

*Steueroptimierter Vermögensaufbau mit  
funkelnden Steinchen*





## DI HEINRICH RICHTER

Heinrich Richter ist Gründer der MehrWert Steuerberatung und ist seit 1997 selbständiger Wirtschaftstreuhänder, Unternehmens- und Steuerberater. Aus einer Unternehmerfamilie mit mehr als hundertjähriger Tradition stammend, verfügt er über beste Kontakte und Know-How in allen Bereichen des Unternehmertums.



## DR. THOMAS SCHRÖCK

Dr. Thomas Schröck ist der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter von THE NATURAL GEM und seit 30 Jahren im internationalen Edelsteinhandel tätig. Der promovierte Ökonom und international (u.a. Schweiz, USA, Indien) ausgebildete Gemmologe gilt europaweit als Experte für naturfarbene, unbehandelte Edelsteine und Investments in diese.

### Die Eckpunkte der Kommanditbeteiligung:

Firma: *Richter Rubin KG*

Unternehmensgegenstand: *Handel mit Edelsteinen*

Persönlich haftender Gesellschafter (Komplementär): *DI Heinrich Richter*

Kapital- und Hafteinlage der Kommanditisten: *mindestens € 10.000,-*

*Die Kommanditisten haften bis zur gesamten Höhe ihrer Kapitaleinlage.*

*Verluste sind von den Kommanditisten bis zu dieser Höhe zu übernehmen.*

Dauer: 10 Jahre

Angestrebte Rendite: 6% p.a.

Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung:

*1,5% vom Umsatz, mindestens € 6.000,-/Geschäftsjahr*

Gewinnentnahmen durch Kommanditisten: *jährlich*

International anerkannte Zertifikate

Vereinfachte Planungsrechnung (untenstehend)

Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag (auf Anfrage)

### Richter Rubin KG

#### Vereinfachte Planungsrechnung

| Jahr                                          | 2020               | 2021              | 2022        | 2023             | 2024             | 2025             | 2026             | 2027             | 2028             | 2029             | 2030              | Summe             | interner Zinsfuß |
|-----------------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Kapitaleinlage der Kommanditisten             | 335.000,00         |                   |             |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |                   |                  |
| Einnahmen aus Edelsteinverkauf                | 0,00               | 700.000,00        | 700.000,00  | 700.000,00       | 700.000,00       | 700.000,00       | 700.000,00       | 700.000,00       | 700.000,00       | 700.000,00       | 700.000,00        | 7.000.000,00      |                  |
| Wareneinkauf                                  | -329.000,00        | -658.000,00       | -658.000,00 | -658.000,00      | -658.000,00      | -658.000,00      | -658.000,00      | -658.000,00      | -658.000,00      | -658.000,00      | -329.000,00       | -6.580.000,00     |                  |
| Deckungsbeitrag                               | -329.000,00        | 42.000,00         | 42.000,00   | 42.000,00        | 42.000,00        | 42.000,00        | 42.000,00        | 42.000,00        | 42.000,00        | 42.000,00        | 42.000,00         | 371.000,00        | 420.000,00       |
| Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung 1,5% | -6.000,00          | -10.500,00        | -10.500,00  | -10.500,00       | -10.500,00       | -10.500,00       | -10.500,00       | -10.500,00       | -10.500,00       | -10.500,00       | -10.500,00        | -111.000,00       |                  |
| Gewinn/Verlust-Zuweisung                      | -335.000,00        | 31.500,00         | 31.500,00   | 31.500,00        | 31.500,00        | 31.500,00        | 31.500,00        | 31.500,00        | 31.500,00        | 31.500,00        | 360.500,00        | 309.000,00        |                  |
| Einkommensteuer Gutschrift/Belastung 50%      | 167.500,00         | -15.750,00        | -15.750,00  | -15.750,00       | -15.750,00       | -15.750,00       | -15.750,00       | -15.750,00       | -15.750,00       | -15.750,00       | -180.250,00       | -154.500,00       |                  |
| <b>Cash Flow der Kommanditisten</b>           | <b>-335.000,00</b> | <b>199.000,00</b> | <b>0,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>15.750,00</b> | <b>180.250,00</b> | <b>154.500,00</b> | <b>8,23%</b>     |
| Cash Flow kumuliert                           | -335.000,00        | -136.000,00       | -136.000,00 | -120.250,00      | -104.500,00      | -88.750,00       | -73.000,00       | -57.250,00       | -41.500,00       | -25.750,00       | 154.500,00        |                   |                  |

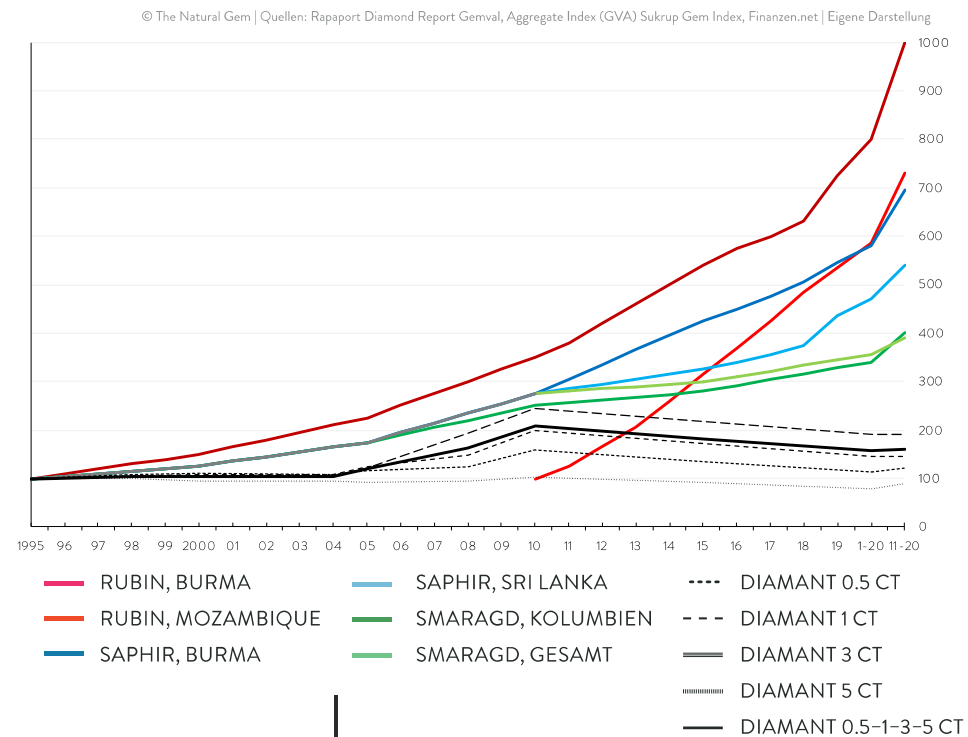
Warum Sie sich an einem Handel  
mit Farbedelsteinen beteiligen sollten:

- ✓ Krisensichere Wertentwicklung und Wertbeständigkeit
- ✓ In Krisenzeiten keine Zuteilungsengpässe, wie zuletzt bei Gold
- ✓ Hohe Renditemöglichkeit
- ✓ Wertkonzentration auf kleinstem Raum
- ✓ Problemloser Erwerb und Transport ohne Registrierungspflicht
- ✓ Zeitlose Schönheit

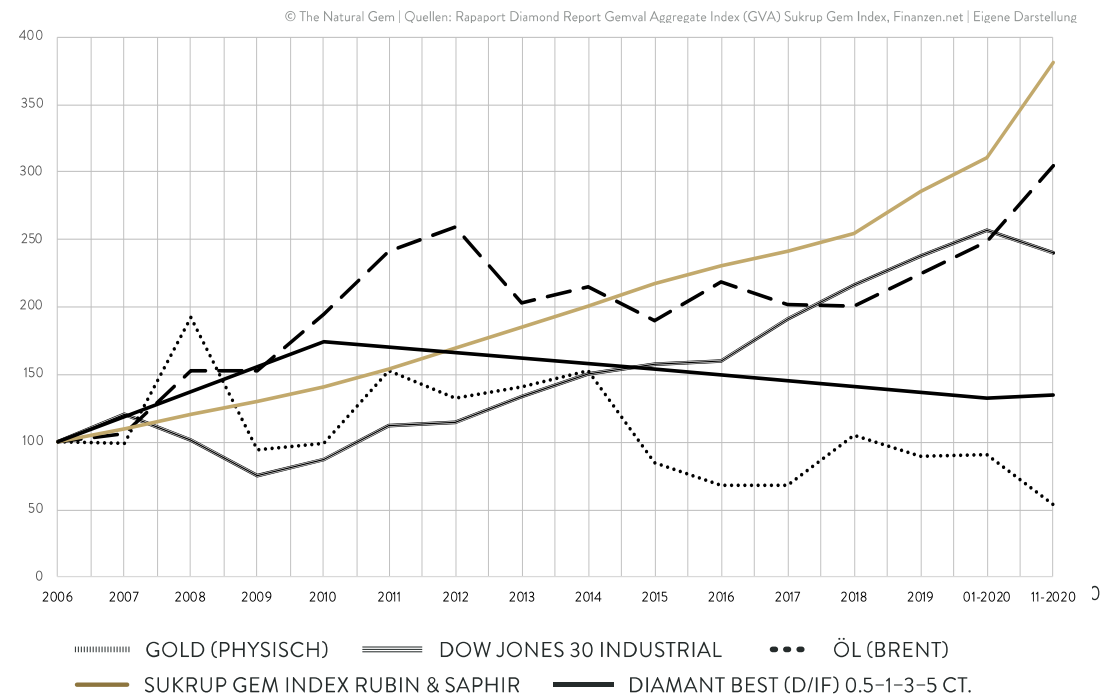


## WERTANSTIEG VON EDELSTEINEN

Seit 1995 haben sich die Marktpreise für naturfarbene, unbehandelte Edelsteine zumindest verdreifacht.



## ENTWICKLUNG VON RUBIN UND SAPHIR VS. GOLD, ÖL, DOW JONES & DIAMANTEN



**RUBIN & SAPHIR**  
WEISEN EINE DEUTLICH  
BESSERE ENTWICKLUNG  
ALS BSPW. GOLD, DER  
DOW JONES ODER  
DIAMANTEN AUF.



# Farbedelsteine glänzen auch am Finanzmarkt

Sicherheitsbewusste Anleger treiben die Preise von Rubinen, Saphiren und Smaragden

DANIEL IMWINKELRIED, WIEN

In manchen Schmuckkästen 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 fliessen in teuren Edelsteinschmuck. Teilweise würden in Asien hohe sicherstellende 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 Diver-



Smaragde aus Kolumbien, dem grössten Förderland dieser Farbedelsteine.

NICOLÓ FUMPO ROSSO / BLOOMBERG

sifikationsmöglichkeit 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.

Somit bauen aber vor allem Kleinst-Anleger in Steine, die einige tausend Dollar beziehungsweise Euro kosten. 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 Feinzeinen gehandelt, also in einer standardisierten Einheit.

«Edelsteine sind dagegen ein wirkliches Naturprodukt», sagt Adolf Peretti, Chef von GRS Gemresearch, einer Schweizer Firmenverbände das Saphir-Geschäft, wobei sie die Steine sowohl fördern als auch schleifen. Somit gibt es ausser bei Rubinen im Farbedelsteingeschäft keinen

Um den Preis der Steine zu bestimmen, müssen sie einzeln einer Evaluie-

rung 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 bei Aktienkurse. Es ist daher ratsam, bei einer Transaktion eine Zweitmeinung einzuholen.

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 Menschenrechtslage ihres Geschäfts. Einige 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 Herkunftsländern Burma und zum Grenzgebiet von Afghanistan und Pakistan. In diesem wilden Weltmarkt im Geschäft mit Steinen, 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 bedeuten schon «korrekte Herkunft», fragt ein Händler rhetorisch. In dieser Hinsicht können man auch Diamanten aus Russland als Problem ansehen.

# Edle Steine in der Krise heiss begehrt

Rubine & Co. Ältestes Sachwerte-Investment, Werte steigen jährlich um fünf bis acht Prozent

Wenn an den Aktienbörsen die Angst umgeht und die Kurse tief nach unten gehen – wie zumindest zu Beginn der Corona-Krise –, rücken Sachwerte zum Angreifen in den Vordergrund. Doch auch ganz abseits jeder Krise sollte die Veranlagung breit gestreut sein und Sachwerte enthalten, raten Experten. Edelsteine etwa werden bereits seit mehr als 5.000 Jahren als Sachwert genutzt.

Eines der Argumente für Edelsteine: «Sie konzentrieren sich in kleinen Mengen hohe Werte», sagt Patrick-Noel Herold-Gregor, Managing Partner beim Edelstein-Händler «The Natural Gem» (www.thenaturalgem.com). Sein Vergleich: In einem Kilo Gold seien fast 50.000 Euro Kapital konzentriert. Bei Rubin reichen dafür schon fünf Karat (fünf Karat entsprechen 1,0 Gramm).

Für Herold-Gregor ist das auch schon eines der Argumente für Edelsteine: Mit ihnen können kleinere oder auch größere Vermögen ganz leicht transportiert werden. Sie können auch einfach weitergereicht werden – etwa an die nächste Generation. Dazu kommt: «Sie können überall aufbewahrt werden, zum Beispiel hinter der Sesselleiste», erzählt er, was er von der Kundschaft so alles schon gehört hat.

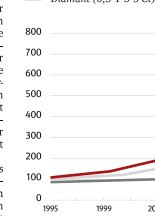
## Run auf Steine

Zu Beginn der Corona-Krise war die Nachfrage nach den Steinen derart groß, dass The Natural Gem praktisch ausverkauft war. Die Knappheit entstand aber auch deshalb, weil es durch Grenzschließungen und ausgesetzte Flüge zu unterbrochenen Lieferketten kam. Bald war die Versorgung wieder aufgetaut – und die Kundschaft griff zu. Teilweise aus Angst vor Vermögensverlusten, teilweise aus Angst vor einer zweiten, dritten Infektionswelle und nicht absehbaren geopolitischen und wirtschaftlichen Auswirkungen, so Herold-Gregor.

Abgesehen davon, dass Edelsteine schöne Investments sind, dürfen sich die Käufer

Entwicklung der Marktpreise für naturfarbene, unbehandelte Edelsteine Index: 1995 = 100

— Rubin, Burma  
— Rubin, Mozambique  
— Saphir, Burma  
— Saphir, Sri Lanka  
— Smaragd, Kolumbien  
— Smaragd, Gesamt  
— Diamant (0,5-1-3-5 Ct)



KURIER Grafik: Brenner / Bild Fotolia

## Farbedelsteine

Rubin Rot ist seit jeher die Farbe der Macht. Kronen, Zepter und anders waren meist mit Rubinen besetzt. Rubine sind auch heute heiss begehrt, nicht zuletzt in Asien. Rubin ist ein roter Korund, er verleiht sich um durchschnittlich gut acht Prozent pro Jahr.

Saphir Ob blau, gelb, violett oder naturfarben: Korunde, die nicht rot sind, werden als Saphire bezeichnet. Sie werden etwa in Burma oder Sri Lanka abgebaut. Ihr Wert steigt um rund sechs Prozent pro Jahr.

Smaragd Der hell- bis dunkelgrüne Edelstein ist eine Beryll-Abart, abgebaut wird er in Kolumbien. Sein Preis steigt um durchschnittlich fünf Prozent pro Jahr.

auch über glänzende Preisentwicklungen freuen. Die Steigerungen sind eine Kombination aus hoher Nachfrage und rückläufigen Minenerträgen.

## Wertsteigerungen

Beim Rubin aus Burma etwa gab es in den vergangenen Jahrzehnten Wertentwicklungen von durchschnittlich mehr als acht Prozent pro Jahr. In Mozambique wurden die ersten Rubine erst im Jahr 2009 gefunden. Seit damals haben ihre Preise einen bemerkenswerten Aufstieg hingelegt (siehe Grafik).

Saphire, die The Natural Gem direkt in den Minen einkauft, haben sich in der jüngeren Vergangenheit um etwa sechs Prozent pro Jahr verteuert. Bei Smaragden gab es Teuerungen um etwa fünf Prozent pro Jahr. Diamanten gelten als «wertstabil», legen also

keine großen Preissprünge hin. Für beachtliche Kundschaft gibt es den weltweit ersten Fonds für Farbedelsteine, den «The Natural Gemstone Fund One». Kleinanleger sind hier allerdings ausgeschlossen, das Mindestinvestment macht nämlich 10.000 Euro aus.

Und wie können sich «normale» Anleger ein kleines Steinchen zulegen? Beim Experten kaufen, und zwar genau das, was einem gefällt, rät Herold-Gregor. Unbedingt sollte der begehrte Stein mit dem Zertifikat eines unabhängigen gemmologischen Labors ausgestattet sein. Höchstes Kriterium bei den Steinen sei, dass sie unbehandelt sind. Mancher Stein sei gebrannt, um Unreinheiten verschwinden zu lassen, die Farbe zu verändern. Andere werden mit Partikeln beschossen, um Risse zu füllen. Laut Herold-Gregor ist The Natural

Gem der grösste Händler von unbehandelten Steinen im deutschsprachigen Raum.

## Mehrwertsteuer

Zum Zocken sind die Steine denkbar ungeeignet: Da beim Kauf die Mehrwertsteuer von 20 Prozent anfällt, muss man ein paar Jahre durchtauchen, bis die Wertsteigerungen dieses Minus wettmachen. Empfohlen wird daher eine mehrjährige Behaltensfrist. Die Spekulationsfrist beträgt ein Jahr. Gewinne, die bei einem Verkauf schon nach einem Jahr erzielt werden, bleiben steuerfrei.

Noch ein Tipp: Stein und Zertifikat sollten jeweils getrennt voneinander aufbewahrt werden. Letzteres ist auch als Scan zu bekommen. The Natural Gem bietet zudem eine Sammelversicherung in Schließfächern an.

Rubin und Saphir im Vergleich zu Gold, Öl (Brent) sowie dem Dow-Jones-Index seit 2006

— Sukrap Gem Index Rubin & Saphir  
— Dow Jones 30 Industrial  
— Gold (physisch)  
— Öl (Brent)  
— Diamond Best (D/IF) 0,5-1-3-5 Ct



Quelle: The Natural Gem / Rapoport Diamond Report Gemval Aggregate Index (GVA), Sukrap Gem Index, Finanzexperten

## Hinter den Zeilen



CHRISTINE KLAFEL

Die Redakteurin Christine Klafel ist seit fast 40 Jahren in der Wirtschaftsredaktion tätig. Ihre Fachbereiche sind das Finanzwesen und Veranlagungen. Dabei versteht sie es, gerade auch komplexe Sachverhalte in verständlicher Weise darzustellen.

86 **DIE BESTEN WIRTSCHAFT**  
GELD UND FINANZEN



# So pur, so wertvoll

Kaum ein Anlagegut hat sich so gut entwickelt wie Edelsteine. Doch wertvoll ist nicht, was funkelt und glänzt. Ein kleines Brevier über Farbedelsteine, nicht nur Girls' Best Friends.

Seit jeher waren die Schatzkammern der Adligen und wohlhabenden Bürger mit Edelsteinen gefüllt, sie waren Gradmesser für Vermögen. Als Anlagegut traten Edelsteine ab dem Zweiten Weltkrieg mehr und mehr in den Hintergrund und wurden von Gold und Aktien abgelöst. Dabei sind Edelsteine das älteste Anlageprodukt, älter noch als Gold. Die ältesten jemals gefundenen Steine sind Diamanten aus Borneo, die über vier Milliarden Jahre alt sind. Die ältesten Rubine sind 600 Millionen Jahre alt. Der daumennagelgroße Stein wurde um 34 Millionen Euro verkauft. Edelsteine galten und gelten noch immer als „ideale Fluchtwährung“. Ein hochwertiger Rubin oder Smaragd mit einem Gewicht von nur einem Gramm kann mitunter denselben Wert aufweisen wie ein Goldbarren mit einem Gewicht von einem Kilogramm.

## Wertvoll sind die unbehandelten Steine

Wertvoll ist ein Stein aber nicht, wenn er schön funkelt. Davon gibt es sehr viele auf dem Markt. Seltener dagegen seien unbehandelte, nicht erhitzte, jedoch geschliffene Edelsteine, erklärt der Edelsteinspezialist Thomas Schröck. Der Legende zufolge soll vor langer Zeit ein Saphir im Ozean erhitzt worden sein. Er veränderte sich von einem Blaugrau in ein wunderschönes strahlendes Blau. Dieser Vorgang des Erhitzens wird heute noch durchgeführt, um Steine zum Glänzen zu bringen. Wer lieber noch erdäcker ist, sollte sich für Edelsteine interessieren. Das Verhältnis 1:2, kostet ein behandelter Stein 500 Euro, liegt sein Wert unbehandelt bei etwa 1000 Euro. Je mehr Karat, desto weiter gehen die Spannen auseinander.

Wenn von Edelsteinen als Anlagegut die Rede ist, handelt es sich neben Diamanten zumeist um Saphire, Smaragde und Rubine. Che-

misch gesehen sind Rubine und Saphire dasselbe, sie erhalten durch Metalloxide unterschiedliche Farben. Der Smaragd gehört mineralogisch zum Beryll. Edelsteine werden in sogenannten primären und sekundären Lagerstätten gewonnen. Beim primären Abbau befindet sich der Edelstein im Muttergestein und muss von diesem erst gelöst werden. Diese Art der Gewinnung ist sehr aufwendig. Für einen Diamanten-Einkäufer müssen rund 70 Tonnen Gestein umgewälzt werden, für ein Karat hochwertiges Rubin bis zu 150 Tonnen. Sekundärer Abbau bedeutet, dass sich der Edelstein vom Muttergestein bereits gelöst hat, in Flüssen weitertransportiert wurde und meist unter einer meterdicken Lehmschicht begraben ist. Bedeutende Fundorte gibt es in Sri Lanka, Mosambik und Madagaskar. Schröck schätzt, dass es gerade mit sekundären Fundstätten in absehbarer Zukunft zu Ende gehen könnte.

## Bemerkenswerte Performance

Thomas Schröck Leidenschaft für Edelsteine währt schon viele Jahre. Als er acht Jahre war, schenkte ihm sein Vater einen Bergkristall, das war sozusagen der Anstoß für die spätere Passion. Mit zwölf Jahren machte er sich bereits auf die Suche nach geschliffenen Steinen, und als ihn Jahre später der Vater finanziell nicht mehr unterstützen wollte, eröffnete der Junior einfach selbst ein Juweliergeschäft. 20 Jahre war er damals jung.

Mittlerweile weist Schröck Expertenstatus auf, sucht und besitzt Raritäten, mit denen er wohlhabende Anlegerinnen und Anleger aufsucht, in letzter Zeit oft als sonst. In seinem Unternehmen The Natural Gem bietet er rund 150 Edelsteine zum Verkauf an. Seine Kunden sind in der Regel sehr edelsteinerfahren und mit entsprechendem Fachwissen

Salzburger Nachrichten

87 **DIE BESTEN WIRTSCHAFT**  
GELD UND FINANZEN



**Thomas Schröck**  
Edelsteinspezialist

„Ein hochwertiger Rubin oder Smaragd mit einem Gewicht von 0,4 Gramm kann mitunter denselben Wert aufweisen wie ein Goldbarren mit einem Gewicht von einem Kilogramm.“

## ALLES ÜBER EDELSTEINE

Karat vs. Karat  
Das Gewicht von Edelsteinen wird in Karat angegeben. 1 Karat entspricht 0,2 Gramm beziehungsweise ein Gramm sind 5 Karat. Das Karat bei Edelsteinen entspricht nicht dem Karat bei Gold. Reines Gold entspricht 24 Karat, 18 Karat Gold hat einen Feingehalt von 75 Prozent, 14 Karat hat 58,5 Prozent (58,5). Die Edelstein-Einheit Karat geht auf das angeblich einheitliche Gewicht getrockneter Samen des Johannisbrotbaums zurück, die früher als Gegengewichte dienten. 1907 wurde das metrische Karat mit 0,2 g als Einheit definiert.

Die größten Edelsteine  
Der weltgrößte, kugelförmige (ohne Einschüsse) Rohdiamant wurde 1905 in Südafrika entdeckt. Der sogenannte Cullinan, benannt nach dem Besitzer der Mine, Thomas Cullinan, wog 3106,75 Karat und wurde in mehrere Stücke zerteilt. Die neun größten Stücke sind heute Teil der britischen Kronjuwelen. Der größte geschliffene, aber ungeschliffene Rubin der Welt wiegt 1,7 Kilogramm (8500 Karat). Er wurde 1916 antischifflich des 200-jährigen Bestehens der USA in Form der Liberty Bell geschliffen und heißt auch so.

Und der Preis?  
Während Edelsteine einen Kurswert haben, gibt es für Edelsteine keinen einheitlichen Preis pro Karat. Auf den Wert Einfluss hat, ob der Stein naturfarben oder behandelt ist, entscheidend sind die Farbe und deren Intensität, die Reinheit, Herkunft, Schliffform und das Vorhandensein eines Zertifikats.

Salzburger Nachrichten

## 10 MEIN GELD

### Was Sie beachten sollten beim ...

Als tragbare Wertspeicher in der Krise schlagen Edelsteine Gold um Längen. Doch wer in Diamanten und Rubine investieren will, sollte genau wissen, was er tut.

Mehr Tipps für Ihre persönlichen Finanzen:  
[www.diepresse.com/meingeld](http://www.diepresse.com/meingeld)

### Typ 1

**Echt oder nicht?** Für den Laien ist es unmöglich zu erkennen, ob er gerade echten, unbehandelten Edelstein kauft oder „gebrannten“ – also nachträglich behandelte – oder gar synthetisch erzeugte Ware. Daher sollte kein Stein ohne Zertifikat eines unabhängigen Edelsteinlabors gekauft werden. Die Zertifikate, die die Händler selbst ausstellen, reichen nicht als Sicherheit.

### Typ 2

**Vorsicht bei Urlaubssouvenirs.** Der Wert eines Edelsteins ist nicht immer transparent. Bei Diamanten gibt es die „Rapaport-Liste“ mit Großhandelspreisen, bei Farbedelsteinen ist der Markt uneinheitlicher. Vorsicht ist bei Urlaubskäufen geboten, da Preise oft regional beeinflusst sind. So kostet ein Montana-Saphir in Montana mitunter fünfmal mehr als auf dem Weltmarkt.

### Typ 3

**Richtig verkaufen.** Der Markt für Edelsteine ist im Vergleich zu Gold relativ illiquide. Wer seinen Stein wieder zu Gold machen will, kann es zunächst bei Edelsteinhändlern und Juwelieren versuchen. Für größere Steine bieten sich Auktionshäuser wie Sotheby's, Christie's oder das Dorotheum an. Für kleinere Steine empfehlen sich Online-Auktionen – etwa auf Catawiki.

### Typ 4

**Versichern entspannt.** Ähnlich wie bei Gold ist es gut, wenn die wertvollen Edelsteine nicht offen in der Wohnung herumliegen. Neben einer geeigneten Lagerung im Tresor empfiehlt sich der Abschluss einer eigenen Edelstein-Versicherung. Ab einem Wert von 20.000 Euro gibt es eigene Versicherungsprodukte dazu. Auch eine Trageversicherung ist möglich.

### Edelsteinkauf

# Funkelnde Fluchtwährung für das Portfolio

**Edelsteine.** Neben Gold entwickeln sich Diamanten, Rubine und Saphire in der Pandemie zur begehrten Krisenwährung. Doch der Einstieg in den undurchsichtigen Markt ist nicht einfach. Worauf es beim Investment in Edelsteine ankommt.

VON MATTHIAS AUER

Wien. Diamanten, Rubine, Smaragde. Seit Jahrhunderten füllen die funkelnden Edelsteine nicht nur die Schatzkammern der Adligen. Die Geschichte ist auch voll von Anekdoten, wie Familien mithilfe der wertvollen Steine vor Kriegen fliehen und in der neuen Heimat nicht bei null anfangen müssen. Als tragbare Wertspeicher sind die Edelsteine unschlagbar. So kann ein Rubin pro Gramm bis zu 3000-mal mehr Wert speichern als Feingold. Dazu kommt, dass die Behörden weniger an den Edelsteinbeständen der Privaten interessiert sind, als das bei der Krisenwährung Gold der Fall ist. Während man Edelmetall an der Grenze deklarieren muss, können Edelsteine in der EU so frei reisen wie ihre Besitzer. Als Fluchtwährung und Schmuckstücke sind die Edelsteine also hoch beliebt. Aber tugen sie auch als Investment?

**Vorsicht bei „gebrannten“** Wenn die kurze Antwort lautet: Ja, wenn man genug Geld hat – und genau weiß, was man tut. Denn für Laien ist der Edelsteinmarkt anfangs schwer überschaubar – und der wahre Wert der Steine kaum nachprüfbar. Der erste Griff gilt meist dem Diamanten, denn meist behandelten Steine der Welt. Doch der Liebhaber der Juweliers hat einen großen Nachteil: Wirklich selten ist der Diamant etwa im Vergleich zum Rubin gar nicht. Und da der Stein vor allem in der Schmuckindustrie zum Einsatz kommt, hat er sich gerade in Krisen nicht als sonderlich werbe-tüchtig erwiesen.

Ganz anders sieht das bei sogenannten Farbedelsteinen, also

den roten Rubinen, blauen Saphiren und grünen Smaragden, aus. Der Wiener Edelsteinhändler Thomas Schröck (The Natural Gem) schätzt den jährlichen Wertzuwachs auf vier bis acht Prozent. Genaue Zahlen gibt es allerdings nicht, da nicht nur das Gewicht (in Karat) den Preis bestimmt, sondern auch die Färbeschattierung und Reinheit des Steines.

Entscheidend ist aber eines: Soll der Stein mehr sein als ein bloßes Schmuckstück, ist bei den meisten Juwelieren Vorsicht geboten. Zu 99 Prozent werden dort nämlich „gebrannte Steine“ verkauft, bei denen die Farbe nachträglich aufgebessert und Unregelmäßigkeiten ausgemerzt wurden. Das ist gut für die Botschaft, aber schlecht für den Investor. Denn große Auktionshäuser wie Sotheby's, Christie's oder auch das Wiener Dorotheum unterscheiden mittlerweile sehr genau, ob gebrannte Steine oder unbehandelte Steine unter den Hammer kommen.

## Kein Kauf ohne Zertifikat

Da selbst Profis ohne entsprechenden Werkzeug nicht mit Sicherheit sagen können, ob sie nun echten, unbehandelten Saphir vor sich haben oder doch nur einen synthetischen Stein, sollte kein Edelstein ohne Zertifikat gekauft werden. Wichtig hierbei: Zertifi-

kate, die von Händlern angeboten werden, sind nur bedingt aussagekräftig und werden bei vielen Käufern nicht mehr akzeptiert. Es gibt jedoch eine Reihe an unabhängigen Edelsteinlaboren, wie etwa das Gemmologische Labor Austria oder das Gemresearch Swiss La-

derzeit gibt es coronabedingt Probleme mit dem Nachschub an Steinen. Viele der Hauptbaugruben in Afrika, Südamerika und vor allem in Asien sind immer noch im Lockdown. In den Minen wird zwar meist gearbeitet, doch es ist schwer, die Edelsteine aus dem Land zu bekommen. Seien die Steine einmal da, müsse er sich um fehlende Kunden keine Sorgen machen, erklärt Thomas Schröck.

## Gold und Steine

Nur zehn bis 15 Prozent der Steine würden gefragt. Der große Rest werde entweder von Liebhabern oder als Wertanlage gekauft. Die meisten reinen Investmentkunden besitzen bereits Aktien und Gold und seien auf der Suche nach einer breiteren Streuung ihrer Anlagen oder aber nach einem Weg aus dem Glattegeld. Dass es wenig sinnvoll ist, das gesamte Ersparnis für einen hübschen Smaragd auszugeben, versteht sich von selbst. Schröck empfiehlt Edelsteine im Wert von „fünf bis zehn Prozent des liquiden Vermögens als Beimischung im Portfolio“. Gerade nach

der Krise der Coronakrise ist nicht nur die Nachfrage nach Gold steil nach oben gegangen, auch Edelsteine stehen als Krisenwährung hoch im Kurs. Den Beginn machten auch hier die Chinesen, die bereits im November des Vorjahres damit begonnen hatten, die

den großen Wertsteigerungen bei Gold steht er auch viele Kunden, die den Gewinn mit dem Edelmetall realisieren und in Edelsteine investieren würden.

**Nur wenige verkaufen wieder**  
Denn auch Edelsteine nur bedingt mit Gold vergleichbar. Während Gold auf dem Markt in Österreich ab einem Wert von 10.000 Euro registriert wird, gibt es derartige Regulierungen bei Edelsteinen nicht. Auch das Reisen ist mit den funkelnden Steinen zumind in Europa viel simpler. Größere Bestände an Bargeld und Gold müssen an der Grenze deklariert werden. Für Edelsteine gilt diese Einschränkung in der EU nicht.

Aber es gibt noch ein entscheidendes Merkmal, das Edelsteine als Wertanlage im Vergleich zu Gold unterscheidet. Für Gold gibt es einen globalen, hoch liquiden Markt. Wenn seine Edelsteine wieder zu Gold machen will, muss hingegen etwas mehr Zeit investieren. Üblicherweise nehmen seriöse Händler oder Juweliere die verkauften Steine selbst wieder zurück. Der Preis ist dabei freilich Verhandlungssache. Eine gute Alternative für größere Steine sind die renommierten Auktionshäuser von Antiquar bis zu Natural Gem Auctions. Für kleinere Steine haben sich Online-Auktionen etabliert. Ein seriöser Anbieter im Internet ist etwa Catawiki.

Die meisten Edelsteinbesitzer kommen jedoch nie in diese Lage. Der Großteil der Rubine, Smaragde und Diamanten wird gehalten und von Generation zu Generation weitergegeben. Denn egal, ob der Stein als potenzielle Fluchtwährung oder simples Investment gekauft wird – schön ist er allemal.

[mit]



Gerne berechne ich Ihren persönlichen Vorteil!

DI Heinrich Richter  
Mobiltelefon: +43 680 142 38 07  
Email: [h.richter@mehrwert-steuerberatung.at](mailto:h.richter@mehrwert-steuerberatung.at)

