

# «Wenn man in Gold investieren will, ist jetzt ein guter Zeitpunkt dafür»

Früher lief der Goldeinzelhandel vor allem über Banken. Mittlerweile beziehen in der Schweiz laut einer Studie der HSG und philoro nur noch 55 Prozent ihr Gold bei einer Bank – der Rest wird über Spezialisten und Privathändler abgesetzt. Christian Brenner, Geschäftsführer von philoro Schweiz, gibt Einblicke in den sich wandelnden Goldmarkt und erklärt, weshalb sich Gold und Bitcoin durchaus ähneln.

INTERVIEW: MARC LANDIS, REDAKTION: COLIN WALLACE

## Inwiefern sehen Sie sich mit philoro als Gamechanger in der Schweizer Finanzbranche bzw. im Goldhandel?

Christian Brenner: Den Ausdruck «Gamechanger» hört man mittlerweile relativ oft in der Branche, Anglizismen generell. Mir gefällt der Begriff «Paradigmenwechsel» eigentlich besser, da er viel umfassender ist. Ein Paradigmenwechsel ist die Veränderung einer grundsätzlichen Denkweise – sowohl bei den Kunden als auch für uns als Unternehmer. Die Banken haben sich in den vergangenen Jahren immer mehr aus dem Goldhandel zurückgezogen, und es gibt immer weniger Filialen. So verschwinden die Bezugsquellen für physisches Gold. Wir bei philoro sind vor mehr als zehn Jahren in diese Bresche gesprungen. Mittlerweile sind wir einer der Marktführer der Branche. Diesen Paradigmenwechsel haben wir mitgeprägt. Wir verstehen unser Geschäftsmodell insofern als disruptiv, als dass wir die Geschäfte im Goldhandel übernehmen, die bisher von Banken getätigt wurden. Das Sortiment bei philoro ist breiter, tiefer und wir haben eine bessere Beratung. Das wird auch von unabhängiger Stelle bestätigt: Für unser Know-how haben wir in den letzten fünf Jahren über 100 Auszeichnungen erhalten.

## Wie hat sich der Edelmetallhandel denn konkret in den vergangenen Jahren verändert?

Vor zehn Jahren wurden 95 Prozent der verkauften Edelmetalle über Banken vertrieben. Mittlerweile liegt der Anteil der Banken am Goldhandel in der Schweiz noch bei 55 Prozent. Weiter hat sich die Verfügbarkeit der Ware verändert. Kunden möchten die Ware heutzutage möglichst sofort in den Händen halten. Bei philoro haben wir das sehr rasch erkannt und halten daher die Edelmetalle vorrätig im Geschäft. Und wenn Kunden online bestellen, möchten sie ihre Lieferung in zwei bis drei Tagen erhalten und nicht drei oder vier Wochen warten.

Auch verändert hat sich der Druck auf die Handelsmarge im Goldhandel. Sie liegt heute noch bei rund ein bis zwei Prozent. Vor zehn Jahren noch hat man mit dem Goldhandel das Vier- oder Fünffache verdient. Vom Rohprodukt bis zum fertigen Goldbarren müssen sich alle Teilnehmer der Wertschöpfungskette diese wenigen Prozente teilen. Es braucht also einen hohen Umsatz, um als Goldhändler Geld zu verdienen. Im Gegenzug hat man als Kunde ein ehrliches Produkt, das auch seinem tatsächlichen Wert entspricht.

## Gemeinsam mit der HSG gaben Sie im April 2020 zum zweiten Mal den Edelmetall-Atlas Schweiz heraus. Welches sind die wichtigsten Erkenntnisse daraus?

Ganz neu ist dieses Jahr, dass wir erhoben haben, wie viel Gold sich in der Schweiz in Privatbesitz befindet. Die Schweiz ist übrigens einsame Spitzenreiterin beim Pro-Kopf-Besitz, 130 Gramm Gold besitzt im Durchschnitt jede Bewohnerin bzw. jeder Bewohner. Das sind insgesamt 920 Tonnen Gold. Zum Vergleich: Auf Platz zwei ist Deutschland mit 75 Gramm pro Person. In der Schweiz scheint die Bevölkerung also eine grosse Affinität zu Gold zu haben und deshalb wunderte es mich, dass es bisher keine solchen Studien in der Schweiz gab, wie wir sie nach 2019 nun dieses Jahr das zweite Mal in Zusammenarbeit mit der HSG



*Wir haben ausserdem herausgefunden, dass Gold mittlerweile die beliebteste Anlageklasse für Schweizer ist, gleichauf mit Immobilien.*

Christian Brenner,  
Verwaltungsratspräsident, philoro

durchgeführt haben. 2019 gaben noch 65 Prozent der Befragten an, dass sie ihr Gold bei einer Bank bezögen. Dieses Jahr waren es nur noch 55 Prozent. Kunden suchen also immer öfter den Spezialisten auf, in diesem Fall vor allem uns.

Wir haben ausserdem herausgefunden, dass Gold mittlerweile die beliebteste Anlageklasse für Schweizer ist, gleichauf mit Immobilien. Aktien finden sich erst auf Platz drei. Ob sich das so auch in den Portfolios der Schweizer Anleger widerspiegelt, wissen wir allerdings nicht.

Hauptmotiv war nicht, wie in der Vergangenheit oft genannt, rein der Vermögensaufbau. Unsere Kunden suchen nach Stabilität, Werterhalt und allen voran: Sicherheit.

## Wie tragen Sie den veränderten Ansprüchen der heutigen Kundschaft Rechnung?

Die Kunden von heute sind kaum mehr vergleichbar mit der Kundschaft vor zehn oder zwanzig Jahren. Die Käufer sind heute deutlich informierter, kennen die Preise und verstehen auch, wie man diese drücken kann. Generell sind die Kunden heute anspruchsvoller und digitaler, und das meine ich durchaus im positiven Sinn. Mittlerweile machen wir rund dreissig Prozent unserer Verkäufe über unsere Onlineplattform, Tendenz steigend. Wir sehen auch, dass die Hemmschwelle bei den Kunden, auch grosse Geldbeträge online zu investieren, gesunken ist. Ein weiterer Service, den wir unseren Kunden bieten, ist die Selbstabholung nach der Online-Bestellung. Wir als Gold-Spezialisten mit eigenem Filialnetz profitieren davon, dass wir unsere Kunden nach einem unpersönlichen Kauf im Inter-

net auch noch persönlich kennenlernen dürfen. Unsere Philosophie bei philoro ist: Je digitaler die Gesellschaft wird, desto höher wird der Anspruch an die persönliche Begegnung. Daher ist uns die Begegnungsqualität in den Filialen extrem wichtig.

## Gold gilt vielen Anlegern gerade in Krisenzeiten als sicherer Hafen, da der Goldmarkt nicht sehr volatil ist. Welche Auswirkungen wird die Coronapandemie auf Gold als Anlage haben?

Wir steuern ja nicht nur auf eine Rezession zu, wir sind bereits mittendrin. Es wird irreführend viel Geld in den Markt reingepumpt, wir haben eine höhere Inflation, wir haben Negativzinsen. In so einem Umfeld performt Gold sehr gut. Das zeigt sich auch im Handel: In den letzten paar Wochen war die Handels-

frequenz teilweise zehnmal so hoch wie im Vergleich zum Vorjahr. Gold bietet Sicherheit und Stabilität, und die Verwerfungen an den Aktienmärkten haben gezeigt, dass das Vertrauen in die Märkte und auch in die monetären Experimente, die aktuell stattfinden, in Frage gestellt wird. Daher sehe ich die Zukunft für Gold – und auch für den Goldpreis – in den nächsten Jahren sehr positiv.

## Bitcoin als Anlage wird oft mit Gold verglichen, da sie gewisse Eigenschaften teilen: Etwa der Fakt, dass beide Ressourcen endlich sind. Was halten Sie von diesem Vergleich?

Das finde ich als Vergleich eigentlich ganz passend. Es wird eine Koexistenz geben zwischen Gold und einer Kryptowährung. Nicht nur die Endlichkeit ist eine Gemeinsamkeit von Gold und Bitcoin, auch die Stock-to-Flow Ratio, also das Verhältnis zwischen der verfügbaren Menge eines Guts und der Menge neu gewonnenen Guts, ist analog zu betrachten. Ich sehe viel Potenzial in dieser Technologie und ebenso viel Potenzial darin, beide Anlageklassen miteinander zu verbinden.

## Gold ist nicht nur eine Anlage, sondern wird auch in verschiedensten Industriezweigen verarbeitet. Welche Auswirkungen hat die Coronakrise auf die Nachfrage von Seiten der Industrie?

50 Prozent der Goldnachfrage kommt aus der Schmuckindustrie, 30 Prozent aus dem Bereich Anlage, Münzen und Barren, 13 Prozent greifen Notenbanken ab und der restliche Anteil fliesst in die Technologie. In beinahe jedem modernen technischen Ge-

rät ist mittlerweile Gold enthalten. Je digitaler und technologischer unsere Gesellschaft wird, desto wichtiger wird Gold. Doch da nur sieben Prozent der Nachfrage aus dem Technologiebereich kommen, hat die Coronakrise in dieser Hinsicht keinen allzu grossen Einfluss auf die Gesamtnachfrage.

## Die Coronakrise führte aber zu Unterbrüchen in der Versorgungskette. Wie haben Sie die Versorgung sichergestellt?

75 Prozent der weltweit hergestellten Goldbarren werden im Tessin produziert. Und aufgrund des Shutdowns waren die Produzenten nicht in der Lage zu produzieren, und das, obwohl die weltweite Nachfrage um das Zehnfache gestiegen ist. Das hat dazu geführt, dass die Händler ihre Sortimente immer weiter eingeschränkt haben. Banken und andere Marktführer aus der Branche mussten ihren Handel teils tageweise einstellen. Wir bei philoro haben unsere Lager schon früh gefüllt und waren einer der wenigen Händler in Europa, der überhaupt noch Ware ausliefern konnte.

## Wie sehen Sie die kurz-, mittel- und langfristige Entwicklung des Goldmarkts?

Der Goldpreis fiel bei Ausbruch der Coronakrise kurzzeitig, so, wie auch die Kurse bei anderen Anlageklassen litten. Seitdem hat Gold aber wieder stark zugelegt. Auf kurzfristige Sicht ist es immer schwierig, die Entwicklung des Goldpreises zu prognostizieren – es können geopolitische Ereignisse eintreten, die den Kurs nochmal um zwanzig oder dreissig Prozent nach oben katapultieren, es kann aber auch eine Normalisierung eintreten. Mittelfristig, innerhalb der nächsten sechs bis zwölf Monate, sehe ich deutlich höhere Preise, wenn nicht gar neue Allzeithochs. Das geopolitische Umfeld, das niedrige Zinsniveau, die Unsicherheit in den Märkten spielen dem Goldpreis in die Hände. Das Ende der Fahnenstange, was neue Allzeithochs betrifft, ist noch in weiter Ferne. Die letzte grosse Finanzkrise 2008 ist vielen noch gut im Gedächtnis. Damals stieg der Goldpreis von 750 Dollar pro Feinunze un-aufhaltsam bis 2011 auf das historische Allzeithoch von über 1900 Dollar pro Feinunze. Es ist also nicht die Frage, wann neue Allzeithochs erreicht werden, sondern vielmehr wie hoch dieses ausfallen wird.

## Gamechanger 2020

AUF EINER SKALA  
VON 1 BIS 10:

10

Wie sehr wird die Coronakrise die Digitalisierung in der Finanzindustrie beschleunigen?

5

Wie sehr wird Künstliche Intelligenz den Umgang mit Daten in der Finanzindustrie beeinflussen?

3

Wie sehr wird die Verbreitung von Kryptowährungen die Finanzindustrie verändern?

5

Wie sehr werden tokenisierte Assets das Anlageverhalten von Investoren beeinflussen?