

**SCHWERPUNKT: DIAMANTEN – KOMPLEXES INVESTMENT IN GLAMORÖSE STEINE**

**Ein teures Extra für den Bugatti**

Die edelsten Steine halten in vielen Bereichen Einzug

**Börsen-Zeitung, 11.9.2008**  
**Kjo Antwerpen – Neben der Verwendung in der Industrie zum Beispiel als Bohrkopf ist die Verarbeitung von Diamanten im Bereich von Schmuck die traditionelle und klassische Einsatzform des edelsten unter den Edelsteinen. Aber es sind nicht mehr nur Ringe, Arm-banduhren, oder Broschen, die mit Diamanten verziert werden.**

So bietet der Hörgerätehersteller Widex neben normalen Geräten auch eine Version aus 24-Karat-Gold. Besetzt ist die Hörhilfe mit 220 Diamanten. Auch die Fernbedienung für die Akustikhilfe ist diamantverziert. Der Preis liegt bei knapp 50.000 Dollar. Die japanische Juwelierkette Ginza Tanaka debütierte im vergangenen Jahr mit der Diamant-hanttasche. Das Grundmaterial ist Platin. 2.182 Diamanten im Gesamtgewicht von 208 Karat (1 Karat entspricht 0,2 Gramm) verschönern das gute Stück, das für 1,63 Mill. Dollar käuflich erworben werden kann. Für einen guten Zweck empfand der Eiskrehersteller Bruster's Real Ice Cream in Zusammenarbeit mit Lazare Diamonds eine Eiswaffel nach. Die „Waffel“ besteht aus 20 Unzen von 18-Karat-Weiß- und Gelbgold. Die „Eiskugeln“ setzen sich aus Diamanten im Gesamtgewicht von 152,16 Karat zusammen. Dabei handelt es sich um 548 runde Brillanten von Lazare Diamonds, hinzu kommen 87 Diamanten im Emerald-Schliff und ein 4,63 Karat schwerer gelber Diamant in der Schliffform des Radianten. Preis: 1 Mill. Dollar.  
Neu auf den Markt gekommen ist in diesem Jahr auch die „Diamond Cup“, die der Diamantexperte Ulrich Freiesleben zusammen mit der Königlich Porzellan Manufaktur (KPM) in Berlin konzipiert hat. Die weltweit erste Diamantasse gibt es in limitierter Auflage von 88 Stück. Eine Tasse

kostet rund 30.000 Euro. Auch der Luxusautohersteller Bugatti bietet den schnellsten Serien-Sportwagen des Hauses, den Veyron, mit Diamant-Option an. Zwei Einkaräter finden sich auf den Armaturen wieder. Einer ist in der Tacho-Nadel. Der zweite findet sich im Powermeter. Der von Bugatti entwickelte Powermeter zeigt dem Fahrer an, wie viel Kraft des Boliden er schon auf die Straße gebracht hat. Dabei dürfte der Anblick des funkelnden Diamanten wohl für viele Fahrer eher eine Entschädigung für die schon nicht anmutenden Werte sein, die der Fahrer beim Powermeter selbst zu sehen bekommen wird. Denn den 1001 PS starken Boliden bis auf die Maximalwerte hochgedreht zu bekommen, dürfte auf öffentlichen Autobahnen wohl eher die Ausnahme bleiben. Der Veyron wechselt für 1,25 Mill. Euro den Besitzer, der Aufpreis für die zwei Einkaräter liegt bei 100.000 Euro. Bowers und Wilkens, ein britischer Hersteller von Hi-Fi-Boxen, bietet für gut betuchte Musikfans Diamant-Boxen zum Paar-Preis von rund 22.000 Dollar an.

**Liebhaberspekt**

„Der Einsatz von Diamanten außerhalb des Schmuckgeschäftes, sichert der Diamantenbranche sowie der Juwelierkunst auch in den kommenden Jahren eine zusätzliche Quelle der Nachfrage, die wir auf diese Weise vor rund einem Jahrzehnt nicht gekannt haben“, so Freiesleben. Man dürfe gespannt sein, in welchen Bereichen Diamanten noch Einzug hielten. Für fast alle Objekte, die Gegenstand der Juwelier- bzw. Diamantverarbeitungskunst würden, gelte, dass bei dem Erwerber nicht nur der Investmentgedanke im Vordergrund stehen dürfte, sondern auch der Liebhaberspekt eine große Rolle spiele.

**Investoren sollten auf zertifizierte Steine achten**

Hoge Raad voor Diamant ist in Europa bedeutsam

**Börsen-Zeitung, 11.9.2008**  
**Kjo Antwerpen – Investoren, die einen geschliffenen Diamanten zum Beispiel für die Zwecke der Kapitalanlage erwerben wollen, sollten darauf achten, dass der Stein von einem renommierten gemmologischen Institut zertifiziert wurde. Zu diesem Schutz raten Experten. Zu den namhaften Diamant-Zertifizierern zählen drei Institute: GIA, IGI und HRD.**

Das Gemmological Institute of America (GIA) hat im internationalen Vergleich im Diamantengeschäft die höchste Verkehrsgeltung und gilt unter den Profis auf der weltweiten Ebene als das wichtigste zertifizierende Institut. Das Internationale Gemmological Institute (IGI) zertifiziert größtenteils Diamanten mit einem Gewicht von unter einem Karat (1 Karat sind 0,2 Gramm). Größere Bedeutung hat IGI im Bereich der Schmuckindustrie, die gerade viele kleinere Steine verarbeitet. IGI erstellt die Zertifikate schneller als andere Institute, gilt aber auch in der Graduierung, was die Kriterien betrifft, als weicher.

**Die vier „C“**

In Europa hat der Hoge Raad voor Diamant (HRD), der Teil des AWDC (Antwerp World Diamond Center) ist, die größte Bedeutung. Zwei Gemmologen untersuchen den Stein und halten die Charakteristika des Diamanten fest. Die Beurteilung eines Steines geschieht in erster Linie anhand der bekannten vier „C“ (Carat, Clarity, Colour, Cut).

Jedes Diamanten-Zertifikat wird mit einer Nummer versehen, so dass der Stein international registriert ist. Festgehalten wird die Schliffform. Das kann der Brillant sein, häufigster Schliff von Diamanten. Andere Formen sind der Oval, der Tropfen, das Herz, der Radiant oder Ähnli-

ches. Bestimmt wird des Weiteren das Gewicht in Karat. Dann wird der Reinheitsgrad des Steines beurteilt. Hierbei geht es um etwaige Einschlüsse in Form von Schmutz-, Staub- oder Goldpartikeln. Der Reinheitsgrad unterteilt sich auf einer Skala von zehn Stufen. Sie beginnt mit der höchsten Klarheitsstufe LC (loupe clean). Es folgen die beiden Stufen VVS1 und VVS2 (very very small inclusions). Sind mehr Verunreinigungen enthalten, wird nach VS1 und VS2 unterschieden (very small 1 bzw. 2). Auf den Stufen 6 und 7 stehen Small Inclusions (SI1 bzw. SI2). Auf den hinteren Rängen wird von P1 bis P3 klassifiziert, wobei das P für Piqué steht.

Charakterisiert wird der Stein zudem nach dem Farbgrad, wobei 13 Abstufungen von der Farbe Weiß unterschieden werden. Die höchste Kategorie ist das D, das sogenannte Exceptional White Plus, worauf Exceptional White, seltenes Weiß Plus, seltenes Weiß, Weiß etc. folgen. Bei starken Verfärbungen wird schlicht noch von verfärbtem Weiß gesprochen bis hin zu gelb oder braun.

Doch mit diesen vier „C“ begnügen sich die Zertifizierer nicht. Festgehalten werden auch die Fluoreszenz des Steines, seine Abmessungen, die Proportionen und die Symmetrieeigenschaften. Diese Untersuchungen und Klassifizierungen finden allesamt nach einem standardisierten, weltweit vereinbarten Verfahren statt. Dies sind die sogenannten „International Rules for Grading Polished Diamonds“, die vom Weltverband der Diamantbörsen und den internationalen Diamantmanufakturen konzipiert wurden. Beim HRD hat ein Stein, der zu zertifizieren ist, eine Durchlaufzeit von etwa drei bis vier Wochen, wobei das nicht die reine Prüfungszeit für den einzelnen Stein ist, sondern die Zeitspanne von der Einlieferung eines Steines bis zur Ausstellung des Zertifikates.

**Diamanten faszinieren Kapitalanleger**

Banken lassen Produktpläne wieder in der Schublade verschwinden – Markt hat sehr hohe Einstiegshürden

Von Kai Johannsen, Antwerpen

**Börsen-Zeitung, 11.9.2008**  
„Ein guter Stein ist ein Stein, der verkauft und bezahlt ist“, sagt Ulrich Freiesleben, Diamantenhändler an der weltgrößten Börse für Rohdiamanten in Antwerpen. So schlicht und einfach beantwortet ein Profi die Frage nach einem guten Diamanten zum Beispiel zur Kapitalanlage.

Was für die Profis verständlicher Weise „daily business“ ist und von daher routiniert abläuft, bleibt für Privatanleger aber zumeist ein „closed shop“, zumindest für diejenigen, die nicht über ein mindestens siebenstelliges Vermögen verfügen. Denn ein Portfolio im einstelligen Prozentbereich mit Diamanten zu diversifizieren ist für sich genommen schon ein schwieriges Unterfangen. Das liegt im Preisniveau begründet. Ein Vierkaräter (1 Karat entspricht 0,2 Gramm) kommt bei hoher Qualität, d.h. lupenrein oder nur mit sehr, sehr kleinen Einschlüssen, schon schnell auf einen Preis von 80.000 Dollar per Karat oder mehr.

Aber es ist nicht nur der Preis, der Hürden bedeutet. Auch ein Kontakt in die Diamantehandels-Community, zum Beispiel an den Antwerpener Diamantkring, ist für Außenstehende nur sehr schwer herzustellen. Die Ursache sind die traditionellen Strukturen und Kulturen des Diamant Handels. So ist es denn auch meist nur den sehr vermögenden Investoren, die in der Vermögensbera-

terbranche gern unter der wohlklingenden Bezeichnung der High Net Worth Individuals geführt werden, gelungen, Kontakte aufzubauen.

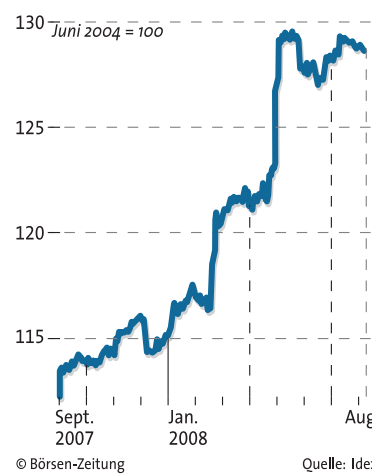
Dabei zeigen Diamanten eine langjährige sehr gute Performance. Und gerade in Krisenzeiten sehen sich viele Anleger nach sehr wertbeständigen Assets um, weshalb auch Diamanten von weiten Investorenkreisen als alternatives Investment geprüft werden. Seit Ausbruch der Subprime- und Finanzkrise im Sommer 2007 verzeichnen Diamanten einen kontinuierlichen Preisschub.

**Kräftiger Preisschub**

In diesem Jahr wurden bereits Vorjahreszuwächse im zweistelligen Prozentbereich gesehen, im Schnitt über die Qualitäten und Gewichte hinweg betrachtet. Differenziert nach den Karat-Einheiten konnte es schon recht kräftig nach oben gehen. So berichtet die Handelsplattform IDEX (International Diamond Exchange) bei geschliffenen Vierkarättern von einem Preisanstieg von rund 66%, oder bei den Dreikarättern von rund 41% (April 2008 gegenüber Vorjahr). Aber es ist nicht nur der Kriseneinfluss, die sich in den Diamantenpreisen niederschlägt. Auch der schwache Dollar, die Rohstoffhaushaus, der Inflationsdruck, stark gestiegene Kosten in der gesamten Diamantenverarbeitungsbranche, Preisdruck bei Rohdiamanten, der über die geschliffenen Steine an-

**Diamanten-Index**

Geschliffene Steine unterschiedlicher Kategorien, Angabe in Indexpunkten



die Endverbraucher weitergegeben wird, und eine anhaltend hohe Nachfrage von privaten Verbrauchern in den meisten Märkten tragen zu höheren Preisen bei. Ausnahme: In den USA, aber auch Japan wird ein schwächeres Geschäft mit den Privatkunden beklagt. Bei den geschliffenen Diamanten haben die sieben Gewichtskategorien 0,5, 1, 1,5, 2, 3, 4 und 5 Karat einen Marktanteil von rund einem Drittel.

Verschiedene europäische Banken haben bereits festgestellt, dass Dia-

**INTERVIEW MIT ULRICH FREIESLEBEN**

**„Leider immer noch in der Prunk- und Protzecke“**

Experte über die Vorzüge der Steine als Anlageinstrument, Marktstrukturen und Anlaufstellen

**Börsen-Zeitung, 11.9.2008**

■ **Herr Freiesleben, was zeichnet Diamanten als Instrument der Vermögensanlage aus?**

Die hohe Wertbeständigkeit, die langfristige solide Performance und die Diversifikationseigenschaften, die Diamanten im Portfoliozusammenhang mit anderen Asset-Klassen wie etwa Aktien zeigen, würde ich als die wesentlichen Vorzüge von Diamanten in der Kapitalanlage bezeichnen. Darüber hinaus bieten sie Schutz vor wirtschaftlichen, aber auch politischen Krisen und sind auch ein guter Hedge gegen Inflation oder gar Hyperinflation. Eine gewisse Lustfacette ist Diamanten als Kapitalanlageform verständlicherweise nicht abzuschreiben. Das findet man bekanntlich bei diversen physischen Anlageklassen wie beispielsweise Kunst oder Antiquitäten.

■ **Sie würden Privatanlegern demzufolge zu Diamanten raten?**

Diamanten sind ohne Zweifel ein gutes Investment. Aber der Aufbau eines Diamantenportfolios ist mit einem nicht zu unterschätzenden Aufwand verbunden. Das beginnt bei der Informationsbeschaffung, geht über die Beurteilung der Qualität der Steine, die Fragen der Aufbewahrung sowie der Versicherung bis hin zu dem gesamten Kauf- und dem späteren Verkaufsprozess, wenn die Gewinne einmal realisiert werden sollen.

■ **Worin liegen die Gründe, dass gerade Informationen über Diamanten in ihren unterschiedlichen Qualitätsausprägungen sowie das Preisgefüge und Kontakte zu Händlern so schwer zu bekommen sind, schließlich werden Diamanten ja nicht erst seit ein paar Jahren gehandelt?**

Das liegt in der Tradition und der Struktur des Diamantengeschäftes, aber auch in den Kulturen der handelnden Personen begründet. Es ist über viele Jahre ein Geschäft gewesen, das von einer geschlossenen Gesellschaft betrieben wurde. Und das gilt – leider muss man sagen – auch heute noch für viele, die in diesem Geschäft tätig sind. Viele der Akteure haben ihre langjährigen Handelspartner – zum Teil aus familiären Bindungen heraus – und bleiben einfach lieber unter sich. Das macht es für Außenstehende sehr schwer.

■ **Gibt es noch andere Gründe?**

Zudem ist das Preisniveau für eine Vermögensanlage in Frage kommenden Diamanten zu berücksichti-

gen. Bei einem Rohdiamanten von sehr guter Qualität, d.h. mit einem hohen Grade der Farbe Weiß und sehr geringen Einschlüssen in Form von Staub-, Schmutz oder Goldpartikeln, sprechen wir schnell von 10.000 bis 15.000 Dollar je Karat. Und wenn wir einen Diversifikationsanteil am Gesamtportfolio von 2 bis 5 % zugrunde legen, lässt sich leicht das relevante Gesamtportfoliovolumen errechnen, das diese Investoren

haben. Und wir handeln zumeist nicht nur einen einzigen Stein.

■ **Werden in der Diamantehandelszene Nachfragen von Privatanlegern registriert?**

Ja, aber eine Anfrage von Otto-Normalanleger, um es mal salopp zu formulieren, ist dann doch eher die Ausnahme. Mit Blick auf Deutschland sind es die bekannteren, wohlhabenderen Familien, die sich für eine Ka-

pitalanlage in Diamanten interessieren. Da es sich hierbei dann auch um größere Umsatzzolumina handelt, ist der Kontakt in die Diamantehandelszene verständlicherweise auch leichter zu bekommen.

■ **Sieht es in anderen Ländern oder Kulturkreisen anders aus?**

Ohne Frage. In Deutschland werden Diamanten immer noch in die Ecke von Prunk und Protz gestellt. Ich bedaure das sehr. Aber es ist bei vielen, die beim Thema Diamanten die Augenbrauen hochziehen, wohl auch immer ein wenig Neid im Spiel, anders kann ich es mir nicht erklären. In asiatischen Ländern finden wir einen ganz anderen, sehr viel aufgeschlosseneren Umgang mit dem Thema vor. Die Vorzüge sind bei asiatischen Familien sehr viel stärker im Bewusstsein verankert, und demzufolge finden sich Diamanten auch häufiger in den Vermögensportfolios wieder. Diese Steine werden oftmals von Generation zu Generation vererbt. Das ist etwas, was wir in Deutschland oder auch in anderen europäischen Ländern kaum kennen, von Großmutter Diamantbrotsche einmal abgesehen.

■ **Gibt es Anlaufstellen für an Diamanten interessierte Anleger?**

In Europa ist es das in Antwerpen ansässige AWDC, d.h. das Antwerp World Diamond Centre. Es ist die Dachorganisation des Diamantehandels in Antwerpen, wo rund 1.800 Diamantehandelsfirmen tätig sind. In Antwerpen ist auch die weltweit größte Börse für Rohdiamanten, der Diamantkring. Das AWDC bietet Hilfe an, wenn es um den Kauf oder den Verkauf von Steinen geht, und kann sicherlich den ersten Kontakt vermitteln. Aber auch hier gilt, dass die Investoren schon konkrete Vorstellungen über die Steine haben sollten, die sie kaufen wollen.

■ **Worauf müssen Anleger bei einem Kauf von geschliffenen Diamanten achten?**

Darauf, dass die Steine zertifiziert sind, und zwar von einem renommierten gemmologischen Institut. Dort werden die Steine von Experten untersucht und die Qualität der Diamanten nach verschiedenen Kriterien festgehalten. Damit können dann auch Preise angefragt werden. Ein derartiges Gutachten ist ein sehr guter Schutz davor, womöglich Billigware zu vollkommen absurden Preisen zu kaufen. Das Gutachten dient als Grundlage für die Preisgestaltung.

Das Interview führte Kai Johannsen.

**ZUR PERSON**

**Dr. Diamond**

kjo – In der Antwerpener Diamantehandelszene kennt man ihn in erster Linie unter Dr. Diamond. „Fünf Vokale und davon noch drei aufeinanderfolgend in einem Namen, das war für so manchen Flamen zu viel. Irgendwann hat mal einer der Händler gehört, dass ich einen Dokortitel habe, und da hatte ich in der Diamanten-Community meinen Namen weg“, sagt Ulrich Freiesleben.



Ulrich Freiesleben

Freiesleben ist seit den achtziger Jahren im Diamantengeschäft. Angefangen hat er – wie er selbst sagt – als „Brilli-Großhändler“. Er kaufte Steine in Antwerpen, New York, Bombay und in Tel Aviv ein und belieferte die großen Schmuckherstellerfirmen und Goldhändler bzw. Juweliers, unter anderem in Deutschland. Einen Wettbewerbsvorteil generierte er sich dadurch, dass er die Just-in-time-Lieferung von Brillanten diverser Qualitäten und Größen aufbaute und damit in der Schmuckindustrie vollkommen neue Wege ging, während Just-in-time in anderen Branchen schon fast zur Tagesordnung gehörte. Auch Schmuckhandelsfirmen wussten schnell den Vorteil zu schätzen, nicht mehr den Problemen von Bestellungen, Lieferverzögerungen und Lagerung ausgesetzt zu sein, was die Produktionseffizienz erhöhte und nicht zuletzt eine deutlich geringere Kapitalbindung bedeutete.

„Irgendwann möchte man sich aber weiterentwickeln“, sagt Freiesleben. An der weltgrößten Rohdiamantebörse ist Freiesleben der einzige zugelassene deutsche Händler. Aber der Handel von Rohdiamanten ist für Dr. Diamond nur ein Standbein. Das zweite ist eine Diamantmanufaktur in Münster/

Westfalen, die er seit 1996 betreibt. Er entwickelte neue Schriffe für Diamanten, darunter Context und Spirit, für die er auch schon diverse Auszeichnungen erhalten hat. Die Schliffform basiert auf den seltensten und schönsten Rohkristallen, die nach einem international patentierten Verfahren so bearbeitet werden, dass sie nachweislich über mehr Brillanz als die besten Brillanten verfügen.

Freiesleben hat Betriebswirtschaftslehre studiert, promoviert hat er aber auf einem ganz anderen Gebiet, nämlich der Philosophie. Neben seinen Tätigkeiten im Diamantenhandel und der Diamantmanufaktur engagiert sich Freiesleben in diversen gemeinnützigen und karitativen Organisationen. So ist er zum Beispiel Mitbegründer und stellvertretender Vorsitzender der Keniahilfe und Vorstand der wissenschaftlichen Stiftung Identity Foundation. Er wurde 1949 im bayerischen Oberstdorf geboren, ist verheiratet und hat zwei Söhne.

(Börsen-Zeitung, 11.9.2008)