



Juwelier Jean-  
Pierre Reichstein

### Das Dezibel-Prinzip

Reichstein ist mit der mondänen Welt des Schmucks und deren klingenden Markennamen sehr vertraut. Deren Preziosen werden ihm täglich als Reparaturen auf den Ladentisch gelegt, wie heute auch von Frau Sophie von Edelthal. „Herr Reichstein, Sie haben doch so viele schöne Edelsteine! Können Sie mir bitte schnell wieder einen hellgrünen Stein in diesen Ring einsetzen? Ich hänge so sehr an diesem Ring. Mein Mann hat ihn mir letztes Jahr von seiner langen Geschäftsreise aus Asien mitgebracht.“

Reichstein schaut den Ring und Frau von Edelthal an. Herr von Edelthal wird wohl vor dem Abflug in Bangkok noch sein Gewissen beruhigt haben, denkt er und hätte den Ring am liebsten direkt zum Altgold geworfen. „Frau von Edelthal, für Sie erledige ich doch selbstverständlich gerne jeden Service. Ich werde Ihnen telefonisch umgehend eine Offerte machen.“

Edelsteinschleifer Edgar Schleifstein misst die verkümmerte Fassung des Ringes aus und studiert den Schliff der gefassten Amethysten und Citrine. „Herr Reichstein, ich benötige etwa vier Stunden, um einen solchen unregelmässigen Schachbrettschliff auf einen Peridot-Tropfen hinzukriegen, damit er den übrigen Steinen im Ring ähnlich wird.“

„Grüezi Frau von Edelthal. Der Ersatz des Peridots, Material und Arbeit werden 1200 Franken kosten.“ „Danke Herr Reichstein. Ich muss den Ring aber in einer Woche wieder haben. Ich will ihn beim Segeltörn mit meinem Mann in der Karibik unbedingt dabei haben. Verstehen Sie das Herr Reichstein?“ Nein, aber die Kundin ist Königin, denkt Reichstein zähneknirschend und setzt umgehend den 24-Stunden-Dienst der Edelsteinhändler, -schleifer und -fasser in Bewegung. Alle überlebenswilligen Handwerker der Schmuckbranche, Reichstein inklusive, sind sich ja an das Dezibel-Prinzip gewohnt: Wer am lautesten schreit, wird am schnellsten bedient.

Sieben Tage, vier Post-Expresssendungen und viele grobe Wörter später. Reichstein haucht erschöpft in den Telefonhörer: „Grüezi Frau von Edelthal, ich...“. „Ach, Herr Reichstein, gut dass Sie mich anrufen! Ich wollte Sie schon seit ein paar Tagen anrufen. Aber im Moment fehlt mir überall die Zeit. Wissen Sie, meine Tochter ist überraschend aus Südafrika zurückgekommen und ich sollte ja noch unser Reisegepäck für den Segeltörn in der Karibik vorbereiten. Meine Haushilfe hat sich natürlich wieder krank gemeldet. Mein Mann ist noch in Paris. Und ich muss mich ja immer selbst um alle Expressübungen kümmern. Haben Sie schon mit der Reparaturarbeit begonnen? Ich wollte Ihnen eigentlich mitteilen, dass mein Mann gesagt hat, ich solle die Reparatur nicht machen lassen. Sie koste ja mehr, als er für den ganzen Ring bezahlt habe und er gehe nächstens wieder dringend und für längere Zeit nach Bangkok. Er werde dort einen noch schöneren Ring finden. Er gefällt mir eigentlich nicht mehr. Ich lasse Ihnen den Ring als Altgold, für Ihre Umstände. Tut mir leid Herr Reichstein!“

Frau von Edelthal holt Luft. Reichstein atmet tief durch.

„Frau von Edelthal, ich wollte Ihnen nur mitteilen, dass der Ring zur Abholung bei mir bereit liegt...“

Markus Graf

# DIAMOND News

## Marktkommentar

Der US-Dollar hat in den letzten Wochen alle Grenzen gegenüber dem Schweizer Franken gesprengt und neue Dimensionen des Allzeittiefstands erreicht. Diese Entwicklung hat historischen Charakter angenommen. Ein Ende scheint nicht in Sicht.

Das Diamantgeschäft wurde dadurch fundamental verändert. Ähnlich wie das Gold wird der Diamant als Sachwert immer mehr zu einem begehrten Gut. Für Geld gibt es kaum Zinsen und intelligente Investitionsmöglichkeiten. Neben seinen erstklassigen physikalischen Eigenschaften wie maximale Härte und Lichtwerte, tritt immer mehr auch der hohe „innere Wert“ des Diamanten in den Vordergrund.

Als Geschenk für emotionale Momente bleibt der Diamant einzigartig. Immer mehr wird er im Umfeld der unsicheren Finanzmärkte auch als Sicherheit gekauft. Die weltweiten Schuldenlasten bergen grosse Inflationsrisiken.

Der Diamantmarkt in der Schweiz wird immer interessanter. Neben der Währung besteht auch der Vorteil der sehr niedrigen Mehrwertsteuer. Diese ausserordentlich günstige Konstellation gilt es zu nutzen. Wer sich jetzt als Diamantfachgeschäft profiliert, hat ausgezeichnete Chancen.

## DTC Sight

Die Diamond Trading Company (DTC) von DeBeers hat im Juli Rohdiamanten im geschätzten Wert von 850 Millionen US-Dollars an ihre Sightholder verkauft. Dies entspricht einer sehr grossen Sight.

Die offene Juli-Auktion der DeBeers-Tochter Diamdel brachte starke Resultate: Alle 410 Rohdiamantenlots fanden einen Käufer. Insgesamt waren 89 Bieterfirmen erfolgreich. Davon gingen 55 Prozent der Lots an Nicht-Sightholder.

## Marange: Warnung

Seit einigen Wochen wird Rohware aus dem umstrittenen Marange-Gebiet Simbabwes in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Südafrika verkauft. Verantwortungsvolle Käufer sind aufgerufen keine solchen Rohdiamanten mit Her-

kunft Marange zu kaufen und sich strikt an das Kimberley-Abkommen zu halten.

## Preissteigerungen

Die Preise für geschliffene Diamanten haben in den ersten sieben Monaten des Jahres in US-Dollar um über 35 Prozent zugelegt. In Indien und Fernost ist ein eigentlicher Boom um die glitzernden harten Steine ausgebrochen. Neu gewachsene Käufergruppen haben den Diamanten entdeckt. Die grössten Preissteigerungen sind in den Grössen von 0.60 bis 1.20 Carat zu beobachten. Aber auch die Preise für grössere Steine – und sogar für Kleinware – sind von der Entwicklung angesteckt worden und massiv gestiegen.

Der Index für Rohdiamanten ist im Laufe dieses Jahres sogar um über 40 Prozent gestiegen. Dies deutet daraufhin, dass die Steigerungen für geschliffene Ware noch einige Monate weitergehen dürften.

## Vom US-Dollar profitieren

Viele Kunden, die sonst nicht kaufen würden, kaufen jetzt Diamanten. Nutzen Sie die Gelegenheiten, die uns die extreme Währungssituation verschafft.

Am meisten Wirkung erzielen Sie, wenn die Preise in US-Dollar angegeben sind. Der professionelle Diamantmarkt gibt seine Preise immer in US-Dollar per Carat an. Erst durch diese Massnahme lassen Sie den Kunden spüren, dass er ganz direkt von der Devisensituation profitiert.

Entsprechende Hinweise im Schaufenster bringen schnell Resultate. Legen Sie Dollarscheine zu den Diamanten und fordern Sie die Passanten auf, Diamanten zu kaufen, um vom US-Dollar-Kurs zu profitieren. Zeichnen Sie den Kursverlauf der letzten Monate oder Jahre direkt auf die Schaufensterscheibe. Damit werden Ihre Diamantverkäufe in nächster Zeit garantiert massiv ansteigen.

Info  
Walter Muff fine diamonds  
Postfach, 5630 Muri  
Telefon 056 664 73 73  
Telefax 056 664 73 74  
walter.muff@bluewin.ch  
www.fine-diamonds.ch

**THE DOLLAR IS LOW  
DIAMONDS FLY HIGH**  
a fine diamond is forever

Leopold Berthoud