



LAB-GROWN

CONTRA

EIN KLARES NEIN MIT BEGRÜNDUNG

WARUM ENGELKEMPER KEINE LAB-GROWNS VERKAUFT

Aus einem zentralen Grund bietet Großhändler Engelkemper keine synthetischen Diamanten an. Die Unterscheidbarkeit zum echten Diamanten sei im Vergleich zum Zirkonia nicht gegeben. Solange es keine finanziell erschwinglichen Testmöglichkeiten auch für den Handel gebe, sei die Gefahr der Täuschung einfach zu groß. Das Vertrauen in den Juwelier stehe auf dem Spiel.

Seit rund fünf Jahren beschäftigt sich der größte Schmuckgroßhändler Deutschlands, Carl Engelkemper Münster, mit dem Thema. Zuletzt in Hongkong, erzählt Geschäftsführer Guido Abeler, seien es eineinhalb dieser riesigen Messehallen gewesen. Voll mit diesem Thema. Und auch auf dem deutschen Markt würden einige Firmen aus unterschiedlichster Motivation heraus Angebote zeigen, bisweilen in den Markt drücken. Engelkemper aber wird, stand heute, nichts davon anbieten. Wichtigster Grund: Die Unterscheidbarkeit zum echten Diamanten sei im Vergleich zum Zirkonia nicht gegeben. Und solange dies nicht geklärt ist – und darüber hinaus das Thema einen unseriösen Touch habe –, macht Engelkemper nicht mit.

Die bisher auf dem Markt erhältlichen Testgeräte, die einfach und sicher zu bedienen sind, liegen zwischen 6.000 und 15.000 Euro. Doch auch die kleine Lösung sei für den Juwelier noch immer weit außer Sicht. Damit ist die Sache für Engelkemper gesessen. Was aber bleibe, seien die großen Täuschungsmöglichkeiten. Es sei ein riesiger Markt entstanden – mit derzeit großem Abnahmedruck und erdrutschartig sinkenden Preisen. Diese Entwicklung wolle er in keiner Weise unterstützen.

„Der Juwelier lebt vom Vertrauen des Kunden“, sagt Abeler. Wenn auf einem Schmuckstück 585 steht, vertraut der Ver-



GUIDO ABELER
CARL ENGELKEMPER MÜNSTER

„DER JUWELIER BRAUCHT EINE GLASKLARE, LUPENREINE KOMMUNIKATION. WERBEAUSSAGEN WIE ‚DIAMANTEN! EINKARÄTER! SPRECHEN SIE UNS AN!‘ REICHEN NICHT AUS.“

braucher auf die Werthaltigkeit und die Richtigkeit der Angabe. Ja, auch natürliche Diamanten bestünden nur aus Kohlenstoff, einem der am häufigsten vorkommenden

Elemente auf der Erde. Doch die besonderen Eigenschaften des natürlichen Diamanten in Kombination mit der Exklusivität hätten den besonderen Edelstein nach jahrzehntelangem Engagement aller Beteiligten zu einem außerordentlichen Wertsymbol gemacht. Der Preisverfall der synthetischen Diamanten, die von ursprünglich 90 % des Wertes von natürlichen auf unter 10 % gefallen sind bedingt, dass der Juwelier den Verbraucher über den geringen Wert der Synthesen auch wirklich aufklärt. Aktuell wird mit den Wertargument des natürlichen Steins geworben. Das ist dem Konsumenten gegenüber nicht ehrlich. Solange die Unterscheidbarkeit zu synthetischen Diamanten nicht einfacher und eindeutiger werde, sei die Gefahr für den Konsumenten zu groß, wissentlich oder nichtwissentlich falsch aufgeklärt zu werden.

Abeler fordert auch vom Juwelier eine glasklare, lupenreine Kommunikation in dieser Sache. Schaufensteraussagen, wie „Diamanten! Einkaräter! Sprechen Sie uns an!“ würden nicht ausreichen. Damit sei es für den Juwelier nicht getan. „Ich habe keine Probleme mit Zirkonia, weil die Testmöglichkeiten klar sind, aber mit dem synthetischen Diamanten“, sagt Abeler. Zumal, wenn Wortschöpfungen wie „Manufakturdiamanten“ verwendet werden. „Wir werden das Thema nicht voranbringen. Bis jetzt haben wir von unseren Kunden keine ernsthafte Nachfrage zu dem Thema.“ #