk was er ruimschoots, en telkens als Tonny genoeg verdiend had kocht ze wat voorraad in. Uiteindelijk had ze een mooie collectie en een trouwe klantenkring.

Duitse merken

Vanaf het begin specialiseerde ze zich in trouwringen, omdat ze in het kleine dorp ook mensen van verder weg wilde trekken. Ze ontwikkelde goede relaties met vooral Duitse merken. Vanwege de kwaliteit van hun werk, en omdat ze al vroeg begonnen met showmodellen van onedel metaal en goede configurators. Bovendien kon ze vaak rechtstreeks van de fabrikanten kopen.

Naar de bank

Dertien jaar geleden verhuisde ze opnieuw. Nu naar een veel groter pand, gelegen aan een drukke provinciale weg en eigendom van de RABO-bank. Door de bankencrisis en de digitalisering had die zelf echter steeds minder kantoorruimte



nodig en zette het gebouw te koop. Natuurlijk was er goede beveiliging en een flinke kluis, maar het was ook tamelijk onmogelijk. Groot, met een ongebruikelijke vorm: wat moest je daar mee? Tonny's man is bouwkundige en samen hadden ze wel wat ideeën. Ze besloten het voormalige bankgebouw te kopen en te verbouwen tot meerdere winkels.

Nieuwe wegen

Hun huurders waren een damesfitness-club, een kapsalon, een regiokantoor voor arbeidsvoorziening en de RABO-bank. Een hele tijd liep alles goed, maar met corona kwamen bijna alle huurders in de problemen. De RABO-bank had al eerder haar filiaal gesloten, de fitnessclub moest er zelfs mee ophouden. "Het was tijd om nieuwe wegen te bewandelen, creatief te zijn", zegt Tonny. "Ik had twee plannen: een nauwere samenwerking met andere specialisten die diensten aanboden voor de trouwdag, en een trouwringenlounge."

Bruidsmode

Als eerste vroeg ze de eigenares van Engels Bruidsmode uit het nabijgelegen Blerick. Het bedrijf is al zestig jaar een begrip in de regio, maar kampte met een op dat moment te hoge huur. Tonny's voorstel om de bovenverdieping te betrekken kwam precies op het juiste moment. Tinie Engels gebruikte de coronatijd om haar bedrijf naar Baarlo te verhuizen en in te richten.

“ Zoveel specialisten onder één dak, dat trekt mensen ”

Het concept van een trouwringenlounge had Tonny gezien in Duitsland. "Het is een aparte ruimte, zonder de onrust van een winkel met in- en uitlopende klanten. Het aanstaande bruidspaar kan er op afspraak, in alle rust en heel persoonlijk hun perfecte trouwringen laten ontwerpen of configureren. Ik had korte tijd als proef een pop-up store met dat concept. Dat was zo'n succes, dat we het al heel snel definitief gemaakt hebben."

Alleen op afspraak

De trouwringenlounge is in het voormalige RABO-kantoor, direct naast de winkel maar met een eigen ingang. Het tapijt is zacht en luxueus, de stoelen zijn comfortabel. Achter schuifdeuren is zelfs nog een extra kamer waar paren de definitieve keuze maken uit een aantal modellen dat ze geselecteerd

hebben. Tonny: "We serveren een drankje en wat lekkers. Van Tinie nam ik de gewoonte over om alleen op afspraak te werken. Dan kun je alle tijd nemen voor een paar en hen goed adviseren." Met de trouwringenlounge werd Silvrants lid van een heel kleine club bedrijven die zich Dé Trouwringjuwelier mag noemen. Zij werken allemaal nauw samen met trouwen en verlovingsringenfabrikant EGF uit Pforzheim.

Goedlopende zaken

De bedrijven van Tonny en Tinie kregen na corona een enorme impuls. 'Inhaal'-paren kwamen in groten getale naar Baarlo. Een wedding planner/trouwambtenaar en een fotograaf slo-



De bruidstaart (een dummy) op een van de verkooptafels is een vorm van reclame voor een patissier. De onderneming is geen huurder in haar bedrijfspand, maar wel eentje waarmee Tonny soms samenwerkt.

ten zich ook aan bij Sparkling Wedding. Zij mogen voor hun afspraken de trouwringenlounge gebruiken en verwijzen daar nieuwe klanten door naar de andere ondernemers. De kapsalon biedt proefkapsels en visagie bij de laatste pas-sessies van de bruidskleding. Tonny: "Los van elkaar hebben we allemaal goedlopende zaken, iedereen doet zijn ding. Tegelijkertijd helpen we elkaar, verwijzen en gunnen elkaar onderling veel. En zoveel specialisten onder één dak, dat trekt mensen. Door internet kijken ze heel gemakkelijk verder dan hun eigen woonplaats." Inmiddels zijn er ook samenwerkingen met een dj, een herenmodezaak, hotels en restaurants, bloemisten en patissiers. Tonny: "Voor Silvrants Edelsmid geldt, dat mensen het hier leuk vinden. Wij doen gewoon, maar zijn wel gedreven en deskundig. De klanten die voor hun trouwringen bij ons komen, zijn meestal klanten voor het leven."

WWW.SILVRANTS.NL, WWW.SPARKLINGWEDDING.NL

Trouwringenboutique Rauschmayer bij Juwelier Pijnenburg 'Mensen vinden hun trouwringen nog mooier dan verwacht'



DOOR: DANIËL VOSKAMP

Marc (links) en Deliana Pijnenburg met Chris Rauschmayer

Afgelopen augustus werd bij Juwelier Pijnenburg in Tilburg de trouwringenboutique van het Duitse merk Rauschmayer geopend. Voor Pijnenburg is deze brandstore een volgende mijlpaal in de rijke geschiedenis van het bedrijf en een voorbeeld voor ondernemers in de branche. Edelmetaal was exclusief aanwezig bij de opening en sprak met Marc Pijnenburg.

Toekomstige echtparen zijn een belangrijke doelgroep en dus zijn trouwringen een heel goed product om nieuwe klanten aan te trekken, vinden Marc en Deliana Pijnenburg, die hun zaak samen met dochter Mellanie runnen. Pijnenburg is met een historie van 107 jaar en vier generaties één van de oudste familiebedrijven in de Nederlandse juweliersbranche. Waarom koos het bedrijf voor een aparte trouwringencorner?

Configureren

"Tijdens een bezoek aan de Retailbeurs in Utrecht kwamen we in gesprek met Paul de Bosson en Alex Eijck, de vertegenwoordigers van Rauschmayer in Nederland,

over hun configuratiesysteem", antwoordt Marc op de vraag hoe de boutique tot stand is gekomen. "We kennen eigenlijk geen ander systeem waarmee je zo gemakkelijk samen met de klanten hun trouwringen kunt configureren. We wilden al een eigen trouwringenhoek en door het fijne gesprek met Paul en Alex hebben we ervoor gekozen met Rauschmayer in zee te gaan. De samenwerking verloopt heel goed. Ze staan voor hun concept en hebben veel kennis in huis."

Veel reacties

"Zo'n boutique regel je natuurlijk niet in een paar maanden, daar zijn veel besprekingen aan vooraf gegaan", vervolgt



Marc. "Over de bouw, het interieur, we wilden op elk detail letten. Deliana is daarom ook zelf naar de eigen boutique van Rauschmayer in Baden Baden gegaan om inspiratie op te doen en de beleving daar te ervaren."

De eerste reacties na de opening van de boutique zijn uitstekend. "Rauschmayer regelde een reclameactie voor ons en liet grote reclameborden plaatsen langs de snelweg. Dat heeft ervoor gezorgd dat we in de eerste weken na de opening direct al veel mensen konden verwelkomen. Niet alleen uit de buurt, maar ook uit andere delen van het land." Naast de reclameborden krijgt de boutique ook aandacht op social media.

Volledige aandacht

Waarmee onderscheidt deze eerste trouwringenboutique van Rauschmayer in Nederland zich? Marc: "Dat is de volledige en persoonlijke aandacht voor deze specifieke doelgroep. Je kunt tegenwoordig ook snel even op internet twee ringen voor de prijs van één kopen, maar daarmee is het kopen van de ringen geen feestje. Het gaat om de beleving. Je trouwdag is immers een unieke dag. Die dag én alle voorbereidingen voor die dag moet je echt beleven. En daar komen wij in beeld. Het is fijn om aanstaande bruidsparen

“ **Trouwringen zijn een uitstekend product om nieuwe klanten aan te trekken** ”

volop aandacht te kunnen geven, in een apart deel in de winkel waar ze zich in alle rust kunnen oriënteren op de ringen die ze misschien de rest van hun leven zullen dragen." Ook het concept van Rauschmayer is onderscheidend, zegt Marc. "Dit systeem heeft veel mogelijkheden, qua vorm, materiaal, wel of geen diamant, noem maar op. Er is veel te kiezen. De basis is voorhanden en deze is helemaal naar eigen wens verder in te vullen. Om de ringen goed over te brengen op de klant hebben we dummy's in huis of kunnen we een voorbeeldring laten maken. En om goed met het systeem te kunnen werken worden we getraind door Alex." Voor de realisatie van de Rauschmayer-boutique heeft hij zijn kantoor moeten afstaan, vertelt Marc. "Maar onze droom is uitgekomen, een eigen trouwringencorner!"

Kruisbestuiving

Marc en Deliana zien nog steeds groei in de trouwringenmarkt. "Die markt is eigenlijk altijd erg sterk. En vanwege de coronacrisis worden er nog huwelijken ingehaald. Het vormt een groot deel van onze omzet. Wat zo leuk is, als bruidsparen hun uiteindelijke ringen komen ophalen, krijgen we de reactie dat ze nog mooier zijn dan ze hadden verwacht! Ook geweldig is de kruisbestuiving die is ontstaan nu we



ons met de boutique nog meer op trouwringen richten. We werken inmiddels samen met enkele andere winkels zoals een bakker en een bruidszaak om elkaar te versterken. Nu het concept staat denken we dat er wel meer samenwerkingen zullen komen."

WWW.JUWELIER-PIJNENBURG.NL, WWW.RAUSCHMAYER.COM

Aller Spanninga



Een trouwring van Aller Spanninga. Ja, natuurlijk!



Trouwringenatelier Aller Spanninga vervaardigt al ringen sinds 1863. “We hebben inmiddels dus meer dan honderdvijftig jaar ervaring hierin en dat zie je en voel je. In de hoge mate van afwerking, in de unieke ontwerpen, in de enorme collectie. Trouwringen maken is ons vak.”

Goudsmid Aller Spanninga begint in 1863 een goudsmederij in de Friese plaats Joure. Al gauw staan zijn sieraden bekend om hun hoge kwaliteit en bijzondere ontwerp. In de loop der jaren specialiseert hij zich in het maken van trouwringen. Door een continue verbetering van productiemethoden worden zijn ringen steeds mooier en beter. En dus populairder. Ook buiten Friesland. Het bedrijf groeit en blijft groeien. Meer dan 150 jaar later is Aller Spanninga Nederlands oudste trouwringenatelier met een assortiment dat volledig in eigen beheer wordt gemaakt en geheel is afgestemd op de Nederlandse markt.

Als het technisch mogelijk is, maken we het

Het merk Aller Spanninga mag dan anderhalve eeuw oud zijn, de tijd heeft in dit trouwringenatelier beslist niet stilge-

staan. Door steeds in te spelen op de nieuwste trends en de wensen van de Nederlandse consument breidt het bedrijf het assortiment continu uit. “Onze werkwijze kenmerkt zich door innovatiedrang en vooruitstrevendheid”, zegt Tom Blikslager, commercieel manager bij Aller Spanninga. “Daarbij gaan oude ambachten en nieuwe technieken bij ons hand in hand.”

Ook flexibiliteit is belangrijk voor de trouwringenspecialist. Alle ringen kunnen worden aangepast aan de wensen van de klant. “Een andere kleur goud, een tikje smaller of met wat meer diamantjes? Onze goudsmeden maken het. ‘Als het technisch mogelijk is, maken we het’, is dan ook ons credo. Het zal je niet verbazen dat de goudsmeden van Aller Spanninga alle finesses van het vak tot in de puntjes beheersen: van de ontwerpfase tot het echte maakwerk.”

Positief effect configurator

Consumenten vinden het uiteenlopende assortiment op de website van Aller Spanninga. Via de moderne ringconfigurator kunnen aanstaande bruidsparen hun perfecte ringen zelf samenstellen. “We merken dat het personaliseren van trouwringen steeds belangrijker wordt”, vervolgt Tom. “Dat blijkt duidelijk uit het grote aantal speciale verzoeken dat we krijgen. Om het voor koppels overzichtelijker te maken hebben we de mogelijkheden voor consumenten wat beperkt en raden we hen aan zich te laten adviseren door de juwelier. Dat is immers de specialist, hij kan alle opties laten zien en ze stap voor stap helpen hun droomringen via de configurator op te bouwen.”

De configurator biedt dus grote voordelen, voor zowel consumenten als juwelier. “Niet alleen krijgen de klanten alle opties te zien voor hun unieke ringen, de juwelier merkt dat – waarschijnlijk door alle opties die zichtbaar zijn – de klanten bereid zijn om meer te besteden. We zien dat het gebruik van de configurator een positief effect heeft op het uiteindelijke bedrag dat betaald wordt.”

Voor wie net wat meer wil

De standaardcollectie van Aller Spanninga bevat zowel klassieke gladde ringen als moderne gestileerde ringen in diverse prijscategorieën. Gemaakt van één of meerdere kleuren goud, met of zonder diamant. Tom: “En wie zijn trouwring als pronkjuweel ziet, en er echt mee wil uitpakken, kiest een ring uit de collectie My Exclusive. Deze collectie is ontworpen voor mensen die net wat meer willen.

Net wat verfijnder design, net wat exclusievere diamanten, net wat kostbaarder materiaal zoals platina. Met als basis natuurlijk de typische Aller Spanninga kwaliteitskenmerken.” Terwijl de Aller Spanninga trouwringen uit de standaardcollectie al verkrijgbaar zijn voor € 400, beginnen de prijzen voor ringen uit de My Exclusive collectie bij € 6.000.

Duurzame werkwijze

Aller Spanninga hanteert een duurzame werkwijze. De goudsmeden hergebruiken al het restmateriaal zoals vijlsel van goud en andere edelmetalen die tijdens het productieproces ontstaan. “Op die manier sparen we heel wat grondstoffen uit. Zoals het een goed Nederlands merk betaamt, houden we bij Aller Spanninga nu eenmaal niet van verspilling.”

WWW.ALLERSpanNINGA.COM



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 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 Polo Emperor Skeleton Tourbillon High Jewellery van Piaget.

deel
6

De Polo Emperor Skeleton Tourbillon High Jewellery van Piaget Horloge of sieraad?

DOOR: ELZEMARIE KARSDORP

De horlogekenner ziet meteen de complexiteit van het uurwerk. De juwelenuitgever ziet vooral hoe knap de edelstenen zijn gezet. Als het gaat over de Polo Emperor Skeleton Tourbillon High Jewellery zullen beiden niet teleurgesteld zijn. Piaget combineert het beste uit twee werelden.

Veel horlogemerken laten het werk met kostbare edelstenen over aan hierin gespecialiseerde bedrijven om hun horloges op te sieren, zo niet Piaget. Het merk is thuis in zowel de haute horlogerie als de haute joaillerie. Dat die twee elkaar af en toe ontmoeten in een product dat zowel een horloge als een sieraad is, ligt dus voor de hand. Zo'n horlogesieraad is nu de Polo Emperor Skeleton Tourbillon High Jewellery.

Haute horlogerie

Al sinds in 1943 voor het eerst horloges met de naam Piaget verschenen, laat het merk van zich horen als horlogemaker. Modellen als de Polo zijn inmiddels klassiekers en de Altiplano, is de basis voor het, tot voor kort, dunste uurwerk ooit gemaakt. Met de ontwikkeling van extreem platte uurwerken, levert Piaget een prestatie waar vrijwel niemand aan kan tippen. Het is bovendien de reden dat het de Polo Emperor Skeleton Tourbillon High Jewellery heeft kunnen maken. Het kaliber 1270D bestaat uit 214 onderdelen en is slechts zes millimeter dik. Opvallend is de constructie van het uurwerk met een decentrale uren- en minutenwijzer en de seconden die worden aangegeven door de 'P' van Piaget op de tourbillon. De microrotor heeft een prominente plek op 9 uur heeft gekregen. Keren we het horloge om, dan is de werking van een skeletuurwerk duidelijk zichtbaar.

Haute joaillerie

Sinds 1959 maakt Piaget ook high jewellery en hiervoor heeft het inmiddels alles in eigen huis. Meester-ambachtslieden



maken gebruik van vaardigheden die van generatie op generatie zijn doorgegeven en combineren dit met creativiteit. Van goud, diamanten en andere kostbare edelstenen worden opvallende kunstwerkjes gemaakt. Soms zijn de werkbanken van meester-edelsteen-setters niet alleen voorbehouden aan sieraden, maar belandt er een uurwerk op zoals het kaliber 1270D. De onderdelen van het 14-karaats witgouden uurwerk werden voorzien van 561 briljant geslepen en 62 baguette-geslepen diamanten. Nog eens negen trapeze-geslepen smaragden werden gezet op de platina microrotor. Daarmee zat het werk er nog niet op. De Polo Emperor Skeleton Tourbillon High Jewellery wordt geleverd in een witgouden kast, volledig bedekt met 649 briljant geslepen diamanten, 92 baguette-geslepen diamanten en 44 smaragden. De kroon is bezet met acht baguette-geslepen diamanten en bekroond door een briljant geslepen diamant. Alles bij elkaar werd zo'n 180 uur besteed aan het zetten van diamanten en smaragden op de kast en het uurwerk, inclusief de tourbillon. Het horloge zal dan ook slechts in zeer beperkte oplage worden gemaakt.

WWW.PIAGET.COM

Inhorgenta viert 50-jarig jubileum 'Mooie gelegenheid om koers voor toekomst te bepalen'

Inhorgenta in München is een toonaangevend Europees platform voor sieraden, horloges en edelstenen. De vakbeurs viert tijdens de komende editie van 16 t/m 19 februari 2024 het 50-jarig bestaan en lanceert dan meteen ook een nieuw en toekomstbestendig concept. Juweliers krijgen op Inhorgenta in korte tijd een overzicht van de hele horloge- en sieradenmarkt.

Het nieuwe concept is gedurfd, verstandig en noodzakelijk om de kansen te grijpen die voortvloeien uit veranderingen in het beurslandschap, aldus de beursorganisatie. "Het jubileum is het perfecte moment om de toekomst vorm te geven. Samen met de beste infrastructuur van alle vakbeursen geeft dit ons uitstekende vooruitzichten."

Nieuwe halstructuur

Eén van de vernieuwingen die op stapel staan is de halstructuur waar ruimte gecreëerd wordt voor groei, met name in het luxe segment. Wat kunnen de deelnemers verwachten?

- De hallen Timepieces (A1), Fine Jewelry (B1) en Carat (C1) blijven op hun huidige locaties.
- Elegance & Lifestyle (voorheen Hal B2) verhuist met de vertrouwde structuur naar hal A2.
- Hal B2 wordt de hal voor het nieuwe Wedding & Design.
- Technology/Packaging & Carat/Bijoux (voorheen Hal A2) verhuist naar hal C2.

Deze transformatie biedt verschillende voordelen: in hal B2 komen de nieuwe Wedding World en de sectie Contemporary Design & Vision samen voor een unieke ruimte van inspiratie. Hal B1 (Fine Jewelry) biedt meer mogelijkheden in het luxesegment. Carat in hal C1 kan groeien naast Carat/Bijoux in de aangrenzende hal C2 en Timepieces (A1) en Elegance & Lifestyle (nieuw in hal A2) zijn nu dichtbij elkaar en profiteren van de overlap in hun bezoekersdoelgroepen en thema's.



Groei met topmerken

De nieuwe halstructuur maakt groei in tentoonstellingsruimte en aantallen exposanten mogelijk. "Door de nieuwe look & feel maken gerenommeerde, internationale merken hun debuut of keren terug", aldus Inhorgenta. "De laatste cijfers tonen een toename van ca. 15%, zowel in exposanten-aantallen als vloeroppervlak. En de registratiefase is nog niet afgerond." De toename van de internationale deelname komt vooral uit China met Hong Kong, India, België en Spanje, maar de deelname van Duitse bedrijven neemt ook toe.

Frisse nieuwe look & feel

De 50-jarige verjaardag van Inhorgenta laat een nieuw en modern design zien waarmee de beurs ook een nieuw gevoel creëert. "De nieuwe look & feel - met een geheel nieuw logo - is verfijnd, sterk, zelfverzekerd, innovatief en baanbrekend. Gedurfd, maar tegelijkertijd subtiel en tijdloos, net als ons platform zelf."

WWW.INHORGENTA.COM

Exclusief voor FGZ-leden: gratis toegangskaarten Inhorgenta

FGZ-leden kunnen gratis toegangskaarten voor Inhorgenta 2024 in München aanvragen door contact op te nemen met de vertegenwoordiging van de beurs: Nora Wetselaar, nora@vanekeris.nl. Wees er snel bij want er is een beperkt aantal kaarten beschikbaar!