



# FASZINATION DES SCHÖNEN UND ECHTEN



Nur wer über genügend Sachkenntnis verfügt und vertrauenswürdig ist, vermag im facettenreichen Handel mit Edelsteinen zu bestehen. Fairness, Integrität und ein enges Beziehungsnetz sind die Voraussetzungen für den erfolgreichen Händler. Juwelen sind vor allem Ausdruck von Lebensfreude und nicht mit konventionellen Anlagen zu vergleichen.

**F**eine Edelsteine sind die *mobilsten Werte*, die es gibt. Keine anderen hochwertigen Objekte lassen sich in kleinstem Volumen – ein Karat entspricht einem Fünftelgramm – so leicht kultur- und grenzüberschreitend transportieren. In unseren wohlstandsgewohnten Breitengraden hat dieser Aspekt an Bedeutung eingebüsst. Für Begüterte auf der Flucht waren und sind die brillanten Kleinode oft einziges Mitbringsel für den Neuanfang.



Autor dieses Beitrags

Walter Muff, Gemmologe.

Jeder Edelstein ist ein *Unikat der Natur*, geprägt durch die Ausstrahlung seiner Form und Farbe. Als Geschenk, von der Preisklasse unabhängig, entfalten die Pretiosen unerreichte *Symbolkraft*. Sei es bei der Geburt eines Kindes, als Liebesbeweis oder einfach spontan. Oder wie es Marilyn Monroe sagte: «Diamonds are a girl's best friend!»

Je nach Kulturkreis unterstreicht echter Schmuck die Persönlichkeit, provoziert Gefühle oder ist als Prestigeträger begehrt. Sehr feine Objekte sind auch Ausdruck von Understatement und gutem Geschmack.

## Keine Schätzung ohne Labor

Schönheit, Seltenheit und Dauerhaftigkeit definieren den Edelstein. Sie ergeben zusammen mit dem Spiel der Märkte den Preis. Bevor der Wert bestimmt werden kann, ist häufig ein *gemmologisches Gutachten* notwendig, das beim renommierten Privatlabor Gübelin in Luzern ausgestellt wird. Dieses Institut genießt weltweite Anerkennung bei der Echtheits- und Herkunftsbestimmung von bedeutenden Farbsteinen. Das GIA-Labor in New York ist führend bei der Graduierung von Diamanten. Komplizierte, zerstörungsfreie Methoden gelangen zum Einsatz, um raffinierten Imitationen und Synthesen auf die Spur zu kommen.

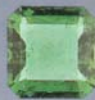
Sachkundige Juweliere und Händler führen Schätzungen durch – sei es für eine saubere Inventarisierung, für die Versicherung, bei Erbteilungen oder Liquidationen. Je nach Zweck der Schätzung wird der reine *Materialwert* oder ein *Wiederbeschaffungswert* ermittelt.

Da der eigentliche Handel sehr diskret funktioniert, ist die Transparenz des Marktes sehr gering. Eigentliche Börsen mit publizierten Preisen fehlen. Einzig bei Auktionen können öffentliche Preise analysiert werden. Dies gestaltet die Einschätzung der Situation für Privatpersonen äusserst schwierig. Nur ständig mit verschiedenen Märkten in Verbindung stehende Händler vermögen Preise vernünftig einzustufen.

Als einziger Edelstein ist der Diamant durch die *vier C* (Colour, Clarity, Cut and Carat) in seiner Qualität eindeutig festgelegt. Diese Situation ermöglicht saubere Vergleiche. Bei den Farbsteinen ist es nach wie vor nicht gelungen, die dreidimensionale Ausstrahlung der Farbe bzw. deren unregelmässige Verteilung in Edelsteinen eindeutig zu definieren. Dem ungeübten Auge fällt es nicht leicht, das Taubenblutrot der Burma-Rubine oder das Kornblumenblau der Kaschmir-Saphire in ihren Variationen zu unterscheiden. Erst der tägliche Vergleich ermöglicht es dem Auge des Händlers, feinste Nuancen sofort zu erfassen und in die Reihe der früher gewonnenen Eindrücke einzuordnen.

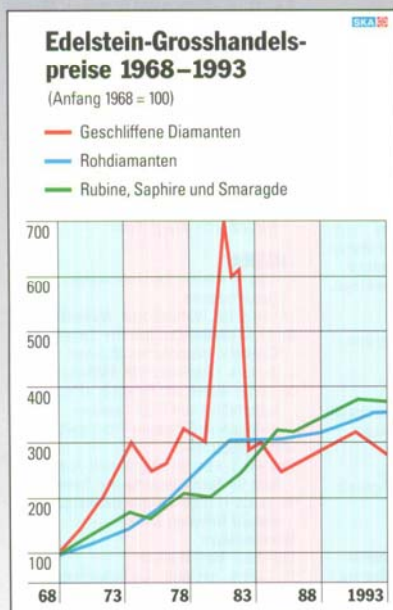
## Lebenslänglich im Safe

Oft fristen wertvolle Schmuckstücke über viele Jahre ein dunkles Dasein im Safe. Erst bei der Durchsicht der Depots nach Erbgängen oder in konjunkturell schwierigen Zeiten werden sie hervorgeholt. Ein Wiederverkauf ist gerade dann nicht immer einfach. Die einzige Zahl, die Verkaufswillige oft nur kennen, ist der ursprünglich bezahlte Preis. Genau wie bei Wertpapieren unterliegt jedoch der Edelsteinmarkt ständigen Schwankungen, die wegen der geringen Markttransparenz meist nur von Insidern verfolgt werden können. Edelsteinpreise sind *Dollarpreise*, die bei Kursschwankungen nach einigen Jahren zu massiven Veränderungen führen können.



Als Faustregel gilt heute, dass man bei kommerziellen Schmuckstücken nach einer gewissen Zeit mindestens einen Viertel des ursprünglichen Preises erzielen kann. Der Wert kann bei sehr feinen Objekten aber auch bedeutend höher ausfallen. Eine wichtige Rolle spielt dabei der Zeitpunkt des Kaufs beziehungsweise Verkaufs.

Die untenstehende Grafik zeigt die vorwiegend durch branchenfremde Institute als Folge der hohen Inflationsraten provozierte *Euphorie bei den Diamantpreisen*



um 1980. Ähnlich wie beim Goldpreis wirft die damalige Situation auch heute noch ihren Schatten auf den Markt. Bei den ausgeprägten Schwankungen sind Prognosen für die Zukunft äusserst schwierig. Dies um so mehr, als wichtige Produktionsländer (Russland, Südafrika) politisch und wirtschaftlich mitten in einer instabilen Umbruchsituation sind. Gerade in dieser schwierigen Situation sorgt das Kartell des DeBeers-Konzerns für eine gewisse Preisstabilität und Ruhe für alle Marktteilnehmer. Bei den Rohdiamanten und sehr feinen Farbsteinen zeigt die Entwicklung der letzten 25 Jahre mehr Kontinuität und weniger dramatische Schwankungen.

Bei signierten Schmuckstücken von berühmten Kreateuren oder bei Objekten, die für bestimmte Stilrichtungen oder Perioden (Jugendstil, Art déco) charakteristisch sind, kann unter Umständen bei einem Wiederverkauf ein beträchtlicher *Liebhaberbonus* erzielt werden.

### Verkauf an Auktionen oder an Händler?

Potentielle Rückkäufer müssen über beträchtliche Eigenmittel verfügen. Deshalb erstaunt es kaum, dass es oft schwerfällt, ein faires Angebot zu bekommen. Ein Wiederverkauf im Bekanntenkreis oder via Zeitungsannoncen scheidet vielfach am Vertrauen. *Auktionshäuser* akzeptieren sehr oft nur allerfeinste Objekte zu tiefen Limiten und zu beträchtlichen

Verkaufs- beziehungsweise Nichtverkaufsspesen. Drei der fünf weltweit bedeutendsten Schmuckauktionen finden übrigens jährlich in der Schweiz (Genf und St. Moritz) statt. Hauptkunden sind zum überwiegenden Teil Händler aus allen Regionen dieser Erde. Privatpersonen finden mangels genügender Fachkenntnisse nur schwer den Zugang.

Ein Wiederverkauf an Händler oder Juweliere ist deshalb der direkteste Weg für den privaten Schmuckbesitzer. Wird man sich über den sofortigen Preis nicht einig, besteht die Möglichkeit eines Verkaufs in *Kommission*. Dank seinem Beziehungsnetz kennt der Händler den Markt genau; er weiss auch, wo der beste Preis erzielt werden kann. Die Bonität des Händlers ist für den privaten Verkäufer eine wichtige Voraussetzung für eine faire Abwicklung der Transaktion. Da gerade bei den Farbsteinen die heutige Produktion aus den Minen qualitativ häufig nicht mit den sogenannten alten («old mine») Edelsteinen mithalten kann, kann es für den Händler interessant sein, solche Objekte anzukaufen.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Kapitalanlagen tragen weder Edelsteine noch Schmuckstücke Zinsen, ausser sie werden getragen! Der Kauf oder Besitz von Pretiosen hat viel mehr mit *Symbolkraft und Lebensfreude* zu tun und weniger, als früher oft behauptet wurde, mit Anlagestrategie oder Spekulation. ☼