

Kraft des Vertrauens

Das Wiener Handelshaus philoro spielt in der Edelmetall-Champions League mit. Ein Bekenntnis zu Qualität und Service verschafft jenem jungen Unternehmen goldene Perspektiven, das zum globalen Player aufsteigen möchte.



René Brückler (l.) und Rudolf Brenner: Zwei Gründer auf dem Weg nach ganz oben

Der Markt glänzt jetzt noch intensiver in der Hansestadt. Verantwortlich zeichnet nicht nur der beginnende Frühling, sondern seit Februar ein Hotspot für Edelmetalle. Es ist die neue Niederlassung eines aufstrebenden Wiener Spezialisten, der seinen ökonomischen Einzugsbereich konsequent ausbaut. Die Expansion nach Hamburg kann als Indiz gelten, dass der Geschäftsmotor von philoro sichtlich über konstant hohe Betriebstemperatur verfügt.

Es ist bereits die 11. Filiale in vier Ländern, die jener 2011 von Rudolf Brenner und René Brückler gegründete Edelmetallhändler betreibt. Die strategischen Ziele sind auch dementsprechend hoch gesteckt: „Unser Ziel ist es, zu einem globalen Player zu werden“, legt Brenner die klare Marschrichtung fest. Am Neuen Wall 77 treffen jetzt mitten im Herzen der deutschen Metropole Kunden auf jenes Angebot, das an allen Standorten reüssieren soll.

Das breite Produkt-Spektrum, kombiniert mit zielgerichteter Beratung, bildet dabei einen kommerziellen Turbo für die Überzeugungsarbeit am Point Of Sale. Ob Kauf oder Verkauf von Gold, Silber, Platin und Palladium, Lagerung in der Schließfachanlage, Erwerb von Edelmetallen im Zollfreilager: Ausgesuchte Experten des Unternehmens verschaffen vorerst kostenlos und unverbindlich den ersten Überblick.

Umfassendes Sortiment

Wie auch in vielen anderen Branchen ist der persönliche Kontakt mit Kunden ein bedeutender Wettbewerbsfaktor. Am Sortiment dürfte das Wohlwollen dann ebenfalls nicht scheitern. Neben stets populären Anlageklassikern á la Krugerrand, Maple Leaf, Wiener Philharmoniker oder Känguru warten exklusive Stücke wie Armillary Coin, CombiBar in verschiedenen Stückelungen und ein großes Repertoire an Platin- und Palladium-Produkten. Ergänzt durch ausgewählte Stücke der modernen Numismatik, Geschenkartikel für verschiedene Anlässe sowie Zubehör.

Ein „Ja“-Wort von Interessenten befeuern keineswegs nur Expertise und bestens



Qualität und Vielfalt im Sortiment sind zugkräftige Markenzeichen von philoro

gefüllte Regale, sondern gleichermaßen das Bekenntnis zur absoluten Qualität. Denn für Durchschnittsware ist hier kein Platz reserviert. Vielmehr wird Wert gelegt auf erstklassig verarbeitete Münzen und qualitätsvolle Barren namhafter Hersteller. Die Resonanz vieler Experten spricht eine klare Sprache: Das Magazin *Focus Money* kürt philoro seit 2016 regelmäßig zum besten Händler für Goldbarren und Goldmünzen.

Auf dieser grenzüberschreitenden Lobes-Schiene ist auch *Euro am Sonntag* unterwegs. Das Finanzmagazin zählte philoro auch 2019 wieder zu Deutschlands Spitzenreitern. Jährlich führt das Deutsche Kundeninstitut (DKI) eine sehr umfangreiche Studie durch, um die Top-Edelmetallhändler zu ermitteln. Im dritten Jahr in Folge erreichte philoro die Bestnote „sehr gut“. Jene Wertung konnten im Rahmen des Tests nur zwei weitere Händler für sich beanspruchen. Im Vergleichstest rangierte philoro auch im Bereich Service ganz oben. Ausschlaggebend waren die schnellsten Lieferzeiten innerhalb der Branche, rasche Beantwortung von Kundenanfragen und Auftragsabwicklung sowie eine hervorragende persönliche Betreuung in den

Filialen. „Bestnoten in den Königsklassen Gesamtwertung, Service und Konditionen von so einem renommierten Institut zu erhalten, erfüllt uns mit Stolz. Wohlwissend, dass diese Ehrung natürlich auch mit hoher Verantwortung gegenüber Kunden einhergeht“, vermerkt Christian Brenner, philoro-Geschäftsführer für Deutschland und die Schweiz.

Hoher Standard

Die Ausgezeichneten haben also offensichtlich den Sprung von der grauen Theorie zur glitzernden Praxis geschafft. philoro Barren sind ein beredtes Beispiel für Produkte mit Champions League-Niveau. Das Logo alleine garantiert schon den hohen Standard. Sämtliche Objekte sind zudem nach dem Standard der London Bullion Market Association (LBMA) zugelassen und zertifiziert. Die Wertigkeit erfüllt höchste internationale Ansprüche. Jeder Barren trägt ein Zertifikat, das Echtheit, Herkunft und Qualität garantiert. Solche Trümpfe können überall in der Welt Anklang finden, egal ob Österreich oder USA. Denn der moderne Kunde gibt sich heute generell kritischer als in der Vergan-



Werte ohne Ablaufdatum: philoro hat die Anlageklassiker im Sortiment

genheit. Ein Blick in das Nachbarland zeigt dann aber auch, dass für Profis wie philoro generell ein fruchtbarer Boden vorhanden ist. Laut einer Untersuchung der Steinbeis-Hochschule besitzen drei Viertel aller deutschen Bürger die Rekordmenge von 8.918 Tonnen Gold. Davon entfallen fast 50 Prozent auf Münzen oder Barren. Der Rest wird primär in Form von Schmuck aufbewahrt oder zum geringen Teil als Wertpapiere wie unter anderem Minenpapiere. Im Vergleich zur Untersuchung von 2016 stieg der Goldschatz in den privaten Haushalten damit um 246 Tonnen.

In Österreich dürfte die Situation ähnlich gelagert sein. Doch ob Wien oder Hamburg: Der Kunde kann bei philoro eine faire Preisgestaltung im Ankauf und Verkauf erwarten. Gold und Silber ist zu aktuellen Kursen erhältlich, erneuert im Drei-Minuten-Rhythmus. Was ein zusätzliches gutes Gefühl beschert bei jenem Investment, das manchen Kunden anfangs vielleicht leichte Unsicherheit beschert. Das fundierte Wissen der Berater und seriöse Praktiken vertreiben solche Phänomene und

dienen gleichzeitig einer nachhaltigen Stärkung von Geschäftsbeziehungen. Diskretion inklusive, denn der Erwerb von Edelmetallen gilt als überaus persönliche Angelegenheit. Auch in Hamburg besteht die Option, Gold, Silber, Platin und Palladium im Tafelgeschäft unter 2.000 Euro zu erwerben – natürlich völlig anonym. Eine ebenso sorgfältige wie friktionsfreie Abwicklung aller Transaktionen gehört zur Dienstleistung, egal ob in einem stationären Geschäft oder beim Online-Shopping mit Versand. Transparenz betrifft auch den Preis: Aktuelle Zahlen sind im Netz oder der App abrufbar.

Modernste Technik

Der Ankauf von Altgold ist dann auch noch vorgesehen in Hamburg. Mit der Möglichkeit, den monetären Gegenwert sofort in bar zu erhalten. Was potenzielle Interessenten sehr goutieren dürften. Zur Prüfung des angebotenen Materials steht modernste Technik in Form eines RFA-Gerätes parat, das standardmäßig zum Einsatz gelangt. Ein

professioneller Ablauf ist garantiert – so wie es Nutzer von Firmen mit positivem Image erwarten. Das Resultat aller Bemühungen lautet Vertrauen. Jene harte Währung, die in der Finanzwelt von unschätzbare Bedeutung ist.

Ohne untadeligen Ruf geht schließlich gar nichts in diesem Metier. Von Beginn an hat sich philoro deshalb strengen internationalen Vorschriften und Zertifizierungen unterworfen. Was jenen, die hier Geld investieren, zusätzliche Sicherheit verleiht. Das Ergebnis aller Anstrengungen lässt sich an nüchternen Zahlen festmachen: Das relativ junge Unternehmen verbucht bereits einen Jahresumsatz von über 400 Millionen Euro und ist präsent in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Liechtenstein. Der strategische Hunger ist damit noch lange nicht gestillt: Auch Zürich soll auf den Edelmetall-Geschmack kommen, wenn die nächste Filiale des Austro-Anbieters ihre Pforten öffnet.

Die Performance und der Wille zum Erfolg haben offenbar auch andere hellhörig gemacht. Max Turnauer, einer der bekanntesten Investoren des Landes, ist nämlich im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit seiner „Constancia Unternehmensbeteiligungen“ mit 40 Prozent eingestiegen. Ein deutlicher Beweis, dass nicht nur die Gründer philoro als Goldmine ansehen. Sondern ebenso wählerische Geldgeber, die akribisch darauf achten, wohin ihre Euros fließen.

Höchst sensibel bei der Entscheidung für Geschäftspartner agieren auch institutionelle Akteure. Kapazunder wie unter anderem Münze Österreich, Raiffeisen, Oberbank oder Volksbank zählen zum Kundenstock von philoro. Die Empfehlung als ausgewiesene Spezialisten im Segment Edelmetall hat die Runde gemacht, etwa 50 Prozent der Geschäftstätigkeit entfallen auf diesen Bereich. Generell ist es kein Geheimnis, dass Banken gerne auslagern, weil das Prozedere anders gelagert ist als bei deren Kernbusiness.

Finanzielle Absicherung

Private Kunden ticken kaum anders. Auch sie präferieren Know-how, rei-

bungslose Abwicklung, Verlässlichkeit und zählbaren Mehrwert in der Tasche. Ein ganz bestimmtes Edelmetall besitzt dabei den Nimbus einer Investition mit glänzenden Perspektiven. Gold ist die Primaballerina der Geldzone, ein Mythos ohne Ablaufdatum und passt zur philoro-Anlagephilosophie: Finanzielle Absicherung basiert auch auf dem Besitz von physischen Edelmetallen.

Wer erfahrene Ratgeber auf seiner Seite weiß, wird eine ausgewogene Investmentstrategie entwickeln können, die mit dem Schwerpunkt auf Gold ein ruhiges Fahrwasser ansteuert. Kenner der Materie empfehlen mindestens 10 Prozent Edelmetall innerhalb einer funktionierenden Strategie. Aktien und Anleihen sind wesentlich weniger stabil und rascher im Sinkflug bei Krisen. Im Fall einer Rezession steht Gold hingegen auf der sicheren Seite.

Die heutige Situation spricht ohnehin Bände. „Der Goldpreis ist 2019 auf Dollarbasis um 15 Prozent gestiegen. In Euro berechnet, erreichte der Goldpreis sogar einen historischen Höhepunkt. Oft kommt die Frage, ob nicht langsam das Ende der Fahnenstange erreicht ist und ein Investment in Gold überhaupt noch sinnvoll ist. Ich glaube, dass sich der Höhenflug 2020 fortsetzen wird, da es wirklich keinen Anschein macht, dass die Realzinsen wieder anziehen und andere Anlageformen doch wieder deutlich attraktiver werden“, unterstreicht Brenner.

Der philoro-CEO ortet vielmehr den Effekt einer strukturellen Stabilität: „Auch das Argument, dass Gold keine Zinsen abwirft, hat in Zeiten von Niedrigzinsniveaus keine Gültigkeit. Sparbücher und Anleihen liefern ebenfalls keine Zinsen mehr. Gold gehört daher weiterhin in jedes Portfolio als Schutz vor Inflation, geopolitischen Krisen und Rezession. Ich sehe Gold nicht als Konkurrenz zu Aktien, sondern als Ergänzung im Sinne einer Diversifikation.“ Was gerade angesichts fragiler Szenarien eine Überlegung wert zu sein scheint. Der Brexit oder weltweite Handelsstreits machen viele Anleger nervös und steigern die Attraktivität des Edelmetalls. Dadurch wird Gold seinem Ruf als inflationssi-



Mythos und Magnet: Gold gilt heute mehr denn je als höchst stabile und krisensichere Anlageform

chere „Fluchtwährung“ gerecht. Zentralbanken bauen ebenso Reserven auf. Die steigende Nachfrage ist also kein Wunder und ein Signal für die Kraft des Edelmetalls. Parallel zeigt die Kurve in monetärer Sicht nach oben. Laut dem Medienkonzern Reuter-Thomson steigt der Goldpreis 2020, ermöglicht durch fragile globale Wachstumsraten und die Wahrscheinlichkeit von Zinsen, die regungslos im Niemandsland des Ertrages verharren.

Steigende Nachfrage

Was für eine Dynamik hinter dem glänzenden Mythos steckt, zeigen momentan die aktuellen Ereignisse. Den vermehrten Griff zu Gold forciert jetzt auch die Furcht vor unabsehbaren Konsequenzen des Coronavirus. Erst kürzlich stieg der Preis für eine Feinunze auf 1.611 Dollar. Dieser Wert wurde zuletzt im Jahre 2013 erreicht. Sollte sich die Situation auch in Europa weiter verschärfen, dann dürfte der Run auf Gold bald die nächste Stufe erreichen. Denn als

aufgebauchte Hysterie lassen sich Sorgen um die Weltwirtschaft wohl kaum mehr so einfach wegwischen.

So wurde kürzlich der renommierte Mobile World Congress in Barcelona wegen des Virus abgesagt. Während allerorts angesichts solcher beklemmenden Signale spürbare Bewegung in die Märkte kommt, bleibt das Wissen über Gold als Anlage und Absicherung hingegen zu oft überschaubar. In bewegten Zeiten drängen viele unerfahrene Neukunden auf den Markt. Dann schlägt die Stunde kompetenter Berater, wie sie bei philoro zur Grundausstattung gehören. Newcomer benötigen Hilfe – nicht jeder weiß Bescheid über Einmalkauf, Sparvarianten, regelmäßige Transaktionen und andere in Frage kommende Strategien.

Die richtige Anlage zu finden, erweist sich nämlich nicht selten als Wissenschaft. Die Spezialisten des Wiener Händlers schaffen Abhilfe mit dem Zugang zur Komplexität und Variabilität der Märkte. Entscheidungshilfen, individuell abgestimmt und mit Fakten



philoro-CEO und Gründer Rudolf Brenner: Wir wollen ein globaler Player werden

untermauert, sind der Stoff, aus dem Kundenbindungen entstehen. Schließlich irren gerade Neulinge durch einen Dschungel: Immer mehr Unternehmen drängen angesichts des Höhenfluges auf den Edelmetallsektor. Eine Trennung von Spreu und Weizen, von Glücksrittern und seriösen Tradern geht ins Leere. Häufig begleitet von unliebsamen Überraschungen. Zahllose Heilsversprechen, schillernde Werbung und flotte Sprüche können schnell zu Irritationen oder übertriebenen Erwartungen führen. Nicht zuletzt bei Kunden und Anlegern mit überzogenen Vorstellungen und Halbwissen. Die Antithese zu Blendern aller Art bilden transparente Services mit erkennbarem Nutzen und verständlicher Aufbereitung. So wie etwa der Edelmetallsparplan von philoro, eine reizvolle Art der Vermögensvermehrung.

Flexible Produkte

Hinter dieser Variante steht die Idee, jedes Monat in Gold und Silber zu investieren. Der Kunde kann die Dauer frei wählen und verfügt so über die Chance, über längere Zeit einen soliden Grundstock an physischen Edelmetallen zu erwerben. Ohne größeren persönlichen Aufwand. Die Gießkanne kommt nicht zum Einsatz: Durch flexible Ausrichtung und individuelle Produktauswahl lässt sich der Vorgang exakt auf die jeweiligen Bedürfnisse abstimmen. Das Resultat einer langen Laufzeit ist dabei ein guter Durchschnittspreis beim Erwerb von Wunschprodukten. Der regelmäßige Kauf führt dann längerfristig zur großen Stückzahl. Das Prozedere im Hintergrund ist einfach gestaltet. Die Sparrate wird bis zum 15. eines Monats vom Konto eingezogen und investiert, wodurch der

Sparer jeweils zum aktuellen Kurs kauft, ohne selbst in Aktion treten zu müssen. Der Aufwand bleibt weiter gering. Erworbene Produkte lagern sicher und fachgerecht in den Tresoren. Eine Ausfolgung ist zu Geschäftszeiten möglich. Eine weitere Variante bei philoro ist die sogenannte „Limit Order“. Interessenten können mit ihrem Kundenkonto den künftigen Kauf oder Verkauf von Produkten festlegen. Zu einem Preis, der in Eigenregie bestimmt wird. Sollte der Kurs jene Vorgabe unterschreiten oder überschreiten, startet der Bestellvorgang. Dafür wählt der Verbraucher im Online-Shop sein Produkt aus und klickt den Button „Limit Order“. Drei Zeitspannen stehen zur Auswahl: In sieben, 30 oder 90 Tagen lassen sich alle Angaben nachträglich ändern. Die Bestellbestätigung erfolgt dann mittels E-Mail.

Ein Klassiker verdeutlicht die Möglichkeiten hinter diesem Konzept. Der 1 Unze Philharmoniker Gold zeigt einen Preis von 1.032,00 Euro. Anvisiert wird jedoch 1.012,00 Euro. Der Kunde kann jetzt seine „Limit Order“ auf genau diesen Betrag für eine Laufzeit von 30 Tagen platzieren. Sobald der Wert innerhalb der festgelegten Zeitspanne erreicht oder unterschritten wird, wechselt die Münze ihren Besitzer. Dann glänzen ebenfalls die Augen der Kunden.

Bleibende Werte

philoro-CEO Rudolf Brenner im FM-Blitz-Interview.

FM: Was sind die Erfolgsfaktoren für den raschen Aufstieg von philoro, was ist der Unterschied zum Wettbewerb?

Brenner: Das Team verfügt über langjährige, profunde Erfahrung im weltweiten Edelmetallhandel und im internationalen Anlagegeschäft. Aufbau und laufende Entwicklung der Marke sowie ihre Positionierung konnte durch umfassende Kenntnisse und Vernetzung mit der Medienlandschaft erreicht werden. Über die Jahre wurde permanent an der Professionalisierung der Abläufe und des administrativen Unterbaus gearbeitet. Edelmetallbesitz ist ein immens wichtiger Bestandteil der langfristigen Vermögensabsicherung und über Generationen bewährt.

FM: Was bietet philoro seinen Kunden?

Brenner: Edelmetalle in höchster, LBMA-zertifizierter Qualität sowie eine eigene LBMA-zertifizierte Produktlinie. Durch ein Netzwerk der Gesellschafter konnten früh intensive Geschäftsbeziehungen mit großen europäischen Produzenten wie Münze Österreich, Valcambi Suisse und Heraeus sowie Banken etabliert werden. An der ständigen Erweiterung des Netzwerkes und der Kooperationen wird laufend gearbeitet. Neben den Edelmetallen verfügen wir in den Filialen über Hochsicherheitslager und Schließfachanlagen, die einen 24-Stunden-Zugang bieten.

FM: Welche Besonderheiten finden sich im Sortiment?

Brenner: Zusätzlich zu den international renommiertesten Anlagemünzen und -barren bietet philoro auch eigene LBMA-zertifizierte Serien von Münzen und Barren mit dem allseits bekannten Firmen-Logo. Diese werden in allen gängigen Stückelungen angeboten. Mit diesem sehr breiten Angebot hat sich das Unternehmen als alternative Bezugsquelle für zahlreiche Banken und institutionelle Kunden auf dem Edelmetallmarkt etabliert. Wir sind der zuverlässige Partner für Veranlagung in Gold und Silber.

FM: Welche Rolle spielt das umfassende Service?

Brenner: philoro agiert auch über eine hochmoderne Internet-Plattform und ist Pionier im Online-Handel von Edelmetallen. Im Bereich der personalisierten Produkte, teilweise in Eigenfertigung erzeugt, zählen wir zu den europäischen Marktführern. Unterstützt durch eine hohe Expertise im Bereich Logistik, was zu enorm kurzen Lieferzeiten führt. Bester Service ist bei philoro dann auch eine Haltung und umfasst höchsten Respekt, Flexibilität und bedarfsgerechte Orientierung an Partnern, Kunden, Lieferanten oder Personal. Dies ist internationalen Firmen aufgefallen und hat zu vielen Auszeichnungen geführt.

FM: Der Kunde steht also im Vordergrund?

Brenner: Ja. Unsere Produkte sollen Wohlstand und Werterhalt ermöglichen. Als inhabergeführter Familienbetrieb legen wir großen Wert auf Nachhaltigkeit,

was den Willen zur Innovation voraussetzt. Flache Hierarchien machen außerdem das Unternehmen als Arbeitgeber sehr attraktiv. Der einzelne Mitarbeiter wird viel mehr geschätzt als bei Konzernen und soll so lange wie möglich bleiben. All das führt zum positiven Betriebsklima und zu großer Loyalität. Diskretion, Qualität, Service, Sicherheit und Transparenz sind langjährige Werte.

FM: Wie sehen die weiteren Pläne aus?

Brenner: Höchste Qualitätsansprüche an Produkte und Service haben ein Start-up aus Wien zu einem der europäischen Marktführer gemacht. Wir bieten ebenfalls aktuelle, transparente und faire Prei-



se. Unsere Vision ist es daher, die Stellung als anerkannter Komplettanbieter im Bereich der Edelmetallveranlagung weiter auszubauen. Kundenzufriedenheit ist unsere Motivation. Und mit der nachhaltigen Unternehmens-Philosophie möchten wir auch für zukünftige Generationen bleibende Werte schaffen. ■

Gutes Gewissen

philoro setzt strikt auf die Einhaltung von ökologischen und humanitären Standards in Abbaugebieten. Auf Investoren wartet aber auch eine spezielle nachhaltige Gold-Anleihe.

Die Konsumenten sind hellhöriger geworden. In der allgemeinen Diskussion um Klimaschutz und soziale Verantwortung rücken auch Unternehmen mehr denn je in den Mittelpunkt. Wer als Öko-Sünder identifiziert wird oder Produkte unter fragwürdigen Bedingungen herstellen lässt, darf mit einem tiefen Fall in der Publikumsgunst nicht nur spekulieren. Das befleckte Image kann auch sehr rasch zu finanziellen Turbulenzen führen. Firmen mit ehrlichem Engagement wiederum verbessern ihr Standing am Markt.

Investments in Rohstoffe machen keine Ausnahme. Dabei sind Faktoren wie umweltschädigendes Verhalten oder schlimme Arbeitsbedingungen in manchen Abbaugebieten keine Hirngespinnste überspannter Aktivisten. Sondern Realität. So wie Kinderarbeit in Minen. philoro zeigt hier jedoch Flagge mit konkreten Taten statt schöner Worte: Der Edelmetallhändler hat es sich zur Aufgabe gesetzt, sorgsam

auf die Verhältnisse zu achten, damit Kunden und Investoren ein schlechtes Gewissen erspart bleibt.

„Sustainable Gold“ ist daher Verpflichtung. Was so viel bedeutet wie Prüfungen und Zertifizierungen von Abbau und Bearbeitung hinsichtlich korrekter Bedingungen. Das verbietet beispielsweise die hemmungslose Ausbeutung von Minengebieten. Vielmehr muss die ökologische Stabilität innerhalb von drei Jahren wieder gegeben sein. Weiters ist jegliche Form von Kinderarbeit tabu. Passende Ausrüstung, geregelte Arbeitszeit und Sozialversicherung sollen wiederum das Personal vor Schäden bewahren.

philoro geht noch einen Schritt weiter. Für institutionelle Investoren besteht auch die Möglichkeit einer ökologischen Anleihe durch den hauseigenen „Responsible Gold Bond“. Eine nachhaltige Ausrichtung, passend zur aktuellen Diskussion und zur Firmen-Philosophie des Edelmetallhändlers. Bei dieser besicherten Inhaberschuldverschreibung bilden Green-Gold-Bestände ein insolvenzgeschütztes Vermögen. Mit dem in jeder Hinsicht sehr guten Gewissen.