

INTERVIEW MIT FELICIA STREBL-CESA

Die Goldschmiedin Felicia Strebl-Cesa war einer der ersten, die eine Osmium-Kollektion designte. Sie schätzt das Material ebenso wie ihre Kundinnen und Kunden als Rohstoff für Schmuck wie auch als Sachanlage.



Osmium-Ring „Spiral“: Das spiralförmige Modell mit vier oder fünf Osmium-Diamanten ist in Roségold und unrhodiniertem Weißgold erhältlich. Je Euro 2.600,-
Osmium Ring, „Spiral“: The spiral design, with four or five osmium diamonds, is available in rose gold and non-rhodium-plated white gold. Price: €2,600 each.

INTERVIEW WITH FELICIA STREBL-CESA

Goldsmith Felicia Strebl-Cesa was one of the first to design a collection featuring osmium. She values the material, both as a resource for jewelry and as a tangible asset, just as much as her customers do.

„UNSERE KUNDINNEN UND KUNDEN LIEBEN OSMIUM. DESHALB ERZIELT ES MITTLERWEILE MEHR ALS EIN VIERTEL DES GESAMTUMSATZES.“



Diese Sonderanfertigung fußt auf dem Grunddesign des „Wellenrings“ und wurde auf Kundenwunsch in Roségold mit 42-teiligem Brillantkranz und Osmiumplatte sowie 21 Brillanten ausgeführt. Euro 18.500,-

This custom piece is based on the design of the „Wave Ring“ and was made to a customer's request in rose gold with a 42-piece diamond halo and an osmium plate, featuring 21 diamonds. Price: €18,500.

man einmal weiß, worauf es ankommt, einfach zu verbauen und kann in jede Art von Schmuck integriert werden. Dieser Teil war schnell gelernt und verinnerlicht. Dann aber ging es darum, mit welchen Materialien Osmium kombiniert werden kann. Und es stellte sich die Frage: „Wird es mit Diamanten oder anderen Edelsteinen kombiniert oder ersetzt es sie?“ Wir sind diese Frage einfach umgangen und haben beide Wege parallel beschritten. Denn einerseits ist Osmavé, also der „Osmium-Diamantenteppich“, ein toller Ersatz auf größeren Flächen, und andererseits auf der anderen Seite wirkt Osmium sehr speziell, wenn es mit Schmucksteinen kombiniert wird.

Hat sich Osmium auf Ihren Umsatz oder Ihr Geschäft generell ausgewirkt?

Nicht direkt. Das erste halbe Jahr war zäh, die nächsten zwei Jahre ging es bergauf, und dann hat die Pandemie das Geschäft erschwert. Wir haben uns damals dazu entschlossen, sehr progressiv vorzuge-

hen. Wir haben Plakaterungen gemacht, Schilder auf den Gehwegen platziert und die Leute einfach gebeten, sich Osmium direkt und aus der Nähe anzuschauen. Dann kam der Sommer, und wir hatten die Möglichkeit, kristallines Osmium – das „sunshine-metal“ – direkt im Sonnenlicht zu präsentieren. Damit war der Bann gebrochen, denn das Funkeln auf große Distanz zieht in den Bann.

So begann das Osmium-Geschäft bei uns zu laufen. Es wurden mehr und mehr Schmuckstücke für jedes Budget designt, und wir waren ständig mit neuen Ideen unterwegs, um weitere Innovation zu schaffen. Unsere Kundinnen und Kunden lieben Osmium. Deshalb erzielt es mittlerweile mehr als ein Viertel des Gesamtumsatzes. Mit Zahlen dieser Art hätten wir niemals gerechnet, aber heute freuen wir uns riesig, dass wir diesen unkonventionellen Weg gegangen sind. Wir verkaufen Osmium-Schmuck heute im Laden, aber auch über das Internet. Der größte Umsatz aber kommt aus dem Emp-

Not directly at first. The first six months were slow, but the next two years saw growth. Then the pandemic made things more difficult. We decided to be very proactive at that time, putting up posters, placing signs on the sidewalks, and encouraging people to come and see osmium up close. When summer came, we had the chance to present crystalline osmium – the „Sunshine Metal“ – in direct sunlight. This made a big impact because the sparkle from a distance is captivating.

From then on, the osmium business took off. We designed more and more pieces for every budget, constantly generating new ideas and innovations. Our customers love osmium, which now accounts for more than a quarter of our total sales. We never expected such numbers, but we're thrilled we took this unconventional path.

Today, we sell osmium jewelry both in-store and online. However, the majority of our sales come from word-of-mouth. Our customers proudly showcase what they wear and eagerly explain to anyone who asks about the extraordinary metal.

Has the business changed recently?

Yes, there has been a significant shift. We are increasingly asked about osmium as a tangible asset. While this isn't our core business as a jeweler, it's clear that when it comes to precious metals, we are regarded as experts by our long-time clients. Perhaps this is also because we don't just promote osmium as jewelry, but also highlight its potential as a long-term investment. >>

„OUR CUSTOMERS LOVE OSMIUM. THAT'S WHY IT NOW ACCOUNTS FOR MORE THAN A QUARTER OF OUR TOTAL SALES.“

JUWELIER#BUSINESS: Sie gelten als die erste Juwelierin, die sich an das Thema Osmium auf breiter Front herangewagt hat. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

FELICIA STREBL-CESA: Ich bin von Haus aus eine neugierige Person und liebe es, mich mit neuen Themen zu befassen, bei denen ich Kreativität und Geschäft vereinen kann. Als ich mit Osmium in Berührung kam, habe ich mir die Zeit genommen, alles zu lesen, was es über das Metall zu wissen gab. Um mir einen Eindruck zu verschaffen, habe ich auch das Osmium-Institut – damals noch in Baiernbrunn, also nur einen Steinwurf von meinem Standort entfernt – besucht. Mir ging es um einige technische Fragen, aber auch darum, wer die Menschen sind, die hinter dem Metall stehen. Und wie oft kommt es vor, dass ein Headquarter in direkter Nähe des eigenen Geschäftes angesiedelt ist?

Was hat Sie am Markteintritt gereizt?

Osmium war vor einigen Jahren durchaus noch nicht flächendeckend bekannt. Ich glaube, dass das bis heute jeweils nur regional der Fall ist. Ich erfuhr von Osmium aus der Zeitschrift „Finanzwelt“. In dem Artikel hieß es, dass sich Osmium anschicken würde, in einigen Jahren auch den Schmuckmarkt zu bedienen. Es gab wohl schon einige Uhren mit dem Metall, aber das Angebot war dünn gesät. Für mich bot sich so die ideale Gelegenheit, den ersten Schritt in einem neuen Markt zu tun.

Wie hat sich Ihr erster Kontakt abgespielt?

Ich habe im Institut Scarlett Clauss kennengelernt, die es sich als junge Frau zur Aufgabe gemacht hatte, den Schmuckmarkt mit Osmium von null weg aufzurollen. Im Prinzip verfolgten wir beide den gleichen Ansatz, wenn auch aus unterschiedlichen Richtungen. Scarlett Clauss als Anbieterin und ich als Designerin. Wir wurden schnell Freundinnen und begaben uns auf den Weg, der uns zu dem heutigen Erfolg geführt hat.

Mit welchem Ansatz sind Sie in das Osmium-Geschäft gestartet?

Ich bekam vom Osmium-Institut die Gelegenheit, mit dem Material zu üben und eine erste Serie aufzubauen. Somit konnte ich mit niedrigem Kapitaleinsatz die ersten Gehversuche machen. Osmium ist, wenn



FELICIA STREBL-CESA
GOLDSCHMIEDIN

FELICIA STREBL-CESA
GOLDSMITH

„ES GEHT MIR NICHT DARUM, WELCHER WERT VERBAUT WIRD ODER OB OSMIUM ALS SACHANLAGE GESEHEN WERDEN KANN, WENN ES IN SCHMUCK EINGESETZT WIRD. VIELMEHR MÖCHTE ICH DESIGNIDEEN UMSETZEN UND SIE MEINEM GRÜNVALDER PUBLIKUM, EINER KLIENDEL MIT HOHEN ANSPRÜCHEN, VORSTELLEN.“

„IT'S NOT ABOUT THE VALUE OF THE MATERIALS USED OR WHETHER OSMIUM CAN BE SEEN AS AN INVESTMENT WHEN IT'S INCORPORATED INTO JEWELRY. FOR ME, IT'S ABOUT BRINGING DESIGN IDEAS TO LIFE AND PRESENTING THEM TO MY DISCERNING AUDIENCE IN GRÜNVALD.“



„IN SACHEN EDELMETALL GILT MAN DEM LANGJÄHRIGEN KUNDEN ALS SACHVERSTÄNDIGER.“

fehlungsgeschäft. Denn unsere Kundinnen und Kunden zeigen, was sie tragen, und erklären jedem, der fragt, um welches außergewöhnliche Metall es sich handelt.

Hat sich das Geschäft in der letzten Zeit verändert?

Ja, eine große Veränderung gab es. Wir werden zunehmend nach Osmium zur Sachanlage gefragt. Im Prinzip ist das nicht unser Stammgeschäft als Juwelier, aber es liegt auf der Hand, dass man in Sachen Edelmetallen gegenüber dem langjährigen Kunden als Sachverständiger gilt. Vielleicht ist es aber auch dem Umstand geschuldet, dass wir die Bewerbung nicht nur auf den Schmuck ausrichten, sondern die langfristige Sachanlage in Osmium mit in den Vordergrund stellen.

Das verschafft uns zwei maßgebliche Vorteile: eine zweite Einnahmequelle über die Vermittlung von Sachanlagegeschäft mit Osmium und dass wir die Kunden bereits kennen, wenn wir in Zukunft selbst Osmium benötigen.

Außerdem unterstützen wir die Verbreitung mit Events, die wir sponsern. So gibt es hier in Pullach das lokale Entenrennen an der Isar. Das ist eine absolut zauberhafte Veranstaltung für Familien. Dort zeigen wir Osmium vor Ort, so dass man nicht nur im Laden damit in Berührung kommt. Dieses Jahr haben wir auch einen kleinen

Osmium-Preis gestiftet und im Institut angeregt, als eine der Osmium-Shapes eine Ente mit ins Angebot zu nehmen.

Haben Sie bestimmte Pläne für Osmium in der Zukunft?

Nicht direkt, wir möchten einfach weiter in diesem schönen Markt mitschwimmen und es genießen, etwas Besonderes zu haben, das unsere Kundinnen und Kunden auch honorieren. #



Der Osmium-Ring „Edge“ besteht aus 750 Gelbgold und zwei vier Millimetern großen Osmium-Squares. Euro 3.000,-
The Osmium Ring „Edge“ is made of 750 yellow gold and features two 4 mm osmium squares. Price: €3,000.

JUWELIER#BUSINESS: You're considered the first jeweler to embrace osmium on a large scale. What inspired you to take this step?

FELICIA STREBL-CESA: I've always been a curious person, and I love exploring new topics where I can combine creativity with business. When I first came across osmium, I took the time to read everything I could about the metal. I also visited the Osmium Institute – at that time still in Baiernbrunn, just a stone's throw from my location. I was interested in some technical questions, but I also wanted to learn more about the people behind the metal. How often does one have a headquarters so close to their own business?

What attracted you to enter the market?

Osmium wasn't widely known a few years ago, and I believe it's still only regionally recognized. I first heard about it in the magazine „Finanzwelt“, where an article mentioned that osmium was preparing to enter the jewelry market in a few years. There had been some watches featuring the metal, but the range was very limited. For me, this presented the perfect opportunity to take the first step into a new market.

How did your first contact with osmium go?

At the Institute, I met Scarlett Clauss, who, as a young woman, had made it her mission to introduce osmium into the jewelry market from scratch. We both followed a similar approach, though from different angles: Scarlett as a supplier and me as a designer. We quickly became friends and embarked on the journey that led us to today's success.

What was your approach when starting in the osmium business?

The Osmium Institute gave me the opportunity to practice with the material and create a first collection. This allowed me to get started with minimal capital investment. Osmium is easy to work with once you understand what's important, and it can be integrated into any type of jewelry. This part was quickly learned. The next challenge was figuring out what materials osmium could be combined with. Should it be combined with diamonds or other gemstones, or should it replace them? We chose to take both routes: Osmavé, the „osmium diamond carpet“, works beautifully as a replacement on larger surfaces, while osmium also adds a unique touch when combined with gemstones.

Has osmium affected your sales or business in general? >>

This gives us two key advantages: a second income stream through advising clients on osmium as an investment, and the benefit of already knowing our customers when we ourselves need osmium in the future.

We also support the spread of osmium through events we sponsor. For example, here in Pullach, there's the local duck race on the Isar River. It's a wonderful family event, and we present osmium there so that people can experience it firsthand, not just in the store. This year, we also donated a small osmium prize and suggested to the Osmium Institute that they include a duck-shaped piece in their collection.

Do you have any plans for osmium in the future?

Not specific plans, but we just want to continue growing in this wonderful market and enjoy offering something unique that our customers truly appreciate. #

„WHEN IT COMES TO PRECIOUS METALS, WE ARE REGARDED AS EXPERTS BY OUR LONG-TIME CUSTOMERS.“

Kontaktinformationen Contact Info

Felicia Strebl-Cesa
Emil-Geis-Str. 2
82031 Grünwald, Kr. München
Tel.: 089 / 641 40 34, Fax: 089 / 641 72 10
E-Mail: info@juwelier-felicia-cesa.com
www.osmiumschmuck.de