

Facettenreich

Tel Aviv und Antwerpen sind zwei der bedeutendsten Städte im globalen Diamantenhandel. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Stein an einem der beiden Standorte geschliffen wird oder einen neuen Käufer findet, ist sehr hoch. Wir haben die hochkarätigen Zentren unter die Lupe genommen

TEXT OLIVER SCHMUKI FOTOS FLORIAN KALOTAY

Zügigen Schrittes betritt Marcel Herszaft ein an Unscheinbarkeit kaum zu überbietendes, staubiges Gebäude im Diamond Exchange District von Ramat Gan, unmittelbar ausserhalb der Stadtgrenze von Tel Aviv. Es ist Sonntagmorgen, der Sabbat ist vorüber, die israelische Arbeitswoche hat begonnen. Herszaft ist auf dem Weg zu Shlomi Alon, einem der «besten Polierer der Welt», wie er sagt. In jeder Ecke des Treppenhauses sieht man Überwachungskameras. Auch im Warenlift, der den jüdischen Verkäufer ruckartig nach oben transportiert. Herszaft hat es eilig, er ist nervös. Alon bearbeitet in seinem Auftrag einen äusserst seltenen blauen Diamanten. Millionen stehen auf dem Spiel.

Ein paar Ecken und mit Zahlencode verschlossene Türen weiter sitzt Alon mit einer Handvoll anderer Polierer in einem düsteren Raum. Die Jalousien lassen das Tageslicht draussen, die gusseisernen Schleifplatten surren mit 3500 Umdrehungen in der Minute. Shlomi ist 43 Jahre alt, schon sein Vater polierte Diamanten. Seine Arbeitstage dauern schnell einmal 14 Stunden. Den fraglichen Diamanten hat er auf einer sogenannten Doppe fixiert. Er ist birnenförmig, so gross wie der Nagel des kleinen Fingers einer Frau und stammt aus der südafrikanischen Cullinan-Mine.

Marcel Herszaft steckt in einem Dilemma. Der 2,04 Karat schwere Diamant soll durch das Polieren leicht verkleinert werden. «Die Ziffer 4 steht in China für Unglück, darum will ich den Stein auf 2,03 Karat herunterpolieren lassen», sagt er. Noch lieber würde er ihn aber auf ein Gewicht von 2,01 Karat bringen. Die Berechnungen, die aus 3-D-Scans hervorgehen, die man vom Stein gemacht hat, lassen die Vermutung zu, dass er dann lupenrein wäre, «internally flawless». Das würde seine Strahlung verändern, die nicht mehr als «intense», sondern als «vivid» eingestuft werden könnte, was den Wert des Minerals von 1 Million Franken pro Karat auf gut 1,5 Millionen anheben würde. Kommt hinzu, dass Herszaft Aussicht hat auf einen Bonus, den Käufer für Vivid-Diamanten gewöhnlich entrichten, vergleichbar mit dem Trinkgeld, mit dem man sich im Kasino bei einem Croupier bedankt, der einem Glück gebracht hat.

An seinem Arbeitsplatz begrüsst Herszaft gleichentags einen Kunden aus der Schweiz. Das Büro von A. A. Rachminov befindet sich in einem der vier miteinander verbundenen Hochhäuser, die gemeinsam den Diamond Exchange bilden. Für Carlo Mutschler, Chefjuwelier bei Beyer Chronometrie an der Zürcher Bahnhof-



strasse, hat die jährliche Einkaufsvisite Tradition. Mutschler ist primär interessiert an Steinen, die er zu Hause zu Prêt-à-porter-Schmuckstücken verarbeiten kann. «Derzeit kaufe ich jeden blauen und pinkfarbenen Stein, den ich finde, da die Nachfrage nach solchen sehr stark ist», sagt der Rheintaler Fachmann. Der eingangs erwähnte blaue Diamant wird allerdings nach Asien verkauft – mit 2,03 Karat, aber als Paar mit einem rosa Stein. Trotzdem bekommt Mutschler von Herszaft und Ori Rachminov an diesem Nachmittag fast im Minutentakt neue Diamanten präsentiert, jeder von ihnen eingewickelt in ein einfaches Blatt Papier, «Briefken» genannt – allesamt die Crème de la Crème des-



LINKS Im Diamond Exchange District von Ramat Gan hat sich auch eine grosse Zahl an Schleifern einquartiert.

UNTEN Grüner Rohdiamant.



LINKS Der Strand von Tel Aviv mit Blick Richtung Süden.

GANZ LINKS Ori (links) und Jonathan (rechts) Rachminov mit Marcel Herszaft, der seit 15 Jahren bei A. A. Rachminov Partner ist.

LINKS OBEN Schleifer im Diamond Exchange District von Ramat Gan konzentriert bei der Arbeit.

sen, was derzeit zu bekommen ist. «Was kein Filetstück ist, bieten wir Beyer gar nicht erst an», sagt Herszaft.

Bei A. A. Rachminov, einem der angesehensten Diamantenhändler weltweit, ist man spezialisiert auf extrem rare Steine, auf exklusive Schlifflösungen sowie auf *fancy colors*, Stücke, die durch natürliche, intensive Farbigkeit herausragen. Die Rachminov-Familie hat sich zu Beginn der 1940er Jahre auf das Bearbeiten, den Verkauf und den Handel von Diamanten spezialisiert. In den fünfziger Jahren eröffnete man einen Standort im italienischen Valenza, 1962 einen weiteren in Antwerpen. Seither kamen Büros in Hongkong, Schanghai, Japan, Bangkok und New York hinzu. Das Hauptquartier unter der Leitung von Ori Rachminov aber ist nach wie vor in Israel.

Die Preise der Diamanten, die an diesem Tag in den Räumlichkeiten der Rachminovs den Besitzer wechseln, richten sich nach der alle zwei Wochen erscheinenden Rapaport-Liste, auf der Juweliers Richtpreise finden. Zudem gehört zu jedem Stein ein Zertifikat des Gemological Institute of America (G.I.A.), das Eigenschaften sowie Herkunft dokumentiert und als Grundlage jeder Transaktion dient, auch im Diamond Exchange, wo derzeit wieder rund 60 Prozent des globalen Diamantenhandels abgewickelt werden. Der Standort habe davon profitiert, dass die europäischen Sanktionen gegen Russland in der Folge des Krim-Konfliktes Putin veranlasst haben, die grossen Mengen an russischen Diamanten über Ramat Gan in den Weltmarkt einzuspeisen, so Mutschler. Zu jedem x-beliebigen Zeitpunkt befinden sich hier rund 10 Milliarden Diamanten. Wer sich nach Abgabe von Pass und Fingerabdrücken einen Badge und schliesslich den Zutritt in den Gebäudekomplex verschafft hat, findet sich in einem praktisch vollständig autonom funktionierenden Universum wieder. «Es ist eine mysteriöse Welt», sagt Herszaft. An der internen Börse verkaufen

Zentrum des europäischen Diamantenhandels: Antwerpen



OBEN Treiben an der Pelikaanstraat in Antwerpen um 1930.

Die Chance, dass man sich hierhin verläuft, wenn man vom Bahnhof Antwerpen-Centraal kommt, ist gering. Die Hoveniersstraat, eine Nebenstrasse, ist zwar in Bahnhofsnähe, aber eben auch gut versteckt. Für Touristen hat sie ausserdem keinen Charme, sie ist eng und gesäumt von nicht mehr ganz frischen Bürogebäuden. Hier scheint nichts los zu sein – ausser dass ziemlich viele Leute in Gruppen herumstehen und reden, die meisten von ihnen Inder. Als Besucher wird man angeschaut, nicht feindselig, aber auch nicht gerade freundlich. Die Blicke scheinen zu fragen: Du gehörst offensichtlich nicht hierher, was hast du vor?

Auch wenn in diesem schabigen Strässchen nichts darauf hinweist: Hier liegt eines der Zentren des internationalen Diamanthandels. Im Diamond Office, einer Behörde, werden die Importe und Exporte kontrolliert – an jedem Arbeitstag Steine im Gegenwert von 160 Millionen Dollar. Die Wege, die ein Diamant von einer Mine zu einer Vitrine zurücklegt, sind mannigfaltig – aber er geht immer durch viele Hände und mit grosser Wahrscheinlichkeit auch durch die von Händlern in Antwerpen.

In Europa kam das Tragen von Diamanten erst im 15. Jahrhundert auf. Die Brillanz der Steine machte sich bei Dinnerpartys, die mit Kerzen beleuchtet waren, besonders gut. In Indien, wo die sagenhafte Golkonda-Mine liegt, kannte man Diamanten schon früher. Das erste europäische Handelszentrum war Venedig. Schon bald aber lösten portugiesische Händler ihre italienische Konkurrenz ab. Die Portugiesen mit ihrem Handelsposten in Goa verkauften erst Gewürze in Antwerpen, später Diamanten. Und dort, wo die rohen Steine gehandelt wurden, etablierten sich bald auch die Schleifer. Zum Aufschwung beigetragen hat nicht zuletzt die religiöse Toleranz: Sephardische Juden, die als Schleifer in Spanien und Portugal tätig waren, flüchteten vor der Inquisition nach Amsterdam und nach Antwerpen, das als «Jerusalem des Westens» bekannt wurde.

Die Mehrheit der Rohdiamanten wird an *sights*, auf Deutsch Visierungen, von den Minenbesitzern an Grosshändler verkauft. Sie finden ungefähr alle fünf Wochen statt, aus historischen Gründen in London, und aus politischen Gründen in Botswana, wo grosse Vorkommen liegen. Die *sightholder*, wie die etwa 120 Grosshändler genannt werden, bekommen dort Pakete präsentiert, die verschiedene Steine umfassen. Entweder sie nehmen ein Paket oder nicht. So stellen die Minenbesitzer sicher, dass sie auch die weniger attraktiven Steine loswerden.

Die Grosshändler wiederum verkaufen etwa 80 Prozent ihrer Ware an einer der vier Diamantbörsen in Antwerpen. Vom Händler, der Steine mit eigenem Geld beziehungsweise auf Kredit kauft, unterscheidet man den Broker, der sie nur vermittelt und dafür eine Provision von 1 bis 2 Prozent erhält. Anders als man annehmen könnte, ist nicht jeder, der in diesem Geschäft ist, besonders reich; es gibt auch Broker, die man als «diamantbesetzte arme Schlucker» bezeichnen kann. Man kann sich ausrechnen, wie viele Steine sie vermitteln müssen, wenn ein schöner Einkaräter für 15 000 Franken nur 150 Franken Provision abwirft. Kredit spielt im Diamantheilssystem eine wichtige Rolle. Die *sights* finden regelmässig statt, aber die Endnachfrage in den Schmuckgeschäften schwankt stark saisonal.

In Antwerpen sind die Mehrheit der Broker orthodoxe Juden. Als enge Gemeinschaft mit starker sozialer Kontrolle haben sie in einem Geschäft, das immer noch per Handschlag abgewickelt wird und auf Vertrauen basiert, einen Wettbewerbsvorteil. Denn wer jemandem einen Brief mit Diamanten auf Kredit und ohne Vertrag in die Hand drückt, will sichergehen, dass er eines Tages sein Geld sieht. Der Versuchung, mit der wertvollen Ware abzuhauen, kann man besser widerstehen, wenn man weiss, dass man dadurch den Ruf seiner ganzen Sippe ruinieren würde, von der nicht wenige vom Diamantengeschäft leben. Als Schleifstandort ist

Antwerpen seit einigen Jahrzehnten im Niedergang. Nach dem Zweiten Weltkrieg waren hier etwa 30 000 Schleifer beschäftigt, heute sind es noch 400. Das liege vor allem an den Arbeitskosten, erklärt Liesbeth Moereels, Sprecherin des Antwerp World Diamond Centre, einer Branchenorganisation. In Antwerpen kostet das Schleifen 165 bis 295 Dollar pro Karat, in Indien nur 15 bis 25 Dollar. In Indien, vor allem in der Region Gujarat, ist die Zahl der Schleifer in den vergangenen 50 Jahren von 30 000 auf etwa 1 Million angestiegen. In Antwerpen, New York und Tel Aviv werden aus Kostengründen darum nur noch die grössten und teuersten Steine geschliffen.

Die Inder haben sich auch im Handel etabliert. Nach der Unabhängigkeitserklärung Indiens war es verboten, Rohdiamanten einzuführen. 1958 wurde diese Beschränkung aufgehoben, und man begann, sehr kleine Steine in Indien zu schleifen. Viele Inder liessen sich als Händler in Antwerpen nieder. Auch bei ihnen handelt es sich um eine kleine religiöse Gemeinschaft, die sogenannten Jains. Der Jainismus ist eine mit dem Buddhismus verwandte Religion. Fast alle indischen Diamant-händler sind Jains, die aus der Stadt Palanpur in Gujarat stammen.

1978 kam es in der Diamantenwelt zu einer Erschütterung. Zu dieser Zeit war schon seit Jahren ein Boom für Diamanten als Geldanlage im Gang. Der Wert von Steinen mit 2 Karat und mehr nahm um 20 bis 30 Prozent pro Jahr zu. Doch dann brach die wichtige US-Nachfrage zusammen, die Händler blieben auf ihren Steinen und Schulden sitzen, es kam zu vielen Konkursen. Wenig betroffen waren die indischen Händler, die sich auf kleinere Steine spezialisiert hatten. Sie erholten sich rasch und verdrängten jüdische Konkurrenten. Heute stellen die Jains die Mehrheit der Händler an der Hoveniersstraat, einer unscheinbaren Strasse, an der pro Jahr an die 230 Millionen Karat Roh- und geschliffene Diamanten im Wert von 60 Milliarden Dollar umgesetzt werden. *Eugen Stamm*

Überblick

Höchster je für ein Juwel bezahlter Preis an einer Auktion («Oppenheimer Blue», 14,62 Kt, Mai 2016)

58

MIO. \$

Gesamtwert der von Israel exportierten geschliffenen Diamanten (2016)

4,657

MRD. \$

Gesamtgewicht der weltweit in Minen gefördertenden Diamanten (2015)

127

MIO. KT

mehrheitlich kleinere Händler ihre Steine, viele davon fallen in die Kategorie Piqué: Ihre Einschlüsse, welche die Brillanz mindern, sind mit blossen Auge erkennbar. Neben Banken, Wechselstuben, Schleifern und einem Büro für den Versand von Diamanten findet man im Diamond Exchange, in dem sich täglich rund 7000 Menschen aufhalten, aber auch einen Barber, Arztpraxen, einen Mini-Market, ein Gericht, eine Bibelschule, die Diamond Academy mit ihren Weiterbildungsangeboten, die «Cullinan»-Kantine mit koscheren und nichtkoscheren Menus sowie ein Entertainment-Zimmer, in dem pensionierte Händler Backgammon spielen.

Hershaft möchte von Mutschler wissen, was er von braunen Diamanten hält. «Wir verkaufen sie sehr gut», entgegnet Mutschler, «wir nennen die Farbe Nude.» Unter anderem schlägt Mutschler bei einem 1,60-Karat-Stein zu. «Grundsätzlich sehe ich in jedem Stein, der mir hier angeboten wird, ein Potenzial», sagt er. «Und trotzdem bleibt ein Restrisiko.» Am Ende besiegelt er seinen Kauf traditionsgemäss per Handschlag: «Mazzall!» Jetzt gibt es kein Zurück mehr. Hier in Ramat Gan wird man an seinem Wort gemessen. Wer dieses bricht, der ist höchstens so viel wert wie ein Stein, dem ein ungeübter Schleifer den Glanz genommen hat.

Im Diamantenfieber

Tipps und Erklärungen von Carlo Mutschler, Leiter Goldschmiedatelier und Stv. Verkaufsleiter Beyer Chronometrie, Zürich

- 1: FESTE WERTE**
In 20 bis 30 Jahren werden die Primär-Lagerstätten langsam zur Neige gehen. Diamanten werden noch rarer, die Nachfrage aber wird massiv steigen, was den Werterhalt der Steine auf lange Zeit sichert.
- 2: FARBE IST TRUMPF**
Für die seltensten Diamanten, die farbigen, werden Millionenbeträge bezahlt. Gelb werden sie durch den Stickstoff im Kristallgitter, blau durch Bor und rot durch eine Deformation des Gitters während der Kristallisation.
- 3: NACHSCHLIFF**
Ein Recut verhilft vererbten Brillanten ohne Leuchtkraft (bei genügend Gewichtsreserven) zu neuem Leben und zu höherer Lichtreflexion. 3-D-Scanner errechnen den bestmöglichen Schliff.
- 4: MYSTERIUM SCHWARZ**
Schwarze Diamanten sind Unglücksraben: Ihr Wert ist ein Bruchteil desjenigen eines feinen weissen Steines, da sie mangels Druck im Magma wieder zu Kohlenstoff dekarbonisiert sind. Zudem sind sie rissig und bröckeln leicht.
- 5: FAUSTREGEL**
Die neue Qualitätsformel für Investment-Diamanten lautet: D (Farbe), Flawless (keine inneren/äusseren Unreinheiten), Triple Excellent (Schliff, Symmetrie, Polierung) – alles mit einem Zertifikat der G. I. A.
- 6: FAIR TRADE**
Minengesellschaften sorgen für fairen Abbau und Handel, das Kimberley-Abkommen und dessen Mitgliedstaaten für konfliktfreie Distribution. Bald werden eingelassene Hologramme die Herkunft eines Steins deklarieren.



ANZEIGE

Publireportage

So scharf sehen wie in Ultra-HD-Qualität

Eine Erfolgsgeschichte: die revolutionäre DNEye®-Technologie bei Kochoptik

Je individueller die Brillengläser, desto besser das Sehen. Nach dieser einfachen Gleichung sorgt Kochoptik seit Jahren für perfektes Sehen.

Der DNEye®-Weltmeister
Kochoptik ist in der Schweiz führend in der Anwendung der DNEye®-Technologie und erzielt damit grosse Erfolge. Die innovative und wegweisende Augenmessmethode ermöglicht die individuellsten Brillengläser aller Zeiten. Immer mehr Menschen sehen mit High-Performance-Gläsern von Kochoptik so scharf wie nie zuvor, denn weltweit verarbeitet kein Optiker mehr Gläser mit DNEye®-Option als Kochoptik. Vertrauen Sie dem Können des Spezialisten in einem unserer 25 Geschäfte.

25-mal genauere Messwerte
Der DNEye® Scanner tastet das ganze Augensystem an 1500 Messpunkten pro Auge ab. Und zwar in kürzester Zeit und völlig schmerzfrei. Damit sind 25-mal exaktere Messwerte als bei anderen Verfahren möglich und Korrekturen auf 1/100 Dioptrien genau. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Ob bei Gleitsicht-, Einstärken- oder Arbeitsplatzbrillen, Sie werden eine signifikante Verbesserung der Sehleistung feststellen.

Höchster Sehkomfort
Mit den High-Performance Brillengläsern sehen Sie nicht nur schärfer, sondern auch mehr: Ihr Sehfeld wird breiter und Sie nehmen Kontraste besser wahr. Davon profitieren Sie insbesondere im Strassenverkehr und bei getrübbten Sichtverhältnissen. Zudem arbeiten Sie am Computer dank weniger Kopfbewegung ermüdungsfreier. Und nicht zuletzt sehen Sie in der Freizeit die Welt vom Einkaufszettel bis zum Bergpanorama so scharf wie in Ultra-HD-Qualität.

Das Beste für Ihre Augen
Als führendes Optikunternehmen in der Deutschschweiz verfügt Kochoptik über mehr als 100 Jahre Erfahrung. Heute garantieren Ihnen innovative Technologien und das Fachwissen unserer Spezialisten die bestmögliche und komplett auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Sehlösung. Am besten überzeugen Sie sich selbst von den hohen Qualitätsansprüchen und vom individuellen Top-Service bei Kochoptik. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



Kundenumfrage bestätigt Vorteile

In einer gross angelegten Umfrage haben über 220 Kundinnen und Kunden ihre Erfahrungen betreffend Brillengläsern mit DNEye®-Option geteilt. Wobei 95% aller Befragten bereits Brillenträger waren und die Veränderungen gut beurteilten können:

✓ 87% der Befragten sehen mit DNEye®-Gläsern besser als mit den alten.

✓ 91% würden die neuen Gläser weiterempfehlen.

GUTSCHEIN

Gratis-DNEye® -Augenscan im Wert von Fr. 43.-

Bitte vereinbaren Sie mit uns einen Termin – jetzt auch gerne online unter www.kochoptik.ch

www.kochoptik.ch
Gratisnummer 0800 33 33 10

Gültig bis 30.6.2017

KOCH
OPTIK
MEINE SEHLÖSUNG