

DESIGNURE SMYKKER

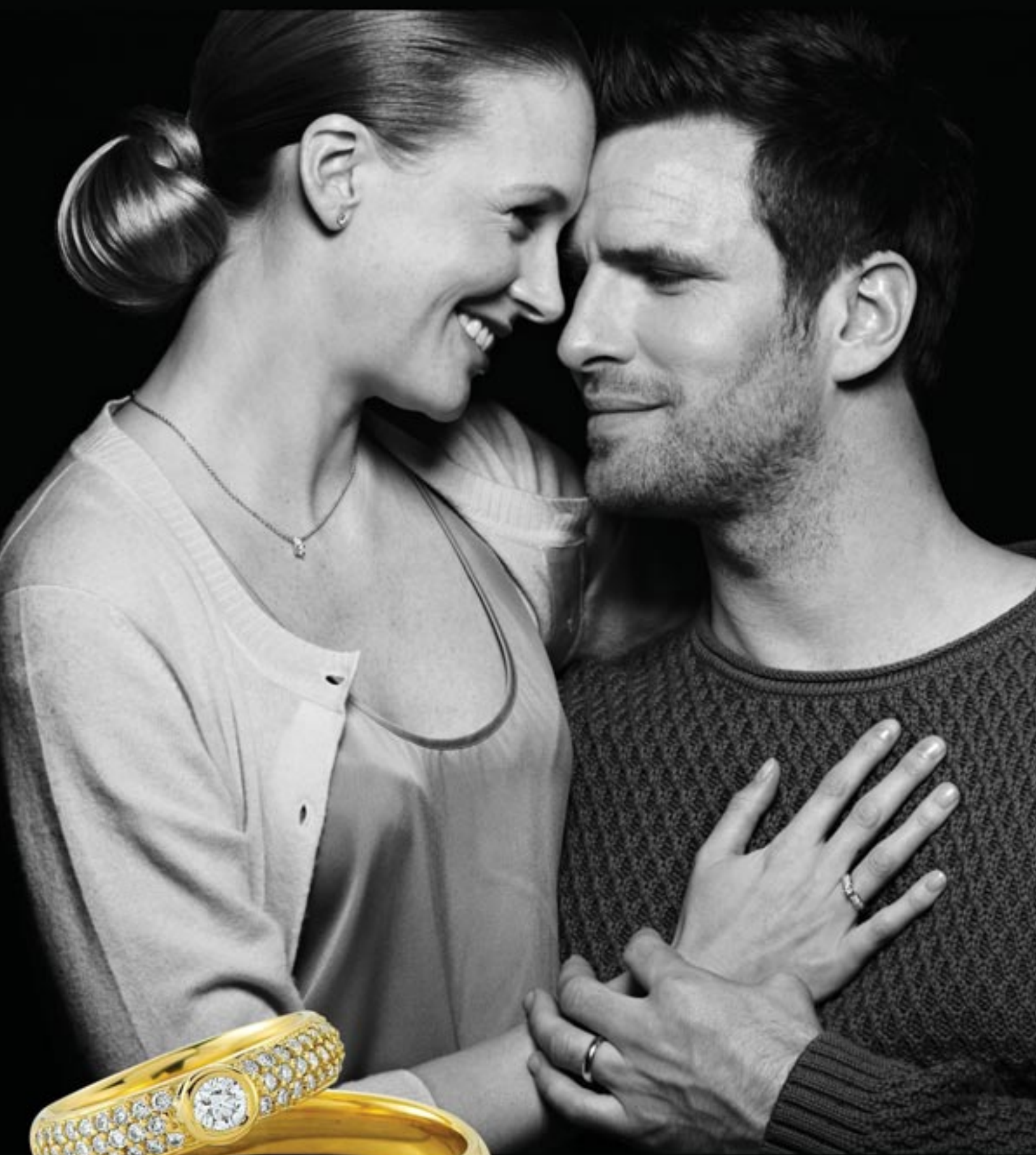
7
—
2
0
1
1

STERLING SILVER

DYRBERG/KERN

**SKAGEN DESIGNS | BÆREDYGTIGE SALTVANDSPERLER | STÅLSMYKKER TIL HAM & HENDE | NYE URE
ELSASS JEWELRY | NEEDS JEWELLERY | MAJKEN BJERRUM | NYE SMYKKER: GULD, SØLV, LÆDER**

N U R A N



www.nuran.dk

FLORA DANICA

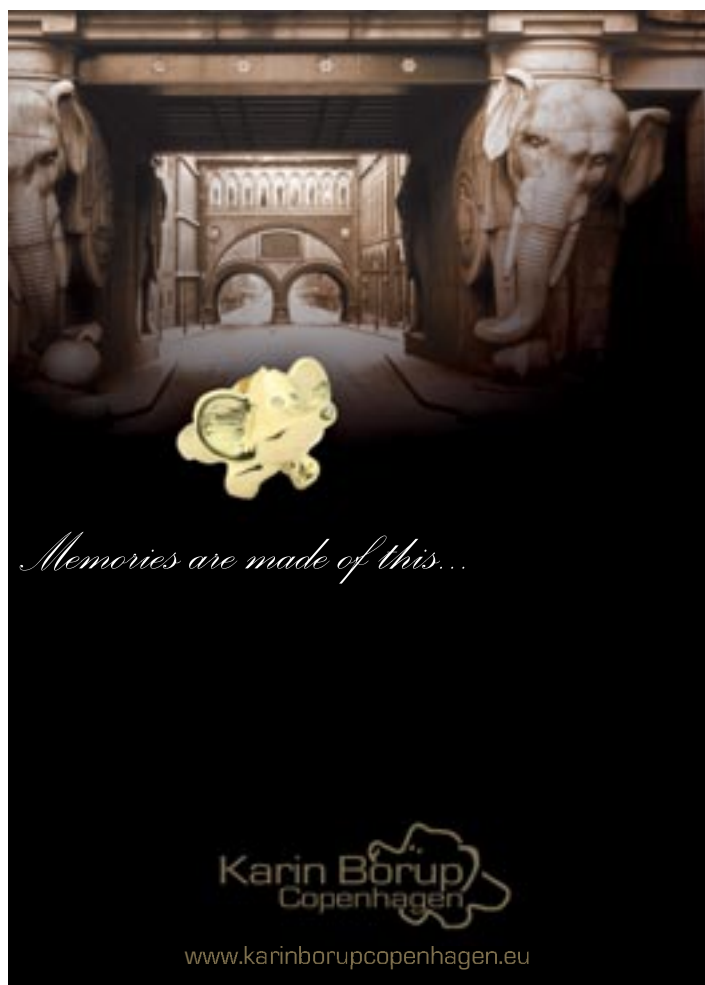
JEWELLERY OF COPENHAGEN



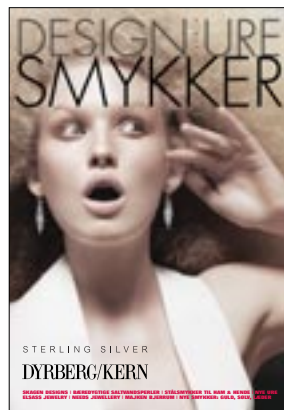
WWW.FLORADANICA.COM

Romantic Style

14 karat hvidguld med diamanter.



INTRO



Forsiden
DYRBERG/KERN
Sterling Silver

SOLSTRÅLER

Hvordan er det lige med årstiderne? For nyligt har vi oplevet et reguleret politisk forår i en række lande syd for Europa. Og herhjemme er efteråret mere solrigt end i mange år. Heldigvis har vi krisen, vi kan stole på – der er jo altid grævejrt at hente dér...

Men er der nu også? Da vi samlede materiale til dette nummer viste der sig en masse positive historier, som vi slet ikke havde ventet: Firmaet Jarnes, som i 50 år har været kendt i branchen for emballager og displays til smykker og ure, har mere og mere travlt og må ansætte nye folk på stribe. Skagen Designs melder om det bedste månedssalg i hele firmaets historie – øh, midt i en global krise? – og en række danske firmaer fortæller om et boom i stålsmykker. Støvring Design, Dyrberg/Kern, Romenta og Hard Steel mærker en klar interesse for rustfrit stål. Og det er ikke kun hos det mandlige publikum; stålsmykker til kvinder er i dag lige så elegante, detaljerede og varierede som smykker af guld og sølv.

Også på andre områder er der optimisme. Begrebet bæredygtighed er nu godt på vej inden for saltvandsperler; en række perlefarme gider ikke vente på initiativer fra sløve eller korrupte myndigheder, men har selv taget styringen med projekter, der hjælper ikke kun miljøet med i lige så høj grad de sociale og arbejdsmæssige forhold i lokalområdet. Kira Kampmann har besøgt farmene og fortæller om bæredygtige perler.

Majken Bjerrum er nyuddannet salgsassistent med speciale i guldsmedefaget. For hende er der ingen tvivl om, at veluddannet og vidende personale giver mere salg og mere tilfredse kunder. Læs om hendes uddannelse, erfaring fra praktik og afgangssopgave.

På resten af siderne finder du nyheder inden for guld, sølv, ure og det altid populære læder. Måske finder du her inspiration til din egen lille solstråle at give videre...

Rigtig god læsning og god julestemning!

DESIGN URE SMYKKER | 7 | 2011 | 6. ÅRGANG

Udgiver: Design Ure Smykker, 2680 Solrød Strand
redaktion@designuresmykker.dk, Telefon 20636001

Redaktion Henrik Westerlund (ansv.), hw@designuresmykker.dk og Christian Schmidt, redaktion@designuresmykker.dk. **Annoncesalg** Henrik Westerlund, telefon 20636001, annonce@designuresmykker.dk. **AD** Christian Schmidt. **Tryk** Prinforce. **Foto** 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.

Every story has a bead™

Efterårskollektionen 2011



trollbeadsuniverse.com
facebook.com/Troldekugler

TROLLDEKUGLER
DE ORIGINALE SIDEN 1976

Guld

6

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R

Holstein Emquies

Alliancekollektionen af Hanan Emquies består af en serie smalle ringe, hvor diamanter kan tilføjes med tiden, så de fører hele vejen rundt om ringen.



18 karat guld med tw/lvs
diamanter. Koster fra 29.550,-

Anette Wille

Fra Anette Willes Romance serie. Armbånd i guld med perle: 8.500,-



Sebastian Frost

18 karat roséguld med grøn safir på 1,58 carat. Pris 32.000,-



Pris fra
15.000,- (som
vist 59.995,-)



Susanne Friis Børner

Ring i forgyldt sølv med quartz. Pris 900,-

Pandora

Fra Lace serien. 14 karat cocktail med gylden perle. Pris 5.000,-

Flora Danica Jewelry

Forglemmigej ring i 18 karat mat forgyldning. 795,-





Ring med tre blomster: 995,-



Colier med fire blomster: 1.200,-

Lund Copenhagen

Mini Marguerit
Fås i sølv eller forgyldt med sort eller hvid emalje.

Melcher Copenhagen

Bred 14 karat ring med cognacfarvede brillanter.



Ruben Svart

Hjertekugleringe i 14 karat guld, rosa og hvidguld.
Pris 4.430-4.700,-



– For at hjælpe min datter med hendes flyskræk, tegnede jeg den bane, flyet skulle igennem før, den var oppe i de rigtige luftlag, og hvordan den igen fik os tilbage på Jorden. Disse sketches endte med at blive inspirationen til en ring bestående af ringe, der illuderer bevægelse, fortæller Rikke Lunnemann.



Aagaard

Rosaforgyldt sølv sæt med pavé synt. zirkonia.

Hjerte på lædersnor 895,-

Ring med sorte synt. zirkonia 850,-



Ring med synt. zirkonia 1.250,-



Randers Sølv

Massive håndlavede guldringe, hendes med hjerte i hvidguld
8 karat 3.800,-
14 karat 5.800,-
Herrering 4,5 mm bred
8 karat 3.150,-
14 karat 5.200,-

Flora Danica Jewelry

Forglemmigej vedhæng på lædersnor i 18 karat mat forgyldning. Pris 995,-



Foto Iben Bolling Kaufmann m.fl.

Sølv

8

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R



Guld & Sølv Design

Smukt hjerte i sølv med kæde: 350,-

Øreringe i sølv
Pris 1.500,-



Ørestikker i sølv
med zirkoner.
Pris 700,-



Toftegaard

Tumling hedder det lækre armbånd af cykelslange og sølvspænde og magnetlås.
Pris 3.125,-



MielkoBinner

Miss Dita slangering i sterlingsølv fra kollektionen Poisonous Luxury.



Sterlingsølv med sorte eller hvide øjne.
Pris 1.599,-

Julie Sandlau

Fire fantastiske øreringe med vingemotiv fra serien Bird of Paradise.



Oxyderet sølv med zirkoner.
Pris 1.400,-

Oxyderet sølv med klar kvarts og zirkoner.
Pris 1.400,-

Izabel Camille

Pragtfuld blomstercocktailring i sort sølv.
Pris 800,-



FASHION

by LUND



Hjertevedhæng
925 sølv m/cubic zirkonia
Vejl. udsalgspris ekskl. kæde 635,- kr.



Vedhæng kløver
925 sølv m/cubic zirkonia
Vejl. udsalgspris ekskl. kæde 315,- kr.



Ring hjerte i hjerte
925 sølv m/sorte og hvide cubic zirkonia
Vejl. udsalgspris 585,- kr.



Vedhæng hjerte i hjerte
925 sølv m/cubic zirkonia
Vejl. udsalgspris 675,- kr.



Creol
925 sølv m/cubic zirkonia
Vejl. udsalgspris 895,- kr.



Ring i 925 sølv m/cubic zirkonia
Vejl. udsalgspris 1.425,- kr.

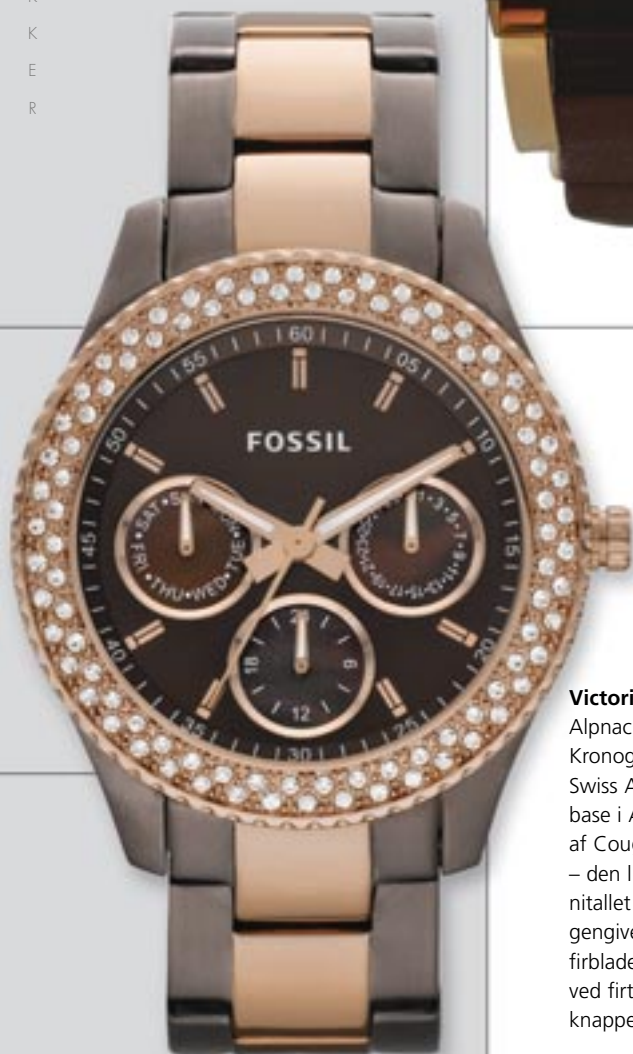
LUND®
COPENHAGEN
EST. 1858

Ure

10

DESIGN
URER
SMYKKER**Fossil**

Espresso- og
chokoladetonet
modeur fra
amerikanske
Fossil. Pris 1.399,-

**noon copenhagen**

69 Ocean Tech Pointer. Lækkert
48 mm stort dykkerur i tre farve-
kombinationer: Brun/rosa guld,
sort/rød/stål og hvid/rosa guld.
Silikonerem. 10ATM. Pris 1.295,-

Thomas Sabo

Rebel at Heart
Kronograf i 43 mm
stainless steel med
brun keramikkrans
og mørkebrun
alligatorpræget
læderrem.

**Victorinox**

Alpnach Mechanical
Kronograf er opkaldt efter
Swiss Air Forces helikopter-
base i Alperne og er inspireret
af Cougar AS 532 helikopteren
– den lille sekundviser ved
nitallet er således en eksakt
gengivelse af helikopterens
firbladede rotor og resetknappen
ved firtallet er formet som
knappen på styrepinden.



44 mm er Black Ice
PVD-belagt stålkasse.
10 ATM. Pris fra
17.990,-

Dream On

BY STENFORM



Se og prøv Dream On hos din lokale guldsmed.

Armbånd i ægte læder m. sølv el. sølvforgylt
magnetlås, ekskl. vedhæng fra 650 kr.

Vedhæng fra 195 kr.

Dråber fra 110 kr.

www.stenform.dk

WISH

Armbånd i ægte læder med magnetlås



SCROUPLES



Kampagne
Armbånd kr. 495,-



Ure

Obaku

Normalt er sportsure fyldt med detaljer, funktioner og tykke topringe. Obakus sporty design, tegnet af Lau Liengård Ruge, fokuserer derimod på simplicitet.

Pris 999,-



– Nogle tror at et simpelt og rent design er nemt at lave, men det er faktisk lige modsat. Jo mere simpelt et design er, dets større er kravet om perfektionisme. I et simpelt design vil selv den mindste design fejl blive eksponeret. Hver detalje skal være perfekt, siger designer Lau Liengård Ruge.

Rosendahl Picto

Picto findes i tre størrelser

– 30,40 og 50 millimeter – med silikonerem og fire forskellige farvekombinationer: Sort IP belægning med sort skive og poleret stål med sort, rød eller hvid skive.

Pris fra 895,-



Dyrberg/Kern

Adoria med krystaller over hele ansigtet. Fås også i guld/stål. Pris 1.499,-



Kenneth Cole

Nowa Time er ny dansk distributør af det amerikanske modemærke Kenneth Cole, der også laver kvalitetsure til priser lige under og over 1.000,-.



TAG Heuer

Relancering af LINK serien fra 24 år siden. Her er det Calibre 16 automatisk kronograf tachymeter i 43 mm stainless steel.



13

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R

Læder

14

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R



Guld & Sølv Design

Spoil armbånd i brunt læder med forgyldt stjerne. Pris 575,-



Begge modeller har indgraveret ELSK på bagsiden. Pris 499,- hvoraf 70 kr. går direkte til Hjerteforeningen.

Jewlscph

ELSK armbåndet i juleversion. Guldfarvet læder med 24 karat forgyldt hjerte eller sølvfarvet læder med sort sølv hjerte.



du Plessis

Slangskindsarmbånd med magnetlåse og vedhæng i blank stål, i stål forgyldt med guld eller med sort ruthenium. Pris 399,-



Links fra 99,-

Spinning

Spinning Links på blød læderrem.

Sif Jakobs

Arezzo læderarmbånd med hvide cubic zirkonia, i flere længder, fra 599,-



Jane König

Læderarmbånd med sølvstjerner. Pris 500,-

PRIS ~~LØV~~FALD



Det er blevet efterår og der er mindre end to måneder til jul.

JACOB JENSEN™ er med sit klassiske design et sikkert hit som gave til såvel væggen som til håndleddet.

Nu kan du bl.a. få de klassiske vægure til nedsatte priser.



Før
1.895,-

Nu
1.495,-
Vejl. udsalgspris

Før
1.895,-

Nu
1.495,-
Vejl. udsalgspris

Før
1.895,-

Nu
1.495,-
Vejl. udsalgspris

Wall Clock

Vi har også stærke priser på hele kollektionen af herre- og dameure fra JACOB JENSEN™



Icon series

Kun
5.295,-
Vejl. udsalgspris



Dimension series

Kun
1.995,-
Vejl. udsalgspris



Dimension series

Kun
1.895,-
Vejl. udsalgspris



Titanium series

Kun
1.895,-
Vejl. udsalgspris

JACOB JENSEN™



JACOB JENSEN Watches distribueres i Danmark eksklusivt af:

WoB Watch | Priorparken 351 | DK-2605 Brøndby | Tlf.: +45 3051 8811 | info@wobwatch.dk | www.wobwatch.dk



KAZURi

Kazuri Scandinavia

Nærmeste forhandler på www.kazuriscandinavia.com

Læder

goal4life

Fascination armbånd i forgyldt sterling sølv med hvide safirer.

Mastersmykke 2.675,-
Ikonsæt 690,-

Scrouples

Læderarmbånd med magnetlås.

Armbånd 425,-

Supportcharm 595,-



Armbånd: 395,-
Beads fra 250,-

Læderarmbånd fra 650,-
Vedhæng fra 195,-
Dråber fra 110,-



Stenform

Dream On læderarmbånd i mange farver med magnetlås i sølv eller forgyldt med Clip On vedhæng.



Armbånd 795,-
Led fra 345,-

Kranz & Ziegler

Story armbånd af slangeskind med sølv- og forgyldte led.



Troldekugler

Rødt læderarmbånd 210,-
Sølvlås fra 360,-
Glaskugler fra 210,-
Sølvkugler fra 210,-

Dyrberg/Kern

*Vikki øreringe 599,-
Tonya fingerring 649,-
Ann halskæde 649,-
Lorna bangle 899,-
Mabel bangle 1.099,-*

18

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R

Starlight fra Dyrberg/Kern

Ædelstål er basen i Dyrberg/Kerns smykkeserie Starlight, et cool og minimalistisk tema, sammensat af rækker af små hvide og hematitgrå Swarovskikrystaller, sat på et silikonebånd. Starlight findes som fingerringe, armringer eller hoop ørenringe og har ifølge Henning Kern et industrielt moderne look, netop fordi stålet er fræset ud af et rør, hvorefter det er højglanspoleret eller platteret med en gylden stålbelægning, hvoraf 20 procent er finguld – en teknik, der er adapteret fra urindustrien.

Hard Steel
*Armbånd
med magnetlås
i stål 195,-
Fås også
som halskæde
til 250,-*

Engang var stålsmykker store og maskuline. Det er de stadigvæk (hvis man ønsker det), men nu er stålet gået hen og er blevet forfinet, forædlet, formgivet og foretrækkes idag lige så meget af kvinder som af mænd. Vi ser på en række danske udbydere, der vil have...

STÅLET IND I SMYKKESKRINET

Af Christian Schmidt

Henning Kern er en mand, der ved, hvad der rør sig. Lige siden 1985 har han haft fingeren på pulsen som den ene halvdel af succesduoen bag modesmykkehuset Dyrberg/Kern. Når Dyrberg/Kern til foråret lancerer en hel kollektion i japansk ædelstål, så er der for alvor givet grønt lys for, at den rustfri jernlegering, vi dagligt har mellem fingrene i form af knive og gaffler, får lov til at krybe helt op på hænderne og resten af kroppen.

Men også andre har set lyset og det endda for flere år siden. Vi skruer tiden tilbage og besøger firmaet Romenta i Hals.

Først med stål i Danmark

Romenta var det første danske firma til at introducere stålsmykker.

– Det var for omkring ti år siden, og vi havde to år, hvor vi var de eneste på mar-

kedet. Salget gik forrygende. Selv om der var enkelte forretninger, der var lidt skeptiske i starten, så gik der ikke lang tid, før de blev nødt til at være med, fortæller Marian Bjerre Kristensen, direktør i Romenta.

– De første stålsmykker vi førte var fra det franske firma Zuccolo Rochet & Cie, der så vidt jeg ved, er de første til at lave rustfri stålsmykker. Kollektionen hed Rochet, Bijoux og blev introduceret i 2000.

Romenta fører stadig med stor succes stålsmykker idag:

– Jeg tror, stål har overhalet sølv, når det drejer sig om herresmykker. Langt de fleste danske mænd bærer et smykke – en halskæde eller en ring. Det så man ikke for ti år siden, hvor det mest var manchetknapper og slipsenåle.

Og Marian Bjerre Kristensen forstår godt, hvis mange foretrækker stål frem for sølv. Ifølge hende pas-

Rustfrit stål er en legering af grundstoffer, akkurat som 14 karat guld og 925 sterling sølv er det. En klar fordel ved rustfrit stål er, at hvor især guldprisen er steget kraftigt, så har stålprisen holdt sig i bero.

Støvring Design
Stålvedhæng
Pris 595,-

Hjerte af stål?

Det kan altså også være ganske tilforladeligt – og lækkert. Dette er fra Stenform og dingler på en 90 cm flettet læderrem. Pris 635,-

Hard Steel

*Armbånd med magnetlås i stål 195,-
Fås også som halskæde til 250,-*

*Armbånd med
spænde fra Hard Steel.
Pris 295,-*

Stållænker fra Romenta

*Armbånd fra 375,-
Halskæder fra 660,-*

**Hard Steel**

Thorshammer eller kors i moderne snit. Pris eks. kæde 195,-

ser stålets farve bedre til vores nordiske hudfarve end sølvet, der er mere hvidt.

Stålbrand kun til kvinder

Støvring Design i Randers lancerede deres første stålsmykker i 2007. Det var oprindeligt til herrer, men snart fulgte smykker til kvinder trop – idag kører stål til kvinder som varmt brød, især armringe til 250-400 kroner, lyder det fra en glad Torben Støvring – og i 2009 oprettede firmaet brandet Qsteel kun til kvinder.

– I starten var vi selv med til at sidde nede hos vores leverandør og designe. Det gælder blandt andet den første blomster-serie, som vi stadig har i kollektionen, fortæller Torben Støvring.

Nu er Qsteel udvidet med andre designs, men det er stadig reglen, at brandet kun har unikke smykker, som ikke ses andre steder. Og både Qsteel og Støvrings øvrige stålsmykker er meget populære.

– Det er den gode pris, hvor man kan få virkelig store ting til

næsten ingen penge, mener Torben Støvring, der har fulgt udviklingen inden for stålsmykker med interesse:

– I begyndelsen var det store, tunge, maskuline ting – mest ringe og kæder, men nu ser man stort set alt lavet i stål; øreringe, clips, kreoler og så videre og udført med fint filigranarbejde.

Det seneste, han har set i Kina, er stålsmykker med små brillanter, men om det også vil finde vej til Danmark, må tiden vise.

Stålet mellem egne fingre

Christian Jakobsen er uddannet maskinarbejder (eller industritekniker, som det hedder nu) og er en af de få i smykkebranchen, der faktisk selv har arbejdet med stål. At man også kunne lave smykker af stål, var noget, han kæreste introducerede ham for – det var en serie forhandlet af firmaet Th. Ørum (idag Nowa Time).

– På det tidspunkt, var der mange, der havde lidt inden for stålsmykker, men ingen der havde meget, fortæller Christian Jakobsen og tilføjer:

– Det måtte vi jo så gøre noget ved!

I 2009 startede han sit eget firma Hard Steel, og heri har han hældt al sin viden og begejstring for materialet stål:

**Kreoler**

Populære stålkreoler fra Støvring Design. 295,- for 70 mm 250,- for 50 mm 195,- for 30 mm

Støvring Design

Kraftig dobbeltkæde giver masser af dejlig klirren! Pris 750,- Fås også som armbånd.

– Det er anderledes at arbejde i stål end i sølv, da stål er hårdere. Man bruger andet værktøj, og man kan ikke som med sølv for eksempel bruge en ringudvider, hvis en ring er for stram, for stålet giver sig ikke.

– Stålsmykker bliver typisk lavet ved, at man tager en råklods rustfrit stål, der i form minder om det, man vil lave. Den drejer man så på en drejebænk og fræser og sliber. Til

Firradet kreol

Guld & Sølv Design. Pris 195,-

**Fire store stålringe**

på armlænken her fra Guld & Sølv Design. Pris 525,-



Glat stjerne på 60 cm kæde fra Guld & Sølv Design. Pris 350,- Fås også som ørestikker.

Støvring Design

Klædt i stål:
 Halssmykke til 495,-
 Matchende arming med
 stålspænde og pynt: 495,-
 Læderarmrem med stål,
 19 cm til 250,- og 21 cm til 275,-
 Man kan også skimte et par
 fede fingerring med lån fra
 industrien: skruehoveder og
 kæder. Pris 195,-

21

D
E
S
I
G
N
U
R
E
S
M
Y
K
K
E
R**Støvring Design**

Klædt i stål: På modellen
 ses kreoler på 70 mm til 295,-.
 Fås også lidt mindre; 50 mm
 til 250,- eller 30 mm til 195,-.
 Collieret står til 750,- og
 armbåndet til 395,-

RUSTFRIT STÅL

Stål er en legering af jern med en lille smule kulstof og har været kendt siden oldtidens Kina. Man har blandt andet fundet stål våben i grave fra over 200 år før vores tidsregning. Igennem tiden har man lært at tilsætte stålet andre materialer for at øge egenskaber som hårdhed, slidstyrke og hærdbarhed. Rustfrit stål er en fællesbetegnelse for en række stållegeringer, der alle indeholder minimum 10 procent krom. Det er kombinationen af jern og krom, der giver stålet den store korrosionsbestandighed ved at danne en ultratynd film af oxider. Filmen er kun få nanometer tyk og helt usynlig, men er ikke desto mindre så tæt og stærk, at stålet effektivt isoleres fra det omgivende miljø. Bliver filmen brudt, gendannes den hurtigt af sig selv.

316L, ædelstål eller kirurgisk stål

Det stål, der bruges i smykker, er én bestemt stållegering, hvis tekniske betegnelse er 316L. Christian Jakobsen kalder det kirurgisk stål, som er et udtryk opfundet af guldsmede og piercere. Hvis man spørger en almindelig smed, vil han ifølge Christian Jakobsen ikke ane, hvad det er. Hos Dyrberg/Kern kalder man det ædelstål. Begge navne skal signalere, at stålet er af ordentlig kvalitet, hygiejnisk og uskadeligt i berøring med huden. Selvom 316L indeholder nikkel er legeringen syrefast, og afgivelsen af nikkel langt under EU direktiv 2004/96/EF. Som Christian Jakobsen forklarer:

– Det er 316L, der bruges overalt; til bestik, til køkkenvaske og til de skruer, man skruer knogler sammen med.

Snart hundredårig opfindelse

Der er uenighed om, hvem der har æren som opfinder af rustfrit stål. Det skyldes dels, at rustfrit stål er en betegnelse for flere legeringer, og forskellige personer kan således have opfundet forskellige typer rustfrit stål. Sikker er det dog, at den franske metallurg Pierre Berthier i 1821 var bekendt med jern-krom legeringens rustfrie egenskaber og foreslog metallet anvendt til bestik. I 1800tallet var man dog ikke i stand til at frembringe holdbare legeringer, men i starten af det næste århundrede lykkedes det en anden franskmænd, Leon Guillet, at frembringe hvad vi idag betragter som rustfrit stål. I 1912 patenterede to ingeniører, Benno Strauss og Eduard Maurer fra Europas største industrivirksomhed, tyske Krupp, deres rustfri stållegering. Nogle måneder efter kom engelske Harry Brearley med sin version, og i USA ansøgte Elwood Haynes om et patent, som dog først blev givet i 1919. Regner vi fra det første patent, kan rustfrit stål således fejre 100 år i 2012!

Smykkeserien Lion

Dyrberg/Kerns smykkeserie Lion releases i foråret 2012, meget passende hundredåret for rustfrit ståls opfindelse.

– Vi valgte at støbe stålet som løvehoveder i et spændende, organisk og naturalistisk udtryk. Tidens trend fortæller om en forkærlighed til dyr, planter og alt fra naturen. Junglens konge har vi kunstfærdigt modelleret op og designet som cocktailringe, vedhæng og krogøreringe. Og vi kunne naturligvis ikke dy os for at sætte ståløverne sammen med smukke Swarovski-krystaller i dyrets mund, øjne og manke, fortæller Henning Kern.



Dyrberg/Kern

Lenna vedhæng i guldbelagt stål. Pris 749,-



Aslan

Løven fra Narnia i Dyrberg/Kerns version som fingerring. Pris 549,-



sidst pudses den og poleres med voks. Stål kan poleres til at blive meget blankt, eller man kan vælge en anden overflade, for eksempel mat. Man kan også give stålet PVD-belægning (Physical Vapor Deposition) i alle mulige farver, og den holder bedre end forgyldning.

De stålsmykker, Hard Steel forhandler, produceres på maskinfabrikker, der har specialiseret sig i at lave stålsmykker. De bliver faktisk udført af maskinarbejdere ligesom Christian Jakobsen selv. Han startede som flere andre med at tænke kun i herresmykker:

– Det var sådan en lidt overset gruppe, lyder forklaringen. Men Christian Jakobsen oplevede snart, at ting, han havde købt hjem og til-tænkt herrene, blev solgt i butikkerne til kvinder; for som de sagde: Pigerne er helt vilde med det!

Idag kan han tydeligt mærke, at stål er blevet mere populært:

– Damesmykkerne sælger skidegodt. De er store og flotte, fylder og ser ud af noget. Og vores kæder kan nemt tilpasses i længden ved at tage led ud.

Stålet bliver til kombinationsringe

Skagen Reflections hedder en ny konceptkollektion af stålringe fra Skagen. Designet er elegant og varieret, og med PVD-belægninger i guld, roseguld og gunmetal samt indfattede Swarovskikrystaller låner serien aura fra langt dyrere sølv- og guldsmykker. Ringene er tænkt til at kunne mikses på kryds og tværs til et personligt look, og priserne starter ved beskedne 98,- kroner.

Entusiastisk fortæller

Og så er vi fremme ved Henning Kern igen:

– Jeg vil gerne slå et slag for rustfrit stål. Det er ultracool og kunne være en ny kategori, som smykkebutikkerne skulle se lidt mere på! lyder udmeldingen fra designeren.

For få måneder siden lancerede Dyrberg/Kern sin første kollektion i sterling sølv, men nu har de to s'er fået en helt anden betydning; nu er det Stainless Steel, det handler om:

– Som smykkedesignere er vi altid på jagt efter nye spændende udtryk, der kan sætte præg på vores kollektioner. Og lykkeligvis blev vi for en tid siden gjort opmærksomme på stålets unikke egenskaber, og legede med tanken om at omsætte dette kølige og hårde materiale til sensuelle smykker. Det er en smule utraditionelt, uden at være helt ukendt.

– Udfordringen ligger naturligvis i at få dette traditionelt maskuline materiale til at smygge sig sensuelt og feminint om de smukke kvinder, som vi gerne ville gøre endnu smukkere med vores smykkekollektioner.

– Ædelstål, som vi foretrækker at kalde det, har en klar række fordele, når det handler om smykker. Det er praktisk taget ridsefrit, ufor-gængeligt og vedligeholdelsesfrit. Det er antiallergisk, hvilket jo er supervigtigt. Det kan bukkes, udstanses, og støbes til alle tænkelige former og designs. Det kan plates og behandles og poleres op til et utal af overflader; den legering, vi bruger, opnår en pragtfuld glans, når vi højglanspolerer overfladen til et perfekt shine! Det kan matches med sten, perler, læder, diamanter og meget mere. Med ædelstål kan vi skabe et fedt look til priser, der stort set ikke kan opnås i traditionelt sterling sølv.

– Vi føler, at ædelstål er som skabt til moderne cool og sexede designsmykker – som vi gerne ser dem, slutter Henning Kern med et smil. ■

Skagen Designs

Hvor stålsmykke kan have en tendens til at være meget store og kraftige – fordi stål ikke er så dyrt som sølv – så er Skagen Designs gået den stik modsatte vej med deres nye kollektion af kombinationsringe. Ved at bruge et let og forfinet udtryk, som det kendes fra guld og sølvsmykker opnår Skagen Designs, at stålet bliver supereksklusivt og at Swarovskikrystallerne lyner som ægte diamanter. Pris fra 98,-

BUTIK CREOL

KOMPAGNISTRÆDE 21



VI SES I BUTIKKEN I KOMPAGNISTRÆDE ELLER PÅ
WEBSHOPPEN : WWW.CREOL.DK



CREOL SMYKKER
KOMPAGNISTRÆDE 21
KØBENHAVN
T 33 15 30 37



Norden Trade Aps
Import-Export-Trading

Nyt & brugt guldhandel

Danmarks største guldopkøber
Analysering Udbetaling samme dag

nordentrade.dk
age@nordentrade.dk Tlf: 58504250

Den danske guldsmed Pernille Schou-Elsass grundlagde Elsass Jewelry for blot et år siden, og interessen for hendes originale smykkedesign har været kraftigt stigende lige siden. Elsass Jewelry er enkel, underspillet skandinavisk stil tilsat kant og et organisk, sensuelt udtryk.

MÅNENS TILTRÆKNING

Armrings

Her er månen en tur rundt om håndleddet. Større og mindre måner med og uden diamanter. Armringsen fås i flere varianter.
Armrings 02 Y i 18 karat guld med diamanter: 13.900,-
Armrings 01 Y i 18 karat guld uden diamanter: 12.500,-
Armrings 01 S i sterling sølv: 1.800,-

Et bærende element i Elsass Jewellerys nye kollektion er cirklen, inspireret af fuldmånen, som Pernille Schou-Elsass er særligt tiltrukket af:

– Den klare stjernensats skinnende måne og den varme, næsten orange måne, der hænger sensuelt over horisonten på en varm sommerdag...

Månen har siden tidernes morgen været et symbol på det feminine, og lader man sig drage af Elsass smykker og kommer tættere på, opdager man at der langs siden af skiven er sat diamanter, som umiddelbart er skjult for øjet. Diamanterne indrammer smykkernes overflade, så det først og fremmest er bæreren af smykket, som kan nyde synet af de glitrende diamanter. Alle andre vil først opdage dem, hvis de kommer tæt nok på, hvilket gør smykkerne stærkt personlige i oplevelsen.

– Idéen med diamanter på siden har været en del af en proces, hvor jeg har

leget med udtrykket ved at gøre skiven kraftigere, fortæller Pernille Schou-Elsass.

Persoligt præg

Elsass Jewelry benytter guld i 18 og 24 karat, sterling sølv, diamanter, sorte diamanter og saltvandsperler.

– Smykkerne i for eksempel 24 karat guld får masser af liv og et unikt udtryk med det præg, som bæreren selv giver smykket. Når man køber det, er det ens med alle de andre, men da vi alle lever et forskelligt liv, vores egen brug med tiden komme til udtryk i smykkerne.

Ring 06

18 karat guld med 16 x 0,02 carat tw/vvs diamanter, ialt 0,32 carat
Pris 19.500,-

Foruden sin måneinspirerede kollektion designer Pernille Schou-Elsass også unikke smykker til både almindeligt salg og på bestilling såsom forlovelses- og vielsesringe. ■

www.elsassjewelry.dk

Pernille Schou-Elsass er uddannet fra City and Guilds of London Institute og Københavns Tekniske skole på Ædelsmedlinien. I 2004 kom hun i lære hos guldsmed Bodil Binner, hvor hun blev udlært i 2008. Herefter arbejdede Pernille med sit eget smykkedesign, som førte til, at hun startede Elsass Jewelry i 2010.

Glitrende, dugfrisk måne

Halskæde 01 i 18 karat guld med 45 x 0,02 carat tw/vvs diamanter ialt 0,9 carat. Pris 40.000,-



TUSIND TAK FOR DEN STORE INTERESSE

Mange ville gerne vide mere



Vi ved, at et nyt look skaber nye muligheder for mersalg, og vi er glade for, at så mange af jer på Copenhagen Jewellery Fair i København og Precious messen i Stockholm udviste interesse for vores design og indretningsløsninger. Rigtigt mange var også interesserede i vores Security løsninger. Hvis ikke du var forbi os på vores stand, skal du være velkommen til at kontakte os, så vi kan fortælle mere.



EM Retail Solutions A/S

Kometvej 8

DK-8700 Horsens

+45 75 64 64 00

emrs.com

It's all
in the clasp

LEA

Lisbet, Eva & Anne-Marie

EFEU

Sølv/guldb.
magnetlås
på lavasten

Vejl. pris
kr. 1.050

www.leadesign.dk

Stigende fokus på bæredygtighed inden for smykker stiller nye krav til guldsmedebbranchens viden og engagement. For nyligt startede den internationale Fair Trade certificering af guld i Danmark, og konfliktfri diamanter har længe været et varmt tema. Nu er turen kommet til...

BÆREDYGTIGE P

Af Christian Schmidt og Kira Kampmann
Foto Kira Kampmann og Tobias Hauser

Begrebet bæredygtighed indebærer bevidsthed om mennesker og miljø. Men hvad skal der til for, at perledyrkning er bæredygtig? Hvilke krav stiller de perleproducerende landes regeringer, hvis de overhovedet stiller krav?

Kira Kampmann er indehaver af firmaet Marc'Harit, der importerer blandt andet South Sea og Tahitiperler. Hun giver her en status på, hvad der er igang på området, og hvad vi som forhandlere, designere og forbrugere kan være med til at støtte.

Ingen international certificering

– I dag produceres der bæredygtige perler i en række lande som Tahiti, Fiji, Indonesien, Australien, Mexico og Filippinerne. Men der er ikke nogen international gældende certificering med fælles krav, standarder eller kontrol, fortæller Kira Kampmann.

– Lande som Fiji og Cook Islands har certificeringer fra deres lokale myndigheder, og man er ligeledes i Mexico igang med en omfattende certificering af Cortez-perlen. Australien og Tahiti er underlagt regulativer fra deres respektive regeringer,



Bæredygtige gyldne South Sea perler fra firmaet Mar'Harit. Perlerne er skabt af den gyldenlæbede musling i Filippinerne.

Kira Kampmann, indehaver af Marc'Harit.



og perledyrkningen foregår her under inspicerede forhold. Australien har eksempelvis kvoter for indsamling af levende muslinger i den størrelse, hvor de er klar til podning. Kvoterne er med til at sikre den naturlige bestand i havene, så der ikke overfiskes. I Tahiti har man kvoter for antallet af muslinger per hektar vand. Det sikrer gode forhold for de voksende muslinger, da den naturlige forurening af alger ellers kan blive et problem for det omkringværende dyreliv og for muslingerne selv.

PERLER

27

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R

– Palawan-organisationen på Filippinerne gør et utroligt seriøst og omsiggribende arbejde. Ikke alene excellerer organisationens seks farme i perledyrkning; de er også med til at understøtte en fremtidig levevej for befolkningen i de perleproducerende lande, fortæller Kira Kampmann.

Filippinsk ø med perlefarm. Den smukke natur opretholdes ved bæredygtig perledyrkning.

Sagen i egen hånd

I andre lande er certificering en nær umulighed, da bureaukratiske forhold og korruption bremser for denne udvikling.

– For eksempel i Indonesien og Filippinerne eksisterer der ingen nævneværdige regulativer fra nogen myndighed, hverken vedrørende de arbejdsmæssige forhold eller naturbeskyttelse. Der er dog alligevel i disse lande en tendens til øget opmærksomhed på området, og enkelte perlefarme er gået i front for at gøre en forskel og

har valgt at bruge kræfterne på selve det bæredygtige arbejde og samfundsmæssige støtteprojekter i stedet for at give sig i kast med det store arbejde, der ligger i at få myndigheder til at være en del af en certificering.

Kira Kampmann har for nyligt besøgt sådan en perlefarm, der i høj grad tager socialt og miljømæssigt ansvar, så naturens økobalance sikres, og kommende generationer kan få en fremtidig levevej under gode forhold.

Perlemissionærer på Filippinerne

– Perlefarmen er faktisk en organisation af seks selvstændige farme i øgruppen Palawan i Filippinerne. Den største farm ligger nær den lille ø Flower Island, og her byder man turister velkommen for at forklare om perlernes fantastiske tilbliven.

Organisationens farme dyrker bæredygtige Gold South Sea perler og beskæftiger omkring 2.000 medarbejdere. Med stor opmærksomhed omkring både socialt og miljømæssigt ansvar har organisationen



Oversigt over unge muslinger fra 0 til 12 måneder. Muslingernes størrelse ses her i de forskellige aldersstadier.



Til venstre: Rensede muslinger, klar til at blive podet med en kerne.

EN BÆREDYGTIG PERLE BLIVER SKABT

Under Kira Kampmanns besøg for nyligt på de bæredygtige perlefarme på Palawan-øerne i Filippinerne, fik hun lejlighed til at følge en perles tilbliven på nært hold.

– På perlefarmene i Filippinerne tager man ikke muslinger direkte fra havet. Der findes ikke tilstrækkeligt med muslinger til at kunne dyrke perler i dette omfang, og for at bevare den naturlige bestand af den sjældne gyldenlæbede perlemusling, har man udviklet den ædle kunst at opdrætte babymuslinger. Dette er en væsentlig del af den bæredygtige indsats.

– At man opdrætter muslinger vil sige, at man i det første år af muslingernes liv, opbevarer dem i såkaldte hatcheries, det vil sige dyrkningsbassiner. De får den optimale føde og modtager daglig pleje.

Herunder: Muslingeføde til de unge muslinger sikrer, at de får den optimale næring.



Når muslingerne er mellem 10-14 cm, kan de podes med en cirka 7 mm kerne, og vokseperioden herefter foregår i naturlige omgivelser i det næringsrige filippinske øhav. Her observeres muslingerne stadig lige så intenst med rensning af hver enkelt skal en gang hveranden uge.

Hver musling håndteres cirka 320 gange, før en perle kan høstes. Det sker efter to år, og perlerne er i snit 10-13 mm med et meget tykt perlemorslag på op til 5 mm. Det skyldes de særligt gode forhold, man har sikret både i dyrkningsbassinerne og i havet.

Herunder: Det er krævende arbejde at rense muslinger i stærk sol. Derfor bærer arbejderne beskyttende hovedbeklædning.

Gyldne South Sea perler. Perlerne efterbehandles ikke efter høst. Der er altså ikke manipuleret med hverken farve eller glans; perlerne fremstår med de kvaliteter, muslingen har skabt. I snit er 75 procent af alle de høstede perler af kommerciel værdi og kan sælges.



efter mange års virke skabt et unikt miljø for medarbejderne og tager hånd om mange projekter i lokalmiljøet. Gennem fokuseret forskning skabes de mest optimale forhold for muslingerne, og organisationens omfattende arbejde og engagement spredt sig som ringe i vandet og er ikke kun til gavn lokalt, men også nationalt.

Bæredygtighed er også et socialt ansvar

– Man er klar over, at garanterer man gode arbejdsforhold, får man tilfredse og dedikerede medarbejdere. De kommer ofte langvejs fra, og der er derfor skabt et helt samfund, hvor de ansatte bor og lever deres liv; der er oprettet skoler, og der tilbydes fritidsaktiviteter, fortæller Kira Kampmann.

– Social ansvarlighed er en af de grundlæggende elementer i projektet og gælder ikke blot arbejdsforholdene men også omfattende velgørende arbejde i samfundet. Et stort problem i det filippinske øhav er fiskeri ved dynamit og cyanid. Dette er utroligt skadeligt for livet i havet, og der gøres en stor indsats for at forklare fiskerne, hvor langt-rækkende konsekvenser disse metoder har. I stedet for blot at forbyde dynamitfiskeri, tilbyder man fiskerne en anden levevej. Det har blandt andet ført til projekter med dyrkning af økologiske grøntsager og med biavl for at dyrke honning. Tidligere fiskere eller andre dele af befolkningen undervises i disse fagligheder og sikres derved en ny levevej. Alt dette udføres og finansieres af de seks perlefarme. Organisationen har tillige oprettet fonden Save The Palawan Seas, hvis formål er miljøbeskyttelse.

– At man har valgt at arbejde bæredygtigt er ikke kun en kommerciel beslutning. Man ønsker at tage ansvar og bane vejen. Samtidig opnås højere kvaliteter af perler, og medarbejdere og natur trives ved de bæredygtige metoder. Perlefarmene på Palawan formår på en tiltalende og banebrydende måde at kombinere forretning og ansvarlighed. Ved at støtte farmere med disse tiltag og ved at udbrede kendskabet til dem kan vi som leverandører, butikker og forbrugere sammen gøre en forskel, slutter Kira Kampmann. ■

– Indianerstammen irokeserne pålagde deres høvdinge, at de skulle tænke konsekvenserne af deres jagtbeslutninger syv generationer frem, så bæredygtighed er ikke noget, vores tid har opfundet, siger Torben Skov fra firmaet Torben Skov Pearls.



CERTIFICEREDE PERLER FRA FIJI

Også Torben Skov Pearls handler med bæredygtige perler. Firmaet er Skandinavien største importør af South Sea kulturperler og kan som de første i Nordeuropa officielt dokumentere fair trade og bæredygtighed for en stor del af deres kollektion, nemlig perler fra Fiji. Her handler Torben Skov med én bestemt perlefarm, hvis bæredygtige produktion er dokumenteret helt ned til den enkelte høst og certificeret af Fijis regering og fiskeriministerium.

– Bæredygtighed handler om at tænke fremad, ikke bare på nuet og de umiddelbare behov i jagten på at tjene penge. Med andre ord skal man undgå at slide naturen op, hvad enten det er miner, skove, marker eller havet, siger Torben Skov.

Men hvor den officielle certificering mest går på de miljømæssige hensyn, er Torben Skov selv involveret også i de sociale og samfundsmæssige aspekter.

– Den farm, jeg handler hos, ansætter lokale medarbejdere, sådan at pengene bliver i lokalsamfundet. Og så er vi ved at oprette en fond, der skal tilgodese børns vilkår og skolegang på øerne.

Torben Skov er hyppig gæst på perlefarmen, og hans firma adskiller sig fra de andre større skandinaviske perlehandlere ved at købe størstedelen af perlerne direkte på de auktioner, der afholdes lokalt af farmerne repræsentanter. Desværre blev perledyrkningen hårdt ramt af cyklonen Tomas, der hærgede Fiji i marts 2010. Det har betydet, at den næste Fiji perleauktion først vil blive afholdt i foråret 2012. ■

K&D
KIRSTEN DYRUM
copenhagen

925
STERLING
SILVER

FLEUR FATALE

www.kirstendyrum.com

CRYSTAL
DESIGN

Stort udvalg af facet- & cabochonslebne fattesten
Stenkæder & ancorede dråber i par
Diamanter – champagne/cognac – sorte – grå
Rå sten – kæder – facet & rosensleb

www.crystaldesign.dk · info@crystaldesign.dk
Kontoret er åbent hveranden mandag 10-16., Gothersgade 12 – København
Ring 27110804 / 75780805 og få et udvalg tilsendt. Foretager specialslibninger



Smeltede hjerter

Vedhæng, armbånd, øreringe

14 kt guld

Melcher
COPENHAGEN

Melcher Copenhagen Tlf. 32968104 www.melcher-cph.dk

Needs Jewellery smykker laves alle i hånden eller i unikke støbeforme af sølv og 18 karat forgyldt sølv og med smukke håndslebne ædelstene. Herunder ringen Enjoy i forgyldt sterling sølv med hvide zirkoner. Pris 795,-



Til højre øreringene Shilina. Sorte onyx dråber i sølv eller 18 karat forgyldt.



DRØMMEN OM SMYKKER

Marianne Gammelgaard havde en drøm om eksklusive smykker med sjæl og kærlighed. Hun havde desuden med egne ord en utrættelig energi og vilje til at forfølge sin drøm og en tro på at gøre tanke til virkelighed. En drøm der i 2005 blev til firmaet Needs Jewellery.

– Det var ved en tilfældighed, at jeg blev introduceret til smykkeverdenen og de fascinerende sten og perler, fortæller Marianne Gammelgaard. Det var som en ny dør, der åbnedes, og det varede ikke længe, før de første smykker var blevet til, og en urokkelig trang til at designe smykker var grundlagt.

Til en start lavede Marianne Gammelgaard smykkerne selv i sit eget værksted, og de blev snart solgt i mange danske butikker. Men drømmen om at fokusere mere på design end fremstilling blev større og større. Derfor forfulgte hun en længsel efter selv at rejse til Indien og købe ædelsten. Det blev starten på en ny epoke.

Mødet med Indien

Mødet med Indien blev mere end kun et møde med fine ædelsten. Marianne Gammelgaard tabte sit hjerte til det smukke land og den farverige kultur fyldt med kontraster og masser af sjæl og varme. Gennem megen arbejdsomhed og tålmodighed får hun kontakt med en mindre

gruppe af dygtige og entusiastiske guldsmide.

– Ønsket var at finde nogle små værksteder, der kunne lave smykkerne i et tæt samarbejde med mig. Hvor vi sammen kunne udvikle smukke eksklusive smykker og samtidig hjælpe deres familier økonomisk. Efter flere rejser til Indien har jeg langsomt bygget sådan et samarbejde op med en gruppe små værksteder på den bengalske højslette med hvert sit speciale. Der er en rigtig god kemi mellem os. Det er dygtige troværdige håndværkere, hvor smil og gensidig respekt er en naturlig selvfølge. Jeg er med i hele processen og kender dem der sliber stenene, ham der forgylder smykkerne, dem der laver de detaljerede smykketeknikker og så videre.

Blandt andet gennem disse gode kontakter har Needs Jewellery kunne designe de knyttede armbånd med firmaets logo-blomst.

– Armbåndene bliver lavet i en lille landsby af en Indisk familie, der gennem tre generationer har specialiseret sig i det fine håndværk. Farfaren lavede i sin tid knyttede makramésmykker til kongen af Rhajasthan. Familien arbejder nu for Needs Jewellery, hvilket sikrer dem en fast indtjening og dermed deres børns skolegang, slutter en tilfreds Marianne Gammelgaard.

www.needsjewellery.com



Knyttet armbånd med bindi isat otte zirkoner. Lavet af 18 karat forgyldt sølv.



Marianne Gammelgaard hos en af sine gode kontakter i Indien. Designs kreeres og diskuteres på gulvet i det lille rum over en eller flere kopper chai med udsigt til de smukke bjerge.

50 års jubilæum

– Jarnes blev startet i vores farmors kælder af vores far Palle Jarne Clausen i 1961. Vores farmor Magda Clausen var populær guldsmed i Hjallerup, og op til jul kunne hun slet ikke få fat i det antal gaveæsker og etuier, hun havde brug for, fortæller Morten Jarnes Clausen og Gitte Clausen Bruun. Jubilæumsfesten varede i øvrigt næsten 20 timer, startende med en reception, over borgmestertale og videre til egnens bedste spisested, Mortens Kro.



50 ÅR MED LÆKRE PAKKER

Den 6. oktober fyldte Jarnes AVS 50 år. Og de 50 år er lidt af en solstrålehistorie. Firmaet, der lever af at præsentere blandt andet smykker og ure på displays og i æsker og etuier, har længe haft meget travlt. I år er ingen undtagelse:

– Foreløbigt ligner det en ekspansion på 60 procent, og vi har ansat rigtig mange nye medarbejdere, fortæller en glad direktør Gitte Bruun Clausen, der sammen med sin bror Morten Jarnes Clausen er anden generation i firmaet.

Udover anvendelsen af den nyeste teknologi har Jarnes også en række fordele, der blandt andet har gjort dem i stand til at tage konkurrencen op med kineserne.

– Vi er blandt andet stærke på vores fleksibilitet, vores tilgang til opgaverne og vores korte leveringstid. Der er i det hele taget kort vej til det hele hos os. Vi satser fortsat kraftigt på at udvide virksomheden yderligere med specialproduktion i store mængder og ved at intensivere samarbejdet med Østen. Vi står derved meget stærkt både, når det gælder automatproduktion, og når det gælder mere håndarbejdsprægede produktioner, der med fordel kan laves i Fjernøsten, siger Gitte Bruun Clausen.

Pigen her ser noget trist ud, men egentlig er det lidt synd, for faktisk burde hun været rigtig glad; hun kan nemlig gå med øreringe uden at have huller i ørene! Det er de smarte Earstyles fra Silverstyle i Helsingør hun har på. De kommer i mange forskellige varianter, med perler og cubic zirconia – og kræver ingen huller.

HVIS DU IKKE VIL HAVE ØRENE I MASKINEN...

Alle Earstyles smykker er fremstillet i rhodineret sølv eller sølvforgylt, de er ergonomisk veldesignede og behaglige i brug, oplyser Silverstyle. Priser fra 375,- pr par.



STJERNEBILLEDER

Du kender sikkert dit stjernetegn – det er noget med fisk eller skytte eller sådan. Nu lancerer byBiehl Zodiac stjernetegn på en ny måde, nemlig som de stjernebilleder, vi ser på nattehimmelen, og som hører til hvert tegn.

Hvert stjernetegns stjernebillede er skabt med hvide zirconer og polerede sølvkugler på de sort rhodinerede sølv charms. Skulle du have vanskeligheder med at genkende dit eget stjernebillede, så er stjernetegnets navn betænksomt graveret på bagsiden af charmet.



byBiehl

Dit stjernetegns stjernebillede. En oplagt gaveidé til den helt personlige gave. Pris: 595,- per charm og 335,- for læderarmbånd med sølvklås.

KUGLERUND DIAMANT

Japanske forskere på Ehime University har skabt verdens første perfekt runde diamant. Universitetets Geodynamics Research Center har produceret en kunstig diamant, som er en perfekt fire carat kugle på 7,5 mm i diameter. Diamanten er en type, som centeret kalder Hime. Den bliver



Her ses verdens første kuglerunde kunstige diamant. Hime diamanterne har en smuk cognacfarvet glød.

skabt ved at udsætte kulstofatomer med et tryk på 150.000 gange det atmosfæriske og temperaturer på 2.300° celsius. I 2003 lykkedes det centeret at fremstille den første Hime diamant, der målte under en millimeter, og sidste år var de nået frem til at skabe op til 1 cm store diamanter.

Hime diamanter er væsentligt hårdere end naturligt skabte diamanter, fordi de har samme styrke gennem hele stenen i modsætning til de naturskabte.



TOFTEGAARD®

JEWELLERY COUTURE
since 1971

Design Traudel Toftegaard
www.toftegaard.com
Produceret i Danmark

WESSELTON
CLASSIC®



WESSELTON®
SERIEN

Bytteserien består af ringe,
ørestikker og vedhæng i
14 kt. rød- og hvidguld.

Priser fra kr. 3.200,-
Nikkelfri

De eksklusive smykker fra WESSELTONSERIEN har en speciel bytteret, så smykket kan byttes til et nyt med en større diamant eller til en anden af de elegante bytteserier i Wesseltonfamilien.

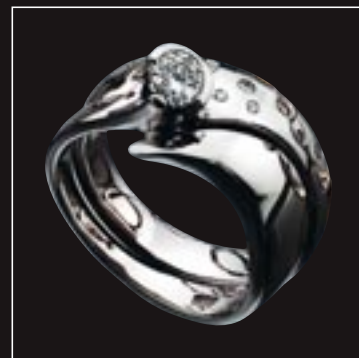
WESSELTON
YOUNG®



WESSELTON
DREAM DIAMOND®



WESSELTON
HIGHLIGHT®



JYLLAND Aalborg Henrik Ørsnes **Aalborg Storcenter** Henrik Ørsnes **Aars** Hinrichsen ApS Guld Sølv Ure **Bjerringbro** Bamberg **Brabrand** Guldsmid Knud Pedersen **Brande** Erlandsen Guld & Sølv **Dronninglund** Brillhuset **Ebeltoft** Ebeltoft Guld & Sølv **Esbjerg** Christoffersen Guld-Sølv-Ure, City Guld, Guldsmiden **Fjerritslev** Flintholm **Fredericia** Guldsmid Ranch Svendsen **Frederikshavn** Michelle A **Grenå** Byens Guldsmid **Grindsted** Guldsmiden **Haderslev** Poul Normann **Hammel** Anytime/Dalhoff **Herning** Lambæk Guld & Sølv, M. C. Mortensen **Hjallerup** P.J. Clausen **Hjørring** Guldsmid Visholm, Hassing **Hobro** Henrik Ørsnes **Holstebro** Myrup Ure Guld Sølv, Nicolaisen **Horsens** Guldsmid Gram **Højbjerg** Palmø **Kolding** Guldsmid Ranch Svendsen **Kolding Storcenter** Guldsmid Mensel **Lemvig** Engens Ure-Guld-Sølv **Løgstør** Clemmensen **Nibe** Schack Guld & Sølv **Nykøbing M** Cortsen Ure-Guld-Optik **Randers** Guldsmid Bræmer-Jensen **Ringkøbing** Carl Johnsen **Ry** Luna Sølv & Guld **Rønde** Kaj P. Nikolajsen **Silkeborg** Guldsmid Boye, Christoffersen Guld Sølv Ure **Skanderborg** Hugo Mortensen **Skive** Hartmann **Skjern** Myrup Ure, Guld & Sølv **Skærbæk** E.J. Mathiasen **Struer** Profil Optik **Sønderborg** Susannes Guld & Sølv **Thisted** Bendixen **Tinglev** Ritars Ure, Guld & Sølv **Varde** Varde Guld & Sølv **Vejle** K.Kipp **Vejle** Ranch Svendsen Guld & Sølv **Viborg** Guldsmid Norup **Viby J** Juul Smykker + Ure **Åbenrå** Thorsmark **Århus** Guldsmid Boye, Guldsmid Knud Pedersen

SJÆLLAND M.V.: Birkerød A. Madsen **Dianalund** Thorben Andersen **Hedehusene** Anytime/Kirsten Svendsen **Helsingør** Frandsen Guld Sølv Ure **Hillerød** Jan Ehlers **Holbæk** Christinas Guld & Sølv **Hvidovre** Bredalsparkens Guld & Sølv **Høng** Wirz **Jyderup** Gretas Guld · Sølv · Ure **Kalundborg** Smykke Design **Kastrup** Tårnby Guld & Sølv **København** Anni Jensen Guld & Sølv, Hofjuveler P. Hertz **Køge** Hegelund Guldsmid & Urmager **Lyngby** Palæet **Næstved** Marcussen Guld & Sølv **Roskilde** Anytime Ure & Guld **Slagelse** Sparre Sørensen **Tølløse** Jan Frost **Tåstrup** Ulla Hyldtoft Smykker & Ure **Vanløse** Bidstrup Ure Guld Sølv

FYN Assens Guldsmid Dyrup **Fåborg** Domino **Marstal** Nyt Syn **Nyborg** Garvergårdens Smykker **Odense** Jørgen Nielsen, Guldsmid Surel **Odense NV** Christoffersen **Ringø** Bona Dea **Svendborg** Guldsmid Lauridsen **Årup** Fangel's Eff.

All Stainless Steel

HARD STEEL forhandler et stort udvalg i Stål Smykker til hele familien. Ønsker du forhandling af **HARD STEEL** smykkerne ring da til Christian på tlf: 6060 5830



Dog-Tag Vejl uds
Vedh. 195kr excl kæde
Kæde 150kr

Navle Piercinger



Thor's Hammer
Vedh. 195kr excl kæde

Ses vi ikke før ses vi på...

DESIGN URE SMYKKER MESSEN
23-25 Marts 2012 - Vejle

Fra 175-295kr



Klik Armbånd
Fåes i 3, 4, 5, 6 og 8mm
Sort og Brun / Flet og Glat
Læder



Kæde Vejl uds 250kr
Armbånd Vejl uds 195kr

Kæde og Armbånd med magnet lås
Fåes med Sort og Brun / Flet og Glat Læder

Se meget mere på www.HARDSTEEL.dk

HARD STEEL

by Christian Jakobsen

For nærmeste forhandler Kontakt Christian Tlf: 6060 5830

ØRE DILLER

Øre Diller er det velklingende navn på et nyt øresmykke fra Guld & Sølv Design. Smykkets ene del „skrues“ på øret, mens den anden sættes i hullet, og en eller flere kæder hænger og dingler frit.

*Sølv, forgyldt sølv
eller sort rhodium.
Priser fra 175,-*



KARMA TIL DEN UDKÅRNE

Hvordan udtrykker man sin kærlighed til den udkårne, når man er smykkedesigner? For Torben Hansen fra Reeslev Design kom svaret, da han sammen med sin kone Stella var på vej hjem fra en forretningsrejse til Schweiz, hvor de begge var temmelig trætte:

– Jeg sad i flyet og kiggede på min kone, bjergtoppene neden for og noget lækkert blødt silkesnor, jeg havde fået leveret som prøve, og pludselig faldt mine tanker i hak med min følelse; som puslespilsbrikker der fuldendte et komplet billede på, hvad jeg følte lige dér! Vi var simpelthen så trætte af at løbe rundt til møder i den uge – og jeg følte mig ærligt talt brugt. Men det var ligesom om, at når jeg kiggede på min kone, så følte jeg en ekstra taknemlighed, som gav fornyede kræfter!

Silkesnoren blev formet til armbåndet Karma med de reneste brillanter, mørke perler og skinnende platin. Designet af kærlighed til min partner, som Torben Hansen udtrykker det. Navnet er eksotisk, men ikke mere end at forklaringen er simpel:

– Karma er, i denne sammenhæng, to menneskers liv evigt bundet sammen af skæbne og den fineste silkesnor.

Karma er lavet af den fineste silkesnor, en klar platin fatning, 4 carat brillanter i River/IF og med to store Tahitiperler. Armbåndet er i et moderne snit og kan bæres til næsten alt.

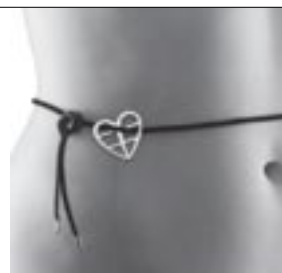
– Blandingen af materialer gør, at udtrykket bliver ekstremt eksklusivt og alligevel tydeligt mere afdæmpet end eksempelvis en armlænke i guld, mener Torben Hansen. Karma koster fra 70 000,-.



JØRGENS ENGEL TIL KIRSTEN



Guldsmed Jørgen Meincke fra Odense har en særlig evne til at fange figurer i yndefuld bevægelse som med hans nylige Dansen. Nu har han lavet en Engel specielt til Kirsten Siggaard – det forlyder, at hun bærer englen på coveret af sin nye julecd – men Engel kommer også i handel til andre engle glade, lover Jørgen Meincke. Pris 14.500,-



Heidi Friis
Hjerte nr 3
i sterling
sølv. Med
105 cm
snor:
994,-



HJERTE UDENPÅ

Bær hjertet overalt på kroppen, lyder det fra Heidi Friis. Det enkle hjerte af sølv kan bindes med blød læderrem med fine sølvmanchette, med et silketørklæde eller hvad du selv finder på.

**Hiromichi Konno**

Dameur tegnet af den japanske designer Hiromichi Konno, der blandt andet er kendt for pop-art sofaer og stole. Kasse i blankt stål med Swarovskikrystaller på lænke og skive. Pris 1.298,-

I en tid med krise og stilstand oplever Skagen Designs de bedste salgstal nogensinde – og det over hele verden. Vi har spurgt indehaver Charlotte Jorst og direktør Lars Kornech om opskriften på succes i design, markedsføring og firmastruktur.

**Ægte diamanter**

Feminint dameur i rosegold fra Black Label kollektionen. Har fire ægte diamanter på den brune perlemorsskive og brun læderrem. Pris 1.598,-

Skagen Designs har netop realiseret den suverænt bedste måned nogensinde, og holder prognoserne stik, afsluttes dette år som det bedste salgsår i virksomhedens over tyveårige historie. Sammenligner man september 2010 med samme måned 2011, har Skagen Designs haft en vækst på over fyrre procent. Og det trods ikke kun en global finanskrisen men også en verdensomspændende mangel på urværker efter jordskælv- og tsunamikatastrofen i Japan.

I det hele taget har den danske virksomhed med globale rødder stort set haft vækst på samtlige markeder verden over – siden 2008 på over firs procent inden for det såkaldte affordable watch-segment, hvilket vil sige ure i prislejet 50-300 dollars (250 til 1.600 kroner). Her ligger det danske brand nu på den globale top ti-liste. Til

sammenligning er den estimerede vækst i samme segment på knap ti procent.

Eksportpris på det japanske marked

Skagen Designs har også formået at etablere en stærk platform på det vanskelige japanske marked og rangerer nu blandt de tre bedst solgte urbrands i Japan. Hos Japans største urkæde Tic Tac har Skagen Danmark sammen med de japanske mastodonter Seiko og Citizen markeret sig som de bedst sælgende urbrands siden 2009.

De flotte resultater og den ihærdige indsats er også blevet bemærket af Dansk Eksportforening. Distributøren af Skagen Designs ure i Japan har netop modtaget den prestigefyldte eksportpris The Diploma of the Danish Export Association and His Royal Highness Prince Henriks' Medal of

Honour. Prisen blev overrakt i Tokyo af Prins Joachim den 4. november 2011.

– Vi er både stolte og meget ydmyge over den tillid, vore forhandlere og slutbrugere viser vores brand og virksomhed verden over. Grundlæggende er vi en forholdsvis simpel virksomhed, som vægter ekstremt konkurrencedygtige produkter og tillidsfulde forhold til vore samarbejdspartnere meget højt. Den filosofi har bragt os op i den tunge liga af brands, og det er vi naturligvis stolte over. Det giver os mod på endnu mere og en vished om, at der stadig er et stort potentiale i Skagen Danmark brandet, lyder det fra administrerende direktør Lars Kornbech.

Åbner døren med Power Offer

Lars Kornbech har siddet i direktørstolen

Skagen Designs:

DET GÅR RET GODT!

Af Christian Schmidt

Perler

Fra Black Label kollektion. Med store runde åbne led med ferskvandsperler og perlemorsskive. Fås også i stål rosegold. Pris 1.598,-

Stretch mesh

Denne sæson genoptager Skagen en trendy klassiker – den fleksible stretch meshlænke, der ikke kræver justering men følger sig behageligt om håndledet. Fås i to størrelser og i guld med hvid urskive eller stål med sort eller hvid urskive.

Stretch Mesh i stål eller dublé. Pris 1.198,-

Swarovski

Dameur prydet med Swarovski-krystaller på index og kasse. Perlemorsurskive og læderrem. Pris 898,-



**Black Label**

Nyhed fra Black Label serien: Uret har månefase og kronograf og skiven har en sandblæst overflade, der ser ud som overfladen på Månen. Fås også i sort med blå skive. Pris 2.498,-

siden november 2008. Før det har han arbejdet med øl, rejser og cigarer.

– Sammen med ure er det alt sammen livsstilsprodukter og stærke brands, som man kan have et forhold til. Hen ad vejen har jeg fundet ud af, at det er det, som giver mig den bedste arbejdsmæssige energi, smiler Lars Kornbech.

Du har sagt, at Skagen har succes med at komme ind hos forhandlerne, fordi I har et Power Offer. Hvad er det?

– Kombinationen af en urkollektion i dansk design, i god kvalitet til en meget konkurrencedygtig pris er det, vi kalder vort Power Offer. Når vi rejser rundt, bruger vi meget tid på at fortælle om stedet Skagen som inspirationskilde for vore designs. Om Henrik og Charlottes høje involvering og ekstremt strenge krav til deres designs. Om vores unikke betingede livstidsgaranti og om vores prissætning. Når

man får serveret dén cocktail og får fortalt om vores succes, synes vores kunder, det er ret interessant. Jeg møder stort set aldrig nogen, som ikke bliver smittet af historien.

Hvilke ure indgår i Power Offer?

– Vi har altid cirka 40 ure, som er det, vi kalder Globale Bestsellers. Stort set ligegyldigt, hvor vi befinder os i verden, ved vi, at de sælger godt. Dem anbefaler vi naturligvis vore kunder at tage ind. Derudover har vi fordelen ved at have et forholdsvis bredt sortiment at kunne supplere fra. Når vi fx sidder i Mellemøsten, hvor rosegold sælger godt, kan vi supplere op dér i forhold til et mere standardpræget sortiment.

Hvorfor har I vækst, når andre er i krise?

– Et kendt og succesfuldt mærke, bygget op omkring dansk design, i god kvalitet til rigtig gode priser er vel de vigtigste drivere for vækst lige nu. Ligegyldigt om man er forhandler eller slutbruger, køber man i dag ind i *enkelhed, sikkerhed og value for money* – og det er vel dybest set det, vi ønsker at være kendte for.

Mulighed for eget præg

Hvor meget betyder det, at en kæde kan sætte deres eget designpræg på urene?

– I november måned er vi for første gang månedens mærke i Christ i Tyskland. Lidt afhængig af, hvordan man måler det, er de Europas største kæde med over 200 butikker. En del af pakken for at få lov til at blive månedens mærke er, at vi i samarbejde med kæden finder et ur, som de har eksklusivt i en periode. Så går kæden ud og markedsfører det i en periode, de og vi får noget profil og selvfølgelig godt salg.

Har du eksempler på, hvad det er, kæderne ønsker?

– Utallige... Vi spiller dog altid en aktiv

rolle i designfasen og den endelige udvælgelse. Både kunden og vi har erfaring med, hvad der sælger, og det er vigtigt, vi trækker på alle de erfaringer. Endelig, så er det jo vores mærke, og derfor skal vi også være 100 procent sikre på, at det ligger inden for vort meget skarpe design-DNA.

Tæt på kunderne

Du sagde, Skagen Designs er en simpel virksomhed. Hvad mener du med det?

– Med et smil på læben plejer jeg gerne at sige, vi ikke er særlig kloge, men at vi har nogle ret konkurrencedygtige produkter og en masse glade kunder. Det er vi ret bevidste omkring, og det fokus er nok årsagen til, at vi over de sidste tre år globalt er vokset cirka ti gange så hurtigt som markedet inden for affordable watches.

Kan du give eksempler på, hvordan I er en simpel virksomhed?

– Jeg kan vel bedst gøre det ved at sige, hvad vi ikke har. Vi bruger ikke en masse penge på markedsanalyser, reklamebureauer, konsulenter, loyalitetsprogrammer, store marketing kampagner og så videre. I stedet prøver vi så godt vi kan, at holde et knivskarpt fokus på vores Power Offer og dermed på at levere varen i butikkerne, når slutbrugeren kommer ind for at købe et ur.

– Vi forsøger også at holde os tæt på kunderne. Som Charlotte fortæller om, står hende og Henrik tit selv i butik for at holde sig ajour med, hvad der sker. Jeg selv er ude at køre med en konsulent et eller andet sted mindst en gang per måned. Det synes jeg giver en masse god indsigt i, hvad der virker, og hvad der skal arbejdes med.

Hvilke fordele giver det?

– Glade kunder, som fortæller vores historie og dermed spreder det glade bud-



– Henrik og jeg er gode til at holde os til de stramme enkle linjer. Vi elsker vores danske design, så det er ikke svært at holde os til, hvad kunderne vil have, og hvad der sælger, siger Charlotte Jorst om Skagens design.



SIF JAKOBS
JEWELLERY

sifjakobs.com

Forårsmessen

DESIGN URE SMYKKER MESSEN 2012

DHI-HUSET I VEJLE, 23.-25. MARTS 2012



Forårsmessen i Vejle er nu klar til sin 5. sæson og må siges at have slået sin berettigelse fast. Siden starten i 2008 er messen vokset år for år, og 2012 bliver ingen undtagelse. Vi har allerede næsten udsolgt i Hal 4 – der er blot få ledige stande tilbage – og er godt på vej i Hal 3 og Hal 5. Vil du sikre dig en stand i 2012, så kontakt Henrik Westerlund på hw@designuresmykker.dk

For opdateret liste over ledige stande kontakt Henrik på hw@designuresmykker.dk



Siden 2008 er messen vokset år for år:

År	Udstillere	Butikker*
2008	81	333
2009	88	440
2010	93	466
2011	105	515

*Vi tæller kun hver butik 1 gang

I 2011 var vi Nordens største urmesse!

Forhåndstilmeldinger til 2012 tyder på, at det vil gentage sig. Allerede nu er 80% genbestilt.

Bestil din stand hos Henrik, hw@designuresmykker.dk





Red Dot Designpris

Stort titanium herreur med grov meshlænke og urkasse i rosegold. Model 809 har i 2011 som flere andre af Skagens modeller vundet Red Dot Designpris. Pris 1.398,- Nederst klassisk herreur med sort, præget læderrem. Ultra slim. Pris 898,-

ner, og hvilke uddannelser har de egentlig?

– Henrik og jeg lægger de store linjer – kommer med *the big idea*. For eksempel at vi skal have en sporty titaniumlinje. Vi finder billeder af sporty ideer såsom Henriks biler, deres form og design af speedometer og så videre. Derefter arbejder designerne på at implementere nogle af disse ideer ind i urets design. Vi tager til Skagen og finder inspiration til farver; for eksempel vores *warm delight* promotion af varme jord/sandfarver, som kommer til foråret 2012, er inspireret af vores tur til Skagen med solens farver, som spejler sig i sandet.

– Med disse *big ideas* kommer vores designere op med forskellige forslag. Vi går dem igennem og retter og retter og retter lidt mere. Så diskuterer vi uendeligt og kommer så med den endelige kollektion. Jeg aner faktisk ikke, hvilken uddannelse designerne har, men de har været hos os længe og ved næsten, hvad Henrik og jeg tænker.

Hvad er det efter din opfattelse, der gør, at det samme design kan blive populært over hele verden?

– Designet er rundt, varmt og indbydende. Der er tydeligt en værdi i det. Det ser altid dyrt ud, end det er. Kvaliteten er helt tydelig. Designet er stramt, let genkendeligt og vi holder helt fast i, hvem vi er. Vi holder priserne, og hvis vi ikke kan se, hvem der skulle købe det design, vi er igang med, så udvikler vi det ikke. Kunden kommer først. Vi arbejder tit selv i butikkerne for at være sikre på, at vi rammer rigtigt.

Tænker I bevidst i design til forskellige markeder?

– Nej, ikke rigtigt. En bestseller er en bestseller. Det samme sælger stort set alle vegne.

Hvilke retningslinjer arbejder I efter, når I designer nye ure? Hvad er jeres DNA?

– Vi har aldrig svært ved at komme op med nye designs, og vi er aldrig fristede til at lave ting, som ikke matcher vores koncept. Vi kan simpelthen ikke lide det.

Designet betyder mest

Er det design, pris eller andre ting, der får jer ind i nye butikker og kæder?

– Skagen produkterne bliver altid et af de bedst sælgende produkter, hvis butikken giver urene en god placering i et Beach Tower, som er vores udstillingsmontre. De ligner en million og er ekstremt prisvenlige. De ligner heller ikke andre produkter, så de tager ikke salg fra andre brands. De henvender sig til en anden kunde, som vil have et andet look. Det er svært at sige nej til.

Hvad betyder mest for slutbrugeren? Jeres navn, designet, prisen eller andet?

– Designet betyder mest. Da det heller ikke er dyrt, så tror jeg bare forbrugeren køber det på impuls.

Når der efterhånden er mange, der laver enkle, minimalistiske ure – hvordan kan man fortsat adskille sig fra de andre?

– Det har vi ikke svært ved. Med meget minimalistiske ure er „the devil in the detail“, og der kommer 22 års erfaring os naturligvis tilgode. Det er meget vanskeligt at lave flotte ure så minimalistiske. De fleste me-too urbrands, som popper op, bider sig aldrig rigtig fast; det har vi set igennem mange år.

Selv om jeres ure ikke er dyre, mener jeg alligevel, at der er stor respekt om navnet. Har det været en bevidst målsætning for jer at opnå den status, og hvad gjorde I i så fald for at nå den?

– Vi arbejder helt utrolig målrettet for virkelig at give vores kunder og slutbrugere et kvalitetsprodukt til en ordenlig pris. Henrik og jeg kæmper for at holde kvaliteten høj, så man køber noget virkelig godt til prisen. Vi elsker vores kunder og elsker at arbejde sammen med dem. De er skønne mennesker, og vi er jo alle i samme båd. Vi skal have det sjovt og tjene nogle penge. Vi lytter meget til, hvad de vil have, og spørger altid hvad vi kan gøre bedre. Vi elsker at forbedre os og faktisk også at få kritik. Det er rart at have en løbende dialog med kunderne. Vi møder kunder fra alle lande flere gange om året og gør os meget umage for virkelig at tage tid til at sætte os ind i deres forretningsmodeller, og hvad der for dem er vigtigt. Jeg tror, de ved, at vi altid prøver at gøre vores bedste. Er de ikke tilfredse, kan de tale med os, og vi vil prøve alt hvad vi kan for at gøre tingene bedre. Vi respekterer vores kunder, og de respekterer os. Det er et virkelig godt partnerskab. ■



– Ligeegyldigt om man er forhandler eller slutbruger, køber man i dag ind i enkelhed, sikkerhed og value for money – og det er vel dybest set det, vi ønsker at være kendte for, siger adm. dir. Lars Kornbech.

skab! For et stykke tid siden stod jeg med en kollega i en butik i Dubai. De vidste ikke, hvem vi var. Da vi spørger ekspedienten, hvad det dér Skagen er for noget?, begynder han at fortælle om Henrik og Charlotte,

som er danskere, som bor i USA, og at Skagen er et meget smukt sted oppe på toppen af Danmark. Skønheden ved Skagen som sted er årsagen til, at Skagen urene er så smukke. Og årsagen til, at de er de tyndeste ure i hans butik, er, at der er helt fladt, hvis man står og kigger ud over landskabet oppe i Skagen! Så er man altså lige ved at give kunden et stort kram og få tårer i øjnene!

Er det en bevidst strategi eller er den blot opstået sådan?

– Et godt Power Offer og glade kunder har i alle 22 år været det, som har drevet virksomheden fremad. Over de sidste år er vi nok blevet mere bevidste om styrken i det fokuserede koncept, hvor vi fortæller den samme historie fra Nordkap til Sydafrika.

Hvilket råd ville du give til andre virksomheder?

– Jeg føler egentlig ikke, jeg er i stand til at råde andre virksomheder, men det, som virker for os, er i hvert fald at holde tingene forholdsvis simple, hold fokus på et konkurrencedygtigt Power Offer, som helst overstiger kunders og slutbrugeres forventninger og så ellers at handle! Tænk stort og få tingene gjort!

The big idea

Charlotte Jorst startede Skagen Designs i 1990 sammen med sin mand Henrik. Lige fra starten var det rene, enkle design en bærende del af firmaets koncept.

Hvem designer jeres ure? Er det dig og Henrik, eller har I ansat en eller flere desig-

Majken Bjerrum er i foråret blevet færdigudlært som salgsassistent med speciale i guldsmedefaget. For hende er der ikke tvivl om værdien af faguddannet og professionelt personale for at give kunderne god service og troværdig rådgivning.

Taani linn, Guldsmed Norup & Majken Bjerrum

VIDEN OVER DISKEN

Af Christian Schmidt, baseret på Majken Bjerrums afgangsupgave

– Man får tilfredse kunder, fordi man ved, hvad man står med. I dag vil kunderne gerne vide meget, og det gør, at man ofte kan blive udfordret. Det syntes jeg er sundt, fortæller Majken Bjerrum om den faglige ballast, hun har fået med sig på den toårige uddannelse på Handelsfagskolen.

Her har hun blandt andet lært om metaller og legeringer, ædelstene, varesammensætning og indkøbsplanlægning. Det meste af de to år foregik i praktik hos Guldsmed Norup i Viborg, og her fik Majken førstehåndskendskab til leverandø-

rer, produkter og ikke mindst kunder. Hun har lært at benytte en række forskellige modeller til at analysere butikkens grundlag og dens målgruppe, ligesom hun har arbejdet med købsmotiver og salgsmodeller til at sikre tilfredse kunder og et godt salg.

– Personligt salg er det, vi overlever på i specialdetailbutikkerne. Det er super vigtigt, at kunden får en god service og går fra butikken med følelsen af en tryk og troværdig behandling. Derfor er det vigtigt at slå på service. Imødekomme og smilende personale, det betyder utrolig meget. Det kender jeg fra mig selv; jeg handler de steder, hvor jeg får den bedste behandling. Man skal være der for kunden og være fremme ved vedkommende med det samme. Det bedste ved at stå i butik er, når man har afsluttet et køb med en god fornemmelse af, at kunden har haft en god oplevelse og er tilfreds med købet.

De fire købsmotiver

Uddannelsen afsluttes med en fagprøve om et bestemt brand, hvor Majken Bjerrum valgte firmaet Taani linn, som forhandles hos Guldsmed Norup. Prøven består dels af en mundtlig og en 15 siders skriftlig eksa-

– Jeg lytter meget til mine kollegaer i butikken, fortæller Majken Bjerrum om Guldsmed Norup i Viborg. Mange af dem har været der i rigtig mange år; de ved en masse, og det er spændende at høre, når jeg ikke selv har været inden for faget så længe.



Majken Bjerrum er både personligt og fagligt meget glad for Taani linns smykker:

– Man får meget håndværk for pengene. Alle smykkerne bliver lavet i hånden, det er unikt håndværk til nogle gode priser, og alle kunstnerne er uddannede enten på designskoler eller kunstakademier.



men samt en praktisk opgave i butikken, hvor hun skulle planlægge og gennemføre en mindre salgskampagne.

Alle teorierne har hun haft rig lejlighed for at afprøve i praksis hos Guldsmed Norup. Et eksempel er de fire købsmotiver:

– I butikken ser vi en del kunder, der kommer for at købe et smykke, der er

DET BEDSTE VED AT STÅ I BUTIKER, NÅR MAN HAR AFSLUTTET ET KØB MED EN GOD FORNEMMELSE AF, AT KUNDEN HAR HAFT EN GOD OPLEVELSE OG ER TILFREDS MED KØBET.

anderledes.

Smykket, der ikke kan købes særlig mange steder. Det kaldes *snobmotivet*. Modsat *snobmotivet* er der *bandwagon-motivet* (bandwagon betyder at være med på noderne, red.) De kunder går efter mærker, som er moderne, der kan ses i magasiner, og som folk kender godt. *Thrifty-motivet* (thrifty betyder sparsommelig, red.) spørger meget ind til prisen og undersøger ofte priser i forskellige butikker for at finde den billigste. De står gerne helt oppe foran, når der er udsalg. Modsat *thriftemotivet* er *Veblen-motivet* (efter den nordamerikanske sociolog og økonom Thorstein Veblen (1857-1929). Den såkaldte Veblen-effekt går ud på, at efterspørgslen på en vare kan stige, når prisen stiger, fordi den da bliver mere

eftertragtelsesværdig, red.). De kunder køber dyrt, og man kan næsten altid se, hvilke kunder det er. De klæder sig i lækkert dyrt tøj. Der ved jeg godt, at jeg ikke skal hive sølvringene frem, men i stedet hvidguldtringene. Der vil jeg hurtigt kunne argumentere for valget af en kostbar ring, smiler Majken Bjerrum.

BALA og EFU

For at gennemføre et godt salg og skabe en tilfreds kunde er det vigtigt at have styr på sin salgsteknik. Her er BALA-modellen et nyttigt redskab.

– BALA står for Behov, Accept, Løsning, Accept. Først finder man kundens behov, den ønskede vare. Derefter skal man have kundens accept på, at man har forstået behovet korrekt, sådan at man ikke begynder at foreslå ting, der er helt ved siden af. Når man har accept på behovet, foreslår man en løsning på behovet, og så spørger man til kundens accept af løsningen. Når man har kundens accept, afsluttes købet.

En god løsning kan være en, der giver kunden mere, end vedkommende havde regnet med:

– Firmaet Taani linn har for eksempel en lang kæde, man både kan bruge som armbånd og på hele tre måder som halssmykke. Det er noget, folk kan forstå.

Et andet godt værktøj til at skærpe salgsargumenterne er EFU-modellen. EFU står for Egenskaber, Fordele og Udbytte. Modellen kan hjælpe til et bedre salg ved at sætte fokus på udbyttet for kunden og se varen fra køberens synsvinkel:

– Det viser over for kunden, at vi ved, hvad vi står med, og de får en god vejledning. Jo mere vi kan bringe videre til kunden af informationer jo bedre. Det gør, at de føler, de har fået mere for pengene.

– Egenskaber for Taani linns smykker

Taani linn

Taani linn er et ungt dansk firma, der handler med smykker af østeuropæiske designere og kunstnere. Stilen er ofte meget anderledes, end hvad man ser herhjemme, og både teknikker og materialer kan være helt specielle. Alle smykkerne er håndlavede og unikke.

SALGSASSISTENT

Salgsassistent er en toårig uddannelse, der tages med afgang fra Handelsfagskolen i Skåde. Uddannelsen foregår ved praktik i en butik og fire gange to uger på skolen, hvor man lærer om det valgte fagområde. Uddannelsen afsluttes med en fagprøve med en mundtlig og en skriftlig del, samt en praktisk opgave ude i butikken. Handelsfagskolen beskæftiger sig udelukkende med specialdetailhandlen og uddanner hvert år 7.000 elever.

kan eksempelvis være, at de er håndlavede og af ædelt metal. Fordelen ved ædelt metal er, at det er ikke-nedbrydeligt, og det håndlavede betyder, at hvert smykke er et stykke unikt design. Udbyttet for kunden er et smykke for livet og et smykke, som der ikke findes to ens af.

Praktisk erfaring

De to år hos Guldsmed Norup har givet Majken Bjerrum værdifuld indsigt i det at drive butik:

– Vi har ikke en dresscode. Vi går i vores eget pæne almindelige tøj, der gør, at der er plads til forskellige stilarter. På den måde får vi vist flere forskellige smykker og at der er plads til alle typer kunder i butikken.

– De fleste medarbejdere har været ansat længe, hvilket giver en god kemi indbyrdes. Vi kender hinandens stærke og svage sider. Samtidigt tror jeg, det er sundt, at der engang imellem kommer en elev ind med et frisk syn udefra og med nye idéer.

– Guldsmed Norup går meget ind for bæredygtige produkter, som for eksempel fair trade. Det er med til at skille butikken ud fra de andre guldsmedeforretninger.

Fagprøve om Taani linn

– Jeg valgte at skrive om firmaet Taani linn, fordi jeg selv syntes rigtig godt om deres smykker og har fulgt udviklingen i den tid, jeg har været i butikken. Det er et forholds-

JEG SYNTES
DET ER LÆKKERT,
NÅR JEG FINDER
UD AF JEG KAN
MERE, END JEG
LIGE GÅR RUNDT
OG TROR.

vist lille og nyt firma, og de ses ikke så mange steder endnu. Det er en udfordring med et mærke, der ikke er så kendt af kunderne, og det ville være spændende at sætte ekstra fokus på dem i en periode, fortæller Majken Bjerrum.

Taani linn er dansk og ejes af Lotte Neupart og hendes mand Jan, men smykkerne laves af kunstnere og designere fra en række østeuropæiske lande som Estland og Polen. Majken Bjerrum beskriver målgruppen som kvalitetsbevidste kvinder mellem 27 og 50 år, der kan lide smykker, der er anderledes og har et unikt design.

– Smykkerne er alle håndlavede, og de forskellige kunstnere har hver deres individuelle præferencer for bestemte materialer og særlige teknikker – også nogle, jeg ikke på forhånd kendte til. Nogle af teknikkerne går helt tilbage til oldtiden, mens andre er

helt moderne som laserprint, laserudskæring og polymerisering, der er en helt speciel og hemmelig teknik til at farve smykker med plast.

Krav til leverandør

– Der er mange ting, der er vigtige med hensyn til leverandøren. På skolen lærte vi, at man skal stille krav til ens leverandører, for ellers er det butikken, det går ud over. Hvis vi ikke får den rigtige vare på det rigtige tidspunkt, kan vi stå med en utilfreds kunde, der måske skal bruge varen til en gave. Varen skal ikke kun komme til den aftalte tid, den skal også være i den ønskede kvalitet, så vi ikke skal sende retur og bruge tid på det. Prisen skal stemme overens med kvaliteten, og leverancen skal selvfølgelig være på den korrekte mængde.

Ifølge Majken Bjerrum yder Taani linn en rigtig god service også på andre områder: – Jeg har været på virksomhedsbesøg, hvor Lotte har vist mig hele kollektionen. Hun spørger også altid om vores ærlige mening og er åben for forslag og ændringer. Vi kommer ofte med forslag, og dem går hun videre med.

Salskampagnen

Som en del af sin afsluttende fagprøve skulle Majken lave en 14-dages kampagne for Taani linn. Kampagnen bestod af en vinduesudstilling, en lille folder der blev



delt ud uden for butikken, en konkurrence, en artikel i den lokale avis samt intern markedsføring.

– De fleste af smykkerne har et rå design. Mange af overfladerne er ridsede eller har et mat udtryk. Derfor syntes jeg, det var oplagt at få lidt af den „rå natur“ ind i udstillingen. Jeg kommer fra landet, så jeg tænkte, det bedste ville være at gå en tur rundt og se, om jeg kunne blive inspireret, ligesom kunstnerne fra Taani linn ofte bliver det af naturen. Så med hjælp fra lidt værktøj fik jeg lavet et lille smykke træ, tre ringholdere og en fod til et spejl i birketræ.

Desuden dekorerede Majken vinduet med stof af fløjel og grov bomuld i rustikt look og i rød og grå – farver taget fra Taani linns egen brochure.

– Blikfanget i min udstilling er den røde farve, der træder frem, og træet, der står i brændpunktet. Det giver en rød tråd i vinduet, når farverne går igen. Det gør det mere roligt og let at genkende. Og der var mange, der stoppede op for at kigge, da det var nyt, spændende og anderledes.

Sameksponering

Til udstillingen ville Majken gerne have varer, der hørte sammen. Guldsmed Norup førte ikke alle disse varer, men Majken var heldig at kunne få de resterende smykker i udvalg fra Taani linn: – Fordelen ved sam-



Majken Bjerrums udstillingsvindue hos Guldsmed Norup med smykker fra Taani linn.

eksponering er, at den viser rigtig mange produkter fra samme serie. I mit tilfælde kan kunderne se det store udvalg og se forskellige kunstnere fra samme firma. Det kan være med til at give gode idéer til sammensætninger og i nogle tilfælde give et plussalg, fordi ørestikkerne ligger lige ved siden af det collier, kunden har forelsket sig i. Når der nu er lavet et sæt, kan kunden næsten ikke leve uden hele sættet.

For at skabe yderligere opmærksomhed, lavede Majken også en folder, der lokkede kunderne ind for at se smykkerne og deltage i en konkurrence.

– Det trækker mange til, når der er en præmie at vinde, er Majkens konklusion.

Avisartiklen kom i stand ved at hun ganske enkelt ringede til Viborg Nyt og fortalte om sit projekt:

– De syntes, det lød spændende med



RUBEN SVART

Nærmeste forhandler anvises på www.svart.dk

Frame by 3D INVENTAR

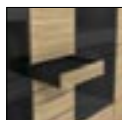


Nyt fleksibelt og prisrigtigt inventar koncept

Frame er et nyt fleksibelt inventarkoncept specielt udviklet til smykkebranchen. Frame er dansk håndværk til markeds absolut mest konkurrencedygtige priser. Frame kan kombineres i utrolig mange flotte variationer med slidstærke overflader.



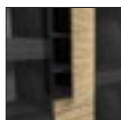
udtræksplade



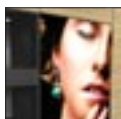
skuffe



bundskuffe



extra lager



bagbelyst poster



nyeste ledlys



indbygget



påbygget

3D INVENTAR

Tlf. 73121000
www.3d-inventar.dk

det nye mærke, og vi aftalte en tid for en samtale. Jeg syntes, det er et stort plus med gratis PR, og det har givet god effekt.

Intern markedsføring vigtig

Majken var klar over, at det også var vigtigt at informere det øvrige personale om kampagnen, så de var forberedt og kunne bakke op om den.

– Nogen tid forinden havde jeg kort fortalt mine kolleger om tidspunktet og mine tanker omkring kampagnen, fortæller hun. Da vi kom tættere på, fortalte jeg mere detaljeret om de smykker, jeg havde valgt til vinduet, om konkurrencen, og at der ville komme en artikel i Viborg Nyt. Personalet har været gode til at hjælpe mig med at nævne min udstilling og fortælle om konkurrencen til kunder i butikken.

Resultat og eftervirkninger

Majken lavede et budget for kampagnen med alt fra prisskilte i vinduet til det collier fra Taani linn, der var præmien i konkurrencen.

– Man udregner sin nulpunktsomsætning for at se, hvor lidt man minimum skal sælge for at få sine omkostninger dækket.

Hendes mål var at sælge et par ørehængere og et collier i løbet af de 14 dage. Det ville give et overskud på cirka 150 kroner.

– Jeg tænkte meget på, om jeg skulle have en annonce i avisen om min kampagne. For at udfordre mig selv, satte jeg som mål, at jeg ikke vil have underskud. Derfor valgte jeg annoncering fra.

Majken håbede at få 50 kunder til at deltage i konkurrencen. Efter de 14 dage havde 89 været inde i butikken for at udfylde svarkuponen, og overskuddet på kampagnens smykker var pænt over 2.000.

– Vi har solgt for langt mere end forventet, så kampagnen har bestemt kunnet betale sig økonomisk. Jeg er selv rimelig tilfreds, da de fleste af smykkerne er overvejelseskøb. Der er utrolig mange, der har vist interesse for udstillingen og smykkerne, og mange har gerne ville vide mere om Taani linn. Jeg tror, vi efterfølgende vil kunne mærke en fortsat stigning i salget.

Erfarings med sig

– Jeg syntes, det har været en stor opgave men samtidig meget lærerig. Jeg har fået meget ud af det, og det syntes jeg også, at butikken har. Kampagnen har i hvert fald kunnet betale sig både økonomisk og arbejdsmæssigt, og vi har alle i butikken fået mere viden og interesse i Taani linn.

– Noget af det, jeg kan tage med ud i fremtiden er: Gør brug af kontakter. Giv gode informationer til personalet. Hold hovedet koldt. Husk at planlægge ned til mindste detalje, så det er til at overskue.

– Jeg er blevet bedre til at bruge gode salgsargumenter og komme med gode fif til kunderne. Det er ikke kun vedrørende Taani linn men over hele linjen. Jeg har prøvet mig lidt frem, og det med at være ærlig og positiv hele vejen igennem betyder meget. Jeg kan helt sikkert bruge meget af det, jeg har lært i forbindelse med opgaven, når jeg skal videre ud i en anden butik.

En generel aha-oplevelse for Majken under forløbet har været, at bryde sin opfattelse af egne evner: – Jeg syntes, det er lækkert, når jeg finder ud af, at jeg kan mere, end jeg lige går rundt og tror. ■

www.taani-linn.dk
www.guldsmednorup.dk



GULDSMED NORUP

Guldsmed Norup ligger centralt på Sct. Mathiasgade, gågaden i Viborg, og har otte ansatte. Svend Norup startede i 1956, og i 1997 blev butikken overtaget af næste generation Kjeld og Helle Norup.

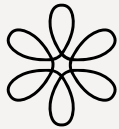
RAVSTEDHUS DANVIRKE

Nye rå stenperler

www.ravstedhus.dk



GULDSMED GHITA RING
WWW.G-RING.DK



SUSANNE FRIIS BJØRNER
COPENHAGEN





Fra venstre ur af Camilla Lykke Nielsen og Charlotte Haudrum Jensen, Dennis Lindkvist Pedersen og Lene Herløv Jensen og Rune Hjorth Bakkendorff og Therese Krogh Andresen.

GULDSMEDE & URMAGERE I SAMARBEJDE

På smykke- og urbranchens fagmesse i sommers var studerende fra urmagerskolen på Zealand Business College og fra Guldsmedeskolen i København sammen i et projekt, hvor de to faggrupper for første gang herhjemme skulle samarbejde om at skabe et fælles produkt. Det blev til en række unikke ure, som det tog op mod 800 timer at fremstille.

Urmagerstuderende, Rune H. Bakkendorff, fortæller om forløbet:

– Det har været utroligt givende at løse opgaven! Langt det meste af pensum på urmagerskolen er ret fastlagt. Der er opgaver, der skal løses. Derfor var det utroligt dejligt at få totalt frie rammer. Men det kræver jo også noget af en selv; man skal kende sine begrænsninger, eller i hvert fald regne med at bruge rigtig lang tid. Vi skulle bygge urene i vores fritid, og med en gennemsnitsarbejdstid på 700-800 timer, så er der ikke tid til meget andet. Men som sagt, så har det været utroligt givende. Ikke kun hvad angår det at bygge ure, hvor vi selvfølgelig har lært en del mere, end hvad urmagerskolen kan tilbyde af undervisning – men alt fra måleteknik til samarbejde er blevet forædlet. Det er alle 800 timer værd!

PERSONLIG MODE

Memooir er et nyt koncept fra Aagaard, som giver dig mulighed for at udtrykke din egen personlighed, samtidig med at den udfordrer den gængse opfattelse af, hvad et smykke er. Christel Emke Nielsen, senior designer hos Aagaard siger:

– Memooir er ikke high-fashion. Ikke nutidens mode eller gårsdagens for den sags skyld. Memooir er ikke mainstream. Memooir er personlig mode – og sætter den generelle mode i netop det perspektiv.

Serien består af et bredt udvalg af remme, som fås i mange farver. De er produceret i Italien og er af blødt skind med fint præget mønster eller i specialvævet bånd af tekstil med dyreprint eller organiske mønstre. Remmen vikles to gange om håndleddet, samles nemt med en lås i mørkt stål og smykkes med en eller flere coins. Aagaard lover en løbende udvikling af konceptet med nye coins og remme.

Coins fås i klassisk eller rhodineret sølv, i forgyldt eller rosaforgyldt sølv, og nogle har indfattede Zirkonia sten.
Pris fra 275 til 575,-



Remme 375,-
Sort rhodineret lås i stål 275,-



Harry Winstons Midnight Lady er lavet i rosa guld eller hvidguld, med rosé champagne eller grå skive. Fås i to modeller på 32 og 39 millimeter, med alligator- eller satinrem. Pris 158.750,-

MIDNAT LUKSUS

Harry Winston er måske bedst kendt for eksklusive smykker til Hollywoods stjerner, men firmaet laver også elegante ure, der nu fås i Danmark:

– Midnight Lady er skabt så slankt og yndefuldt som muligt i en quartsudgave, der bryder den trend med klodsede automatiske værker, som har kørt i en årrække, lyder det fra den danske importør, Reeslev Design. Behændigt belagt med brillanter både på krans, horn og de fire hovedmarkører bliver Midnight Lady til det diamantsmykke, som enhver kvinde ønsker sig!



Colombianske skuespiller Sofia Vergara viser her hvordan Midnight Lady kan bæres...



Spread Your Wisdom. Sterling sølv, 3.295,- Til højre Mouschka Drouzy. Foto Aleksandar Mitrevski.



Smykkerne fås også i mindre versioner.



Spirit båret af Sys Bjerre i Toppen af poppen. Sterling sølv på kæde til 3.095,-

Transmutation, boa slange, sterling sølv, 1.695,-

STJERNERNES KÆMPESMYKKER

aMOUSCHKA har godt fat i de danske stjerner med de megastore smykker med dyremotiver. Jokeren har båret en sort panter spraymalet i blå, Wafande en løve, Sarah fra X-Faktor en smuk håndlavet sølvkæde og senest har Sys Bjerre haft både ugle, slange og ørn på i Toppen af poppen.

– Smykkerne er inspireret af indianernes idé om, at dyr har en iboende kraft, som overføres til den, der bærer dem, fortæller designer Mouschka Drouzy, der er kvinden bag. De nummererede smykker, som er producerede efter etisk regelsæt i Peru, fungerer som lykkeamuletter og fås kun i et begrænset oplag. Foruden i Danmark fås de så forskellige steder som trendy butikker i Tokyo og Galeries Lafayette i Paris.



Patrick Nielsen har bokset 11 professionelle kampe og vundet dem alle, heraf seks på knockout. Han bokser hos Team Sauerland og trænes af Karsten Röwer. Lige nu kan Patrick opleves i TV2s Vild med dans. Til venstre Henrik Bramsborg fra Perrelets danske distributør, Global Luxury Corp.

PERRELET SPONSERER PATRICK NIELSEN

Schweiziske Perrelet er et af de ældste og mest respekterede urmærker i verden, og nu har Perrelet fået den danske bokser Patrick Nielsen som repræsentant.

– Han bliver en fremragende ambassadør for Perrelet. Patrick Nielsens kvaliteter som bokser rammer meget fint ånden i Perrelet – og det samme gælder hans personlighed. Perrelet er et ur i meget høj kvalitet, der appellerer til den brede befolkning, nøjagtigt ligesom Patrick. Det stilige ur og bokseren er simpelthen et fantastisk godt match, siger Henrik Bramsborg, key account manager for Global Luxury Corp., Perrelets danske distributør.

Aftalen mellem Patrick Nielsen og Perrelet løber over det næste år med option på yderligere tolv måneder. Henrik Bramsborg håber, at sponsoratet medvirker til, at det hæderkronede gamle urmærke finder vej til nye kundegrupper. Til trods for, at Perrelet er blandt de mest eksklusive ure i verden, har mærket nemlig langt fra den opmærksomhed derhjemme, som lignende luksusmærker har. Det skal der nu rettes op på, forlyder det.

Orange Rolexgummi

Rubber B, der har specialiseret sig i lækre gummiremme til Rolexure, lancerer nu en hippe orange rem.



Her ses Rubber B Orange på Rolex Bomber.



Old News!



BNH

Chain makers

Q
STEEL

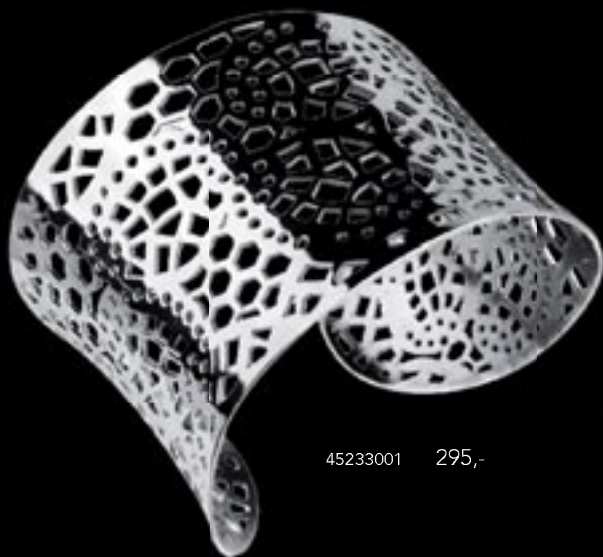


43233004 595,-



46233004 695,-

stovring
DESIGN



45233001 295,-

STÅL



43233002 595,-



46233002 695,-

