

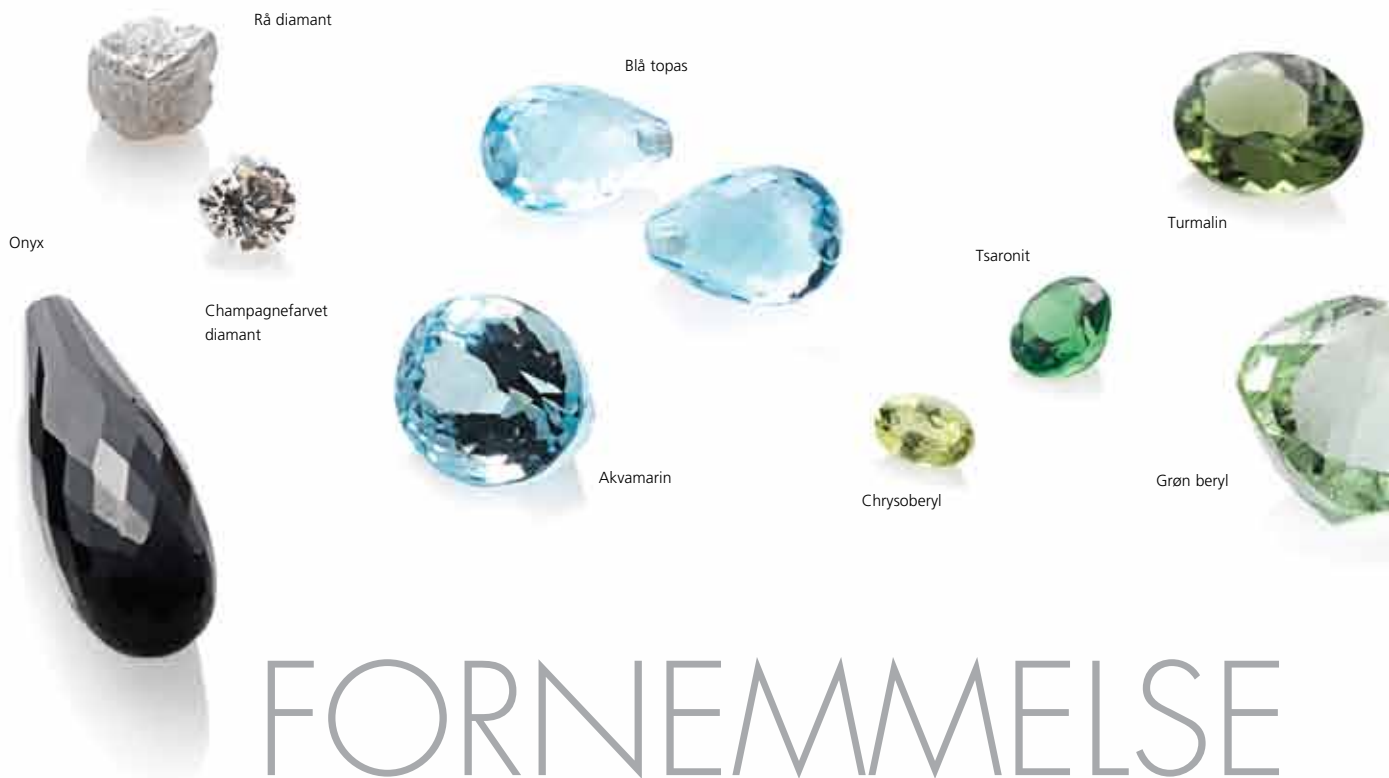


14

D
E
S
I
G

U
R
E

S
M
Y
K
K
E
R



Gule helidorer, honningfarvede citriner, gyldne topasjer, rødgrønne andalusitter, blålige tanzanitter og brune diamanter...

Esther Nielsen driver på atten år sin egen virksomhed, Crystal Design – velrenommeret for sin indgående viden om ædelsten og sin særligt udstrakte service for kunderne.

Hver anden mandag er hun i København, hvor vi møder hende.



I det aflange københavnerkontor hænger kæderne langs den ene væg i alle spektrets farver og nuancer, mens æsker og bakker med særlige sten fylder hylden langs den modsatte. Bordet er en lang ujævn planke, savet ud af en træstamme på langs, „knagerækken“ med kæderne er planker fra gamle DSB godvogne, og krogene er kraftige indiske jernnagler, der bruges til byggeri (det er de samme materialer, Crystal Design opbygger sin messestand af, hvorfor den formentlig er blandt de tungeste i Bella Center).

Det hele er meget rustikt, enkelt, praktisk og smukt på én gang. Her holder Esther Nielsen hof for sine sjællandske kunder én dag hver anden uge, og der kan til tider været propfyldt med guldsmede og designere. Så får de hver en kop kaffe og stenbakke, skovl, lup, skydelærred og lommeregner.

Lige nu er det tidlig morgen, cirka en halv time før de første kunder myldrer ind.

– På grund af min erfaring, og fordi jeg selv rejser til Indien, har jeg ingen fordyrende mellemlid, fortæller Ester Nielsen.



Turmalin



Turmalin



Safir



Ametyst

Brun diamant



FOR FARVER

Af Christian Schmidt. Foto: Crystal Design

Esther Nielsen sidder storsmilende bag sin lange disk med computer, telefon og ædelsten inden for rækkevidde.

Indiske krystaller

– Jeg startede i 1989 med at rejse i Østen, blandt andet i Himalayas bjerge, fortæller Esther Nielsen.

– Jeg fik fårehyrderne til at finde dobbeltterminerede krystaller (spidse i begge ender, red.) og lavede selv smykker. Dengang var det energi-sten; krystaller med turmaliner i de syv chakrafarver for eksempel. Jeg designede og producerede guld- og sølvsmykker og var syv-otte måneder ad gangen i Indien for selv dagligt at overvåge produktionen. Det er nødvendigt.

– Den erfaring, jeg fik derfra, er jeg meget glad for idag og bruger konstant. Den betyder, at jeg i dag ved præcis, hvad der kan lade sig gøre med en bestemt sten i et bestemt design og kan rådgive mine kunder om det.

For tolv år siden fik Esther Nielsen børn og valgte at ændre forretningsgrundlag fra produktion til hovedsagelig handel med sten. Hun behøver derfor ikke være helt så meget i Indien som før. Hun bor nu i Jylland men har i fem år også haft salgs-kontor i Gothersgade midt i København.

Kundernes foretrukne farver

– *Feminin, pudderfarvet, henad laks og med toner af lyserød og et strejf af violet...* Sådan lyder det i min telefon dagligt, ler Esther Nielsen.

– Så er det om at kende ikke alene sine sten, men også sine kunder, for det, én kalder gammelrosa, er måske mørk rosa for vedkommende men lys rosa for en anden. Og hvilken farve er det lige, en kunde mener med *grøn petroleum med lidt sløret oliven...*

– Tit køber jeg ind til bestemte guldsmede, fordi jeg ved, hvad de kan lide. Mange af mine kunder er unika guldsmede. Deres kunder kommer med en idé og en forestilling, og guldsmeden ringer til mig og beder om noget *lidt buet, lidt rundt og noget lilla men ikke ametyst og ikke tanzanit*. Så sender jeg et udvalg, som guldsmeden kan vise sin kunde.

– På dén måde er det et stort samarbejde mellem kunde, guldsmed og mig. Og det går somme tider videre tilbage til mine kontakter i Indien, hvis nogle ønsker en helt speciel farve, størrelse eller slibning.

– Målet er, at kunden skal gå ud fra guldsmeden med præcis dét, hun har ønsket sig.

De gamles erfaring

– Dét med farver er både dybt fascinerende, men kan også være noget forvirrende. Jeg har været ude for at ringe og sige til min leverandør i Indien, at jeg skulle bruge noget champagnefarvet, noget laks, noget mokka og noget mørk chokolade. Så svarede han: Esther. Jeg har aldrig drukket champagne, og jeg har aldrig spist laks. Jeg aner ikke, hvad du taler om!

– Jeg havde i skyndingen glemt, at han selvfølgelig er hindu...

– Men det er vigtigt at kunne kommunikere helt ud til den hånd, der sliber. Jeg har haft den samme samarbejdspartner i Indien i 18 år, og nu taler jeg hindi nok til at kunne tale direkte med den person, der laver arbejdet. Jeg ved, hvad der kan lade sig gøre, og hvad man ikke skal regne med. Som en gammel inder var så venlig at fortælle mig: Madam, don't you know that in India common sense is a luxury?

Jeg er flere gange kommet til at sige, „det du laver“. Esther afbryder mig smilende:

– Altså! Jég laver ikke noget. Jeg bruger de gamles erfaring i Indien. Fx sådan en ting som huller. Mange kender problemet med dårligt borede huller, der ikke er store





Månesten



Safir



Onyx



nok eller ujævne. Sådan er det ikke med min produktion.

– Mine huller er i orden, alle er boret til 0,6 mm. Jeg gik simpelthen hen til bedste-far, der sad i sin kurta med pludderbukser, tunika og det hele, og sagde: Make it as big as you can.

– I Indien er hver familie specialiseret i én bestemt sten. Kyanit er for eksempel den eneste sten, der har to forskellige hårdheder. Syv på den ene led og fire komma fem på den anden. Det kræver en helt speciel viden at arbejde med sådan en sten. Og for guldsmedene gælder det om, at jeg kender lige præcis dén familie, der har forstand på dét, så deres kunde bliver tilfreds.

Unikke slibninger

Crystal Design tilbyder også specialslib.

– Alt, hvad du kan tegne på millimeterpapir, det kan jeg slibe, smiler Esther Nielsen, der undertiden laver større produktioner af sådanne slibninger, hvor en guldsmed skal bruge mange helt ens sten.

– Mit råd til guldsmede er at tegne deres egne unikke dråber og slibninger. Så er de bedre beskyttet mod kopier.

Hvad er det for en produktion, du har i Indien?

– Det kan fx være, at jeg køber 20 kilo akvamarin, og så laver vi selv kæder eller dråber. Jeg er også hele tiden på jagt efter nye typer sten. Hvis tendensen i tiden er til grønt, og prisen på turmalin og peridot er stigende, så finder jeg noget andet fx prehnit, vesuvian og prasiolit.

– Jeg forhandler kun ægte farvede sten. Det er ikke rart for guldsmeden at sælge en sten, og så kommer kunden efter et års tid og siger: Jeg synes, den er blevet mere bleg. Fordi de indfarvede sten er blegnede eller har ændret farve med tiden.

Diamantnyheder på GSU

For to år siden begyndte Crystal Design også at handle med diamanter.

– Jeg tog nogle diamantkæder med hjem, og de blev udsolgt på tre timer, ler Esther Nielsen. Lige nu har hun brune diamanter, både almindeligt facetterede og med gamle slib, fx rosenslib.

– Mine diamanter er ægte brune diamanter, ikke noget med farvejusteringer, pointerer hun.

– Jeg har også ægte zirkoner – ikke cubic zirkonia, som er syntetiske. Zirkoner kan bruges som et interessant og billigt alternativ til Wesselton – men kun hvis de sidder beskyttet, fx i en krans på en øring. Og den hvide topas sælger jeg meget som et alternativ til cubic zirkonia, da mange hellere vil have en ægte sten.

På guldsmedemessen i Bella Center præsenterer Esther Nielsen to diamantheder. Hun vil dog ikke ud med, hvad de er, så man bliver nødt til at besøge hendes stand.

– Men det er spændende nyheder, lover hun med et smil.

Tiden er gået, og den første kunde kommer på besøg; guldsmed Ditte Stepnicka på jagt efter nogle bestemte sten til en kunde. Her er chancen for at tjekke, om Esther virkelig har styr på farverne, som hun siger. Jeg beder Ditte give et eksempel på, hvad en guldsmed kan finde på at spørge efter. Svaret falder prompte: – Noget brun-rosa-blåligt...

Dét, der for mig lyder som det rene volapyk, giver imidlertid klar mening for Esther, der uden tøven finder netop dét farvespil i en smuk turmalin fra bakken på hylden! ■

Telefon 75780805
crystaldesign@ofir.dk
Stand nr E48