



# OHNE DIGITALE ANBINDUNG GEHT ES NICHT

*Eitan Gul, Geschäftsführer von A. Gul aus Pforzheim, sieht die Zukunft vor allem in der Digitalisierung der kompletten Wertschöpfungskette, wie er im GZ-Interview erklärt.*

## Wie entwickeln sich die Preise für Diamanten?

**Eitan Gul:** Rohsteine haben sich deutlich verteuert. De Beers, Alrosa und auch die kanadischen Minenbetreiber haben die Preise angehoben. Die Nachfrage ist gut und die Förderkosten, zum Beispiel bei Energie, steigen. Auch die Investmentnachfrage befeuert derzeit den Markt. Je nachdem, wie das Weihnachtsgeschäft ausgeht, können die Notierungen auch in naher Zukunft weiter zulegen. Ich sehe erst im kommenden Januar oder Februar Chancen für eine Stabilisierung.

## Gibt es bereits Engpässe?

Ja, bei hochwertigen Steinen gibt es Nachschubprobleme, da die Nachfrage sich schneller erholt als die Schleifereien liefern können. Hinzu kommt aktuell das indische Lichterfest Diwali. Ab Ende Oktober haben die Schleifereien für 20 Tage geschlossen. Davor hatte Corona die Produktion unterbrochen. Da die meisten Diamanten in Indien geschliffen werden, wirkt sich das auf das Gesamtangebot aus. Ich denke, dass erst im nächsten Jahr der Markt wieder ins Gleichgewicht kommt.

## Werden alle Marktteilnehmer die Veränderungen überleben?

Es werden entlang der Wertschöpfungskette viele Anbieter verschwinden, was den Markt noch enger macht. Hauptgrund ist die fehlende Technik. Abnehmer erwarten eine digitale Anbindung des lieferbaren Steinangebots an ihre IT. Heute werden die Steine just in time online geordert, sobald ein Kundenauftrag für ein bestimmtes Schmuckstück vorliegt. Die meisten Händler weltweit können das nicht leisten. Deshalb sind auch klassische Diamantbörsen überflüssig geworden, da sie nicht mehr richtig in der Lage sind, ihre traditionelle Aufgabe zu erfüllen: Diamanten zu verteilen.

## Spielen bei der Digitalisierung der Wertschöpfungskette auch Themen wie Nachhaltigkeit und Herkunft eine Rolle?

Ja, sicher. Die digitale Kontrolle über die gesamte Pipeline wird immer wichtiger. Außerhalb dieser Pipeline gibt es kaum noch ernste Nachfrage von bedeutenden Akteuren. Wir können Nachhaltigkeit garantieren, da wir RJC-zertifiziert sind. Wir kaufen ausschließlich aus zertifizierten Quellen. Unsere Abnehmer sind teilweise gleichfalls zertifiziert und benötigen bei Bedarf den zweifelsfreien Nachweis über die Herkunft des Steines. So können wir garantieren, ob er von De Beers, Alrosa oder aus Kanada kommt. Das ist ein riesiger Verwaltungsaufwand und kann nur über eine Datenbank und einen digitalen Workflow von der Mine bis zum POS gelöst werden.

Fotos: Shutterstock



**„Die Lieferfähigkeit trennt die Spreu vom Weizen, denn viele Anbieter haben nicht die Ware, die sie in ihren Datenbanken gelistet haben.“**

Eitan Gul, Geschäftsführer

## Gewinnt das Lager an Gewicht?

Die Lieferfähigkeit trennt die Spreu vom Weizen, denn viele Anbieter haben nicht die Ware, die sie in ihren Datenbanken gelistet haben. Wir verfügen über einen riesigen Bestand an Kleinware und Zertifikatssteinen, kaufen ständig nach und können über Nacht liefern. Wir übernehmen so die Aufgaben einer Diamantbörse.

## Wie geht es weiter?

Wir lancieren Anfang nächsten Jahres eine neue B-to-B-online-Börse für unsere Kunden und eine Website. Damit bieten wir ein White-Label-System, mit dem unsere Partner unter ihrem Namen mit ihrer Marge unser Diamantangebot offerieren können.

→ [www.gul.de](http://www.gul.de)

## FAZIT

Das hat Zukunft, weil ...

... Gul zeigt, wohin die Reise bei der Digitalisierung der kompletten Wertschöpfung in der Diamantbranche geht.