

# „STURM KANN ICH“

*Dass einer der bedeutendsten Diamanthändler in Deutschland ausgerechnet in Pforzheim sitzt, kommt nicht von ungefähr. „Ohne Trauringe wären wir nicht groß geworden“, sagt Eitan Gul, Inhaber von A. Gul.*

Dass etwas nicht rundläuft am bestehenden System, das ihm sein plötzlich erkrankter Vater 1974 im Alter von gerade mal 19 Jahren übergeben hatte, hatte Eitan Gul bereits bei den ersten Kundenterminen bemerkt. Ausgestattet mit einem Koffer voller kleiner Steine, sah er sich Münchner Goldschmieden gegenüber sitzen, die in Seelenruhe Stein für Stein begutachteten. Er fragte sich, was das für ein Geschäftsmodell sei – eher ein „Zufallsgeschäft“. Obwohl er eigentlich Medizin studieren wollte, absolvierte er in Pforzheim sein Wirtschaftsstudium und war oft mit Koffer in der Vorlesung, um danach zum Kunden zu fahren.

Es kam ein weiterer unerwarteter Lehrmeister hinzu. Rudolf Auerbach-Fröhling, Inhaber der Trauringmanufaktur Gerstner. Auch er war einer der Kunden, die nach alter Kaufmannstradition im Einkauf ihre Chance sahen und jeden Stein begutachteten. Was Auerbach-Fröhling störte, waren die unterschiedlichen Schlitze, die damaligen Qualitätsstandards waren für die Herstellung zu ungenau. An einen reibungslosen Produktionsablauf war nicht zu denken. Dieses Problem wurde für Gul zur Aufgabe – und letztlich zur Marktberechtigung. Eitan Gul beschaffte Erdbeerkuchen, kalibrierte Ware und Gerstners Probleme waren beseitigt. Der Grundstein des Diamant-Service-Unternehmens Gul war gelegt. Auch heute noch weicht sein Business-Modell nicht von dieser Grundidee ab. Wenn Gul etwas auf den Markt bringt, ist es entweder neu oder im

Sinne des Kunden konsequent zu Ende gedacht. Bunte Diamanten, die durch Erhitzen ihre Farbe erhielten, kamen erst ins Gul-Sortiment, als Qualität, Schliff und Stückzahl gesichert waren. Wenn, dann richtig. Sonst nicht.

In Zeiten, in denen Diamanten online überall zu haben sind, ist es nicht die Ware selbst, die dem Unternehmen seine Daseinsberechtigung gibt. „Diamanten sind nicht exklusiv“, sagt Gul. Mehr noch: „Meine Ware ist wie Zucker.“ Sie ist Basis, sie ist unverzichtbar, aber im Kern nicht einzigartig.

Selbstredend, dass Gul nicht nur Standard-Zucker anbietet, sondern so ziemlich jede Qualität zwischen einem halben Punkt und 20 Karat. Wenn sich Juweliere, Goldschmiede oder auch andere nichts auf Lager legen, dann hat Gul es. Dies ist womöglich der zentrale Punkt: Guls Business fußt auf dem Vorhandensein der Steine. Längst sind nicht alle Online-Angebote reell, geschweige denn schnell verfügbar. Guls Stärke ist sein großes Lager. Trotzdem aber setzt Gul nicht das Produkt, sondern den Service in den Mittelpunkt. Sei es die perfekt kalibrierte Ware, seien es die täglichen Kurierfahrten zu den Kunden, die Möglichkeit der Auswahl oder der B2B-Shop in Echtzeit. All dies ist Teil des Service, den knapp 20 Mitarbeiter in Pforzheim jeden Tag hochhalten. Die Maxime hierbei lautet: Gul macht per se alles möglich. Eitan Gul: „Der Kunde bekommt bei uns alles, wenn er es wertschätzt.“

Eitan Gul ist seit 50 Jahren im Diamantbusiness. Dass er heute zu den Großen im Land zählt, hat er auch Pforzheim und seinen Trauringproduzenten zu verdanken



Auch das Diamantbusiness ist ein People-Business. Es geht um die Menschen dahinter. Sie treffen die zentralen Entscheidungen, die sich dann als Meilensteine herausstellen oder nicht. In den 50 Jahren hat Gul schon viele Krisen erlebt und überlebt. „Sturm kann ich“, sagt Gul. Die Erkenntnis der Lehman-Brothers-Krise 2008 hieß für ihn: Mach dich unabhängig von Banken. Der Erkenntnisgewinn der aktuell übergroßen Mitbewerber auf den weltweiten Diamantplattformen lautet: Verkaufe, was du tatsächlich hast.

Die aktuelle Situation auf dem Diamantmarkt redet Gul nicht klein. Der weltweite Gesamtmarkt sei 2023 um rund 50 Prozent eingebrochen, sagt Gul. 30 Prozent würden auch nie wieder zurückkommen. Billige Ware würde gar nicht mehr gefördert, weil der US-Markt kein Interesse mehr habe. „Wir strampeln. Ganz klar“, sagt Eitan Gul. Die aktuellen Herausforderungen seien vielfältig, „dreidimensional“, nennt er es. Trotzdem aber bereitet dies dem Pforzheimer Diamantkönig keine schlaflosen Nächte. In 50 Jahren hat er gelernt, auch in Krisenzeiten gelassen zu reagieren und keine hektischen Entscheidungen zu treffen.

Ein weiteres Ruhekitzen sind Trauringe. Ein traumhaft konstanter Geschäftszweig. Jedes Jahr garantierte 350.000 bis 400.000 Hochzeiten in

Deutschland. Nach eigenen Angaben macht Gul rund 70 Prozent seines Umsatzes der kleinen Ware mit Trauringlieferanten.

Und was macht schlussendlich einen guten Diamanthändler aus? „Handeln heißt, mehr zu wissen als andere.“ Eitan Gul hört das Gras wachsen in Bezug auf die Entwicklungen am Gesamtmarkt, in Deutschland und in Pforzheim. Nur eine Sache ist ihm entgangen – dass ihm seine Mitarbeiter zum 70. Geburtstag eine riesige Überraschungsparty organisiert haben.

Ulrich Voß

→ [www.gul.de](http://www.gul.de)

### English Abstract

#### *“I CAN HANDLE STORMS”*

*Eitan Gul has been trading diamonds in Pforzheim for half a century. One of his specialities is his “safety net” – the steady wedding ring business, which guarantees 350,000 to 400,000 weddings per year and provides him with his most important basic turnover for small gemstones.*