

Goldszene II - Langversion

Von Walter K. Eichelburg
Datum: 2006-08-18

Das ist die **Langversion** für den auf Goldseiten.de veröffentlichten Artikel „Goldszene II“. Die Kurzversion erscheint nur auf www.goldseiten.de.

Auf meinen Artikel über [die deutschsprachige Goldszene](#) sind viele und total unterschiedliche Leser-Reaktionen gekommen. Ich möchte die Schlussfolgerungen daraus hier für Sie zusammenfassen. Niemand „in der Branche“ sieht offenbar das Preis- und Mengen-Potential.

Die grössten Realisten waren neben verschiedenen privaten Investoren einige selbständige Finanzberater. Diejenigen, die sich für Anlageformen abseits der Papierwelt interessieren, lesen natürlich Websites wie www.goldseiten.de oder www.hartgeld.com. Ausserdem sehen einige Finanzberater, die mit der Papier-Investment-Welt hochgekommen sind, dass sie von dieser auch finanziell abhängig sind. Das ist derzeit natürlich eine Minderheit. Aber diese Wenigen wissen, dass sie mit der Papier-Investment-Welt aufgestiegen sind, aber auch mit ihr wieder untergehen können, wenn sie nicht aufpassen.

Edelmetall-Investments sind heute noch echte Pionierarbeit:

Das ist immer wieder herausgekommen. **Die Schwierigkeiten sind immens**, vom Finden und der Beurteilung der Händler, was kaufen, über die Lagerung bis zu manueller Arbeit, besonders bei Silber.



Weitere Artikel von mir werden auf diese Dinge näher eingehen. Sie finden sehr viele nützliche Hinweise dazu auf einer Reihe von Websites wie www.goldseiten.de, www.gold-eagle.com, etc.

Finanzberater, die ihre Kunden in physischem Gold & Silber investiert haben möchten, sind noch weiter behindert, so durch fehlende Strukturen und Honorierungssysteme. Hier muss etwas getan werden.

Reale Zuschriften finden Sie auf meiner Website:
<http://www.hartgeld.com/edelmetall-handel.htm>.

Banken sind keine Edelmetall-Händler

Zuerst einmal zu den Erfahrungen meiner Leser mit Banken beim Edelmetall-Kauf. Diese sind meist schlimm, besonders in der Schweiz und Deutschland. Die Situation in Österreich ist um einiges besser. Hier eine Zuschrift aus der Schweiz:

Momentan habe ich wie auch meine Entourage den Eindruck, dass es die mit Seiden-Krawatten "bestückten" Bankangestellten (= Berater-Verkäufer) als eine Zumutung empfinden, plötzlich in einer vermeintlich profanen Metallwarenhandlung angestellt zu sein.

Die Banken sind so sehr Teil der Papier-Investment-Welt, dass sie sich nichts anderes vorstellen können. **Sie werden den Edelmetall-Trend einfach verschlafen.**

Hier noch ein genau passendes Buch-Zitat:

“Die Mitarbeiter eines ‘alten’ Unternehmens sind nicht mehr in Aufbaustimmung, sondern in Erhaltungslaune. Sie sind lediglich an Innovation interessiert, die ihren alten Prozess bzw. Ihr alte Technologie noch ein wenig besser machen. Es ist unglaublich, wie ignorant und betriebsblind Mitarbeiter von Grossunternehmen sein können. In allen Fällen, in denen der Marktführer durch neue Technologien oder Prozesse vom Thron gestossen wurde, schüttelten nachher die Sieger den Kopf und sagten, dass sie es nie verstanden hätten, weshalb der Platzhirsch sich des Themas nicht angenommen hätte. Jeder hatte doch gesehen, um was es ging. Jeder – ausser dem selbstgefälligen Marktführer.”
Aus die Gründer, Seite 75, Wolfgang Schur, Günter Weick.

Die Folge ist, dass die Banken besonders in der Schweiz versuchen, die Kunden auf Goldzertifikate, Metallkonten oder andere Wertpapiere umzulenken. Man kann bei manchen Banken (meist nur, wenn man gute Beziehungen zum Personal hat) Gold kaufen, aber kaum Silber. Also vergessen Sie als Edelmetall-Investor besser diesen Weg, ausser Sie finden Banken, die sich das „antun“.

Bestehen Sie auf physischem Gold und Silber, denn nur diese sind keine Verpflichtungen Anderer!

Nehmen Sie nicht an, dass Banken eine „natürliche“ Verkaufsstelle für Edelmetall sind. Manche sind es (aber nur für Gold), die meisten sind es aber nicht!

Für Gold-Minen Investoren sieht die Sache natürlich wesentlich besser aus, denn hier werden Aktien gekauft. Dafür gibt es in der „Papier-Welt“ alles. Aber Minen werden in diesem Artikel nicht behandelt.

Reaktionen des Edelmetall-Handels

Die wenigsten, aber die unterschiedlichsten Reaktionen auf den Artikel kamen vom Handel:

- a) Schweigen – die Mehrzahl der etablierten Händler inklusive aller Banken
- b) Angriffe und Rechtfertigungen, sogar publiziert
- c) Interesse an einer Zusammenarbeit. Primär von neuen, branchenfremden Händlern

Interessanterweise hat sich eine Reihe von potentiellen (Firmen-) Investoren aus verschiedenen Branchen gemeldet. Diese sind offenbar nicht betriebsblind. Ein interessierter Investor aus der Schweiz hat mir mitgeteilt: „Geld zum investieren gibt es ausreichend, aber es gibt kaum gute Geschäftsideen“.



Münzhändler:

Ich nehme an, dass die meisten dieser Händler den 1. Artikel gar nicht gelesen haben. Sie sind der Prototyp des „Einzelkämpfers“ – wie weiter unten beschrieben.

Das Problem hier ist die kontinuierliche Versorgung. Nachdem diese Händler gebrauchte Münzen aufkaufen und dann mit Aufschlag weiterverkaufen, kann man als Investor kaum eine kontinuierliche Versorgung mit Metall erwarten. Man muss gute Kontakte zu diesen Händlern haben, um an grössere Mengen zu kommen.

Neue Händler:

Es zeigt sich, dass eine neue Händlerszene in das Geschäft einsteigt. Oft wird nebenbei mit Goldmünzen gehandelt oder über eBay verkauft. Diese oft branchenfremden Neueinsteiger werden wahrscheinlich zuerst verstehen, was wirklich gemacht werden muss.

Die Zukunft in diesem Geschäft gehört weder den Banken oder den Münzhändlern, sondern den auf Investoren spezialisierten Edelmetall-Händlern.

Denn sie wissen nicht, was sie wirklich verkaufen

Aus Kundenaussagen und Gesprächen/Telefonaten/E-Mails mit Edelmetall-Händlern kam heraus, dass diese eigentlich gar nicht wissen, was sie ihren (Investment-) Kunden verkaufen.



Sie glauben meist, dass sie Münzen oder „Münz-Raritäten“ (Numismatik) verkaufen. Ihre Kunden müssen ihnen erklären, dass sie eigentlich **Retterringe** gegen einen Absturz des Fiat-Money-Finanzsystems verkaufen.

Aus diesem Grund verstehen sie auch nicht das enorme Preispotential bei Edelmetallen und vor allem nicht, dass eine Massenflucht in Gold und Silber einsetzen könnte, die die gesamte Branche überfordern wird – wurde im [1. Artikel](#)

schon beschrieben.

Ich erinnere hier an den neuesten Artikel von Doug Casey: „[Currency Regime Change](#)“:

*There is a major change coming that will catch most investors by surprise: the end of the U.S. dollar as the de-facto world reserve currency.
Play it right and you can make life-changing returns.*

Übersetzung:

Es kommt eine massive Änderung, die die meisten Investoren überraschen wird: das Ende des US-Dollars als Defakto Welt-Reservewährung.

Wenn man es richtig macht, kann man Gewinne machen, die das Leben verändern.



Hat sich jemand überlegt, wo die ganzen Vermögen hin sollen, die derzeit im US-Dollar sind? In den zerbrechlichen Euro oder den Yen mit den riesigen Staatsschulden?

Das können nur Gold und Silber sein, denn diese haben eine 3000 Jahre lange Tradition als Geld und dahinter stehen keine Schulden.

Als früherer Marketing-Manager ist mir bekannt, dass man wissen muss, was man wirklich an die Kunden verkauft, d.h. wo der reale Kundennutzen ist. In unserem Fall ist es nicht mehr schöne, rare Münzen, sondern Rettungsboote und -Ringe für finanziell turbulente Zeiten.

Ein späterer Artikel von mir wird zeigen, dass ein Preispotential von \$50000/oz für Gold und \$5000/oz für Silber als Spitzenwerte realistisch ist. Andere Autoren wie Jason Hommel kommen auf ähnliche Zahlen. Dann wird das im 1. Artikel erwähnte Mengenproblem akut werden.

Dick McDonalds oder Ray Kroc?

Einige kennen vielleicht die Geschichte des Welterfolges McDonald's Hamburgers. Für alle Anderen möchte ich sie hier kurz erzählen:



Die Geschichte der [McDonalds Brüder](#) ist sehr interessant. Sie haben das McDonalds System erfunden, waren aber nicht in der Lage, das System auszudehnen, da Sie niemandem getraut haben. Also war es Ray Kroc, der ihnen den Laden abgekauft und das System riesig expandiert hat.

Wo ist der Vergleich mit der Edelmetall-Branche?

Die Branche wurde von 1981 bis ca. 2005 richtig „ausgehungert“. Daher sind primär Ein-Personen-Firmen im Münzhandel übriggeblieben. Nur, mit der anziehenden Investoren-Nachfrage ändert sich das massiv. Für heutige

Verhältnisse grössere Händler haben mir erzählt, dass an manchen Tagen die Käuferschlangen bis vor die Tür reichen. Wenn die Flucht aus dem Papier wirklich beginnt, werden die Schlangen 3 mal um den Häuserblock herum reichen.

Diese Branche besteht daher heute ausschliesslich aus „McDonald“-Typen, also Menschen die entweder überhaupt allein bleiben wollen oder Personalaufnahmen auf „Hilfspersonal“ beschränken. Man will sich nur ja nicht dreinreden lassen lassen, denn man könnte in Argumentations-Notstand kommen. Also lieber alles allein machen.

Man wird dann staunen, mit welchen Methoden Ray Kroc-Typen dann Gold und Silber verkaufen werden. Die heute prestigeträchtige „Experten-Aura“ wird dann aber verschwinden.

Alle grösseren Strukturen in der Wirtschaftswelt beruhen auf Arbeitsteilung. Dazu muss der Gründer oder Eigentümer angestellte Manager in verantwortlichen Positionen einsetzen und vor allem akzeptieren. Und man muss auch bereit sein, sich von externen Experten beraten zu lassen. Im Fall der Hamburger waren es bei Ray Kroc sowohl angestellte Manager in den Zentralen wie auch teil-selbständige Franchise-Nehmer in den „Stores“.

Am Beispiel McDonalds sieht man, wie gross man ein solches System skalieren kann. Das wird bei Edelmetallen sicher nicht notwendig sein, aber ohne Vertrauen in fremde Expertise und Management-Fähigkeiten wird man nie eine Struktur aufbauen können, die grössere Aufgaben und die zu erwartenden Kundenmassen bewältigen kann.

Wenn die Handelsketten in der Endphase des Gold-Booms einsteigen werden, werden die heutigen „Management-Ansätze“ schnell vergessen sein.

[Robert Kiyosaki](#) teilt die Menschen nach Berufsgruppen (Quadranten) so auf:

E – Employee = Arbeitnehmer, ist primär an Jobsicherheit interessiert

S – Small Business Owner = Selbständiger, der selbst arbeitet

B – Business Owner = Unternehmer, der selbsttragende Organisation aufbaut

I – Investor, legt sein Geld gewinnbringend an

Ich selbst hätte nicht gedacht, dass der mentale Unterschied zwischen Angehörigen des „S“-Quadranten (Kleinunternehmer) und des „B“-Quadranten (System-Unternehmer) so gross ist, wie Kiyosaki beschreibt. Meine Untersuchung des Edelmetall-Handels, inklusive der „Flaggschiffe“ zeigt, dass sie alle im S-Quadranten sind und diesen auch nicht verlassen wollen.

Die **Hauptprobleme** der heutigen Strukturen im Edelmetall-Handel sind also:

- Kleinunternehmer-Denken – die totale Kontrolle behalten
- Man kennt nicht das reale Potential von Gold und Silber
- Ignoranz, Prestigedenken (Banken)

Neue Firmen müssen her

Aus den Reaktionen auf „Die deutschsprachige Goldszene“ sieht man, dass eine Reihe von Faktoren zusammentreffen, die bei einer stärkeren Nachfrage oder gar einem Run auf Edelmetalle, absolut verhindern werden, dass die Nachfrage der Kunden nach Metall und Information befriedigt werden kann. Die Einstellungen der heutigen Akteure werden es verhindern. Die daraus resultierenden Erfahrungen für die Investoren sind frustrierend – besonders was die Information betrifft.



Marktvolumen:

Das Marktvolumen sollte gross genug sein, um tausende Kleinfirmen heutigen Typs und dutzende noch zu schaffende mittlere und grössere Firmen leben zu lassen.

Denken Sie daran, falls von den über 4000 Mrd. Euro Anlagekapital im deutschsprachigen Raum eine signifikante Menge in Gold und Silber geht. Wenn nur $\frac{1}{4}$ davon über mehrere Jahre in diese Metalle investiert wird, so wären das 1000 Mrd. Bei einer Handelsspanne inklusiver sonstiger Spesen von (niedrigen) 5% wären das 50 Mrd. €, die für diese neue Branche an echten Einnahmen (nicht Rohumsätzen) anfallen.

Sehen Sie sich die heutige Papier-Finanzbranche an, und wie viele Firmen und Menschen davon leben. Und das nicht nur im Einzelhandel (Retail) sondern auch bei vorgelagerten Dienstleistungen wie Produktgestaltung und Schulungen, etc.

Knappeit an Expertise:

Neben einer Knappheit an Metall, besonders Silber, wird es eine weitere, schlimmere Knappheit an Ressourcen geben: *die an Experten*, die sich bei der physischen Gold/Silber-Anlage auskennen.

Nicht nur die heutigen Händler und deren Personal werden gefragt sein, sondern besonders Leute, die in der Lage sind, über den Tellerrand hinauszublicken und Firmen sowie Produkte konzipieren und vermarkten können. Heute wird deren Mitarbeit und Rat auch von den „Flaggschiffen“ noch entsetzt abgelehnt.

Aufforderung:

Viele Leser haben mich aufgefordert, in dieser Branche etwas Neues zu machen. Ich kann Ihnen mitteilen, dass ich derzeit an Unternehmenskonzepten sowohl für den Edelmetall-Handel als auch für die Dienstleistungen rundherum arbeite.

Selbstverständlich bilde ich mir nicht ein, alles zu wissen und alles kontrollieren zu müssen.

Ich kann Ihnen derzeit noch nicht sagen, was es genau sein wird. Das hängt auch von Ihren Inputs ab. Auf jeden Fall soll hier ein neues Investment-Konzept rund um physische Edelmetalle entstehen, das das heutige Pionier-Dasein der Endkunden und potentiellen Vertriebspartner beseitigt und für die Masse öffnet. Interessenten mit Kapital, Know How, guten Beziehungen oder Management-Talent sind herzlich willkommen.

Ich hoffe, meinen Lesern damit ein Feedback gegeben zu haben und möchte deren Probleme und Ideen weiterhin kennenlernen. Besonders rufe ich Finanzberater auf, mir mitzuteilen, wie physische Edelmetall-Investitionen aus Ihrer Sicht optimal ablaufen sollten.

© 2006 by Walter K. Eichelburg, Reproduktion/Publikation nur mit Zustimmung des Autors.
walter@eichelburg.com, www.hartgeld.com