

## **Stefaan Mouradian: «Wir bieten mehr als traditionelle Boutiquen»**

Montag, 22. Oktober 2018 10:44

---

**Die belgische Firma Baunat mischt den Markt für Diamant-Schmuck auf. CEO und Gründer Stefaan Mouradian erklärt, weshalb sein Digital-Native-Unternehmen in diesem Luxussegment so erfolgreich ist.**

---

***Herr Mouradian, Sie waren früher in der Finanzbranche tätig. Was war der Auslöser für die Gründung von Baunat?***

Durch die Finanzindustrie erhielt ich Einblick in diverse Branchen, so auch in den Diamant- und Schmucksektor. Dabei fielen mir einige Eigenheiten dieser Branche auf.

***Was denn?***

Zum Beispiel die lange Kette von Mittelsmännern zwischen Einkauf und Endkunden oder, dass die Industrie kaum «gebranded» war. Zudem kam mit Blue Nile der erste grosse Online-Schmuckhändler, dem aber keine Digital-Native-Brands folgten.

Schliesslich zeigte die Marktforschung, dass Millennials zum grössten Käufersegment für Diamantschmuck werden. Das waren die perfekten Zutaten, um Baunat zu gründen, die einzige Marke im Bereich «Digital Native»-Diamantschmuck.

***Der Verkauf von edlem Schmuck läuft traditionellerweise in Boutiquen ab, wo persönlicher Kontakt und Vertrauen eine wichtige Rolle spielen. Wollen Sie diese Tradition beenden?***

Es geht nicht darum, eine Tradition zu beenden. Wir orientieren uns ganz einfach an den veränderten Konsumgewohnheiten und -anforderungen. Heute entsteht das Vertrauen der Kunden primär durch Transparenz, Fachwissen und Komfort.

«Anders als etwa Autos sind Diamant-Schmuckstücke leicht vergleichbar»

Als Digital-Native-Unternehmen mit weltweit neun Showrooms bieten wir mehr, als ein reines «Brick & Mortar»-Modell: eine Website mit umfassendem FAQ-Bereich, das Recht, den Kauf bis 30 Tage nach Lieferung zu stornieren, die Zertifizierung aller Diamanten über 0.30 Karat durch eines der drei renommiertesten Labore (GIA, HRD, IGI) plus die Transparenz der Kundenfeedbacks auf Plattformen wie Trustpilot. Kurz: Unser «Bricks & Clicks»-Modell bietet

## Stefaan Mouradian: «Wir bieten mehr als traditionelle Boutiquen»

Montag, 22. Oktober 2018 10:44

---

das Beste aus beiden Welten.

***Ein Merkmal des Geschäfts mit Edelsteinen ist der Wissensvorsprung des Verkäufers. Sind Online-Kunden nicht in Gefahr, dass dieses Ungleichgewicht gegen sie arbeitet?***

Dieses Argument müsste für fast alle Branchen gelten. Aber anders als etwa Autos sind Diamant-Schmuckstücke leicht vergleichbar. Ein Beispiel: ein [Ring in Weissgold](#), 18 Karat, klassische Fassung, mit einem Diamanten von 1 Karat, Farbe G, Reinheit VS2.



Das ist ein Produkt, das jedermann vergleichen kann. Denn bei den Komponenten und der Qualität ist kein Raum für Unklarheiten – nicht beim Gold, nicht bei der Fassung, nicht bei den zertifizierten Diamanten. Dadurch ist die Produktbeschreibung vor dem Kauf entscheidend. Sie muss detailliert sein, inklusive Herkunftsnachweis und Beleg, dass die Diamanten konfliktfrei sind. Nichts anderes erwarten Distanzkäufer.

«Der weltweite Umsatz mit Diamantschmuck beträgt knapp 100 Milliarden Dollar»

## **Stefaan Mouradian: «Wir bieten mehr als traditionelle Boutiquen»**

Montag, 22. Oktober 2018 10:44

---

Natürlich gibt es auch bei Online-Anbietern Missbrauch, doch dies gilt ebenso für traditionelle Juweliere. Darum sind unabhängige Kundenrezensionen im modernen «Smart Buyer»-Segment so wichtig.

Kurzum, es gibt keinen Grund anzunehmen, dass der Verkäufer im Laden Sie besser informiert, als die ausführlichen schriftlichen Informationen auf einer renommierten Webseite. Zumal immer die Möglichkeit besteht, unser Expertenteam im Showroom oder online um Unterstützung zu bitten.

### ***Wie gross ist der Markt für Diamantschmuck, und welchen Anteil wird der Onlinehandel erobern?***

Der jährliche, weltweite Umsatz mit Diamantschmuck beträgt knapp 100 Milliarden Dollar – und er wächst. Im Jahr 2017 lag der Anteil des E-Commerce bei rund 10 Prozent; 2014 waren es erst 6 Prozent gewesen. E-Commerce ist damit das am schnellsten wachsende Segment in diesem Markt.

### ***Baunat will jährlich um einen zweistelligen Prozentsatz wachsen. Welchen Umsatz werden Sie 2018 erzielen?***

Für das laufende Jahr erwarten 10 Millionen Euro Umsatz.

### ***Sie preisen Diamanten auch als Wertanlage und zur Vermögenssicherung an. Warum?***

Eine Anlage in Diamanten kann nur ein Element der Diversifizierung in einem grösseren Portfolio sein. Neben Wertpapieren sind alternative Anlagen wie Immobilien schon lange Bestandteil institutioneller Portfolios.

«Betrachten Sie Diamanten als als Vermögenssicherung mit Aufwärtspotenzial»

Aufgrund des sich wandelnden Umfelds suchen Anleger nach neuen Möglichkeiten, etwa in Rohstoffen. Diamanten können dabei aus verschiedenen Gründen interessant sein: Sie sind,

## **Stefaan Mouradian: «Wir bieten mehr als traditionelle Boutiquen»**

Montag, 22. Oktober 2018 10:44

---

wie Gold, krisenresistent, ausserdem führen Angebot und Nachfrage zu einem langfristigen Anstieg der Weltmarktpreise.

Schliesslich verursacht die Lagerung von Diamanten weniger Kosten als etwa der Erhalt von Immobilien oder die Bewirtschaftung eines Aktienportfolios. Sie sind zudem mobiler und haben dank ihrer Schönheit auch einen ästhetischen und emotionalen Wert.

### ***Welche Wertentwicklung erwarten Sie in den kommenden Jahren bei Diamanten-Anlagen?***

Ich muss alle enttäuschen, die den Kauf von Diamanten als spekulative Investition erwägen, um kurzfristig einen hohen ROI zu erzielen. Jährliche Renditen über 8 Prozent darf man nicht erwarten. Mein Rat: Kaufen Sie Diamanten nur zur Diversifikation. Betrachten Sie sie als sicheren Hafen und als Vermögenssicherung mit [mittelfristigem Aufwärtspotenzial](#).

---

Das [belgische Unternehmen Baunat](#) mit Hauptsitz in Antwerpen wurde 2008 von **Stefaan Mouradian** und **Steven Boelens** gegründet. Baunat ist spezialisiert auf Design, Herstellung und Verkauf von hochwertigem Diamantschmuck sowie auf [Anlage-Diamanten](#). Baunat wickelt rund 80 Prozent der Verkäufe online ab, den Rest über neun Showrooms. In der Schweiz unterhält Baunat Showrooms in Genf (seit 2014) und Zürich (seit 2017).