

# APRICIA IS KLAAR VOOR DE TOEKOMST MET TOETREDING NIEUWE GENERATIE

Al sinds 1991 is Apricia een betrouwbare Nederlandse sieraden-leveranciers voor juweliërs in het midden- en hogere segment. Het Nederlandse sieradenatelier bouwde onder aanvoering van Johan Basmaci zijn reputatie op met robuuste kwaliteit, maatwerk en service. Met de toetreding van zoon Robert Basmaci en een volledige herlancering van het merk, richt Apricia zich nu nadrukkelijk op de trouwringenmarkt, zonder concessies te doen aan waar het ooit mee begon: vakmanschap, degelijkheid en betrouwbaarheid. Wij spraken met de hoofdrolspelers over alle ontwikkelingen en de komende deelname aan de JewelPro Days.

De oorsprong van Apricia ligt bij oprichter Johan Basmaci, die het atelier begin jaren negentig startte vanuit een sterke intrinsieke motivatie. “Ik werkte al bijna mijn hele leven in de sieradenbranche en voelde behoefte om mijn eigen visie te vertalen naar een onderneming die zich kenmerkte in het leveren van zeer hoogwaardige sieraden, op basis van vertrouwen en een degelijke service. Ik zag kansen in de markt en die beslissing bleek gegrond, want inmiddels bijna 35 jaar later zijn we er nog steeds en mogen we een aantal juweliërs al decennia lang tot onze partners rekenen. Onze sieraden zijn te koop bij verschillende Nederlandse juweliërs, met name in het hogere segment. Je kunt bij ons terecht voor trouwringen, custom-made sieraden, volledige collecties, halffabricaten, losse diamanten/edelstenen, reparaties en advies.”

### Degelijkheid boven trends

Vanaf het prille begin koos Johan bewust voor het leveren van tijdloze sieraden voor het midden- tot hoogsegment. Niet voor snelle trends, maar voor juwelen die generaties meegaan. “Schoenmaker blijf bij je leest, zeg ik daar vaak over.

Wij hebben een sterke overtuiging over kwaliteit. Wij maken dus dan ook geen lichtgewicht mode-items. Onze colliers, armbanden, hangers en ringen zijn ontworpen om tientallen jaren van te genieten en om over te dragen op volgende generaties. Kwaliteit is leidend in alles wat we doen.”

Dat zijn geen loze woorden. Die degelijkheid zie je terug in alles: van materiaalkeuze tot constructie. “We doen geen concessies. Onze sieraden zijn solide, betrouwbaar en duurzaam. Juist bij emotionele producten als sieraden is dat essentieel.” Ook wanneer de goudprijs stijgt, blijft Apricia trouw aan die filosofie. “We passen modellen heus wel aan”, legt Johan uit. “Dan wordt een ring iets slanker, maar altijd met behoud van draagcomfort en stevigheid.”

### Betrouwbaarheid als basis van langdurige relaties

Minstens zo belangrijk als het product, is de manier van werken. Betrouwbaarheid vormt al bijna 35 jaar de kern van Apricia. “Woord is woord”, zegt Johan stellig. “Als je iets afspreekt, dan kom je dat na, ook als het je even niet uitkomt.” Die houding heeft geleid tot uitzonderlijk langdurige klantrelaties. Sommige juweliërs werken al meer dan drie decennia samen met het atelier. “Dat gaat verder dan zakendoen”, zegt zoon Robert daarover. “Je hebt het over relaties die gebouwd zijn op vertrouwen. Het zijn eigenlijk meer vriendschappen. Ook in moeilijke tijden moet je transparant zijn. Juist dan bewijs je wie je bent als leverancier.”

### Maatwerk als onderscheidende kracht

Een van de belangrijkste onderscheidende kenmerken van Apricia is het leveren van maatwerk. Waar grotere producenten vaak grenzen stellen, ziet Apricia juist kansen. Robert: “Wij zeggen zelden nee. Of het nu gaat om complexe ontwerpen met verschillende legeringen, bijzondere gravures of het verwerken van diamanten uit een erfstuk.”

Johan en Robert Basmaci



### De nieuwe generatie aan zet

Met de komst van zoon Robert krijgt het familiebedrijf nieuwe energie en richting. Na een universitaire opleiding en een carrièrestart in het bedrijfsleven, merkte hij dat het corporate leven niet bij hem paste. “Ik miste snelheid en directe impact”, zegt hij daarover. “Hier zie je meteen wat je beslissingen doen. Vandaar de keuze om toch toe treden tot het familiebedrijf. Alles wat ik zocht, was hier aanwezig. Ik moest er alleen even op gewezen worden.”

### Hernieuwde positionering en digitale innovatie

Zijn toetreding markeert het begin van een nieuw traject. Dat start met een volledige herlancering van Apricia met een nieuw logo, nieuwe visuele identiteit en een vernieuwde website. Digitalisering speelt daarin een sleutelrol, met name binnen het trouwringensegment.

“We hebben bewust gekozen om ons sterker op ons trouwringenaanbod te focussen”, legt Robert uit. “Trouw- en relatieringen vormen een belangrijk assortiment voor juweliërs en we zien daar kansen als betrouwbare partner met een onderscheidend aanbod.”

Het nieuwe trouwringenconcept combineert fysieke beleving in de winkel met digitale flexibiliteit. Centraal staat een geavanceerde online configurator waarin juweliërs en klanten ringen volledig kunnen personaliseren: van breedte en hoogte tot het toevoegen van kleurstenen of diamanten, legeringen en ga zo maar door. Voor een optimale ondersteuning van de juwelier ontwikkelt Apricia tevens speciale dummyboxen. “De consumenten passen een fysieke ring in de winkel, ervaren het gevoel en de proporties en maken op basis daarvan een keuze voor een model. Vervolgens kunnen ze daarna samen met de juwelier het trouwringenvaar verder online personaliseren. De configurator

versterkt de rol van de juwelier en ondersteunt hen waar nodig. En waar we ons onderscheiden, is het custom-made aanbod. Wij maken de ringen precies zoals mensen willen. Dat kan met de diamant van oma zijn, om maar een voorbeeld te noemen. Als het technisch mogelijk is en voldoet aan de kwaliteitsnormen die wij stellen, maken we het.”

### JewelPro Days

Dit voorjaar wordt de herlancering online zichtbaar. De officiële lancering van het nieuwe Apricia en het nieuwe trouwringenconcept zal tijdens de JewelPro Days plaatsvinden. “We hebben hoge verwachtingen en zien het als een mooie kans om ons weer te presenteren, na jarenlang op de Jaarbeurs in Utrecht gestaan te hebben. Het zal de eerste editie van JewelPro Days zijn en voor ons betekent het voor het eerst sinds lange tijd weer een beursdeelname als exposant. We horen vanuit de branche dat men vol enthousiasme is over dit nieuwe initiatief en in het algemeen proeven we dat er behoefte is aan vernieuwing. Men is op zoek naar nieuwe concepten en dat is precies wat wij bieden. We kijken er naar uit om juweliërs persoonlijk toe te kunnen lichten waar we met Apricia en ons trouwringenconcept voor staan. We hebben een zeer concurrerende collectie ontwikkeld, waar de juwelier zeker een mooie marge op heeft”, besluiten Robert en Johan. Tijdens de JewelPro Days zullen we bij onze stand (#187) ook een leuke win-actie doen, juweliërs die mee doen maken kans op een compleet uitgeruste dummyringen-set incl. display materiaal t.w.v. €3.950,-. Na de beurs zullen we onder toezicht oog van een notaris de winnaar bekend maken!

**Meer informatie: Apricia Atelier B.V.**  
**Tel. +31 (0)20 640 98 36 | [info@apricia.nl](mailto:info@apricia.nl) | [www.apricia.nl](http://www.apricia.nl)**  
**JewelPro Days-stand: 187**

