



Erich Zimmermann

# „Man muß den Steinen entgegenreisen“

Für den Augsburger Goldschmied Erich Zimmermann ist keine Reise zu weit, um an außergewöhnliche Edelsteine wie die auf unserem aktuellen Schmuck-Magazin-Titel zu gelangen.



1 Aus dem Tresor des burmesischen Steinhändlers: rechts ein Saphir von 40,13ct in der besten Farbe „Kornblumenblau“, links ein Collier mit 19 Rubinen in der besten Farbe „Taubenblut“ (Preis: eine halbe Million Dollar). Keiner dieser Steine ist wärmebehandelt!

2 Steinhändler auf dem Bogyoke Market in Rangoon

3 Das Wohn- und Geschäftszimmer von Erich Zimmermanns Steinhändler in Rangoon

4 Von außen sieht man diesem Haus nicht an, mit welchen Reichtümern im Inneren gehandelt wird: der Firmensitz von Zimmermanns bevorzugtem Steinhändler in Bombay

5 Zwei Händler auf dem Bogyoke Market betrachten Steine



Sie setzen im Jahr etliche Millionen mit ihren Edelsteinen um, aber so richtig stolz sind Erich Zimmermanns burmesische Geschäftsfreunde auf ihr nach West-Standard eingerichtetes Wohnzimmer, das den Charme eines DDR-Interieurs der 60er besitzt, aber einen für die fernöstliche Edelstein-Branche ziemlich luxuriösen Repräsentationsraum darstellt. Die Orte, an denen Zimmermann ansonsten seine außergewöhnlichen Edelsteine ersteht, sind noch um einiges bescheidener: einfache Märkte in der burmesischen Hauptstadt Rangoon und ein halbverfallenes Haus in Bombay waren bei seiner diesjährigen Asienreise die Hauptanlaufpunkte.

Nur wenige Westeuropäer wagen sich so weit in Richtung der wichtigsten Edelstein-Fundorte vor wie Erich Zimmermann. Um an den manchmal recht abenteuerlichen Orten mit gutem Gewissen einkaufen zu können, braucht man ein beträchtliches Know-How, und man muß wohl auch ein Stein-Freak sein wie Zimmermann. Der reist keineswegs nur aus preislichen Gründen nach Asien, sondern vor allem wegen der Qualität der angebotenen Steine und der großen

Auswahl. Hier, nahe der großen Steinminen, findet er bei uns nahezu unbekannte Steine wie den Lemoncitrin, er bekommt außerordentliche Farbtöne, die nie bis in den Westen vordringen, denn im großen internationalen Steinhandel sind vor allem kräftige Farben gefragt – und die entstehen häufig genug erst durch Wärmebehandlung der Steine. Nicht zuletzt die Schiffe sind ausschlaggebend für Zimmermanns Asien-Begeisterung.

„Sowohl in Indien als auch in Burma gibt es eine große Schleifindustrie, in der hervorragende Schleifer alles in Handarbeit machen“, so Zimmermann. Er schätzt die asiatischen Schleife vor allem, weil sie weniger standardmäßig, dafür aber „mit mehr Gefühl“ auf den jeweiligen Stein zugeschnitten sind.

Doch auch das bloße Know-How des Augsburger Steinliebhabers reicht noch nicht für eine erfolgreiche Edelstein-Einkaufsreise. Im Laufe von zehn Jahren hat Zimmermann ein Netz von Kontakten aufgebaut. Im thailändischen Bangkok, einem der weltweit größten Drehkreuze für den Edelsteinhandel, sitzt Zimmermanns bevorzugter Stein-schleifer, in dessen großer





6



7



8

6 Die Shwemawdaw-Pagode in Bagu, Burma, ist blattvergoldet

7 Zwei Mönche in einem burmesischen Kloster

8 Buddhastatue in der Tempelanlage der burmesischen Shwedagon-Pagode

Werkstatt er zuweilen früher gekaufte Steine nachschleifen läßt. Im indischen Bombay gibt es einen Händler, der seit langem eine Vertrauensperson für Zimmermann ist. Er hat ihm nicht nur viele Steine verkauft, sondern auch schon weitere wertvolle Kontakte vermittelt – unter anderem nach Burma, wo der Augsburger in diesem Jahr zum ersten Mal war. „In Burma gibt es die besten Steine“, schwärmt Zimmermann, „und auch die Schliffe haben ein besseres Niveau als in Indien. Im Westen ist das Land kaum bekannt, kaum jemand fährt nach Burma – vor allem wohl wegen des Militärregimes. Dabei ist das Land ausgesprochen friedlich, es gibt kaum Kriminalität.“ Zwar wird der Steinhandel staatlich kontrolliert, aber „es gibt viele Ausnahmen“, so Zimmermann lakonisch. Neben dem Handelsunternehmen mit West-Wohnzimmer waren vor allem die Märkte in Burmas Hauptstadt Rangun für Zimmermann bedeutsam. Unter anderem, weil hier auch einzelne Steine verkauft werden, während sie ansonsten gewöhnlich im Lot angeboten werden: in einem Päckchen, das mehrere Steine ähnlicher Größe und Qualität enthält.

Handeln muß man auf jeden Fall können, wenn man auf fernöstlichen Märkten Edelsteine kaufen will. „Es ist möglich, daß Sie einen Stein von 10.000 auf 500 Dollar herunterhandeln“, berichtet Zimmermann. Das Preisgefüge des jeweiligen Landes muß man kennen, muß auch um die im Vergleich zum Westen wesentlich geringere Handelsspanne wissen.

„In jedem Fall ist es am günstigsten, die Edelsteine in dem Land einzukaufen, in dem sie als Rohsteine gefunden werden“, so Zimmermanns Erfahrung. Und gemäß seiner Maxime „man muß den Steinen entgegenreisen“ wird er sich im nächsten Jahr noch weiter in Richtung Ursprungsort des Steins vorwagen und die großartigen Rubinminen im burmesischen Mogok besuchen. *Maria-Bettina Eich*



# Ladies' time

Uhren & Accessoires

Die besten  
Damenuhren  
der Saison!

Kaufberatung  
mechanische  
Damenuhren

Die neuesten  
Accessoires,  
tolle Geschenke,  
Festliches für  
die Jahrtausend-  
wende

Das Magazin,  
um Frauen zu  
verwöhnen!

Ab Ende  
Oktober  
an Ihrem  
Kiosk

oder direkt beim  
Ebner Verlag\*,  
Telefon 08382/963118

\*Abonnenten erhalten das  
Heft kostenlos, jedoch nur auf  
Anforderung

