

Sofort am Automaten – neue Vertriebswege physischen Goldes

Von Thomas Geissler

Gold aus dem Automaten. Was noch vor wenigen Monaten wie eine Illusion klang, ist seit 2009 Wirklichkeit geworden. Motiviert von der rasch steigenden Nachfrage nach Edelmetallen und den Erfolgen des Goldverkaufs im Internet, hat die Ex Oriente Lux AG Automaten aufgestellt, aus denen sich Privatanleger unkompliziert Barren und Münzen ziehen können. Die bisherigen Standorte im Luxushotel Emirates Palace in Abu Dhabi und einem Einkaufszentrum in Reutlingen zeigen bislang ansprechende Erfolge, sodass bereits über eine Ausweitung des Konzeptes nachgedacht wird. Die Preisangaben werden in Echtzeit aktualisiert, und der Goldautomat ermöglicht mit Summen unterhalb der Grenzen des Geldwäschegesetzes anonyme Käufe. Was wohl die Aufsicht davon hält? Red.

Im Prinzip bringt es ein Zitat von William Rees-Mogg, dem ehemaligen Chefredakteur der Londoner Times, auf den Punkt. Er hat gesagt: „Es gibt heute keine Behörde, die für die Zahlungsverprechen Alexanders des Großen, Julius Cäsars, Ludwig des XIV., Peter des Großen, Napoleons oder Hitlers aufkommt. Sie waren zu ihrer Zeit mächtige Männer, aber keine Bank wird heute ihre Schecks einlösen. Wenn man jedoch einen Goldbarren nimmt, der einst in ihren Schatztruhen lag,

erhält man den Gegenwert dafür überall in der Welt. Die Dauerhaftigkeit und Universalität des Goldes verleiht ihm eine geldgleiche Autorität, die kein anderes Geld besitzt. Ohne Goldstandard gibt es keine Möglichkeit, Ersparnisse vor der Enteignung durch Inflation zu schützen. Es gibt dann kein sicheres Wertaufbewahrungsmittel mehr.“

Warum physisches Gold?

Motiviert durch die Überzeugung, dass auch und besonders Privatanleger fünf bis 15 Prozent ihres Vermögens in physische Edelmetalle anlegen sollten, wurde der Geschäftszweck der Ex Oriente Lux AG im Jahr 2009 auf den Bereich Edelmetalle erweitert. Das Anliegen dabei war und ist, jedermann – auch dem Kleinanleger – zu fairen Preisen einen schnellen, sicheren und bequemen Zugang zu physischen Edelmetallen zu ermöglichen.

Die Kunden schätzen das. Schließlich belegt auch die Historie, dass es immer besser war, für den Krisenfall eine eiserne – oder besser „goldene“ – Reserve zu haben.

Zum Autor

Thomas Geissler ist Vorsitzender des Vorstands der Ex Oriente Lux AG, Reutlingen.



Denn in der Vergangenheit ging das mit den Papierwerten nie gut aus – nicht ein einziges Mal. Anlagemärkte mit Anleihen und Zinseszins funktionierten schon mal 100 bis 150 Jahre am Stück, manchmal waren es aber eben auch nur 20 bis 50 Jahre, bis sicher geglaubte Werte aus den unterschiedlichsten Gründen in sich zusammenbrachen.

Auch Gold auf Papier ist nichts Neues. Es gab sogar Dutzende goldbesicherte Zertifikate und Staatsanleihen – wie zum Beispiel die „5,5 Prozent Goldschuldverschreibung German Government International Loan 1930“. Als sich dann 1933 herausstellte, dass der Schuldner weder Devisen noch das Gold hatte, um sie zu bedienen, gab es gar nichts mehr.

Heute haben die dekorativen Goldstaatstitel immerhin einen kleinen Sammlerwert. In der virtuellen Welt des Jahres 2010 bleibt nicht einmal das. Da bleibt nach dem Ausbuchen der Anlage aus dem Online-Depot, also dem Bewegen von Bits und Bytes, schlicht nichts übrig. Dafür ist es modern.

Wenn die Kaufüberlegungen zu physischem Gold einzig und allein dadurch motiviert sind, dass auf einen steigenden Preis spekuliert wird, sollten Anleger andere Instrumente wählen. Papiergoldanlagen gibt es reichlich und diese können ohne Werttransporter mit kleinsten Margen täglich gekauft und verkauft werden. Das

passt, wenn Investoren eigentlich gar kein Gold besitzen, sondern nur damit einen Gewinn erwirtschaften möchte. Für diesen Fall lohnt physischer Goldkauf kaum. Eigentlich ist die kurz- und mittelfristige Preisentwicklung des Edelmetalls in Euro oder US-Dollar bei wirklichem Interesse an „echtem Gold“ eher zweitrangig.

Eine privilegierte Anlageform

Physisches Gold ist in Deutschland unter verschiedenen Betrachtungsweisen privilegiert wie keine andere Anlageform, nur thematisiert wird das bislang kaum. Es unterliegt nicht der Abgeltungssteuer – die meisten Papierformen auf Gold dagegen schon. Und um die steuerliche Behandlung von Papieranlagen mit Auslieferungsanspruch in Gold wird gerade wieder gestritten. Es gibt zudem quasi keine andere Anlageform, die so anonym, transportabel und weltweit als Wertaufbewahrungs- und Zahlungsmittel anerkannt ist wie physisches Gold. Gläserne Bankkonten und Depots sind mit vielerlei guten Begründungen nun Realität. Das „alte Geldanlageerlikt“ entzieht sich dieser Transparenz noch standhaft.

Und auch wenn häufig angeführt wird, Gold brächte keine Zinsen, so wird dabei doch eines außer Acht gelassen: Im Gegensatz zur Einzahlung von Bargeld bei der Bank hat der Goldeigentümer auch nichts verliehen und somit kann ihm niemand die Rückzahlung schuldig bleiben, denn der Wert ist das Metall selbst. Auch der langfristige Vergleich zu der ältesten dem Autor bekannten Schuldverschreibung, die heute noch bedient wird (für 99,9 Prozent der Fälle trifft das nicht zu, weil unterwegs dies oder das passiert ist), muss nicht gescheut werden. Die „Drei Prozent Obligation Burgermeister Heemraden, Zierkzsee“ vom 20. November 1777 schüttet bis heute aus. Hat das ausgereicht, um die Kaufkraft der ursprünglich investierten 100 Gulden zu sichern? Leider nicht. Hat sich die Kaufkraft von einer Alternativinvestition in Gold erhalten? Ja. Eine reale Wertstei-

Ihre
Zeitschrift
für das gesamte
Kreditwesen



lädt ein zur

56. Kreditpolitischen Tagung

am 5. November 2010, 11.00 – 13.30 Uhr,
im Hermann J. Abs-Saal der Deutschen Bank AG,
Junghofstraße 11, Frankfurt am Main,
Empfang ab 10.00 Uhr

„Der Staat und die Banken“

Georg Fahrenschon

Staatsminister der Finanzen, Bayerisches Staatsministerium
der Finanzen, München

Uwe Fröhlich

Präsident, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und
Raiffeisenbanken e.V. (BVR), Berlin

Heinrich Haasis

Präsident, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Berlin

Andreas Schmitz

Präsident, Bundesverband deutscher Banken e.V., Berlin

Nachgefragt zur Sache

Philipp Otto

Teilnahmegebühr: 120,- Euro zzgl. MwSt. Anmeldeschluss: 25. Oktober 2010

Fritz Knapp Verlag

Sandra Gajewski · Postfach 11 11 51 · 60046 Frankfurt am Main
Telefon 069/970833-20 · Telefax 069/7078400
E-Mail: tagungen@kreditwesen.de · Internet: <http://www.kreditwesen.de>

gerung ist quasi nicht vorhanden, die reale Kaufkraft jedoch schon. Wie gesagt, die Masse der Anleihen hat sich leider durch Totalausfall unterwegs dem Vergleich entzogen.

Ende des Gold-Hype nicht in Sicht

In der Tat war die Goldnachfrage in den vergangenen Monaten durch die weltweite Wirtschafts- und Bankenkrise von einer besonderen Dynamik geprägt. Doch von einem Hype oder gar einer Blase zu sprechen, geht deutlich zu weit. Solange man keine Schwierigkeiten hat, 20 Personen zu benennen, die mit Sicherheit Aktien,



Fonds und andere Wertpapiere besitzen, aber Schwierigkeiten hat, fünf zu benennen, bei denen physisches Gold (nicht Papierpreisabbilder für Gold) ein Thema ist, kann wohl von einer Blase keine Rede sein.

Wie soll bei physischem Gold überhaupt eine Blase entstehen, wenn alles bisher geförderte Gold in einen Würfel von nur etwa 19 Metern Kantenlänge passt? Da ist schlicht kein Ventil zum Aufblasen dran.

Kurzfristige Ausschläge im Goldpreis sind zyklisch und werden durch Wirtschaftswürstungen und Währungskrisen verursacht. Der langfristige Trend – und nur der ist entscheidend für Anlagen in physische Edelmetalle – geht vermutlich nach oben. Denn einerseits ist und bleibt es sinnvoll, einen Teil seines Vermögens so anzulegen.

Und andererseits steigt die Nachfrage, während die jährliche Fördermenge sinkt.

Vertriebsweg Bank: wenig Interesse an Gold

Früher gab es zwei Möglichkeiten Edelmetalle zu kaufen: In windigen Eckläden mit einer Leuchtreklame nach dem Motto „Gold An- und Verkauf – wir kaufen Ihr Zahngold“ oder bei der Bank. Beide Alternativen waren für den seriösen Anleger mit Interesse an einem Kauf, bei dem er am Ende einen garantierten und zertifizierten Wertgegenstand zum Anfassen mit nach Hause tragen konnte, nicht optimal. Denn auch die Finanzindustrie hat kein sonderliches Interesse an der Anlageklasse „physisches Gold“.

Der Grund dafür ist einfach: Es ist ein margenschwaches Einmalgeschäft. Geld, das in Gold angelegt wird, sieht man im Finanz- und damit auch im Provisionskreislauf meist nie wieder. Keine laufenden Managementgebühren, keine dauerhaften anderen Einnahmen aus der Geldanlage und auch keine regelmäßigen Beratungsgespräche mit Empfehlungen zu die Erlöse steigernden Umschichtungen mit Ausgabeaufschlägen.

2009 gab es im deutschsprachigen Markt bereits einige Edelmetall-Onlineshops. Allerdings konnte das Angebot nicht überzeugen. Diese Marktlücke hat die Ex Oriente Lux AG mit Gold-Super-Markt.de geschlossen. Die stetig steigenden Bestellzahlen und vor allem die mit Abstand besten Kundenbewertungen im deutschen Online-Edelmetallhandel bestätigen seither diese Entscheidung.

Mit Gold-to-go wird dieser Ansatz nun auch in die Offline-Welt transferiert. Dieser Ansatz des Verkaufs über den Automaten bietet einige weitere Vorteile für den Goldkäufer: Im Gegensatz zu den meisten Banken bietet der Automat eine sofortige Verfügbarkeit. Die Preisangaben werden in Echtzeit aktualisiert und sind in der Regel deutlich niedriger als bei den Banken. Für

Summen unterhalb der Grenzen des Geldwäschegesetzes ermöglicht der Goldautomat einen anonymen Kauf.

Gold-to-go-Automaten sind bislang an zwei grundverschiedenen Standorten in denkbar unterschiedlichen Zielgruppen im Einsatz:

- Zum einen in einem der exklusivsten Hotels der Welt, dem Emirates Palace in Abu Dhabi.
- Und zum anderen in einem Ladengeschäft in Reutlingen, einer Kleinstadt in der Nähe von Stuttgart.

Sowohl im internationalen Jetset als auch beim süddeutschen Kleinanleger wird Gold to go bestens angenommen, und die Umsätze übertreffen alle Erwartungen. Daher wird der Automat in den nächsten Monaten weltweit an zahlreichen weiteren Standorten in Betrieb gehen.

In Abu Dhabi spielt der touristische Zusammenhang eine Rolle. Im dortigen Automaten wird die „Emirates Palace Special Edition“ verkauft: Ein Goldbarren mit Logo-Gravur auf der Rückseite. Am Standort Reutlingen ist der Top-Seller der Barren mit 250 Gramm, ein klassisches Anlageprodukt.

Für die weitere Expansion werden Partner bevorzugt, die Standorte mit großem Publikumsverkehr, guten Umgebungsbedingungen und hohen Sicherheitsstandards bieten. Das sind klassischerweise Hotels, Flughäfen, Einkaufszentren, Kasinos und Spielbanken sowie Kreuzfahrtschiffe, aber auch Banken und Juweliere. Interessant für die Inhaber der Standorte ist das Konzept, da es hohe Erträge auf kleinstem Raum ermöglicht. Der Flächenbedarf für den Automaten ist denkbar gering, Verkaufspersonal ist nicht erforderlich. Deswegen werden 2010 Gold-to-go-Automaten an zahlreichen Standorten in Großstädten im In- und Ausland eröffnet. All das geschieht in einem Marktumfeld, in dem die Nachfrage nach Gold langfristig und weltweit weiter steigt. ■■■