

# DER MARKT WIRD ENGER

Eitan Gul sieht ein schrumpfendes Teilnehmerfeld bei den Anbietern von Diamanten



*Eitan Gul, Geschäftsführer des gleichnamigen Pforzheimer Diamantspezialisten, beobachtet eine Marktbereinigung auf der Anbieterseite, wie er im GZ-Interview erklärt.*

**Wie haben sich die Preise 2021 entwickelt?**

**Eitan Gul:** Die Preise für Diamanten sind je nach Kategorie teilweise kräftig gestiegen – wie von mir zu Anfang des Jahres vorausgesagt. Vor allem feine Ware ist teurer geworden. Ich sehe aber Ende des Jahres eine Stabilisierung auf dem erreichten höheren Niveau.

**Inwieweit beeinflusst der Preisverfall bei den Synthesen den Diamantmarkt?**

De Beers hat gute Arbeit geleistet und mit Lightbox die Benchmark mit 800 US-Dollar je Karat Verkaufspreis gesetzt. Synthesen werden in immer größeren Mengen, mit stetig sinkenden Kosten und dadurch fallenden Preisen auf den Markt geschwemmt. Mittlerweile hat sich, wie vom Diamantkonzern beabsichtigt, der Synthesemarkt von dem für Minensteine separiert. Beide Segmente haben nichts mehr miteinander zu tun. De Beers hat es damit geschafft, Synthesen für den Echtschmuckmarkt uninteressant zu machen.

**Wie sieht es mit Fälschungen echter Steine oder Beimischungen aus?**

Vor fünf bis sechs Jahren, als Testgeräte noch nicht so verbreitet waren, wurden vor allem bei kleiner Ware noch häufig Synthesen untergemischt. Diese Partien gingen vor allem nach Indien, China, Thailand und in die Türkei. Generell werden bei uns seit 2016 beim Wareneingang und -ausgang alle Steine gründlich mit neuester Testtechnik auf synthetische Beimischungen geprüft. Dies gilt auch für Zertifikatssteine und deren Expertisen, da in diesem Bereich bereits Fälschungen auf dem Markt aufgespürt wurden. Damit können unsere Kunden zu 100 Prozent sicher sein, dass sie die richtige Ware bekommen. Die zweifelsfreie Herkunft der Diamanten wird immer wichtiger, also die Rückverfolgung bis zur Schleiferei – und bald auch bis zur Mine. Alle unsere Partner sind RJC-zertifiziert und Sightholder bei De Beers und Alrosa. In dieser Kette kann sich keiner erlauben, unkorrekt zu handeln, sonst ist er raus aus dem Geschäft. Da die Ansprüche an die Transparenz steigen, wird der Club der Anbie-

ter, die sichere Quellen versprechen, auch kleiner. Denn das fünfte C, welches für „Confidence“, sprich „Vertrauen“, steht, mit Leben zu füllen, erfordert massive Investitionen in Technik, Software und Manpower. Compliance, nach strengen Richtlinien zu arbeiten, kostet zudem Geld.

**Wie wichtig ist Liquidität?**

Auch da lichtet sich das Anbieterfeld. Dank unseres großen Lagerbestands fungieren wir für unsere Kunden bereits als Diamantbörse, wir können alles innerhalb von 24 Stunden liefern. Unsere Preise sind transparent und erlauben vernünftige Spannen.

**„Da die Ansprüche an die Transparenz steigen, wird der Club der Anbieter, die sichere Quellen versprechen, kleiner.“**

**Eitan Gul**, Geschäftsführer

**Was raten Sie Juwelieren und Herstellern?**

Schaut genau, woher die Ware kommt. Denn letztlich müssen alle ihren Kunden Rede und Antwort stehen, aus welchen Quellen die Steine stammen. Top-Juweliere und Luxusmarken achten bereits auf die Herkunft, belegt durch zertifizierte Ketten.

Axel Henselder

→ [www.gul.de](http://www.gul.de)