

GENAU  
GENOMMEN

Wer dieser Tage in Supermärkte, Einkaufszentren und Dekorationsläden geht, fühlt sich teils in die falsche Jahreszeit versetzt. Während draußen noch schöne Spätsommertage zum Baden, Eisessen und Grillen einladen, ist in den Geschäften bereits Advent: Lebkuchen, Adventkalender und Elche werden neben verbilligte Cocktailschirmchen, Aktionsschwimmhilfen und Grillsaucen geschlichtet. Da und dort gibt es sogar schon Silvester-Schweinchen. Ob sich der Handel mit dieser Sortimentspolitik einen guten Dienst erweist, ist fraglich. Man überisst sich oder kann den Weihnachtsklimbim bereits im Oktober nicht mehr sehen. Sobald Produkte immer länger und zur falschen Zeit verfügbar sind, verlieren sie den Status des Besonderen. Mehr Umsatz wird dadurch dann wohl nicht erzielt. Wer glaubt, diese verkehrte Welt hängt mit Corona-bedingten durcheinandergewirbelten Lieferketten zusammen, irrt. Der Weihnachtswahnsinn hat schon vor dem Virus immer früher begonnen ...

## Es gibt Sicherheit auch bei Polit-Krisen

## Warum Gold ein Bestseller bleibt

Geldanlage ist Vertrauenssache: Weil das so ist, glänzt das edle Metall mehr denn je: Die Verkäufe bleiben auf absolutem Rekordniveau und betragen derzeit das Dreifache von „normalen“ Zeiten

Derzeit verkaufen wir als Münze Österreich 100.000 Unzen Gold pro Monat – in „normalen“ Zeiten sind es hingegen rund 30.000 Feinunzen.“

Gen.Dir. Gerhard Starsich,  
Münze Österreich

Foto: Ernst Kainerstorfer



Ja es gibt Branchen, die gerade in Krisenzeiten besonders florieren: In Österreich zählt die Geldanlage in Gold und Silber dazu. Münze-Österreich-Chef Gerhard Starsich: „Im April lag der Preis je Feinunze bei 1473,30 Dollar, im August hingegen schon bei 2063,18 Dollar. Auch wenn der Preis inzwischen wieder etwas nachgegeben hat, so rechnen die meisten Experten mit weiter steigenden Preisen.“

Eine Entwicklung, die Österreichs „Shootingstar“ auf dem Goldgebiet, nämlich der private Anbieter Philoro, voll bestätigt. Geschäftsführer Rudolf Brenner: „Es gibt mehrere Gründe, warum Gold ein Bestseller bleibt: Erstens: Es gibt eine Vertrauenskrise, weil sich die Staaten maßlos verschulden, da wächst die Angst, dass es dadurch später zu einer

Inflation kommt. Zweitens: Für Spareinlagen gibt es null Zinsen. Da kaufen die Anleger lieber echtes Gold, bevor sie Geld auf das Sparsbuch legen. Drittens: Gold ist für Sparer und Investoren heute bereits so, wie es Staatsanleihen früher waren, da kann man kaum etwas falsch machen. Befeuert wird diese Vertrauenskrise noch durch die Spannungen zwischen den USA und China, durch die Unsicherheit wegen der US-Präsidentenwahl und durch die diversen Sanktionen. All das kratzt das Gold nicht: Es ist ein begehrter Realwert, der Sicherheit verleiht.“

Auch bei Philoro liegen daher die Verkäufe, egal, ob Barren oder Münzen, auf Rekordniveau: „Nach der steilen Aufwärtsbewegung des Goldpreises war eine kleine Korrektur zu erwarten, aber von da weg wird es wieder nach oben gehen.“

Im Windschatten des Goldes hat sich Silber bestens entwickelt. Starsich: „Wir produzieren pro Monat eine Million Stück Silber-Philharmoniker – und jedes Stück ist sofort verkauft.“

Und das, obwohl bei Silber 20 Prozent Mehrwertsteuer zu zahlen sind? Bei dem rasanten Preisanstieg macht das offenbar wenig – und Philoro-Chef Rudolf Brenner hat da als langjähriger Edelmetall-Profi noch einen Spezialtipp: „Die 20 Prozent Mehrwertsteuer kann man sich ersparen, wenn man ganz offiziell in der Schweiz über ein Zoll-

freilager kauft, wir beraten unsere Kunden gerne, wie das funktioniert.“

Eifersüchteleien zwischen der Münze Österreich und Philoro gibt es nicht. Starsich: „Philoro ist unser größter Kunde.“ Apropos groß: Die Münze Österreich macht über 1,5 Milliarden Euro Umsatz, Philoro auch schon rund eine Milliarde.

G. Wailand



Den Anlegern ist ein realer Wert heute viel lieber als ein leeres Versprechen – unsere Umsätze erreichen ein einzigartiges Niveau!

Rudolf Brenner, Philoro

## Der Höhenflug des Edelmetalls

Kursentwicklung bei Gold in den letzten drei Jahren, in US-Dollar je Unze



Krone KREATIV | Quelle: finanzen.net | Foto: stock.adobe.com/Chirawan



## ZITATE

„Aufgrund der neuen Verordnung dürfen sich nur noch zwei beschränkte Kunden gleichzeitig im Geschäft befinden.“

Aushang in einem Geschäft

„Wir werden sehen, ob es so heiß gegessen wird wie gekocht oder noch heißer gekocht wird.“

Martin Kocher, Chef von Fiskalrat und IHS, zu den Klimazielen der EU, die möglicherweise etwas verschärft werden.

„Scheinbar ist das noch nicht angekommen bei Teilen der Brüsseler Beamenschaft, dass wir eine Pandemie haben.“

Finanzminister Gernot Blümel zur ablehnenden Haltung der EU-Kommission zum Fixkostenzuschuss.

„Wir verlieren bei Schuler keine Aufträge. Allerdings gibt es keine Aufträge ...“

Andritz-Chef Wolfgang Leitner zum Investitionsstopp der Autoindustrie, der seine deutsche Tochter trifft.

„Bitte nur mit Maskenpflicht betreten!“

Aufschrift in einer Bäckerei.

## STICHWORT



Markus Inzinger,  
otago Onlineagentur

## Digitalsteuer

Seit Jänner müssen Google, Facebook & Co. bei uns eine Steuer auf ihre Werbe-Einnahmen zahlen. Google verrechnet das ab November aber an seine Kunden weiter. Was heißt das?

Das heißt, dass österreichische Firmen um 5% mehr für ihre Onlinewerbung dort zahlen müssen. Das Geld werden sie dann wohl bei anderen Werbemaßnahmen wie Inseparaten einsparen müssen. Wie wir befürchtet haben, geht das also zu Lasten der österreichischen Wirtschaft.

So viel macht das doch nicht aus?

Doch. Es geht um rund 1 Mrd. € an Internetwerbung, davon dürfte alleine Google bei uns gut 600 Mio. € einnehmen. 5% sind dann 30 Mio. €. Und Facebook sowie Amazon werden die Steuer sicher auch an ihre Kunden weiterverrechnen, wenn auch vielleicht versteckter.

Aber es ist doch nur fair, dass für Einnahmen Steuer anfällt.

Schon, aber das müsste auf EU-Ebene geregelt werden. Doch leider hat Europa keine Bedeutung im digitalen Weltmarkt. Also werden wir die Steuer akzeptieren müssen.

EXPERTEN  
FORUM

Schwächt der Privatkonsum in den USA, wirkt sich dies auch auf Europa negativ aus

Die Wirtschaftsdynamik der USA beruht zu einem erheblichen Teil auf einer massiven Verschuldung, die insgesamt etwa 390% der amerikanischen Wirtschaftsleistung entspricht. Neben hoher staatlicher Verschuldung besteht vor allem auch eine hohe private Verschuldung. Abgesehen von Hypothekarkrediten

stellen mit 1,5 Billionen US-Dollar Studentenkredite die größte Komponente der Haushaltsverschuldung dar. Das bedeutet, dass viele junge Menschen ihr Berufsleben mit Schulden beginnen.

Es folgen Autokredite (1,4 Billionen \$) und Kreditkarten. Wie vor der Finanzkrise werden diese Kredite vielfach ge-

bündelt und an Anleger, wie etwa Pensionsfonds, weiterverkauft. Zwar können sich die USA eine höhere Verschuldung leisten, in Bezug auf Finanzstabilität ist aber fraglich, wie lange der kreditgetriebene Konsum in Corona-Zeiten anhält.

In der Vergangenheit haben die massiven Leistungsbilanz-

defizite der USA als Ausgleich für fehlende Nachfrage in anderen Regionen der Welt gewirkt. So haben starke Exporte in die USA vielfach geholfen, Wirtschaftseinbrüche in Europa abzumildern.

In Zukunft wird es wohl nötig sein, stärker auf die Dynamik des europäischen Binnenmarktes zu setzen.



Prof. Dr. E. Nowotny,  
OeNB-Gouverneur a. D.

Foto: OeNB