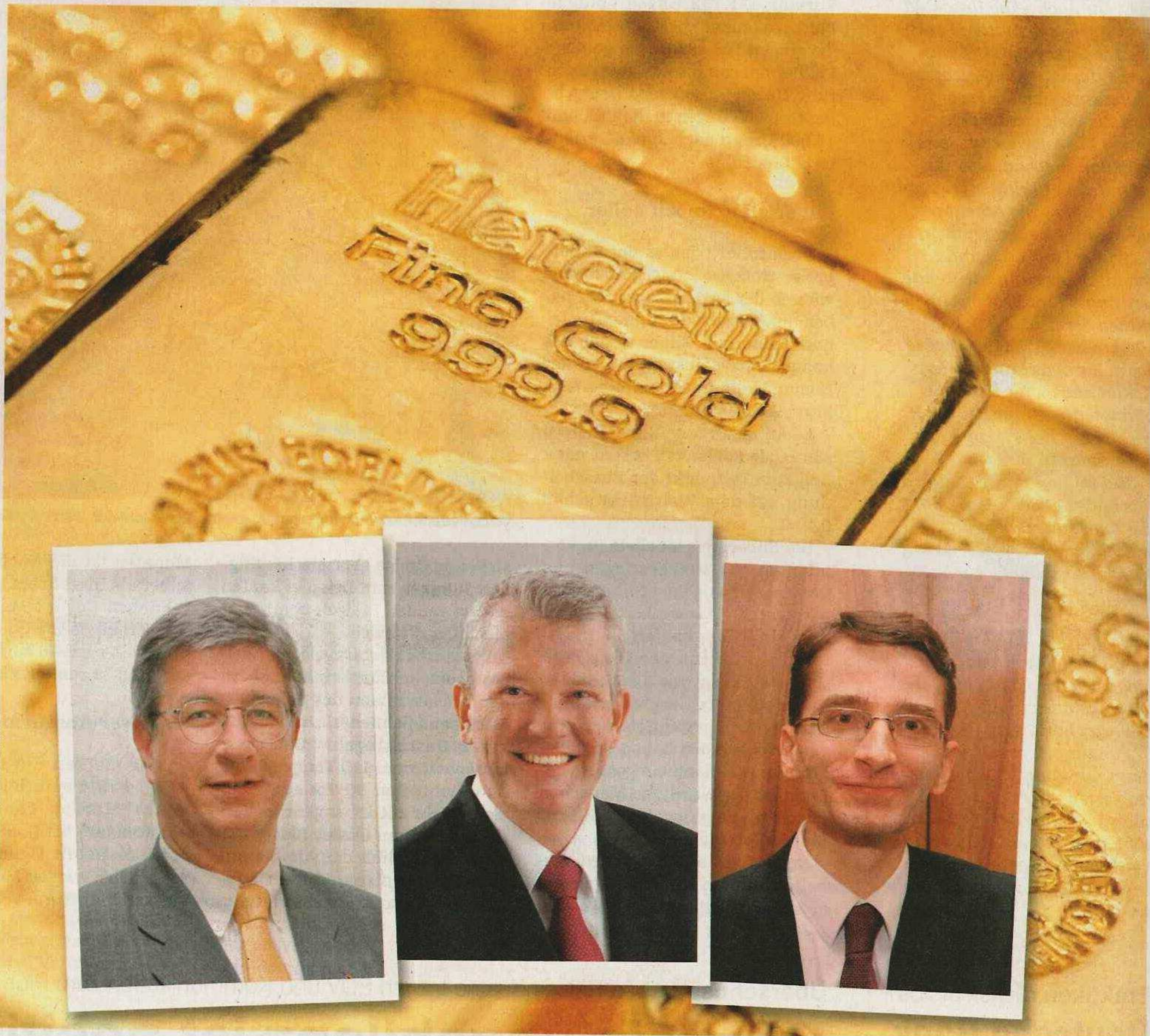


# Wilde Jagd nach Gold und Silber in Österreich



**Goldrausch** Der hohe Preis schreckt kaum einen ab. Edle Metalle sind hierzulande so gefragt wie noch nie. Das freut Münze-Österreich-Vorstand Gerhard Starsich, Ögussa-Chef Marcus Fasching und Schoeller-Münzhandel-Boss Gustav Mayer – die Umsätze ihrer Unternehmen explodieren.

**Goldrausch** Die Österreicher kaufen Gold und Silber in Mengen wie nie zu vor – der hohe Preis schreckt nicht ab

# Der Run auf edle Metalle

Ögussa-Chef warnt vor unseriösen Goldkäufern, die als „Fliegende Händler“ weit unter Wert kaufen.

REINHARD KRÉMER

**Wien.** Obwohl der Goldpreis während der letzten Monate von einem Höchststand zum nächsten hetzte, ist die Nachfrage hierzulande weiter hoch: „Weil die Nachfrage im Inland so stark angestiegen ist, haben sich sogar die Prozentverteilungen verschoben und so ist der Auslandsanteil deutlich gesunken“, sagt der Vorstand der Münze Österreich, Gerhard Starsich.

„In Österreich konnten wir im Vorjahr 431.733 Unzen goldene Philharmoniker absetzen. In Summe gingen 142.433 Unzen goldene Philharmoniker ins Ausland, davon rund Unzen 82.000 nach Deutschland, 45.000 Unzen in die USA und 15.000 Unzen nach Japan“, erläutert Starsich.

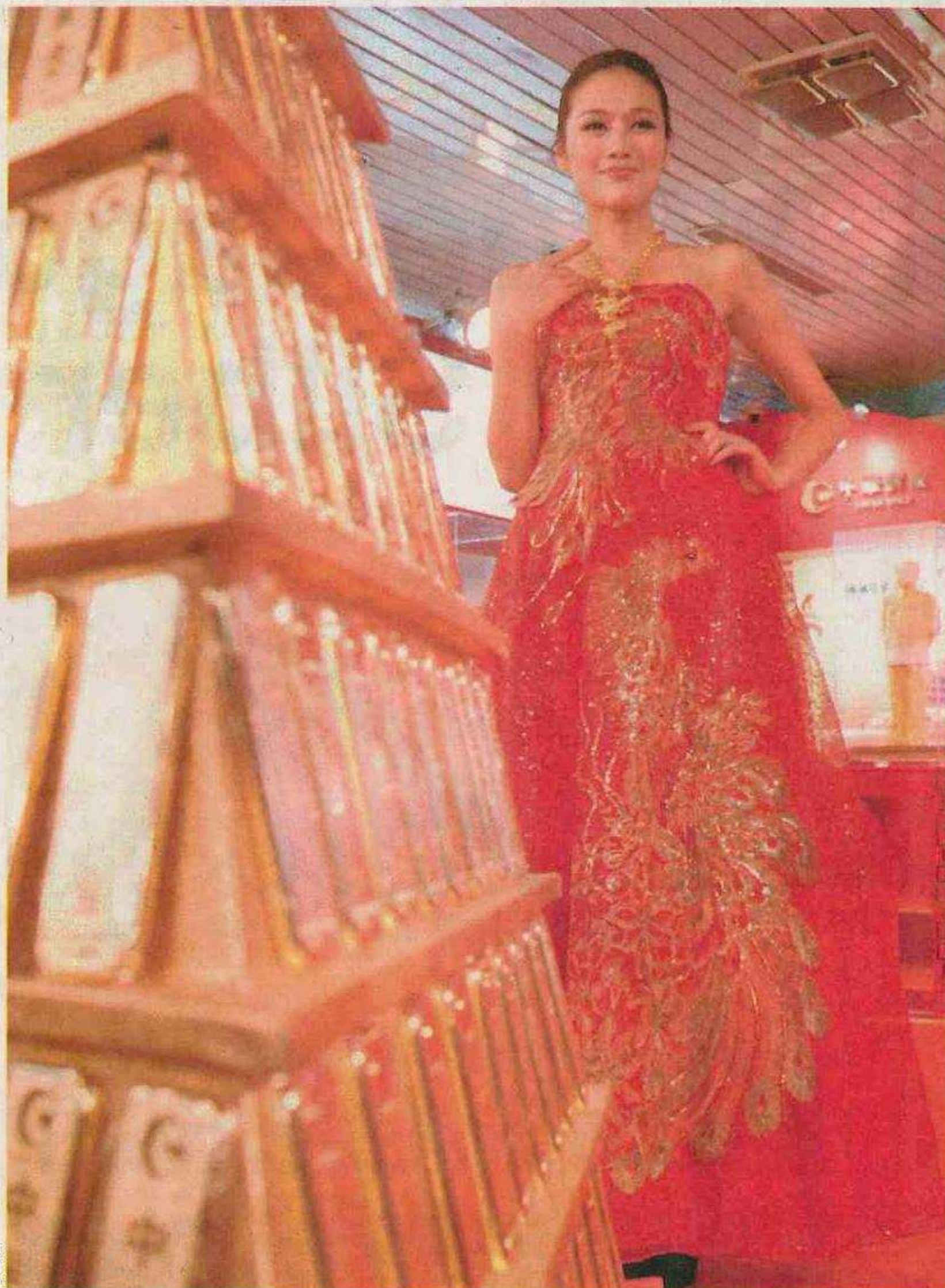
## Silber glänzt noch heller

Noch toller trieb es der Silberpreis – trotz des 20%igen Absturzes während der letzten Tage: „Wir haben die Ausgabe der Umlauffünfer und Zehner aus Silber wegen des hohen Preises gestoppt, weil der Nominalwert unter dem Silberwert liegt“, erzählt Starsich.

Allein das in den Silberfünfern steckende Edelmetall kostete nämlich zum Zeitpunkt der Entscheidung auf dem Weltmarkt schon 5,40 €.

Der Silberpreis ist allein im Vorjahr um gut 80% gestiegen und auf dem physischen Silbermarkt herrscht 2011 Knappheit. Und anders als früher kaufen die Investoren jetzt, wenn der Preis fällt. „Bis jetzt haben wir 3,7 Millionen Unzen verkauft. Generell orten wir eine deutlich gesteigerte Nachfrage, die durch den hohen Preis begründet ist – denn ein gestiegener Preis ist für westliche Menschen immer ein Kaufsignal“, erzählt der Münze-Vorstand.

Denn nicht alle Menschen verhalten sich bei Marktbewegungen gleich: „Für östliche Menschen sind



Verschiedenes Konsumverhalten: Asiaten kaufen Gold nur, wenn's billig ist.

sinkende Preise eher ein Kaufsignal. Japaner zum Beispiel kaufen bei steigenden Preisen überhaupt nichts“, so Starsich.

Die starke Nachfrage nach Edelmetallen schlägt sich auch in den Umsatzzahlen des Schoeller-Münzhandels nieder: „Im vergangenen Geschäftsjahr 2010 verkauften wir rund 110 Tonnen Silber und damit fast 30 Tonnen mehr als im Jahr zuvor“, sagt Schoeller-Geschäftsführer Gustav Mayer.

Bei Gold blieb der Absatz mit ca. elf Tonnen zum Vorjahr relativ unverändert. „In den letzten

Monaten ist die Nachfrage nach Silber als Investment aber massiv gestiegen“, meint Mayer. So fiel das Verhältnis von Gold- zu Silberpreis von rund 46 zum 31.12.2010 auf rund 38 zum 31.3.2011.

## Massiver Ansturm auf Gold

„Wir merken die Edelmetallhausse in zweierlei Hinsicht“, meint Marcus Fasching, Geschäftsführer der Gold- und Silberscheideanstalt Ögussa: „Einerseits haben wir seit Monaten einen massiven Ansturm von Privatper-

sonen auf unsere Filialen, die uns Edelmetallabfälle bringen, weil sie von den hohen Notierungen profitieren wollen. In letzter Zeit bekommen wir vor allem viel Silber angeliefert, was angesichts der beeindruckenden Preisentwicklung kein Wunder ist. Auf der anderen Seite ist die Verunsicherung über die Wirtschaftssituation bzw. über Inflationsentwicklungen nach wie vor noch hoch, weshalb die Barrennachfrage weiterhin weit über dem Niveau vor der Wirtschaftskrise liegt.“

## Bruchgold gegen Barren

Oft kaufen, so Fasching, sogar die gleichen Leute, die Bruchgold anliefern, dann auch wieder Goldbarren. Was auf den ersten Blick unlogisch erscheinen mag, macht durchaus Sinn: „Man löst die Edelmetallreste bei einem verlässlichen Partner und ohne Druck ein – und bei den erworbenen Barren kann man die Preisentwicklung völlig transparent jederzeit verfolgen und weiß im Bedarfsfall genau, was man für seine Edelmetalle bekommt.“

Zu Engpässen kommt es aber nicht: „Goldbarren sind im Normalfall vorrätig. Selbst wenn die Barren nicht auf Lager sind, können unsere Kunden in den Filialen den Preis fixieren und wir liefern innerhalb von maximal fünf Arbeitstagen aus“, sagt der Ögussa-Geschäftsführer.

Die Wartezeiten in den Filialen können vielleicht manchmal etwas länger als gewöhnlich sein, „aber das ändert nicht daran, dass wir unsere bekanntgegebenen Preise für alle uns angebotenen Edelmetallmengen halten“, meint Marcus Fasching.

Der Ögussa-Boss warnt vor unseriösen Goldaufkäufern, die für die Dauer von jeweils 1-2 Tagen in Hotels oder Pensionen oder gar per Post alten Schmuck und andere Reste weit unter Wert ankaufen.