

Wie wird man eigentlich Diamanthändler?

Gold'or hat den Diamantaire Walter Muff interviewt. Seine Familie ist seit 1850 in der Branche tätig. Über Umwege kam er zur eigenen Handelsfirma. Wo sonst kann man Tausende von Damen glücklich machen, ohne sie persönlich zu kennen.

GOLD'OR: *Wie sind Sie eigentlich zu den Diamanten gekommen?*

Walter Muff: Man muss schon ein wenig verrückt sein, um sein ganzes Geld in Kohlenstoff zu investieren. Meine Vorfahren waren alle Uhrmacher. So auch mein Vater. Als ich als kleiner Bub bei ihm zum ersten Male ein Sackel mit einem kleinen Diamanten sah, war ich hell begeistert. Dass ein derart schöner Stein aus dem tiefen Innern der Erde kommt, war für mich fast unglaublich. Die Brillanz der kleinen Facetten wurde zu einer Leidenschaft, die mich nicht mehr so schnell loslassen sollte. In meiner Jugend habe ich selbst gefundene Steine gesammelt.

GOLD'OR: *Welche Ausbildung haben Sie durchlaufen?*

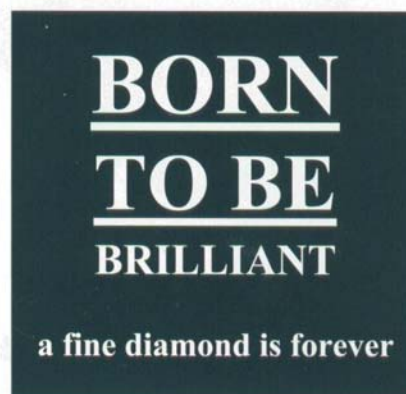
Walter Muff: Nach der Matura studierte ich Geologie an der ETH in Zürich, gefolgt von einem postgraduate in den USA. Dann war ich an verschiedenen Kantonsschulen als Geographielehrer tätig. Während den vielen Ferien leitete ich für Kuoni Reisen in die weite Welt und arbeitete nebenbei als Korrespondent für Radio DRS. Mit 30 Jahren gründete ich eine eigene Familie. Meine Passion für die Steine drückte wieder durch. Ich gab die Lehrertätigkeit auf und lernte bei einem Juwelier an der Bahnhofstrasse in Zürich die letzten entscheidenden 50 cm des langen Wegs der Steine zum Kunden kennen. Auf dem Korrespondenzweg machte ich die englische Ausbildung zum Gemmologen, die ich bei Prof. Hänni in Basel abschloss. Thomas Gübelin gab mir dann die Chance, in seinem Unternehmen die Verantwortung für die Diamanten und Juwelen zu übernehmen. In diesem Umfeld konnte ich während über 10 Jahren meine Leidenschaft zu den feinen Steinen ausleben und ein ausgezeichnetes Beziehungsnetz aufbauen.

GOLD'OR: *Und dann haben Sie Ihre eigene Firma «fine diamonds» gegründet?*

Walter Muff: Jawohl, im fortgeschrittenen Alter von 45 Jahren war es Zeit, noch einmal eine neue Rakete zu zünden. Ich habe allen Mut

zusammengenommen und den Weg in die Selbständigkeit gewagt.

Ich hatte keinen einzigen Kunden und musste oder durfte wieder bei null beginnen. Kein altes Lager, viel Enthusiasmus und ein schwieriges wirtschaftliches Umfeld. In kurzer Zeit gelang es mir, führenden Juwelieren und Goldschmieden den Diamantvirus weiterzugeben oder wieder neu zu entfachen.



GOLD'OR: *Muss man eigentlich reich sein, um in diesem Metier Erfolg zu haben.*

Walter Muff: Reich allein genügt nicht, man muss steinreich sein. Nein, Spass beiseite, diese Tätigkeit ist schon kapitalintensiv. Doch auch wenn es von aussen anders wahrgenommen wird, sind die Profite sehr klein und erst noch mit starken Währungsrisiken (USD) belastet. Viel wichtiger sind professionelle Marktkenntnisse, Verhandlungsgeschick und die intensive Pflege des Beziehungsnetzes zwischen Kunden und Schleifern. Die Leidenschaft für edle Steine und die Risiken der Marktfähigkeit müssen unter einen Hut gebracht werden. Der Handel ist sehr konservativ und basiert auf einem tiefen Vertrauen. Die Ware liegt auch im Internetzeitalter greifbar auf dem Tisch. Man kauft voller Faszination in der festen Hoffnung, wieder einen Käufer zu finden.

GOLD'OR: *Was bieten Sie Ihren Kunden?*

Walter Muff: Mein Lager umfasst Diamanten ab 0.50 ct. mit feinstem Schliff. Perfekt passende

Paare sind meine Spezialität. Daneben profitieren meine Kunden von meinem langjährigen Beziehungsnetz in die Schleifzentren von New York und Israel. Feinste Steine zu einem attraktiven Preis zu finden, ist gar nicht immer so einfach. Bei Kundenanfragen ist es wichtig, genau zu wissen, wer was hat. Damit kann der optimale Stein möglichst direkt gefunden werden.

Eigentlich verkaufen wir ja Emotionen und nicht nur Steine. Deshalb unterstütze ich den Detailhandel auch gezielt in Strategie- und Marketingfragen. Eine stark emotional gestaltete Werbung und viele brillante Ideen verhelfen meinen Kunden zu einem erfolgreichen Diamantgeschäft. Selber gestaltete Broschüren und Displays sind sehr gefragt.

Zu meinem Service gehören auch Schätzungen für die Versicherungen. Bei Erbgängen kaufe ich Diamanten und feine Juwelen an. Meine Kunden unterstütze ich auch mit Motivations- und Schulungsanlässen für das Personal.

GOLD'OR: *Warum haben Sie sich auf feine Diamanten spezialisiert?*

Walter Muff: Diamanten machen fast 90 Prozent des Edelsteinhandels aus. Bei aller Leidenschaft musste ich auch die kommerziellen Chancen realistisch einschätzen. Die sind beim Diamant dank seinem hohen Bekanntheitsgrad am grössten. Trotzdem bleibt mir die Begeisterung für einen tollen Kashmir Saphir oder ein feines Art-Déco Bracelet erhalten. In der Schweiz werden vor allem Qualitätssteine verkauft. Der persönliche Kontakt mit den Kunden ist mir genauso wichtig, wie die hohen Umtriebe und Kosten eines grossen Büros mir zuwider sind. Deshalb konzentriere ich mich auf grössere feine Steine und meine Firma besteht nur aus mir allein.

GOLD'OR: *Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und Freude in Ihrer Tätigkeit.*

Info

Walter Muff, fine diamonds

Telefon 056 664 73 73