

Manche verkaufen ihre liebsten Stücke

Trotz Preishausse bei Gold und Diamanten: **Schmuck** taugt nicht als Anlage, der Verkaufserlös ist oft enttäuschend. **VON URS AEBERLI UND PASCAL ROTH**

In diesen Tagen gibt sich die Uhren- und Schmuckbranche ein Stelldichein in Basel (Baselworld, 3. bis 10. April) und Genf (Salon International de la Haute Horlogerie, 7. bis 12. April). Die ausgestellten Kostbarkeiten begeistern nicht allein durch ihre Schönheit. Manche Besucher sind auch fasziniert von der Aussicht auf eine möglicherweise fantastische Wertentwicklung. Wie die Edelmetallpreise sind nämlich in den vergangenen Monaten auch die Diamantpreise regelrecht explodiert (siehe Grafik).

«Der Grund dafür liegt primär in der stark wachsenden Nachfrage aus den Schwellenländern», erklärt Walter Muff, professioneller Diamantenhändler oder – wie es in Fachkreisen heisst – Diamantaire. Wenn Inflationsüberlegungen auch weniger eine Rolle spielen würden als bei Edelmetallen, so laufe im Prinzip dieselbe Entwicklung ab wie beim Gold. «Aber es gibt einen grossen Unterschied», schränkt Muff ein: «Der Markt für Gold ist transparent, jener für Diamanten nicht.» Bei Gold ist nämlich die Beschaffenheit klar definiert. Bei Diamanten hingegen gibt es unzählige Ausprägungen hinsichtlich Grösse, Schliff, Klarheit und Farbe. «Das macht es für Nicht-

Fachleute ausserordentlich schwierig, Diamanten als Anlage zu verwenden.»

Grundsätzlich gilt: Je grösser der Diamant, desto seltener ist er, und desto wahrscheinlicher ist der Werterhalt. Experten raten daher zu Diamanten mit mindestens fünf Karat Gewicht (ein Karat entspricht 0,2 Gramm). «Ein Stein dieser Grösse in Top-Qualität kostet aber eine Million Dollar», erläutert Muff. Wer die Steine schnell verflüssigen will, sollte statt eines grossen eher mehrere mittlere Steine kaufen. Dabei haben nicht notwendigerweise die qualitativ besten Steine auch die höchste langfristige Wertentwicklung. Bei der letzten Diamant-Hausse in den Siebzigerjahren waren vor allem lupenreine Ein- und Zwei-Karäter in Top-Qualität gefragt. Diese wurden daher vom nachfolgenden Preiseinbruch besonders stark in Mitleidenschaft gezogen, sodass zweitklassige Steine seither die bessere Performance aufwiesen. «Zudem», ergänzt Muff, «müssen Langfristanleger auch das Dollar-Risiko berücksichtigen, das sie bei Diamanten eingehen.»

«Der Markt für Gold ist transparent, jener für Diamanten nicht.»

Noch weniger als Diamanten eignen sich Farbedelsteine wie Rubine, Smaragde und Saphire als Anlage. Farbedelsteine machen nur etwa zehn Prozent des Umsatzes im Edelsteinhandel aus, und es besteht kein institutionalisierter Markt wie bei Diamanten. Kenner weisen zudem darauf hin, dass viele Farbedelsteine behandelt sind: Durch Erhitzen, Bestrahlen oder andere Eingriffe wird die Farbintensität künstlich verändert.

Interessant unter dem Aspekt des Werterhalts seien dagegen Perlen, vor allem Naturperlen, ist bei einigen Juwelieren zu hören. Ihre Argumentation: Diese Stücke würden wegen der Verschmutzung der Meere immer seltener. Muff warnt: «Naturperlen sind von Glanz und Form her sehr viel unregelmässiger als Zuchtperlen. Sie sind eine

Liebhabelei gewisser arabischer und asiatischer Kreise. Dagegen haben sie in Europa und Amerika nur einen kleinen Markt. Ob es klug ist, in so etwas zu investieren?»

Muffs Tipp: «Von allen Schmucksteinen haben nur Diamanten einen klaren inneren Wert, sprich einen liquiden Markt. Hinzu kommt ein hoher emotionaler Wert, beispielsweise die schöne Erinnerung an den Anlass, bei dem man den Diamanten geschenkt erhielt.» Dieser «Mehrwert» mag dafür entschädigen, dass der Preis bei einem möglichen Verkauf niedriger sein wird als jener, zu dem der Stein erworben wurde.

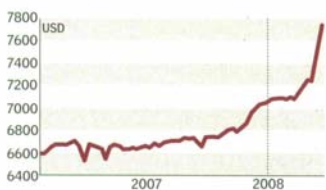
Beim Goldschmuck überholt für viele Privatpersonen der materielle Wert den emotionalen. Von Herzen kamen die glänzenden Armbänder, Kettchen oder Uhren, die etwa Verwandte dem Nachwuchs zur Konfirmation schenkten. Die steigenden Goldpreise verleiten viele Schmuckinhaber dazu, ihre Erinnerungsstücke zu versilbern. Aber der Juwelier bezahlt für Altgold lediglich den Materialwert, abzüglich seiner Marge, Versicherungs- und Transportkosten. Das gesamte Altgold wird in einer Scheideanstalt eingeschmolzen und zu Halbfabrikaten wie Stangen, Drähten oder Blattgold weiterverarbeitet. Für ein Gramm 18-karätigen Altgolds bezahlt ein Juwelier zwischen 16 und 20 Franken. Da etwa die Hälfte des ursprünglichen Preises auf die Fabrikation und vor allem auf die Händlermarge entfällt, lohnt sich das «Liquidieren» des Schmucks nur bedingt. Immerhin: Einige Juweliers akzeptieren das Altgold als Anzahlung für ein neues Schmuckstück.

Daneben gibt es auch unseriöse Aufkäufer. Solche bezahlen bis zu zwei Drittel weniger als den aktuell möglichen Preis, warnt Willy Fischel vom deutschen Bundesverband der Juweliere (BVJ). Bei Ankäufern im Internet ist grundsätzlich Vorsicht angebracht. Am besten ist es, sich direkt an eine Scheideanstalt zu wenden. «Die Aufträge haben massiv zugenommen», meint Regina Rudorfer von der Scheideanstalt Schäfer in der deutschen Goldstadt Pforzheim. «Manchmal kommen die Pakete schneller, als wir auszupacken vermögen.»

Beim Verkauf droht Schmuckbesitzern zuweilen die böse Überraschung, dass sie einer wertlosen Fälschung aufgesessen sind. Wenigstens entsprechen die in der Schweiz gekauften Schmuckstücke dem versprochenen Reinheitsgehalt, da bereits bei der

Massiv teurere Diamanten

Preise für Ein-Karat-Diamanten in Top-Qualität



Gemäss Rapaport-Index weisen die Diamanten-Preise seit verganginem Herbst, vor allem aber seit März, steil aufwärts.



Begehrter Diamant Am 10. April versteigert Sotheby's einen Stein für acht bis zehn Millionen Euro.

Einfuhr eine Edelmetallkontrolle stattfindet und das Rohmaterial mit einer Punze (Echtheitsstempel) versehen wird. Der Schmuckhändler Harry Hofmann hat in seiner Karriere schon viel erlebt: «Es gibt Leute, die auf irgendeiner italienischen Autobahnraststätte Schmuck mit Punze erworben haben. Diesen wollen sie später bei mir verkaufen, und ich erkenne sehr rasch, dass es sich um Blech handelt.» Spezialisten entlarven Fälschungen anhand des Gewichts, oder beim Abschaben kommt unter dem glänzenden Überzug wertloses Blech zum Vorschein. Im Zweifelsfall setzen die Tester auch eine Prüfsäure ein. «Glücklicherweise sind Betrügereien im Schmuckhandel hierzulande sehr selten», so Hofmann.

Diverse Gaunereien gibt es dagegen regelmäßig bei ungefassten Edelsteinen. Marcel Bolting, Gemmologe und pensionierter Versicherungsdetektiv aus Küsnacht/SZ, rät daher, Edelsteine konsequent in erstklassigen Fachgeschäften zu kaufen. Dabei sollten die Käufer auf die Echtheits-Zertifikate achten: «Bei Diamanten sollten Käufer primär auf Edelsteinberichte des Gemmological Institute of America abstellen. Einen hervorragenden Namen für Farbedelsteine haben zudem das Gemmologische Institut SSEF in Basel und das Gemmologische Laboratorium der Firma Gübelin in Luzern», erklärt

Muff. Er warnt auch vor vermeintlichen Preisschnäppchen: «Edelsteine sind im In- und Ausland etwa gleich teuer, abgesehen von der unterschiedlichen Mehrwertsteuer. Unter Berücksichtigung dieser Steuer sind die Steine in der Schweiz preiswerter als im umliegenden Ausland. Auch in New York

sind Diamanten tendenziell günstig, weil dort eine enorme Konkurrenz herrscht.»

Zwischen In- und Ausland bestehen im Schmuckgeschäft zudem kulturelle Unterschiede. In der Schweiz ist Schmuck in erster Linie ein Lifestyle-Produkt; daher sind die Margen der Händler und Juweliere hoch, Aktien von Schmuckherstellern (siehe Kästen) entsprechend attraktiv. Die Fabrikation erfolgt meist maschinell und ist vergleichsweise günstig. Das gilt auch für Hersteller mit klingendem Namen wie Tiffany, Cartier, Chopard, Bulgari oder Van Cleef & Arpel. Durch die Massenproduktion haben diese Firmen ihre Exklusivität stark verwässert. Unter Aspekten des Werterhalts eignen sich höchstens unverwechselbare Schmuckstücke aus bestimmten Perioden, etwa Art-déco-Stücke von Cartier.

Anders als in der westlichen Welt ist Schmuck in Indien immer noch ein wichtiger Kapitalstock. Das heisst: Viele Indier kaufen sich weniger aufwendig verarbeitete Schmuckstücke als Wertanlage, vor allem als Mitgift für die Braut. Ihr Schicksal hängt davon ab, wie grosszügig die Geschenke bei der Hochzeit ausfallen. Viele Familien verschulden sich daher, um möglichst viel Goldschmuck zu kaufen. Kein Wunder, dass Indien für ein Fünftel der globalen Nachfrage nach Gold sorgt, drei Viertel davon stammen aus der Schmuckindustrie. ■

Aktien zum Thema

Schmuckstücke fürs Depot

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die **Swatch Group** (Valor 1225515) erstmals mehr als eine Milliarde Franken Gewinn erwirtschaftet. Angesichts der gestiegenen Rohstoffpreise, der ungünstigen Wechselkurse und der Konjunkturabkühlung ist das ein sensationelles Ergebnis. Volle Auftragsbücher sorgen bei Swatch weiterhin für Zuversicht. Die Aktien sind ein klarer Kauf.

Ein weiteres Schweizer Bijou ist **Richemont** (Valor 1273145). Die Genfer möchten das Tabakgeschäft (19-Prozent-Anteil an BAT) loswerden. Damit wäre Richemont ein reiner Luxusgüterkonzern. Für Umsatzschub und hohe Margen sorgen das breite Angebot im weniger konjunkturabhängigen Hochpreissegment sowie die starke Präsenz in Schwellenländern. Nicht weniger als 28 Prozent des

Umsatzes entfallen auf Asien (ohne Japan), weitere vier Prozent auf Lateinamerika.

Auf der anderen Seite des Atlantiks profitiert der US-Schmuckeinzelhändler **Tiffany & Co.** (Valor 977944) vom sinkenden Dollar. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr kletterte der Gewinn um 20 Prozent auf 304 Millionen Dollar. Dank der internationalen Kundschaft spürt Tiffany das schwächere Marktumfeld in den USA nur bedingt. In den 70 heimischen Läden, insbesondere in New York, profitiert Tiffany von fleissig einkaufenden Touristen. Die 114 Geschäfte ausserhalb der Vereinigten Staaten reichen Konzernchef Michael Kowalski noch nicht. Er treibt die weltweite Expansion mit 20 neuen Läden weiter voran. Wer auf einen tief bleibenden Dollar setzt, kauft die Titel jetzt. (pro)