

Verführerische Edelsteine

Rubine und Smaragde werden immer wertvoller. Sind sie für Anleger eine Alternative zu Gold?

Von Thomas Klemm

Das Edelsteine glücklich machen können, das weiß der europäische Hochadel seit vielen hundert Jahren und ein Rinderhirte aus Tansania seit ein paar Monaten. Während die Blaublitzen vom Kaiser bis zur Prinzessin in der Regel hinreichend vermögend waren, um sich ihre Kronen und Kettchen mit teuren Steinen verzieren zu lassen, musste der Viehzüchter lange im Boden buddeln, bis er den Fund seines Lebens machte. Im Juni vergangenen Jahres holte er zwei Brocken Tansanit aus der Erde, ein Mineral, das ausschließlich in dem ostafrikanischen Land vorkommt und deshalb nach ihm benannt wurde. Umgerechnet sind rund drei Millionen Euro erhielt der Finder von der tansanischen Regierung für die zusammen mehr als 14 Kilogramm schweren Edelsteine. Mit dem Geld hat der Mann nicht nur seine vier Frauen und so Kinder versorgt, sondern auch in seinem Heimatort eine Schule errichten wollen.

Sosehr Edelsteine für den einen oder anderen Glück, Glanz und Ruhm bedeuten: Die Frage, ob sie auch einen geeigneten Schatz für Anleger bilden können, ist nicht so leicht zu beantworten. Für ausgefallene Sachwerte wie Oldtimer, Uhren, Wein, Whisky oder eben Edelsteine sollten Anleger nämlich zu nächst einmal ein gewisses Faible und viel Geld mitbringen. Und sie sollten unbedingt vermeiden, bei der Investition nur auf eine möglichst hohe Rendite zu spekulieren. Die nicht zufällig lauter

englische Begriff für extravagante Sachwerte „Sweetheart Investments“.

Schaut man dennoch zunächst nur auf die Rendite, dann erscheinen Edelsteine durchaus als lukrativ. Vor allem Rubine sind in den vergangenen zwei Jahrzehnten merklich im Preis gestiegen, um etwa acht Prozent im Jahr. Saphire mit etwa sechs und Smaragde mit rund fünf Prozent liegen knapp dahinter. Da kann die Wertentwicklung von Diamanten nicht mithalten (siehe Grafik). „Ein Diamant ist nicht so selten, wie alle glauben. Gute Rubine sind seltener“, sagt Thomas Schröck, Gründer und Geschäftsführer des Edelsteinhändlers „The Natural Gem“. Hinzu kommt, dass Diamanten zunehmend künstlich erzeugt und anschließend selbst von Traditionskonzernen wie De Beers zu vergleichsweise günstigen Preisen verkauft werden.

Im vergangenen Jahr, als die Covid-Pandemie losbrach, stiegen die Preise für Edelsteine allerbesten Herkunft und Qualität sogar um rund ein Viertel. Über den Boom staunten selbst die Branchenkenner. Erklärbar ist er vor allem mit dem knappen Angebot wegen vorübergehend stillgelegter Minen und Liefer Schwierigkeiten aufgrund ausgefallener Flugverbindungen.

Tatsache ist, dass wohlhabende Asiaten die Preise in die Höhe hieven. Vor allem von der roten Farbe der Rubine werden Chinesen, In der sowie Russen geradezu magisch angezogen, dafür bezahlen sie mitunter ungerechnet mehrere Hunderttausend Euro. „Je reicher die Menschen werden, desto stärker kaufen sie Edelsteine“, sagt Schröck, der von Wien aus den deutschsprachigen Raum beliefert. Weil die Nachfrage überproportional zum Einkommen steigt, werden Edelsteine zu den sogenannten superioren Gütern gezählt.



Gute Rubine sind seltener als Diamanten.

Foto: Image

dern, und anschließend als Schmuckstücke auf den Markt gebracht werden. So kostet ein behandelter Rubin von guter Qualität und einem Gewicht von einem Karat (0,2 Gramm) etwa 2000 Euro, ein unbehandeltes das Doppelte. Bei einem Fünfkaräter ist der Unterschied gewaltiger: 60 000 Euro für einen behandelten Rubin stehen 200 000 Euro für einen unbehandelten gegenüber. Ein hochwertiges und seltenes Stück mit dem Gewicht von 1,6 Gramm – also acht Karat – kostet in natürlicher Form dann eine halbe Million Euro oder mehr.

Die Preise offenbaren, dass ein Edelstein nichts ist, was man nebenbei kaufen und mal eben zum Geburtstag verschenken. Ein gewisses Vermögen sollten Anleger mitbringen und zudem ihr Geld bereits breit gestreut in Aktien, Immobilien und Anleihen angelegt haben, ehe sie sich einen Edelstein als Beimischung gönnen. Wer dann immer noch mindestens 100 000 Euro flüssig hat, so die Faustformel der Branchenanalysten, die kommt davon zehn Prozent in funkelnde Mineralien anlegen. Zu beachten ist dabei, dass die Stücke nicht auf die Schnelle zu Geld gemacht werden können. Ein Anlagehorizont von zwanzig Jahren sollte schon sein. Der Markt sei wenig liquide, sagt Schröck, „fast wie Kunst“. Zudem fallen Kosten für die Lagerung beispielsweise im Bankschließfach an sowie für den Fall, dass man den Edelstein wieder verkaufen will.

Dass die Edelsteine nicht nur farblich rein sein sollten, ist unter den Anlegern unstrittig. Niemand will es mit einem Pendant der „Blutdiamanten“ zu tun haben, die unter menschenunwürdigen Bedingungen gefördert werden. Völlig ausschließen könnte man Menschenrechtsverstöße jedoch nie, heißt es in der Branche. Burma, wo die Vollgruppe der Rohingya verfolgt wird, sein Händler und Investor ebenso kritisch wie die Grenzregion zwischen Afghanistan und Pakistan. Sri Lanka dagegen gehört zu den besseren Herkunftsorten, die dortliche Wertschöpfungskette ist gut nachvollziehbar. Wer von dort einen Edelstein bekommt, darf sich glücklich schätzen.

Während wohlhabende Asiaten oft Edelsteine kaufen, um sie zu Schmuck verarbeiten zu lassen, nutzen Anleger Rubine, Smaragde und Co. eher zur breiteren Aufstellung ihrer Portfolios. Auch die lockere Geldpolitik der Notenbanken, die steigende Staatsverschuldung, niedrige Zinsen und Inflations Sorgen anmerken Anleger, in Edelsteine zu investieren, heißt es in der Branche. Die kostbaren Mineralien erfüllen also einen ähnlichen Zweck, wie Gold es traditionell tut. Doch es gibt starke Unterschiede. Das Edelmetall wird in Feinunzen gehandelt, hat damit einen allgemeingültigen und für alle nachvollziehbaren Preis. Zudem gibt es Wertpapiere auf Gold, die an der Börse gehandelt werden. Edelsteine dagegen sind ein reines Naturprodukt, jedes einzelne muss von Experten, sogenannten Gemmologen, auf die Qualität geprüft werden. Für Außenstehende erscheint der Markt schwer durchschaubar.

Wie bei Diamanten, so kommt es auch bei den anderen Edelsteinen grundsätzlich auf vier Merkmale an, zusammengefasst als die vier C: Carat, Clarity, Colour und Cut stehen für Gewicht, Reinheit, Farbe und Schliff. Als fünftes C wird oft das Zertifikat (Certificate) genannt, das von gemmologischen Instituten vor allem in der Schweiz oder hierzulande in Idar-Oberstein erstellt wird. Sie

können in der Regel auch die Herkunft bestimmen, also ob ein Edelstein aus dem Himalaja kommt, aus dem Hindu-Kusch oder von anderswo.

Die Farbe bestimmt maßgeblich den Preis. Unbehandelte Edelsteine machen nur rund zwei Prozent des Marktes aus. Sie sind auch teurer als behandelte Stücke, die stark erhitzt wurden, um die Farbgebung zu vertiefen oder abzumil-

