



WAT BEURZEN KUNNEN DOEN

Een marketingplan heeft ze nog nooit gemaakt. Toch trekt de Amersfoortse edelsmederij van Kerstin Kircher klanten uit de zeer wijde omgeving. Volgens Kerstin heeft haar deelname aan beurzen daar alles mee te maken.

Door: Wilmie Geurtjens
Foto's: Erwin Maes

EEN OVERDAAD AAN FRUITIGE EDELSTEENKLEUREN VAN ONDER ANDERE RUBELLIET, TOERMALIJN, TANZANIET EN AQUAMARIJN



Een postbode, zomaar wat vrouwen, twee jongens: allemaal zwaaien ze wanneer ze langs het kleine hoekpand aan de Havik 15 lopen. Kerstin zwaait met enthousiasme terug. "Ik ben hier niet alleen goudsmid. Amersfoort is een dorp, iedereen kent elkaar, groet elkaar. Ook dat is een vorm van klantcontact."

Schoonheid

Kerstin en haar Nederlandse man woonden lang in Berlijn. Voor hun verhuizing naar Nederland kozen ze bewust voor Amersfoort. Vanwege de schoonheid van een eeuwenoude stad, zonder de drukte van Amsterdam of Utrecht. In Amersfoort wonen bovendien genoeg welvarende klanten met interesse in ambacht en kunst. Kerstin: "In de stad waren verder ook nog maar twee andere goudsmiden. Dat bood veel groeipotentieel voor mijn bedrijf." Zeven jaar geleden werd ze huurster van de winkel met de hoge ramen, aan een pittoreske gracht.

Het Juweel

Al in het eerste jaar liep het storm. Kerstin had de plaatselijke kranten gebeld, die allemaal aandacht besteedden aan de komst van een Berlijnse meestergoudsmid. Een stadsgids die tijdens wandelingen met toeristen langs haar winkel liep, zorgde voor interesse uit andere hoek. Want menig toerist kwam later terug en stapte alsnog naar binnen. En ze begon meteen beurzen te draaien. "Ik sprak nog geen woord Nederlands. Het was voor mij op dat moment een manier om nieuwe klanten te ontmoeten. Dat werkte goed. Op Het Juweel in het Amstelhotel nam een vriendelijke, heel normaal uitzijnde mevrouw direct veel sieraden mee en bestelde ook nog van alles. Pas later begreep ik dat die bescheiden dame mevrouw Dreesmann was, van het warenhuis V&D!"

SAF

In 2011 deed ze mee aan de Sieraad Art Fair in de Amsterdamse Westergasfabriek, bij uitstek een beurs voor publiek met waardering voor het ambacht. Daar stonden ook veel andere Duitse goudsmiden, wat Kerstin erg gezellig vond. "Ik doe beurzen ook voor mezelf. Ze zijn een bron van inspiratie, omdat je heel veel

werk van collega's ziet. Ik krijg er feedback en aanmoediging, ik voel me gestimuleerd en aangespoord om mezelf te blijven." De eerste jaren in Nederland bleef ze ook nog de nodige beurzen in Duitsland doen, onder andere in Heidelberg, Meersburg en aan de Bodensee. "Ik voelde me daar zeker, ik kon mijn eigen taal spreken. Ik deed het met plezier, maar het was wel slopend."

Basis voor morgen

Hoewel vlak daarna de economische crisis losbarstte, bleven nieuwe klanten komen. Ze hadden gehoord over de Duitse goudsmid die zo punctueel en precies werkte. Daar hadden ze vertrouwen in. In die periode was de verkoop van nieuw werk minder, maar er was altijd genoeg te doen met reparaties en het maken van nieuw uit oud. Kerstin: "Goed uitgevoerde reparaties zijn de basis voor de klanten van morgen. Ik was er altijd blij mee." Inmiddels worden de meeste reparaties uitgevoerd door goudsmid Laura, die precies weet hoe Kerstin het hebben wil.

Kwaliteit

En wat is dan volgens haar dat Duitse waar klanten op afkomen? Waarin verschilt ze van Nederlandse vakgenoten? Kerstin: "Ik let op alles. Dat oogjes in verhouding zijn met het sieraad. Dat oorhaken goed zijn afgewerkt. Dat een sluiting er niet zomaar aangeplakt wordt, maar deel is van het ontwerp. Ik maak mijn eigen legeringen, omdat ik dan zelf de kleur kan bepalen en oud goud kan opwaarderen naar 18 karaat. Als het om stenen en parels gaat werk ik samen met topleveranciers. Ik wil altijd achter de kwaliteit kunnen staan. Hier gaat niets de deur uit als het niet goed is."

Lezingen en events voor klanten

Een bijzondere manier om met klanten in contact te blijven zijn de jaarlijkse lezingen of de Stenen&Parel events. Kircher Schmuck organiseert ze samen met bijvoorbeeld gemmologe Zylana of met groothandel Ruppenthal uit Idar Oberstein. Klanten doen er spelenderwijs kennis op over edelstenen en parels. Dat vinden ze geweldig interessant. Meestal komen er rond de zestig bezoekers,



RINGEN GEBASEERD OP OUDE PERZISCHE TAPIJTPATRONEN. GEMAAKT MET 3D-PRINTING EN GIETTECHNIEK. IN 750/000 WIT, ROOD OF GEELGOLD, MET KLEURDIAMANTEN

die als ze willen ter plekke een mooie steen of parel kunnen aanschaffen. Vervolgens komen ze dan weer in de goudsmederij om er een sieraad van te laten maken. Kerstin merkt op zulke momenten dat Nederlandse klanten nog moeten groeien in het besef, dat een goudsmid iets heel anders is dan een juwelier. Een maker in plaats van een handelaar. Mede daarom verkoopt ze bewust geen horloges.

Vijftig gram goud

Na zeven intense jaren staat Kircher Schmuck goed op de rit. Zijn er nog nieuwe plannen? Kerstin: "Ik neem de komende tijd een aantal privélessen van een echt goede Duitse zetter. En ik wil meer sieraden maken zonder een klant in het hoofd te hebben. Sieraden waar ik een week aan kan werken en waar geld geen rol speelt. Zo heb ik laatst een gouden armspanng gemaakt die vijftig gram woog, puur voor mijn plezier. Na twee maanden werd hij al verkocht. Als iets authentiek is, kopen mensen het tóch!"

WWW.KIRCHER-SCHMUCK.COM



'CELEBRATE', 750/000 KETTING VAN HANDGESMEDE SCHAKELS. LOSSE HANGER MET FORSE DRUPPELVORMIGE RUTIELNAALDKWARTS EN DRIEHOEKIGE TANZANIET