

Who

Mario Peserico,

directeur de la marque horlogère neuchâtoise Eberhard & Co. depuis de nombreuses années et président de l'association italienne Assorologi, a été élu nouveau président de la Fédération de l'horlogerie et des activités connexes de l'Union Européenne «EuroTempus» le 25 février à Munich. Uwe Staib, président de la fédération allemande des bijoux, des montres, de l'argenterie et des industries connexes («BV Schmuck + Uhren») à Pforzheim, a quant à lui été élu nouveau vice-président d'«EuroTempus».

Rauschmayer Gruppe, Pforzheim (D),

hat per 1. Januar die Gesellschaftsanteile der Firma Viva Juwelen GmbH in Pforzheim aufgekauft. Neuer Geschäftsführer von Viva Juwelen ist Michael Bentner, der bislang für die Marke Rauschmayer tätig war. Design und Sortiment der Kollektionen von Viva Juwelen bleiben im gewohnten Stil bestehen, zusätzlich profitiert die Marke im Trauringbereich nun von neuen Synergien im Umfeld der Rauschmayer Gruppe.

Le groupe Rauschmayer (Pforzheim, Allemagne)

a racheté les parts sociales de l'entreprise «Viva Juwelen GmbH» à Pforzheim au 1er janvier. Michael Bentner, qui était actif pour la marque Rauschmayer jusqu'à présent, est le nouveau directeur de Viva Juwelen. Le design et l'assortiment des collections de Viva Juwelen sont toujours proposés dans le même style, mais la marque bénéficie désormais en sus de nouvelles synergies dans le domaine des alliances grâce aux relations du groupe Rauschmayer.

Hubert Lapipe

vom französischen Marktforschungs-Unternehmen Société 5, das zusammen mit dem Verband Francéclat jeweils die Zahlen zur französischen Uhren- und Schmuckbranche herausgibt, spricht von einem spürbaren Aufschwung synthetischer Diamanten im französischen Markt. Während es 2017 quasi keine Verkäufe gegeben habe, seien im letzten Quartal 2018 sechs Prozent aller verkauften Schmuckstücke, die mit einem Diamanten (ab 0.3 Carat) besetzt gewesen seien, mit Synthesen bestückt gewesen. Lapipe stützte sich dabei auf Daten von mehr als 2000 Bijouterien in Frankreich. In Zukunft werden sich synthetische Diamanten im Markt mehr und mehr etablieren, schätzt Lapipe. Wobei auch denkbar sei, dass das Thema synthetische Diamanten, das insbesondere die jüngere Generation anspreche, auch den Absatz natürlicher Diamanten befördere.

Hubert Lapipe,

de l'entreprise française d'étude de marché «Société 5» qui publie, en collaboration avec le comité Francéclat, tous les chiffres du secteur français de l'horlogerie et de la joaillerie, parle d'une reprise sensible des diamants synthétiques sur le marché français. Alors qu'aucune vente, ou presque, n'avait été enregistrée en 2017, six pour cent de tous les bijoux vendus comportant des diamants (dès 0,3 carat) étaient dotés de diamants synthétiques durant le dernier trimestre 2018. Avant d'affirmer cela, Hubert Lapipe a étudié les données de plus de 2000 bijouteries en France. Selon lui, les diamants synthétiques s'établiront de plus en plus sur le marché à l'avenir. Il serait même envisageable que le segment des diamants synthétiques (qui s'adresse en particulier aux jeunes générations) soit également bénéfique pour les ventes de diamants naturels.

Diamond News

Marktkommentar

Die Diamantpreise halten sich seit Langem in einem konstanten Bandbereich. Betrachtet man allerdings bestimmte Marktsegmente etwas genauer, stellt man schnell fest, dass es doch signifikante Preisentwicklungen gibt. Vor allem bei der Kleinware für den Weltmarkt sind die Preise deutlich gefallen. Dasselbe Phänomen sieht man bei den grösseren Steinen über drei Carat, von tiefer Farbe und Reinheit. Statistiken und Wertentwicklungen werden immer stark von der kommerziellen Massenware geprägt. Die Billigware bildet ja auch volumenmässig den überwiegenden Teil der Qualitätspyramide.

Die langanhaltende Tiefzinsphase und einzelne düstere Wolken am weltweiten Konjunkturmarsch lassen eine Prognose schwierig werden. Das Volumen aus den Minen muss wahrscheinlich in Zukunft gedrosselt werden. Wer wird die billige Massenware kaufen? Diamanten als emotionales und dauerhaftes Geschenk werden für immer attraktiv bleiben. Zum Glück blieb der Wechselkurs zwischen Schweizer Franken und US-Dollar in den letzten Jahren stabil.

De Beers Cycles

Anlässlich des Cycles vom Februar wurden Rohdiamanten im geschätzten Wert von 490 Millionen US-Dollar verkauft. Damit fiel der Umsatz erneut leicht tiefer aus als in den Februar Cycles der Vorjahre. Die kommerziellen und tiefen Qualitäten haben den Preis und das Volumen gemäss Beobachtern gedrückt. Vor allem bei der Kleinstware ist das Angebot grösser als die Nachfrage.

Vergleich Rap Index in Prozent

Carat	März	Jahr
0.30	- 2.9	- 11.6
0.50	+ 0.1	- 2.8
1.00	- 0.2	- 2.5
3.00	- 1.7	- 8.0

Der Rap-Index zeigt die Entwicklung des Durchschnittspreises der feinen GIA Diamanten, die auf dem Markt zu den zehn Prozent attraktivsten gehören.

D if schwächelt.

Für den Diamantring empfehlen wir nach wie vor hohe Farben (D-H), Reinheiten (vs1-si1) und feinste Schlicke. Je nach Kultur und Weltregion sind aber die Qualitätsansprüche sehr unterschiedlich. In den 70er Jahren, unter starker Inflation, geriet der Diamant in den Fokus von Investoren und Finanzjongleuren. D-if-Einkaräter wurden versiegelt verkauft und in einen dunklen Banksafe gesperrt, mit dem einzigen Ziel, später Gewinne zu erzielen. Ohne die Emotionen als Juwel wäre der Diamant aber kein interessantes Produkt. Dies gipfelte damals (1973/74 und 1979/80) in seither nicht mehr gesehenen, absoluten Höchstwerten. Weil die Bäume nicht in den Himmel wachsen, warfen diese Perioden einen langen dunklen Schatten auf das Diamantgeschäft.

Nach der grossen Finanzkrise 2008 gerieten die D-if -Steine wieder in eine ähnliche Situation. Erstklassige Realwerte waren gesucht. Nur das Beste schien gut genug zu sein. Die Mobilität des Diamanten mischte sich in die grossen Geldströme von einer Ecke der Welt in die andere. Diesmal traf es vor allem grössere Steine von drei bis zehn Carat. Heute sind diese Spitzenqualitäten im Preis deutlich gefallen.

Viele Besitzer werden staunen, sollten sie mit den aktuellen Preisen konfrontiert werden. Viele Käufer folgen eben oft ihrer Gier und verlassen sich dementsprechend auf unprofessionelle Berater, die nur kurzfristige Gewinne im Auge haben. Eigentlich müsste man jetzt D-if-Diamanten kaufen und beim nächsten Boom, der irgendwann kommen wird, einen Verkauf ins Auge fassen.

Walter Muff fine diamonds
Altgasse, 6340 Baar
Telefon 056 664 73 73
walter.muff@bluewin.ch
www.fine-diamonds.ch

WANN BRINGEN SIE IHRE FRAU AUS DER FASSUNG?

fine diamonds are a jeweller's best friends