

ZEIT FÜR GEDANKEN

Neue Produkte und neue Werkstoffe sind immer mit dem Begriff Innovation und vor allem mit einer Veränderung verbunden. Und diese hängt von einigen Faktoren ab.

TIME FOR THOUGHTS

New products and new materials are always associated with the concept of innovation and, above all associated with change. And this depends on a number of factors.

Präsent ist die Frage nach den Anwendungsgebieten und der Innovationskraft, die sich real aus dem Einsatz eines neuen Materials ergeben. Und das immer angesichts des bestehenden Marktes, dessen Widerstands man sich erwehren muss auf der anderen Seite. Denn eines ist klar: Wo ein neues und innovatives Material eingesetzt wird, wird möglicherweise Bestehendes verdrängt oder werden zumindest die Anteile am Markt neu verteilt.

Mit Unvoreingenommenheit ließe sich herausfinden, ob das Neue angenommen wird – nach dem Motto: „Nutzt das Neue als Treib- oder Hemmstoff?“ Doch Innovationsträger hatten es schon immer schwer: In der Vergangenheit wurden Züge mit Geschwindigkeiten von über 30 km/h für gesundheitsschädlich gehalten. Video2000 wurde durch das „schlechtere“ VHS verdrängt. Dem Internet wurde keine große Zukunft vorhergesagt. Ganz zu schweigen, von den vielen tollen Erfindungen, denen eine Lobby mächtig Gegenwind bescherte.

Eine ähnliche Situation durchlebte Osmium, als es am Schmuckmarkt auftrat. Gerade erfolgreich als Sachanlage im Edelmetallmarkt eingeführt, schien es in seiner kristallinen Form alle Eigenschaften zu besitzen, um einen beispiellosen Durchmarsch an die Weltspitze zu vollführen. Doch der Weg erwies sich steiniger als gedacht.



Ingo Wolf, Analytiker und Materialwissenschaftler des Osmium-Instituts Murnau
Ingo Wolf, analyst and materials scientist at the Osmium Institute Murnau

Die Edelmetallhändler sahen in dem unfälschbaren Metall eine Gefahr für den Schwarzmarkt und das Tafelgeschäft. Die Edelsteinhändler sahen ein Risiko für den Absatz, der im Wert einbüßenden Diamanten. Die Goldschmiede standen vor dem Dilemma, auf einen Zug aufzuspringen, der gerade erst den Bahnhof verlassen hatte. Erfahrungen und bewährte Designs gab es nicht. Also entschieden sich viele Player, zunächst zu beobachten und abzuwarten, was passiert.

The question of the areas of application and the innovative strength that actually arise from the use of a new material is present. Always in view of the existing market whose resistance must be resisted on the other side. Because one thing is clear: where a new and innovative material is used, existing materials may be displaced or at least the market share will be redistributed.

With an open mind, it would be possible to find out whether the new material is accepted – according to the motto: “Does the new material act as a driver or an inhibitor?” But innovators have always had a hard time: in the past, trains traveling at speeds of over 30 km/h were considered harmful to health. Video2000 was displaced by the “worse” VHS. The Internet was not predicted to have a bright future. Not to mention the many great inventions that faced a powerful headwind from a lobby.

Osmium experienced a similar situation when it entered the jewelry market. Having just been successfully launched as a tangible investment in the precious metal market, it seemed to have all the properties in its crystalline form to make an unprecedented march to the top of the world. However, the road proved to be rockier than expected. Precious metal traders saw the unfalsifiable metal as a threat to the black market and the table business. Gemstone dealers saw a risk to sales of diamonds, which were losing value. Goldsmiths were faced with the dilemma of jumping on a train that had only just left the

„UNFÄLSCHBARKEIT ALS GEFAHR STATT GROSSARTIGEN FORTSCHRITTS ZU SEHEN, IST IM SINNE DER KUNDSCHAFT ALS UNVERZEHLICH EINZUSTUFEN.“

Wer zuwartet, sitzt sicher nicht auf dem falschen Pferd, aber auch nicht auf dem Gewinnerhengst. Die Verbände sahen zwar die Entwicklungen kommen, reagierten aber verhalten, und teilweise strafte sie den neuen Markt mit Missachtung. Hinzu gesellt sich das Faktum, dass Kapitalströme der Lenker und Denker der Verbände aus alten Industrien stammen, die den Erhalt der eigenen Märkte priorisieren und protektionieren. Man ist geneigt zu sagen: „Our Industry First“.

Und ja, man darf einen neuen Markt und ein neues Material ignorieren. Allerdings sinkt das Verständnis dafür, dass selbst die Verarbeitungsrichtlinien, die der Sicherheit von Goldschmieden in ihrer täglichen Arbeit dienen, nicht verbreitet werden. Ebenso ist es unverständlich, dass nicht auf die jeweiligen Regeln aufmerksam gemacht wird, auf deren Basis Osmium international gehandelt und versandt wird. Für Osmium gibt es eine Erklärung der Zollwarenklassen, die die verschiedenen Erscheinungsformen unterscheidet. Es wäre die Aufgabe der Verbände diese Materialien den Mitgliedern zugänglich zu machen.

Zudem ist es eine vertane Chance, dass in Deutschland nicht publik gemacht wird, dass Goldschmiede kostenfreies Material zur Übung und zum Testen erhalten können. Wer weiß denn in der Branche, dass es für Einsteiger und Goldschmiedeschulen Vorträge und Einführungen zum Thema Osmium gibt? Aktuell sind Eigeninitiative und Online-Recherche gefordert. In den Verbänden nimmt stattdessen die Diskussion, wie man Natur- von Labordiamanten unterscheidet, viel Zeit für sich in Anspruch. Meine persönliche Meinung als Wissenschaftler dazu ist simpel: Für den Naturdiamanten muss viel Muttergestein unter nicht immer fairen Produktionsbedingungen bewegt

werden, was das ökologische Gleichgewicht beeinflusst. Als Strategie verstehe ich jeden Anbieter, der seine Pfründe schützen möchte. Es würde mich jedoch freuen, wenn das nicht zu Lasten der Sachanleger:innen und Schmuckproduzent:innen passieren würde, indem man Marktinnovationen nicht genügend Platz einräumt.

Wünschenswert wäre, dass Verbände der Innovation die Hand der Wertschätzung entgegenstrecken. Denn das gemeinsame Arbeiten an einer Zukunft der deutschen Schmuckindustrie ist das gemeinsame Ziel aller Anbieter:innen. Daher mein Weckruf.

Mit funkelnden Grüßen,
Ingo Wolf
Analytiker und Materialwissenschaftler
des Osmium-Instituts Murnau #

“AS A DANGER INSTEAD OF A GREAT PROGRESS IS UNFORGIVABLE IN THE INTERESTS OF CUSTOMERS.”

station. There was no experience or proven designs. So many players decided to observe and wait and see what happened.

If you wait, you are certainly not sitting on the wrong horse, but you are not sitting on the winning horse either. Although the associati-

ons saw the developments coming, they reacted cautiously and in some cases treated the new market with contempt. Added to this is the fact that the capital flows of the associations' leaders and thinkers come from old industries that prioritize and protect the preservation of their own markets. One is inclined to say: “Our Industry First”.

And yes, you can ignore a new market and a new material. However, it is difficult to understand why even the processing guidelines, which serve to ensure the safety of goldsmiths in their daily work, are not disseminated. It is also incomprehensible that no attention is drawn to the respective rulings on the basis of which osmium is traded and shipped internationally. There is a declaration of customs goods classes for osmium that differentiates between the various forms of appearance. It would be the task of the associations to make these materials available to their members.

It is also a missed opportunity that it is not publicized in Germany that goldsmiths can obtain free material for practice and testing. Who in the industry knows that there are lectures and introductions to osmium for beginners and goldsmith schools? At the moment, individual initiative and online research are required. Instead, the associations are focusing a lot of their time on how to differentiate natural diamonds from lab-grown diamonds. As a scientist, my personal opinion is straightforward: producing a natural diamond requires moving large amounts of mother rock under production conditions that are not always fair and have a significant impact on the ecological balance. As a strategist, I understand why every supplier wants to protect their privileges. However, I would be pleased if this didn't come at the expense of investors and jewelry producers by limiting the space for market innovations.

It would be desirable for associations to extend the hand of friendship to innovation. After all, working together on the future of the German jewelry industry is the common goal of all suppliers. Hence my wake-up call.

With sparkling greetings,
Ingo Wolf
Analyst and materials scientist
of the Osmium Institute Murnau #