

philoros ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Die Umsatz-Milliarde ist geknackt. Wie läuft es in diesem Jahr, Herr Brenner?

Christian Brenner: Wir sehen eine ungebrochene Nachfrage nach Gold. philoro wächst weiterhin sehr stark. Nach unserem Rekordjahr 2020 bewegen wir uns für das Jahr 2021 in großen Schritten in Richtung der 2 Mrd. Euro-Marke. Profiteure sind letztlich aber immer unsere Kunden. Durch höhere Volumina erhalten wir optimierte Einkaufskonditionen und diese günstigeren Preise geben wir 1:1 an Kunden weiter. Darüber hinaus dürfen wir unser Team weiter aufstocken und bieten dadurch noch besseren und schnelleren Support, was letztlich dazu führt, dass wir uns mehr Zeit für unsere Kunden nehmen können. Und ganz ehrlich, wer nimmt sich diese heutzutage noch.

Sie expandieren mit neuen Filialen, erweitern aber auch den Länder-Fokus - Stichwort New York-Filiale. Welche weiteren Wachstumspläne gibt es?

Im Handel ist philoro bereits global und wir wollen auch online und im Retailgeschäft weltweit wachsen. Über die letzten Jahre haben wir jedes Jahr mindestens zwei neue Filialen eröffnet. Dieses Tempo versuchen wir nun auch außerhalb der DACH-Region umzusetzen. Es geht jedoch nicht per se nur um Expansion, sondern auch darum, innerhalb der bereits bestehenden Märkte weiter zu wachsen.

philoros Managing Director **Christian Brenner** sieht weiterhin goldene Zeiten - sowohl für das Unternehmen, als auch für den Goldpreis

WACHSTUMS-STORY MIT GOLD

Anleger setzen auf Gold. Das spürt das Edelmetall-Handelshaus philoro. Das Unternehmen ist auf Kurs 2 Mrd. Euro Umsatz. Apropos Kurs: Einen philoro-Aktienkurs wird es die nächsten Jahre (noch) nicht geben, dafür darf man für den Goldkurs zuversichtlich sein. Christian Brenner, Managing Director philoro Schweiz, liefert uns im Interview die Argumente dafür.

Text: Christine Petzwinkler



Sie haben online erwähnt. Wie hoch ist der Umsatzbeitrag aus dem Online-Geschäft?

Der Edelmetallkauf über unseren Webshop wächst überproportional und ist derzeit bei 30 Prozent des Gesamtumsatzes. Jeder vierte Kunde, der online kauft, holt die Ware dann persönlich im Geschäft ab. Click & Collect ist etwas, das wir bereits seit zehn Jahren flächendeckend praktizieren. Das Ziel ist natürlich auch hier, weiter zu wachsen. Wir haben auch eine Edelmetall-App entwickelt, bieten einen Online-Goldsparplan an und Tools wie zB die „Limit Order“ sind auf die Bedürfnisse der Kunden im Netz ausgerichtet.

Welche Produkte sind denn aktuell die Bestseller?

Das ist von Land zu Land unterschiedlich. In Deutschland und Österreich gehen momentan loz Philharmoniker Münzen am besten. In der Schweiz sind die Gold-Vrenelis der Verkaufsschlager. Bei den Goldbarren sind die philoro Barren 100g sowie 1 Unzen Barren aktuell die Bestseller. Bei Silber ist es der Maple Leaf.

Und wie viel investieren AnlegerInnen durchschnittlich pro Einkauf?

Im Juli lag der durchschnittliche Warenkorb in etwa bei 3.000 Euro, in Österreich leicht darüber. In der Schweiz lag dieser im vergangenen Monat nahezu doppelt so hoch. Es gibt aber auch Kunden, die ihre Edelmetallinvestments mit ein paar Silbermünzen im Wert von 60 Euro starten und am anderen Ende des

Spektrums wohlhabendere Kunden, die gleich zwei 1 Kilogramm-Barren Gold im Wert von 100.000 Euro mitnehmen.

Seit verganginem Jahr sind sie auch mit einem Edelmetall-Sparplan am Markt. Wurden alle Erwartungen erfüllt?

Absolut, unsere Erwartungen wurden sogar übertroffen. Dieses Produkt ist ein Win-Win sowohl für uns, da es skalierbar ist, aber vor allem für unsere Kunden, da sie einerseits von einem Cost-Averaging-Effekt profitieren, d.h. es wird immer der gleiche Betrag pro Monat eingesetzt und bei niedrigeren Preisen mehr Edelmetall gekauft und bei höheren weniger und andererseits spart man auf größere physische Einheiten hin und muss daher weniger Prägekosten zahlen, als wenn man jeden Monat physisch eine bestimmte Menge bezieht. In Österreich ist das Produkt derart gut eingeschlagen, dass wir bereits eine weitere Software hinzukaufen, sowie neue Mitarbeiter einstellen, um dem Ansturm gerecht zu werden.

Kommen wir zu den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Wie sieht das Umfeld für den Goldpreis aktuell aus?

Die wegen der Coronakrise gestiegenen Staatsschulden werden unserer Meinung nach die Inflation weiter steigen lassen. Dadurch wird das Niveau der Realzinsen auf Jahre hinweg negativ bleiben und dieses Umfeld ist ein guter Nährboden für den Goldpreis. Wir erwarten in diesem

Jahr definitiv noch den Sprung über die 2.000-Dollar-Marke pro Feinunze. Auch ein neues Allzeithoch ist extrem realistisch.

Was sind ihre Best-Case- bzw. Worst-Case-Szenarien in Hinblick auf die Nachfrage nach Edelmetallen?

Der Goldpreis hängt einerseits vom Realzins, andererseits vom Vertrauen der Menschen in das Finanzsystem und in die Zentralbanken ab. Momentan sehen wir – seit über einem Jahrzehnt – auch in den offiziellen Zahlen wieder Inflation bzw. Teuerung, die Zentralbanken verbleiben aber weiterhin bei einer sehr lockeren Geldpolitik und Null- bzw. Negativzinsen. Das ist ein ideales Umfeld für Edelmetalle. Der Best-Case für Gold wäre, wenn die Teuerung weiter steigt, aber die Zentralbanken expansiv bleiben. Davon gehen wir eigentlich aus. Der „Worst-Case“ für die Goldnachfrage wäre, wenn die Zentralbanken ihre Zinsen stark anheben in Richtung Teuerung bzw. leicht darüber. Dies wäre aber ein Schock für Aktien-, Immobilien und vor allem die Bondmärkte. Ein größerer Crash wäre unvermeidlich, daher sehen wir das momentan als eher unwahrscheinlich. Aber selbst wenn: In diesem Fall würde mittelfristig auch das Vertrauen in das Finanzsystem einen großen Dämpfer erhalten, was letztlich auch wieder positiv für die Edelmetallnachfrage wäre.

Bei einem expandierenden und schnell wachsenden Unternehmen wie philoro muss man als Börse-Magazin natürlich auch die Frage nach potenziellen Börsenplänen stellen.

Das ist momentan kein Thema, aber vielleicht können Sie die gleiche Frage ja in ein paar Jahren nochmals stellen. Wie heißt es doch so schön: „Sag niemals nie!“ ☺



Wir erwarten beim Goldpreis in diesem Jahr noch den Sprung über die 2000 Dollar-Marke pro Feinunze.

Christian Brenner, Managing Director philoro Schweiz AG

Foto: philoro