

Ørepynt 975,-
Ring 1.175,-
Armbånd 1.150,-
Collier 2.150,-
Broche 1.150,-

STØVRING DESIGN:

ET BRAND

Af Christian Schmidt

Priser er vejledende udsalgspriser.
Mød Støvring Design på stand 31 i Vejle Centret.



Et nyt brand er kommet ind ad brevsprækken til familien Danmark. Med en del års tilløb og opbygning af solid erfaring for køb og salg – til kundernes fulde tilfredshed – er Støvring Design nu et etableret og velkendt smykkefirma med eget katalog to gange årligt og forhandlere over hele landet.

14 karat rød- og hvidguld med 0,10 w/p1 brillanter. Pris inkl. sølvkæde 5.000,-

14 KARAT & BRILLANTER

14 karat rød- og hvidguld med brillanter. Serier med vedhæng i sølvkæder, øreringe og ringe.

Rød- og hvidguld med 0,10 w/p1 brillanter. Pris 5.800,-

14 karat rød- og hvidguld med syn. cubic zirconia 2.450,-

Rød- og hvidguld 0,04 w/p1 Pris inkl. sølvkæde 3.100,-

Rød- og hvidguld 0,04 w/p1 Pris 3.350,-

Rød- og hvidguld 0,03 w/p1 Pris inkl. sølvkæde 1.875,-

8 karat rød- og hvidguldbroche til 1.175,-

BLIVER TIL

8 karat rød- og hvidguld ørepynt til 1.275,-

– Mange guldsmedebutikker bruger os som hovedleverandør nu, fordi de kan få hele sortimentet hos os, og fordi vi har et katalog, de kan sende ud.

Sådan opsummerer firmaets stifter, Torben Støvring, den foreløbige succes. Og som det snart skal vise sig, har han ikke til sinds at stoppe her.

Vi er på besøg i Støvring Designs nye domicil, anonymt placeret i udkanten af Randers. 466 m² moderne kontor, mødelokale, showroom, guldsmedeværksted, køkken og ikke mindst et stort lager med henvend 11.000 varenumre sirligt ordnet på hylde og i en hel stribe sorte kollektionskufferter, der står linet op. De matcher selvfølgelig indretningen i øvrigt, der er holdt i

sort og hvidt, kun brudt af store bannere og plakater med motiver fra firmaets kataloger og annoncer.

Klar – parat – kickstart

Det hele er endnu så spritnyt, at der stadig ligger et par håndværkere og it-folk omkring – og så er der forresten også lige besøg af et sæt udenlandske leverandører. Men snart efter er vi bænket ved mødebordet, og med sin kone Anja ved sin side fortæller Torben Støvring historien om firmaet, der startede på bar bund den 3. marts 1992. Det er en dato, Torben Støvring kan i hovedet, men for at komme dertil, er der en lille forhistorie, der starter tre år forinden.

RØD- & HVIDGULD

8 karat rød- og hvidguld. Her hjerteørepynt til 975,-

Vedhæng
i sølv og onyx
375,-



Ring med syn.
cubic zirconia 140,-



ONYX

Ring i sølv og onyx.
Pris 275,-

Herover Anja og Torben
Støvring omkranset af et
udpluk af forårs- og
sommerkataloget 2008.



Sølvvedhæng 495,-



Sølvvedhæng 295,-

– Jeg havde været til job-samtale hos et smykkefirma syv dage i træk og blev så ansat som sælger. Allerede efter tre måneder kom ejeren og spurgte, om jeg ville købe firmaet. Men jeg var 21 år, så hvor skulle jeg få de penge fra? Efter yderligere tre måneder spurgte han mig igen. Men da havde jeg lige købt hus. Kom bare og sig til, når du vil, sagde han.

Torben Støvring fortsatte sit arbejde, og efter tre år var omsætningen syvdoblet.

– Men da jeg så gik til ejeren og sagde, at nu ville jeg gerne købe, så ville han ikke sælge. Efter en del snak frem og tilbage, blev han dog overtalt, men banken ville ikke låne mig penge uden at se firmaets regnskaber, og dem ville han ikke udlevere.

– Men omsider lykkedes det dog at få en aftale i stand med bank, ejer og med lidt hjælp fra mine forældre i form af et lille lån og som kautionister, hvorved jeg fik for-købsret på firmaet til en fast pris med en aftalt overtagelsesdato. Imens fortsatte jeg med at sælge. Hver gang jeg havde solgt for et vist beløb, fik jeg en halv flaske Gammel Dansk som belønning. Med tiden svandt flaskerne dog ind i størrelse og blev til diverse likører i minibarformat. Tre dage før overtagelsesdatoen havde jeg landet en

meget stor ordre og ringede hjem og sagde, at nu kunne han godt finde en rigtig halv flaske Gammel Dansk frem. Men endnu engang vendte han om på en tallerken og ville ikke sælge. Så sagde jeg, at hvis ikke han overholdt vores aftale, ville jeg sige op med øjeblikkelig virkning.

Salg uden varerprøver

– Og sådan blev det. Der stod jeg på gaden, den 3. marts 1992, 24 år gammel, og tænkte: Jeg aner ikke en skid om guldsmede, jeg er bare købmand. Og jeg havde hverken bank eller penge i ryggen. Men de næste fjorten dage kørte jeg rundt til mine kunder helt uden varerprøver og solgte alligevel for 180.000 kr. De betingede sig blot, at de kunne sende varerne retur, hvis de ikke brød sig om dem. Der kom kun varer retur for 12.000!

Således forsikret om, at bæredygtigheden var i orden, kunne Torben Støvring omsider starte – eller måske snarere kick-starte – sit eget firma, TS-Design. Og succesen fortsatte; de første år med så hastig vækst, at likviditeten dårligt kunne følge med, og økonomien paradoksalt nok ofte hang i en tynd tråd. Indtil nogle venner anbefalede ny bank, hvor bankrådgiveren

SØLV &
SYN. CUBIC
ZIRCONIA

Vedhæng 495,-



SØLV

Vedhæng med syn. cubic zirconia 140,-

Ørepynt 140,-



Sølvring 275,-



Vedhæng 375,-



Sølvring 450,-



Sølv med 14 karat guld, ring 495,-



Sølv med 14 karat guld, ørepynt 495,-



Herreringe fra 295,-



Sølv og syn. cubic zirconia til 350,-



spurgte: Hvorfor låner du ikke det dobbelte af, hvad du har brug for?

– Det var et godt råd. Det betød, at vi kunne betale på forskud, opnå rabatter og så videre.

Siden da har firmaets stadig stigende vækst været under streng kontrol, så at leveringssikkerhed, medarbejdere og service kan følge med. Kvaliteter, der ligger familien Støvring meget på sinde.

– Jeg har ikke en dyt forstand på økonomi. Jeg kan bare købe og sælge. Anja har styret økonomien nu i fem et halvt år. Det er derfor, det kører så godt! siger Torben Støvring med et stolt blik på sin kone.

– Det er jo service, service, service, der tæller, supplerer Anja Støvring med et smil. For at servicere vores kunder bedst muligt er vi derfor også på Guldsmedesystemet, DiamondR og senest tillige MunkIT.

Torben fortsætter:

– Vi startede TS-Design med kun at handle ravsmykker. På et tidspunkt fandt vi en maskine, der kunne forgyldte sølv. Det var en stor succes hos guldsmedebutikkerne, fordi det var rigtig sølv under forgyldningen. Så deraf voksede en kollektion af sølvkæder og forgyldte kæder.

– Vi er stadig kendt for vores ravsmyk-

ker og vores Y-kæder. Vi var et af de første firmaer, der leverede kæder, hvor man selv kunne regulere længden med et lille forlængerstykke, ligesom man kender det fra ankelkæder.

Nyt navn og katalog

En milepæl var, da man i 2006 tog endnu et markant skridt og udsendte firmaets første katalog. Det betyder en stor forskel at have et katalog, fordi det signalerer over for forretningerne, at man fører et bredt sortiment og mener det seriøst.

– Vi prøver at få et personligt forhold til vores kunder. Vi spørger dem helt naturligt til råds, blandt andet om hvad de synes, der skal i kataloget.

På samme tidspunkt foreslog reklamebureauet nyt logo og navneskift til det mere personlige: Støvring Design. Under det nye navn blev kataloget udsendt af 44 butikker til i alt 840.000 husstande. Hermed trådte et nyt smykkebrand ind i de danske stuer.

Ombytning og forlovelse

– I dag har vi så at sige alt til en guldsmedebutik. Alle de almindelige standardsmykker i guld, sølv, rav samt herresmykker. Indtil nu har vi dog ikke haft ombyttings-

HERRE SMYKKER

Torshammer 375,-



Herresmykke i sølv 195,- eks gummisnor



8 karat ned syn.
cubic zirconia
inkl. forgyldt
kæde 1.275,-



EMALJE

Hjertevedhæng
i sølv med hvid
emalje: 450,-



Kæde 650,-
Ørepynt 175,-

Herunder Flower of Hearts. Sølv med emalje
og syn. cubic zirconia, ringe til 295,-
– Flowers of Hearts er vores første brand,
fortæller Anja Støvring. Det er fire hjerter,
der er lavet til en blomst.



10

D
E
S
I
G
N

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R

RAV

Vedhæng af sølv
med rav 795,-
Ring 350,-



og forlovelsesringe, men det kommer i nær
fremtid, lover Torben Støvring.

Firmaet er nemlig netop i processen
med at ansætte egen guldsmed, har haft
flere kvalificerede til samtale og er i gang
med at indrette et stort nyt værksted, pla-
ceret centralt i det nye domicil. Guld-
smeden skal ikke alene udføre reparationer
og tilretninger for Støvrings kunder såvel
som for andre guldsmede, han eller hun
skal også kunne gravere navne i forlovel-
sesringe og fatte sten i ombytningsserier
m.v.

Guldsmeden kommer også til at for-
sætte Støvrings produktion af egen-
forgyldte sølvkæder – en produktion, kontor-
personalet hidtil har klaret. Ligesom ved-
kommende vil tage sig af en anden ny

mulighed – rhodineret af sølv og hvid-
guld.

At have egen guldsmed i huset betyder,
at firmaets kunder kan undgå unødvendig
ventetid ved ombytning af ringe, reparatio-
ner m.v., og at deres opgaver altid får
højeste prioritet. Som Anja Støvring sagde:
– Det er service, service...

Medregnet den nye guldsmed kommer
Støvring Design således op på tretten med-
arbejdere; ti på kontoret og tre sælgere på
landevejene.

Med det nye domicil færdigindrettet,
flere sælgere på banen og indstalleren
af eget guldsmedeværksted synes endnu
en milepæl i firmaets historie af være pas-
seret i rask tempo. ■

www.stovringdesign.dk



Historien i kataloget

Der bliver ikke overladt meget til tilfældighederne i Støvring Design; således heller ikke firmaets første katalog i 2006, der skulle tegne det nye smykkebrand. Torben Støvring viser med entusiasme, hvordan billederne gennem kataloget fortæller en historie fra morgen til aften i en ung kvindes hverdag, afsluttende med en tur i byen og forsidebilledet, hvor pigen ringer til sin kæreste dagen derpå.