Nyt fra C6 by Anne Cohen var armringe med 0,01-0,17 carat brillanter per stk. og kreoler (mellem 0,06-0,39 carat brillanter pr. par) i flere størrelser

Anette Willes Jewellerys Midnight Elegance armbånd af sort sølv med 0,10 carat sorte brillanter

Story by Kranz & Ziegler, som forhandles af 300 tyske butikker, fremhævede grønne, blå og orange silkearmbånd til sommer 2014

Sif Jakobs udstillede for første gang på Inhorgenta-messen, og firmaet kom direkte til Inhorgenta fra Birmingham-messen. Dråbeformede store kreoler, tennisarmbånd enten af rosa forgyldt sølv eller rhodineret sølv med princess cut-krystaller, og læderarmbånd i fire nye farver blev fremhævet blandt firmaets vigtigste nyheder

Dyrberg/Kern arbejder målrettet på at genvinde firmaets store tyske "fashion"-marked

Marc'Harit ved Kira Kampmann havde stor succes med Tahiti og South Sea kulturperler i halvmåneformer eller med indgraveret mønstre – samtlige kulturperler i naturlige farver

Det var med en forsmag på sommerens vejr, at Inhorgenta-messen blev afholdt i midten af februar i München. Vejret var skønt, humøret højt, og den danske pavillon på plads for tredje år i træk. Initiativet omkring fællesstanden er arrangeret af Guldsmedebranchens Leverandørforening, og støttes af Eksportrådet.

DANSK ISLÆT PÅ INHORGENTA '14

AF NINA HALD. FOTOGRAF: IBEN KAUFMANN, EYESPICE.DK. JAKOB JENSEN, SEBASTIAN BACH OG JAKOB REKLAMEFOTO

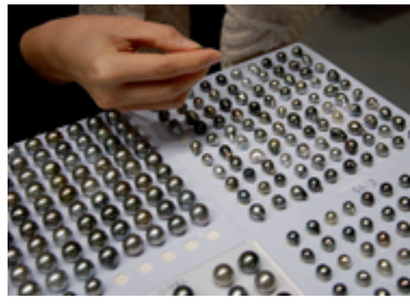
På den danske fællesstand var Carré Copenhagen, Dyrberg/Kern, Svane & Lührs, By Birdie, Rabinovich og Opus eleven repræsenteret – og hertil kom flere andre danske udstillere og medlemmer af GL rundt om i hallerne: Marc'Harit ved Kira Kampmann, Torben Skov Pearls, Anette Wille Jewellery, C6 by Anne Cohen, Spirit Icons, Sif Jakobs, Monies, Aagaard, Story by Kranz & Ziegler og Susanne Friis Bjørner. Blandt de danske urmærker deltog også Bering Time og Skagen Designs. Langt de fleste af de danske smykkefirmaer, som deltog som udstillere på Inhorgenta-messen, gjorde det med ambitionen om enten at finde en tysk agent/distributør eller for at støtte op om et eksisterende sælgernetværk. Som Dyrberg/Kerns salgsdirektør Martin Larsen så rigtigt formulerede det: "Rigtig mange smykkemærker vil gerne ind på det tyske marked, men det kræver også en stor indsats. Man skal have noget unikt at tilbyde markedet, og gerne en stærk position, som de tyske forhandlere også kan se deres fordel i at have i deres butikker".

PLUS-POINT

Dyrberg/Kern har ikke selv haft det så let på det tyske marked indenfor de seneste par år. Som Martin Larsen fortalte: "I 2013 havde Dyrberg/Kern egen stand på Inhorgenta-messen, og endda dobbelt så stor som vores standplads her i 2014 – dengang havde vi også eget datterselskab i Tyskland. Men det tyske fashion-marked har imidlertid været rigtig hårdt ramt; og det er også derfor vi har valgt at fokusere på smykkebranchens forhandlernetværk. I marts 2013 lukkede vi vores tyske datterselskab, og i august 2013 begyndte vi samarbejde med en tysk agent, som er gået over al forventning.

Da Guldsmedebranchens Leverandørforenings e-mail omkring fællesstanden så kom i november 2013, valgte vi at slå til. Allerede her fredag eftermiddag kan jeg sige, at det har været det hele værd for os – vi har nemlig haft et møde med Christ-smykkebutikskæden. Vi er glade for placeringen af fællesstanden, og det er en fantastisk let og meget økonomisk tilgængelig måde at få en stand på Inhorgenta gennem GL; foreningen ordner det meste for os som udstiller, og så er der også tilskuddet fra Eksportrådet".

Claus Svane, Svane & Lührs, var også ovenud positiv omkring messen og den danske deltagelse på samme. Ja, faktisk gik han så langt som til at tale om nødvendigheden for danske firmaer i at deltage på messen. Som han fortalte: "Det er tredje år, vi deltager på fællesstanden, som vi synes er et rigtig godt og vigtigt projekt for mange – både store og små – danske smykkevirksomheder. Det danske marked er ikke nødvendigvis stort nok, og derfor er det godt at udvide med udlandet. For Svane & Lührs vedkommende koster det ikke mere at deltage her end på Vejle-messen. Jeg tror, at grunden til, at vi stadig er under ti deltagere på fællesstanden på Inhorgenta-messen, er, at folk simpelthen ikke ved, hvad de går glip af – og det er de færreste, som har råd til at lade være med at udstille hernede! Når vi udstiller på Inhorgenta eller på andre udenlandske messer, føles det som om vi 'begynder med plus-point', så at sige, fordi vi er danskere – og derfor håber jeg også, at der kommer flere leverandørmedlemmer med i Inhorgenta-projektet næste år".



Hos Torben Skov Pearls gik store par (15-16 mm) og kæder (helt op til 180 cm, og gerne multicolour kulturperler fra Rikitea, fire timers flyvning fra Tahiti) som varmt brød

En anden dansk udstiller, som tydeligvis også havde en meget positiv oplevelse ud af sin deltagelse på Inhorgenta-messen, var Torben Skov Pearls. "Det er fantastisk hernede for os, for vi får ros for vores varer og

Nyhederne fra Rabinovich præges af en serie i rosa guld, fordi tyskerne er begejstrede for rosa guld

Spirit Icons Fine Silver Jewellery solgte godt af alle firmaets fire sølvfarver, dvs. sølv, sort sølv, forgyldt sølv og rosa forgyldt sølv, kombineret med farveløse og sorte syntetiske kubiske zirkonia

Susanne Friis Bjørner, blandt nyhederne var der Roset/Vifte-designet, rosa forgyldte klassikere

C6 I C2

Den designprægede C2-hal var lige stedet, hvor C6 by Anne Cohen ønskede at udstille. Som Anne Cohen fortalte: ”Vores deltagelse i Inhorgenta 2013 på fællesstanden var et fantastisk godt afsæt for os, men vi ville så gerne stå i C2-hallen i år, for som internationalt smykkebrand vil vi gerne holde fokus på det tyske marked, som vi for nuværende har fem forhandlere og to agenter i. Vi vil rigtig gerne nå op på 35 nye kunder i Tyskland i år, og det mål forsøger vi at nå ved at promovere vores vielsesringe. Og det har de tyske besøgende på messen foreløbigt virket meget interesserede i”.

ikke mindst priser. Hos os må kunderne både se og røre ved perlerne, uden først at skulle fremvise en skriftlig invitation for at komme indenfor. Vi byder ikke bare folk velkommen - vi får dem til at føle sig velkomne”, fortalte en meget veloplagt Torben Skov fra sin stand.

DANSKE DELTAGERE

By Birdie udstillede for første gang på Inhorgenta-messen. “Jeg overvejede allerede at udstille sidste år, men da skulle jeg også deltage i messer i England og Norge. Så i år skulle det være”, fortalte Birdie Wendelboe, som med sin stand på 18 m² var den danske fællesstands største udstiller.

Det var Rabinovichs tredje år på Inhorgenta-messen. I 2012 udstillede man med egen stand, men i både 2013 og 2014 har man valgt at indgå i fællesstandens område. For Rabinovichs vedkommende er messen den bedste måde, hvorpå firmaet får støttet op om de to tyske sælgeres arbejde og en måde, hvorpå firmaet får kontakter til underleverandører og til resten af verden.

INDBLIK OG UDKIG

Sidste år fik Anette Wille Jewellery en østrigsk forhandler ud af at udstille på GLs fællesstand. “Jeg satser meget på det tyske marked i år, og håber på at møde flere mulige agenter her på messen – derfor har jeg også valgt at have min egen stand i år for på den måde at give indblik i brandet”, sagde Anette Wille. For Susanne Friis Bjørners vedkommende var det fjerde år på Inhorgenta i 2013; Susanne og datter Benedicte Bjørners ambition var både at finde en agent på det tyske marked og møde kunderne selv. Daniel Christensen fra Spirit Icons Fine Silver Jewellery, fortalte meget ærligt om, hvordan firmaet har kæmpet sig tilbage oven på en konkurs, men efter den bedste januar-måned nogensinde er Spirit Icons nu stærkt på vej tilbage med

STOR SUCCES

For Marc’Harit ved Kira Kampmann var det tredje års deltagelse på Inhorgenta-messen – i 2014 for første gang med egen stand. “Det var en stor succes målt på opmærksomhed, omsætning, nye kunder, og kvaliteten af kunderne. Tidligere har vi haft et godt flow og interesse blandt kunderne, men i år var der mere direkte salg på standen og med stort potentiale for yderligere salg”, fortalte Kira Kampmann efter messens afslutning. Hun var nemlig så travl i løbet af messen – både på sin stand og med store foredragsarrangementer på uddannelsesområdet – at hun først havde tid efter messen var slut. Marc’Harits sortiment af Cortez-perler og mønstrede perler gjorde, at standen udviklede sig til noget af et tilløbsstykke. “Cortez-perlen, som jeg også holdt oplæg om, var også tydeligvis en nyhed for folk, og derfor var det en mulighed for mig at få lov til at dele den verden med kunderne. Det tyske perlemarked kan godt være noget ”sat” og meget klassisk, så Inhorgenta var også en mulighed for at ruske lidt op i folk, for eksempel ved at vise tyskerne nye måder at bære perler på”, fortalte Kira Kampmann.

fokus på ringe og brillanter – og firmaet havde fået en fantastisk flot placering i B1-hallen, hvor ”premium brands” udstillede.

På Bering Times stand var der ingen tvivl: Med 800 tyske forhandlere er Tyskland et af de suverænt vigtigste markeder for mærket. Der blev vist ca. 40 urnyheder frem til mændene, 40 urnyheder til kvinderne og endelig ca. 40 nye smykker. Smykkerne lanceres nu også i guld i den lødighed og med det antal diamanter, som hver kunde måtte ønske sig – der er 10 dages leveringstid.

Endelig kan det bemærkes, at andre lande også har ’set lyset’ i fælles fremstød samlet i større nationale projekter: Både Frankrig og Tyrkiet havde valgt at indrette fællesstande. Guldsmedebranchens Leverandørforeningen regner med at være på pletten igen til Inhorgenta fra den 20. til den 23. februar 2015.

By Birdie fokuserede primært på ringe overfor de tyske kunder

Susanne Friis Bjørner: kamésæt bestående af vedhæng og øreringe i retrostil/ oldemors smykkeskrin med konkylieudskæringer

PR- og marketingmanager Christine Baltsen, Carré Copenhagen, talte med stor begejstring om muligheden for at få lov til at tage hul det tyske marked. Carré Copenhagen havde medbragt firmaets signaturring sat med turkiser og ”evil eye”-smykker, som en del af Lady Luck-kollektionen

Ifølge Svane & Lührs appellerer månesten, farverige læderarmbånd og lækre charms til de tyske kunder, og sælger godt syd for Hamburg

FORÅRET PÅ DANSK

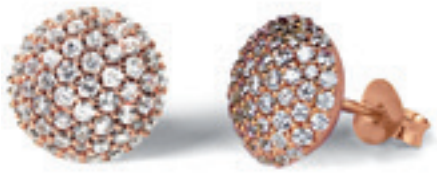
For at fejre 110 års jubilæum har Georg Jensen lanceret et vedhæng i limited edition på blot 110 eksemplarer, af sølv med sorte agater. Designet er blandt Georg Jensens første; en fantasifuld og abstrakt skønvirke-blanding af fugle- og blomsterformer

Louise Birns Dreamcatcher-smykker af forgyldt sølv. Salget af smykkerne går til at støtte organisationen "LittleBigHelp", som hjælper gadebørn i Indien til en bedre tilværelse. Hvert smykkesalg indbringer mellem 25-250 kroner til organisationen

Ole Lynggaard Copenhagen byder på en cocktail af klare aqua-nuancer; diamanter, akvamariner, turmaliner, månesten og topaser komplementerer hinanden på tværs af Charlotte Lynggaards kollektioner af Midnat, Dew Drops og Sweet Drops

Karin Borup Copenhagen har tilføjet et nyt læderarmbånd med navnet "Feel" til sin kollektion; låsen er af sølv, og det kan pyntes med mange charms af smykkesten og kulturperler

Georg Jensens nye kollektion Moonrise i 18 karat guld sat med enten cabochonslebne ametyster, topaser, peridoter eller citriner, og er ment til at genkalde sig månens skiftende farver



byBiehls Sparkle ørestikker af rosa forgyldt sølv med syntetiske kubiske zirkonia

Marie von Lotzbeck, Von Lotzbeck Jewellery, har ladet sig inspirere af New Yorks imponerende bygninger og monumenter i serien Deco

Pandoras nye smukke eternityring prydet med dæmpede lilla kubiske zirkonia. Det klassiske udtryk brydes af de moderne buede ringe, som både kan bruges enkelvis eller flere sammen for et grafisk skævt look

Aagaard armring af sølv

Kranz & Ziegler ørehængere af sølv med syntetiske kubiske zirkonia

Scherning Københavns Colour Spot-kollektion af ørestikker af sølv med emalje