



Einzelhandel optimistisch

Die Erwartungen der Händler an Umsatz und Standortentwicklung sind im zweiten Halbjahr 2018 überwiegend positiv. Dies zeigen die Ergebnisse der aktuellen Studie „Expansionstrends 2018“, die das EHI in Kooperation mit der Hahn-Gruppe durchgeführt hat. Circa 52 Prozent der befragten Händler erwarten im zweiten Halbjahr 2018 steigende Umsätze (Vorjahr: 43 Prozent). Mit stabilen Umsätzen rechnet gut ein Drittel der befragten Händler, während ein Umsatzrückgang lediglich von jedem zehnten Befragten erwartet wird. Die meisten Expansionsmanager im Einzelhandel blicken dem Jahresende optimistisch entgegen. Eine deutliche Mehrheit der Befragten (64 Prozent) möchte Ende 2018 über mehr Standorte verfügen. Der Anteil der expansionsbereiten Händler ist allerdings im Vergleich zur Vorjahresperiode etwas zurückgegangen. Im letzten Jahr lag der Anteil noch bei 68 Prozent. Von einer Ausdünnung ihres Filialnetzes gehen 15 Prozent der Expansionsexperten aus (Vorjahr: 11 Prozent). www.ehi.org

Diamanten als Wertanlage?

Immer öfter tauchen die Begriffe „Anlage-Diamanten“ oder „Investment-Diamanten“ auf. Kulsen & Hennig, der Spezialist für naturfarbene Diamanten, steht der Idee, den König der Edelsteine als Wertanlage zu betrachten, eher kritisch gegenüber. Da Diamanten weder Zinsen noch Rendite abwerfen, seien sie keine klassische Wertanlage. Zudem werde der Preis von Diamanten über Angebot und Nachfrage bestimmt.

Obwohl Diamanten über einen langen Zeitraum sehr preisstabil sind, kann es aufgrund nachlassender Nachfrage zwischenzeitlich durchaus zu Preiseinbrüchen kommen. Bei seltenen Farben wie Pink, Blau, Grün oder Rot ist in allen Größen eine deutliche Preissteigerung zu beobachten. Für größere Diamanten in diesen Farben werden auf den Auktionen von Sotheby's und Christie's in den letzten Jahren Rekordpreise bezahlt. Wobei auch bei diesen Rekordpreisen Vorsicht geboten ist, denn vielfach wurden diese Preise von Händlern bezahlt, die auf solche Steine spezialisiert sind. Auch fanden in letzter Zeit einige „wichtige“ Steine keinen Käufer. Bedingt eignen sich auch weniger seltene Farben aus Minen, die voraussichtlich bald ausgebeutet sein werden. Ein Beispiel ist die Argyle Mine in West-

australien. Während für rosafarbene Diamanten aus dieser Mine bereits heute Höchstpreise bezahlt werden, sind champagnerfarbene Steine aus Australien im Vergleich zu anderen Farben noch relativ preiswert. Trotzdem sind auch die Preise für champagnerfarbene Diamanten in den letzten Jahren gestiegen. Fällt diese Mine als derzeit größter Lieferant für champagnerfarbene Diamanten aus, so werden die Preise für schöne Einzelsteine in diesen Farben anziehen.

Allerdings ist zu bedenken, dass es keinen eigentlichen Wiederverkaufsmarkt für Diamanten gibt. Im Gegensatz zu Gold können Diamanten nicht einfach auf der nächsten Bank verkauft werden. Es ist mitunter sehr schwierig, einen Abnehmer zu finden. Kurzfristig schon gar nicht.

Diamanten sind ein Luxusgut und sollten sich nach Meinung von Kulsen & Hennig weiterhin vor allem im Schmuck wiederfinden, der sich über Emotion, Design und die Freude am Tragen definiert. Juweliere und Goldschmiede sollten sich genau überlegen, ob sie sich auf den Verkauf von Diamanten als Wertanlage einlassen. Sie müssten sich dann auch mit dem Thema Rücknahme und den finanziellen Erwartungen der Endkunden auseinandersetzen. www.kulsen-hennig.com



Diamanten eignen sich laut Kulsen & Hennig nicht als Anlageempfehlung

Ein ultimatives Symbol für Werte, die Jahrzehnte und Jahrhunderte überdauern.

Große Handwerkskunst und Hochtechnologie vereint. Dinge nach den Menschen mit wirklich tiefen Gefühlen suchen.

Gute Ringe schmücken. Der Ring of Fidelity® adelt die Gefühle seiner Träger.



Ring of Fidelity GmbH
Dessauer Straße 86
06862 Dessau-Roßlau OT Roßlau

+49 34901 53785
www.ring-of-fidelity.de