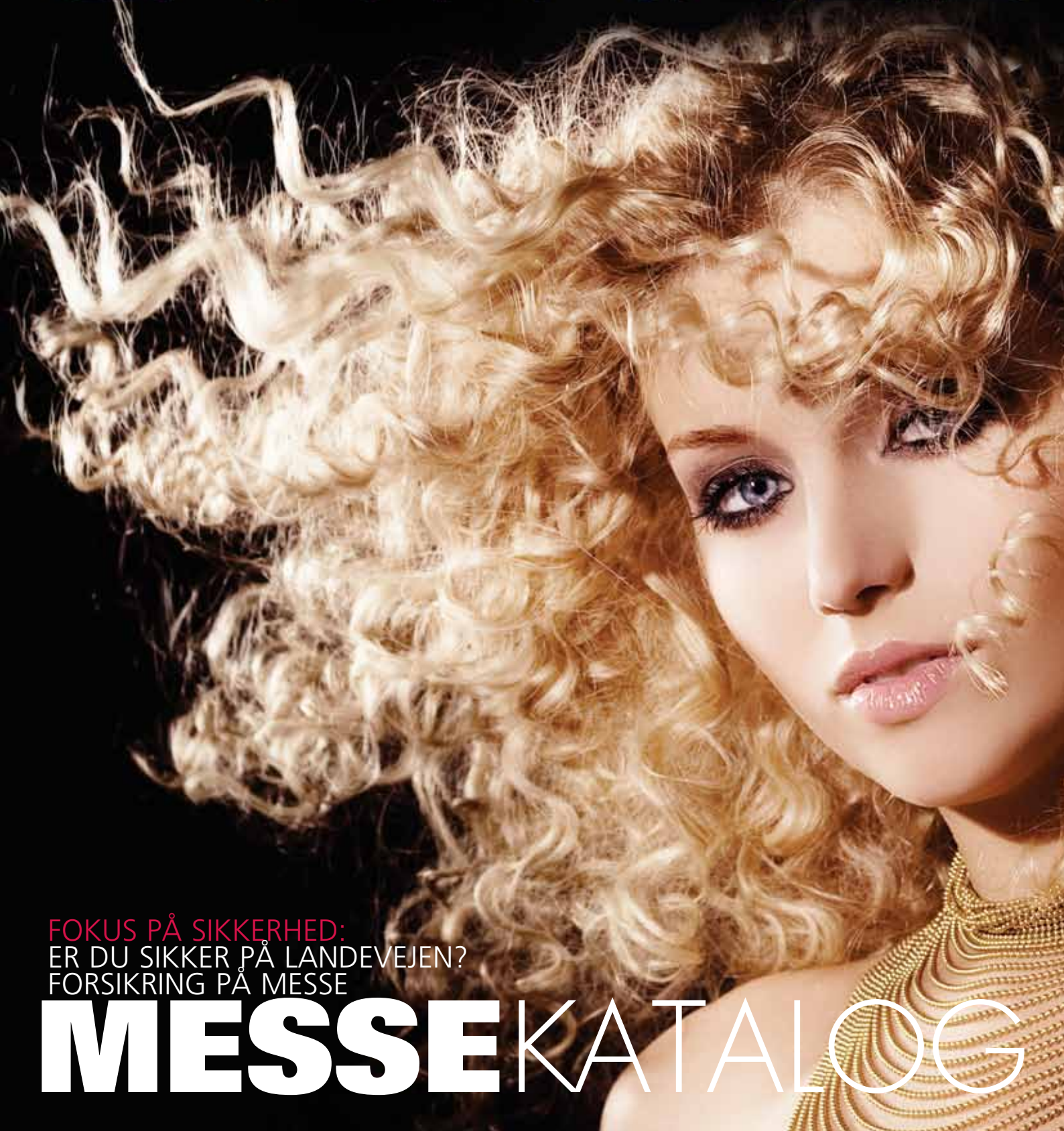


DESIGNURE SMYKKER

2
—
2
0
0
9



FOKUS PÅ SIKKERHED:
ER DU SIKKER PÅ LANDEVEJEN?
FORSIKRING PÅ MESSE

MESSEKATALOG

VELKOMMEN TIL HANDELSMESSE!

Kære læser og gæst

Det er med stor fornøjelse, at vi hermed kan indbyde dig til at besøge vores messe – Design Ure Smykker Messen i Vejle den 7. til den 9. marts 2009.

Først med nyhederne!

Design Ure Smykker Messen er en af årets første branche- og handelsmesser, og du kan således sikre dig forårsnyhederne før alle andre.

På messen finder du mest spændende nye design fra Danmark samt udstillere fra Norge og Sverige – se hele listen bagerst i bladet eller på www.designuresmykker.dk.

Udstillerne tæller både toneangivende etablerede firmaer, der allerede er kendte herhjemme og ude i verden samt nystartede navne og talenter.

Foruden smykker og ure er der spændende nyheder inden for emballage, smykeskrin, displays, butiksendretning, sikkerhed, halvfabrikata, værktøj, materialer og tilbehør til butikker, forhandlere og guldsmede.

En ægte handelsmesse!

Det er andet år i træk, at forårsmessen i Vejle afholdes. Sidste års handelsmesse blev en stor succes med besøg af flere indkøbslystne butikker, end man er vant til.

Og på messen bliver der handlet! Næsten samtlige udstillere har meldt om tætskrevne ordrebøger og flere fik på blot tre dage solgt for hele 2008.

Den koncentrerede handel skabte masser af godt humør, der sammen med den gode jyske gæstfrihed gør Design Ure Smykker Messen til ikke alene en af Skandinaviens mest interessante handelsmesser, men uden tvivl også den hyggeligste!

Rigtig god messe og på gensyn i Vejle!

Henrik Westerlund & Christian Schmidt

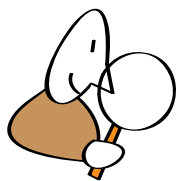
DESIGN URE SMYKKER | 2 | 2009 | 4. ÅRGANG

Udgiver | Design Ure Smykker, Solvej 17, Jersie, 2680 Solrød Strand | redaktion@designuresmykker.dk | Telefon 20636001.

Redaktion | Henrik Westerlund (ansv.), hw@designuresmykker.dk og Christian Schmidt, redaktion@designuresmykker.dk. **Skribenter** | Kristian Haagen, Gunna Egelund Hesselbjerg m.fl. **Annoncesalg** | Henrik Westerlund, telefon 20636001, annonce@designuresmykker.dk. **AD** | Christian Schmidt. **Tryk** | Prinfovejle. **Forsidefoto** | Damir Spanic. **Øvrige foto** | De respektive firmaer eller som anført. ISSN: 1901-1415.

Formål | Design Ure Smykker har som mål at informere og inspirere om design, ure og smykker: Vi bringer nyt om produkter, designere, trends og events. **Vilkår** | Design Ure Smykker modtager gerne presseomtaler, manuskripter og fotografier på redaktion@designuresmykker.dk, vi forbeholder os dog ret til at redigere og beskære materialet. Priser nævnt i bladet er vejledende, og vi tager forbehold for eventuelle fejl. Artikler, billeder og annoncer må ikke eftertrykkes uden skriftlig tilladelse fra Design Ure Smykker.

Abonnement | Bestil på www.designuresmykker.dk



Læs også artiklen
om forsikringen
her i bladet.

6

Et af de steder, hvor dyre smykker og ure er mest udsatte, er på landevejen, når sælgerne kører rundt med kollektionerne og færdes i offentligt rum. Rafael Saadon fra firmaet SetSystem er specialist i sikkerhed for netop guldsmede og urmagere. Vel at mærke den „bløde sikkerhed“ i form af viden, opmærksomhed, procedurer og kendskab til, hvordan tyve tænker. Vi har spurgt ham om gode råd til sikkerhed på landevejen – og på messer.

SetSystem

ER DU SIKKER PÅ

Mange smykkebutikker er efterhånden sikret ganske godt, men hvordan ser det ud med sikkerheden for sælgerne?

– I takt med at mange butikker er blevet bedre sikret, er der sket et skift i tyvenes foretrukne mål. Det er nu blevet mere interessant for dem at gå efter sælgere, og de er stadigvæk dårligt sikret.

Er der flere røverier og tyverier fra sælgere end fra butikker?

– Ikke endnu, men antallet er stigende.

Er der risiko for, at der vil komme en stigning i tyverier og røverier fra sælgere på farten?

– Ja, afgjort. Som sagt, er sælgere relativt nemme ofre. Og i kraft af finanskrisen vil vi se en generel stigning i tyverier.

Kan du nævne nogle typiske risikable situationer for sælgere på landevejen?

– Masser! I hjemmet, på hotel, på benzinstationen, når bilen holder parkeret, når sælgeren er på kundebesøg...

**TYVE ER
DYGTIGE,
DERFOR SKAL
VI OGSÅ
VÆRE
DYGTIGE.**

Hvad er den mest udsatte situation for en sælger?

– Den mest udsatte situation er, når sælgeren er på vej tilbage til bilen efter at have besøgt en butik. Det skyldes, at tyven godt nok ikke kender sælgeren inden, men han har holdt butikken under observation. Når sælgeren ankommer med sine kollektionstasker, er han eller hun let genkendelig, og tyven behøver blot at vente på, at sælgeren går igen. Tyven har tid til at vente og registrere sælgerens rutiner og behøver derfor ikke være tungt bevæbnet eller gribe til vold. Han behøver blot vente uden for en

butik og samle information. Udbyttet kan være meget lokkende selv for et par dages indsats.

Hvorfor er det risikabelt ved bilen?

– Fordi sælgeren som oftes må slippe taskerne, når bilen skal åbnes. Sælgerens koncentration er rettet væk fra taskerne et øjeblik, og det er nok for tyven.

– Tyve benytter sig ydermere af mange metoder for bevidst at aflede sælgerens opmærksomhed. Måske har tyven punkteret sælgerens bil. Eller tyven har en partner, der skaber en distraktion; spørger om vej eller råber op på gaden.

– Tyven iagttager, om sælgeren ser observant ud. For tyven er det bedste mål den sælger, der ikke tror, der er nogen risiko, og som derfor ikke er opmærksom og passer på.

Bagagerummet åben invitation

– Ofte efterlader sælgere tasker med dyre kollektioner i deres bil, og det er en stor risiko. Det tager kun 15 sekunder at brække et bagagerum op med et brækjern,

**VI KAN KUN HJÆLPE VIRKSOMHEDER,
DER HAR SAMME MOTIVATION FOR AT
OPTIMERE DERES SIKKERHED, SOM VI.**

Der er et skift i smykketyvenes foretrukne ofre, fortæller Rafael Saadon fra SetSystem. I takt med at flere og flere butikker får bedre sikkerhedsrutiner, ser tyvene sig om efter andre nemme ofre. Og desværre behøver de ikke lede længe – hele kollektioner kommer gående lige for næsen af dem (modelfoto).





Rafael Saadon er direktør og indehaver af firmaet SetSystem, der rådgiver om sikkerhed.

KURSUS I REJSESIKKERHED

SetSystem afholder kurser i rejsesikkerhed for sælgere, både enkeltvis, i grupper og for sælgerteams. Pris pr deltager er 9.500, og kurset kan afholdes enten hos SetSystem i København eller på virksomhedens adresse. I 2008 har SetSystem blandt andet holdt kurser for Georg Jensen, Lund of Copenhagen og Aagaard.

I forbindelse med kurserne har Rafael Saadon tilbragt komplette arbejdsdage sammen med flere af sælgere, fra de pakker bilen og forlader hjemmet om morgenen, afleverer børn i børnehaven eller skole, besøger kunder, spiser forkost, og til de er hjemme igen. Han ser de fejl, der begås, skriver dem ned, og ud fra dem sammensætter han et målrettet kursus. På kurset præsenterer han sælgerens nye sikkerhedsprocedurer; når du forlader dit hjem, gør du sådan her, når du besøger butik A gør du sådan, når du besøger butik B gør du sådan, og i nødstilfælde gør du sådan. Hver sælger får sine egne procedurer udleveret i en lille manual, som man altid kan referere til.

Foruden Rafael Saadon tæller SetSystem Johan Tynell, der er sikkerhedsrådgiver i SetSystem og har en baggrund som blandt andet sikkerhedsofficer i dete israelske flyselskab El-Al.

LANDEVEJEJEN?



Modeloptagelse af tyveri. På sine kurser bruger SetSystem mange virkelige optagelser fra overvågningskameraer eller egne optagelser fra gadebilledet til at vise, hvordan tingene sker.

fortæller Rafael Saadon, der har kendskab til sælgere, der har op til 11 tasker i bilen. Det siger sig selv, at sælgeren nødvendigvis må efterlade nogle af taskerne i bagagerummet under besøg i butikken. Men selv ved færre tasker, efterlades ofte værdier i bilen. I så fald vil det klart være at foretrække at parkere bilen, hvor sælgeren kan have den under konstant opsyn fra butikken. Hellere vente på den rigtige parkeringsplads foran butikken end at parkere langt væk.

Hvad skal sælgerne være særligt opmærksomme på?

– De skal have fokus på sikkerhed og have viden om den faktiske risiko. Du skal integrere sikkerhed i dit daglige liv. Hvis du

DER ER FOLK,
DER ER
FORBEREDT
PÅ REGN,
OG DER ER
FOLK, DER
BLIVER VADE...

synes, der er en risiko ved at transportere for flere millioner kroner smykker eller ure, så er der en risiko. Lige som hvis du skulle transportere flere millioner kroner i kontanter ned til banken. To procent af din tid skal gå til at tænke sikkerhed.

Hvordan kan sælgerne beskytte sig selv?

– De kan ringe til SetSystem! ler Rafael Saadon. Og kommer straks efter med en række konkret råd:

– Tænk sikkerhed. Det vil sige, tænk forud og inddrag sikkerhed i din arbejdsdag.

– Bryd de faste rutiner. Lad ikke dine almindelige daglige gøremål ødelægge din årvågenhed. Parkér for eksempel ikke det samme sted hver gang, du besøger en bestemt butik.

– Stol på dine instinkter. Hvis du kommer i en situation, du synes er ubehagelig, så forlad stedet øjeblikkeligt.

– Vær klar over, hvad du vil gøre i en nødsituation.

ER DU SIKKER PÅ LANDEVEJEN?

Hvis sælgeren overnatter på hotel, hvordan kan vedkommende bedst sikre værdierne?

– Ved ankomst bør man ikke forlade sine tasker uden opsyn. Tag dem med det samme op på værelset og kontroller at låseanordninger på døre og vinduer er i orden og rapporter eventuelle mangler øjeblikkeligt. Tasker bør altid være fastlåst til sengen, garderoben eller andet, så de ikke umiddelbart kan fjernes. Man bør under alle omstændigheder tjekke med sit forsikringselskab, hvilke krav de stiller.

Vaner er din værste fjende

Netop som vi sidder og taler, hører jeg garden gå forbi nede på Bredgade. Rafael Saadon lyser op i et stort smil:

– Hør! Garden går fordi – hvad er klokken? Ti minutter over tolv! Hvorfra ved jeg det? Fordi garden går forbi hver dag klokken ti minutter over tolv. Det er en rutine. Og en uheldig rutine, hvis nogen tyve vil planlægge efter det.

DER ER INGEN
KORT VEJ
TIL SIKKERHED.
BRUG DEN
RIGTIGE VEJ:
FØLG
PROCEDURENE.

Det giver Rafael Saadon anledning til endnu engang at slå fast:

– Dine vaner er din værste fjende. *Jeg har taget fire tasker med i bilen og parkeret i sidegaden i syv år uden, at der er sket noget*, er lige netop den sovepude, der er farlig for sælgeren.

Når mistanken opstår...

– Det er ikke nok at være årvågen og opmærksom. Så opdager man måske nok den fremmede bil, der har holdt parkeret uden for ens hjem i en times tid, mens man har pakket bilen. Det er også nødvendigt at

vide, hvad man skal gøre. Men mange virksomheder forsømmer at give deres sælgere værktøjer eller vejledning i, hvordan de griber det an. Jeg har set et firma, hvor en nyansat sælger, der kom fra en branche helt uden risici, fik stukket tasker med mange millioner kroner smykker i hænderne. Uden nogen som helst form for oplysning om risikoen eller om procedurer.

– Det er ikke fair. Det kan man ikke gøre mod sine medarbejdere i 2009. Firmaet skal give den nye medarbejder en manual i sikkerhed, mener Rafael Saadon.

Rafaels kollega, Johan Tynell, der er sik-

kerhedsrådgiver i SetSystem og har en baggrund som blandt andet sikkerhedsoperatør i det israelske flyselskab El-Al, supplerer:

– Arbejdstilsynet kræver særlige forhold omkring udsugning, arbejdsstillinger, belysning og så videre. Men man stiller endnu ikke nogen krav til personalets sikkerhed mod tyveri eller røveri.

Virksomhedens ansvar

Hvad kan firmaet gøre for at hjælpe sælgerne?

– De kan have sikkerhed som et punkt

PÅ MESSER

Messer er et kapitel for sig, hvad angår sikkerhed. Design Ure Smykker Messen i Vejle er i år sikret med ekstra mange vagter, blandt andet med hundevagt om natten og med forøget beredskab i forbindelse med nedtagning ved messens afslutning.

Hvad er typisk de største risikosituationer i forbindelse med udstilling på en messe?

– Den største risiko er, at personalet ikke passer godt nok på værdierne. At nogen udefra simpelthen kan gå ind på standen, tage en taske og gå med den.

Hvad kan man selv gøre for at sikre sig i de situationer?

– Man skal have sikkerhed på dagsordenen allerede, når man planlægger sin stand. Udarbejd konkrete sikkerhedsprocedurer for den pågældende messe og brief medarbejderne hver dag inden åbning. Og – hold øjnene åbne...

Hvordan sikrer man bedst sine udstillede varer på messen?

– Man kan planlægge sin stand, så man har kontrol over arealet. Placer de værdifulde varer, så de altid er under opsyn eller i aflåste skabe og montre.

Under nedtagning kan der være hektisk aktivitet i udstillingshallen med mange mennesker i bevægelse. Standen skal pakkes ned og bæres ud i bilen, og samtidig har man kollektionen at passe på.

Hvordan sikrer man sig bedst muligt under nedtagning?

– Bevar fokus. Det vigtigste er at sikre værdierne. Hvis det betyder, at en person må stå og holde dem under konstant opsyn, mens en anden går frem og tilbage mellem bilen og standen, så gør det.

ER DU SIKKER PÅ LANDEVEJEN?

10

D
E
S
I
G
N
U
R
E
S
M
Y
K
K
E
R

på dagsordenen. De kan indføre sikkerhedsprocedurer. De kan sende sælgerne på et sikkerhedskursus. De kan sætte som målsætning, at deres sælgere skal være *safe, secure, satisfied* – sikre, trygge, tilfredse.

– Når du har de nødvendige redskaber til at maksimere din sikkerhed, så bliver de dine nye gode vaner.

Kan den butik, som sælgeren besøger, også hjælpe med til at øge sikkerheden?

– Det kan de. Gennem kommunikation. Prøv at holde mødet med sælgeren i et

lokale, hvor I ikke er synlige ude fra gaden. Hvis det er muligt, så ring og bed en fra butikken om at komme og møde dig ved bilen. Hvis du føler du utryk ved situationen, så spørg om butikken kan hjælpe dig. Når du forlader butikken, så bed en af personalet om at følge dig og holde øje med, om nogen følger efter din bil.

Er det muligt at spotte en tyv?

– Ja, der er en række tegn, man kan kigge efter. Det er et af de konkrete emner, vi underviser i på vores kurser. Generelt kan man sige, at det bedste er at være opmærk-

som og handler proaktivt. Det vil sige, hvis du ser nogen, der gør dig mistænksom, så agér på den følelse; lad være med at ignorere den. Gør personen klar over, at du holder øje med vedkommende.

Kan man lære øget sikkerhed på et kursus?

– Afgjort! På vores kursus lærer du blandt andet ud fra rigtige hændelsesforløb, som du kan genkende fra din egen hverdag. Du lærer også at spotte risikofyldte situationer, og hvordan du skal forholde dig. ■

www.setsystem.dk

BUTIKSSIKKERHED SIDEN SIDST

For et år siden fortalte du her i Design Ure Smykker (nr 2, 2008) om sikkerhed i urmager- og guldsmedebutikker, hvor du gav gode råd til butiksindehaverne og personalet. Hvordan er det gået siden? Har du indtryk af, at guldsmedebutikkerne er bedre sikret i dag?

– Ja, bestemt. Der er ikke sket en stigning i butikstyverierne. Men der er stor forskel på antallet af tyverier i butikker med sikkerhedsprocedurer og i butikker uden. De kunder, der har implementeret SetSystems løsning, har ikke oplevet tyverier eller røverier.

Sikkerhed uden dør

Flere og flere butikker har idag sikkerhedsforanstaltninger som dobbeltdøre. Men Rafael Saadon advarer imod at føle sig sikker, blot fordi man har en dobbeltdør. Han kan give adskillige eksempler på tyverier fra butikker, som sker ved, at tyven distraherer ekspedienten, så denne slet ikke er klar over, at butikken bliver bestjålet. Det kan være velkædte og nydelige personer, som ingen mistænker, og som derfor lukkes ind i forretningen. I sådan et tilfælde har en dobbeltdør ingen virkning.

Rafael Saadon ved af personlig erfaring, hvor nemt det kan være for en tyv, for han spiller jævnligt rollen selv i forbindelse med træning og test af butikspersonale.

– Stol ikke på dobbeltdøren. Stol på din mavefølelse, dit instinkt. Og brug så dine redskaber, dine procedurer for sikkerhed! fastslår Rafael Saadon og fortsætter:

– Visse butikker har slet ikke mulighed for at bruge en dobbeltdør, ja faktisk ikke engang en almindelig dør. En lukket dør til en smykkebutik i et storcenter er for eksempel ensbetydende med at skræmme kunderne væk.

– Vi har butikker i storcentre blandt vores kunder, og

de har hverken oplevet tyverier eller røverier til trods for, at de ikke har nogen døre. Det er fordi, de har lært de rigtige sikkerhedsprocedurer.

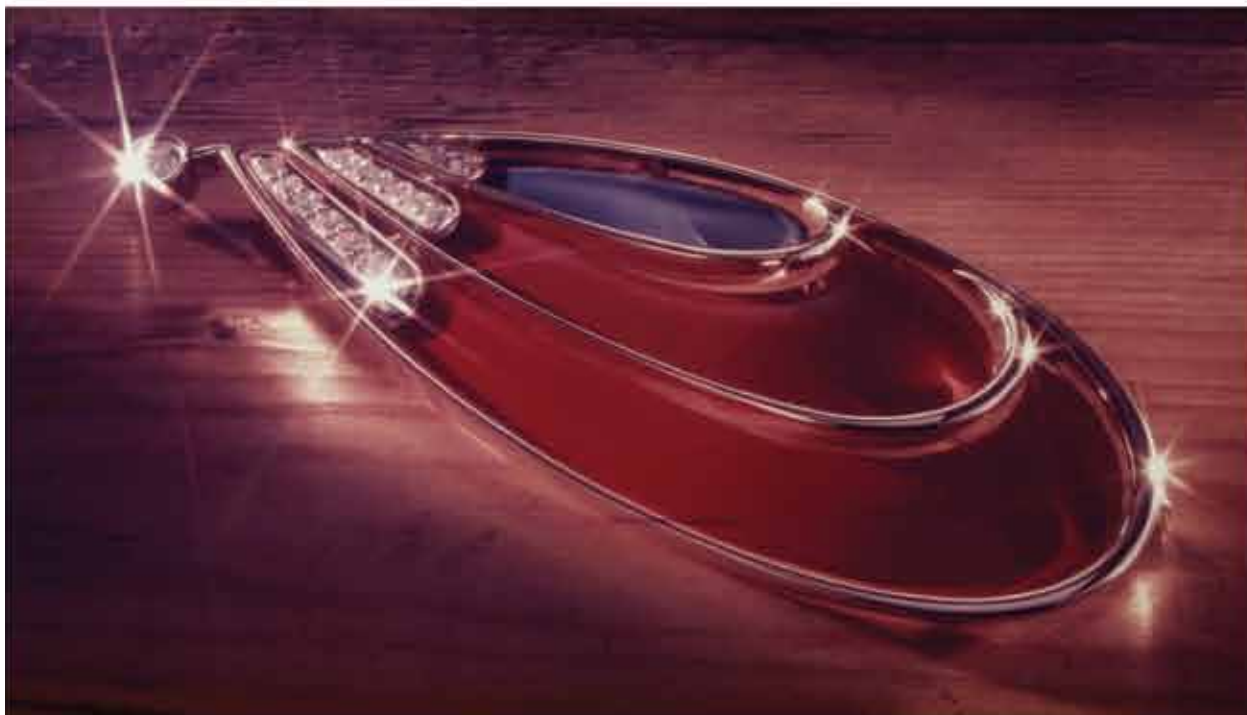
Et godt eksempel

– For nyligt var der en butik, der sendte mig et foto af to personer, de syntes, så mistænkelige ud og bad om min mening. Og jeg gav dem ret. I butikken mente man, at de to personer opholdt sig uden nogen klar grund. Den fornemmelse er det vigtigt at agere på. Hvis de to personer dukker op igen, også uden for butikken, kan man henvende sig til dem og spørge, hvad de ønsker. At markere, at man har observeret dem, vil ofte få potentielle tyve til at søge andre steder hen.

Butikken i dette tilfælde var ydermere så snarrådig at sende billedet videre til andre butikker i deres netværk. En rigtig god idé ifølge SetSystem.

Også i 2008 blev der desværre begået væbnede røverier mod guldsmedebutikker i Danmark. Hvordan skal personalet forholde sig, hvis de bliver udsat for røveri?

- gør ikke modstand, samarbejd med røveren
- giv altid røveren det, denne forlanger
- følg røverens instruktioner
- forhold dig stille og roligt
- undgå øjenkontakt
- argumenter ikke med røveren
- lav ingen hurtige bevægelser
- overfald ikke røveren
- følg ikke efter røveren
- observer (ubemærket) røverens opførsel og fysiske udseende.



Avantgarde-brochen, der vandt De Beers Diamonds Today Award.

GULDDRENG BLI'R VOKSEN

Kell Borup fra Per Borup Design fylder 50 år den 14. marts 2009.

Kell Borups fritid bliver brugt flittigt. Udendørsaktiviteter som ski, løb og bjergbestigning kan gerne lokke han fra guldsmedebordet. Han er en habil løber og har deltaget i maraton over hele verden. I 2005 var Kell Borup en af de få bjergbestigere, der nåede toppen af Kilimanjaro, og det er ikke mange, der tør tage kampen op, når det drejer sig om skiløb ned af den sorte løjpe. I det lille fritidshus på Lolland er han altid i gang med en stensulptur. Et kunstnerisk arbejde, der er helt anderledes end guldsmedens fine bevægelser med fatteværktøjet. Mange rejser i alle verdens-

dele er det også blevet til – og uanset, hvor han færdes, har han altid sin skitseblok med.

Men det er jo guld og smykker, det skal handle om her...

Opvokset på værkstedet

Kell Borup er søn af en af Danmarks dygtigste guldsmede og juvelerer, Per Borup. Per Borup startede med at have forretning i Store Kongensgade, som han efter mange gode år solgte for helt at hellige sig udførelsen af håndværket. På værkstedet hjemme i privaten blev der hovedsagligt udført

Et af Kell Borups mange populære design: Violinringen.



Kell Borup i værkstedet, som han ser ud i dag. Han og Karin blev skilt for nogle år siden, men har begge fundet kærligheden igen. Kell er blevet forlovet og har varslet bryllup til sommer.

FAKTA

Navn: Kell Borup.

Født: 14. marts 1959 på Frederiksberg.

Børn: 3 piger: Julie på 21 år, Lykke på 26 og Maria på 30.

Børnebørn: Lily på 2 år, Alberte på 5 og Tue på 7.

Bil: Renault Laguna.

Livret: Thaimad.

Drikke: Sætter pris på et godt glas rødvin.

Yndlingsfarve: Alle farver.

Skiferie eller sommerferie: Sommerferie.

Bedste designer gennem tiden: Philippe Starck.

Yndlingsmusik: Blues.

Brunette eller blondine: Blondine

(lige for øjeblikket).





Kell Borup fra dengang, da han havde sine første kollektioner med i lommen og solgte til skolekammerater og lærere.

specialbestillinger, typisk juvelerarbejde. På værkstedet arbejdede også Kells mor, Inge Borup, ligeledes med de ædle metaller.

Det var her, Kell voksede op.

I et værksted med godt håndværktøj, materialer som guld og platin og de fineste ædelsten, udviklede han sans for design og detaljer.

– Som tolvårig begyndte han at designe og fremstille sine egne smykker. I skolen havde han sin lille kollektion med i lommen på sin cowboyjakke. Her solgte han sine første designs til lærere og kammerater, fortæller Per Borup med et smil.

Da skolen sluttede, havde Kell Borup dog fået andre drømme – drømmen om landmandslivet, gule marker og *det grønne kort*. Han begyndte at arbejde som karl på en gård, men måtte efter et halvt år indse, at han alligevel var mere *til guld* end *til grønne skove*. Han kom derfor i guldsmedelære hos sine forældre.

Desværre mistede Kell sin mor i en ung alder, men efter nogle år kom der atter solskin i hans liv. Han mødte Karin Pedersen, som senere skulle blive til Karin Borup. Karin blev ikke bare forelsket i Kell, men også i guldsmedefaget og gik derfor i guldsmedelære i svigerfars firma.

Da Karin var udlært fandt de tre guldsmede, Per, Kell og Karin, på at udvikle deres egen kollektion.

– Vi havde alle tre alt for mange designidéer i hovedet, til at specialopgaverne kunne opfylde vores behov, husker Kell.

Derfor startede de firmaet Per Borup Design, der idag har eksisteret i godt tyve år. De eksklusive og elegante smykker bliver solgt ikke kun til danske guldsmedeforretninger men i hele Skandinavien.

Opfinder og designer

– Kell har ikke blot bidraget til firmaet med sine designs og sit venlige væsen, fortæller Karin. Det er Kell, der har opfundet Per Borup Designs eget smykkelåse-system, et system, som med et enkelt tryk gør, at man kan udskifte sine kæder. På den måde får man et hav af variationsmuligheder med bare nogle få kæder og en lås.

– Som noget helt særligt har Kell også fundet frem til en metode, hvor han kan hærde finguld. Per Borup Design sælger således som en af de få i verden vielsesringe af finguld.

Ved siden af den almindelige kollektion har Kell været med til at designe en række unikakollektioner til Per Borup Design. Unikasmykker, der er fremstillet i ét eller meget få eksemplarer. Disse unikakollektioner bliver udstillet og solgt i Skandinaviens førende guldsmedeforretninger. Med unikakollektionerne har de tre designere fået mulighed for at udfolde sig helt frit med guld, perler og ædelsten – uden hensyntagen til pris, eller om smykket er egnet til masseproduktion.

Et af disse smykker, en smuk broche, vandt i De Beers designkonkurrence Diamonds Today Awards. Kategorien var Avantgarde og gik ud på at udtænke nye måder at bruge diamanter i nutidige smykker. Her brugte Kell guld, diamanter og et meget raffineret stykke emaljearbejde.

Per Borup Design har ikke kun modtaget flere designpriser, men er også blevet kåret som gazellevirksomhed.

Glæden smitter

– Kell har altid sat pris på det gode håndværk, fortæller Per Borup. Hans tekniske kunnen er på et meget højt niveau. Det er også derfor, at flere fine guldsmedeforretninger i København bruger værkstedet til deres specialbestillinger på fine juvelerarbejder.

På værkstedet i Søborg har Kell gennem årene udlært mange af landets dygtige guldsmede, og familiefirmaet er blevet en eftertragtet læreplads at søge.

– Jeg plejer skiftevis at ansætte en kvindelig og en mandlig lærling. Det giver en bedre balance, smiler Kell, der værdsætter den gode stemning af arbejdsglæde og humor, der netop præger værkstedet. Han er også altid selv med på et godt grin:

– Humoren gør jo, at medarbejderne får lidt mere energi til de store ordre! ■

Et smugkik fra Kells forårskollektion 2009.



HJÆLP DIG SELV TIL OMTALE



Læs her, hvad du selv kan gøre for at få gratis redaktionel omtale i Design Ure Smykker.

19

Modsat flere andre blade tager Design Ure Smykker ikke betaling for redaktionel omtale. Tværtimod så er vores formål netop at informere og inspirere om design, ure og smykker. Vi vil også gerne bringe nyt om dine smykker og ure – men det kan vi kun gøre, hvis vi har billeder!

Hvad søger vi?

Hvad er en god historie – en spændende nyhed? Som målestok bruger vi tit at tænke på, hvad man ville fortælle videre til en god ven eller veninde. Det kan være en nyhed, eller det kan være en klassiker eller et overset design, der fortjener fornyet opmærksomhed.

Det kan også være en baggrundshistorie om designeren – hvorfor ser tingene ud som de gør? Hvorfor er det pågældende tema særlig betydningsfuldt? Eller en historie om virksomheden i al almindelighed – hvad driver virksomheden, hvad vil I, hvad er en succes for jer?

Nogle gange synes vi, der er en længere historie end blot et enkelt billede. Derfor har vi både faste sider med Godt Nyt og længere portrættikler. Skriv til os, hvis du synes, du har en god historie. På vores hjemmeside www.designuresmykker.dk under Kontakt finder du 5 spørgsmål, der måske kan hjælpe dig til at beskrive din virksomhed.

En særlig klumme er »Smykkesymbolik«, som varetages af psykoterapeut Gunna Egelund Hesselbjerg. Her er vi altid interesserede i smykker med særlig symbolik og i designere, der bevidst arbejder med symbolik. I 2009 planlægger vi symbolikartikler om blandt andet dyr, planter, sorg, mystik, mor/barn.

1. GODE BILLEDER

Her er eksempler på, hvad vi betragter som gode billeder.

- De er skarpe, er godt belyst og er store
- De er flotte, har stemning og udtrykker kvalitet
- De er på hvid bund – nemme at bruge til flotte sider i bladet



2. LIDT TEKST

Tænk på vores læsere – og dine kunder! De vil gerne vide, hvad det koster (vejl. udsalgspris), og om det nu er forgyldt, sterling sølv, 14 karat, diamanter eller zirkoner. Folk elsker navne og en god historie – hvem har designet, hvorfor, hvad er specielt?



3. – OG EN MAIL

Send de gode billeder med et par ord til: cs@designuresmykker.dk.



D
E
G
S
M
Y
K
K
E
R