

„Rohedelsteine zu kaufen ist mit das Schwierigste“

Constantin Wild ist Edelsteinhändler, war schon fast überall auf der Welt – und bringt die Steine in eine Stadt, die „steinreich, aber geldarm“ ist.

Von Bastian Benrath,
Idar-Oberstein

Es ist eine Winternacht, wie man sie sich in Russland vorstellt, so erinnert sich Constantin Wild. Die schwere Limousine knirscht über die schneebedeckte Fahrbahn, angesichts der Minusgrade reichen die Russen im Auto einander immer wieder die Wodkaflasche hin und her. Es geht die ganze Nacht immer weiter durch die Tundra. Im Morgengrauen schließlich wechseln sie in einen Geländewagen. Jetzt gibt es gar keine Straßen mehr. Der Jeep rumpelt querfeldein durch Birkenwälder, über meterhohen Schnee, der sich auf dem gefrorenen Boden türmt. Von Jekaterinburg sind sie aufgebrochen, ihr Ziel ist eine Mine für grüne Granate am Ural, seine russischen Geschäftspartner haben Wild von den Edelsteinen vorgeschwärmt. Fünf Stunden braucht man für den Weg nach Westen normalerweise. Aber die Russen wissen, dass ihr deutscher Besucher Jäger ist. Also wollen sie ihm die sibirischen Wälder zeigen – und machen einen Abstecher. Doch von Tieren sehen sie nicht viel. Stattdessen geht plötzlich ein Ruck durch den Geländewagen. Eilig drängen die Russen zum Aussteigen. Draußen, auf einer Lichtung, offenbart ihnen ihr halb versunkenes Auto die Misere: Ohne es zu wissen, sind sie auf eine heiße Quelle gefahren. Die Temperatur hat den Schnee von unten weggetaut, der schwere Wagen ist eingebrochen. Versuche, ihn wieder freizubekommen, scheitern: Der Jeep kann weder vor noch zurück. Das bedeutet, dass sie die nächsten Stunden schwitzen statt frieren werden. Einer der Russen öffnet den Kofferraum und holt Schaufeln heraus.

An die zwei Stunden hätten sie gegraben, um das Auto freizukriegen, erzählt Wild. Doch am Ende habe er seine Granate bekommen. „Das Wichtigste ist die persönliche Beziehung“, sagt der 55-Jährige, der – inzwischen wieder warm und sicher – in der Einfahrt seiner Manufaktur in Idar-Oberstein steht. Denn von hier, aus dem sogenannten Birkenfeld in Rheinland-Pfalz, knapp 100 Kilometer von Mainz entfernt, kommt der Edelsteinhändler. Das ist kein Zufall, denn der in

die Täler am Zusammenfluss von Idarbach und Nahe geschmiegte Doppelort mit seinen 28 000 Einwohnern gilt als deutsche Edelsteinhauptstadt. Der Bundesverband der Edelstein- und Diamantindustrie und das deutsche Edelsteinmuseum haben ihren Sitz hier; auf seiner Internetseite listet der Verband ganze 65 Edelsteinunternehmen in der Kleinstadt.

Hierher gebracht haben sie die Edelsteinvorkommen aus den umliegenden Bergen. Vor mehr als 500 Jahren begann man, die Achate und Jaspisse der vormals vulkanischen Gegend zu schürfen. Reich sei damit keiner geworden, sagt Wild, die Gegend sei von der Landwirtschaft geprägt geblieben. „Wir sagen immer, wir sind steinreich, aber geldarm“, lacht er. Doch wer am Ufer des Idarbachs eine Achatschleife mit einem großen Schleifrad aus Sandstein besaß, hatte ein Auskommen.

Wilds Vorfahren hatten eine. Er führt seinen Betrieb in 10. Generation, seit fast 500 Jahren schleift die Familie Edelsteine. Als die Vorkommen in der Umgebung erschöpft waren, fiel der Ort zunächst in eine tiefe Depression. Die Erlösung brachten Auswanderer nach Südamerika. Denn dort wurden im mittleren 19. Jahrhundert Edelsteine gefunden. Die Emigranten stellten die Handelsverbindungen in ihre Heimat her, wo man die Fertigkeiten besaß, die Steine zu verarbeiten. Das führte Idar-Oberstein in eine neue Blüte, um das Jahr 1900 säumten 55 Schleifen den Idarbach. Der wurde zum am meisten industrialisierten Fluss Deutschlands, die Stadt bezogen auf ihre geringe Einwohnerzahl zu einer der reichsten der Welt. Die Achatschleife seiner Familie sei Nummer 48 entlang des Bachs gewesen, erzählt Wild. Sie trug den Namen „Kirschgartenschleife“. Und sie habe hier gestanden, sagt er und weist auf die Einfahrt zu seinem Betrieb, in der er steht.

Heute ist es nicht mehr der Bach, der die Schleifen in seiner Werkstatt antreibt. Doch das Handwerk ist gleich geblieben. Er bearbeitet und verkauft Edelsteine für „die Spitze des Eisbergs“, wie er es nennt: Die oberen drei Prozent des Marktes sind sein Ziel. Die Steine kommen aus der ganzen Welt und gehen meist auch wieder ins Ausland: Mehr als 95 Prozent seiner Edelsteine sind für den Export. Er liefert größtenteils an Juweliere, aber ebenso an Museen und Sammler. Einer der gefragtsten Steine zurzeit sei der Paraiba-Turmalin, erzählt er, als er seine Werkstatt betritt. Der türkise, fast neonfarbene Stein kommt aus Moçambique. Mit einer Pinzette hebt er ein geschliffenes Exemplar hoch und zeigt es durch seine Handlupe. Der inzwischen in allerlei Kontexten verwendete Begriff „lupenrein“ sei im Edelsteingeschäft klar definiert: wenn ein Stein durch eine Handlupe mit zehnfacher Vergrößerung keinerlei Mängel aufweise.

Der Turmalin habe, so bearbeitet, ein Gewicht von gut 9 Karat, das erbege ei-



Foto Marcus Kauffholz

Das Unternehmen

Auch wenn die Familie Wild seit fast 500 Jahren Edelsteine bearbeitet, gibt es die **Constantin Wild GmbH & Co. KG** noch nicht so lange. Urgroßvater Johann Carl Wild gründete das Familienunternehmen im Jahre 1847, nachdem ihn Reisen bis nach St. Petersburg geführt hatten. Das Unternehmen konzentriert sich auf Farbedelsteine für das oberste Marktsegment. Wichtig zu wissen ist, dass Diamanten dazu nicht gehören, sondern ein von Edelsteinen unabhängiges Geschäft sind. In Europa, Nordamerika und Asien erzielt Wild je ein Drittel seines Umsatzes.

nen Verkaufspreis von rund 250 000 Euro, erklärt Wild. Was der Rohedelstein je Gramm koste, sei er geschliffen je Karat wert – so die Faustregel. Damit sich das Geschäft rechte, müsse beim Schleifen immer mindestens ein Drittel der ursprünglichen Masse erhalten bleiben. „Das klappt nicht immer.“ Beim Schleifen träten manchmal Mängel zutage, die man dem Rohstein nicht ansehen könne, etwa unschöne Einschlüsse oder ungewollte Farbeffekte. „Rohedelsteine kaufen ist mit das schwierigste Unterfangen. Da habe ich schon viel Lehrgeld bezahlt.“

Sein „Betonzimmer“ enthält dennoch eine Sammlung funkelnder Edelsteine in

fast allen Farben des Regenbogens. Der besonders gesicherte Raum im Erdgeschoss des Hauses ist Ausstellungsraum und Tresor zugleich. Dass er gut gefüllt ist, soll nicht nur Besucher beeindrucken. „Ich kann Steine nicht kaufen, wenn ich sie brauche, ich muss sie kaufen, wenn es sie gibt“, sagt Wild. Von dem Paraiba-Turmalin gebe es in der für sein Geschäft nötigen hohen Qualität nur eine Handvoll auf der Welt – deshalb sei er froh, welche bekommen zu haben. Beim Auftauchen neuer Vorkommen sofort kaufen zu müssen, mache den Edelsteinhandel zu einem kapitalintensiven Geschäft. 15 Mitarbeiter beschäftigt er und erzielt einen Jah-

Der Unternehmer

Constantin Wild, Jahrgang 1964, wollte eigentlich gar nicht ins elterliche Unternehmen. Doch das Interesse an Edelsteinen hatte er geerbt: Er begann ein Studium am amerikanischen gemmologischen Institut in Santa Monica (Kalifornien). Während dieser Zeit erhielt er mit 20 Jahren die Nachricht vom plötzlichen Tod seines Vaters. Seine Mutter übernahm den Edelsteinhandel aus der Not heraus und führte ihn bis zum Ende seiner Ausbildung. Zwölf Jahre leiteten sie die Manufaktur gemeinsam. Seit 1996 ist Constantin Wild alleiniger Chef.

resumsatz im mittleren einstelligen Millionenbereich. Das war nicht immer so: Wild erzählt von einer Amerika-Reise, auf der er, frisch im Geschäft, gerade mal 7000 Dollar Umsatz gemacht habe. Geschlafen habe er auf Bänken an Bahnhöfen und Flughäfen – obwohl er Edelsteine im Wert von einer Million Dollar im Koffer hatte. „Zum Glück ist mir nie etwas passiert“, sagt er und klopft auf den Holztisch. Inzwischen ist er als Händler in Fachkreisen global bekannt und übernachtet anders. Auch mit Bargeld reise er nicht mehr. Der gute Name sei entscheidend. Auf der Welt gebe es rund 100 honorarige Edelsteinhändler – und zahlreiche

windige. Wie den Mann in Thailand, der aus nicht besonders wertvollen Achaten für Touristen „Smaragde“ herstellte. Wenn Wild von solchen Erlebnissen berichtet, lacht er. Er mag das Reisen, auch wenn er heimatverbunden ist. Zahlreiche Mittelsmänner auf der Welt gäben ihm Hinweise auf neue Edelsteinangebote, doch er fahre stets selbst zu den Minen, um sich die Arbeitsbedingungen anzusehen. Unterwegs bemühe er sich darum, dass man ihm den Edelsteinhändler nicht ansehe. Meist sei er in Jeans unterwegs. Vorzugsweise in solchen, die eine zum Transport von Edelsteinen geeignete Geheimtasche hätten.