

## DER MARGEN-VERGLEICH: WOHER KOMMT DAS GELD?

Wenn man die Preisentwicklung eines Anlage-Diamanten betrachtet, muss man zwei Dinge trennen:

1. **Die Physik:** Echte Veredelung durch Schliff & Zertifikat
2. **Der Handel:** Künstliche Aufschläge durch Vertrieb & Lager

Die Tabelle zeigt, wo die Margen im **klassischen Markt hängenbleiben** – und wie sie bei **Diamond Solution** auf direktem Weg an alle Kunden **zurückfließen**.



Station	Klassischer Markt (Anlage-Diamanten)	Marktpreis (Ø)	Diamond Solution  (New Economy)
1. Quelle	Minen (Fördern Rohdiamanten)	\$ 1.000	Identisch (Einkauf direkt bei Minen)
2. Zwischenhandel	Rohdiamanten-Broker (+ Marge)	\$ 1.200	ENTFÄLLT 
3. Schleiferei	Schliff zum Brillanten (ca. 50% Materialverlust + Arbeitskosten)	 \$ 2.500	Eigene Verarbeitung (Kosten statt Marge)
4. Zertifizierung	GIA / HRD Labor (+ Gebühren, Logistik & Gravur)	\$ 2.600	GIA / HRD Labor (Weltweiter Standard)
5. Diamantenbörse	Globaler Handelsplatz (Broker-Gebühren und Provisionen)	\$ 3.200	ENTFÄLLT 
6. Großhandel	Börsen & Wholesaler (+ Marge)	\$ 4.000	ENTFÄLLT 
7. Juweliere oder Spezial-Händler	<b>Der größte Preistreiber</b> (Miete "1A-Lage", Personal, Sicherheit, Versicherung, Kapitalkosten, Schaufenster)	 \$ 6.000	ENTFÄLLT 
8. KUNDE	<b>Zahlt den Endpreis</b> (Summe aller Margen von Station 1 bis 7)	\$ 6.000+	<b>MARGEN-GEWINNER</b>  (Erhält <b>monatliches Cashback</b> aus den Margen plus Wahloption: <b>Diamant oder Verkauf an DS</b> )

 [Detaillierte Analyse & Fazit auf der nächsten Seite](#) 

## PHASE 1: Die echte Veredelung (Station 1, 3 & 4)

Hier entsteht der substantielle Wert. Diese Kosten sind physikalisch bedingt und notwendig für die Werthaltigkeit des Sachwerts.

- **Der Veredelungs-Faktor:** Ein Rohdiamant verliert beim Schleifen zum Brillanten oft **über 50 % seines Gewichts**. Aus 2 Karat Rohmaterial wird 1 Karat Anlage-Qualität. Dieser Materialschwund und die notwendige Handarbeit rechtfertigen die erste Preisverdopplung.
- **Der Standard:** Erst durch die Zertifizierung (z.B.: GIA) und Lasergravur wird der Stein zu einem weltweit handelbaren **Anlage-Diamanten**.
- **Status:** In den Stationen 1, 3 & 4 ist jede Preissteigerung durch echte Leistung gedeckt.

## PHASE 2: Der "Handels-Bauch" (Station 2, 5 & 6)

Ab hier wird der Stein nicht mehr qualitativ besser, aber durch Handelsaufschläge deutlich teurer. Dies ist der Bereich, den Diamond Solution massiv optimiert.

- **Der Kostenfaktor:** In diesem Bereich (Zwischenhandel, Börse, Großhandel) summieren sich die Provisionen, Lagerkosten und Margen oft auf **30 bis 50 %** Aufschlag.
- **Station 2 (Zwischenhandel):** Im klassischen Markt kauft oft ein Broker die Rohsteine. Dieser Schritt entfällt bei Diamond Solution durch den direkten Einkauf an der Mine.
- **Station 5 & 6 (Börse & Großhandel):** Normalerweise treiben hier Besitzerwechsel den Preis. Diamond Solution nutzt diese Stationen nicht zum teuren Einkauf, sondern verkauft hier die Ware aus den Handelszyklen. **Die dabei realisierten Handelsspannen fließen als Cashback an die Kunden.**

## PHASE 3: Der Luxus-Aufschlag (Station 7)

Der teuerste Block für Privatanleger.

- **Der Juwelier:** Wer hier kauft, finanziert Miete in Bestlage, Personal und Sicherheitsvorkehrungen mit. Diese Marge (oft **50–100 %**) trägt nichts zum Wert des Steins bei.
- **Der Vorteil:** Da Diamond Solution keine Ladengeschäfte betreibt, entfällt dieser massive Kostenblock komplett. **Die eingesparte Marge verbleibt im System und kommt den Teilnehmern zugute.**

---

## ✅ DAS FAZIT: MARGEN-VERSCHIEBUNG ZUGUNSTEN DES KUNDEN

Wer klassisch kauft (Old Economy), finanziert die gesamte Kette bis zum Juwelier – inklusive teurer Mieten und Personal. Der Endkunde bezahlt hier primär für die Kosten des Handels, nicht für den reinen Materialwert.

Diamond Solution (New Economy) streicht diese teuren Stationen radikal. **Der Effekt:** Die eingesparten Handelsspannen fließen nicht an Konzerne, sondern als **monatliches Cashback** direkt an die **Käufer** zurück.