

FINANCIAL TIMES

DEUTSCHLAND

CS0937 | 106/23 | DIENSTAG, 5. JUNI 2007 | DEUTSCHLAND 1,80 € | WWW.FTD.DE



Der Hahn lebt

Die Wienerwald-Restaurants kehren in den Besitz der Gründer zurück | Seite 28



Lupenreines Investment

Für wen Diamanten als Anlageklasse taugen | Seite 30

ANZEIGE

Warum nutzen wir die Sonne nicht zum Einfrieren?

KOLUMNE: AN DEN WELTWEITEN AKTIENMÄRKTEN HERRSCHT ENDZEITSTIMMUNG, SCHREIBT LUCAS ZEISE | SEITE 34

► **Diamanten als Geldanlage** Antwerpen ist die weltweite Drehscheibe für den Handel mit den wertvollen Steinen. Nicht zuletzt weil die Preisfindung so komplex ist, scheut die Finanzbranche vor dieser Vermögensklasse noch zurück



Suche nach neuem Glanz

Die Diamantenszene spürt die Folgen ihrer Abschottung und kämpft um ihren beschädigten Ruf. Der Handel findet in kleinem Kreis statt, das Angebot ist knapp. Faire Preise gibt es nur mit guten Kontakten

MARKUS ZYDRA

Die Hektik steigt in einem Büro der Antwerpener Hovenierstraat. „Der Preis ist im letzten Monat 30 Prozent gestiegen. Das ist nicht gesund, Spekulant sind im Markt“, sagt der Mann in gebrochenem Englisch. „Aber ich brauche roughs. Kriegst du morgen welche, kann ich mich darauf verlassen?“ fragt der Einkäufer. Beide wollen ungenannt bleiben, beide wirken gestresst, beide wollen ungeschliffene Diamanten handeln. „Ja, du kannst dich darauf verlassen. Wir kriegen roughs, aber nur kleine Steine“, bestätigt er. „Aber ich brauche große“, seufzt der andere. Heute ist kein guter Tag. „Es ist verrückt, Käufer und Verkäufer können normalerweise zehn

Prozent auseinanderliegen, aber derzeit liegen die Unterschiede bei 100 Prozent“, sagt Ulrich Freiesleben, der einzige in Antwerpen zugelassene deutsche Händler. Rohware ist derzeit zudem teurer als Schleifware, obwohl hier noch Kosten für Arbeitskraft und Materialverluste beim Spalten und Schleifen angefallen sind. „Es ist ein Verkäufermarkt, man muss betteln und gut verdrahtet sein, um überhaupt etwas zu erhalten“, sagt Freiesleben.

Der promovierte Philosoph und Betriebswirt war ein Fremdkörper, als er vor rund 15 Jahren versuchte, in der Antwerpener Szene Fuß zu fassen – Fuß fassen hieß: an gute Ware kommen, die nicht überbeuert ist. Die Preisfindung ist aber nicht transparent. Und man braucht gute Kontakte. Diese Tatsache sorgt dafür, dass die allermeisten Vermögensverwalter Diamanten – anders als Gold – nicht als sichere Geldanlage sehen. „Für einem 18-Karäter Gold gibt es einen klaren Preis. Ein 18-Karäter Diamant wird dagegen sehr subjektiv bewertet, es kommt auf die Qualität, den Schliff und auch den Marktzugang an“, sagt Christian Hefti, Leiter Wealth Management Research bei UBS in Deutschland.

Auf dem Schreibtisch von Freiesleben liegt ein Steinbrief – darin sind rund 20 Diamanten eingefaltet. „Es ist ein Geschäft der Nuancen. Ist die Farbe gut, kann die Reinheit schlecht sein“, sagt er. Bei einer Partie von 1000 Steinen könne man natürlich nur über Stichproben kontrollieren. „Es ist eine Kunst, hier zu einer exakten Preisbestimmung zu kommen.“

Die Diamantenszene in Antwerpen ist eine geschlossene Gesellschaft. Zutritt erhält nur, wer eingeführt wird, der Bürge haftet dann mit seinem Namen oder seinem Geld. Lange waren es jüdische Familien, die hier den Ton angaben. Jetzt sind die Inder da. „Das Geschäft ist in den Osten abgewandert. In Indien gibt es eine Million Schleifer, in Antwerpen sind es vielleicht noch 150“, klagt der Vertreter einer der einflussreichsten jüdischen Familien.

Die Veränderungen kommen zu einer Zeit, da der Diamant in Verruf ist. Der Begriff „Blutdiamanten“ macht immer noch die Runde. Viele Jahre wurden mit Diamantverkäufen Bürgerkriege in Afrika finanziert. Seit Beginn des politisch forcierten Kimberley-Prozesses ist der Anteil dieser „conflict diamonds“ bei unter einem Prozent

des globalen Handels angelangt. Dennoch hält sich die Kritik – ein Film wie „Blood Diamond“ mit Leonardo DiCaprio sorgt für Ärger. „Das tut schon weh, auf uns wird immer gezielt“, klagt ein anderer Händler der Hovenierstraat, dort wo gefeilscht wird. Hunderte säumen die Straße im Zwiegespräch.

Emissäre machen sich dann auf den Weg, um die Ware abzuholen. Sie tragen die Diamanten im Wert von mehreren Millionen Euro bei sich. „Jeder Stein ist eine Herausforderung, man kann die Qualität falsch einschätzen, der Stein könnte beim Spalten in viele Einzelteile brechen“, sagt ein Mann, der von seinen Eltern und Großeltern in das Geschäft eingeführt wurde.

Die Familien halten zusammen, um die handwerklichen Fähigkeiten und Kontakte zu wahren. Der Kodex ist streng: Wer einmal betrügt, ist draußen. In der Diamantenbörse gibt es ein Anschlagbrett, das die schwarzen Schafe auflistet. Ansonsten ist dort nicht viel los. Die Börse ist kein Handelsplatz, wie ursprünglich geplant, eher ein Kaffeehaus. Zwei spielen Backgammon, das Mikroskop ist verwaist. Es gibt keinen Preischart für Diamanten – stattdessen erscheint der Dax auf einem TV-Monitor.

INTERVIEW

„Steine sind zertifiziert“



Diamanten sind wertvoll, sagt **Ulrich Freiesleben**, Händler in Antwerpen. Er berichtet über Chancen und Stolpersteine des Geschäfts.

FTD Herr Freiesleben, wie gut ist das Image von Diamanten?

Ulrich Freiesleben Es könnte besser sein. Die Blutdiamantendebatte war berechtigt, aber sie wirkt bis heute weiter. Die Branche wird aber sauberer, die Steine sind mittlerweile zertifiziert.

FTD Sieht man, ob ein Stein aus einem Bürgerkriegsgebiet kommt?

Freiesleben In einer gesamten Partie erkennt man, woher die Steine herkommen. Man erkennt es an Form, Farbe, dem Wachstum der Kristalle und der Einschlussbilder. Durch diese Parameter ist sogar eine Minenzuordnung möglich.

FTD Wie wichtig ist Vertrauen in dem Geschäft?

Freiesleben Händler überlassen uns Partien mit Hunderten Steinen im Wert von 1 Mio. € zur Ansicht in unserem Büro. Natürlich könnte man da drei Steine austauschen, aber das macht man nicht, weil eine Vertrauensbasis besteht.

FTD Was raten Sie Kunden?

Freiesleben Verbraucher sollten Farben stellen beim Juwelier, nach den Qualitätsunterschieden, nach der Herkunft und dem Zertifikat.

FTD Privatleute können bei den Profis in Antwerpen nicht kaufen?

Freiesleben Nein, da müssen Experten zwischengeschaltet werden, um faire Preise zu erzielen. Die Händler spüren sofort, wer sich auskennt.

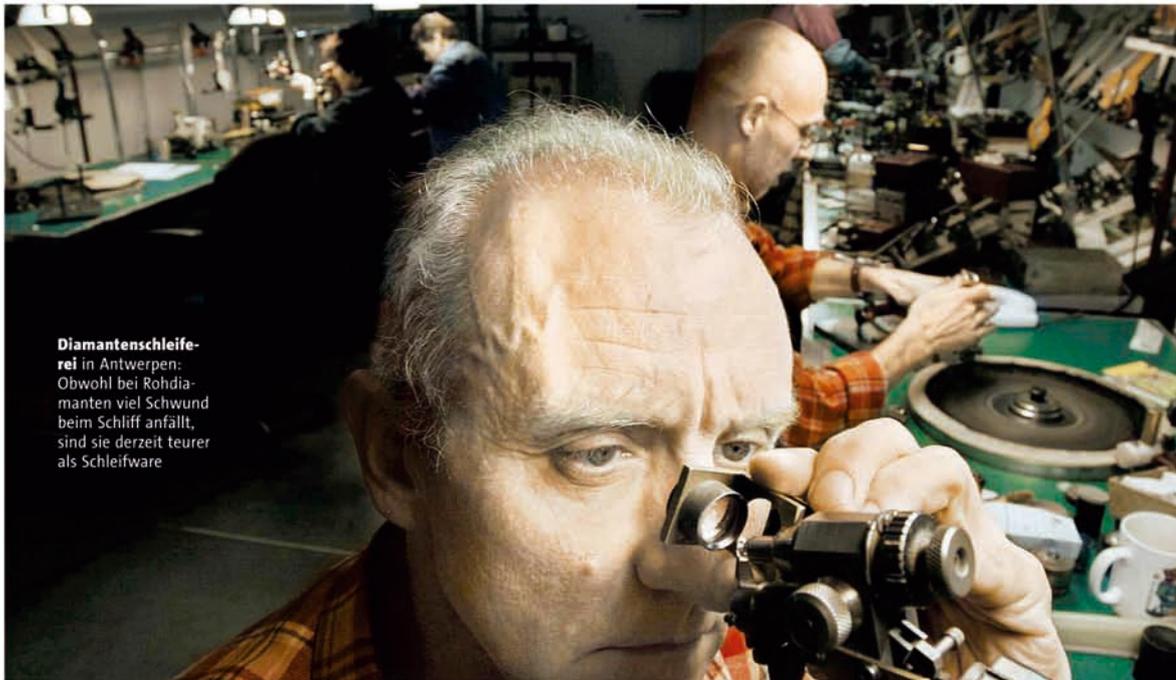
FTD Und Diamanten verkaufen?

Freiesleben Beim Juwelier erhalten sie keinesfalls den Einkaufspreis. Verkäufer müssen es auch über Profis vor Ort machen. Es lohnt sich aber erst ab dem Einkaräter.

FTD Sind Diamanten eine gute Geldanlage?

Freiesleben Einige Vermögensverwalter prüfen das Thema. Durch die geringe Transparenz gibt es ein Handicap, mit den richtigen Kontakten ist es aber möglich. Geschliffene Diamanten sind über die vier C-Kriterien der guten Zertifikate objektiv vergleichbar.

INTERVIEW: MARKUS ZYDRA



Diamantenschleiferei in Antwerpen: Obwohl bei Rohdiamanten viel Schwund beim Schliff anfällt, sind sie derzeit teurer als Schleifware

Karatpreise schwanken stark

Qualitätskriterien sind sehr subjektiv · Kunden sollen viele Angebote vergleichen

VON MARKUS ZYDRA

Es ist sehr schwierig, einen Preis für Diamanten zu bestimmen. Preisindizes, von denen es nur wenige gibt, bilden nur die Durchschnittsbewertungen von Händlern ab. Doch jeder Stein ist individuell, er wird, je nach Markt, Einkäufer und Fachkenntnis, unterschiedlich bewertet. Der Rapaport Diamond Report warnt vor der Komplexität. Die Preise desselben Steins könnten demnach enorm variieren, je nachdem wie billig Händler ihn eingekauft haben, wie die Qualität subjektiv eingeschätzt wird, und ob der Stein kommissarisch angeboten wird oder bereits bezahlt ist. Preisvergleiche bei Händlern würden sich für Käufer immer lohnen.

Gehandelt werden Diamanten in Karat. Ein Karat entspricht 0,2 Gramm, das beim Juwelier je nach Qualität bis 25 000 € kosten kann.

Das wichtigste Kriterien für den Preis sind die sogenannten vier C's: Clarity (Reinheit), Colour (Farbe), Cut (Schliff) und Carat (Gewicht). Unter dem Mikroskop wird akribisch analysiert. Als lupenrein gilt

ein Stein, der auch bei zehnfacher Vergrößerung keine Einschlüsse aufweist. Bei den Farben wird grob gesprochen zwischen unterschiedlichen Weißabstufungen unterschieden. In der Realität sind es zig Abstufungen, die immer einen anderen Wert für den Stein ergeben. Der Schliff ist für das Feuer eines Diamanten maßgeblich. So kann der eine geradezu leblos wirken, während aus dem anderen scheinbar Funken sprühen.

Die moderne Chemie bringt auch Profis Probleme: Heutzutage gibt es Diamantenersatzstoffe, synthetische Herstellung oder Anfüterung von Naturdiamanten, die einen Unterschied zum gewachse-

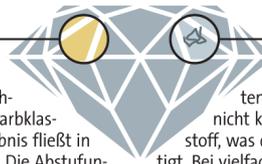
nen Naturdiamanten nicht mehr erkennen lassen. Gerade deshalb ist die Zertifizierung so wichtig.

Rund 25 Tonnen Rohdiamanten werden jährlich weltweit geschürft, 20 Prozent davon haben Schmucksteinqualität. Als echte Wertanlage eignet sich nach Expertenmeinung höchstens ein Prozent davon.

Diamantenkäufer sollten auf Zertifikate der drei Häuser Gemological Institute of America (GIA), dem Hoge Raad voor Diamant (HRD) oder dem International Gemological Institute (IGI) achten. Per Telefon oder im Internet vertriebene Diamanten als Geldanlage sollten nach Ansicht der Profis nicht gekauft werden.

Farbe

Hochfein Die Diamanten werden von den Fachleuten in verschiedene Farbklassen eingeteilt – das Ergebnis fließt in die Preisbildung mit ein. Die Abstufungen gehen von „Hochfeines Weiß“ mit zunehmender Gelbsättigung in elf Schritten über „getöntes Weiß“ bis hin zur schlechtesten Klasse „getönt“.



Reinheit

Lupenrein Viele Diamanten haben Einschlüsse von nicht kristallisiertem Kohlenstoff, was die Schönheit beeinträchtigt. Bei vielfacher Vergrößerung sieht man diese Makel. Je reiner ein Diamant, desto teurer ist er. „Lupenrein“ bedeutet, dass bei zehnfacher Vergrößerung kein Einschluss erkennbar ist.

Finanzprofis kritisieren mangelnde Transparenz

Investition über Minenaktien ist für Anleger problematisch

VON **MARKUS ZYDRA**

In einem Diamanten lässt sich auf sehr engem Raum sehr viel Vermögen bündeln – eigentlich die klassische Fluchtwährung. Problematisch ist es aber, das Papiergeld zu einem fairen Preis in den Stein zu investieren, da es keine funktionierende öffentliche Börse für Diamanten gibt. Mit Einführung von Zertifikaten ist ein erster Standardisierungsversuch gestartet worden. Die Branche würde ihr Produkt sehr gerne als Asset in der Portfolioverwaltung etablieren.

Doch das Misstrauen der professionellen Vermögensverwalter bleibt: „Diamanten sind als Asset mit Gemälden oder Perserteppichen vergleichbar – die Preisbildung ist sehr emotional“, sagt Christian Hefti, Leiter Wealth Management Research bei UBS Deutschland. Auch andere von der FTD befragte Geldhäuser bemängelten die schlechte Transpa-

renz, zumal das Angebot gesteuert wird. Der südafrikanische Konzern De Beers hortet Diamanten, um so den Preis zu diktieren – auch in Antwerpen, wo rund 85 Prozent aller Rohdiamanten an Großhändler und Juweliere vermarktet werden. Zehnmal im Jahr teilt De Beers den angeschlossenen Häusern Kontingente (Sights) zu.

**„Der Markt
für Diamanten
wird weiter
wachsen“**

Stefan Breintner,
Analyst bei DJE

Ebenso schwer ist es, über Aktien in Diamanten zu investieren – es gibt weltweit rund 20 Minen, davon sind Alrosa, Rio Tinto, BHP Billiton und Anglo American, die 45 Prozent an De Beers halten, die größten. „Doch der Anteil der Diamantensparte am

Gesamtgeschäft der Minenbetreiber macht nur ein bis drei Prozent aus – steigende Preise würden sich also nur marginal auf die Aktienkurse auswirken“, sagt Stefan Breintner, Rohstoffanalyst bei DJE. Dabei ist die fundamentale Lage gut. „Der Markt soll bis 2014 um sechs Prozent jährlich wachsen.“