



„Unser Goldumsatz ist heuer um 200 Prozent gestiegen“

FORMAT-Interview. Rudolf Brenner, Chef des Gold- und Silberhändlers philoro erklärt, warum der Goldpreis kurz vor einer Übertreibung nach unten ist, warum die Geschäfte, trotz Kursrückgang so gut laufen, was Sondereditionen bringen und welche gefragt sind

Format: Der Goldpreis ist in den vergangenen zwölf Monaten um 30 Prozent gefallen. Als Goldhändler hat man es derzeit wahrscheinlich nicht besonders leicht.

Brenner: Es mag paradox klingen, aber das Gegenteil ist der Fall. Die Nachfrage liegt deutlich über dem Vorjahr. Wir haben heuer den Umsatz sogar um 200 Prozent gesteigert, wobei sicherlich ein Teil davon auch auf unsere Expansion zurückzuführen ist. Die Nachfrage steigt auf hohem Niveau, denn schon 2012 war für uns ein gutes Goldjahr. Auch die Münze Österreich, Hersteller von Münzen und Barren, verzeichnete im Vergleichszeitraum eine hohe Nachfrage.

Bei welcher Gruppe von Investoren ist Gold derzeit so beliebt und warum?

Brenner: Vor allem Privatanleger nutzen den niedrigen Goldpreis dazu einzusteigen oder ihre Bestände aufzustocken. Einer der Gründe, warum die Menschen nach wie vor Gold kaufen, ist die Sicherheit, die dieses Investment bietet. Denn das Edelmetall bietet, heute, genauso wie in den vergangenen Jahrhunderten, eine gute Möglichkeit sich gegen eine drohende Geldentwertung zu schützen. Das Wissen die Menschen, die die Folgen der Geldschwemme in Europa und den USA fürchten, zu schätzen. Zudem besteht in wirtschaftlichen Stressphasen, wie wir sie etwa in den vergangenen Jahren erlebt haben, die Chance auf überproportionale Wertzuwächse. Außerdem ist Gold ein Werterhaltungsmittel mit dem man

immer liquide bleibt. Es korreliert nicht mit anderen Investments wie Anleihen und Aktien und senkt damit das Risiko jedes Depots.

Warum sinken die Kurse trotz hoher Nachfrage? ?

Brenner: Institutionelle Investoren mit ihren Renditevorgaben mussten nach den ersten stärkeren Kursrückgängen Gold verkaufen. Nach diesen Verlusten leidet der Goldkurs nun unter dem charttechnischen Schaden, der dadurch verursacht wurde und große Investoren fürchten die Vorgaben nun nicht erfüllen zu können. Die Folge: Die Nachfrage aus diesem Bereich geht zurück, beziehungsweise zieht derzeit nicht an.

In den vergangenen drei Jahren ist der Goldkurs von seinem Höchststand um rund 60 Prozent gefallen. Rechnen Sie mit weiteren Kursverlusten?

Brenner: Ich halte im Worst Case Verluste von maximal 15 Prozent auf rund 1.000 Dollar je Unze möglich, aber unwahrscheinlich. Dann wäre Gold bereits im Bereich der Förderkosten. Bei noch höheren Kursverlusten würde die Produktion gedrosselt werden und das Angebot würde knapper. Eine solche Übertreibung nach unten, halte ich aber für unrealistisch.

Sie expandieren derzeit. Andere Händler kämpfen ums Überleben oder haben bereits geschlossen. Was unterscheidet sie von diesen?

Brenner: Diejenigen Händler, die finanziell nicht solide aufgestellt sind und in der Boomphase Gold beispielsweise auf Kredit gekauft haben, sich nicht gegen Währungsverluste gegenüber dem Dollar abgesichert haben, um Kosten zu sparen und Kunden mit extrem niedrigen Margen gelockt haben, können nun, nachdem die Kurse nicht mehr nur nach oben gehen, dem finanziellen Druck oft nicht mehr standhalten. Wir sind dagegen, ohne riskante Geschäfte einzugehen, stetig gewachsen und verfügen über eine solide finanzielle Basis.

Ist die Branche in einem Umbruchprozess?

Brenner: Die Branche ist mitten in einer Konsolidierungsphase. Am Ende werden im deutschsprachigen Raum, inklusive umliegender Länder im Osten, nur Händler die wie wir aufgestellt sind übrigbleiben. Das könnten auch nur vier, fünf relevante Häuser sein. Und es gibt noch einen weiteren Wandel: Mit der gestiegenen Nachfrage der Kunden in den vergangenen Jahren ist gleichzeitig auch der Grad der Professionalisierung unter den verbliebenen, größeren Händlern gestiegen.

Wie unterscheiden Sie sich von kleinen Händlern?

Brenner: Etwa dadurch, dass die Händler, im Gegensatz zu uns, über keine Filialstruktur verfügen. Wir haben derzeit fünf Filialen, bei zwei Filialen in München und Berlin sind wir gerade in der Gründungsphase.

Gibt es auch bei Produkten Unterschiede zu kleinen Händlern und auch Banken?

Brenner: Wir bieten verglichen mit kleineren Händlern und auch Banken eine deutlich größere Vielfalt an Produkten. Insgesamt können Kunden bei philoro derzeit zwischen rund 60 verschiedenen Goldmünzen und zehn Silbermünzen wählen. Bei Goldbarren ist das Angebot ähnlich groß. Es gibt beispielsweise auch sehr kleine Stückelungen, wie sie bei kleineren Händlern manchmal nicht angeboten werden. Bei uns bekommt man etwa schon Münzen zu einer Stückelung von einer Zehntel-Unze und muss nicht,

die gängige Stückelung von einer Unze wählen. Aber auch bei größeren Mengen, wie Goldbarren, bieten wir diese in unterschiedlichen Größen an und haben diese auch vorrätig. Banken müssen solche Produkte meist erst bestellen. Ein weiterer Unterschied zu Banken und kleinen Händlern: Wir legen auch limitierte Sondereditionen auf. Aktuell wurde eigens für philoro Mozartmünzen in Silber geprägt. Eine Mozart-Edition ist gerade in Produktion.

Wie gefragt sind solche Sondereditionen?

Brenner: Die Mozart-Edition ist derzeit besonders beliebt. Das hat mehrere Gründe. Zum einen hat die Sonderprägung ein einzigartiges Design, zum anderen achten wir generell auf höchste Qualität und lassen nur erstklassiges Feinsilber und Feingold verarbeiten. Es gibt nur eine Handvoll professioneller Anbieter, die auf ähnlich hohem Niveau arbeiten, wie wir.

Mit welcher Wertsteigerung im Vergleich zu nicht-limitierten Auflagen kann man rechnen?

Brenner: Das lässt sich im Vorhinein zwar schwer abschätzen, aber generell gilt: Eine Sonderedition erhöht die Chancen auf zusätzliche Kursgewinne, ohne dass dafür große Aufschläge bei den Kaufspesen fällig werden. Die australische Sonderedition Lunar, die auf der einen Seite mit einem chinesischen Drachen geprägt wurde, auf der anderen Seite mit einem Portrait von Queen Elizabeth II., ist extrem erfolgreich. Die Stücke erzielten innerhalb relativ kurzer Zeit eine Wertsteigerung von bis zu rund 500 Euro je Stück. Als Käufer von limitierten Auflagen sollte man nicht nur auf die Optik und die Qualität der Münzprägung achten, sondern auch auf die Höhe der Auflage. Bei unseren Mozartmünzen etwa liegt die Erstauflage bei jeweils 1.000.

Welche Sonderedition aus Österreich fand zuletzt hohes Interesse?

Brenner: Neben unserer Mozartmünze findet derzeit die Goldbarren - Sonderedition von ehemaligen Fußballgrößen von Rapid Wien reißenden Absatz. Die Auflage mit Stürmerlegende Josef Uridil verkauft sich ausgezeichnet. Weitere Editionen, etwa mit Ernst Happel, werden folgen.