

# Die *Diamantenbranche* erhält etliche neue Facetten

Digitalisierung und Hightech gewinnen an Bedeutung, und Labor-Diamanten drängen verstärkt auf den Markt.

BRITTA BIRON

**Wien/Antwerpen.** Nach einer Phase der Stagnation ist die Diamantenbranche – so der kürzlich veröffentlichte Diamanten Report von Bain & Co und dem Antwerp World Diamond Center – im Jahr 2017 um zwei Prozent gewachsen. Die Ausbeute in den Minen stieg nach acht vergleichsweise schwachen Jahren um fast 20% auf 151 Mio. Carat, was sich allerdings aufgrund relativ schwacher Nachfrage in ähnlichem Umfang bei den Umsätzen bemerkbar machte. Das änderte sich dann im Vorjahr. Der Output blieb mit 147 Carat hoch, gleichzeitig stiegen die Preise, da zunehmend größere und qualitativ hochwertigere Steine gefragt waren.

Nachfrage steigt ...

Insbesondere in den USA und in China – hier hatte die Nachfrage seit 2013 stagniert – hat Diamantschmuck viele neue Fans gefunden, vor allem bei den Millennials und da ganz besonders bei Frauen, die sich ihren Schmuck zunehmend selbst kaufen. Auch in Europa und Japan werden wieder mehr der funkelnden Pretiosen verkauft, und selbst in Indien zeigen sich jetzt erste Anzeichen für eine Erholung des Marktes.

„Die Nachfrage ist in den letzten Jahren stetig angestiegen.“

ANTON HELDWEIN  
JUWELIER HELDWEIN

Belebt wird das Geschäft einerseits durch die seit 2017 wieder insgesamt positive Entwicklung des Luxusmarkts, andererseits scheint auch die vor zwei Jahren von der Diamond Producer Association gestartete große Imagekampagne „Real is Rare. Real is a Diamond“ zu fruchten. Laut einem im März veröffentlichten Report des russischen Minenbetreibers Alrosa stiegen die weltweiten Umsätze mit Diamantschmuck im Vorjahr um vier Prozent auf 85,9 Mrd. USD.

... in vielen Märkten

Auch Österreichs Top-Juweliere sind zufrieden: „Die Nachfrage nach Diamantschmuck ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Das



© Atelier Swarovski/Neri & Marois

Penelope Cruz zählt zu den prominentesten Fans jener Diamanten, die nicht natürlich in den Tiefen der Erde entstehen, sondern in modernen Hightech-Anlagen.

freut uns natürlich sehr, da wir mit unserem hauseigenen Atelier auch spezielle Wünsche erfüllen können“, sagt Anton Heldwein, Inhaber des Wiener Traditionsgeschäfts am Graben. Gefragt seien vor allem kleinere Schmuckstücke und der Diamantring zur Verlobung. „Bei diesem Thema hat Österreich mittlerweile mit den USA gleichgezogen.“ Bei Bucherer läuft das Geschäft ebenfalls glänzend. „Der Ring war, ist und bleibt der Favorit, besonders zur Verlobung. Später wird dann auch der passende Ohrschmuck und eventuell ein Anhänger gekauft. Beim Schliff ist der Brillant der Favorit, d.h. der rund geschliffene Diamant“, erklärt Hans Peter Jucker, Österreich-Geschäftsführer von Bucherer. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei A.E. Köchert. „Der Diamantschmuck liegt weiter hoch im Kurs. Beim Verlobungsring ist der Diamantsolitär nach wie vor die Nummer eins. Dabei scheint sich der Trend aus den USA, dass der Verlobungsring den Wert von drei Monatsgehältern des Bräutigams widerspiegeln soll, durchzusetzen“, sagt Christoph Köchert. „Das klassische, große Diamantcollier ist momentan nicht so stark gefragt, sehr wohl aber der Diamant-Solitär

als Anhänger, in letzter Zeit gerne auch wieder in Herzform geschliffen.“

Mehr Transparenz

Möglichst hohe Transparenz ist mittlerweile nicht nur bei den Edelsteinen wichtig, sondern zunehmend auch in der Lieferkette. Denn wie verschiedene Analysen zum generellen Kaufverhalten der jungen Luxuskonsumenten gezeigt haben, legen diese großen Wert darauf, zu erfahren, *woher* die Produkte stammen und unter welchen *Bedingungen* sie hergestellt wurden.

„Mittel- bis langfristig wird das Angebot an natürlichen Diamanten sicher sinken.“

HANS PETER JUCKER, BUCHERER

Zwar konnte durch den im Jahr 2000 gestarteten Kimberley Process der Großteil der Blutdiamanten vom Handel ferngehalten werden, doch in den letzten Jahren wurden auch immer wieder kritische Stimmen laut und es wurde gefordert, das Programm in Richtung „Friedensdiamanten“ zu entwickeln und die Zertifizierung der Rohdiamanten um soziale und ökologische Kriterien zu ergänzen. Mit dem diesen April gestarteten Diamonds from DTC-Programm geht de Beers bereits in diese Richtung. DTC ist die Diamantenhandelssparte von de Beers und eine in

der Branche anerkannte Bezeichnung, die jetzt erstmals auch die Kunden von de Beers als Qualitätshinweis für Steine aus ausgewählten Minen in Südafrika, Botswana, Namibia und Kanada verwenden dürfen. Detaillierte Informationen zu ökologischen und sozialen Maßnahmen, die in und rund um diese Minen gesetzt werden, liefert die DTC-Website, mit der jeder Stein verlinkt ist. „Indem wir unseren Kunden ermöglichen, die Herkunft der Steine zu veröffentlichen, wollen wir mehr Transparenz in der gesamten Wertschöpfungskette schaffen“, erklärt de Beers-Geschäftsführer Bruce Cleaver. Vor ziemlich genau einem Jahr hatte de Beers erstmals auch per Blockchain-Technologie 100 hochwertige Diamanten von der Mine bis zum Einzelhändler entlang der gesamten Produktions- und Lieferkette lückenlos verfolgt. Nach diesem erfolgreichen Test wurde die Tracr-Plattform offiziell gestartet, und mittlerweile sind auch wichtiger Player wie der russische Minenbetreiber Alrosa sowie zwei der weltweit größten Diamantschmuckhändler, nämlich

Chow Tai Fook aus China und Signet Jewelers aus den USA, dem Programm beigetreten.

Sinkende Fördermengen

Überhaupt ist die Digitalisierung jetzt auch in der Diamantenbranche angekommen und hat für eine Reihe von Neuerungen gesorgt. Von autonomen Fahrzeugen, vollautomatischen Sortieranlagen oder Predictive Maintenance in den Minen, über Computerprogramme, die den jeweils optimalen Schliff berechnen, und Hightech-Geräte zum Schleifen und Bewerten der Steine, 3D-Druck in der Schmuckherstellung, vollautomatische Prozesse zum Fassen von Diamanten bis zu Big Data-Anwendungen im Marketing, E-Commerce und smarten Tools in den Juweliergeschäften.

Diamanten-Recycling

Daneben gibt es noch zwei weitere Themen, die die Diamantenbranche künftig stark beeinflussen werden. Zum einen ist das die Endlichkeit der Diamantenvorkommen. Innerhalb der nächsten zwei bis



© De Beers

Bessere Verfahren ermöglichen die Herstellung von Labordiamanten in Schmuckqualität.

Größte Minenbetreiber

		Umsatz		Fördermen-	
		2018 in	± zu 2017	ge 2018 in	± zu 2017
Rang	Unternehmen	Mio. USD	in %	Mio. Carat	in %
1	De Beers	6.082,00	+4,13	35,30	+5,69
2	Alrosa	4.507,00	−3,70	36,70	−7,32
3	Dominion Diamond	895,00	+56,77	9,10	±0,00
4	Rio Tinto	695,00	−1,56	18,43	−14,79
5	Petra Diamonds	576,40	+20,84	4,6	+15,00
6	Gem Diamonds	267,30	+24,73	0,13	+8,33
7	Lucara Diamonds	176,20	−20,20	0,37	+48,00

Quelle: Angaben der Unternehmen