

*»Diamanten - wie viel Mystik, Abenteuer und Luxus stecken in diesem Wort. Seit jeher gelten die Edelsteine als Inbegriff von Reichtum und sind Symbol für Perfektion und Unvergänglichkeit. Nur zu verständlich, dass die Edelsteine nicht nur als Schmuck genutzt, sondern auch als Vehikel der Geldanlage verwendet werden. Doch der Kauf eines bestimmten Steins ist nicht einmal für Profis ganz leicht, denn jeder Diamant ist ein Unikat. Wer sein Anlageglück also nicht an einen einzelnen Stein binden möchte, sollte am besten gleich einen ganzen Beutel voller Diamanten kaufen. Das geht inzwischen auch mit Fonds. Die funkeln zwar nicht so herrlich, wie einer der Edelsteine, die Rendite wird aber dennoch glänzend sein.«*

# Diamanten auf Papier

## Von der Mine ins Depot

Jürgen Ræke, Berenberg Private Capital GmbH

Wer denkt bei Diamanten nicht gleich an *Marilyn Monroe*, die „Diamonds are a girls best friend“ ins Mikrofon hauchte? Ohne Emotionen geht nichts, bei dieser sonst so harten Materie. Denn um als Edelstein zu gelten, muss ein Mineral ausreichend hart, transparent und selten sein. Der Diamant nimmt in all diesen Kategorien eine herausragende Stellung ein: Er ist deutlich härter als jedes andere, natürlich vorkommende Material; sogar gegenüber den meisten Chemikalien ist er unempfindlich. Die wichtigsten Wertkriterien sind Transparenz, gleichmäßige Kristallform, Größe und Farbe, Qualität des Schliffs und Einschlüsse. Zudem ist jeder Diamant einzigartig, keiner ist wie der andere. Jeder einzelne Stein muss daher individuell geplant und bearbeitet werden, damit er höchste Brillanz erreicht, beim Schleifen möglichst wenig Gewicht einbüßt und auf diese Weise einen maximalen Wert erzielen kann. Mit 3.106 Carat, das entspricht 621,2 Gramm, ist der Cullinan der bislang größte jemals gefundene Diamant.

*Diamonds are a girls best friend - aber auch Anleger finden Gefallen daran*

### Diamanten – ein Naturprodukt

Diamanten sind vor rund vier Milliarden Jahren im Inneren der Erde entstanden und bestehen aus reinem Kohlenstoff. Die Kristallisation von Diamanten geschah bei Temperaturen von etwa 1.500 Grad Celsius und ein Druck von etwa 70.000 technische Atmosphären – ein Druck, den der Eiffelturm erzeugen würde, wenn er auf der Fläche nur einer Hand stehen würde. Solche Bedingungen waren nur in einer Tiefe von 130 bis 200 Kilometern möglich – in abkühlendem, flüssigem Magma. Dass die Diamanten aus dieser Tiefe Richtung Erdoberfläche gelangten, ist Vulkanausbrüchen zu verdanken. Die Diamanten transportierenden Vulkanschlote – so genannte Kimberlit-Pipes – gibt es auf fast allen Kontinenten.

*Vulkanschlote bringen die Edelsteine noch ganz roh an die Erdoberfläche*

Bis ins 18. Jahrhundert war aber Indien der einzige Diamantenlieferant weltweit. In über 2.000 Jahren lieferten die indischen Fundstätten insgesamt etwa zwölf Millionen Carat Diamanten. Anfang des 18. Jahr-

hunderts stießen Goldsucher dann in Brasilien zufällig auf Diamanten und die Südamerikaner avancierten sehr schnell zum wichtigsten Diamantenproduzenten der Welt. In 150 Jahren intensiven Abbaus produzierte Brasilien etwa 16 Millionen Carat Rohdiamanten.

## Afrika im Diamantrausch

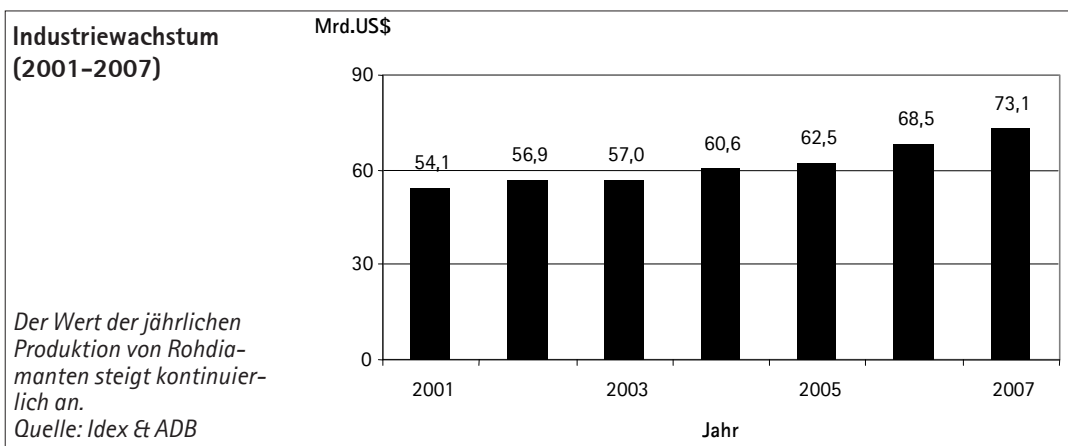
*Globaler Wettlauf um den größten und die meisten Diamanten*

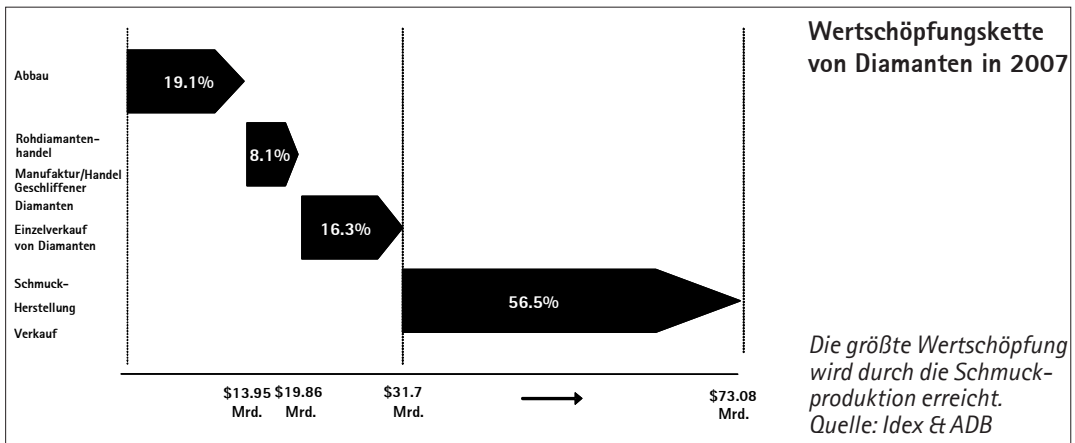
Im Jahr 1867 entdeckten Kinder in der südafrikanischen Nordkap-Provinz den ersten Diamanten Afrikas. Dieser Fund leitete einen grundlegenden Wandel des Marktes ein. Nur 13 Jahre später hatte Afrika Brasilien als weltgrößten Diamantenproduzenten überholt. Die fast täglichen Meldungen von neuen Pipes und großen Diamanten lösten einen regelrechten Diamantrausch aus.

Vom späten 19. bis zum Ende des 20. Jahrhunderts beherrschte die De Beers-Gruppe mit fast 90% aller gehandelten Rohdiamanten den Diamantenmarkt. Heute ist aus dem Quasi-Monopol ein Oligopol geworden. Heute ist der Markt hoch industrialisiert und globalisiert mit den wichtigsten Minenproduktionen in Afrika, Australien, Kanada und Russland, Handels- und Polierzentren in Indien, China, den USA, Belgien und Israel sowie Schmuckherstellung mit Schwerpunkt in China, Indien, Italien und der Türkei.

*Diamantenproduktion und Wertschöpfung wird industrialisiert*

Von 2001 bis 2007 stieg die weltweite Rohdiamantenproduktion von 117 auf 175 Millionen Carat. Ungeachtet des strukturellen Wandels herrscht aber noch das selbe Wertschöpfungs-Prinzip der „Diamond Pipeline“ – von der Mine über den Rohsteinhandel zur Verarbeitung und dem Handel mit polierten Diamanten bis hin zu Schmuckherstellung und -handel.





Der Wert von Diamanten entsteht dabei durch einen immer stärker industrialisierten Prozess der Wertschöpfungskette. Die Bergwerke generierten 2007 durch den Abbau weltweit 13,95 Mrd. US-Dollar (19,1%). Rohdiamantenhandel, Manufaktur/Handel geschliffener Diamanten tragen 5,91 Mrd. US-Dollar (8,1%) bei. Dem Einzelverkauf von Diamanten wird ein Anteil von 11,92 Mrd. Dollar (16,3%) zugesprochen und der Schmuckherstellung und dem Verkauf 41,3 Mrd. Dollar (56,5%) vom gesamten Wert.

### Von tief unten bis ans Licht

Die Zeiten, in denen Vorkommen zufällig entdeckt wurden, sind längst vorbei. Heute beginnt die professionelle Suche in der Regel mit der Erforschung des Geländes aus der Luft – zum Teil per Satellit. Trotz aller Innovationen vergehen durchschnittlich immer noch fünf bis acht Jahre von der ersten Identifizierung eines Zielgebietes bis zum kommerziellen Betrieb einer Mine.

*In der Diamantindustrie wird heute nichts mehr dem Zufall überlassen*

Diese langen Vorlaufzeiten gehen mit hohen Investitionen einher: Kosten für die Erkundung, für den Aufbau der Mine und die Fördertechnik, für Lizenzen und Exportrechte und ökologische Vorgaben. Wie hoch die anfänglichen Investitionen jeweils sind, hängt neben den natürlichen Gegebenheiten, den Arbeitskosten vor Ort, dem Grad der Automatisierung und vor allem von der Art der Förderung ab.

Je nach Art der Lagerstätte erfordert die Förderung von Diamanten entweder über- oder untertage. Der Untertagebau ist mit erheblich größeren Anlaufzeiten und Kapitalaufwand verbunden. Der Förderprozess ist rein mechanisch. Es ist auch möglich, Vorkommen auf dem Meeresgrund in Tiefen von bis zu 200 Metern zu fördern. Dabei wird

*Diamanten werden sogar am Meeresgrund in 200 Metern Tiefe geschürft*

ausschließlich Geröll und Sand in enormen Dimensionen abgebaut. Denn im Durchschnitt enthält eine Tonne Kimberlit nur 0,5 Carat an Diamanten – und die gilt es zu extrahieren.

## Die vier C - Carat, Color, Clarity und Cut

*Eine bewährte Formel  
bestimmt den Wert  
jedes einzelnen Steins*

Nach der Auslese ist die Erfahrung von Experten gefragt. Diese sehen sich jeden einzelnen Diamanten an und sortieren zunächst die qualitativ minderwertigen Industriediamanten aus: Diese werden zur Beschichtung von Schneid- und Bohrwerkzeugen verwendet. Die zur Schmuckherstellung geeigneten Rohdiamanten mit Edelsteinqualität werden nach Kategorien – Gewichte (Carat), Farbe (Color), Schliff (Cut) und Reinheit (Clarity) – geordnet, auch genannt die „vier C“.

Das wichtigste Maß ist das Gewicht. Ein Carat entspricht 200 Milligramm (0,2gr). Der Caratpreis steigt exponentiell mit der Größe – denn je größer die Diamanten, umso seltener sind sie. Für den Preis entscheidend ist aber auch die Farbe. Die meisten Diamanten sind blassgelb – verursacht durch eingelagerte Stickstoffatome. Die Abstufungen sind fließend und nur mit geschulten Augen unter speziellen Tageslichtlampen zu beurteilen. Neben den farblosen können die sehr seltenen „fancy colors“ sogar noch höhere Preise erzielen. Besonders bekannt geworden sind die rosa- bis burgunderroten Diamanten aus der Australischen Argyle-Mine, für die in den letzten Jahren durchschnittlich der 25-fache Preis entsprechender farbloser Diamanten gezahlt wurde. Diamanten unterscheiden sich aber auch durch winzige, fürs bloße Auge häufig kaum sichtbare, Einschlüsse. Bei der Planung und Wertbestimmung ist die Größe der Einschlüsse entscheidend. Je höher die Reinheit, desto wertvoller ist der Diamant. Schließlich der Schliff: Im Laufe der Zeit haben sich viele verschiedene Schliffe entwickelt, etwa Herzschliffe, Tropfen oder Ovals. Für den Wert ist entscheidend, ob der Schliff dem Stein Brillanz und Leuchtkraft verleiht. Dabei kommt es auf Proportionen, Symmetrie und Ausführung des Schliffes an.

## Sicherheit und Transparenz

*Internationale Zertifikate  
sollen den Handel von "Blut-  
Diamanten" begrenzen*

Zur Geschichte der Diamanten gehört auch die Frage nach der unbedenklichen Herkunft, also die Diskussion um „Blut-Diamanten“. So werden Diamanten bezeichnet, die in Konfliktgebieten meistens illegal geschürft und verkauft werden, um Rebellengruppen zu finanzieren. Um den Handel damit zu unterbinden, haben Regierungen, die Diamanten-Industrie und die Vereinten Nationen das Kimberley Process Certification System ins Leben gerufen. Dieses Verfahren ist ein ver-

pflichtendes System, bei dem sich alle Beteiligten umfangreichen Vorschriften unterwerfen, um einwandfreie Rohsteinlieferungen zu garantieren und somit die Erlaubnis zu bekommen mit Diamanten handeln zu dürfen. 48 Teilnehmer haben sich zu diesem Selbstregulierungsmechanismus verpflichtet. Hierüber werden 99,8% der weltweiten Rohdiamantenproduktion abgedeckt.

## Produktion und Produzenten

Obwohl sich die weltweite Produktion seit 1980 verdreifacht hat, bleiben Rohdiamanten ein knappes Gut. Mehr als 12.000 Kimberlit-Vorkommen wurden in den vergangenen 25 Jahren entdeckt, aber weniger als ein Prozent wurden zum Zeitpunkt ihrer Entdeckung als wirtschaftlich eingestuft. Experten gehen davon aus, dass man das derzeitige Produktionsniveau allenfalls aufrechterhalten kann. Industrieprognosen sagen sogar voraus, dass die Nachfrage in fünf bis zehn Jahren das Angebot um 30% übersteigen wird.

*Viele Diamant-Vorkommen können nicht wirtschaftlich ausgebeutet werden*

Neben De Beers gibt es auch weitere Produzenten, die ihre Diamanten direkt verkaufen. Die größte ist Alrosa in Russland, gefolgt von der Rio Tinto (Australien), sowie BHP Billiton und Harry Winston (Kanada). Obwohl es in mehr als 25 Ländern Diamantenminen gibt, kommt das Gros der weltweit produzierten Steine dieser Lieferanten aus nur sieben Ländern. Russland, Kanada, Botswana, Kongo, Südafrika, Australien und Angola trugen 2006 wertmäßig 88% und in Bezug auf das Volumen 96% der weltweiten Diamantenproduktion bei.

## Der Markt: Die Nachfrage wird wichtiger

Seit einigen Jahren ändern sich die Marktstrukturen gewaltig: Der Markt ist immer mehr nachfrage- statt angebotsgesteuert. Die großen Akteure der Branche kontrollieren mehr als 90% des Marktes, und 65% der Rohware werden heute per Allokation verkauft. Beim Allokationsverfahren dürfen hauptsächlich so genannte „Sightholder“ Rohdiamanten kaufen. Sightholder sind ausgewählte weltweit agierende Diamantenhändler. Von den weltweit etwa 1.500 registrierten Diamanthandelsunternehmen haben im Jahr 2008 nur 79 diesen Sightholder-Status.

*Eine geschlossene Gesellschaft, die allmählich nach neuen Regeln spielt*

Geschätzte 20% der weltweit gehandelten Rohdiamanten werden dann ausgewählten Kunden per Versteigerung angeboten. Nur ein kleiner Teil von 15% der Rohdiamanten wird auf dem sogenannten „freien Markt“ angeboten – was aber nicht heißt, dass jeder diese Diamanten kaufen darf: Nur registrierte Käufer sind zugelassen.

Zudem waren lange Zeit Diamantenhandel und -verarbeitung strikt getrennt, doch diese Trennung löst sich inzwischen mehr und mehr auf. Stattdessen gibt es immer mehr Unternehmen, die alle drei Geschäftszweige, wie Rohsteinhandel, Bearbeitung und Handel, kombinieren und sich auf eine Diamantenart spezialisieren.

*Preise steigen an, weil die Nachfrage schneller als das Angebot wächst*

Die Preise für Rohdiamanten sind seit 2003 kontinuierlich gestiegen – allein von 2003-2007 um durchschnittlich 8% pro Jahr. Zuvor waren sie über zehn Jahre relativ stabil, weil große Lieferanten ihre Lager räumten. Für die kommenden Jahre gehen Prognosen von einer über das Angebot hinaus gehenden Nachfrage und damit von weiter steigenden Preisen aus.

### Vom Rohdiamanten bis zum perfekten Schliff

Schönheit und Wert des geschliffenen Diamanten liegen in der Harmonie von Glanz, Lichtbrechung, Reflexion, Farbstreuung und Bewegungsbrillanz. Denn während ein Rohstein nur 17% des Lichtes reflektiert, können es bei geschliffenen Diamanten nahezu 100% sein. Um dieses Ideal zu erreichen, sind handwerkliche Fähigkeiten und physikalische Kenntnisse gefragt. Denn der Schliff soll möglichst viel Gewicht erhalten und gleichzeitig so viele Einschlüsse wie möglich eliminieren. Jeder Stein wird dazu genau analysiert und vermessen. Die Experten können dafür speziell entwickelte computergestützte 3-D-Programme nutzen, mit denen alle Möglichkeiten der Bearbeitung simuliert und durchgerechnet werden. Ziel der Planung ist eine maximale Wertsteigerung.

*Anleger sollten stets auf die anerkannten Gütesiegel achten*

Nach dem Schleifen und Polieren wird jeder Diamant nach den „Vier C“ bewertet und klassifiziert. Bei größeren Diamanten ab einem Gewicht von etwa 0,47 Carat beauftragen die Diamantäre dazu in der Regel unabhängige Prüflabore. Die international anerkannten sind das Gemological Institute of America (GIA), der HRD Antwerp, das International Gemological Institute (IGI), die American Gem Society und das European Gem Lab. Sie stellen Gutachten aus, aus denen die Beurteilung der „Vier C“ hervorgeht, und auf denen identitätssichernde Daten vermerkt sind. Außerdem muss aus den Expertisen hervorgehen, dass es sich bei dem Stein um einen natürlichen Diamanten handelt.

### Wettbewerb um die besten Schleifer

Um Diamanten perfekt zu bearbeiten, müssen vor allem ausreichend und qualifizierte Arbeitskräfte verfügbar sein. Aufgrund der vergleichs-

weise teuren Arbeitskraft ist die Bedeutung der traditionellen Bearbeitungszentren wie Belgien oder Israel in den vergangenen 30 Jahren zurückgegangen. Daneben hat sich Indien etabliert, das heute mehr als die Hälfte aller geschliffenen Diamanten produziert. Immer mehr polierte Diamanten kommen außerdem aus China.

## Vom Schliff zum Schmuck

Auf dem langen Weg der Diamanten von der Mine an den Finger, sind Schmuckherstellung und -verkauf die wichtigsten wertsteigernden Abschnitte. Diamanten gelten als ultimatives Symbol für unvergängliches, strahlendes Liebesglück. Insbesondere in den USA gehören die Edelsteine daher zu nahezu jeder Verlobung. In Shanghai gehören Diamanten heute zu acht von zehn Hochzeiten. Dabei war Diamantschmuck in China bis vor wenigen Jahren noch unbekannt.

*Das größte Nachfragewachstum ist in Asien zu verzeichnen*

Insgesamt macht Diamantschmuck wertmäßig heute fast die Hälfte des weltweit verkauften Schmucks aus. Zum größten Schmuckhersteller hat sich Indien entwickelt – und dabei den traditionellen Schmuckzentren nach und nach Marktanteile abgenommen. Hunderte mittelständischer Manufakturen produzieren heute sowohl Gold- als auch Diamantschmuck für das In- und Ausland. Die Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte und eine große Schmucknachfrage im Inland kamen dem Standort dabei ebenso zugute wie die Tatsache, dass Indien inzwischen auch der größte Standort für Diamantenbearbeitung ist.

## Wertschöpfungskette verlängern

Historisch bedingt ist die Schmuckherstellung ein sehr kleinteiliger Markt. Doch auch das ändert sich gerade. Zum einen kaufen Schmuckvertriebe und – hersteller am anderen Ende der Wertschöpfungskette, Handels- und Bearbeitungsunternehmen zu, um ihre Diamantenversorgung zu sichern. Zum anderen dringen große Minen- und Handelsunternehmen in Schmuckherstellung und -vertrieb vor. Schmuckhersteller müssen deshalb sehr viel mehr unterschiedliche Produkte fertigen können, und auch immer schneller neue Designs in kleineren Mengen produzieren, um mit den großen Designtrends Schritt zu halten.

*Schmuckhersteller haben immer öfter mit großen Minenunternehmen zu tun*

Auf Seite der Händler sind die unabhängigen kleinen oder mittelgroßen Familienbetriebe mehr und mehr großen, internationalen Ketten wie Escada, Tiffany, Graaf, Harry Winston oder Cartier gewichen. Im Zuge der Globalisierung kaufen diese ihren Schmuck – zudem unabhängig vom Standort – bei dem für sie besten Hersteller ein. Der Wett-



bewerb zwischen den Schmuckherstellern hat sich deshalb verschärft und zwingt zu effizienterer Produktion bei hohen Qualitäts- und Servicestandards. Aus den traditionellen Kunsthandwerksbetrieben gehen daher mehr und mehr industriell arbeitende Unternehmen hervor.

## Der letzte Schritt zum Kunden

*Neue Handels- und Vertriebswege beschleunigen den Markt*

Zudem haben sich in den vergangenen Jahren neue Formen des organisierten Einzelhandels heraus gebildet: Malls, in denen sich internationale Ketten und Marken niederlassen, ebenso wie der verstärkte Handel über das Internet. All diese Formen des Verkaufs dürften die Schmucknachfrage in den kommenden Jahren nachhaltig steigern.

Im Jahr 2005 wurde weltweit Schmuck im Wert von 146 Milliarden US-Dollar verkauft – Diamantschmuck machte davon fast die Hälfte aus. Die USA und Japan sind die größten Absatzmärkte. Aber Indien, China und der mittlere Osten holen stark auf. Der Schmuckmarkt in Indien und China wuchs in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich um jährlich 9,6%. Dieses Wachstum wird weiterhin anhalten. So schätzen Experten, dass allein in China die Nachfrage nach Luxusgütern wie Diamantschmuck bis 2010 um 25% empor schnellen wird und dass China in den kommenden Jahren Japan als zweitgrößten Konsumenten von Diamantschmuck einholt.

## Investitionsmöglichkeiten auch in Fonds

*Anleger können neben den Edelsteinen auch Fonds kaufen*

Diamanten sind Unikate. Darum gibt es auch keinen Terminhandel. Denn während eine Feinunze Gold genau definiert und austauschbar ist und somit ein Marktpreis existiert, gilt das selbst für den Eincaräter nicht. Dennoch gibt es für Anleger neue Möglichkeiten, von den zu erwartenden Preissteigerungen bei Diamanten zu profitieren – auch ohne sich direkt einen bestimmten Edelstein zu kaufen.

So wurde im Juni 2008 der erste Diamanten-Fonds von einer kürzlich eingetragenen Investmentfirma, der Diamond Circle Capital, an der Londoner Börse gelistet. Der geschlossene Fonds hat 100 Mio. US-Dollar eingesammelt und plant, geschliffene Diamanten der höchsten Güte zu erwerben. Voraussichtlich wird das Portfolio die wertvollen weißen oder die farblich seltenen Diamanten beinhalten und auf Preissteigerungen spekulieren. Weitere Fonds-Investments sind in Planung.

Ein vielversprechendes Investment mit einem sehr interessanten Ansatz bietet der „Diamond Value Chain“. Der Fonds wurde durch eine

Tochtergesellschaft der renommierten Antwerp Diamond Bank NV (ADB), der weltweit zweitgrößten Diamantenbank für institutionelle Private Equity Investoren aufgelegt. Die Antwerp Diamond Bank ist eine Tochtergesellschaft der belgischen KBC Banken und Versicherungsgruppe und hat auf Basis ihrer mehr als 70-jährigen Expertise in der Finanzierung von Diamanten-Handelstransaktionen und ihres exzellenten Netzwerk mit Niederlassungen in verschiedenen Diamantenzentren einen effektiven Zugang zu potentiellen Zielunternehmen.

## Chancen für Private Equity Fonds

Da der Markt noch über hohe Eintrittsbarrieren, antiquierte Handels- und Finanzierungsstrukturen verfügt und von zahlreichen Ineffizienzen geprägt ist, bestehen beste Voraussetzungen für Private Equity Gesellschaften, spürbare Mehrwerte zu generieren. Während Miningesellschaften noch keinen Zugang zum Schmuckhandel haben und an den internationalen Großhandel Rohsteine verkaufen muss, kauft der Juwelier seine benötigten Diamanten im nationalen Großhandel. Zwischen den einzelnen Handelsstufen existieren hohe Margen, die der Fonds unter Ausschluss diverser Stufen generieren will.

*Vor allem Spezialisten werden in dem intransparenten Markt Synergien heben*

Zusätzlich steigt der Wert akquirierter Unternehmen, weil diese durch die Integration ins Portfolio Zugang zu den anderen Stufen der Wertschöpfungskette erhalten. Der Prozess vom ersten Kontakt bis hin zur Akquisition ist präzise definiert. Neben der ADB Private Equity Research und der ADB Private Equity Limited werden auch verschiedene Private Equity Dienstleister in allen für die Industrie relevanten Staaten involviert. Die ADB wird in allen entscheidenden Phasen des Prüfungs- und Akquisitionsprozesses einbezogen.

Ziel des Fonds und zentraler Aspekt der Investmentstrategie ist, die gesamte Wertschöpfungskette der Diamantenindustrie in einen Fonds zu integrieren, So wird der Fonds in verschiedene Bereiche innerhalb der Wertschöpfungskette der Diamantenindustrie investieren. Die strategische Basisallokation besteht aus Mininginvestments (20%); Rohsteinhandel, Schliff sowie Handel mit geschliffenen Steinen (40%) sowie Juwelierproduktion, Groß- und Einzelhandel (40%).

*Erstrebenswert ist, an der ganzen Wertschöpfungskette zu profitieren*

Besonders interessant für deutsche Anleger: In Deutschland ist ein geschlossener Fonds geplant, der in den oben genannten Private Equity Fonds investiert. Damit könnten risikobereite Privatanleger bereits ab 20.000 Euro an diesem spezialisierten, hochinteressanten Markt teilnehmen.