



Was bewegt ...

Er ist Händler, Designer und Philosoph – und der einzige Deutsche an der Diamantenbörse in Antwerpen. Einer erstarrten Branche gab er neue Formen **VON TATJANA KIMMEL-FICHTNER**

## Ulrich Freiesleben?

22. November 2007

DIE ZEIT Nr. 48



# Neue Schliffe für uralte Steine

**D**ie Diamantenbranche ist ein Wirtschaftszweig voller widersprüchlicher Mythen und Phänomene: Härte 10, Glamour, Ewigkeit, Diskretion, Reichtum, Korruption, internationale Geldwäsche.

Wie gerät ein junger Mann aus gutem westfälischem Hause, ein Doktor der Philosophie mit abgeschlossenem Betriebswirtschaftsstudium in diese Branche? »Mich hat das zwei Milliarden Jahre alte Material fasziniert und die Internationalität der Branche angezogen«, sagt Ulrich Freiesleben. Ein Diamant besteht ausschließlich aus Kohlenstoff, dem Grundstoff der Erde. Damit hat der teuerste Rohstoff der Welt in den Augen von Freiesleben einen Wert jenseits von Glanz und Geld; er nennt es den »Ewigkeitswert«.

Schwarze Hose, schwarzes Hemd, schwarzes Jackett. Der 59-Jährige trägt die Uniform der Designer, nicht die Kleidung der Geschäftsleute. Und doch ist er beides: Diamantenhändler und Designer.

Zu Beginn seiner Karriere hat Freiesleben erkannt, dass sich im Diamantenhandel wenig verändert und die Gewohnheiten beharrlich halten. Üblich sind zum Beispiel Schliffe, deren Ursprünge Jahrhunderte alt sind. Mehr als 20 Jahre handelte Freiesleben mit Brillanten, dann entschloss er sich, das Diktat der immer gleichen, facettenreichen Form zu durchbrechen. Er machte sich daran, neue Diamantschliffe zu erfinden.

Als Rohstoff nahm der Unternehmer Steine mit der idealen Form des Oktaeders, also einer doppelseitigen Pyramide mit acht Seiten. Solche Steine

sind selten. Bei einer Größe von etwa zwei Karat hat nur einer unter 400 000 Diamanten eine so perfekte Geometrie. Dieses Naturphänomen beeindruckte Freiesleben, und er wollte eine Bearbeitung finden, die nah an der Form dieses Steines bleibt und sein Licht verstärkt. Das war nicht einfach. Bei Fehlversuchen verschliff er Anfang der neunziger Jahre eine Million Mark und verschliss drei Schleifermeister. Schließlich gelang ihm gemeinsam mit dem Edelsteinkünstler Bernd Munsteiner aus Schipphausen bei Idar-Oberstein der Durchbruch. Mit Hilfe von komplizierten Berechnungen der Lichtwinkel entwickelten sie neue Formen: 1991 entstand der Context Cut mit nur jeweils vier Facetten um eine Spitze oben und unten. 1994 schufen sie den Spirit Sun mit 32 Facetten und zwei Spitzen auf einer runden Grundform.

Mit der Arbeit kostengünstiger Schleifereien in Sri Lanka war Freiesleben nicht zufrieden, die Leute waren zu sehr an den Brillantschliff gewöhnt. Deshalb verlässt er sich heute auf vier Schleifer in seiner westfälischen Manufaktur, die speziell für die neuen Oberflächen ausgebildet wurden. Die schlichten Schliffe erfordern eine hohe Präzision, bei nur vier oder 16 Facetten auf einer Seite fällt jeder Fehler ins Auge. Während der Herstellung hält der Schleifer etwa 3000-mal inne und schaut durch die Lupe auf sein Werk. »Gucken Sie sich mal an, was beim Abschluss von den glitzernden Diamanten übrig bleibt«, sagt Freiesleben. Es ist nichts als schwarzer Staub, die glanzlose Variante des Kohlenstoffs. Solche Kontraste gefallen ihm.

Der Künstler Munsteiner hatte schon früher neue Diamantformen entworfen, aber niemand hat sich dafür interessiert. »Der Diamantmarkt ist die konservativste Branche der Welt. Den meisten Händlern ist die Ästhetik gleichgültig, sie denken nur an den Profit«, sagt er. »Freiesleben hat mit seinen Ideen einen neuen Begriff der modernen Ästhetik in den uralten Markt eingebracht.«

Reinhold Ludwig, langjähriger Chefredakteur des Branchenblattes *Schmuckmagazin*, spricht zwar von einer beachtenswerten Leistung, doch er glaubt nicht, dass die modernen Schliffe eine große Rolle in der Diamantenwelt spielen werden. Sie seien nur für eine kleine, feine Nische interessant, meint er.

### Als er anfang, scherten sich die Diamantenhändler wenig um Moral

Das stimmt wohl. Die Freiesleben GmbH macht einen Jahresumsatz von etwa zwei Millionen Euro. Ihre Kunden sind nicht die großen Schmuckgeschäfte, sondern kleine Juweliers, die Einzelstücke fertigen. So wie die Goldschmiedewerkstatt von Britta und Georg Rentmeister in Wiesbaden. Sie kaufen seit sieben Jahren Diamanten bei Freiesleben und bedienen damit eine wohlhabende Klientel mit einer Vorliebe für die Moderne. »Diese Diamanten sind für mich der Inbegriff von Understatement«, sagt Georg Rentmeister. »In unserer Schmuckgestaltung versuchen wir die pure Reinheit, die diese Schliffe verkörpern, zu inszenieren. Diese Steine sind das Gegenteil von Protz.«

Als Statussymbol taugen sie gleichwohl. Der Edelautobauer Bugatti hat Gefallen an dem schlichten Diamantendesign aus Münster gefunden und der Manufaktur die weltweite Lizenz zur Schmuckherstellung verliehen. Unter dem Namen Bugatti lässt Freiesleben Einzelstücke schmieden, die auch mal eine Million Euro kosten dürfen. Er präsentiert die Geschmeide zum Ergötzen der Superreichen, wie bei der Eröffnung der ersten Privatbank in Peking oder der Millionärsmesse in Moskau.

Nach diesen Veranstaltungen sei er immer wieder froh, in seine westfälische Heimat zurückzukommen, erzählt Freiesleben. In seine Manufaktur zwischen den Kartoffeläckern.

Der Unternehmer hat über Fragen der Wirtschaftsethik promoviert. Als Diamantenhändler wurde ihm aber sehr bald klar, dass er sich eine Branche ausgesucht hatte, in der über Ethik nicht nachgedacht wird. »Bis noch vor etwa zehn, fünfzehn Jahren wurde ich stets verständnislos angesehen, wenn ich nach der Herkunft eines Steines gefragt habe«, erinnert er sich. Es fehlte das Bewusstsein für eine sittliche Dimension.

Doch die Branche veränderte ihre starre Haltung auf Druck von außen. Die Vereinten Nationen und internationale Menschenrechtsorganisationen machten Ende der neunziger Jahre auf die Schlüsselrolle der Diamanten in afrikanischen Bürgerkriegen aufmerksam. In Angola, Sierra Leone und im Kongo finanzierten die Warlords ihre Kämpfe mit den wertvollen Steinen. 1998 verhängte die UN deshalb ein Embargo gegen die sogenannten Blutdiamanten aus Angola und Sierra Leone. Selbst der südafrikanische Marktführer DeBeers schrieb sich den Kampf gegen unethischen Diamantenhandel auf die Fahne. Im sogenannten Kimberley-Prozess verpflichteten sich Industrie, Handel und 69 Staatsregierungen auf ein gemeinsames Zertifizierungssystem. Es soll die Herkunft der Diamanten dokumentieren und den Handel mit Blutdiamanten verhindern.

## Ein jüdischer Händler war sein Mentor, andere wahrten Distanz

Freiesleben ist davon überzeugt, dass diese Regelung schon Erfolg hatte. Mittlerweile würden die Blutdiamanten nur noch 0,3 Prozent des Gesamtmarktes ausmachen. Doch die Branche müsste sich bei den Problemen der Korruption und der Geldwäsche um mehr Transparenz bemühen. Freiesleben kauft in Antwerpen bei namhaften Minenbetreibern, die bei öffentlichen Skandalen einen Ruf zu verlieren hätten. So versucht er sich gegen Konfliktdiamanten zu schützen. Sein Ziel ist die direkte Kooperation mit »einer schönen Mine, auf deren Qualität und Integrität« er sich verlassen könne. Aber die bisherigen Verhandlungen mit Organisationen wie Fair Trade haben ihn noch nicht weitergebracht. Freiesleben lässt nach dem Schliff in jeden Stein einen Identifikationscode gravieren und ein Dokument ausstellen, damit der Kunde die Herkunft seines Schmuckstückes nachvollziehen kann.

Der Diamantenhändler startete 1975 die Freiesleben GmbH mit dem Kauf und Verkauf

geschliffener Diamanten. In den achtziger Jahren entwickelte er ein für die Branche neues Just-in-time-Logistiksystem. Die Schmuckfabriken sahen sich damals dem Problem gegenüber, zu große und damit zu teure Lager zu haben.

Um näher an der Quelle zu sein, gründete Freiesleben 1987 ein Einkaufsbüro an der Rohdiamantenbörse in Antwerpen. Das ist für einen deutschen Christen alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Denn die weltgrößte Diamantenbörse war in den achtziger Jahren fest in jüdischer Hand.

In Antwerpen kam Freiesleben in eine für ihn neue Welt. Ihm begegneten Juden, die von ihrer Kindheit in Bergen-Belsen oder in Auschwitz berichteten. Er erzählt von einem 75-jährigen Diamantenhändler, der ihn, den Deutschen, wie ein Mentor unterstützt habe, der ihn sogar auf Feiern der jüdischen Familie eingeladen habe. Aber derselbe Mann würde niemals einen Fuß auf deutschen Boden setzen oder auch nur ein deutsches Auto fahren. Andere jüdische Händler vermieden jeden Kontakt zu Freiesleben, es war für sie unvorstellbar, mit einem Deutschen Geschäfte zu machen.

Freiesleben ist heute in Antwerpen ein Fremdling, der dazugehört. Seit 20 Jahren ist er der einzige an der Rohdiamantenbörse registrierte Deutsche. Andere haben es auch versucht, sind aber gescheitert. Warum er? Den entscheidenden Punkt sieht Freiesleben in seiner Offenheit gegenüber anderen Kulturen und Sitten. In Antwerpen gehe es zu wie auf einem orientalischen Markt. Mit der typisch deutschen direkten Art komme man da nicht weiter. Der Diamantenmarkt sei ein Verkäufermarkt, der Kunde müsse da eine gewisse Leidensfähigkeit mitbringen.

Freiesleben erklärt es an einem Beispiel: In Deutschland gehe man in einen Laden und verlange drei Croissants, bekomme sie, zahle und gehe wieder. Auf dem orientalischen Markt erkläre der Händler zunächst, dass Croissants gerade schwer zu bekommen seien, und biete salzige Kekse an. Die müsse man probieren, loben, aber auf seiner Forderung bestehen. Dann würden Puddingschnecken angeboten. Auch die müssten wieder goutiert werden. Die Kunst sei es, bei dieser Prozedur nicht die Geduld zu verlieren – und am Ende mit drei Croissants zu einem vernünftigen Preis den Laden zu verlassen. Bei der Bezahlung würden die Händler dann aber doch seine direkte deutsche Art schätzen, fügt er hinzu. »Im Ergebnis bin ich deutscher geworden, nicht intoleranter, sondern bewusster. Mir fällt es leichter, andere so zu lassen, wie sie sind.«

Ulrich Freiesleben hat in der internationalen Welt des Diamantenhandels ein Gefühl für die eigene Identität entwickelt. Mit der Ursache und Wirkung von Identität beschäftigt er sich auch als Vorstand der Identity Foundation. Die in Düsseldorf ansässige Stiftung, die 1998 von dem PR-Unternehmer Paul Kohtes gegründet wurde, hat sich zum Ziel gesetzt, solche Fragen aus unterschiedlichen Blickwinkeln heraus zu betrachten. Da geht es wieder um Facetten – von Menschen.

## Manufaktur im Münsterland

Ulrich Freiesleben gründete 1975 die Firma Freiesleben GmbH, die er gemeinsam mit seiner Frau Gabriele führt. 1997 und 1998 erhielt die Manufaktur die Auszeichnung »Höchste Designqualität« sowohl für den Context Cut als auch für den Spirit Sun vom Design Zentrum NRW. Freiesleben kauft im Jahr etwa 750 Rohdiamanten. Ein Drittel bezieht er aus Kanada, den Rest aus Afrika, Australien und Russland. Seine Diamanten exportiert er in 20 Länder. Der Schwerpunkt des Handels liegt in Deutschland und den USA.

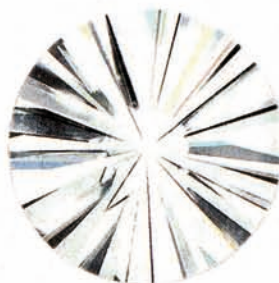


Foto: »Spirit Diamonds«, © Freiesleben