

Neue Zürcher Zeitung

Daniel Imwinkelried, Wien

24.11.2020, 05.30 Uhr

Farbedelsteine: Die Suche der Investoren nach Sicherheit bringt auch sie zum Funkeln

Die Preise von Mineralien sind teilweise stark gestiegen. Es sind bei weitem nicht mehr bloss Schmuckliebhaber, die im Geschäft mitmischen.



Nicolo Filippo Rosso / Bloomberg

Smaragde aus Kolumbien, dem grössten Förderland dieser Farbedelsteine.

In manchen Schmuckkästchen und Tresoren hat es in letzter Zeit womöglich einen beträchtlichen Vermögenszuwachs gegeben, ohne dass die Eigentümer das gross mitbekommen haben: Die Preise von Farbedelsteinen wie Saphiren, Rubinen oder Smaragden sind in einem wenig transparenten Markt, in dem Mutmassungen und Gerüchte blühen, stark gestiegen. Die Schmuckindustrie verarbeitet seit je solche Steine; seit einiger Zeit gibt es aber auch eine steigende Nachfrage von reinen Investoren.

Es handle sich fast schon um einen «unlogischen Hype auf breiter Front», sagt der Wiener Händler Heinz Schiendl, der vor allem den deutschsprachigen Markt bedient. Letztlich hätten aber auch viele Marktteilnehmer ein Interesse an höheren Preisen.

Diese nehmen seit Jahren zu, der Trend hat sich jüngst aber teilweise beschleunigt; 2020 stiegen die Preise bei Rubinen und Smaragden um bis zu 25%; weniger ausgeprägt war die Dynamik bei Saphiren.

Eine Einschränkung machen Händler allerdings: Der Preisauftrieb beschränke sich auf Material sehr guter Qualität. Bei Farbedelsteinen heisst das wie bei Diamanten, dass die vier C (Cut, Carat, Colour, Clarity) stimmen müssen, wobei eine glänzende Farbe besonders wichtig ist. Eher verhalten ist dagegen die Entwicklung bei günstigem Schmuck, der mit Farbedelsteinen versehen ist: Hier baute sich ein Überangebot auf, weil viele Läden wegen der Pandemie geschlossen waren.

Hohe Nachfrage aus Asien

Es ist schwierig zu bestimmen, welche Kräfte die Preise derzeit antreiben. In dieser Frage vertreten Händler unterschiedliche Ansichten. «Besonders in China und anderswo in Asien werden hohe Preise bezahlt», sagt Schiendl. Wer im Osten wohlhabend geworden ist, zeigt das gerne – anders als in Europa, wo ein solches Verhalten eher verpönt ist. Viel Geld fließt in teuren Edelsteinschmuck. Teilweise würden in Asien hohe siebenstelligen Summen für hochkarätige Rubine bezahlt, sagt Schiendl. «Solche Transaktionen finden in Europa vergleichsweise selten statt.»

Dann gibt es Investoren, die neben Gold und Immobilien eine weitere Diversifikationsmöglichkeit zu reinen Finanzanlagen suchen. «Solche Käufer trauen dem Finanzsystem und der lockeren Geldpolitik der Notenbanken nicht mehr», sagt Thomas Schröck, der ebenfalls von Wien aus den Retail-Markt im deutschsprachigen Raum bedient.

Bereits vor der Coronavirus-Pandemie sind diese Anleger sehr skeptisch gewesen, und die gegenwärtigen Verwerfungen haben sie in ihrer pessimistischen Ansicht bestärkt. Als Absicherung suchen sie einen Sachwert. Solche Investoren hätten im Vergleich mit Schmuckkäufern am Markt an Gewicht gewonnen, sagen Händler. In der Regel investieren Retail-Anleger in Steine, die einige tausend Dollar beziehungsweise Euro kosten.

Jüngst ist allerdings auch das Angebot teilweise knapp geworden, was den Preisanstieg ebenfalls erklärt. Gewisse Minen sind mittlerweile erschöpft, wobei es

sich angesichts der gestiegenen Preise auch bei diesen Fundorten vielleicht wieder lohnt, den Abbau erneut aufzunehmen.

Die Coronavirus-Pandemie verhinderte auch, dass Schürfer ihrer Arbeit an den Fundstellen nachgehen konnten. Dadurch kam der Nachschub ins Stocken, die Handelsketten sind teilweise zusammengebrochen. Und im Frühjahr 2019 hatten Überschwemmungen Minen in Moçambique lahmgelegt. Das Land ist mengenmässig der wichtigste Exporteur von Rubinen, wobei die in London kotierte Firma Gemfields in diesem Geschäft eine starke Stellung besitzt.

Sonst bauen aber vor allem Kleinst- und Kleinunternehmen Farbedelsteine ab. In Sri Lanka etwa betreiben integrierte Familienverbände das Saphir-Geschäft, wobei sie die Steine sowohl fördern als auch schleifen. Somit gibt es ausser bei Rubinen im Farbedelsteingeschäft keinen so gewichtigen Anbieter wie De Beers bei den Rohdiamanten.

Auch sonst begeben sich Anleger bei Farbedelsteinen in einen Markt, in dem eigene Gesetze herrschen. In mancher Hinsicht ähnelt die Nachfrage nach Farbedelsteinen zwar jener nach Gold: Da weder Edelmetalle noch Farbedelsteine einen laufenden Ertrag abwerfen, steigt die Nachfrage tendenziell bei niedrigen Zinsen. Denn in einem solchen Umfeld sinken die Alternativkosten einer Investition in Farbedelsteine.

Gold wird allerdings in Feinunzen gehandelt, also in einer standardisierten Einheit. «Edelsteine sind dagegen ein wirkliches Naturprodukt», sagt Adolf Peretti, Chef von GRS Gemresearch, einer Schweizer Firma, die auf Echtheitsexpertisen spezialisiert ist.

Um den Preis der Steine zu bestimmen, müssen sie einzeln einer Evaluierung unterzogen werden. Dabei herrscht zwischen Käufern und Verkäufern ein Grad an Informationsasymmetrie wie sonst nur in wenigen Märkten, etwa bei Uhren oder Oldtimern. Die Händler wissen über Angebot und Nachfrage Bescheid, während sich die Privatanleger darüber nicht so leicht informieren können wie über Aktienkurse. Es ist daher ratsam, bei einer Transaktion eine Zweitmeinung einzuholen.



Eine Halskette mit blauen Saphiren, der gefragtesten Farbe dieses Edelsteins.

Jason Alden / Bloomberg

Zumal es sich bei Farbedelsteinen um eine Anlageklasse mit geringer Liquidität handelt. «Diese liegt irgendwo zwischen jener von Gold und Kunst», sagt Schröck. Schnelles Kaufen und Verkaufen lohnt sich deshalb für Anleger nicht, besonders da zum Transaktionspreis noch die Mehrwertsteuer kommt. Preissteigerungen müssen diese erst ausgleichen, bevor Anleger etwas verdienen.

Kritische Fördergebiete

Schwer durchschaubar ist für Investoren auch, ob die Edelsteine auf eine Art gefördert werden, die sich mit ethischen Prinzipien vereinbaren lässt. Immerhin stammen Farbedelsteine meist aus politisch wenig stabilen Schwellenländern.

Eine Art Kimberley-Prozess, der bei Rohdiamanten den Handel mit Ware zweifelhafter Herkunft unterbinden soll, gibt es bei Farbedelsteinen nicht. Händler sagen daher Unterschiedliches zur Menschenrechtsslage ihres Geschäfts. Einig scheinen sie sich darin zu sein, dass Kinderarbeit kein grosses Thema ist. «Junge Menschen sind nicht in der Lage, Steine zu schleifen», sagt Schiendl. Dazu fehle ihnen die Konzentration. Und um beim Abbau der Ware mitzuwirken, mangle es ihnen an Kraft.

Kritische Worte fallen zum Herkunftsland Burma und zum Grenzgebiet von Afghanistan und Pakistan. In diesem würden Warlords im Geschäft mitmischen, Burma steht unter Druck wegen der Vertreibung und Verfolgung der Rohingya.

Der Grossförderer Gemfields dagegen scheint sich um ein korrektes Verhalten zu bemühen, da er als kotierte Firma unter Beobachtung von Investoren steht. Aber letztlich: Was bedeute schon «korrekte Herkunft», fragt ein Händler rhetorisch. In dieser Hinsicht könne man auch Diamanten aus Russland als Problem ansehen.