



Diamantenfieber

SCHMUCK Edelsteine im Wert von einer Million Euro wurden zu Staub zerrieben, ehe dem Münsteraner Ulrich Freiesleben ein völlig neuer Schliff glückte.



Nichts im überschaubaren Gewerbegebiet in einem Münsteraner Vorort deutet auf Glitzer und Glamour hin. Selbst Ortsansässige interessiert darum kaum, was sich hinter dem weiß getünchten Fachwerkhaus mit dem kleinen Namensschild „Freiesleben“ verbirgt.

Viel Hochkarätiges. Und ein Diamantenhändler, den Branchenkollegen lange als „verrückten Deutschen“ bezeichneten. Nicht weil es Ulrich Freiesleben (58) vor zwei Dekaden glückte, als erster – und bislang einziger – Deutscher ein eigenes Einkaufsbüro an der weltgrößten Rohdiamantenbörse in Antwerpen zu etablieren. Sondern weil er sich darauf versteifte, das klassische Diamantendesign zu revolutionieren.

Mit neuen, weltweit patentierten Schlifften bedient die hochmoderne Manufaktur seit nunmehr über einem Jahrzehnt ein kleines, aber feines Marktsegment. Über 200 Schmuckdesigner und Meistergoldschmiede von New York bis Singapur verarbeiten die Diamanten aus Westfalen zu Unikaten. Preisklasse: 2000 bis 150 000 Euro.

Unübersehbar funkelt an Freieslebens dunklem Revers ein Diamantsticker. Die Form des Solitärs ist ungewöhnlich, nämlich quadratisch. Nicht minder auffällig ist der leuchtende Diagonalstern auf dem Stein – ein pures Lichtspiel der Natur, kein extravaganter Schliff.

„Wenn du wählen kannst, wähle das Beste“, zitiert der Doktor der Philosophie sein asiatisches Leitmotiv. Dass seine Wahl ausgerechnet auf den här-

Ehepaar Freiesleben: In der Branche galten sie lange als „verrückte Deutsche“



„Ich sah in meiner Ausbildung zum Gutachter pro Stunde mehr Edelsteine als ein Juwelier in zehn Jahren.“

Ulrich Freiesleben

Wertschätzung: Rohdiamanten und geschliffene Steine werden streng geprüft

testen Stoff der Welt gefallen ist, verdankt der belesene Schöngest allerdings einem Zufall. Bei einem Abendessen in Pforzheim kam er mit einem Diamantenhändler ins Gespräch, der ihm von den guten Geschäftsmöglichkeiten und dem internationalen Flair der Antwerpener Börse vorschwärmte.

„Ich wollte mich unbedingt selbstständig machen“, erzählt Freiesleben, der in Münster ein BWL-Studium absolviert hat. Schon in seiner Uni-Zeit gab er

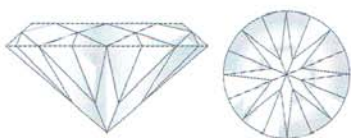
ein Anzeigenblatt heraus – warum also nicht mit Diamanten statt mit Druckergebnissen handeln?

Zielstrebig peilte er seine Drittausbildung an. In Idar-Öberstein, einst Hochburg der Diamantschleifer, ließ er sich zum Gutachter ausbilden. Rund 2000 Diamanten musste er „durchlupen“, also ihren Wert bestimmen, ehe er das begehrte Zertifikat erhielt. „Ich sah pro Stunde mehr Edelsteine als ein Juwelier in zehn Jahren“, berichtet er.

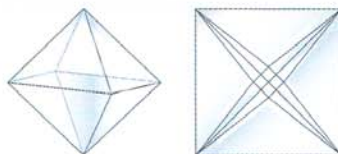
1975 gründete Freiesleben sein gleichnamiges Großhandelsunternehmen in Münster. Rasch erwarb sich der Newcomer an der Diamantenbörse in Antwerpen einen exzellenten Ruf. 1987 eröffnete er am begehrten belgischen Handelsplatz ein eigenes Büro.

Der tägliche Zugriff auf die wertvolle Ware ermöglichte es ihm, seine Kunden just in time zu beliefern. Freieslebens Geschäfte mit dem teuren Mineral liefen prächtig. Während er den Einkauf ge-

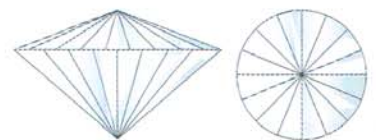
Funkelnde Facetten Der Schliff entscheidet über die Leuchtkraft des Steins



Brillantschliff: Der Brillant in seiner heutigen Form entstand vor über 100 Jahren und besitzt 56 Facetten und eine Tafelfläche. Aufgrund dieses Schliffs wird ein Teil der möglichen Lichtreflexion unterdrückt. Allerdings wird das Rohmaterial optimal genutzt.



Context Cut: Mit acht extrem präzise geschliffenen Facetten ist der auf der natürlichen Form des Oktaeders basierende Diamant wesentlich aufwendiger als ein Brillant herzustellen. Dafür weist der Stein eine deutlich höhere Lichtreflexion auf.



Spirit Sun: Zentriert auf zwei Spitzen und mit 32 Facetten versehen, strahlt der Rundling noch etwas stärker als der Context Cut. Selbst routinierte Schleifer brauchen ein Jahr, ehe sie die Technik beherrschen. Der Schliff eines Einkaräters dauert drei Tage.



„Wir wollten echte Werte schaffen und nicht nur das Bedürfnis nach Statussymbolen befriedigen.“

Ulrich Freiesleben

Wertarbeit: Beim Diamantschliff kommt es auf den tausendstel Millimeter an

schliffener Steine in Antwerpen regelte, kümmerte sich seine Frau Gabriele um den Verkauf und die Organisation.

Etabliert, profiliert und routiniert – trotz des Erfolgs breitete sich im Haus Freiesleben eine gewisse Unzufriedenheit aus. Der Handel mit den vorgefertigten Edelsteinen begann langweilig zu werden. Zumal ökologisch bewegte Freunde des Paares über das unzeitgemäße Geschäft mit Klunkern für reiche alte Damen stichelten.

Der unterschwellige Vorwurf, nur die Karatsucht der Upperclass zu befriedigen, traf die Eheleute tief. Und es war wohl dieses Zusammentreffen von Sinnkrise und Satttheit, das die Mittdreißiger antrieb, Neues zu wagen. „Wir wollten echte Werte schaffen und nicht nur das Bedürfnis nach Statussymbolen befriedigen“, versichern die beiden.

Stärker denn je war das Paar vom Diamantenfieber erfasst. „Wir suchten den idealen Stein und den optimalen Schliff“, so Freiesleben.

Die Händlerkollegen in Antwerpen schüttelten den Kopf über den „eigenartigen Deutschen“. Gab es doch längst den ultimativen Diamanten – den Brillanten. Über 95 Prozent aller verkauften Steine weisen den bewährten Schliff auf, dessen Ursprünge bis in die Ba-

rockzeit zurückreichen (siehe Kasten Seite 242).

Der Diamantenexperte gründete die international besetzte Designertruppe „Härte 10“ und fand Ende der 80er Jahre in dem Edelsteingestalter Bernd Munsteiner einen Mitstreiter. Die Urform für ihren Traumstein entdeckten die Revoluzzer in der Natur: ein Oktaeder. Wenn sich ein Diamant optimal kristallisiert, entsteht eine achtflächige Doppelpyramide. Allerdings findet sich unter 100 000 Rohsteinen nur ein ideal geformter Achtfächer.

Munsteiner und Freiesleben schreckte das rare Angebot nicht ab. Ihr Kalkül: Die natürlichen Facetten sollten so erhalten und geschliffen werden, dass der quadratische Edelstein eine deutlich höhere Strahlkraft als ein Brillant aufweist. „Context Cut“ taufen die Diamantenprofis ihr neues Design. Doch so vielversprechend der Name, so desaströs die Realität. Teure Oktaeder im Wert von 500 000 Euro häuften sich als schwarzer Diamantstaub an. Doch Freiesleben gab nicht auf.

Auf der Münchener Schmuckmesse 1994 wurde der Context Cut endlich eingeführt. Die schnörkellose Doppelpyramide fand auf Anhieb Zuspruch beim Fachpublikum, und einige Schmuck-

designer bedrängten Freiesleben, auch eine runde Variante zu entwickeln.

Erneut besannen sich Munsteiner und Freiesleben auf Ursprüngliches: Sie wählten die rundlichsten Diamantkristalle aus – im Fachjargon „Makeables“, um das Modell „Spirit Sun“ zu formen. Der Diamant gilt in alten Überlieferungen als Stein der Sonne. Erneut fielen Kosten in Höhe von einer halben Million Euro an, ehe das Kunststück gelang.

Auch der objektive Nachweis, dass die Diamanten aus Münster besser funkeln, ist inzwischen erbracht. Das Fraunhofer-Institut für angewandte Optik in Jena entwickelte eigens ein aufwendiges Testverfahren und bestätigte, dass die Reflexionskraft von Context Cut und Spirit Sun deutlich über der eines Brillanten mit Idealschliff liegt.

Weltweit patentiert und mit zahlreichen Designpreisen ausgezeichnet, beliefert die Manufaktur in Münster rund um den Globus die Avantgardisten des Schmuckgewerbes. Rund 500 Diamanten pro Jahr werden derzeit ausgeliefert.

„Reich wird man nicht damit“, sagt Freiesleben. Deshalb handelt er weiter mit Brillanten und besitzt eine Schmucklizenz von Bugatti. Doch sein Herzblut hängt an Steinen mit seinen Schliffen Context und Spirit. *Anne Preissner*