

05.03.2015 – 08:20 Uhr

Neuer Bain-Branchenreport: Diamanten trotzen der Weltkonjunktur

München (ots) -

- Solides Wachstum von zwei bis vier Prozent über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg
- Langfristig übersteigt die Nachfrage nach Diamanten das Angebot
- Finanzierungsengpässe könnten Wachstum mittelgroßer Firmen gefährden

Der globale Diamantenmarkt hat die Achterbahnfahrten der vergangenen Jahre überwunden. 2013 wuchs er um zwei bis vier Prozent – und dies über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Das geht aus dem aktuellen Branchenreport "Diamonds: Timeless Gems in a Changing World" hervor, den die internationale Managementberatung Bain & Company und das Antwerp World Diamond Centre (AWDC) jährlich veröffentlichen. Auch für die kommenden zehn Jahre prognostiziert der Report ein stabiles Wachstum, wenn es der Branche gelingt, ihre Anstrengungen zur Steigerung der Nachfrage zu verstärken und das Ansehen des Diamantenmarkts zu festigen. Den Ausblick trüben könnten indes makroökonomische Unsicherheiten und branchenspezifische Herausforderungen, zu denen auch der Zugang zu Krediten für mittelgroße Händler und Verarbeitungsunternehmen gehört.

Im Jahr 2013 konzentrierte sich das Wachstum der Diamantenindustrie vor allem auf die USA sowie auf China und Indien. Dabei stabilisierten sich die USA als weltgrößter Absatzmarkt für Diamanten und Indien verteidigte seine Position als wichtigstes Land für das Schleifen und Polieren von Diamanten. China wiederum behauptete seine Stellung als Drehkreuz der Diamantschmuckherstellung.

"Das derzeitige Wachstum ist zweifelsohne solide. Dennoch kann sich die Branche keineswegs darauf ausruhen", betont Dr. Klaus Neuhaus, Partner bei Bain & Company und Leiter der Praxisgruppe Industrie. "Entscheidend für den Diamantenmarkt ist weiterhin vor allem die weltweite Konjunktur. Doch auch Finanzierungsumfeld, Marketingerfolg der Branche und landesspezifische Trends spielen eine Rolle."

In fünf Jahren werden Diamanten knapp

Bain erwartet, dass die Nachfrage nach Rohdiamanten das Angebot in etwa fünf Jahren übersteigt. Für die USA wird ein langfristiges Absatzwachstum von jährlich zwei bis drei Prozent über die nächsten zehn Jahre prognostiziert. Dort erwirtschaftete die Branche 2013 rund ein Drittel ihres weltweiten Umsatzes mit Diamantschmuck. In China wird sich der Absatz dank wachsender Mittelschicht und zunehmender Urbanisierung bis 2024 voraussichtlich verdoppeln.

Die Diamantenförderung kann die steigende Nachfrage jedoch nur bis etwa 2019 befriedigen. Bis 2024 wiederum wird das derzeit absehbare Fördervolumen von Rohdiamanten wegen alternder Minen und des Wechsels hin zum Untertagebau um anderthalb bis zwei Prozent zurückgehen. Die Rohdiamantenproduktion wird sich bis 2019 auf rund 163 Millionen Karat belaufen – und damit unter den 177 Millionen von 2005 liegen.

Finanzierungsengpässe in der Diamantenbranche

Eines der größten Probleme der Branche ist derzeit die Finanzierung mittelgroßer Firmen, die vor allem im Handel und in der Verarbeitung von Diamanten tätig sind. Angesichts der steigenden Kreditrisiken und einer stärkeren Regulierung haben viele traditionelle Diamantenbanken ihre Expositionen für die Industrie zunehmend eingeschränkt. In einigen Fällen sank die Finanzierungsquote der Steine von 100 Prozent auf 70 bis 75 Prozent. Insgesamt könnte das verfügbare Kreditvolumen der Branche mittelfristig um bis zu drei Milliarden US-Dollar schrumpfen.

"Damit die Diamantenbranche die Wachstumschancen der nächsten Jahre voll nutzen kann, müssen sowohl die Banken als auch die Kreditnehmer neue Wege gehen", erklärt Neuhaus. "Dazu gehören eine erhöhte Reporting- und Inventartransparenz der mittelgroßen Diamantenhändler und -verarbeitungsunternehmen, neue Produkte mit größerer Ausfallsicherheit sowie Kooperationen zwischen Diamantenbanken und traditionellen Geschäftsbanken."

Geschäftsmodell langfristig absichern

Die Diamantenbranche steht vor drei zentralen Herausforderungen, um die langfristige Entwicklung gestalten zu

können:

1. Emotionale Bedeutung von Diamanten auch in künftigen Generationen verankern. Nur wenn Diamanten ihre hohe Anziehungskraft für breite Bevölkerungsschichten behalten, wird das Wachstum der Branche weitergehen.
2. Ausreichenden Zugang zu Rohdiamanten sicherstellen, wenn die langfristige Versorgung nachlässt. Dies gilt insbesondere für große Schmuckhersteller.
3. Rolle synthetischer Diamanten definieren, die inzwischen eine für den Schmuckmarkt akzeptable Qualität erreicht haben.

"Bei emotionalen Schmuckstücken wie Verlobungsringen sind synthetische Diamanten derzeit noch ein schwieriges Thema", so Bain-Partner Neuhaus. "Dennoch werden sie ihren Platz im Markt finden. Dabei muss die Diamantenindustrie aktiv mithelfen. Nur so kann sie ihr Geschäftsmodell um einen weiteren Aspekt bereichern."

Bain & Company

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Technologie, Organisation, Private Equity und M&A - und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen. Bain unterhält 51 Büros in 33 Ländern und beschäftigt weltweit 5.700 Mitarbeiter, 700 davon im deutschsprachigen Raum. Weiteres zu Bain unter: www.bain.de.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik, Bain & Company Germany,
Inc., Karlspatz 1, 80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com,
Tel.: +49 (0)89 5123 1246, Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100769410> abgerufen werden.