

Harte Währung

Bei Investoren erfreuen sich Diamanten als Wertanlage immer größerer Beliebtheit. Verstärkte Nachfrage aus Schwellenländern und begrenzte Ressourcen treiben die Preise nach oben. Mit neuen, direkten Handelsmöglichkeiten lassen sich die Gewinne steigern.

Eine wachsende Sachwertorientierung, die in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten zum neuen Maßstab wird, hat auch einem glänzenden Rohstoff zur Renaissance verholfen: Dem Diamanten. Wie wahr der berühmte DeBeers-Werbespruch „Diamonds are forever“ doch ist, zeigt die Beständigkeit seiner Beliebtheit.

Dies belegt auch die gute Performance von Diamanten an den Märkten, die sich damit souverän von der Konjunkturkrise abgesetzt haben.

Die Gründe für den steigenden Bedarf nach dem Kristall sind vielschichtig: Der arabische Frühling und die sich daraus ergebenden geopolitischen Unwägbarkeiten haben bei wohlhabenden Gesellschaftskreisen zum Umschichten von Teilen ihres Vermögens beigetragen. Diamanten sind als leicht zu versteckender und schnell wieder in Bargeld umzusetzende Anlage gut geeignet. Solange die Verunsicherung in diesen Ländern hoch bleibt, wird auch die Nachfrage nach Diamanten ansteigen.

Und auch in Europa lässt die sich immer weiter verstärkende Schuldenkrise Investoren nach alternativen Anlagen suchen. Genauso wie auf der anderen Seite des Atlantiks. Zudem zügelt ein immer rascher wachsendes und wirtschaftlich boomendes Asien kaum seinen unstillbaren Appetit auf Diamanten. Besonders in China und Indien entstehen neue, sehr konsumorientierte Mittel- und Oberschichten, die durchaus Einfluss auf den Weltmarktpreis haben. Die Tradition und der Umgang mit Schmuck haben bei Menschen aus dieser Region eine andere Ausprägung als etwa in Deutschland, wo Diamanten bzw. Diamantschmuck immer noch gern als Prunk und Angeberei abgestempelt wird.

Experten gehen davon aus, dass China und Indien in fünf Jahren in etwa das Bedarfsvolumen des US Marktes erreicht haben werden wird, das derzeit bei 38 Prozent der

Lesen Sie weiter auf Seite 38 →





weltweiten Nachfrage liegt. Wie das Öl, sind Diamanten aber ein endlicher Rohstoff. Steigt die Nachfrage und werden keine neuen Abbaumöglichkeiten entdeckt, so steigen auch die Preise. Signifikante neue Vorkommen konnten in den letzten Jahren von der Branche aber nicht bekanntgegeben werden. In einer Analyse des Diamantminenbetreibers Petra Diamonds wird die weltweite Produktion von Diamanten im Jahr 2010 mit 133 Millionen Karat (1 Karat = 0,2 Gramm) angegeben. Demzufolge liegt die Produktionsmenge an Diamanten weit unter den globalen Produktionsmengen der Jahre 2005/ 2006, in denen die bisherige Höchstmenge von 176 Millionen Karat an Diamanten zu Tage gefördert wurde.

Und so dreht sich die Preisspirale immer weiter nach oben. Selbst innovative Abbaumöglichkeiten zur Produktionssteigerung fordern ihren Tribut: Denn wird der Abbau aufwendiger, wie beispielsweise bei komplizierter Ausbeute auf dem Meersegrund, wird auch der Rohdiamant teurer. „Es ist derzeit nicht davon auszugehen, dass wir einen enormen Angebotsschub bekommen. Denn viele Minen arbeiten an den Kapazitätsgrenzen, ihre

Vorkommen sind in einigen Jahren komplett erschöpft. Hinzu kommt, dass nicht die Aussicht auf neue Minen in naher Zukunft besteht. Und selbst wenn eine neue Mine entdeckt wird, dauert es fünf bis zehn Jahre, bis die dort gefundenen Steine auf den Markt gelangen. Das ist die Dauer des Explorationsprozesses“, sagt Ulrich Freiesleben, Händler an der Diamantenbörse im belgischen Antwerpen.

Die Zeichen stehen daher zur Zeit gut für Investments in Diamanten! Auch gibt es für Privatanleger neue innovative Erwerbs- und Verkaufsmöglichkeiten, die frühere Nachteile verbessern.

Wird nämlich ein im Fachhandel mit Mehrwertsteuer gekaufter Diamant nach einiger Zeit wieder an den Händler zurückverkauft, so ergibt sich für den Verkäufer üblicherweise ein Verlust, da der Händler nicht auf die Provisionsmarge verzichten wird. Geht man z. B. von einem gleichbleibenden Preis für einen Diamanten aus, den ein Kunde für 10000 Euro gekauft hat, liegt der Nettopreis bei 8403 Euro, abzüglich der Marge des Verkäufers (10 Prozent) liegt dann der Ein-

kaufspreis des Verkäufers bei 7563 Euro. Dies wird das höchste sein, das der Händler bereit ist wieder für den Stein zu bezahlen. Realistischerweise eher weniger, da er sicherlich vergleichbare Steine über den internationalen Handel etwas günstiger bekommen wird.

Diesen Verlusten, die ein Privatanleger beim Verkauf über den Handel nicht ausschließen kann, hat nun der Berliner Diamanten- und Schmuckhändler Ulf Breede mit einem neuen



Mehr Infos unter:

www.diamanten-invest.com
www.diamanten-breede.de
www.gia.edu
www.antwerpdiamondbourse.net

Kurz gefragt

X-press: Worauf muss ich beim Diamantenkauf achten?

Ulf Breede: „Nicht nur auf die 4 C (Carat, Clarity, Cut und Color)! Weitere wichtige Parameter: Die Politur, Symmetrie, Fluoreszenz, das Institut, das das Testat gibt! Fehlen diese Kriterien wird der Preis erheblich niedriger sein müssen!“

X-press: Wie pflege ich meine Diamanten?

Breede: „Diamanten sind pflegeleicht. Da sie Kristalle sind, können sie allerdings durch Schläge, beispielsweise gegen Eisen oder Stein, beschädigt werden. Auch dürfen sie keinem Feuer ausgesetzt werden!“

X-press: Was macht einen schönen Diamanten aus?

Breede: „Die Brillanz und das Farbenspiel durch die Brechung des Lichtes im Inneren des Steines. Durch die hohe Lichtbrechung kommt es bei einem perfekt geschliffenen Brillanten zu einer Totalreflexion eines grossen Teils der einfallenden Lichtstrahlen – anders als z.B. beim Bergkristall, bei dem viele Lichtstrahlen durch den Stein hindurchgehen.“

X-press: Wie kann man seine Steine am besten verkaufen?

Breede: „Privatverkäufern empfehle ich meine homepage www.diamanten-invest.com. Der Verkauf von Diamanten unterliegt dort nicht der Mehrwertsteuer, wie beim Händler, hat aber die gleichen Qualitätsanforderungen!“



Diamantenhändler Ulf Breede: XXX
XXXXXXXX XXXX XXXXXX XXXXXXXX

online-Angebot ein Verkaufsmodell entgegengesetzt. Auf seiner Seite www.diamanten-invest.com können Privatverkäufer- und Käufer direkt einen Kauf abschliessen und so die Mehrwertsteuer eliminieren!

Breede: „Das hat den Vorteil, dass eventuelle Gewinne durch Preisveränderungen auf dem Markt, direkt dem Inhaber zugutekommen und der Käufer hat den Vorteil, dass er günstiger an den Stein kommt, da das Angebot unter dem Durchschnittswert von 4-5 führenden Diamant-Online Händlern liegen wird. Außerdem garantiert unsere Einbindung und die Zertifizierung der Ware die Qualitätskontrolle der Steine! Auch garantieren wir für das Zusammengehören von Expertise und Diamant!“

Will beispielsweise Herr X seinen vor einigen Jahren gekauften Diamanten von 1,00 ct wieder verkaufen und will diesen Verkauf über Breedes Portal abschließen, informiert er Breede darüber. Um den Diamanten auf der Plattform einzustellen, muss zwingend ein Testat des GIA (Gemmological Institut of America) gemacht werden oder vorhanden sein, um allen späteren Diskussionen (über eventuell vorhandene Testate anderer Institute) aus dem Weg zu gehen. Nur unter diesen Umständen wird der Stein aufgenommen, da ein Zertifikat des GIA gerade bei größeren Steinen international immer mehr zum Standard wird.

Der Kunde schickt dann den Stein oder lässt den Stein von einer Vertragsfirma von Diamant-Invest abholen, die Kosten für das Gutachten werden ihm vorab mitgeteilt. Sobald der Report über den Diamant vorhanden ist, wird mit dem Kunden ein Beratungsgespräch über die Höhe des Preises geführt, zu dem der Stein dann auf die Angebotsplattform gestellt wird. Meldet sich ein Interessent bei Breede wird sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer ein Kaufvertrag zugesandt. Nach Abschluss des Vertrages und Eingang der Kaufsumme wird der Diamant dem Käufer durch Breede zugestellt.

Breede: „Wir garantieren so mit unserem Fachwissen eine seriöse und für beide Seiten äußerst zufriedenstellende Geschäftsabwicklung!“

Jürgen Wenzel

Wussten Sie, ...

... dass der teuerste Diamant 18,7 Millionen Euro (16,4 Millionen Pfund) wert ist? Der 35,56 karätige „Blaue Wittelsbacher“ wurde 2008 bei Christies vom Londoner Juwelier Laurence Graff ersteigert.