

# DE BELGISCHE DIAMANTNIJVERHEID

Driemaandelijks uitgave van het Syndikaat der Belgische Diamantnijverheid (SBD)  
*Trimonthly publication of the Syndicate of the Belgian Diamond Industry (SBD)*

Juli augustus september 2019 (jaargang 89)

v.u. Bart De Hantsetters - Grauwe Broedersstraat 49 - 8600 Diksmuide

Antwerpen X - PO303167



# DE BELGISCHE DIAMANTNIJVERHEID

De wereld veranderen, begint bij jezelf

*Beste lezer,*

De afgelopen maanden is het sentiment in de wijk er niet op verbeterd, integendeel misschien zelfs. Volgens sommige analisten is de recessie waar de kranten al maanden in vette koppen naar verwijzen in onze branche al voelbaar, en fungeert (ondermeer) de diamantindustrie als het spreekwoordelijke “kanariepietje” in de mijn. Of dat klopt of niet, feit blijft dat de variabelen waar ik in deze editoriaalen al meermaals dieper op inging – het gebrek aan doeltreffende generische marketing, disruptieve evoluties die ons businessmodel onder druk zetten, de opkomst maar vooral ook polemiek rond LGD’s (Lab-Grown Diamonds), financiële malversaties, enz – ons, en vooral onze winstmarges parten blijven spelen. En er zit een bitter kantje aan de moeilijke omstandigheden waarin we ons bevinden.

Psychologen beschrijven in de theorie van “inter-groep conflict” dat wanneer middelen schaars worden (de winstmarges) er binnen en tussen groepen (beurzen, vakorganisaties, mijnbouwbedrijven, juweliers,...) die in eenzelfde domein samen opereren, een gevoel ontstaat dat er om die middelen gestreden moet worden. Wat sluimerend begint met ongenoegen deint steeds verder uit. Stilletjes aan beginnen we elkaar te bekijken als een bedreiging, en dat gaat gepaard met stevige vooroordelen en negatieve emoties; angst, frustratie, onzekerheid en onbegrip. De negatieve gevoelens en emotionele vooringenomenheid tegenover de andere(n) beïnvloedt dan hoe we ons gaan gedragen tegenover die bedreiging.

Ik ben vast niet de enige die zich niet van de indruk kan ontdoen dat dit precies is waar we de afgelopen weken/maanden mee te maken hebben. Hoe moeilijk

## Editoriaal

Bart De Hantsetters,  
Voorzitter Syndikaat der Belgische  
Diamantnijverheid



THROUGH ITS INNOVATIVE TECHNIQUES AND PIONEERING RESEARCH, DIAMCAD HAS OBTAINED A UNIQUE POSITION IN THE MARKET OF HIGH VALUE GEM STONES. OUR TEAM OF HIGHLY SKILLED AND DEDICATED PROFESSIONALS BRING THEIR WIDE EXPERIENCE WHEN HANDLING A STONE WITH THE PARTICULAR ATTENTION AND SPECIAL APPROACH IT DESERVES. AS A RESULT OF THIS EXCEPTIONAL MIXTURE OF TECHNOLOGY, INSIGHT AND CRAFTSMANSHIP, DIAMCAD HAS ACQUIRED A PROMINENT REPUTATION.

DIAMCAD NV - SCHUPSTRAAT 17, 2018 ANTWERPEN - BELGIUM

T. +32 (3) 206 92 70 - F. +32 (3) 206 92 71 - INFO@DIAMCAD.BE - WWW.DIAMCAD.BE

### COLOFON

**PERIODIEKE UITGAVE SYNDIKAAT  
DER BELGISCHE DIAMANTNIJVERHEID (SBD)**  
*Periodical Publication of the Syndicate of the  
Belgian Diamond Industry (SBD)*

**REDACTIEADRES EN PUBLICITEIT**  
*Editorial Office and Publicity*  
SBD  
Hoveniersstraat 22, 2018 Antwerpen  
Tel.: +32 (0)3 233 11 29  
E-mail: [sbd@sbd.be](mailto:sbd@sbd.be)

**VERANTWOORDELIJKE UITGEVER**  
*Responsible Publisher*  
Bart De Hantsetters  
Grauwe Broedersstraat 49  
8600 Diksmuide

**REDACTIECOMITE**  
*Editorial Committee*  
Bart De Hantsetters,  
Melissa Smet,  
Tom Smets,  
Paul Van der Steen,  
Eva Van Looveren,  
Eddy Vleeschdrager

**LAYOUT**  
Melissa Smet

**DRUK**  
*Printing Office*  
Grafilux Printing NV, Turnhout

**JAARABONNEMENT**  
*Yearly subscription*  
€ 30; gratis voor leden/ free for members

© De Belgische Diamantnijverheid vzw

Voor de teksten zijn uitsluitend hun auteurs verantwoordelijk. Nadruk van teksten toegelaten mits uitdrukkelijke bronvermelding.

**DIGITALE VERSIE MAGAZINE**  
*Digital Edition Magazine*



[www.sbd.be](http://www.sbd.be)  
[www.linkedin.com/company/syndikaat-der-belgische-diamantnijverheid/](http://www.linkedin.com/company/syndikaat-der-belgische-diamantnijverheid/)



de boodschap of het dossier ook moge zijn, de problemen waar we mee geconfronteerd worden zijn stuk voor stuk zaken die velen, zo niet iedereen van ons, aanbelangen, niet één enkele organisatie of instituut. Éénzijdige, top-down communicatie en beslissingen hebben een averechts effect. Het zorgt er voor dat we letterlijk van elkaar vervreemden. Ik ben er rotsvast van overtuigd dat we veel meer kunnen bereiken door echt in dialoog te treden. Laat ons niet als kleuters bezig zijn met wie als eerste fout zat, en de miscommunicaties over en weer een halt toeroepen. De problemen zijn er, we moeten ze samen oplossen.

Eén fenomeen waar we naar mijn gevoel als sector te weinig aandacht voor hebben is de populariteit van het thema traceerbaarheid van ons product, en vooral, welke implicaties dit zal hebben op handel en nijverheid. LVMH heeft zijn AURA certificaat, De Beers lanceerde TRACR, GIA heeft het Diamond Origin Report (DOR), Tiffany's het Diamond Source Initiative, ALROSA bouwt tracersing onder meer in in de rechtstreekse verkoop aan consumenten via een recent gelanceerd B2C verkoopsplatform, Lucara's CLARA platform neemt tracersing mee in haar businessmodel, Everledger, IBM, ... Het zijn maar een paar van de spelers die inzetten op het traceren van diamant op zijn reis van mijn tot juweel.

Dat doen ze niet zomaar, in een recente studie zegt 66% van de consumenten dat ze bereid zijn meer te betalen wanneer het product afkomstig is van een merk dat kiest voor transparantie en duurzaamheid. Of het nu gaat om het eten dat we kopen of welke kleren we kiezen, consumenten verwachten en eisen, onder meer door technologische ontwikkelingen, inzicht in de weg die de producten die ze kopen hebben afgelegd. Om het vertrouwen van de consument te winnen en behouden kiezen meer en meer bedrijven dus om transparantie en traceerbaarheid in te bouwen in hun strategieën, van grondstof tot afgewerkt product. Door het voor de consument makkelijk te maken om de informatie te vinden die ze zoeken over kwaliteit, veiligheid, ethische overwegingen en impact op het milieu, kunnen ze betere en meer authentieke relaties opbouwen met hun doelpubliek. Dat zorgt er dan weer voor dat de merkwaarde, merkidentificatie en uiteindelijk het marktaandeel van die bedrijven (kunnen) groeien.

De publieke opinie heeft soms de neiging om die consumentenvraag (al is eis een beter woord) te vernauwen naar het weten wat de exacte origine is van dat product, alsof consumenten willen weten uit welke vierkante meter grond, rivierbedding of zeebodem dat exacte stukje geslepen uit ruwe steen gekomen is. Maar het gaat in feite over veel meer dan dat. Het gaat om duidelijke en correcte informatie over op welke manier en onder welke omstandigheden onze producten tot stand zijn gekomen, van respect voor mensenrechten, ethische, sociaaleconomische en milieu-impact, over métier en vakmanschap.

Tot op heden, voor zover de publieke informatie gaat, bestaat er nog geen enkele, wetenschappelijke manier om onomstote-

lijk de exacte origine van een ruwe steen te traceren doorheen de waardeketen. In tegenstelling tot de (pilot-)projecten bij sommige edelstenen, waar minuscule deeltjes – nanopartikels – ook na verwerking aanwezig blijven in het materiaal, geldt voor diamant dat elke stap in de reis van ruw tot afgewerkt juweel actief gedocumenteerd moet worden, door elke partij die in dat proces betrokken is. Op elk moment, doorheen de reis van mijn tot afgewerkt juweel, moet elke verandering in het materiaal vastgelegd worden en aan elkaar gelinkt worden. Grosso modo gaat het zo; eerst wordt een soort vingerafdruk gemaakt van de ruwe steen, hij wordt letterlijk in kaart gebracht, waarbij zoveel mogelijk parameters worden vastgelegd, bij voorkeur door de eerste koper of de producent zelf. Bij die “vingerafdruk” hoort een uniek nummer, en mogelijks ook allerlei extra informatie, zoals de vindplaats van de steen, informatie over het land van herkomst, op welke manier de diamantindustrie een positieve bijdrage levert aan de lokale bevolking, maatregelen rond natuurbehoud enz. Dat alles wordt al dan niet via blockchain-principes digitaal vastgelegd en bewaard. Iedere keer wanneer de steen van eigenaar en/of gedaante verandert moeten de volgende schakels in het proces de steen, aan de hand van de unieke identificatie, opnieuw linken aan de reeds bewaarde informatie en de “vingerafdruk”. De informatie over het traject dat de ruwe steen aflegt biedt zo bijvoorbeeld transparantie in een correct handelsproces, terwijl de vergelijking van technische parameters een indicatie geeft of de bewerkte steen al of niet uit de oorspronkelijke, ruwe steen is voortgekomen. Kleine kanttekening daarbij is dat er vandaag de dag geen 100% sluitende vingerafdruk bestaat, het gaat om aan zekerheid grenzende waarschijnlijkheid. Van de mijnbouwer, de handelaar, de diamantbewerker, over de juwelenfabrikant tot en met de juwelier, elke stap moet zorgvuldig worden gedocumenteerd. Het is dus een analoog proces dat weliswaar digitaal (en dat is de rol van blockchain in dit verhaal) vastgelegd kan worden.

Opnieuw, ik wil openlijk de vraag stellen of transparantie en ethiek in de ogen van consumenten werkelijk draait om exact te kunnen traceren van elke stap. Voor zover ik dit kan beoordelen wensen ze vooral te weten dat het product dat ze kopen in alle opzichten beantwoordt aan wat ze verwachten; ethisch, duurzaam, “zuiver”. We kunnen ons ook afvragen in welke mate de spelers die inzetten op de nauwkeurige traceerbaarheid niet de perceptie willen creëren op het consumentenniveau dat origine relevant is voor de waarde van de goederen om zodoende een markt voor zichzelf te creëren.

Maar het is hoe dan ook duidelijk dat deze evolutie een serieuze impact kan hebben op de midstream handel en nijverheid. En dat is precies waar ik me zorgen over maak. Het overgrote deel van onze diamantbedrijven, of het nu gaat om pure handel of diamantbewerking, is daar vandaag niet mee bezig. We zitten met z'n allen – niet onbegrijpelijk – vast in het denkpatroon en de werkwijzen die we al eeuwenlang hanteren en die schijnbaar onveranderlijk zijn met elke vorm van traceerbaarheid. Want Antwerpen is net de plaats waar ruwe diamant van over de hele wereld samenkomt, door vakkundi-

ge ogen en handen gesorteerd en gedistribueerd wordt. Maar het gaat misschien niet zozeer over het vraagstuk hoe we dat traditioneel denkpatroon kunnen aanpassen. We missen bovenal de concrete tools die onze bedrijven kunnen gebruiken om in te zetten op het thema van transparantie en duurzaamheid, of het nu gaat om technologische expertise, de manier waarop we ons aandeel in het verhaal van mijn tot juweel concreet kunnen maken, hoe we de waarden en normen die Antwerpen zo hoog in het vaandel draagt tot een tastbare, toegevoegde waarde kunnen maken.

Wanneer ik zie dat de “grote jongens”, over de hele pijplijn, zelf aan de slag gaan en de standaard op vlak van traceerbaarheid en transparantie hoog zetten, vrees ik dat, indien Antwerpen geen adequaat antwoord kan bieden op deze concrete uitdaging, we wel eens een significant deel van de koek dreigen te verliezen.

Een pasklaar antwoord heb ik niet maar, als we daar nu eens, samen, onze energie op richten, zou dat niet nuttiger zijn? Als u het mij vraagt heeft Antwerpen alle kaarten om daar in te slagen – de kennis, de geloofwaardigheid, de capaciteit om zichzelf opnieuw uit te vinden – zélf in handen.

Bart De Hantsetters  
Voorzitter SBD

## Changing the world, begins with us

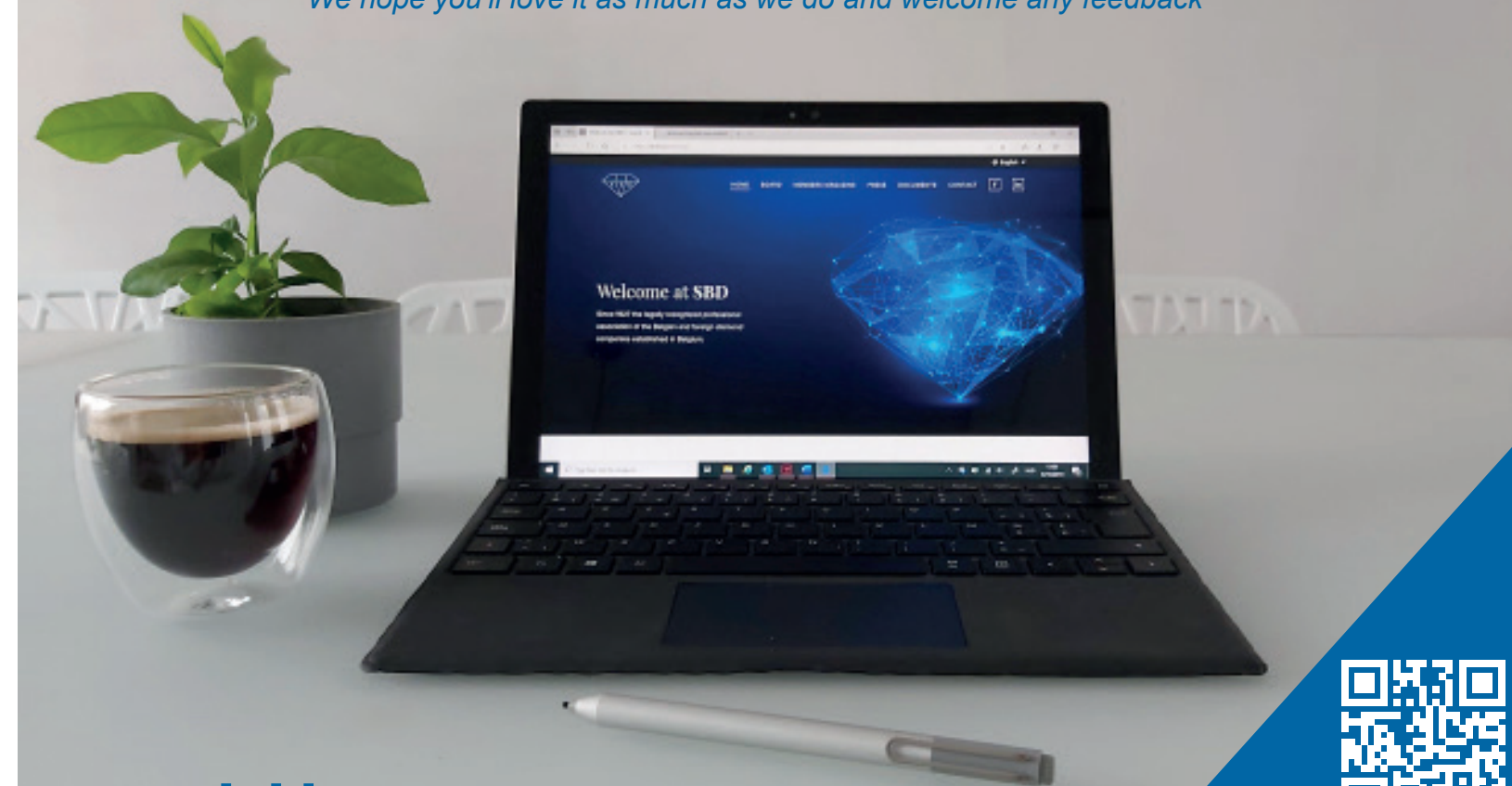
*Dear reader,*

In the past months, sentiment in the diamond square mile hasn't improved much, on the contrary. Analysts claim the incoming recession, which newspaper headlines are reporting about, is already being felt in our business, with the diamond industry (among others) acting as the proverbial canary in the coal mine. Whether these assertions are correct or not, the fact is that the disruptive forces I have spoken about on these pages – the rise and debate surrounding LGD's (Lab-Grown Diamonds), financial malpractices, the lack of generic marketing, etc – continue to put pressure on our business model. Even more worrisome, the difficult circumstances we are operating in have a nasty side-effect. Throughout my entire career, I cannot remember a time where there have been more latent conflicts, more frustrations that are surfacing than there are today. This crisis is making us bitter, intolerant even.

In the theory of “inter-group conflict” psychologists describe how when resources become scarce (the profit margins), within and between groups (bourses, organizations, miners, traders, retailers,...) that collaborate within the same domain a sentiment arises they need to compete for those resources. What starts off as subdued discontent quickly grows. Slowly we start seeing each other as a threat, often accompanied by strong prejudice and ne-

## ANNOUNCING OUR NEW SBD WEBSITE...

*We hope you'll love it as much as we do and welcome any feedback*







**Ostend-Bruges**  
FLANDERS INTERNATIONAL AIRPORT  
bookings > [www.pobeda.aero](http://www.pobeda.aero)

[www.ostendairport.aero](http://www.ostendairport.aero)

[f](#) [@](#) [t](#) [in](#) #flyrelaxflyregional

gative emotions; fear, frustration, insecurity, contempt and anger. Those negative feelings and predispositions towards the other(s) influences how we behave towards these (perceived) threats. Groups start isolating themselves, not just figuratively, but often literally. Typically, all forms of communication start falling apart, what remains is often miscommunication. People start to form in- and out-groups that strongly oppose each other. The group itself loses focus on the original goal(s), and all energy goes to further inflaming prejudice, anger,... The situation even leads the people, who previously had good relationships, to start avoiding each other, because they don't know how to behave themselves towards one another.

I seriously doubt I am the only one who can't help but think this is exactly the situation we have been confronted with over the past weeks and months. However difficult the message or problem may be, the issues we are confronted with affect all of us, not just one institute or organization. One-sided, top-down communication and decision-making create the opposite effect. It alienates us towards each other. Instead of ripping each other apart as if we were sworn enemies – forgive me the strong language – we could accomplish much more by talking to each other. Let's forget about pointing fingers on who started first and bring the miscommunication back and forth to a stop.

One phenomenon which we as an industry haven't addressed properly to my opinion is the increasing popularity of the subject of traceability of our product, and more specifically, the impact of this trend on trade and manufacturing. LVMH has its AURA certificate, De Beers launched TRACR, GIA has the Diamond

Origin Report (DOR), Tiffany's its Diamond Source Initiative, ALROSA is implementing traceability in its recently launched B2C sales platform, Lucara's CLARA includes traceability in its B2B businessmodel for rough, Everledger, IBM,... These are just a few names of players that move forward on traceability of diamonds from mine to finger.

And they are choosing to do so for a reason; in a recent study, 66% of consumers says they are willing to pay more if the product comes from brand that chooses transparency and sustainability. Whether it concerns the food we eat, or the clothes we buy, consumers expect and demand, enabled by technological developments, to get insight on the path products they buy have gone through. To gain and increase consumer confidence, more and more brands are implementing more transparency and traceability in their market strategies, from raw materials to finished product. By making it easier for consumers to find information on quality, safety, ethical and environmental impact, they are able to build better and more authentic customer relations with their target audiences. That, in turn, allows companies to increase and grow their brand identification and value and eventually, the brand's market share.

Public opinion has a tendency to narrow these consumer questions (although demand is a better word to describe it) down to knowing the exact origin of the product, as if consumers want to know exactly from which square foot of soil, river bed or sea bed that exact piece of polished diamond comes from. But it is in fact about more than that. It is about clear and correct information about how and under which circumstances our products

were mined and produced, whether human rights were respected, ethical, socio-economic and environmental impact through craftsmanship.

As far as public knowledge goes, there is no scientific way to irrefutably trace the exact origin of a rough stone throughout the value chain. Contrary to (pilot) projects in the gemstone business, where tiny traces – nanoparticles – remain present in some gemstones, even after they have been cut and polished, traceability for diamonds means that every step in the stone's journey from mine to finished jewelry piece needs to be documented actively, by each and every party that is involved in that process. That means that at any given point, any change in the material needs to be added and linked to the original. The principle of traceability works like this; first, preferably by the first buyer or producer of the rough, a fingerprint that literally maps or scans the entire stone is made, defining as many parameters as possible. This "fingerprint" is accompanied by a unique number, and potentially much more information, such as where the stone was found, information about the country where it was found, how the diamond industry is benefitting the local community, measures that are in place to reduce environmental impact, and so on. All the information is collected and saved, for example using blockchain technology. Each time the stone changes hands or is altered, the next chain in the process has to link the stone, using the unique identification, again to the already saved information and fingerprint. The information on the trajectory of the stone can provide transparency on a correct trading process, while the comparison of technical parameters indicates whether or not the submitted, manufactured stone originates from the rough diamond. An important side note here is that a 100% conclusive fingerprint identification doesn't exist as far as we can tell, only near certainty. From the miner, trader, diamond and jewelry manufacturer to the retailer, each one of them has to document each step meticulously. Therefore, traceability in our industry is an analog matter, which can be recorded digitally (and that is the potential role of blockchain in this story).

Again, I want to raise the question whether transparency and ethics, in the minds of consumers, is really about being able to exactly trace every step. As far as I can judge, consumers wish to know whether the product they are purchasing meets their expectations in every sense of the word; ethical, sustainable, "pure". We can also wonder to what degree the players who are focusing on detailed traceability aren't trying to create a perception on a consumer level that origin is important in terms of the value of the goods, just to create a market for themselves.

In any case, it is clear this evolution can have a serious impact on the midstream trade and manufacturing. And that is precisely what is worrying me. For the large majority of our companies, whether they are purely trading or manufacturing, this trend is not high on their agenda. We are all, understandably, doing things the way we have done for centuries, methods that seem incompatible with traceability in any shape or form. After all, Antwerp was and is the place where rough diamonds come together, are sorted and redistributed by skilled hands and eyes. But maybe it is not so much about how we can break those age-old business models. What we are missing if you ask me, are tangible tools our companies can use to tackle this issue, whether it is technological expertise, how we can tell our chapter in the story from mine to jewelry piece and how we capitalize on the

standards and values that define Antwerp and turn them into real, added value.

When I see how big players, across the diamond pipeline, are moving forward and are raising the bar on transparency and traceability, I fear that, if Antwerp cannot provide an adequate answer on this challenge, we might lose a significant piece of the pie.

I don't have a ready-made answer on this question, but what if we – together – would focus our energy on these matters, wouldn't that be more useful? If you ask me, Antwerp is holding all the cards to make it work; the knowledge, the credibility and the capacity to reinvent itself.

Bart De Hantsetters  
President SBD

### ELECTIONS SYNDICATE OF THE BELGIAN DIAMOND INDUSTRY (SBD) - RESULTS

SBD held board elections at our Annual General Meeting 2019. The SBD General Board consists of a maximum of 36 members, directly elected from the SBD members. The board members are elected for a term of three years. Each year, a part of the board is elected (according to a schedule) in order to preserve continuity on the Board. The General Board appoints from its midst the Daily Board ("Bureel"). Our current Board is comprised as follows:

**Daily Board ("Bureel")**  
Bart De Hantsetters - President  
Stephane Fischler - Vice President  
Paul Van der Steen - Vice President  
Wim Ruythooren - Secretary-General  
Jan Franckx - Secretary-General  
Willy Henneuse - Treasurer  
Eva Van Looveren - Treasurer  
Koen Smets - Councilor  
Dave Oste - Councilor  
Bram Claes - Councilor

**General Board ("Algemeen Bestuur")**  
Eduard Denckens (Honorary President); Jacques Claes; Philip Debels; Peter De Deyne; Julien Drybooms; Mark Hanna; Jozef Heiremans; Geert Lens; Danny Meylemans; Wolf Ollech; Chaim Pluczenik; Tom Smets; Stanny Van Blerk; Jozef Van Eyck; Chris Van Eyndt; Joachim Vets.

**Executive Director**  
Melissa Smet

More information  
<https://sbd.be/en/board/>



# SPEECH STEPHANE FISCHLER PRESIDENT WORLD DIAMOND COUNCIL (WDC)

On October 3, Stephane Fischler, President of the World Diamond Council and Vice-President of the Syndicate of the Belgian Diamond Industry, delivered a speech at the Antwerp Diamond Night in the framework of the annual WDC General Meeting.

What follows is an abridged version of his speech.

Photo: © Ilan Taché

Your Excellencies,  
Dear colleagues  
Fellow WDC members,  
Ladies and gentlemen,

We have come a long way since that fateful July day here in Antwerp, more than 19 years ago, just a few minutes' drive from where we gathered this evening. I was there, as were a number of people here in this room, and we understood then that the industry in which we had grown up was about to be transformed. But I doubt that any of us comprehended how significant that change would be.

For those who were not present, allow me to set the scene. Antwerp was hosting the World Diamond Congress, which is a biennial event at which meet the general assemblies of the World Federation of Diamond Bourses, or WFDB, and the International Diamond Manufacturers Association, known in the industry as IDMA. These are usually low-key affairs, attended almost entirely by diamond industry members. But just several months earlier, news of the conflict diamond crisis in Africa had broken, with appalling pictures of atrocities in the affected countries' diamond fields being displayed in both the print and broadcast media.

So what would have been an industry event was transformed into a mass media happening, with news crews from around the world, ministers of different national governments, members of parliaments and the U.S. Congress, UN ambassadors and a host of human rights organizations. Thrust into the spotlight was the HRD, which was the forerunner to the AWDC, which is hosting tonight's dinner as well as the WDC AGM; Sean Cohen, the South African president of IDMA; and the late Bram Fischler, my uncle, who was the WFDB president, as well as being president of the Antwerp Diamond Bourse, where we are having our dinner tonight.

That day in Antwerp it was resolved to create an industry association that became the World Diamond Council, which would work together with governments and civil society to rid the world of conflict diamonds.

Already then, we understood that this would need to involve a regulatory system, which would be able to monitor diamonds flowing through the value chain. In fact, the actual concept of creating government-sanctioned offices that would examine and certify parcels of rough stones at the point of import and export was proposed first in a paper entitled the "WDC System for International Rough Diamond Export & Import Controls." Its author was Mark Van Bockstael, who for 18 years was almost definitely our organization's hardest working official within the KP, serving until last year as chair of the its Working Group of Diamond Experts. Published in 2000, it preceded the launch of the Kimberley Process Certification Scheme by more than two years.

What was achieved out of a tragic set of circumstances most probably has very few, if any precedents. The act of a business sector not only agreeing to be regulated voluntarily, but actually proposing the regulatory system that would be imposed upon it was unusual. So

was the coalition that was created involving government, business and civil society, which was established to design and implement it. Also out of the ordinary was the speed at which an international system, which required legislation to be passed in every country and region that was part of it, was phased in and made effective.

And the results spoke for themselves. Within just a few years, the incidence of conflict diamonds – which had been defined as rough diamonds whose proceeds were used to finance uprisings against legitimate governments – had fallen to a mere fraction of what it had been, almost certainly contributing to end of civil war in most of the affected regions.

But, of course, the story does not end there.

Two decades after the world first became aware of the phenomenon known as conflict diamonds, systemic violence remains a problem in some diamond-producing areas, although today it is rarely associated with civil war.

The one exception is in the Central African Republic, which after an absence was readmitted into the KPCS within a special operational framework that was created to ensure the strict traceability of goods sourced from agreed mining zones. These are monitored to prevent violations.

As part of the process, the KP set up a Monitoring Team currently chaired by the United States, which includes representative from relevant working groups, civil society and the WDC.

But still, individuals and companies from our industry must remain on the alert, as well as conduct due diligence to ensure that all of the rough diamonds originating from CAR that they are considering purchasing are KP-compliant. This means that these must be part of parcels issued with CAR KP certificates, which only can accompany rough diamonds that have been extracted at one of the monitored sites.[...]

Furthermore, new generations of consumers, and more specifically the Millennials and Generation Z, are showing themselves to be considerably more inclined to insist that the purchases they make have social value, as well as monetary value. And in the age of the Internet, they have the tools to examine the backstory of the products they buy.

And, as we well know, these new-generation of consumers have a greater than ever set of alternatives when it comes to spending their discretionary income on luxury products. The competition that we face in the diamond business comes mainly from outside of our sector, like from other luxury products, travel and electronics. The emergence of manufactured synthetic diamonds has created a different category, and an additional choice for consumers looking to purchase jewelry.

Now I remain convinced about the natural diamond's ability to face down this competition and even increase its market share, but to do that we need to be able to tell a compelling story. In the natural



diamond we have one, but it must be and remain a story of shared benefits.

For the past three years, the KP has been undergoing a process by which it has been reviewing its certification system. With the support of the Civil Society Coalition within the KP and several of the member governments, we were able to convince the body that this not only should be considered a period of review, but of reform as well. This is a not a simple process, because any decision in the KP can only be made with the consensus of all member governments.

The period of review and reform will come to a close at the KP Plenary Meeting in New Delhi in the third week of next month. And we can point to some successes.

The WDC had proposed that a Permanent Secretariat be created, to replace the Administrative Support Mechanism that is currently run by our members – mainly AWDC, but with support of IDI, GJPEC and the DDI. That proposal was formally accepted. Currently, a sub-committee chaired by our board member, Peter Karakchiev of Alrosa, who I would note is also Mark Van Bockstael's successor as chair the Working Group of Diamond Experts, is finalizing the details. The WDC has already made a commitment to co-finance the new KP Permanent Secretariat. [...]

We have also been deeply involved in what almost certainly is the most complicated issue in the KP reform process, and I refer here to the proposed strengthening of the scope of the certification scheme. In this respect WDC, working closely with the Civil Society Coalition, formulated the first concrete proposal that was put on the table.

As of today, there is still no final agreement, but significantly there is a general appreciation that a new and extended scope will be of benefit to the KP and all its stakeholders. That in the past was not a foregone conclusion.[...]

This is the final year of my term as WDC President, and it has been a fascinating and inspiring experience. Next year, the WDC will be presided over by our current Vice President Edward Asscher. The organization will be in wise and experienced hands.

There are a great many people who have supported me beyond the

call of duty over the past few years, and I was able to thank many of them by name when I addressed the AGM earlier today.

But tonight I would like to thank our host of these past two days in Antwerp, the AWDC, which once again demonstrated its unfailing readiness to serve the better interests of our great industry.

I also would like to pay special tribute to our outgoing Executive Director Marie Chantal Kaninda, or MC, as we call her. She has already followed her heart and taken up a position in her own country, the DRC, but agreed to support us here in Antwerp and at the KP Plenary Meeting next month in New Delhi. As I remarked earlier today, through her personality, history and understanding, she has instilled within us a sensibility and broader perception of our industry that will remain long after her departure. We wish her the very best of luck.

All that I have spoken about for the past 10 minutes or so relates to about 5 percent of total world rough diamond output in terms of value. This is the share of production produced by mainly artisanal miners operating in what we consider high-risk areas. In contrast, about 95 percent of rough diamonds in terms of value are mined by a handful of larger, industrialized companies which over the years, have delivered incredibly transformative and positive change in the countries where they operate. As an industry, we are prepared to go to great lengths to protect the integrity of those remaining 5 percent. This is who we are.

We are an industry that understands that when we are talking about 5 percent of total value, we are not simply referring to dollars and cents. We are referring to diamonds whose derived revenues might potentially also make a massive impact on the lives of people in the countries where they are sourced.

This is the industry of which I have been a part of for more than 40 years, and a community of women and men of whom I am incredibly proud.

To all of you, thank you for joining us tonight in celebrating the World Diamond Council and the principles for which we stand.

Enjoy the evening.





# WTOCD ANNUAL REPORT - JAARVERSLAG 2018

*(only available in Dutch)*

De activiteiten binnen WTOCD kunnen onderverdeeld worden in onderzoek en service. De service-activiteiten zijn een praktische manier om enerzijds een oplossing te bieden voor de directe vragen van de diamantbedrijven, maar anderzijds ook om de onderzoeksonderwerpen van het centrum optimaal af te stemmen op de specifieke noden van de sector. Het leeuwendeel van de onderzoeksactiviteiten betreft collectief onderzoek, een zeer beperkt deel gebeurt in opdracht van en dus exclusief voor een diamantbedrijf of een groep van diamantbedrijven. Een treffend voorbeeld van exclusief onderzoek is Lumisense, het kleurmeettoestel voor geslepen diamant, ontworpen voor HRD Antwerp.

*Wetenschappelijk & Technisch Onderzoekscentrum voor Diamant - [www.wtocrd.be](http://www.wtocrd.be)*

In het kader van de collectieve onderzoeksactiviteiten werd in 2018 aan volgende onderwerpen gewerkt:

- screenen (M-Screen),
- bewerken (Wasasonafhankelijk Slijpen),
- meten en evalueren (AvalonBasic/Bench en OptiGon/hoekmeter).

Prioritaire projecten waren in 2018 M-Screen en Wasasonafhankelijk Slijpen.

Om de overgang van labo-opstelling naar commercieel toestel te optimaliseren wordt er steeds gebruik gemaakt van pre-prototypes. Die toestellen zijn reeds afgestemd op gebruik in een productieomgeving maar bevatten nog niet alle functionaliteiten. In samenspraak met een beperkte gebruikersgroep worden de pre-prototypes in praktijk uitgetest en bijgestuurd. Het ontwikkelingstraject van labo-opstelling tot commerciële versie verkort

hierdoor aanzienlijk omdat er in een zeer vroeg stadium afgestemd wordt op het praktisch gebruik in de sector.

In dit jaarverslag worden alle collectieve onderzoeks- en service-activiteiten van 2018 beschreven. Voor meer informatie kunnen de website [www.wtocrd.be](http://www.wtocrd.be) raadplegen. Exclusief onderzoek wordt niet beschreven om redenen van geheimhouding.

De service-activiteiten (TAD) van het centrum worden geleverd onder de vorm van technologische adviezen, patentadviezen en een website.

Ook in 2018 werd de nodige technische ondersteuning geleverd aan Equipment en Diamond Lab, departementen van HRD Antwerp.

## PORTFOLIO

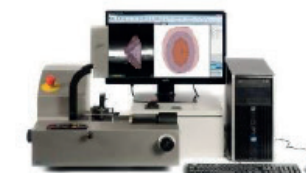
In de loop der jaren ontwikkelde WTOCD een grote variëteit aan meet-, bewerkings- en evaluatietoestellen. Deze pagina toont een overzicht van de resultaten van de laatste 15 jaar, weliswaar alleen de resultaten die niet onder een geheimhoudingsclausule vallen. De onderzoeksonderwerpen die in dit jaarverslag aan bod komen, zijn in het overzicht **in rood benoemd**.

De service-activiteiten (TAD) van het centrum worden geleverd onder de vorm van technologische adviezen, patentadviezen en een website.

### BEWERKING



SOLID



EOS & EOSFancy



Fenix

### IN-PROCESS METING



AvalonPlus & Basic



Morgana



OptiGon

### SLIJPTOOLS



Lamia



Camlann



MicroBlaster

### SCREENING



D-Screen



M-Screen Plus



M-Screen 4.0

### EVALUATIE



Reflex



Lumisense



H&A Expert



## ONDERZOEKSPROJECTEN

### Wasasonafhankelijk Slijpen

#### Doelgroep

Sierdiamantnijverheid en andere industriële toepassingen

#### Beschrijving

Het klassieke slijpproces legt technische beperkingen op door de afhankelijkheid van de afnamesnelheid van de kristalrichting en een aanzienlijke temperatuursverhoging tijdens het slijpen.

Het ultieme doel van het project Wasasonafhankelijk Slijpen (WOS) van Diamant is de ontwikkeling van industrieel bruikbare slijpautomaten voor WOS-afruwen en WOS-afzoeten met de klemtoon op een hoge afnamesnelheid en procesveiligheid door een lage temperatuur.

In een eerste stap neemt WOSCAM (WOS Computer Aided Manufacturing) via een setting station de combinatie van ruw en geoptimaliseerd model van een ruwplanner over en voert alle nodige bewerkingsstappen automatisch uit. Het resultaat is een gevensterd oppervlak met instelbare overmaat.

#### Activiteiten in 2018

In het eerste gedeelte van 2018 werd het volautomatisch WOS-CAM-preprototype verder intensief getest en geoptimaliseerd. Het zwaartepunt lag bij de samenwerking met vertegenwoordigers van de diamantindustrie om het slijpproces optimaal aan de noden van de industrie aan te passen. Tegelijkertijd werkte WTOCD de uitlijnprocedures uit om in de commerciële fase na installatie meteen optimale werking te kunnen garanderen.

Parallel werd in 2018 intensief verder gewerkt aan de Beta-

versie van het setting station. Na verschillende optimalisaties van de software en diepgaande aanpassingen van de mechanica kan de transfer van de planningsinformatie van een commerciële ruwplanner naar WOSCAM op een volledig automatische en gebruikersvriendelijke manier gerealiseerd worden. Het systeem werd door meerdere vertegenwoordigers uit de diamantnijverheid getest.

Parallel vond in samenwerking met Coborn Engineering de uitwerking van de Beta-series van WOSCAM met geoptimaliseerde constructie en verbeterde besturingssoftware en user interface plaats. Het zwaartepunt van deze activiteiten situeerde zich in de tweede helft van 2018.

In juni 2018 werd de slijpmachine aan de pers voorgesteld in DIVA, het Antwerps diamantmuseum. De presentatie vond plaats in aanwezigheid van stakeholders uit de diamantsector en de politieke wereld. Het WOSCAM systeem kreeg daarbij de officiële naam Fenix en een bijhorend logo.



Het Fenix-logo.

WTOCD heeft in de tweede helft van 2018 ook de nodige ondersteuning gegeven voor commerciële en marketing acties in samenwerking met AWDC.

Als resultaat van alle verzamelde ervaringen tijdens de realisatie van het project konden WTOCD en Coborn het eerste Beta-systeem in december 2018 in Antwerpen installeren.



Fenix tijdens de persvoorstelling in DIVA.

## M-Screen

#### Doelgroep

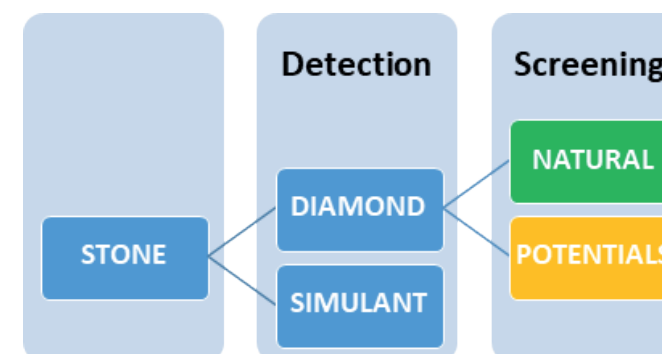
Sierdiamanthehandel

#### Beschrijving

Voor de detectie van synthetisch en/of kleurverbeterd diamant doet men beroep op een certificatenlabo dat beschikt over de noodzakelijke gespecialiseerde kennis en apparatuur. Screeningstoestellen laten in specifieke gevallen toe op eenvoudige wijze onderscheid te maken tussen natuurlijk, onbehandeld diamant enerzijds en potentieel synthetisch en/of HPHT-kleurverbeterd diamant anderzijds. De commercieel beschikbare screeningstoestellen worden manueel bediend, werden ontworpen voor diamanten vanaf 10 à 20 punten en/of zijn te traag om grote partijen diamant in een aanvaardbare tijd te screenen. Dat maakt ze in praktijk niet geschikt om batches van kleine steentjes (melee) te screenen. Daarom kreeg WTOCD eind 2013 de opdracht om een snelle, compacte en volautomatische melee-screener te ontwikkelen.

Verschiede deelaspecten dienden aangepakt te worden: aanvoer, detectie van niet-diamant, screening naar potentieel synthetisch en HPHT-kleurverbeterd diamant, separatie en algemene conditionering. Voor het aspect van de screening naar potentieel synthetisch en HPHT-kleurverbeterd diamant kon WTOCD steunen op haar uitgebreide expertise opgedaan bij de ontwikkeling van D-Screen. WTOCD ontwikkelde die manuele screener voor diamanten van 0,20 tot 10 ct reeds in 2004 en het toestel is nog steeds onontbeerlijk in de manuele screening.

Screening identificeert alle diamanten die een specifieke eigenschap vertonen, in het geval van M-Screen het ontbreken van een meetbare hoeveelheid stikstof. Doordat alle synthetische diamanten binnen een kleurrange die eigenschap bezitten, is de screening bruikbaar voor die kleurrange. Omdat er ook sommige natuurlijke diamanten die eigenschap vertonen zal screening meer diamanten selecteren dan alleen de synthetische, vandaar de verwoording 'potentieel synthetisch'. Om uitsluitel te krijgen of een diamant daadwerkelijk synthetisch is, worden de potentieel synthetische stenen ('potentials') doorverwezen ('referred') naar tijdsintensievere technieken. Melee screening herleidt dus een grote partij diamantjes tot een veel kleinere partij waarvoor de tijdsintensieve manuele technieken aanvaardbaar zijn.



Functioneel schema van M-Screen.

#### Activiteiten in 2018

In de loop van 2018 bleef WTOCD de Equipment-afdeling van HRD Antwerp intensief ondersteunen bij het oplossen van technische problemen bij de productie en het onderhoud van M-Screen & M-Screen Plus.

Onderzoek naar een reductie van de referral rate resulteerde in 2018 in M-Screen 4.0. Die nieuwe versie binnen de M-Screen familie behoudt de snelheid, compactheid en gewichtsrang van zijn voorganger maar levert een gevoelige reductie in referral rate. Die reductie kan - afhankelijk van de samenstelling van de batch - een factor vijf bedragen en geeft aanleiding tot referral rates die typisch lager zijn dan 1%. Bovendien kan een M-Screen Plus geüpgraded worden tot een M-Screen 4.0.



#### AvalonBench/Basic

#### Doelgroep

Sierdiamantnijverheid

#### Beschrijving

De zoetheid van een geslepen facet weerspiegelt de mate waarin slijplijnen zichtbaar zijn, en wordt bepaald door visuele controle. Dit project heeft tot doel een mathematische definitie vast te leggen voor de zoetheid van een geslepen facet. De resultaten worden toegepast in het AvalonPlus-toestel. Deze opvolger van de vorige generatie (Avalon) kan niet alleen zoetheid en andere externe kenmerken kwantificeren maar ook de geometrie van een facet in de tang meten.

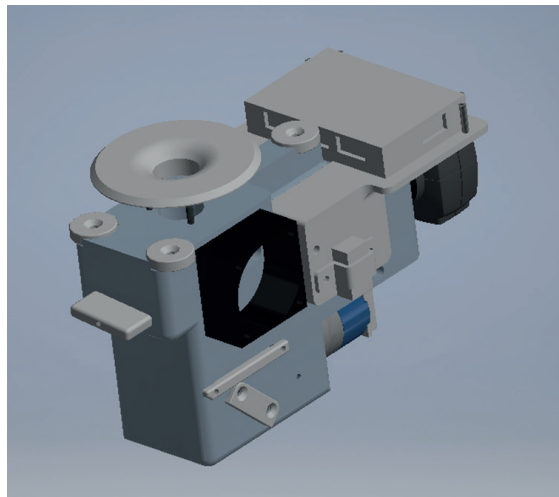
#### Activiteiten in 2018

De nieuwste leden van de Avalon-familie zijn de AvalonBench en AvalonBasic modellen. Door AvalonPlus tot de essentie te strippen, kan AvalonBench onder de slijpmolen worden bevestigd en kan de prijs gereduceerd worden. Bevestiging onder de molen bespaart ruimte op het werkblad. AvalonBench vereist het boren van een gat door het tafelblad van de slijpmolen; indien dat niet gewenst is, kan AvalonBasic gebruikt worden: het tafelmodel van AvalonBench.

In 2018 zijn er nog kleine wijzigingen aangebracht aan de verschillende onderdelen van AvalonBasic & AvalonBench. Vooral de materiaalkeuze van de 3D-printstukken is aangepast zodat alles nog meer stofvrij kan gemonteerd worden.



Na deze aanpassingen werden beide toestellen eerst getest op de WTOCD-proefstand. Vervolgens werden de eerste testen in de nijverheid uitgevoerd. Na een gunstige evaluatie is beslist om het productiedossier op te maken om de productie in 2019 op te starten.



AvalonBench.

## Optigon

### Doelgroep

Sierdiamantnijverheid

### Beschrijving

Bij het slijpen kan een slijper enkel uitgaan van de nauwkeurigheid van zijn tang en de correcte opspanning van de steen. Als controle zal hij na het slijpen de steen verwijderen uit de tang en opmeten met een scanner. Uit de resultaten kan blijken dat de hoek niet goed was ingesteld of dat de steen niet goed was ingespannen. Wanneer de steen terug in de tang geplaatst wordt zal deze altijd anders gepositioneerd zijn. Deze werkwijze is omslachtig en onnauwkeurig waardoor kostbare tijd en materiaal verloren gaat.

WTOCD ontwikkelde Optigon die een meting van de hoeken mogelijk maakt zonder de steen uit de tang te verwijderen en bovendien de opspanning van de steen kan controleren. Er werden een aantal toepassingen uitgewerkt:

- het meten van hoeken aan de kroonzijde;
- het meten van hoeken aan de paviljoenzijde;
- het slijpen van rondistfacetten loodrecht op de tafel;
- het haaks slijpen van rondistfacetten t.o.v. elkaar (of elke andere hoek);
- het gecontroleerd instellen van een aanpassing van index ('flauwke' slijpen);
- het controleren van de opspanning van de steen (tafel loodrecht op indexas?).

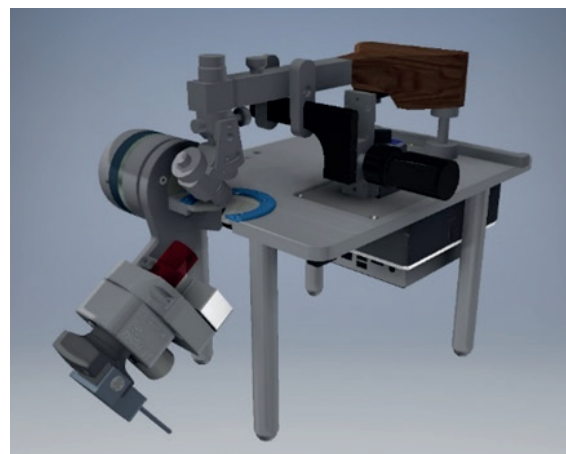
Om de gebruikers van deze nieuwe technologie te begeleiden bevat de Optigon-software een duidelijke on-screen begeleiding.

### Activiteiten in 2018

Op het einde van 2016 produceerde WTOCD een eerste testopstelling van Optigon als spin-off van Morgana. In 2017 werden

eerste pre-prototypes in de industrie getest. In 2018 werden aanpassingen uitgevoerd qua mechanica en software voortvloeiend uit de resultaten van de industrietesten. Bijkomende pre-prototypes werden in gebruik genomen om afdoende feedback te verkrijgen. De toestellen werden direct in het productieproces ingeschakeld en de feedback qua tijdswinst en kwaliteitsverbetering is uitermate positief. Bijkomend werd de definitieve versie vastgelegd en werd het productiedossier opgesteld.

In 2018 werd eveneens gestart met een spin-off van Optigon. Deze spin-off heeft de bedoeling de hoeken van losse stenen te meten met een hoge nauwkeurigheid en herhaalbaarheid. Zodoende dient de slijper zich niet meer te wenden tot een klassieke scanner met zijn onvolkomenheden om het eindresultaat te beoordelen.



Optigon.

## SERVICE-ACTIVITEITEN (TAD)

### Beschrijving

WTOCD adviseert via haar TAD-dienst de diamantsector niet alleen over technologische onderwerpen maar ook over diamant-gerelateerde intellectuele eigendom. Dit helpt diamantfirma's bij het aanvragen en verkrijgen van octrooien, merknamen en 'design patents', en adviseert in gevallen van mogelijke inbreuk tegen intellectuele eigendomsrechten.

### Activiteiten in 2018

In 2018 werd ongeveer 0.5 VTE besteed aan de TAD-activiteit. Vragen vanuit de sector worden beantwoord onder de vorm van technologische en patent-gerelateerde adviezen. Een belangrijk aspect van de TAD-activiteit beslaat de introductie en ondersteuning van nieuwe technieken.

### Meer informatie

<http://www.wto cd.be/nl/TAD/tad-main.html>



## Ondernemers

Bent u zelfstandige of eigenaar van een kmo? Uw zaak is uw passie. Bescherm ze! Welke verzekeringen heeft u nodig voor uw activiteiten, uw medewerkers en uzelf? Doe in minder dan 5 minuten een check-up van uw professionele verzekeringen met de Insurance Scan. En overleg met uw makelaar over een bescherming op maat.

**5 minuten om de check-up van uw professionele verzekeringen te doen.**  
Scan de code onderaan deze pagina of ga naar [axa.be/ondernemers](http://axa.be/ondernemers)

**Blijf  
ondernemen**



AXA Belgium, nv van verzekeringen toegelaten onder het nr. 0039 om de takken leven en niet-leven te beoefenen (K.B. 04-07-1979, B.S. 14-07-1979) - Maatschappelijke zetel: Troonplein 1, B-1000 Brussel (België) Internet: [www.axa.be](http://www.axa.be) - Tel.: 02 678 61 11 - Fax: 02 678 93 40 - KBO-nr.: BTW BE 0404.483.367 RPR Brussel - V.U.: G. Uytterhoeven, AXA Belgium nv, Troonplein 1, 1000 Brussel.





## 25 JONGE DIAMANTPROFESSIONELEN UIT 10 VERSCHILLENDE LANDEN TE GAST BIJ DE BEERS

Artikel: Melissa Smet, één van de drie deelnemers van de Antwerpse diamantsector  
 Hoofdfoto: ondergronds project Venetia mijn  
 Foto's: © De Beers

Tekenen van een verkrampte diamantsector zijn het afgelopen jaar dagelijkse kost bij mij op kantoor in de Antwerpse diamantwijk en de internationale diamantmedia doen uitschijnen dat dit een wereldwijd fenomeen is. Of de diamantsector nog een mooie toekomst tegemoet gaat, durf ik niet met zekerheid te stellen en zal afhangen van de vraag hoe de diamantbedrijven en -organisaties om zullen gaan met de disruptieve factoren die zich de laatste tijd voordoen. Wél ben ik er na mijn Zuid-Afrikaanse missie met de Young Diamantaires van overtuigd dat de toekomst van de diamantsector in goede handen is.

### VAN WHATSAPP NAAR ZUID-AFRIKA

De "Young Diamantaires" is een groep van ongeveer 250 young professionals werkzaam in de diamantsector met een leeftijd onder de 45 jaar en werd in 2016 opgericht door Rami Baron, Voorzitter van het WFDB Promotion Committee en Ernie Blom, Voorzitter van de WFDB. Anders dan de klassieke diamantorganisaties, functioneert de groep niet binnen een formele structuur

met aan het hoofd een raad van bestuur. De Young Diamantaires trachten elkaar te ontmoeten tijdens trade shows en communiceren voornamelijk via een WhatsApp-groep waar ze informatie over de sector delen. Er zijn slechts enkele regels: zo moeten geposte boodschappen kort zijn en mag er geen diamant verhandeld worden via het forum.

### EEN DIVERSE GROEP MET EEN GEZAMENLIJKE PASSIE: DIAMANT

Vorige maand verwelkomde De Beers Group 25 leden van de Young Diamantaires in de Zuid-Afrikaanse provincie Limpopo. De meeste deelnemers ontmoetten elkaar voor het eerst en hadden voorheen enkel gesprekken gehad tijdens de voorbereidende conference calls. Het was een diverse groep (bestaande uit diamanthandelaars, juweliers,... maar ook social media influencers, een specialist artisanale diamantontginning en zelfs een ondernemer die een edelstenenmuseum geopend heeft) met deelnemers uit 10 belangrijke diamantcentra: Australië, België, Duitsland,

Hong Kong, India, Israël, Singapore, het Verenigd Koninkrijk, Zimbabwe en Zuid-Afrika.

Alain Zlayet (zaakvoerder van Zlayet & Sons Diamonds en bestuurder in de Antwerpse Diamantkring), Hireen Shah (diamanthandelaar en lid van SBD) en ikzelf hadden de eer om de Antwerpse Young Diamantaires te vertegenwoordigen. De tien vrouwelijke deelnemers bewezen dat de diamantsector niet meer uitsluitend een mannenwereld is en dat vrouwen van harte welkom zijn bij de Young Diamantaires-groep.

### BEZOEK AAN DE VENETIA MIJN, EEN VOORBEELD VAN MODERNE EN DUURZAME MIJNBOUW

De Beers verzorgde een uitgebreid programma, met als hoogtepunt een bezoek aan de Venetia mijn, die voor 40 % van de jaarlijkse diamantproductie van Zuid-Afrika zorgt en daardoor de belangrijkste diamantproducent van het land is. Venetia is een open-pit mijn die na een sampling programma officieel opende op 14 augustus 1992. De mijn heeft een oppervlakte van 3,8 hectare en is 450 meter diep.

De open-pit diamantontginning in Venetia zal vermoedelijk nog doorgaan tot 2021, maar de voorbereidingen zijn reeds aan de gang om de open-pit om te vormen tot een ondergrondse mijn. De nieuwe ondergrondse mijn zal de levensduur van de Venetia mijn naar verwachting verlengen tot 2046 en is met een kostenplaatje van 2 miljard USD de duurste investering in Zuid-Afrika van zowel De Beers als Anglo American. De verticale productieschacht (die wordt gebruikt om kimberliet en afvalgesteente op te halen) zal volgens de planning begin 2022 volledig operationeel worden, de dienstschacht (die wordt gebruikt om werknemers en materiaal te vervoeren) begin 2023. Beide schachten (afgebeeld op de linkerbladzijde) hebben een diameter van 7 meter en werden op de dag van ons bezoek reeds op een diepte van meer dan 1000 meter gebracht.



### DE BEERS VENETIA MIJN IN CIJFERS

OFFICIEEL GEOPEND IN 1992

VERWACHTE LEVENSDUUR TOT 2046

4,2 MILJOEN KARAAT IN 2018

94 MILJOEN KARAAT (SCHATTING) VIA HET ONDERGRONDS PROJECT

4365 JOBS

DOEL = 0 ARBEIDSONGEVALLEN PER JAAR

Meer informatie

<https://www.debeersgroup.com/the-group/about-de-beers-group/mines/south-africa/venetia>

De delegatie Young Diamantaires bezocht op 4 september zowel de open-pit mijn als het ondergronds project na het bijwonen van een uitgebreide safety briefing. De gezondheid en veiligheid van de werknemers en bezoekers staat bij De Beers namelijk met stip op nummer één en "zero harm" is dan ook hun ultieme doel. Geen enkele diamant is immers een ongeval met lichamelijk letsel waard.

Tijdens de rondleiding kregen we de kans om mijnarbeiders te ontmoeten (en met hen op de foto te gaan, zie hieronder het resultaat) en stonden verschillende mijnningenieurs paraat om toelichting te geven over de spraakmakende mijnbouwtechnieken. Wat we nog interessanter vonden dan de operationele details, was dat we konden ervaren hoe mijnbedrijven anno 2019 verantwoord omgaan met de mens, dier en milieu.





Groepsfoto met Mashudu Sithole (in het midden), directeur van de Renaissance Secondary School

#### DE POSITIEVE SOCIAAL-ECONOMISCHE IMPACT

De site van de Venetia mijn kan gesitueerd worden in het noorden van Zuid-Afrika in de provincie Limpopo, een gebied waar een groot deel van de bevolking onder de armoedegrens leeft. De Venetia mijn zorgt echter voor een belangrijke verbetering op sociaal-economisch vlak. Eerst en vooral levert de mijn 4365 directe arbeidsplaatsen op, die grotendeels ingevuld worden door de lokale bevolking. Vrouwen worden actief aangemoedigd om zowel managements- als technische functies in te nemen (tijdens ons bezoek zagen we zelfs een dame een mijntruck besturen).

Daarnaast is De Beers ook betrokken bij talrijke sociale projecten. De Young Diamantaires bezochten de Renaissance Secondary School te Musina, één van de 19 scholen die in het kader van het School Infrastructure Development Programme in Zuid-Afrika gebouwd werden met steun van De Beers.

De groep ontmoette ook enkele lokale ondernemers die via het Zimele-project geholpen werden bij de opstart of verdere uitbouw van hun bedrijfje. "Zimele" betekent letterlijk "op eigen benen kunnen staan" en is het sociaal-economisch ontwikkelingsprogramma van De Beers dat KMO's ondersteunt door middel van sponsoring en mentorschap en hierdoor ook extra arbeidsplaatsen oplevert.

#### DIAMANT, EEN NATUURPRODUCT MET EEN HART VOOR DE NATUUR

Hedendaagse mijnbedrijven vermijden gebieden die een belangrijke waarde hebben op vlak van biodiversiteit en proberen negatieve gevolgen voor het ecosysteem tot het minimum te beperken. Zo komen er zeldzame baobab-bomen voor in het Limpopo-gebied. Indien een boom verwijderd moet worden voor het Venetia mijn-project, zal deze verplant in plaats van gekapt worden. Aangezien het mijngebied ook vrij droog is springt men zorgvuldig om met water. Een derde van het gebruikte water

wordt gezuiverd en hergebruikt. Vandaag leggen diamantproducenten de lat zelfs hoger dan het louter beperken van negatieve invloeden en leveren ze een actieve bijdrage tot het behoud van biodiversiteit in de regio. Ondanks hun geologische agenda, pleitte De Beers voor de stichting van een Nationaal Park in de regio van de Venetia mijn. In 1992 werd het landschap van Mapungubwe, dat op een steenworp afstand van de mijn ligt, uitgeroepen tot Nationaal Park en in 2003 werd de archeologische locatie in het gebied door UNESCO erkend als Werelderfgoed. Frank Auger, Beneficiation Manager bij De Beers, nam de YD groep mee om het gebied te verkennen tijdens een game drive en wandeling.

In dit verband is ook het "Moving Giants"-project vermeldenswaardig. De Beers helpt de olifantenpopulatie in Mozambique aan te vullen, door er olifanten van het Venetia Limpopo Nature Reserve (waar het ecosysteem vorig jaar onder druk stond door het te veel aan olifanten) naar te verhuizen.

#### EEN POSITIEVE BOODSCHAP, GEBRACHT DOOR EEN POSITIEF TEAM

De diamantsector in het algemeen en diamantontginning in het bijzonder zijn de laatste jaren om diverse redenen negatief in het nieuws gekomen en gaan hierdoor gebukt onder een negatieve perceptie. De waarheid dat natuurlijke diamanten zoveel goeds betekenen voor de lokale gemeenschappen en ecosystemen wordt te weinig gedeeld en dit zeker in een tijd waar consumenten zoveel belang hechten aan "ethisch consumeren".

De Young Diamantaires zijn bereid een wereldwijd gesprek op gang te brengen over deze positieve effecten van natuurlijke diamant en hiervoor zullen we onder andere gebruik maken van sociale media. We hopen om zo een bijdrage te leveren om de negatieve beeldvorming rond diamant om te keren. Alleszins ben ik er na mijn reis met de Young Diamantaires van overtuigd dat we over de kracht van een positief team beschikken.


# KOMPASS

## Diamonds Antwerp

# 2019








**FISCHLER**  
DIAMONDS  
ANTWERP - HONG KONG - NEW YORK

WORLD'S NO.1  
BEST SELLING BOOK ON DIAMOND  
TRADE AND MANUFACTURING

# HARDNESS 10



Diamond | History | Cutting | Trade  
**Eddy Vleeschdrager**

3rd Edition | Completely updated



**LUC VETS**  
DIAMONDS

**LUC VETS BVBA**  
Antwerp, Belgium  
tel: +32-3-233.88.87  
[www.lvdiamonds.net](http://www.lvdiamonds.net)  
[info@lvdiamonds.net](mailto:info@lvdiamonds.net)



**ROSY BLUE**  
MORE THAN DIAMONDS

## VAKANTIE-, FEEST-, EN RUSTDAGEN 2020 Diamant

### ZOMERVAKANTIE 2020 (PC324)

(= 15 vakantiedagen)  
Van maandag 3 augustus tot en met vrijdag 21 augustus

Mits aanvraag aan het Paritair Comité 324 vóór 31 december 2019, kan de week van 17 augustus t/m 21 augustus 2020 verplaatst worden naar 27 juli t/m vrijdag 31 juli 2020.

### WINTERVAKANTIE 2020 (PC324)

(= 5 vakantiedagen)  
24, 28, 29, 30 en 31 december 2020. Vrijdag 25/12/2020 is een feestdag.

### FEESTDAGEN 2020 (PC 324)

Woensdag	1 januari	Nieuwjaar
Maandag	13 april	Tweede Paasdag
Vrijdag	1 mei	Feest van de Arbeid
Donderdag	21 mei	Hemelvaartsdag
Vrijdag	22 mei	Vervangdag van 1/11/2020, Allerheiligen
Maandag	1 juni	Tweede Pinksterdag
Maandag	29 juni	Petrus en Paulus
Dinsdag	21 juli	Nationale Feestdag
Zaterdag	15 augustus	Wordt vervangen door 29/06/2020, Petrus & Paulus
Zondag	1 november	Allerheiligen, wordt vervangen door 22/05/2020
Woensdag	11 november	Wapenstilstand
Vrijdag	25 december	Kerstmis

### SNIPPERDAG + RUSTDAGEN 2020 (PC 324)

1 snipperdag vrij te nemen in overleg met de werkgever

Van dinsdag 14 april t/m vrijdag 17 april 2020 en één dag vrij te nemen in overleg met de werkgever (= 5 ADV-dagen)

-diamantarbeiders die recht hebben op 1 rustdag: 14 april 2020  
-diamantarbeiders die recht hebben op 2 rustdagen: 14, 15 april 2020  
-diamantarbeiders die recht hebben op 3 rustdagen: 14, 15, 16 april 2020  
-diamantarbeiders die recht hebben op 4 rustdagen: 14, 15, 16, 17 april 2020  
-diamantarbeiders die recht hebben op 5 rustdagen: 14, 15, 16, 17 april 2020 + één dag vrij te nemen in overleg met de werkgever

### JOODSE FEESTDAGEN (5780-5781)

Toe Bisjevat	maandag	10 februari
Ta'anit Ester	maandag	9 maart
Poerim	dinsdag	10 maart
Sederavond	woensdag	8 april
Pesach	do-do	9 - 16 april
Jom Hasjoa	dinsdag	21 april
Jom Ha-atmaoet	woensdag	29 april
Lag Ba'omer	dinsdag	12 mei
Jom Jeroesjalaiem	donderdag	21 mei
Sjavoeot	vr-za	29 - 30 mei
Shiv'a Asar b'Tammuz	donderdag	9 juli
Tisja Beav	donderdag	30 juli
Rosj Hasjana	za-zo	19 - 20 september
Kol Nidrei	zondag	27 september
Jom Kipoer	maandag	28 september
Soekot	za-vr	3 - 9 oktober
Sjemini Atseret	zaterdag	10 oktober
Simchat Tora	zondag	11 oktober
Chanoeka	vr-vr	11 - 18 dec.

### INDISCHE FEESTDAGEN 2020

Republic Day	zondag	26 januari
Maha Shivaratri	vrijdag	21 februari
Holi	dinsdag	10 maart
Ram Navani	donderdag	2 april
Mahavir Jayanti	maandag	6 april
Good Friday	vrijdag	10 april
Dr Ambedkar Jayanti	dinsdag	14 april
May Day	vrijdag	1 mei
Buddha Purnima	donderdag	7 mei
Idul Fitr	zaterdag	23 mei
Bakrid / Eid al Adha	vrijdag	31 juli
Janmashtami	dinsdag	11 augustus
Independence Day	zaterdag	15 augustus
Muharram	zaterdag	29 augustus
Mahatma Gandhi's Birthday	vrijdag	2 oktober
Vijaya Dashami	zondag	25 oktober
Diwali (Deepavali)	zaterdag	14 november
Guru Nanak's Birthday	maandag	30 november
Christmas Day	vrijdag	25 december





# YOUNG DIAMANTAIRES REPRESENTED AT THE PRESIDENTS' MEETING IN DUBAI

During the WFDB Promotion Committee Meeting on September 24, Rami Baron gave a presentation on his mission with 25 Young Diamantaires from 10 different countries to De Beers' Venetia mine in South Africa. Melissa Smet, one of the Belgian participants, was invited to give a speech about the trip.

*speech: Melissa Smet, member of the Young Diamantaires*

## HIGHLIGHTS IDMA-WFDB PRESIDENTS' MEETING and DUBAI DIAMOND CONFERENCE by SBD, an IDMA member

- The **21st Presidents' Meeting of the International Diamond Manufacturers Association (IDMA) and the World Federation of Diamond Bourses (WFDB)** took place from 23 to 25 September in Dubai. SBD is a member of IDMA and represented the common interests of the Belgian diamond companies at the IDMA meetings.
- On September 25, the Dubai Multi Commodities Center (DMCC) unveiled the **new Dubai Diamond Exchange (DDE) tender facility**, the largest diamond auction facility in the world. DDE is able to host two hundred buyers at one time and is located in Almas Tower, Jumeirah Lakes Towers. Several industry leaders were invited to cut the ribbon, among others IDMA President Ronnie VanderLinden and our SBD Vice President Stephane Fischler.
- The day after the Presidents' Meeting, the DMCC hosted the (sold out) **4th Dubai Diamond Conference**, under the theme "Disruption in Diamonds: Harnessing Innovation and Technology".

After the opening address by DMCC Executive Chairman and CEO Ahmed Bin Sulayem and keynote speeches by industry leaders, Nemesis International revealed the **world's largest D colored polished diamond** certified by GIA. The 313-carat emerald shape diamond was one of the eight stones manufactured from "The Constellation", that is considered the world's most expensive rough diamond.

The inspiring speeches were followed by three intriguing panel discussions on disruption in the diamond industry, moderated by Anish Aggarwal, Founder of GEMDAX. The panelists of the **first panel** (Bernold Richerzhagen, Synova; David Block, Sarine; Faried Sallie, De Beers Group; Tom Moses, GIA) had a profound talk about technology. For us as representatives of the Belgian manufacturers association this was the panel we were looking forward to the most. They debated about the effects of increased diamond manufacturing automation and automated grading for polished diamonds. They also discussed the advent of artificial intelligence in the diamond sector.

At the end of the panel, Synova Founder and CEO Bernold Richerzhagen announced the launch of DaVinci, a 5-axis CNC laser cutting system: "DaVinci is the first automated laser full faceting solution for round brilliants on the market. It will revolutionise the diamond manufacturing industry because the system covers virtually the complete Rough-to-Polish process."

The **second panel** was about the interaction of laboratory grown and natural diamonds. The moderator distinguished four possible scenarios (1. LGD's catalyse overall sector growth; 2. natural and LGD's are separate independent markets; 3. substitution from natural to LGD's, 4. consumer confusion causes shrinkage in overall diamond category). Debating this were: Stuart Brown, Mountain Province Diamonds; Stephen Lussier, De Beers; Amish Shah, ALTR Created Diamonds; William Bill Shor, Caspian VC. "You can't close Pandora's Box, LGD's are here and we need to learn to live with them, side by side. [...] I think everyone agrees that they need to be clearly marketed to consumers and presented as two distinct different categories. I do believe we all need to fight and work together to reclaim share of wallet of luxury goods and services", said Martin Leake, special advisor DMCC, about this panel.

In line with the LGD's theme, was the **diamond detection and identification technology roadshow**. The roadshow, that was supported by the Diamond Producers Association (DPA), was an initiative of IDMA and the DDE and took place in Almas Tower, the venue of the Presidents' Meeting and Dubai Diamond Conference. Attendees had the opportunity to experience several diamond detection and identification tools and devices.

The **latest panelists** (Davy Blomaert, NBF; Jim Pounds, Dominion; Bijayananda Pattanayak, Indusind Bank and Martin Leake, DMCC) tried to answer the following question: How do we bring positive change given the disruption and current market conditions?

The tone during this conference was predominantly positive. The lesson is that we should not fear disruption. We need to embrace the several disruptive forces, because they create opportunities that can effect a positive change in our diamond industry.

*My name is Melissa Smet, based in Belgium, started working in the diamond industry in 2015 after I graduated from law school. I am now since three years the executive director of SBD. SBD is the association of the Belgian diamond companies. We represent the diamond traders, diamond brokers, but our main focus are the diamond manufacturers. As I see every day in my job, the industry is facing multiple challenges. Some of these issues are included on the agenda of this IDMA and WFDB Presidents Meeting. I am attending this conference, because SBD is a member of IDMA.*

*I am grateful and also proud that I was part of the Young Diamantaires who went to South Africa to visit the Venetia Mine. Rami Baron invited me to this meeting to speak about this trip. Thank you Rami for this invitation! I am now going to share you my views...*

It appears that the global diamond business is psychologically contaminated with negativity. Diamond industry professionals are good at putting the blame onto their favorite scapegoats: the middle market blames the upper ends of the diamond pipeline; natural diamond dealers criticize the LGD business; we shame the low-wage countries; diamond traders blame the banks because they don't open bank accounts anymore, and limit funding. Perhaps some blames are justified. But the question is, if we continue to blame others, will anything change? We can be sure that, with all this negativity, the public is losing trust in the diamond business.

But, enough talking about problems, let's talk about opportunities and solutions now....

### **"the Young Diamantaires can be part of the solution for the difficulties the diamond industry is facing"**

At the beginning of September I had the opportunity to visit De Beers' Venetia Mine with the Young Diamantaires. It was a deeply insightful trip that has helped me to gain a better understanding of the technical aspects of diamond mining. We got a tour of both the Open Pit and Underground Operations and we also visited local community projects. It was an incredible once in a lifetime experience. But it is not my intention to tell a travel story here.

My message is that the Young Diamantaires can be part of the solution for the difficulties the diamond industry is facing. The sector needs some positive vibes for regaining consumer trust and for increasing the share of the luxury goods market. This trip made me convinced that we have the power of a positive team. And this team offers new innovative ways of thinking that can re-engage the public to choosing a natural mined diamond. With our positivity, our group can put strategies in place to reduce the downward spiral in the diamond sector.

During the trip, we have seen with our own eyes that diamond mining really makes a difference. To date, De Beers has helped to



*Rami Baron, President WFDB Promotion Committee and founder of the Young Diamantaires; Melissa Smet, Executive Director SBD and YD Member; Molefi Letsiki, Director Molefi Letsiki Diamond Holdings and YD Member*

build 19 schools in the neighborhood of the Venetia Mine. De Beers is also involved in nature conservation projects. The young diamantaires are willing to stir up a worldwide conversation on these positive effects. We will use social media to spread the message that natural diamonds have a terrific positive impact on the communities and ecosystems where they are sourced. We have social media experts in our team who can help to tell this positive story in the midst of a lot of negativity about our industry. We will involve all segments of the diamond pipeline and we promise that our storytelling and efforts will not fade over time. The cumulative effect of the stories will help change the narrative in a positive direction.

We know, it is not going to be easy, but I am happy and proud to say that we are motivated to assist the industry in finding a way to get profitability back at every level of the chain.

Finally, I also want to take this opportunity to say thank you. Thank you so much Rami Baron and Ernie Blom for your hard work in making this trip happen.

And thank you all for your attention. I wish you all a positive 21st Presidents Meeting!





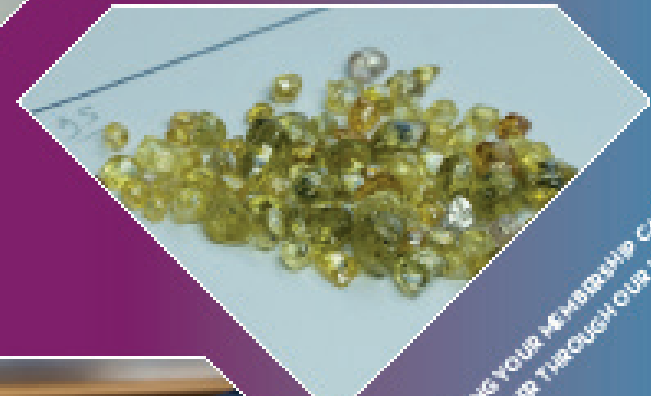
# 15TH ANTWERP ROUGH DIAMOND WEDNESDAY - THURSDAY DAYS 20-21 NOVEMBER 2019 10 AM - 5 PM

REGISTER NOW

+32 3 233 58 10

WWW.DIAMANTKRING.BE

CONTACT@DIAMANTKRING.BE



WHO PARTICIPATED BOUGHT MEMBERSHIP CARDS  
MEMBERSHIP CARDS TO BE REGISTERED BY A MEMBER THROUGH OUR WEBSITE OR AT THE EVENT ITSELF



voor meer informatie, contacteer SBD  
for further information, contact SBD  
+ 32 03 233 11 29  
sbd@sbd.be

## SOCIAAL-JURIDISCH NIEUWS Socio-legal news

### SOCIALE PARTNERS VAN DE DIAMANTSECTOR AAN DE ONDERHANDELINGSTAFEL Social partners of the Belgian diamond industry at the negotiations table

English summary below

In PC324 voor de diamantnijverheid en -handel zijn de onderhandelingen over het sectorakkoord voor 2019-2020 van start gegaan. De vertegenwoordigers van SBD stelden hun onderhandelingskader voor, nadat de vakbonden hun gezamenlijk eisenbundel gepresenteerd hadden. Van zodra een sectorakkoord bereikt is, zullen wij u onmiddellijk informeren.

Het uiteindelijke sectorakkoord dient voor SBD opgebouwd te zijn rond vier centrale uitgangspunten.

#### BEVORDEREN VAN DE INSTROOM VAN GETALENTEERDE EN GEMOTIVEERDE WERKNEMERS

Gelet op de hoge gemiddelde leeftijd van de diamantarbeiders en bijgevolg de natuurlijke uitstroom ten gevolge van pensionering is de instroom van competente werknemers nog nooit zo belangrijk geweest. Voor de opleiding van nieuw talent kan er beroep gedaan worden op zowel niet-sectorespecifieke (onder andere de IBO-overeenkomst, al dan niet gekoppeld aan de basis cursus diamantbewerking en de beroepsinlevingsstage (BIS)) als sectorspecifieke opleidingsvormen (aanvullende scholingsovereenkomst; bijzondere scholingsovereenkomst; interne opleiding in de onderneming). Het is duidelijk in het belang van alle partijen dat er opleidingsinitiatieven op maat van de diamantnijverheid voorhanden zijn, waardoor we dan ook bereid zijn om de bestaande aflopende stelsels te verlengen. Eerder dan nieuwe initiatieven te bedenken zijn we voorstander om de bestaande systemen waar mogelijk te optimaliseren en harmoniseren. Zo merken we op dat de vergoedingsregel na verloop van tijd steeds ondoorzichtiger en gecompliceerder geworden is.

#### BESPAREN IN DE DIVERSE SECTORALE FONDSEN

Er dienen besparingen voorzien te worden om het goede beheer van de sectorale fondsen te vrijwaren. SBD is bereid om met de vakbonden van gedachten te wisselen over mogelijke besparingsopties.

We willen hierbij te allen tijde vermijden dat de bezuinigingen doorgerekend worden aan de individuele werkgevers.

#### ONDERSTEUNEN VAN ACTIEF WERKEN

Bij het invullen van eventuele koopkracht verhogende maatregelen, is het uitgangspunt van SBD steeds dat de voorkeur gegeven moet worden aan initiatieven die actief werken ondersteunen (in tegenstelling tot steunmaatregelen die uitsluitend of hoofdzakelijk betrekking hebben op volledige of tijdelijke werkloosheid, SWT, landingsbanen, tijdskrediet, pensioen).

#### STREVEN NAAR DUIDELIJKE REGLEMENTERING DIE AANGEPAST IS AAN DE HUIDIGE SITUATIE

Tot slot merken wij op dat het Koninklijk Besluit betreffende de aannemingen van de werkplaatsen van de diamantnijverheid van 1970, zoals laatst gewijzigd in 1994, niet mee geëvolueerd is met bepaalde nieuwe regelgevingen (waaronder de Codex over het welzijn op het werk) en de huidige situatie in de diamantnijverheid. Wij hopen dan ook dat er, zoals reeds overeengekomen gedurende voorgaande vergaderingen van het Paritair Comité, in dit verband tijdig positief geadviseerd kan worden aan de Minister van Werk, opdat er een ontwerp van wijzigend koninklijk besluit kan opgesteld worden.

Meer in het algemeen vinden we het van belang dat er gestreefd wordt naar eenvoud en duidelijkheid in onze akkoorden en CAO's enerzijds en actualisering van verouderde en achterhaalde bepalingen anderzijds, wat ons inziens niet alleen ten goede komt aan de diamantbedrijven maar ook aan de werknemers.

*In the JC 324 (Joint Committee for the diamond industry and trade) negotiations about the sector agreement for 2019 and 2020 have started. The representatives of SBD presented their negotiating framework, after the unions set out their bargaining demands.*

*When a final agreement has been reached, we will inform our SBD members instantly.*

www.kbc.be



Wat kan  
KBC voor ù  
betekenen?

**KBC Bank & Verzekering**  
Schupstraat 18-20, 2018 Antwerpen  
Tel. 03 213 72 00  
antwerpen.diamant@kbc.be





## HEEFT U HET UBO-REGISTER INGEVULD? Did you complete the UBO register?

De deadline voor de eerste registratie van uw uiteindelijke begunstigen was 30 september 2019. Omdat nog veel firma's niet in orde zijn, voert de FOD Financiën een gedoogbeleid tot eind december 2019. Vanaf 2020 is het echter mogelijk dat u gesanctioneerd zal worden indien u de verplichte gegevens niet doorgegeven heeft.

*The deadline for completing the Belgian UBO register was 30 September 2019. However, the Federal Public Service Finance will apply a tolerance policy until 31 December 2019.*



## MOGELIJKE VALKUILEN BIJ ECONOMISCHE WERKLOOSHEID

### Possible pitfalls of economic unemployment

#### English summary below

De sociale partners van de diamantnijverheid, met vertegenwoordigers van SBD, ABVV Algemene Centrale en ACV-Transcom, hadden een meeting te RVA Antwerpen, waar ze toelichting gegeven hebben bij de economische situatie en specificiteit van de diamantnijverheid.

Werkgevers kunnen een regeling van tijdelijke werkloosheid invoeren om een periode van minder werk op te vangen. We willen onze leden echter graag op enkele mogelijke valkuilen wijzen:

### KANS OP UITSLUITING VAN HET STELSEL INDIEN HET WERKGEBREK EEN STRUCTUREEL KARAKTER HEEFT

RVA zal de tijdelijke werkloosheid nog maar in beperkte mate aanvaarden of werkgevers zelfs volledig uitsluiten van het stelsel:

- wanneer het gebrek aan werk voortvloeit uit een gebrekkige organisatie van de onderneming of uit wanbeheer;
- wanneer het werkgebrek een structureel en dus geen tijdelijk karakter vertoont.

Vooraleer RVA dergelijke sanctie oplegt, wordt eerst een **procedure** doorlopen. Indien RVA vaststelt dat in uw bedrijf veelvuldig gebruik gemaakt wordt van economische werkloosheid, zal u een bezoek ontvangen van een sociaal controleur. Als u het werkloosheidspercentage onvoldoende kunt rechtvaardigen, zal uw bedrijf vervolgens een verittingsbrief toegestuurd worden (per gewone post). Dit schrijven vermeldt dan dat u binnen een bepaalde tijdspanne maatregelen dient te nemen om de werkloosheidsgraad te normaliseren. Hierbij kan gedacht worden aan opspioening van een werknemer, omzetting van voltijdse contracten in deeltijdse contracten,... Na afloop van deze periode zal de situatie opnieuw onderzocht en geëvalueerd worden. Indien wordt vastgesteld dat de hoge werkloosheidsgraad aanhoudt, kan dat tot gevolg hebben dat de tijdelijke werkloosheid niet meer aanvaard wordt. Deze beslissing zal aan diamantwerkgevers voortaan bezorgd worden per aangetekende

brief (in plaats van per gewone brief zoals dit tot voor kort het geval was).

Wij raden de SBD-leden aan om rekening te houden met het **sectorgemiddelde**. Indien de werkloosheidsgraad in uw firma duidelijk boven het sectorgemiddelde ligt, kan dat een alarmbel doen luiden bij RVA. In 2018 bedroeg de verhouding economische werkloosheid ten opzichte van de som van bezoldigde dagen en dagen economische werkloosheid 13,22 % in de diamantnijverheid (Bron: *Rijksverlofkas voor de Diamantnijverheid*).

### UW WERKNEMER MAG VERTREKKEN ZONDER ENIGE FORMALITEIT

Tijdens de schorsing mogen werknemers hun arbeidsovereenkomst beëindigen en dit zonder naleving van enige formaliteit. Ze hoeven dus geen opzegtermijn te respecteren of opzegvergoeding te betalen. De wetgever wenst werknemers op deze manier de kans te geven om een arbeidsovereenkomst af te sluiten met een werkgever die geen economische problemen heeft.

### RESPONSABILISERINGSBIJDRAGE ECONOMISCHE WERKLOOSHEID

Indien u een werknemer in 4 kwartalen meer dan 110 dagen economisch werkloos gesteld heeft, dient u een bijkomende sociale zekerheidsbijdrage te betalen. Voor arbeiders die diamant bewerken kunt u eventueel een compensatie ontvangen via het Intern Compensatiefonds, maar u dient de bijdrage steeds voor te schieten.

*In case of economic hardship, the employer may establish a system of temporary unemployment for workers by suspending the execution of the employment contract. The social partners of the Belgian diamond sector (with representatives of employers' organization SBD and the unions ABVV and ACV) had a meeting with the National Employment Office (RVA) about temporary unemployment in the Belgian diamond industry.*

*In this article, we warn our members against some possible pitfalls.*



## SYNDICAAT DER BELGISCHE DIAMANTNIJVERHEID (SBD) FORMULIER VOOR KANDIDAAT-LEDEN\*

*\*Do you prefer an English membership form? Please contact SBD*

Foto

### Gegevens in verband met de kandidaat

Voornaam en naam van de kandidaat: Dhr./ Mevr. ....  
Functie: .....  
Geboortedatum: .....  
Mobiel nummer: ..... (niet verplicht)

### Gegevens in verband met de firma van de kandidaat

Firmanaam: .....  
Ondernemingsnummer: .....  
Fabrikant/Handelaar/Makelaar/Andere: .....  
Adres: .....  
Tel. : .....  
E-mail: .....

SBD mag mij per e-mail algemene en sectorgerichte informatie versturen

E-mail : .....  
E-mailadres(sen) van de medewerker(s) die de nieuwsberichten ook mag/mogen ontvangen .....

### Uw kandidatuur dient ondertekend te worden door minimum twee SBD-leden

Naam en voornaam van de voorstellers (min. 2): 1.....2.....  
Datum van de voorstelling: .....

Ondergetekende kandidaat verklaart hierbij de verbintenis aan te gaan zich aan alle bepalingen van de statuten van SBD en aan alle geldende regelingen te onderwerpen. SBD verklaart zorgvuldig om te springen met uw persoonsgegevens. [Scan de QR-code om onze Privacy Verklaring te lezen.](#)

Handtekening van de kandidaat

Handtekening van de voorsteller(s)





# SPECIALIST FOCUS LEADING EXPERTISE

We are a leading specialist insurance broker, forming part of the Jardine Lloyd Thompson Group of companies.

Our success comes from focusing on sectors where we know we can make the greatest difference – using insight, intelligence and imagination to provide expert advice and robust, often unique, solutions.

For more information visit  
[WWW.JLTBELGIBO.COM](http://WWW.JLTBELGIBO.COM)



JLT Belgibo  
De Gerlachekaai 20  
2000 Antwerpen  
T: +32 3 247 58 11

JLT Belgibo is a trading name of Belgibo NV. Belgibo NV is a Lloyd's Broker.  
Belgibo NV: RPR Antwerp 0416.986.865 | FSMA 13236 A

© 276604 March 2018

## SBD MEMBER COMPANIES EMPLOY DIAMOND POLISHING COURSE GRADUATES

On July 15, after three months of intensive training, seven students received their certificate of successfully completing the diamond cutting and polishing course "From Rough to Brilliant". After a well-deserved summer vacation, the graduates have started working for SBD member companies by means of an IBO contract.

The IBO (Individuele BeroepsOpleiding) is an individual vocational training programme, where the employer trains the employee in his own workplace. During the IBO, the employer pays a fixed amount to VDAB (and doesn't pay any salary or social contributions). The trainees receive unemployment benefits, supplemented with a productivity bonus. They get a contract of limited or unlimited duration if they successfully finish the IBO.

Article and graduation speech in Dutch  
Photos: Shruti Mehta

Op 15 juli konden zeven cursisten na drie maanden intensieve opleiding in de basiscursus "Van Ruw naar Briljant" hun getuigschrift in ontvangst nemen. Na een welverdiende zomervakantie startten de geslaagden met een IBO-opleiding bij verschillende SBD-leden.

IBO is een opleiding waarbij de werkgever een werkzoekende op de werkvloer training en begeleiding geeft. De werkgever betaalt tijdens de IBO-opleiding geen loon en RSZ, maar betaalt een vaste premie. De leerlingen ontvangen werkloosheidsuitkeringen, aangevuld met een productiviteitsbonus. Ze krijgen een contract van bepaalde of onbepaalde duur als ze de IBO succesvol afronden.

SBD hoopt dat er jaarlijks een basiscursus kan doorgaan. De gemiddelde leeftijd van de diamantarbeider bedraagt immers 47,57 jaar – de komende jaren zullen we te maken krijgen met een natuurlijke uitstroom van onze toptalenten. Of er een volgende editie kan doorgaan, is afhankelijk van het aantal openstaande vacatures voor beginnende slijpers. De basiscursus diamantbewerking is namelijk gebaseerd op het systeem van peterschap, waarbij een diamantwerkgever ("peter") zich engageert om een leerling aan te werven. Werkzoekenden die starten aan de cursus hebben op deze manier optimale kansen om ook effectief door te stromen naar een diamantbedrijf.

De basiscursus diamantbewerking is een initiatief van het Fonds voor de Diamantnijverheid, met steun van VDAB, AWDC, HRD Antwerp nv en de Stad Antwerpen.

**Speech Ludo Van Campenhout, Schepen voor Diamant, tijdens de diploma-uitreiking op 15 juli:**

*Dames en heren,  
Op mijn beurt heet ik U hartelijk welkom. Als Schepen voor Diamant is deze diploma-uitreiking altijd een prettig moment omdat er vanaf vandaag immers opnieuw een lichter cursisten is die geleerd hebben het beste te halen uit het meest schitterende product dat onze stad rijk is. Wie nl. diamant zegt, zegt Antwerpen en de Stad is trots te kunnen bogen op een lange en geprivilegeerde relatie met de diamantindustrie. Sinds meer dan 570 jaar zijn beiden met elkaar vermengd. Vandaag zijn diamanten al even iconisch met Antwerpen verbonden als de haven. "Antwerp, Diamond capital since 1447" is dan ook niet voor niets onze nieuwe generieke slogan.*

*Dames en heren,  
De Antwerpse diamantindustrie en -handel is één van de belangrijk-*





ste economische sectoren van Vlaanderen en België. "Diamonds from Antwerp" is een wereldmerk dat staat voor kwaliteit, compliance en betrouwbaarheid. Meer dan 84% van alle ruwe diamant en meer dan de 50% van alle geslepen diamant ter wereld passeert door deze stad. Dit resulteert in een jaarlijkse omzet van bijna 48 miljard dollar. De diamantsector creëert daarmee 32.000 directe en indirecte jobs in Vlaanderen alleen. In de sector zijn meer dan 70 verschillende nationaliteiten actief in 1840 bedrijven. 4 van de 30 diamantbeurzen ter wereld bevinden zich in Antwerpen. In Antwerp we speak diamond!

Het vraagt een volgehouden inspanning om deze positie te kunnen handhaven en verbeteren en daarbij zijn opgeleide diamantslijpers van groot belang. Vandaar ook het belang dat we als stad hechten aan deze opleidingsconvenant, die tot doel heeft de voortdurende gekwalificeerde uitstroom naar de diamantsector te garanderen. De eerste dateert immers reeds uit 2003. In 2014 werd een vernieuwde versie opgesteld om beter aan de noden en mogelijkheden te beantwoorden. Ik dank dan ook AG SO, AWDC, de VDAB en het Fonds voor de Diamantnijverheid voor deze gewaardeerde samenwerking. Omdat we deze cursus erg belangrijk vinden draagt ook de Stad met 5000 Euro een steentje bij. De huidige convenant liep af in juni 2019 maar ik kan u verzekeren dat er momenteel reeds besprekingen gevoerd worden om te komen tot een nieuwe, geactualiseerde overeenkomst, zodat dit zeker geen eindig verhaal wordt.

Dames en heren cursisten,  
Na afloop van deze 12 weken durende, door de VDAB erkende, slijpcursus diamantbewerken hoop ik van harte dat U in deze sector een mooie toekomst tegemoet gaat en snel via een peter-bedrijf aan de



Walter Dierckx, die een IBO-opleiding volgt bij Antwerp Diamond Technologies (lidbedrijf van SBD) ontvangt zijn getuigschrift van Schepen Van Campenhout

slag kan om U verder te bekwamen.

Namens de Stad Antwerpen wens ik U van harte te feliciteren met uw behaald resultaat en kan ik alleen maar hopen dat U nog veel beroepsplezier zal beleven in één van de meest fascinerende sectoren die onze stad rijk is.

Van harte proficiat voor allen!



Profiteer van de exclusieve voordelen voor starters...

... en bespaar meer dan 1.000 euro.<sup>1</sup>

Begint u als zelfstandige of start u een eigen zaak? Bent u daarmee nog geen 3 jaar actief? **Als starter geniet u financiële voordelen voor een pakket van oplossingen voor uw bank- en verzekeringsbehoeften!**

Geïnteresseerd? Maak een afspraak met uw Business Banking-specialist in uw kantoor.  
**[belfius.be/startersvoordelen](http://belfius.be/startersvoordelen)**

<sup>1</sup> Totale gemiddelde waarde van de voordelen als u alle producten van het Starterspack neemt. De verschillende aanbiedingen zijn onderworpen aan voorwaarden en kunnen altijd geannuleerd of gewijzigd worden. Aanbod geldig t.e.m. 31/12/2019.

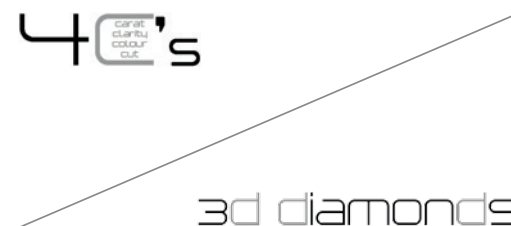


## SMETS DIAMANT

Fine cut rounds from 0.01 to 0.20

Diamantclub - room 1024  
+32 3 232 67 10  
[smetsdiamant@skynet.be](mailto:smetsdiamant@skynet.be)

4C's



Eva Van Looveren . Wholesale and Manufacturing  
+32 476 28 79 80 . [eva.vanlooveren@3ddiamonds.be](mailto:eva.vanlooveren@3ddiamonds.be)

Foresee's nv . 3D Diamonds nv  
Schupstraat 18-20 2nd Floor . 2018 Antwerp . Belgium . +32 3 232.69.67

Uit Sympathie

E.D.



The Federation of Belgian Diamond Bourses has been operating M-Screen services for its members since 2018.

This service, offered in the premises of the Diamantclub van Antwerpen, is dedicated for the screening and detection of undisclosed lab-grown diamonds and simulants, to help protect the industry.

Upon control of the small loose stones with the M-screen 4.0, the suspect stones are further checked with the Sherlock Holmes tester. In both analyses, a print of the report with the last test results is given.

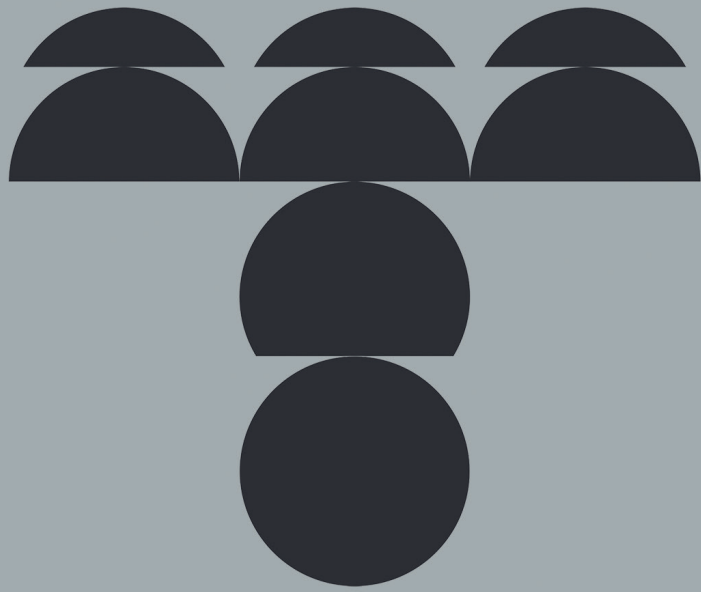
Furthermore, the stones that have passed are then sealed separately with a tamper-proof seal mentioning a unique serial number that matches the report number. Thanks to its efficient equipment, the testing center is able to give a short turnaround time, enabling customers to move their goods swiftly without potential loss of business.

The M-screen service in the Diamantclub van Antwerpen is available to all members of the Antwerp diamond bourses.

For further info, please contact: 03-220.93.31.







TACHÉ

EXCEPTIONAL IS OUR STANDARD

[www.tachediamonds.com](http://www.tachediamonds.com)