

GLEICHARTIG, ABER NICHT GLEICHWERTIG

Im Umgang mit natürlichen und synthetischen Diamanten fordert Diamantexperte Ulrich Freiesleben vollkommene Transparenz bezüglich der Herkunft. Nur so ließe sich ein Schutz der Verbraucher vor Missbrauch und Betrug sicherstellen.

Zehn Thesen hat der in Münster ansässige Diamantexperte Ulrich Freiesleben aufgestellt, um die Unterschiede zwischen natürlichen und synthetischen (LGD – im Labor gezüchteten Diamanten) zu verdeutlichen. Mit der GZ sprach er über Werte, Märkte und Verbraucherschutz.

Welchen Unterschied gibt es zwischen natürlichen Diamanten und LGD?

Ulrich Freiesleben: Synthetische Diamanten sind sowohl chemisch als auch physikalisch mit natürlichen Diamanten vergleichbar, aber nicht identisch. Der Unterschied liegt in der Wertigkeit.

Was heißt das konkret?

Natürliche Diamanten sind selten. Diese Begrenzung macht ihren Wert aus, während synthetische Diamanten in beliebigen Mengen herstellbar sind. Entsprechend sind LGD nicht zur Wertanlage geeignet. Ihr Preisverfall folgt den Gesetzen der Massenproduktion. In Zahlen ausgedrückt: Die Einkaufspreise beispielsweise für einen synthetischen Zweikaräter liegen aktuell bei unter fünf Prozent des Preises natürlicher Diamanten.



Dr. Ulrich und Gabriele Freiesleben, Diamantexperten aus Münster und Inhaber der Diamantmanufaktur Freiesleben

Eine Ihrer Thesen besagt, Sicherheit über die Herkunft der Diamanten gibt nur der sorgfältige Prüfungsprozess. Wie können Juweliere und Endkunden sicher sein, ob es sich um einen natürlichen oder synthetischen Stein handelt?

Wünschenswert wäre es, wenn bei jedem Juwelier ein Analysegerät stünde, mit dem man

den Unterschied eindeutig nachweisen könnte. So weit sind wir aber derzeit noch nicht. Diese Geräte gibt es zwar, aber sie stehen bislang nur in größeren Diamantprüflaboren, die entsprechende Zertifikate ausstellen, in denen auch die Herkunft dokumentiert wird. Meine These geht jedoch dahin, dass die Labore allein schon aus Gründen des

Preisverfalls von synthetischen Diamanten nicht mehr lange in diesem Bereich tätig sein werden: Ein synthetischer Einkaräter kostet derzeit rund 125 Dollar, ein Zertifikat rund 70 bis 80 Dollar – also mehr als die Hälfte des Steinwerts ...

Wie werden sich die Märkte für natürliche und synthetische Diamanten aus Ihrer Sicht entwickeln?

Bei Diamanten in Größen unter 0,5 Karat und niedrigeren Qualitätssegmenten ist durchaus eine ernst zu nehmende Konkurrenz durch synthetische Diamanten erkennbar. Für LGD zeichnet sich weltweit ein großes Marktpotenzial vor allem für die unteren Einkommensschichten ab. Mit zunehmender Größe (> 1,00 Karat) und aufsteigender Qualität (höchste weiße Farben D–G – lupenrein oder sehr, sehr kleine Einschlüsse) erwarten wir, dass Naturdiamanten aufgrund der natürlichen Seltenheit weiterhin die Begehrlichkeit der Besserverdienenden und Wohlhabenden finden werden.

Wie wirkt sich der Wettbewerb auf den Schmuckmarkt aus?

Die Produzenten von Schmuck auf hohem und höchstem Preisniveau („Juwelen-Schmuck“) werden unserer Einschätzung nach bei natürlichen Diamanten in sehr guten Qualitäten bleiben, um sich weiter zu differenzieren und ihre Wertschöpfung auf hohem Niveau zu halten. Die größten Wachstumschancen für LGD sehen wir im Bereich Modeschmuck („Fashion Jewellery“). Hier ergeben sich durch die überproportional günstigen Preise vor allem für größere Steine (1 bis 10 Karat) ganz neue, großzügige Gestaltungsmöglichkeiten für dekorative Schmuck-

stücke mit erheblichem „Bling-Bling-Effekt“.

Auch im Trauringbereich werden synthetische Diamanten immer beliebter. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

Es stimmt, gerade in Amerika, wo rund 45 Prozent aller Diamanten verkauft werden, während Deutschland bei unter einem Prozent weltweit liegt, werden inzwischen Trauringe mit sehr großen LGD verkauft. Wenn der Kunde nur ein bestimmtes Budget zur Verfügung hat, nimmt er für das Geld lieber einen Ring mit deutlich größerem Stein. Diese „Konkurrenz-Verkäufe“ finden jedoch nur so lange statt, wie synthetische Diamanten auf der Wertigkeit der natürlichen Diamanten surfen können. Deshalb ist es umso wichtiger, die Verbraucher am Point of Sale über den Unterschied im Bereich der Werthaltigkeit aufzuklären.

Sie sind selber Diamant-händler. Wie ist Ihre persönliche Meinung zu LGD?

Für mich geht es um den ehrlichen Umgang mit Original und Kopie: Ich habe kein Problem damit, dass sich Menschen die nachgemachte Tasche einer Luxusmarke kaufen. Sie müssen mir nur nicht vormachen, dass es sich dabei um eine echte handelt. Genauso kann ich sehr gut verstehen, dass man Spaß an Schmuck mit großen Edelsteinen hat. Oder dass Goldschmiede Lust haben, mal einen Fünfkaräter zu verarbeiten. Mir geht es um das „Pre-tending“: Ich finde es nicht okay, so zu tun, als ob diese Steine einen Wert hätten, den sie einfach nicht haben.

Interview: Christel Trimborn

„Natürliche Diamanten sind selten. Diese Begrenzung macht ihren Wert aus.“

Dr. Ulrich Freiesleben, Diamantexperte

DIE ZEHN THESEN

1

Synthetische Diamanten (LGD) sind die **Nachahmungen** des natürlichen Originals

2

Der Unterschied ist **immer und eindeutig** nachweisbar

3

Rein visuell ist kein Unterschied zu erkennen

4

Sicherheit vor Verwechslung/Betrug gibt nur der **sorgfältige Prüfungsprozess**

5

Natürliche Diamanten sind **selten** – LGD sind in **beliebigen Mengen** herzustellen

6

Der Preisverfall von LGD folgt den Gesetzen der Massenproduktion

7

LGD werden in einem **zweiten, eigenständigen Markt** gehandelt

8

Natürliche Diamanten in hohen Qualitäten werden **ihren Wert behalten**

9

Synthetische Diamanten sind als Massenprodukte **nicht zur Wertanlage geeignet**

10

Der Verbraucher ist **durch Aufklärung und Offenlegung** der Herkunft vor Missbrauch und Betrug zu schützen