

# PREISVERFALL GEHT WEITER

**Der Preisverfall von synthetischen Diamanten schreitet voran.**

**In den kommenden Monaten werde ein Einkaräter unter 80 Dollar kosten, schätzt Diamantspezialist Eitan Gul.**

**GZ: Herr Gul, wie schätzen Sie die aktuelle Entwicklung des synthetischen Diamanten in Deutschland ein?**

**Eitan Gul:** Wie ich vorausgesehen habe, hat der Preis für synthetische 1-Karat-Steine inzwischen die 100-Dollar-Marke unterschritten. Während die Preise anfangs noch bei 3.000 bis

**„Wie kann ich etwas verkaufen, von dem ich im Voraus bereits wusste, dass es rasend schnell an Wert verliert?“**

Eitan Gul,



4.000 US-Dollar pro Karat lagen, gehe ich davon aus, dass in den nächsten Monaten die 80-Dollar-Marke noch unterschritten wird. Synthetische Steine werden Zirkonia ersetzen und gehören zunehmend zur Modeschmuck-Kategorie, wie bei Pandora, Swarovski oder ähnlichen Marken. Synthesen werden zunehmend als Massenprodukt wahrgenommen, während natürliche Diamanten und Edelmetalle ihre Position als Wertanlage und Luxusartikel bewahren.

**Ist Ihrer Meinung nach das Thema im hochwertigen Fachhandel durch, einfach, weil mit gutem Gewissen keine hohen Margen mehr realisierbar sind?**

In meinen Gesprächen mit Fachhändlern haben viele betont, dass sie nicht mit synthetischen Diamanten arbeiten möchten. Doch die gestiegene Nachfrage der Kunden hat sie dazu bewogen,

diese Nachfrage zumindest sporadisch zu bedienen. Händler, die massiv in synthetische Kollektionen investieren, werden meiner Einschätzung nach nicht glücklich werden. Diejenigen, die zweigleisig fahren und in ihren Kollektionen natürliche und synthetische Diamanten anbieten, riskieren eine Kannibalisierung ihres Geschäfts und werden langfristig nicht glücklich damit sein. Übrigens ist es in den USA auch schon drei bis vier Jahre her, dass man mit Synthesen gute Gewinne erwirtschaften konnte.

**Stimmt Ihrer Meinung nach das Argument der SynthesenBefürworter, dass vor allem beim derzeitigen Goldpreis bestimmte Preislagen und Zielgruppen ausschließlich über den synthetischen Diamanten abgedeckt werden können?**

Es scheint wahrscheinlich, dass Synthesen langfristig den Platz von Zirkonia und stark piquierter natürlicher Ware einnehmen werden, insbesondere im Einstiegspreissegment. Für Verkäufe im Luxussegment bleiben Synthesen weniger relevant. Kunden, die in diesem Bereich investieren, suchen nicht nur ästhetische Perfektion, sondern Werte wie Seltenheit, Beständigkeit und Werterhalt – Eigenschaften, die natürliche Diamanten auszeichnen. Für den Luxusmarkt bleibt der natürliche Diamant unersetzlich, da er sowohl emotional als auch in Bezug auf Wertstabilität überlegen ist.

**Kann es grundsätzlich eine erfolgreiche Koexistenz von natürlichen und synthetischen Diamanten am POS geben?**

Es kann funktionieren, aber nur, wenn es einen



Klare Linie – Eitan Gul rät konsequent von synthetischen Diamanten ab.

zuverlässigen Diamantdetektor gibt. Nur mit einem solchen Gerät kann der Verkauf von natürlichen und synthetischen Diamanten erfolgreich funktionieren und das Vertrauen gegenüber dem Kunden erhalten bleiben. Die Diamantdetektoren von Yehuda (Dr. Watson und Sherlock Holmes), die wir in Deutschland vertreiben, sind Assure-zertifiziert. Dieses Programm ist ein Testverfahren von unabhängigen Experten für Diamant-Prüfgeräte, das zuverlässige und unabhängige Testergebnisse garantiert. Synthetische Diamanten können mit diesen Geräten demnach zu 100 Prozent sicher erkannt werden. Zudem können die Ergebnisse in der Cloud archiviert und bei Bedarf zur Dokumentation oder Nachverfolgung herangezogen werden. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Synthesen mittelfristig ansteigt, da sie vor allem von Kunden gekauft werden, die sich natürliche Diamanten noch nicht leisten können. Sobald allerdings finanzielle Mittel vorhanden sind, wird der natürliche Diamant bevorzugt.

### **Man könnte meinen, Synthesen spielen beim Verlobungsring eine größere Rolle, weil es dort oft auf die bloße Größe ankommt – man will unbedingt einen Einkaräter haben?**

Nein, so ist es nicht! Selbst De Beers hat festgestellt, dass das Geschäft mit synthetischen Verlobungsringen nicht funktioniert, und die Ringe

aus seiner Lightbox rausgenommen. Es handelt sich meiner Meinung nach oft um eine Täuschung, verschleiert durch Begriffe wie „green-made“ oder „man made“. Letztendlich ist es Greenwashing. Solche Begriffe verschleiern die Realität. Für Mode- oder Reiseschmuck mag das in Ordnung sein, aber nicht für Verlobungsringe.

### **Um was geht es dann beim Verlobungsring?**

Viele Verbraucher legen Wert darauf, dass der Diamant nicht nur optisch beeindruckt, sondern auch für Beständigkeit und Authentizität steht. Hier haben natürliche Diamanten eindeutig die Nase vorn. Der Verlobungsring steht auch für die finanzielle Sicherheit der Frau und wird als Art Mitgift gesehen. Kurz gesagt: Verlobungsringe waren schon immer qualitätsorientiert und nicht größenorientiert – in Deutschland!

### **Wären Sie Juwelier, wie würden Sie mit Synthesen umgehen?**

Als Juwelier würde ich langfristige Strategien verfolgen, die auf Qualität, Authentizität und Vertrauen basieren. Aus Verantwortung gegenüber meinen Kunden stelle ich mir die Frage: Wie kann ich etwas verkaufen, von dem ich im Voraus bereits wusste, dass das Produkt rasend schnell an Wert verliert? Mit gutem Gewissen könnte ich so etwas nicht empfehlen. Stattdessen würde ich den Fokus auf natürliche Diamanten legen, die ihre Wertstabilität und Einzigartigkeit bewahren, und meinen Kunden langfristigen Mehrwert bieten.

**Zahlreiche Lieferanten klagen über Order zurückhaltung im Handel. Wie sieht es beim Diamanten aus?** Durch den Rückgang der Preise sowohl von Synthesen als auch von natürlichen Diamanten möchte sich der Handel nicht mehr mit Ware belasten, mit der er Geld verliert. Zudem kann die Finanzierung eines gut geführten Diamantlagers von den meisten nicht mehr getragen werden. Dafür haben wir die perfekte Lösung geschaffen. Wir launchen aktuell unseren neuen Onlineshop Yakinta, eine App, die speziell für Juweliere und Goldschmiede entwickelt wurde. Juweliere und Goldschmiede können ihren Kunden in Echtzeit, mit eigenem Logo und eigenen Margensätzen, Diamanten von 0,3 bis 10 Karat aufwärts mit Bild und Video präsentieren. Sie können natürliche Diamanten 24/7 bestellen und brauchen somit keine Lagerhaltung mehr, da wir innerhalb von 24 Stunden liefern. Steine aus unserem Auslandslager benötigen lediglich acht bis zwölf Tage.

