

# Noordstar verzekert een snelle oplossing bij schade.



Een ongeluk is snel gebeurd. Daarom neemt u een verzekering. Liefst één die snel bijspringt als het mis loopt.

Een Noordstar-verzekering bijvoorbeeld. De snelwerkende, financiële pijnstillers bij schade! Noordstar betaalt bij autoschade maar liefst 83% van de schadegevallen uit binnen de 3 maanden na de datum van ongeval. Vergeleken met het nationaal marktgemiddelde van

66% een unieke prestatie.

Voor andere verzekeringsproducten bereikt Noordstar een gelijkwaardige efficiëntie. Bespaar uzelf heel wat kopzorgen en informeer bij uw makelaar naar de snelle Noordstar-service.

**NOORDSTAR**  
VERZEKERINGEN

Noordstar NV - Groot-Brittanniëlaan 125 - 9000 Gent - 091/35 37 11  
Noordstar NV - Louiza Marialei 2 - 2018 Antwerpen - 03/233 98 05

Van de Kamerling & Co

Bart Orgaer \*

## Antwerpen en de Belgische diamantnijverheid: een industrieel-economische benadering

*In een eerste hoofdstuk gaan we na hoe de Belgische diamantnijverheid zich gedurende de voorbije twintig jaar heeft aangepast aan de structurele veranderingen in de vraag naar geslepen sierdiamant. Hiertoe proberen we ons een idee te vormen van de evolutie van de waarde van de in België geslepen diamant.*

*Vervolgens peilen we naar de oorzaken van de scheefgroei van de Belgische diamantnijverheid. We bespreken kort de betekenis en de invloed van de volgende kostprijsfactoren: de ruweprijzen en de ruwbevoorrading; de loonkosten; de financieringskosten; de kwaliteit van de arbeid; de technologische vooruitgang en de secundaire arbeidsvoorwaarden.*

*Tenslotte wordt de werkgelegenheid in de Belgische diamantnijverheid belicht. Tevens onderzoeken we de evolutie van het gemiddeld aantal werknemers per diamantbedrijf.*

### Inleiding

Zowel de wetenschappelijke vakliteratuur als een aantal journalistieke bijdragen herinneren ons elk jaar aan de leidinggevende rol die Antwerpen vervult in de internationale diamanthandel. Terecht verdient de moeizame strijd die Antwerpen aan de top van de diamanthandel bracht alle aandacht. De structurele problemen van de Belgische diamantnijverheid krijgen evenwel veel minder aandacht. Het is mijn bedoeling om in deze bijdrage deze problemen toe te lichten en een aantal aanbevelingen te formuleren.

\* Universitaire Faculteiten Sint-Ignatius te Antwerpen (UFSIA), Universiteit Antwerpen  
Economisch en Sociaal Tijdschrift, 1992/3, pp. 455-475

Als leidraad wordt hierbij het schema van het industrieel- economische *structure-conduct-performance* paradigma<sup>1</sup> gehanteerd. Dit traditionele denkkader analyseert (de relaties tussen) structuren, gedragskenmerken en resultaten voor (een deel van) een sector.

In een eerste hoofdstuk worden de structurele problemen van de Belgische diamantnijverheid beschreven. Vervolgens analyseren we de gedragscomponenten van de diamantnijverheid: wat zijn de beslissingsvariabelen waartussen de nijverheid een keuze kan maken? De prestatiecomponent, tenslotte, wordt verengd tot het tewerkstellingsperspectief.

Begripsmatig maken we bij de Belgische diamantnijverheid een onderscheid tussen de grofbranche en de kleinbranche. De grofbranche omvat de bewerking van de grotere goederen (meer dan 3/4 karaat) en is hoofdzakelijk geconcentreerd in de stad Antwerpen. De kleinbranche daarentegen legt zich toe op het slijpen van de kleine goederen (minder dan 3/4 karaat) en is vooral in de Kempen gelokaliseerd (Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij Antwerpen, 1989, blz. 1).

## I. De structurele knelpunten van de Belgische diamantnijverheid

### A. De cijfers

Antwerpen is de onbetwiste draaischijf van de wereldhandel in diamant: de totale omzet van ruwe en geslepen diamant bedroeg in 1990 526 miljard BF (15,5 miljard US\$).

Inzake ruwe diamant bekleedt Antwerpen een absolute leiderspositie: in 1990 werd voor ongeveer 61 miljoen karaat ruwe diamant geëxporteerd en dit voor een waarde van ongeveer 138 miljard BF (4 miljard US\$) (Hoge Raad voor Diamant, *Jaarrapport 1990*, blz. 3). Dit zijn overweldigende exportcijfers als men bedenkt dat in 1990 voor 47 miljoen karaat natuurlijke sierdiamant werd ontgonnen (Hoge Raad voor Diamant, *losse blz.*) en de Central Selling Organisation<sup>2</sup> in 1990 voor

1 Een heldere methodologische uiteenzetting wordt verschaft door Bonanno en Brandolini, 1990, blz. 3-5.

2 De Central Selling Organisation (CSO), een onderdeel van het De Beers-concern, is een "umbrella name" voor de ondernemingen die betrokken zijn bij de stockage, sortering en commercialisering van ongeveer tachtig procent van alle ruwe diamant (Green, 1981, blz. 120; Kinsbergen, 1984, blz. 67).

"slechts" 2,6 miljard US\$ ruwe diamant heeft verkocht (*De Beers Annual Report 1990*, blz. 2).

De statistieken zijn evenwel geen exacte weergave van de werkelijkheid. Uit Appendix 1 blijkt dat de uitgevoerde volumes aan ruwe diamant vaak de ingevoerde volumes overtreffen. Mogelijke verklaringen zijn de afbouw van de bestaande voorraden, de smokkel van ruwe diamant vanuit Zuid-Afrika naar België en de import van industriediamant die later als laagwaardige ruwe sierdiamant wordt heruitgevoerd (Kinsbergen, 1984, blz. 113).

Inzake geslepen diamant vervult Antwerpen een minder dominante rol. Uit Appendix 2 blijkt dat de waarde van de export van geslepen diamant vanuit Antwerpen in de periode 1971-1990 verachtvoudigd is. In volume daarentegen bleef het bij een (ruime) verdubbeling. Eigenlijk is deze verviervoudiging van de exportwaarde per karaat een fundamenteel ongezonde evolutie. De structuur van de vraag naar sierdiamant is in de periode 1971-1990 immers grondig veranderd.

### B. Structurele veranderingen in de vraag naar geslepen sierdiamant, 1971-1987<sup>3</sup>

De gemiddelde prijs van ruwe diamant is in de periode 1971-1987 ruim verzesvoudigd (Koskoff, 1981, blz. 128-129; Rapaport, 1989, *losse blz.*). Deze forse prijsstijging veranderde de markt voor diamantjuwelen van een produktmarkt, waarbij een ruime verkoop van betere kwaliteiten gegarandeerd was, in een prijzenmarkt, waar de prijzen en niet langer de hoeveelheden bepalend waren. Kleinere en minder mooie diamanten kwamen meer en meer op de voorgrond (Kinsbergen, 1984, blz. 208).

De Indische diamantnijverheid, die door haar lage loonkosten gespecialiseerd was in het slijpen van grote hoeveelheden kleine en minder mooie stenen (*Report on the Indian Diamond Industry*, 1982, blz. 1), greep de kans met beide handen: eind 1987 staan de Indische fabrikanten reeds in voor 80 % van het totale volume aan geslepen diamant (*The Economist Intelligence Unit*, 1987, blz. 23-24).

De verhoogde vraag naar kleinere en goedkopere diamanten kwam De

3 We beperken ons tot de periode 1971-1987 omdat er voor die periode voldoende betrouwbaar cijfermateriaal omtrent de vraag naar geslepen diamant beschikbaar is.

Beers zeker niet ongelegen: in het begin van de jaren zeventig had de CSO immers grote hoeveelheden kleingoed in voorraad (Kinsbergen, 1984, blz. 207-208; The Economist Intelligence Unit, 1984, blz. 23).

Om nu evenwel een niet al te eenzijdige consumentenvraag op te bouwen, verschoof De Beers vanaf 1976 het accent in zijn reclamecampagne: de niet-traditionele vraagsegmenten zoals "men's diamond jewellery", "seasonal gift occasions" en vooral "large stones" kregen veel meer aandacht (*De Beers Annual Report 1976*, blz. 10-15). De Beers noemde de resultaten van deze campagne een succes (*De Beers Annual Report 1981*, blz. 16-17). Nochtans ontwikkelde een deel van de vraag zich vrij autonoom. In de (vaak overhaaste) vlucht voor de hoge inflatie vanaf het midden van de jaren zeventig, speelden bij elke aankoop van ongewone diamantjuwelen ook wel beleggingsmotieven een rol. Tevens ontwikkelde zich een krachtige vraag naar investeringsdiamanten.<sup>4</sup>

Deze hernieuwde vraag nam evenwel ongezonde vormen aan door een ware speculatiekoorts omtrent investeringsdiamant (Bernstein, 1982, blz. 44). Het ontbreken van een liquide markt en het gebrek aan uniformiteit omtrent het certifiëren van investeringsdiamanten deed deze vraag dan ook in 1981 volledig ineenschrompelen (Rapaport, 1984, blz. 6; Kinsbergen, 1984, blz. 204-213). Bovendien deed de recessie in de Verenigde Staten nu ook de consumentenvraag naar middelmatige kwaliteiten wegsmelten. Meer dan ooit waren de Indiërs aan het woord (Rapaport, 1984, blz. 5).

En sindsdien zijn de Indische fabrikanten steeds aan het woord gebleven. Slechts twee ontwikkelingen in de jaren tachtig vormen hierop een uitzondering. Allereerst deden het economisch herstel in de Verenigde Staten vanaf 1984 en de aanvankelijk forse appreciatie van de dollar de Amerikaanse consumentenvraag naar betere goederen tijdelijk herleven (*The Economist Intelligence Unit*, 1984, blz. 22). Maar het waren vooral de Japanse (en in mindere mate de Westeuropese) consumenten die de vraag naar duurere kwaliteitsstenen deden opveren. De krachtige groei van het gemiddelde inkomen en de sterke waardedaling van de dollar vanaf 1986 maakten van Japan de sterkste groeiemarkt voor duurere diamanten (Rapaport, 1987, blz. 9; Marston en Whitley, 1986, blz. 21). Bovendien werd deze opflakkerende vraag naar betere goede-

<sup>4</sup> Dit zijn hoofdzakelijk grotere diamanten (vanaf één karaat) van een uitstekende kwaliteit, meestal voorzien van een certificaat (Koskoff, 1981, blz. 304-314).

ren ondersteund door een vernieuwde reclamecampagne van De Beers: "Kwaliteit", zo luidde het nieuwe devies (Klionsky, 1984, blz. 49; Haazen, 1984, blz. 19-21).

Nochtans heeft de polarisatie tussen zeer goedkope en vrij dure goederen zich onherroepelijk doorgezet. De gemiddelde diamantconsument is niet langer bereid om grote bedragen te besteden aan diamantjuwelen (Pot, 1984, blz. 155). De traditionele juwelier verliest duidelijk aan belang. In de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, de Scandinavische landen en West-Duitsland hebben zich dan ook een aantal grote juweliersketens gevormd en in Frankrijk verkopen een aantal warenhuizen reeds geruime tijd goedkope diamantjuwelen (*The Economist Intelligence Unit*, 1987, blz. 23-24). Zelfs in de ogenschijnlijk onverwoestbare Japanse kwaliteitsmarkt begon reeds vanaf 1988 het begin van een polarisatiebeweging duidelijk te worden. Precies om een meer gediversifieerde vraag te behouden, besloot de Japanse overheid op 1 april 1989 de BTW op de juwelenverkoop van vijftien tot drie procent te verlagen (Rapaport, 1989, losse blz.).

De Beers staat zeker niet afkerig tegenover deze toenemende polarisatie en het sterke groeipotentieel van de kleinere en goedkopere goederen. Sinds 1987 is Australië immers de belangrijkste wereldproducent van ruwe diamant in volume. Hierbij zijn de niet-industriële diamanten die men in de Australische Argyle-mijn bovenhaalt hoofdzakelijk van goedkope kwaliteit (Haazen, december 1982 en januari 1983, blz. 21-24). Ondanks het Australische ongenoegen omtrent de politieke situatie in Zuid-Afrika<sup>5</sup> en de zeer goede zakenrelaties met India en Zuidoost-Azië, wordt een groot gedeelte van deze niet-industriële productie via de CSO verkocht (Shor, 1990, blz. 25).

### C. Steeds hogere omzetten maar een dalend eigen produktievolume

In dit onderdeel gaan we na hoe de Belgische diamantnijverheid zich heeft aangepast aan de bovengenoemde polarisatie. In tabel 1 gaan we voor de periode 1971-1990 de evolutie na van het verschil tussen de import en de export (zowel in volume als in waarde) van geslepen diamant. Deze verschillen zijn afzonderlijk beschouwd slechts een ruwe

<sup>5</sup> "I can see no advantage to Australia or to Australian industry in having arrangements in which Australian diamond discoveries only serve to strengthen a South African monopoly in these areas", aldus premier Malcolm Fraser in oktober 1991, in *The Economist Intelligence Unit*, 1987, blz. 21.

benadering van de werkelijkheid. Ze houden immers geen rekening met mogelijke voorraadschommelingen. Bovendien is in de officiële statistieken niet alle handel in geslepen diamant vervat (Kinsbergen, 1984, blz. 118). Over de beschouwde lange periode (1971-1990) gaan positieve en negatieve voorraadfluctuaties elkaar echter grotendeels compenseren en kunnen we ons toch een idee vormen van de "waarde" van de in België geslepen diamant.

Tabel 1  
Raming van de Belgische diamantproductie

Jaar	Import	Export	Import	Export	Verschil Waarde/KT
	1.000 karaat	% van export	Miljoen BF	% van export	
1971	1.232	61,6	7.467	49,2	6.061
1972	142	61,8	9.563	52,5	6.720
1973	1.337	56,2	10.008	43,6	7.485
1974	1.136	50,9	8.304	35	7.310
1975	903	41,6	9.610	40,8	10.642
1976	1.051	38,5	13.749	43,4	13.082
1977	881	27,2	13.348	32,5	15.151
1978	612	19,8	14.448	26,9	26.608
1979	743	25,3	13.926	24,7	18.743
1980	559	21,3	19.787	29,4	35.397
1981	851	30,4	29.019	41,2	34.100
1982	541	18,2	23.756	30,6	43.911
1983	599	18,9	25.113	30,1	41.925
1984	785	22,9	26.715	28,3	34.032
1985	715	19,6	27.077	28,3	37.870
1986	269	7,1	20.139	23,7	74.866
1987	645	15,4	24.788	28,6	38.431
1988	533	11,8	24.917	23,8	46.749
1989	198	4,3	27.705	21	139.924
1990	72	1,6	22.340	18,4	310.277

Bron: Eigen verwerking op basis van Appendix 1 en 2

Uit tabel 1 blijkt een vervijftigvoudiging van de verschilwaarde per karaat in de periode 1971-1990. Alhoewel deze verschilwaarde de werkelijkheid duidelijk overschat, geeft ze ons toch aan hoezeer de Belgische diamantfabrikant zich heeft gespecialiseerd in duurdere stenen. Deze gedwongen specialisatie doorheen de voorbije twintig jaar heeft de Belgische diamantnijverheid meer en meer geïsoleerd van de sterke groeimotor van de wereldvraag naar diamant: de goedkopere kwaliteiten.

De Israëliëse en vooral de Aziatische diamantnijverheid daarentegen hebben ten volle kunnen inspelen op deze vraagverschuiving (Kinsbergen, 1984, blz. 83). Een diepgaande structurele analyse van deze fabriekcentra valt buiten het bestek van dit artikel. Ik wil me dan ook beperken tot twee belangrijke vaststellingen omtrent de Aziatische diamantnijverheid.

Vooreerst merken we op dat vooral de Indische fabrikanten zich sterk verticaal geïntegreerd hebben. Zij verkiezen hun goederen rechtstreeks op de markt (vooral dan de Amerikaanse) te brengen (The Economist Intelligence Unit, 1987, blz. 23-24). Voorts waagt de Indiase diamantnijverheid zich aan steeds grotere en duurdere stenen (Haazen, 1990a, blz. 11; Meulenaer, 1990, blz. 36). Dit komt deels door het leereffect maar ook door het opduiken van nieuwe lageloonlanden: China, Sri Lanka, Indonesië, Maleisië en vooral Thailand. Hierbij is de Thaise diamantnijverheid zelfs sneller geëvolueerd dan de Indische (Ringer, 1989a, blz. 12). Thailand beschikt immers van oudsher over een beter vakmanschap in het bewerken van edelstenen (Haazen, 1983, blz. 30; Marriott, 1983, blz. 37; Baeten, 1990, blz. 48). Bovendien slaagde de Thaise overheid er in om door middel van investeringspremies en andere gunstmaatregelen belangrijke (voornamelijk Vlaamse) know-how te importeren (Ringer, 1989b, blz. 23). Precies deze know-how zou de Thaise nijverheid in staat kunnen stellen om probleemloos te evolueren naar het bewerken van grotere en betere kwaliteitsstenen (Baeten, 1990, blz. 49; Haazen, 1987b, blz. 17).

We kunnen stellen dat de Aziatische diamantnijverheid zich zowel verticaal als horizontaal voldoende geïntegreerd heeft in de diamantmarkt om op middellange termijn een nog groter deel van de wereldvraag te absorberen. Dezelfde vaststelling gaat in mindere mate op voor de Israëliëse diamantnijverheid.

Ten slotte rijst de vraag waar de grofbranche nu haar arbeidskrachten moet vandaan halen: de kleinbranche is immers traditiegetrouw het recruiteringsgebied van goede vaklui voor de grote(re) goederen (Kinsbergen, 1984, blz. 125).

## II. De kostprijsstructuur van de Belgische diamantfabrikant

In dit hoofdstuk gaan we bondig in op de gedragscomponenten van de Belgische diamantnijverheid. We zullen de betekenis en de invloed van

de volgende kostprijfactoren kort analyseren: de ruwprijzen en de ruwbevoorrading; de loonkosten; de financieringskosten; de kwaliteit van de arbeid; de technologische vooruitgang en tenslotte de secundaire arbeidsvoorwaarden.

#### A. De ruwprijzen en de ruwbevoorrading

Tachtig procent van de ruwbevoorrading in de diamantwereld komt rechtstreeks via de zichhouders van de CSO (*De Beers Annual Report 1990*, blz. 50). Dit zijn diamantairs (zowel fabrikanten als ruwhandelaars) die over voldoende financiële middelen beschikken om, op een regelmatige en betrouwbare basis, een relatief grote hoeveelheid ruwe diamant bij de CSO aan te kopen (Green, 1981, blz. 127-129). Over de prijzen van de aangeboden ruwsoorten kan er in principe niet gediscussieerd worden (Koskoff, 1981, blz. 132-133). Op hun beurt kunnen de zichhouders nu de kleinere fabrikanten met ruwe diamant bevoorraden. Aldus is de ruwprijs voor de gemiddelde Belgische diamantfabrikant een exogene kostprijfactor.

Hierbij moeten we wel opmerken dat de prijzen in de afgelopen decennia niet voor alle ruwsoorten in dezelfde mate zijn gestegen. De goedkopere ruwsoorten hebben slechts kleine prijsstijgingen ondergaan. Het aanbod in deze ruwsoorten heeft zich immers verruimd. Voor het betere ruw daarentegen zijn er wel degelijk aanzienlijke prijsstijgingen geweest. Het relatieve kostenvoordeel van de Belgische fabrikanten bij het bewerken van grotere en duurdere stenen is dus kleiner geworden<sup>6</sup>.

Bij de ruwprijzen wringt het schoentje voor de Belgische fabrikant evenwel niet het hardst. Een groter probleem vormt de ruwbevoorrading. De noodgedwongen specialisatie van de Belgische diamantnijverheid in de bewerking van grotere en duurdere goederen veronderstelt immers een aangepaste ruwbevoorrading (*De Belgische diamantnijverheid*, 1989, blz. 7-9). In 1987 heeft De Beers hiertoe de "Belgian Boxes" geïntroduceerd. Deze "dozen" bevatten goederen die speciaal aangepast zijn aan de Belgische nijverheid. Ze worden in Antwerpen door vijf ondernemingen verdeeld (Ringer, 1990, blz. 12). Dit nieuwe

<sup>6</sup> Veronderstellen we even een uniforme prijsstijging van 15 procent. Indien de ruwprijs 47,5 % van de kostprijs bedraagt, neemt de kostprijs van de geslepen diamant met 7,1 % toe ( $0,15 \times 0,475$ ). Neemt het ruwaandeel daarentegen 95 % van de kostprijs in, dan stijgt de eindkostprijs met 14,2 %.

systeem is slechts een druppel op een hete plaat: niet alleen zijn er te weinig "dozen", maar een groot deel van deze Belgische goederen wordt ook weggekaapt door buitenlandse producenten (Ringer, 1989c, blz. 12).

De ruwbevoorrading was dan ook een centraal programmapunt van de door de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij Antwerpen (in september 1989) opgerichte Commissie "Diamant". Deze Commissie beoogde alle betrokken partijen (o.a. de beurzen, de vakbonden, de Hoge Raad voor Diamant, de diamantbanken en het Ministerie van Economische Zaken) rond de tafel te brengen om de problemen van de nijverheid grondig te bespreken (Ringer, 1989c, blz. 11). Meer specifiek voor het probleem van de ruwbevoorrading formuleerde de Commissie een drietal aanbevelingen. De Beers zou meer Belgische fabrikanten als zichhouder moeten toelaten. Bovendien zou de samenstelling en de verspreiding van de Belgische "dozen" verbeterd kunnen worden. Tenslotte zouden er ook andere systemen moeten ontworpen worden, waardoor de Belgische fabrikant voordelige kleine partijen geschikt ruw kan aankopen. Een neutrale zichhouder zoals Diamdel, een door De Beers gecontroleerde maatschappij, kan hierbij misschien een centrale rol vervullen (Van Gool, 1989, blz. 5).

#### B. De loonkosten

De Belgische diamantbewerker is, in termen van netto-loon, gemiddeld zes maal duurder dan zijn collega uit de lageloonlanden. Deze wel erg zware kostprijfactor heeft vooral de arbeidsintensieve Kempense kleinbranche totaal vleugellam gemaakt (Kinsbergen, 1984, blz. 123; Haazen, 1986b, blz. 13).

Vele auteurs die het probleem van de loonkosten in de wetenschappelijke vakliteratuur bespreken, wijzen ook op de hoge sociale zekerheidsbijdragen en de zware fiscale druk. Naar mijn mening is dit niet volledig terecht. In een internationale context beschouwd, valt het natuurlijk niet te betwijfelen dat de Belgische overheid in het algemeen vrij gulzig is. Bekijken we evenwel louter de Belgische context, dan stellen we vast dat de statutaire minimumlonen van een diamantbewerker tot de laagste in België behoren. Bovendien slagen de Belgische fabrikanten er meestal in om via de praktijk van het zwartwerk de fiscale druk enigszins te milderen (Haazen, 1986a, blz. 14).

Ondanks het extraatje dat de diamantbewerker zich via dit zwartwerk

kan verschaffen, tasten de lage statutaire minimumlonen de aantrekkingskracht van de diamantsector voor nieuwe arbeidskrachten aan. De toelevering van jonge arbeiders uit de diamantscholen is dan ook nu reeds totaal onvoldoende om de bestaande werkrachten te vervangen (Luysterman, 1990, blz. 29).

Om de loonkosten enigszins te drukken pleit de Speciale Commissie voor de Diamantsector van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven in haar "Diamantplan" voor een verlaging van de loonkosten via een Maribel-operatie. Deze Maribel-operatie houdt in dat de sociale lasten per werknemer worden verminderd in ruil voor meer werkgelegenheid (Meulenaer, 1990, blz. 151; Van Bouwel, 1987, blz. 117-120; Haazen, 1985, blz. 14).

### C. De financieringskosten

De financieringsbehoefte van goederen in bewerking beperkt zich meestal tot drie à zeven maanden. Nochtans mag men deze kostprijsfactor zeker niet onderschatten. Voor sommige goederen zijn de rentelasten zelfs hoger dan de loonkosten (Kinsbergen, 1984, blz. 135).

Een onmiskenbare troef voor de Belgische diamantnijverheid is de aanwezigheid in Antwerpen van een aantal gespecialiseerde banken. In Indië daarentegen zijn deze banken veel minder nadrukkelijk aanwezig. De algemene banken kunnen er de bestaande specifieke kredietvraag dan ook onvoldoende opvangen en remmen zo de verdere expansie van de Indische diamantnijverheid (*De Belgische Diamantnijverheid*, 1984, blz. 17). Bovendien bevatten de ingrijpende economische hervormingen in de voormalige Sovjetunie ook voor de Belgische diamantnijverheid een positief element. De Russische en de Oekraïense diamantindustrie zullen voortaan met de marktrentevoet rekening moeten houden en zullen niet langer een eigen intern rentetarief kunnen hanteren (Haazen, 1990b, blz. 22).

De financieringskosten zouden evenwel aardig kunnen oplopen in het kader van de nakende Europese fiscale harmonisatie. Alhoewel de BTW-vrijstelling in België voor parels en edelstenen door de EG bekrachtigd werd op 1 januari 1977 (artikel 27, paragraaf 5 van de Zesde Directieve van de Raad), is het helemaal niet zeker dat deze vrijstelling binnen de nieuwe eenheidsmarkt geldig zal blijven.

Optimistische berekeningen (een BTW-tarief van 15 procent) wijzen uit

dat de bruto-winstmarges in de diamantsector met 33 procent zouden verminderen. Bij een BTW-tarief van 25 procent echter zou bijna 60 procent van de bruto-winstmarge worden aangevreten (Mazal U'Bracha, 1990, blz. 29).

### D. De kwaliteit van de arbeid

Het superieure vakmanschap is ongetwijfeld de sterkste troef van de Belgische diamantnijverheid (Kinsbergen, 1984, blz. 11 en 12). De Belgische diamantbewerker is technisch vaardiger en ervarener dan zijn collega uit de lageloonlanden. Hij slaagt er aldus in om een betere gewichtsverhouding (een betere "yield") te bekomen. Het bereiken van het beste compromis tussen gewicht en kwaliteit is essentieel bij de bewerking van dure goederen (Kinsbergen, 1984, blz. 132-133).

Het opbouwen van een zeer goede vakkennis vergt evenwel tijd en het omscholen van een briljantslijper naar een fantaseslijper is niet zo eenvoudig. De huidige grofbranche kan dan ook enkel de best geschoolde arbeiders uit de kleinbranche opvangen. Dit verklaart de schijnbare paradox dat er in de grofbranche een tekort is aan arbeidskrachten, terwijl er in de kleinbranche volop werkloosheid heerst (Van Bouwel, 1987, blz. 117).

### E. De technologische vooruitgang

Kan de automatisering in de diamantsector het ultieme wapen zijn in de concurrentiestrijd met de lageloonlanden? Niet helemaal. In de eerste plaats kunnen de verschillende bewerkingsprocedures ofwel helemaal niet ofwel slechts in beperkte mate geautomatiseerd worden. De Piermatic-slijpmachines b.v. kennen slechts een beperkt succes (Koskoff, 1981, blz. 183-184; Green, 1981, blz. 159-160). De lasertechnieken daarentegen kennen ruimere en betere toepassingen (Ehrenwald, 1983, blz. 45). Tevens was er een belangrijke doorbraak van het Wetenschappelijk en Technisch Onderzoekscentrum voor Diamant (WTOCD). Met de steun van de Vlaamse Gemeenschap slaagde dit researchcentrum er in om automatische snijtoestellen en de bijbehorende simulatiesoftware te ontwikkelen (Crols, 1991, blz. 30 en 31).

Bovendien zullen technologische innovaties de Belgische diamantnijverheid slechts een korte-termijnvoorsprong geven. Het is immers zeer waarschijnlijk dat een innoverende technologie snel gekopieerd wordt

door concurrerende productiecentra (Luysterman, 1990, blz. 30). Tevens kan men zich afvragen of de Belgische diamantnijverheid zich wel kan ontwikkelen tot een technologische koploper. In het begin van de jaren tachtig hebben immers vooral de Israëli's sterk geïnvesteerd in kleine en sterk geautomatiseerde bedrijven (Kinsbergen, 1984, blz. 84; *De Belgische Diamantnijverheid*, 1984, blz. 18). Ook de productie-eenheden in de voormalige Sovjetunie zijn relatief goed uitgerust (Haazen, 1990b, blz. 22). Zelfs de Indische diamantfabrikanten hebben aardig geïnvesteerd in een meer geautomatiseerd productieapparaat (Haazen, 1981b, blz. 33-34).

Tenslotte is er nog de houding van de Belgische fabrikanten tegenover technologische innovaties. Enerzijds is hun bereidheid om te investeren in nieuwe machines zeer gering, omdat ze niet overtuigd zijn van de noodzaak tot automatisering of omdat de financiering van deze investeringen problemen stelt. Anderzijds merken zij terecht op dat het vakmanschap vereist bij het bewerken van grotere en duurere stenen niet kan worden geautomatiseerd. Technologische innovaties in de grofbranche (zoals het gebruik van bepaalde softwarepakketten) zijn dan ook slechts een aanvullend instrument voor de vakman.

#### F. De secundaire arbeidsvoorwaarden

Het nut van automatisering veronderstelt niet alleen een regelmatige en aangepaste ruwbevoorrading, maar ook dat de werkgever zijn dure machines maximaal kan aanwenden. Flexibele arbeidstijden dringen zich op, maar werden tot nu toe beperkt door de wet van 1938 (Van Gool, 1987, blz. 3; Goldstein, 1987, blz. 22). Deze wet bepaalt dat er in de diamantnijverheid uitsluitend mag worden gewerkt tussen half negen en half vijf (Van Bouwel, 1987, blz. 116). In oktober 1987 werd evenwel een nieuwe collectieve arbeidsovereenkomst afgesloten, waarbij flexibele arbeidsuren (van 8.00 uur tot 20.00 uur) toegelaten worden bij bedrijven die nieuwe technologieën invoeren. Het bedrijf in kwestie moet evenwel kunnen bewijzen dat die maatregel een gunstige weerslag zal hebben op de eigen tewerkstelling. Bovendien mag de arbeid(st)er niet meer dan acht uur werken (Haazen, 1987a, blz. 18 en 22).

#### G. Andere factoren

Tenslotte zijn er nog vier elementen die niet rechtstreeks in de kostprijs tot uiting komen maar die een onmiskenbaar gunstige invloed hebben

op de concurrentiepositie van de Belgische diamantnijverheid: de politieke en economische stabiliteit van België, de centralisatie van vraag en aanbod in een goed beschermde wijk, de centrale ligging in de Europese markt en de samenwerkingsverbanden met de Antwerpse universiteiten (Kinsbergen, 1984, blz. 136-137).

### III. De werkgelegenheid in de Belgische diamantnijverheid

#### A. De cijfers

Uit tabel 2 blijkt dat het aantal werknemers in de diamantnijverheid is teruggefallen van 19.010 in 1968 tot 4.582 op 15 maart 1991. De totaalcijfers in deze tabel omvatten naast arbeiders en leerlingen ook overige werknemers zoals onderhoudspersoneel en technici (Hoge Raad voor Diamant en Rijksverlofkas voor de Diamantnijverheid, 1991, losse blz.)<sup>7</sup>.

Vooraf de terugloop van het aantal leerlingen is bijzonder zorgwekkend. Er waren bijna vijftig maal méér leerlingen in 1968 dan in 1990. In antwoord hierop probeert de Hoge Raad voor Diamant een aantal nieuwe aanmoedigingsmaatregelen voor het diamantonderwijs uit te werken (Hoge Raad voor Diamant, 1991, blz. 89).

Bovendien moeten we rekening houden met een hoge tijdelijke werkloosheid. In de diamantnijverheid maakt men vrij vaak gebruik van dit regime. Het maakt het immers mogelijk om een buffer in te bouwen waardoor de diamantfabrikanten bij fluctuaties in de benodigde arbeidskrachten steeds een beroep kunnen doen op een aanzienlijke arbeidsreserve (Kinsbergen, 1984, blz. 122).

#### B. Small is beautiful

De Belgische diamantbewerking is bijna uitsluitend een KMO-aangelegenheid geworden. In 1968 telde de diamantnijverheid 26 grote ondernemingen; in 1989 waren dat er nog slechts 3 (van de 316 diamantbedrijven in totaal) (Bijzondere Verrekenkas voor Gezinsvergoedingen ten bate van de Arbeiders der Diamantnijverheid, 1990, losse blz.).

<sup>7</sup> Hierbij baseert de Rijksverlofkas voor de Diamantnijverheid zich enkel op de ingeleverde vakantiekaarten.

Tabel 2  
Aantal tewerkgestelden in de diamantnijverheid

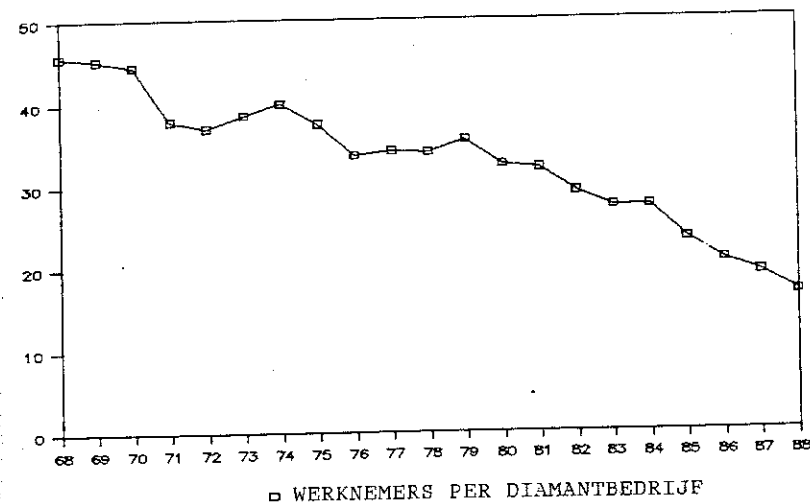
Jaar	Onderworpen aan RSZ	Leerlingen	Totaal
1963	13.801	2.290	16.091
1964	13.547	2.281	15.828
1965	13.589	2.221	15.810
1966	13.963	2.973	16.936
1967	14.380	4.190	18.570
1968	14.093	4.917	19.010
1969	14.395	3.220	17.615
1970	13.536	2.125	15.661
1971	11.477	1.242	12.719
1972	11.094	874	11.968
1973	10.934	1.184	12.118
1974	10.548	1.502	12.050
1975	9.817	1.397	11.214
1976	8.945	1.303	10.248
1977	9.017	1.424	10.441
1978	9.052	1.905	10.957
1979	8.840	1.650	10.490
1980	8.129	1.142	9.271
1981	7.636	827	8.463
1982	7.422	449	7.871
1983	7.391	428	7.819
1984	7.250	454	7.704
1985	6.968	402	7.370
1986	6.838	356	7.194
1987	5.903	259	6.162
1988	5.170	184	5.354
1989	4.844	129	4.973
1990	4.481	101	4.582

Bron: Bijzondere Verrekenkas voor Gezinsvergoedingen ten bate van de Arbeiders der Diamantnijverheid, en Hoge Raad voor Diamant, losse blz.

Bovendien merken we binnen de groep van de KMO's een sterke aanwezigheid van (zeer) kleine ondernemingen op: meer dan 62 procent van de KMO's had in 1989 ten hoogste tien werknemers in dienst en slechts 13 procent van de KMO's stelde meer dan vijftig mensen tewerk (Bijzondere Verrekenkas voor Gezinsvergoedingen ten bate van de Arbeiders der Diamantnijverheid, 1990, losse blz.). Deze verschuiving naar kleinere productie-eenheden vinden we ook terug in grafiek 1. Deze grafiek geeft de evolutie aan van het gemiddeld aantal werkne-

mers per diamantbedrijf (Hoge Raad voor Diamant, 1970 t.e.m. 1980, losse blz.; Paritair Comité voor de Diamanthatel en -Nijverheid, 1980 t.e.m. 1989, losse blz.).

Grafiek 1  
Evolutie van het gemiddeld aantal werknemers per diamantbedrijf



Bron: Eigen verwerking op basis van gegevens van het Paritair Comité voor de Diamanthatel en -Nijverheid; de Bijzondere Verrekenkas voor Gezinsvergoedingen ten bate van de Arbeiders der Diamantnijverheid, en de Hoge Raad voor Diamant, losse blz.

## Besluit

De polarisatie op de markt voor diamantjuwelen tussen zeer goedkope en vrij dure goederen heeft de kaarten in de diamantindustrie grondig door elkaar geschud. Op het eerste gezicht hoeft de gedwongen specialisatie van de Belgische fabrikant in het bewerken van dure stenen geen slechte zaak te zijn voor Antwerpen en de diamantnijverheid: zou het bewerken van dit (weliswaar kleine) segment van goederen dan niet voorgoed een Belgische aangelegenheid kunnen worden?

Nochtans tekenen zich duidelijk een aantal barsten af in dit denkbeeld. Vooral de Aziatische productiecentra zijn aardig op weg om door te groeien tot de bewerking van dure goederen. De Belgische fabrikant zou deze evolutie kunnen afremmen door de zwakke schakels in zijn



kostprijstructuur te onderkennen en te verbeteren. We stellen evenwel vast dat hij de belangrijkste kostprijfactoren niet langer onder controle heeft.

Allereerst ligt de sleutel tot de oplossing van de stroeve ruwbevoorraiding volledig in de handen van De Beers. Voorts is het "officiële" gewicht van de diamantsector in termen van werkgelegenheid zo klein geworden dat het steeds moeilijker wordt om de overheid te overhalen tot een Maribel-operatie of een andere maatregel die de loonkosten wat zou milderen. Tenslotte kan de EG in het kader van de nakende fiscale harmonisatie de financieringskosten fors doen oplopen.

De technologische vooruitgang en de hierbij aansluitende arbeidsflexibiliteit wegen tot nu toe te licht om de balans over te doen hellen in het voordeel van België. Bovendien blijft het de vraag of deze twee kostprijfactoren de Belgische diamantnijverheid wel echt kunnen onderscheiden van de overige productiecentra.

De onmiskenbare troef van de nijverheid is ongetwijfeld het superieure Antwerpse en Kempense vakmanschap in het bewerken van diamant. Bij de opbouw van deze vakkennis vervullen de diamantscholen een essentiële rol. We stellen evenwel vast dat het aantal leerlingen tot een marginaal niveau is teruggevallen. Deze situatie is zeer zorgwekkend, omdat de betekenis van deze diamantscholen groter wordt naarmate de kleinbranche verder wegwijnt. Terwijl de kleinbranche vroeger de jonge diamantarbeider voorbereidde op de grofbranche, moeten de diamantscholen nu de nieuwe basis vormen waarop de grofbranche grotendeels kan steunen. De diamantopleidingen zouden dan ook zo sterk moeten uitgebouwd worden dat de jonge diamantbewerker sneller kan doorgroeien naar de grofbranche.

## Bibliografie

### Boeken

- BONANNO, G. en B. BRANDOLINI (1990), *Industrial Structure and the New Industrial Economics*, Oxford, Clarendon Press, 175 blz.
- GREEN, T. (1981), *The World of Diamonds*, Londen, Weidenfeld and Nicholson, 587 blz.
- KINSBERGEN, A. (1984), *Antwerpen, briljant aan de top in de diamantwereld*, Provincieraad van Antwerpen, 286 blz.
- KOSKOFF, D.E. (1981), *The Diamond World*, New York, Harper and Row, 356 blz.

### Tijdschriften en varia

- BAETEN, J. (1990), "Zuidoost-Azië, een snel evoluerende regio", *Antwerp Facets*, oktober, blz. 47-51.
- BERNSTEIN, P.W. (1982), "De Beers and the Diamond Debacle", *Fortune*, jg. 106, nr. 35, blz. 42-53.
- CROLS, F. (1991), "Diamant: nieuw decennium", *Trends*, jg. 17, nr. 16, blz. 30-31.
- EHRENWALD, J. (1983), "The art of laser sawing diamonds", *American Jeweler Manufacturer*, vol. 31, nr. 10, blz. 45-51.
- GOLDSTEIN, E. (1987), "Flexible hours will help to maintain Antwerp as a major manufacturing centre", *De Belgische diamantnijverheid*, jg. 57, nr. 8, blz. 22.
- HAAZEN, G. (1981), "Ook voor India is moderniseren en diversifiëren het parool", *Diamant*, jg. 22, nr. 244, blz. 29-34.
- HAAZEN, G. (1982), "Australische diamanten gecommmercialiseerd door De Beers, 5 % van Argyle-diamant rechtstreeks naar Antwerpen", *Diamant*, jg. 23, nr. 266, blz. 21-22.
- HAAZEN, G. (1983), "Thailand wil uitbreiding van eigen diamantindustrie", *Diamant*, jg. 24, nr. 272, blz. 29-32.
- HAAZEN, G. (1985), "CRB komt met reddingsplan voor zieke diamantsector", *Diamant*, jg. 26, nr. 291, blz. 13-16.
- HAAZEN, G. (1986a), "Onderzoek naar zwartwerk en fraude in diamantsector", *Diamant*, jg. 27, nr. 294, blz. 13-18.
- HAAZEN, G. (1986b), "Overleving van industrie: een kwestie van maanden", *Diamant*, jg. 27, nr. 299, blz. 13-16.
- HAAZEN, G. (1987a), "Soepelere arbeidstijden voor nieuwe technologieën", *Diamant*, jg. 28, nr. 307, blz. 17-22.
- HAAZEN, G. (1987b), "Kleingoederen onherroepelijk voor lageloonlanden", *Diamant*, jg. 28, nr. 308, blz. 13-17.
- HAAZEN, G. (1990a), "België's diamantomzet naar nieuwe recordhoogte", *Diamant*, jg. 31, nr. 329, blz. 11-15.
- HAAZEN, G. (1990b), "Sovjet-Unie nu vaste klant van De Beers", *Antwerp Facets*, oktober, blz. 17-23.
- KLIONSKY, M.A. (1984), "Quality Umbrella to cover all De Beers promos", *National Jeweler*, jg. 9, nr. 5, blz. 49-56.
- LUYSTERMAN, P. (1990), "Diamantvakbonden geloven meer dan ooit in 'Cut in Antwerp'", *Antwerp Facets*, oktober, blz. 29-31.
- MARRIOTT, M. (1983), "De markt voor fijne grove diamanten II", *Diamant*, jg. 24, nr. 270, blz. 33-37.
- MARSTON, K. en A. WHITLEY (1986), "Diamond sales surge by 45%", *Financial Times*, nr. 30112, blz. 21.
- MEULENAER, G. (1990), "Het steentje", *Trends*, jg. 16, nr. 44, blz. 36.
- POT, H.S.J. (1984), "Markt voor grote stenen niet briljant. Vrouwen krijgen weer diamant", *Elsevier*, jg. 40, nr. 28, blz. 155-159.
- RAPAPORT, M. (1984), "Market Comments: Diamond Demand Shifts Once Again", *Rapaport Diamond Report*, vol. 7, nr. 13, blz. 4-6.

- RAPAPORT, M. (1987), "Rough Diamond Sales Gain As Japanese Demand Surges", *Rapaport Diamond Report*, vol. 10, nr. 33, blz. 9.
- RAPAPORT, M. (1989), "Market Comments", *Rapaport Diamond Report*, losse blz.
- RINGER, D. (1989a), "Investeren in Thailand", *Diamant*, jg. 30, nr. 324, blz. 11-18.
- RINGER, D. (1989b), "Optie 'sleutel op de deur' – Interview met Ronny Bastiaens", *Diamant*, jg. 30, nr. 324, blz. 23-26.
- RINGER, D. (1989c), "Naar onze mening is het voor de Antwerpse diamantsector vijf voor twaalf", *Diamant*, jg. 30, nr. 327, blz. 11-13.
- RINGER, D. (1990), "Gesprek met de CSO in Londen", *Diamant*, jg. 31, nr. 330, blz. 10-12.
- SHOR, R. (1990), "Argyle-gesprekken richten zich op ruwe sierstenen", *Diamant*, jg. 31, nr. 25-28.
- VAN BOUWEL, M. (1987), "Een plan voor het steentje", *Knack*, 28 oktober, blz. 117-120.
- VAN GOOL, F. (1987), "Editoriaal", *De Belgische Diamantnijverheid*, jg. 57, nr. 3, blz. 3.
- VAN GOOL, F. (1989), "Editoriaal", *De Belgische Diamantnijverheid*, jg. 59, nr. 5, blz. 5.
- Bijzondere Verrekenkas voor Gezinsvergoedingen ten bate van de Arbeiders der Diamantnijverheid (1990), losse blz.
- De Beers Annual Report 1976* (1977), De Beers Consolidated Mines, Ltd., Kimberley, 43 blz.
- De Beers Annual Report 1981* (1982), De Beers Consolidated Mines Ltd., Kimberley, 59 blz.
- De Beers Annual Report 1990* (1991), De Beers Consolidated Mines Ltd., Kimberley, 30 blz.
- De Belgische Diamantnijverheid* (1984), "India: the diamond industry has grown from strength to strength", jg. 54, nr. 4, blz. 17.
- De Belgische Diamantnijverheid* (1984), "Israel: serious increase in the number of smaller companies", jg. 54, nr. 4, blz. 18.
- De Belgische Diamantnijverheid* (1989), "Problematiek van de ruwbevoorrading in de Antwerpse diamantsector", jg. 59, nr. 5, blz. 7-9.
- Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij (Antwerpen) (1989), *Overzicht van de problematiek in de diamantsector*, 5 blz.
- Hoge Raad voor Diamant (1970-1980), losse blz.
- Mazal U'Bracha* (1990), "VAT in 1992: a threat to Antwerp's profit margins", nr. 31, blz. 27-31.
- Nationaal Paritair Comité voor de diamantnijverheid (1980-1989), losse blz.
- Report of the Indian Diamond Industry* (1981-1982), Bombay Diamond Merchants Association, 53 blz.
- The Economist Intelligence Unit (1987), *Diamonds 1988*, Londen, The Economist Publications, 38 blz.

*Abstract*

*Antwerp and the Belgian Diamond Industry  
An Industrial-Economic Approach*

*In the first chapter we examine how the Belgian diamond industry has adapted itself during the past twenty years to the structural changes in the demand for polished diamonds. For this purpose we try to develop a clear view of the evolution of the value of diamonds polished in Belgium.*

*Subsequently, we probe the causes of the awry situation of the Belgian diamond industry. We briefly discuss the meaning and the effects of six cost price elements: rough prices and rough supply; labour costs; financing costs; quality of the workmen; automation and benefits from flexible working hours.*

*Finally, we shed more light on the employment in the Belgian diamond industry. At the same time, we briefly discuss the evolution of the average number of employees per diamond-cutting factory.*

Appendix 1  
Belgische buitenlandse handel in ruwe diamant, 1970-1990

Jaar	Import		Export	
	1.000 KT	1.000.000 BF	1.000 KT	1.000.000 BF
1970	8.335	9.948	4.180	4.751
1971	8.355	12.484	3.720	5.475
1972	11.681	16.873	6.172	8.526
1973	13.102	23.837	5.760	10.189
1974	10.471	22.711	5.652	9.974
1975	12.626	20.323	8.480	13.800
1976	19.793	31.889	16.848	23.000
1977	28.866	42.827	23.311	29.864
1978	25.138	51.706	24.641	34.533
1979	25.652	57.777	22.978	39.232
1980	26.512	63.108	25.401	44.173
1981	29.170	62.415	31.705	48.557
1982	29.493	68.809	32.642	58.906
1983	32.207	86.135	33.244	73.169
1984	37.691	107.734	36.669	85.523
1985	43.349	107.318	44.850	92.542
1986	54.374	106.548	56.274	93.450
1987	56.727	112.330	61.008	94.235
1988	72.400	148.145	70.206	121.054
1989	75.550	179.001	73.216	156.456
1990	62.990	161.025	61.217	138.007

Bron: Hoge Raad voor Diamant, losse blz.

Appendix 2  
Belgische buitenlandse handel in geslepen diamant, 1971-1990

Jaar	Import		Export	
	1.000 KT	1.000.000 BF	1.000 KT	1.000.000 BF
1971	768	7.696	2.000	15.163
1972	879	8.664	2.302	18.227
1973	1.044	12.956	2.381	22.964
1974	1.095	15.409	2.231	23.713
1975	1.266	13.968	2.169	23.578
1976	1.679	17.930	2.730	31.679
1977	2.360	27.669	3.241	41.017
1978	2.484	39.199	3.096	53.647
1979	2.191	42.496	2.934	56.422
1980	2.068	47.481	2.626	67.268
1981	1.946	41.423	2.797	70.442
1982	2.432	53.928	2.973	77.684
1983	2.569	58.193	3.168	83.306
1984	2.640	67.644	3.425	94.359
1985	2.937	68.741	3.652	95.818
1986	3.513	64.851	3.800	84.990
1987	3.531	62.014	4.176	86.802
1988	3.998	79.908	4.531	104.825
1989	4.418	102.758	4.615	130.463
1990	4.266	98.818	4.338	121.158

Bron: Hoge Raad voor Diamant, losse blz.