

Ehering per Mausklick – wie ein Start-up den Diamantenhandel revolutioniert

Antwerpen gilt als die Diamanten-Stadt schlechthin. Nicht weil sich hier oder in Belgien generell ertragreiche Minen finden, in denen die Edelsteine abgebaut werden könnten. Das Gegenteil ist der Fall: Handel statt Abbau ist seit der Kolonialzeit und der damit verbundenen, systematischen Ausbeutung ferner Länder ein Grund, warum die belgische Stadt so bedeutend für das Diamantengeschäft ist – sie war es gefühlt schon immer. Zudem zählt der Hafen zu den größten Warenumschlagplätzen Europas. **Das Geschäft mit den Diamanten machte alleine 2018 mit rund 12,7 Milliarden Euro Umsatz fast fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts von Belgien aus.**

Diamond-Town

Heute wird penibel genau darauf geachtet, dass möglichst wenig „Blut“ an den seltenen Glitzersteinen klebt. **Im Diamantenviertel der Stadt sitzen rund 1.600 Firmen, die sich alle in irgendeiner Weise der Veredelung von Rohlingen oder dem Handel mit Schmuck widmen.** Viele von ihnen tun dies erst, wenn eine konfliktfreie Herkunft der Rohstoffe gewährleistet ist – aber wer weiß das schon wirklich? **Damit zumindest das Viertel und seine ansässigen Firmen sicher sind, gibt es unzählige Überwachungskameras und sogar ausfahrbare Straßensperren.** Ein ganzes Viertel gleicht sozusagen einem Hochsicherheitstrakt.

Internet statt Juwelier

Das belgische Start-up [Baunat](#) verfolgt im Gegensatz zu den etablierten Schmuck- und Edelsteinhändlern ein Konzept, dass die Branche derzeit auf den Kopf stellt. **Statt den Großteil ihrer Waren in Verkaufsläden in Bestlage großer Städte zu verkaufen, erwirtschaftet das junge Unternehmen laut NZZ 70 Prozent seines schlanken 9-Millionen-Euro-Jahresumsatzes im Internet.**

Zum Vergleich: **Derzeitiger Branchenstandard ist 10 Prozent im Internet und 90 Prozent in Geschäften.** Klar, dass diese Herangehensweise Geld spart, doch noch ist sie nicht gewinnbringend! Zwar kann **Baunat seit seiner Gründung 2008 ein Wachstum von im Durchschnitt gut 35 Prozent pro Jahr verbuchen.** Und auch die Zahl der Mitarbeiter wuchs auf derzeit rund 30 Angestellte – **schwarze Zahlen blieben bisher allerdings aus.**

Auch bei Baunat verzichtet man jedoch noch nicht ganz auf den direkten Kundenkontakt. **Derzeit betreibt das Unternehmen neun sogenannte Showrooms,** die sich neben Antwerpen „in Paris, Genf, Zürich, Amsterdam, Düsseldorf, Nizza, Hongkong und Mumbai“ befinden.

Jung, online, kaufkräftig

Klug ist der, der sich den Trends anpasst. Und die zeigen, laut einem [Bericht](#) des Marktführers für die Förderung von Rohdiamanten, De Beers, dass **Millennials (Generationen unter 40 Jahren) heute nicht nur bereits 67 Prozent der Weltbevölkerung ausmachen.** Bis zum Jahr 2030 sollen sie auch über Einkommen in Höhe von 4.000 Milliarden US-Dollar verfügen und bis zu 30.000 Milliarden US-Dollar erben. Die Kaufkraft der Jungen wird also zunehmen – und sie bringen ein **ganz anders Kaufverhalten mit, als es noch die älteren Generationen hatten.** Wer viel Zeit online verbringt, will auch online

kaufen. Schnell und per Mausklick soll die gewünschte Ware in wenigen Tagen zuhause sein. Baunat ist 2008 ins Feld getreten, um genau diese Ansprüche und Wünsche zu befriedigen.

Ehering mit Diamant per Mausklick

Du warst bisher der Meinung, dass Beträge in Höhe mehrerer tausend Euro per Aktenkoffer den Besitzer wechseln? Falsch gedacht! Kredit- und EC-Karten glühen auch nicht mehr nur in Ladengeschäften. Bei Baunat gibt es vom schlichten Ehering für 1.500 Euro bis zum [Ring mit 5-Karat-Rubin](#) für fast 3 Millionen Euro alles, was das Edelstein- und Schmuckherz begehrte ganz einfach per Mausklick. Der Versand erfolgt selbstverständlich kostenfrei und versichert, zudem gewährleistet das Unternehmen ein 30-tägiges Rückgaberecht – falls der Auserwählte doch nicht der Richtige sein sollte.