

GOLD'OR

A man with a mustache, wearing dark sunglasses, a white dress shirt, a dark suit jacket, and a patterned tie. He is wearing a large, ornate watch on his left wrist and a necklace with a circular medallion. The background is dark.

No. 4
Juni 2025
CHF 15.00

Osmium

Ein Edelmetall auf dem Vormarsch
Un métal précieux en pleine expansion

Focus EPHJ, la plateforme des innovations

Trade Wird der Beruf Goldschmied aussterben?

Jewellery Der Türkis als uralter Verführer



Osmium

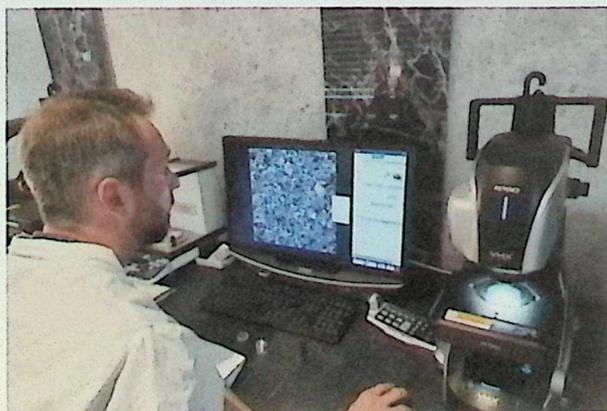
Ein Edelmetall auf dem Vormarsch

Unfälschbar, sicher, nicht allergen und wertvoll, zudem bringt es im Schmuckbereich komplexe Flächen zum Funkeln. Das ist kristallines Osmium, ein Gamechanger für Händler und Juweliere.

Die These lautet: Kristallines Osmium wird der Garant für stabile Preise im Schmuckmarkt sein und damit der Branche neue Einnahmen sowie den Designern neue Innovationsmöglichkeiten bringen. Mit dem „ewigen Metall“, wie es die Amerikaner nennen, ist vor zirka einem Jahrzehnt ein disruptiver Player auf den Markt getreten, der eine Diskussion angefacht hat. Juweliere und Hersteller setzen vermehrt Osmium ein, um die Echtheit eines Schmuckstücks nachweisen zu können und die Innovationskraft zu erweitern. Funkelnde Flächen, die aufhorchen lassen und eine Zeitenwende bei den Materialien einleiten.

Im Disput zwischen der Labor- und Naturdiamantenwelt kann Osmium zum Ersatz oder zur Ergänzung werden.

Tatsächlich liegt in dieser Gegenüberstellung auch die Chance, Diamanten und weitere Schmucksteine mit neuem Leben zu füllen und ihnen einen Partner an die Seite zu stellen, der für Preisstabilität steht und Sicherheit der Zertifizierung bietet. Hier kommt für viele Designs kristallines Osmium ins Spiel.



Die einzigartige kristalline Struktur von Osmium kann zur Identifizierung jedes Stücks verwendet werden.

Junge springen auf

„Der Trend ist klar, nun heisst es mutig aufspringen“, sagt Ingo Wolf, technischer Direktor der Hauptstelle des Osmium-Instituts in Murnau am Staffelsee. „Und das tun vor allem junge Juweliere, die getriggert durch die Wettbewerbe, die Osmium international gewinnt, wieder mit Enthusiasmus in die Zukunft schauen. Es war

sicher Zeit für einen frischen Wind. Marken und solche, die es werden wollen, planen neue Linien und neue Designs, die den Spagat zwischen Ersatz und Ergänzung ermöglichen und Schmuck veredeln. Auch Schmucktuner arbeiten mit dem seltenen Metall – so wie AMG dem Marktriesen Mercedes gezeigt hat, wie man seine Autos noch exklusiver macht.“

Oft werde versucht, Osmium als Ersatz zum Diamanten darzustellen, sagt Ingo Wolf, aber das sei nicht richtig. „Ich sehe eine absolut friedliche Koexistenz. In Schmuck verbaut, liefert Osmium die Sichtbarkeit und den Wert sowie die Unfälschbarkeit, wohingegen der Diamant und andere Schmucksteine die Farbenpracht in den Schmuck unserer Zeit bringen.“ Der ernste Hintergrund dieses Paradigmenwechsels sei, so Wolf, dass die Diamantenpreise sinken und es höchste Zeit ist, die ausgestreckte Hand der Osmium-Welt anzunehmen. Das betreffe vor allem die grossen Diamanthändler, die im Hinterzimmer nach Auswegen suchen.

Fälschung nicht möglich

Osmium als chemisches Element mit der Ordnungszahl 76 ist das letzte in den Markt eingeführte Edelmetall. Es besitzt die höchste Dichte, die höchste Abriebfestigkeit und den höchsten Kompressionsmodul aller Stoffe. Kristallines Osmium wird im Schmuckbereich verwendet, um als Osmavé komplexe Flächen zum Funkeln zu bringen. „Gleichzeitig ist seine Oberfläche der Hüter der Echtheit, denn die internationale Osmium-Datenbank enthält jeden Scan eines jeden Halbzeuges, Inlays oder Sachanlagebarrens“, erklärt Wolf. Die Rolle des Osmium-World-Council (Osmium-Weltverband) sei klar vorgezeichnet: Die aus den US-Rulings und den Verhandlungen mit Kanada, den UAE und Australien hervorgegangene Welt Datenbank der Oberflächen-scans aller im Markt befindlichen Osmium-Stücke verhindert jede Art von Fälschung.

„In unserer Zeit kommt Osmium als wertstabilem, nicht vergänglichem Metall auch eine besondere Bedeutung als Sachanlagematerial mit hohem Potenzial zu“, sagt Ingo Wolf. Informationen finden sich auf

www.osmium.com und auf www.osmium-family-offices.com. Es sei zu erwarten, dass Osmium in der nahen Zukunft vermehrt über Diamantenhändler zu erwerben sein werde, wie eine Vielzahl von Anfragen erahnen lasse. Schmuck aus Osmium werde heute aber auch getragen, da das Metall keine Allergien auslöst, wie man es von anderen Metallen kenne. *pd*

osmium-institute.com



Beim sogenannten „Osmavé“ wird kristallines Osmium wie ein Solitär oder ein Pavé eingefasst oder ähnlich zu Diamantenteppichen verbaut.



„Ich bin dabei, wenn Fachleute ihren neuen Weg mit kristallinem Osmium begehen“

Gold'Or: Maxence Martin, Sie sind Markenbotschafter des Metalls Osmium und gebürtiger Franzose. Besitzt Frankreich eine Sonderrolle unter den Anbieterländern?

Maxence Martin: Ich würde es nicht als Sonderrolle verstehen, sondern eher als eine Verpflichtung der Länder Italien und Frankreich, als führende Nationen in Design und Mode, nun eine Führungsrolle zu übernehmen. Osmium wurde in den beiden genannten Nationen erst spät entdeckt, der Markt begann in der Schweiz und stark als Sachanlagemarkt in Deutschland. Doch mit der besonderen politischen Situation für Sachanlagen und mit der innovativen Bewegung im Designgeschäft ist es an der Zeit, die grossen Namen auf den Plan zu rufen.

Welche Aufgabe kommt Ihnen dabei zu?

Ich bereise die Welt. Ich bin Handelsreisender in Sachen Osmium und gleichzeitig Markenbotschafter dieses aussergewöhnlichen Edelmetalls. In Abstimmung mit dem Osmium-World-Council ist mir die Rolle angetragen worden, als Franzose mit Charme und Fachwissen in den nun beginnenden Märkten wie dem asiatischen Raum, den USA und vielen anderen Gebieten der Welt Frage und Antwort zu stehen, wenn neue Niederlassungen gegründet werden sollen und neue Fachleute ihren Lebensweg mit kristallinem Osmium begehen.

Was macht dabei einen Botschafter aus?

Sprachen zu sprechen, Verbindung zu schaffen, Argumente zu geben, die Marktpolitik zu erklären und einfach in der Nähe zu sein, wenn neue Läden aus der Taufe gehoben werden.

Aber natürlich ist auch der mediale Bereich von hoher Wichtigkeit. Journalisten erwarten Informationen aus erster Hand und suchen dafür das persönliche Gespräch. *red.*

„Die Idee zur Wertanlage kam von den Juwelieren selbst“

Scarlett Clauss ist Vize-Direktorin des deutschen Osmium-Instituts und Gründerin der Oslery GmbH für exklusiven Schmuck mit Osmiumeinlagen. Sie erklärt, warum jeder moderne und innovativ vorausschauende Juwelier sich Osmium nach einem Jahrzehnt Markteinführung genauer ansehen sollte.

Gold'Or: Scarlett Clauss, Osmium ist bei vielen Goldschmiedern und Juwelieren mittlerweile ein fester Bestandteil des Repertoires. Wie hat sich das Interesse in den letzten Jahren gesteigert?

Scarlett Clauss: In den letzten Jahren hat Osmium einen Erfolgsweg beschritten. Eine schnell wachsende Zahl an Juwelieren integriert es in ihre Einzelanfertigungen oder auch Kollektionen, und einige verzeichnen in einzelnen Monaten bereits bis zu 30 Prozent ihres Umsatzes mit Osmium. Besonders im Bereich der Ehe- und Verlobungsringe ist ein Trend hin zum letzten Edelmetall zu erkennen. Sie suchen nach Alternativen zum Diamanten oder generell nach Innovation. Osmium bedient genau diese Klientel, und zwar mit Seltenheitswert und einzigartiger Ästhetik. Doch nicht nur Schmuck ist ein grosses Thema: Immer mehr Juweliere haben erkannt, dass sich Osmium auch als Sachwertanlage anbietet. Das eröffnet ein völlig neues Geschäftsfeld mit signifikanten Umsätzen.

Osmium als Wertanlage für Juweliere – woher kam die Idee?

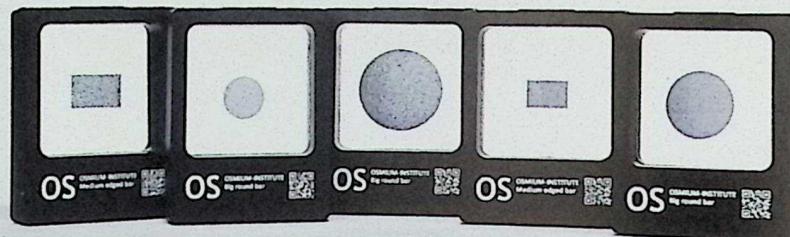
Interessanterweise kam die Idee von den Juwelieren selbst. Eine der ersten Juwelierinnen, die mit Osmium arbeitete, berichtete, dass Kunden sie regelmässig fragten, ob sie nicht auch Gold oder Edelsteine als Investment anbieten oder wisse, wo man am besten kauft. Der Juwelier ist eine Vertrauensperson für den Endkunden und die Nachfrage nach Sachwertanlagen ist bereits vorhanden. Mit dem Beginn der Verarbeitung von Osmium in ihren Schmuckstücken, lag es für sie auf der Hand, die Sachwertanlage ebenfalls vorzustellen. Bestätigung erfuhr sie von den ersten Kunden, die sie mit dem Thema konfrontierte. So begann die Vermittlertätigkeit. Interessant sind auch die wirtschaftlichen Provisionen für Grosshandelspartner aus der Finanzwelt und Juweliere.

Müssen die Juweliere dafür das Osmium vorab bezahlen?

Jein. Wer Osmium als Inlay vorverarbeitet für Schmuckstücke nutzen möchte, kauft es vorab. Allerdings bieten wir für Einsteiger attraktive Startmodelle an. Wer Interesse hat, kann sich direkt beim Osmium-Institut informieren. Im Bereich der Sachwertanlagen machen wir es den Juwelieren aber einfach und haben einen fairen Ansatz: Sie erhalten kostenfreie Kommissionsware, die sie lediglich selbst versichern müssen. Diese Vorgehensweise ist entscheidend, denn Osmium muss der Kunde sehen, anfassen und er muss den Zertifizierungscodes OIC scannen können, um das volle Potenzial zu erkennen. Wenn ein Kunde Interesse hat, kann der Juwelier entweder eine neue Bestellung aufgeben oder die Kommissionsware direkt verkaufen. In letzterem Fall stellen wir dann eine Rechnung abzüglich seiner Provision, respektive seines Rabattes.

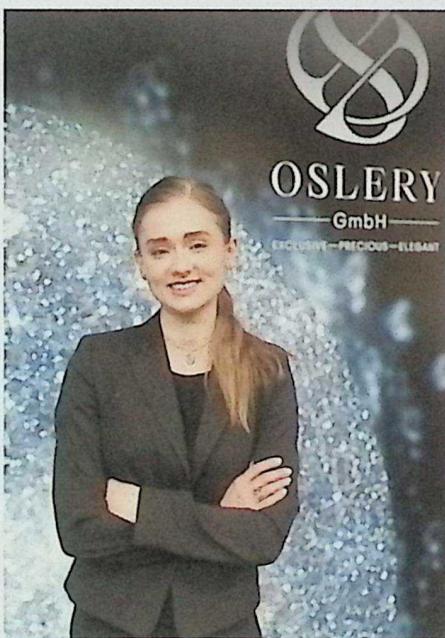
Hat das bisher den erhofften Erfolg gehabt?

Ja, definitiv. Für viele Juweliere ist es ein attraktives Nebengeschäft ohne grossen Mehraufwand. Sie kennen die Eigenschaften und



Die internationale Os-Datenbank umfasst alle im Umlauf befindlichen Stücke an kristallisiertem Osmium.

Vorteile wie die Unfälschbarkeit oder auch die Seltenheit von Osmium ja bereits und können es deshalb leicht auch ihren Kunden erklären. Das Gesprächsthema kommt häufig natürlich auf, wenn man generell Osmium als Schmuckmaterial vorstellt. Dann kauft der Kunde zusätzlich zum Schmuckstück noch eine Sachwertanlage, weil er das Thema so spannend findet. Er selbst ist Teil des Zweitmarktes als Käufer von Schmuck und versteht den Gesamtmarkt. Osmium generiert zusätzlichen Umsatz. Ein weiterer Vorteil ist die Onlinelistung und Bewerbung aller Partnerjuweliere: Kunden, die Osmium sehen oder kaufen möchten, werden gezielt zu diesen Geschäften geleitet.



Scarlett Clauss

Wie schwer ist es, mitzumachen? Ist eine besondere Ausbildung erforderlich?

Juweliere, die bereits Edelsteine fassen, können Osmium problemlos verarbeiten. Es gibt einige spezifische Verarbeitungshinweise, die wir in kostenfreien, kurzen Trainings vermitteln und auch als Dokument zur Verfügung stellen. Für die Sachwertanlage gibt es ein kostenloses Online-Training, das etwa zwei Stunden dauert. Danach erhält man einen Partner-Account, über den man rabattiert einkaufen oder provisionsbasiert vermitteln kann. Die Einschreibung als Partner ist mit keinerlei Verpflichtungen verbunden. Juweliere können also risikofrei testen, wie Osmium bei ihren Kunden ankommt. Unterstützung in Form von Werbematerial, Flyern, Borschüren oder Artikeln erhalten sie kostenfrei von uns.

Warum nun in die Schweiz mit diesem neuen Ansatz?

Osmium kehrt sozusagen nach Hause zurück. Die Kristallisation von Osmium findet in der Schweiz statt, bevor es zur Zertifizierung nach Deutschland transportiert wird. In gewisser Weise ist es also eine Rückkehr zu den Wurzeln. Die Schweiz steht weltweit für Innovation, höchste Handwerkskunst und Präzision – perfekte Voraussetzungen, um Osmium noch weiter in den Markt zu bringen, denn bisher war der schweizerische Hauptfokus die Zusammenarbeit mit den Marken der Uhrenindustrie. In über 40 Ländern ist Osmium bereits als Schmuck- und Sachwertanlage in Verwendung, doch gerade der Schweizer Markt bietet mit seiner Kaufkraft noch viel Potenzial. Wenn nicht hier, wo dann? red.

«Cette idée de placement vient des joailliers»

Vice-directrice de l'institut allemand de l'osmium et fondatrice d'Oslery GmbH, Scarlett Clauss explique ici pourquoi tout joaillier moderne, novateur et prévoyant devrait jeter un œil attentif à l'osmium une décennie après son introduction sur le marché.

Gold'Or: Scarlett Clauss, l'osmium s'inscrit aujourd'hui solidement dans le portefeuille de bien des bijoutiers et joailliers. Comment cet intérêt a-t-il évolué ces dernières années?

Scarlett Clauss: L'osmium connaît beaucoup de succès ces dernières années. De plus en plus de joailliers l'intègrent à leurs créations uniques ou à leurs collections. Et certains réalisent parfois même jusqu'à 30 pour cent de leur chiffre d'affaires avec l'osmium. Celui que l'on nomme le «dernier des métaux précieux» est particulièrement tendance dans le domaine des alliances et des bagues de fiançailles. La clientèle cherche des alternatives aux diamants ou tout simplement des innovations. Mais les bijoux ne sont pas les seuls concernés: de plus en plus de joailliers se rendent compte que l'osmium constitue un placement intéressant. Cette tendance donne naissance à un nouveau secteur d'activité proposant des chiffres d'affaires conséquents.

L'osmium en tant que placement pour joailliers. D'où vient cette idée?

Cette idée de placement vient des joailliers. L'une des premières joaillières à travailler l'osmium dans ses bijoux a déclaré que les clients finaux lui demandaient régulièrement si elle ne proposait pas aussi des investissements en or ou en pierres précieuses, ou si elle savait où il était le plus intéressant d'investir. Il était donc logique pour elle de proposer également ce placement alternatif. Le premier client à qui elle a présenté cette possibilité lui a confirmé son intérêt. Et c'est ainsi qu'a débuté son activité d'intermédiaire. Les commissions économiques sont également intéressantes pour les grossistes du monde financier ainsi que pour les joailliers.

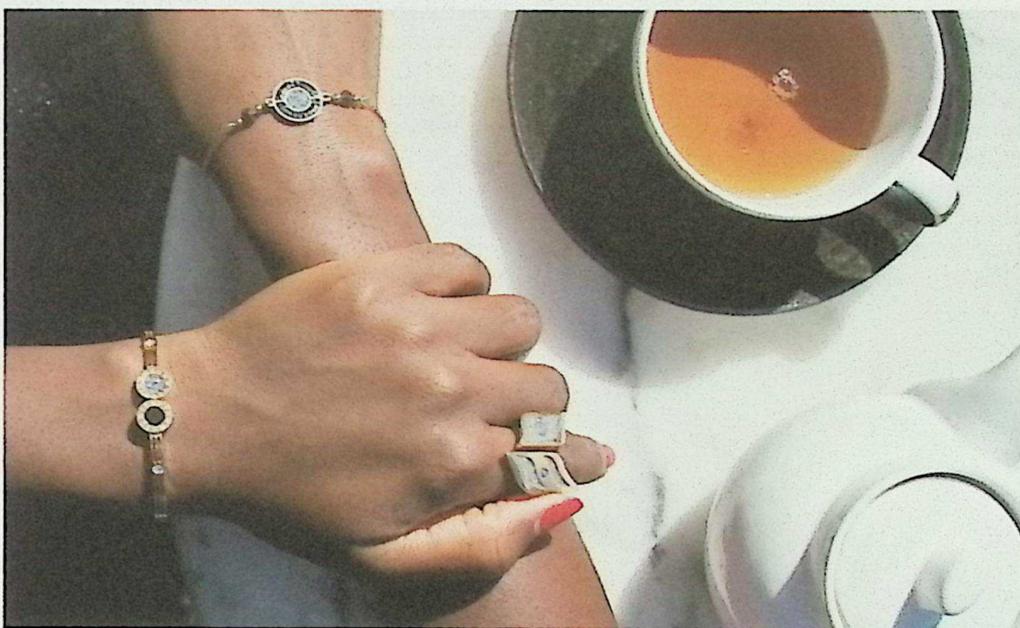
Dans ce cadre, les joailliers doivent-ils payer l'osmium à l'avance?

Oui et non. Les personnes qui souhaitent utiliser de l'osmium incrusté prétraité pour des bijoux l'achètent au préalable. Nous proposons aussi des modèles d'entrée de gamme intéressants pour les débutants. Les personnes intéressées peuvent s'informer directement auprès de l'institut de l'osmium. Dans le domaine des placements, nous facilitons cependant la tâche aux joailliers et adoptons une approche équitable: ils reçoivent en commission des marchandises gratuites, qu'ils doivent seulement assurer. Ce procédé est décisif, car le client doit pouvoir voir l'osmium, le toucher et scanner son code de certification OIC pour en percevoir le plein potentiel. Si un client est intéressé, le joaillier peut passer une nouvelle commande ou vendre directement la marchandise en commission. Dans ce dernier cas, nous établissons une facture dont est déduite sa part ou son rabais.

Ce système a-t-il rencontré le succès escompté jusqu'à présent?

Oui, définitivement. Il s'agit là d'une activité accessoire intéressante sans charges supplémentaires pour de nombreux joailliers. Ceux-ci reconnaissent les propriétés et les avantages du matériau tels que l'impossibilité de falsification ou encore la rareté de l'osmium et peuvent donner facilement des explications à leur clientèle. Le sujet est souvent abordé en cas de présentation générale de l'osmium dans le cadre de la création de bijoux. Le client investit alors dans

un placement en plus du bijou. L'osmium génère un chiffre d'affaires supplémentaire. Autre avantage: le référencement en ligne et la promotion de tous les joailliers partenaires. Les clients qui souhaitent voir ou acheter de l'osmium sont redirigés de manière ciblée vers ces commerces.



L'osmium cristallin est précieux, n'est pas allergène et ne peut pas être falsifié. Dans le domaine des bijoux, il est utilisé pour faire scintiller des surfaces complexes sous une forme nommée «Osmavé».

Est-il difficile d'intégrer ce domaine? Une formation spéciale est-elle nécessaire?

Les joailliers qui sertiennent déjà des pierres précieuses peuvent travailler l'osmium sans problème. Nous transmettons certaines indications de traitement spécifiques dans le cadre de brèves formations gratuites et nous les mettons également à disposition dans une documentation. L'activité de placement est présentée dans le cadre d'une formation en ligne gratuite de deux heures environ. Les participants reçoivent ensuite un compte partenaire proposant des achats avec rabais ou des prestations d'intermédiaire basées sur des commissions. L'inscription en tant que partenaire n'entraîne aucune obligation. Les joailliers peuvent donc se rendre compte du succès de l'osmium auprès de leur clientèle sans prendre le moindre risque. Nous leur fournissons une assistance gratuite avec du matériel publicitaire, des flyers, des brochures et des articles.

Pourquoi adopter cette nouvelle approche en Suisse maintenant?

L'osmium revient à ses origines. La cristallisation de l'osmium est réalisée en Suisse avant que le matériau soit transporté en Allemagne pour sa certification. La Suisse est un symbole international d'innovation, d'artisanat de qualité et de précision: des conditions parfaites pour faire progresser l'osmium sur le marché, car le pays se concentrait jusqu'à présent surtout sur la collaboration avec les marques de l'industrie horlogère. L'osmium s'est établi en tant qu'élément de bijouterie et en tant que placement dans plus de 40 pays, mais le marché suisse et son pouvoir d'achat présentent encore un grand potentiel. Si ce n'est pas ici, alors où? *réd.*