

Goldenes Händchen

Es ist der Stoff, aus dem die Träume sind. Gold aus Österreich genießt seit jeher einen legendären Ruf. Den hat sich auch das Edelmetallveranlagungs-Unternehmen philoro redlich erworben. ED sprach mit philoro-Vorstand Rudolf Brenner.



Österreichs Goldvorkommen in den Alpen waren einst sagenumwoben. Die heute in Staatsbesitz befindliche Menge ist weitaus größer: 280 Tonnen gehören uns

Im London Bullion Market (LBMA) wurde Anfang Juni ein Kilo Gold bei umgerechnet rund 37.350 Euro gehandelt. In den vergangenen 18 Monaten gab es eine Preissteigerung von rund drei Prozent. Betrachtet man den Goldkurs seit Einführung des Euro vor 20 Jahren, hat der Goldpreis um sage und schreibe 360 Prozent zugelegt.

Auch in vielen anderen Währungen notiert Gold auf einem neuen Allzeithoch. Ein Ende des Höhenflugs ist vorerst nicht absehbar. Ausgelöst wurde dieser

Trend, wie so oft, von der Weltwirtschaftsmacht USA. Die Abkehr vieler Staaten vom Dollar als Globalwährung und massive Goldkäufe durch Notenbanken auf der ganzen Welt deuten darauf hin. Russland und China stocken ihre Vorräte in großem Stil auf. Ungarn und Polen werden ebenso als Top-Einkäufer genannt. Voriges Jahr soll es die meisten Goldkäufe durch Notenbanken seit dem Jahr 1971 gegeben haben. Experten spekulieren damit, dass der Preis im Jahr 2020 die 1.500-US-Dollar-Marke überschreiten wird.

Österreichs Reserven

Österreich besitzt 280 Tonnen Gold, das entspricht etwa 22.400 Goldbarren. In den Achtzigerjahren des vorigen Jahrtausends betrug die Reserven noch 657 Tonnen. Gold als Deckungswert für Währungen zu horten, verlor mit der Einführung des Euro im Jahr 1999 jedoch an Bedeutung. Und so wurden bis ins Jahr 2007 die Bestände sukzessive reduziert.

Die Hälfte des österreichischen Goldbestandes wird in Österreich gelagert. 50 Tonnen davon in den Tresoren der Münze

Österreich AG. Der in der OeNB lagernde Goldbestand von etwa 90 Tonnen umfasst rund 7.200 Stück Goldbarren. Die im Ausland verbleibenden 140 Tonnen Gold werden bis 2020 auf das Vereinigte Königreich und die Schweiz verteilt werden. Dadurch wird das Konzentrationsrisiko reduziert.

Der Preis des Goldes

Im Verhältnis zur Größe der Währungsreserven und der österreichischen Volkswirtschaft bezeichnet die Nationalbank den Goldbestand Österreichs als angemessen. Die Zentralbanken aller Euroländer verfügen gemeinsam über rund 10.789 Tonnen Gold. Der Preis des Goldes richtet sich nach Angebot und Nachfrage. Entscheidend ist die Nachfrage der Schmuckindustrie, der Bedarf der Elektroindustrie und wie stark gerade in Goldbarren und -münzen investiert wird. Käufe und Verkäufe der Nationalbanken beeinflussen den Goldpreis ebenfalls. Bestimmt wird der Preis für Gold zweimal täglich (10.30 und 15.00 Uhr) in London, beim sogenannten „London Fixing“.

Gold gilt als inflationsresistent und behält auch in Krisenzeiten seine Kaufkraft. Es eignet sich hervorragend als langfristige Wertanlage. Experten raten, Goldreserven durch den wiederholten Kauf kleiner Mengen über einen längeren Zeitraum aufzubauen. So lassen sich Kursschwankungen am besten ausgleichen. Bei Inflations- oder Schuldenkrisen gilt Gold als Wertanlage erster Wahl. Im Lauf der Geschichte hat sich gezeigt, dass sich Gold gerade in wirtschaftlich schlechten Zeiten als wertbeständiges Zahlungsmittel eignet. Gold verringert zudem das Gesamtrisiko eines Portfolios. Derzeit wird allgemein empfohlen, etwa fünf bis zehn Prozent des Vermögens in Gold anzulegen.

Edelmetallhandel

Trotz der riesigen Bestände an Gold und der verbindlichen Preise, die zweimal täglich in London festgesetzt werden, braucht es viel Know-how, um mit diesem Edelmetall gewinnbringend handeln zu können.

In Österreich ist der Goldhandel vor allem durch die „Münze Österreich“ geprägt. In der langen Geschichte der Prägeanstalt, als quasi-staatliche Institution, hat sie viele bedeutsame Goldmünzen herausgebracht. Seit 1989 produziert das Tochterunternehmen der Österreichischen Nationalbank den „Wiener Philharmoniker“, eine der begehrtesten Anlagemünzen weltweit. Was sie so besonders macht, ist ihr Euro-Nennwert. Es handelt es sich um ein legales Zahlungsmittel, dessen Materialwert in der Regel weitaus höher liegt. Eine Unze Gold als Philharmoniker-Münze besitzt einen Nennwert über 100 Euro. Im Edelmetallhandel zahlt man ak-

tuell rund 1200 Euro. Mehrwertsteuer fällt beim Kauf von Goldmünzen mit Nennwert keine an.

Das Geschäft mit zertifiziertem Gold in Österreich liegt in den Händen von Bankinstituten und einigen wenigen Händlern, die das Vertrauen der Nationalbank genießen und mit der Münze Österreich kooperieren. Die Firma philoro gehört dazu. Und das, obwohl sie eigentlich erst seit wenigen Jahren am Markt ist. Das Unternehmen hatte aber von Beginn an eine Strategie entwickelt, die es von anderen unterschied: philoro gründete 2011 den ersten Online-Shop für Gold mit zahlreichen Neuerungen und traf damit genau

Gold aus der Heimat



Im Goldgräberdorf Heiligenblut kann man das Goldwaschen ausprobieren und mit ein wenig Glück und Geduld fündig werden.

Schon die Kelten förderten das Edelmetall und verarbeiteten es zu feinem Schmuck. Das in den Bergen und Schluchten der Alpenrepublik versteckte Gold wurde aber erst unter der Herrschaft der Römer in großem Maßstab geschürft. Besonders die Gebiete rund um den Großglockner waren für ihre reichhaltigen Vorkommen bekannt.

Im 15. und 16. Jahrhundert nach Christus war die Blütezeit des Goldabbaus in Österreich. Im Gailtal oder Pöllatal gab es

Goldsucher. Auch im Drautal, Mölltal oder im Gitschtal waren die Schatzsucher unterwegs. Kärntens Täler waren lange Zeit ergiebige Fundorte. Doch auch im Pusterwald in der Steiermark oder Hainzenberg in Tirol konnten Goldschürfer den Flüssen und Böden dieses wertvolle Metall entziehen. Durch verbesserte Fördertechniken wurden die Hauptvorkommen jedoch rasch ausgebeutet. Die herausragende Bedeutung des Goldes für unser Land blieb bis heute bestehen.



Die Goldpreisentwicklung im Verlauf der vergangenen 12 Monate



Alles begann mit dem Launch der Webseite unter philoro.at

den Zeitgeist. 24 Stunden Bestellmöglichkeit, Realtime-Kurse, versicherte und anonyme Lieferungen, Limit-Orders, wie man sie von Aktienkäufen kennt, und viele weitere Vorteile überzeugten die Klientel vom Start weg.

philoro handelt mit verschiedenen Edelmetallen unterschiedlicher Herkunft: Produkte der Münze Österreich, allen voran die Philharmoniker, genauso wie Maple Leaf, Krugerrand, American Eagle, Australian Kangaroo, philoro-Münzen mit Dollar-Denominierung und eine große Auswahl an Barren. Mittlerweile gibt es Filialen in Österreich, Deutschland, Liechtenstein und der Schweiz.

EXTRADIENST sprach mit Mag. Rudolf Brenner, dem Geschäftsführenden Gesellschafter der philoro Edelmetalle GmbH, über die eingeschworene Welt

des Goldhandels und seinen Weg in die Oberliga.

EXTRADIENST: Wie gelang philoro, von 0 auf 100 groß ins Goldgeschäft einzusteigen?

Rudolf Brenner: Die Gründer von philoro kommen eigentlich alle aus der Bankenwelt. Eine meiner ersten beruflichen Stationen war das Private Banking Department der Deutschen Bank. Gold war damals für mich etwas total Langweiliges. Als junger Mensch wollte ich mit Aktien zu tun haben und Dinge tun, die reißerischer klingen. Nach der Deutschen Bank ging es zur Erste Group. Besonders prägend fand ich meinen Job bei DALE in Österreich. Dr. Marko Musulin, der ehemalige Generaldirektor der Creditanstalt Investmentbank, war mein damaliger Chef. Er vertrat eine Philosophie, die mich besonders angesprochen hat: Die Österreichische Schule der Nationalökonomie. Er hat mich zu einem Sinneswandel mehr oder weniger veranlasst.

ED: Was macht diese Volkswirtschaftslehre so bedeutsam?

Brenner: In der Österreichischen Schule der Nationalökonomie spielen Sachwerte und Gold eine ganz wesentliche Rolle. Ich habe früh gemerkt, dass in Krisen Gold ein unverzichtbares Element ist. Aber auch in Nicht-Krisenzeiten ist Gold ein extrem gutes Instrument für Diversifikation. Weil es nicht korreliert zu anderen Asset-Klassen, Inflationsschutz ist und viele andere Dinge erfüllt. Familiär bin ich natürlich auch ein bisschen vorbelastet. Mein

Vater hatte mit Gold zu tun, meine Familie in Deutschland hat jetzt noch einen Goldhandel. Ich bin somit eigentlich zu den Wurzeln zurückgekehrt, denen ich familiär entstamme. Die Vision war von Anfang an, ein internationales Handelshaus aufzustellen, das den gesamten Edelmetallkreislauf abdeckt, so wie wir es jetzt machen.

ED: Aber es fing klein an. 2011 starteten Sie Ihre Firma als Online-Shop.

Brenner: Am Anfang war das eine One-Man-Show. Ich habe philoro in einem ganz kleinen Büro gestartet und hatte zuerst nur einen Online-Shop. Die ersten Monate waren schwierig und ich bekam Zweifel, ob es die richtige Entscheidung war. Eines Tages aber kam eine ältere Frau vorbei, deren Mann zuvor gestorben war, und die lang und breit über ihr Leid sprach. Nach langem Zuhören sagte sie plötzlich: „Und nun zum Geschäftlichen – ich will Gold um eine halbe Million Euro kaufen.“ Das war ein Moment, der mir ewig in Erinnerung bleiben wird. Die Dame hat dann tatsächlich in mehreren Tranchen bei mir eingekauft und war unsere erste große Kundin. Und danach ging es Schlag auf Schlag. Unser Online-Shop wurde extrem gut angenommen.

Wir haben dann auch relativ schnell Filialen eröffnet. Das Umsatzwachstum ging rasant nach oben. Ich hatte natürlich gute Kontakte in die Bankenwelt. Und das Ziel war immer, das Geschäft auf ein institutionelles Niveau zu heben. Deshalb haben wir ein Setup gewählt, mit dem wir auch Banken bedienen können. Mittlerweile macht dieser Bereich 50 Prozent unseres Geschäfts aus. Dazu zählen viele Großbanken aus Österreich, regionale und kleinere Banken, Sparkassen – also quer durchs Gemüsebeet. Und diese Kunden sind hochzufrieden, weil wir ihnen eine Infrastruktur bieten, die für die Unternehmen teilweise besser ist als die vom Spitzeninstitut.

ED: War es leicht, das Vertrauen der Kunden im Web zu gewinnen?

Brenner: Der Einstieg ins Online-Geschäft war am wenigsten kostenintensiv. Eine Filiale einzurichten kostet etwa eine halbe Million Euro. Wir hatten damals keinen Investor, das kam erst im nächsten

Schritt. Insofern war der Online-Shop der erste Eintritt in den Markt. Aber was das Allerwichtigste ist: Es gab in Österreich de facto kaum Online-Händler, die Gold über dieses Medium angeboten haben. Banken haben es bis jetzt noch nicht. Sie finden bei den Großbanken keinen Online-Shop für Gold.

Die Vorzüge, die damit verbunden sind, liegen auf der Hand: 24 Stunden Bestellmöglichkeit, Realtime-Kurse, versicherte und anonyme Lieferungen, Limit-Orders, wie man sie auch beim Platzieren von Aktien kennt. Dazu kommt: Wenn man es lagern will, bekommt man seine eigene Depotübersicht, wo man bei An- und Verkäufen auch immer den aktuellen Kurs sieht.

Und viele Leute wollen auch gar nicht in die Filiale gehen und dort das Gold bestellen. Sie kriegen dann meist eine Woche später die Ware, allerdings zum veränderten Kurs. Viele wollen es sich nicht abholen, sondern liefern lassen. All die Vorteile des Online-Handels gab es vorher in der Form für Gold noch nicht. Es gab den einen oder anderen Händler. Die aber auch nicht in besonders überragender Qualität den Online-Markt bespielt haben. Deshalb haben wir dort gleich mit unserem Shop und neuen Funktionen eine Vorreiterrolle übernommen. Und der Shop ist gleich gut angenommen worden. Ein signifikanter Teil unseres Umsatzes kommt nach wie vor aus dem Online-Geschäft.

ED: Aus welchen Quellen stammt das Gold, mit dem Sie handeln?

Brenner: Es gibt ein paar sehr wichtige Faktoren. Das fängt bei der Quelle des Goldes an. Was wir verkaufen, ist 100 Prozent ethisch korrektes Gold, das aus Minen stammt, die über jeden Zweifel erhaben sind. Wir haben unsere eigenen Produkte, und wir haben Produkte der Münze Österreich. Und es gibt auf der Produktseite schon Unterschiede. Wir verkaufen ausschließlich LBMA-zertifiziertes Gold, dessen Beschaffenheit durch den wichtigsten außerbörslichen Handelsplatz für Gold und Silber in London (Anm.: London Bullion Market) geregelt ist. Das heißt, es gibt



philoros-Vorstand Rudolf Brenner ist seit dem Jahr 2000 im Verantwortungsbereich erfolgreich

sicher eine Fülle an Produzenten in dieser Welt. Goldbarren zu gießen, ist jetzt an und für sich keine Hexerei. Aber um diese Reinheit und diese Feinheit zu bekommen, die der LBMA-Standard vorgibt, sind Investitionen im mittleren zweistelligen Millionenbereich erforderlich. Und wenn eine Firma ihr eigenes LBMA-zertifiziertes Gold anbieten möchte, so wie es philoro oder die Münze Österreich machen, dann ist das schon im Vorhinein ein Qualitätsmerkmal. Kunden erhalten Produkte, die überall akzeptiert und überall zurückgenommen werden und die liquide sind. Ein gegossener Barren, der kein LBMA-Zeichen hat, mit irgendeinem Logo versehen ist, der kann die Feinheit haben oder auch nicht. Man müsste ihn auf jeden Fall prüfen, einschmelzen oder sonst was tun, aber man kann nicht sofort sagen, das ist eine LBMA-zertifizierter Barren, wie bei uns. Die werden für uns in der Schweiz

produziert, und hier habe ich einfach diese Qualitätsnorm.

Dann gibt's natürlich auch Produkte, die uns unterscheiden von anderen, die teilweise unsere Weltpatente nutzen. Combi-Barren beispielsweise, von denen man Teile runterbrechen kann. Da kann man 1-Gramm-Barren in kleineren Einheiten abtrennen, ohne dass irgendwelche Restrückstände bleiben. Mit diesem Patent haben wir mehr oder weniger den Markt revolutioniert. Wir haben eine eigene Anlagemünze, die eine Dollar-Denominierung hat. „Legal Tender“ nennt man so was. Das ist insofern wichtig, weil eine Anlagemünze von der Umsatzsteuer befreit ist. Zwar könnten viele eine Art Erinnerungsmünze aus Edelmetall prägen, aber die sind dann kein offizielles Zahlungsmittel, wodurch Umsatzsteuer beim Weiterverkauf anfällt. Man kennt das vom Philharmoniker: Der hat 100 Euro hinten, die eine Unze. Es ist ein offizielles Zahlungsmittel, das nie jemand nutzen wird, weil es ein Vielfaches wert ist.

Man kann auf ein offizielles Zahlungsmittel in Gold keine Mehrwertsteuer drauf tun. Der Philharmoniker in Silber etwa wird sehr wohl mit Umsatzsteuer verkauft, aber bei Gold hat man sich entschieden, „legal tender“ nicht zu besteuern.

ED: Woher bezieht philoro sein Verkaufsgold, und wie entsteht Gewinn?

Brenner: Wir haben in der Regel Direktbezug – also ohne Zwischenhandel oder dergleichen. Das ist ganz wichtig, denn sobald verschiedene Zwischenstufen, die alle mitverdienen wollen, mitintegriert sind, wird es für den Kunden einfacher. Wir sind bei der Münze Österreich



Von klein bis groß: Goldbarren gibt es in vielen Gewichtsklassen zu kaufen



Die Mozart Gold-Anlagemünze hat in der Stückelung 1 oz einen Nominalwert von 200 Dollar

Direktbezieher. Und unsere eigenen Barren haben wir auch. Wir bieten beides an, denn der Kunde soll es sich aussuchen können. Wer auf die Webseite der Münze Österreich schaut, sieht ein paar Banken, die von der Münze Österreich beliefert werden, und philoro. Es gibt natürlich auch die Shops der Münze Österreich, aber der Verkauf an den Retail-Investor ist

reglementiert. Bei der Münze Österreich gibt es nach meinem Wissen ein Limit über 50.000 Euro, das pro Jahr im Shop ausgegeben werden darf. Wir in unseren Filialen bieten den Kunden auch die Möglichkeit, in höheren Summen zu kaufen. Darüber hinaus kaufen wir auch wieder zurück. Die Münze Österreich tut das nicht. Die konzentriert sich auf den Großhandel. Die haben auch ihre Sammlerprodukte, das funktioniert, das sind Ertragsbringer. Aber im Grunde beliefert die Münze Österreich Banken weltweit. Sie sind Nummer eins in Japan mit dem Philharmoniker. Sie haben ein riesiges Volumen, das sie an Nordamerika liefern, und deshalb sind sie nicht so Retail-lastig. Dieser Bereich wird von anderen Playern abgedeckt, und philoro ist einer davon.

ED: Wie funktioniert der Goldkreislauf im Bankensegment?

Brenner: Die Münze Österreich lässt das Gold in der Schweiz produzieren. Die Firma Agor Precious Metals erhält einen kleinen Aufschlag für die Produktion der Barren. Dann verkauft die Münze Ös-

terreich das Gold weiter. Zum Beispiel an die Raiffeisen als Spitzeninstitut. Ein Spitzeninstitut verkauft es weiter an eine Landesbank. Die Landesbank verkauft es weiter an die Regionalbank. Und irgendwann an den Kunden. Bei uns ist es so: Wenn Sie einen philoro-Barren kaufen, gibt es keinen Zwischenschritt. Der Barren wird direkt an den Kunden verkauft. Es gibt keine Zwischeninstanzen, die mitverdienen. Jetzt muss man sich einmal überlegen, was Lieferung, Versicherung, Lagerung, Finanzierung kostet, und was das eigentlich dem Kunden in jeder Kaskade für einen Aufschlag mitgibt. Insofern bieten wir einen Preisvorteil.

Wir haben natürlich auch im Vergleich zu einer Großbank eine andere Struktur. Der Handel mit kleinen Mengen, ein paar Münzen, zahlt sich für eine Bank kaum aus. Wenn man eine Unze Gold über den Schalter erst annimmt, dann verbucht, lagert, an einen Kunden ausgibt, bleibt keine Gewinnmarge. Man versucht dann, dem Kunden ein anderes Bankprodukt schmackhaft zu machen. Der Kunde will aber Gold kaufen. Es gibt einfach verschiedenste Themenstellungen, warum Banken nicht so interessant sind wie ein spezialisierter Edelmetallhändler.

ED: Kann man unbegrenzt Gold in Österreich kaufen?

Brenner: Bei uns schon. Das ist auch einer unserer Vorteile. Wenn Sie in eine Bankfiliale gehen und sagen, Sie möchten fünf Kilo Gold kaufen, dann dauert das in der Regel eine Woche, bis das geliefert wird. Sie bezahlen den Kurs von vor einer Woche, das heißt, das Risiko muss der Kunde tragen. Wenn Sie bei uns 300 Philharmoniker kaufen wollen in der Filiale, können gehen Sie reingehen und die Münzen sofort mitnehmen. Wir haben im Vergleich zu Banken ganz andere Kapazitäten, die wir anbieten. Das schätzen auch die Kunden, weil sie die Produkte, die sie sehen, auch in der Menge, die sie wirklich brauchen, gleich kaufen und mitnehmen können. Unsere Filialen sind entsprechend sicher ausgestattet, die Sicherheitskriterien höher als bei Banken. Wir haben auch ein viel breiteres Sorti-

LBMA-Standards



philoro handelt ausschließlich mit Gold, das nach den Kriterien der LBMA (London Bullion Market Association) in den Handelskreislauf gelangt ist. Diese Standards gelten für zertifizierte Unternehmen:

- Das Gold muss bei jeder Organisation in der Lieferkette rückverfolgbar sein.
- Es toleriert keine Form von Folter, entwürdigender Behandlung, Zwangsarbeit, Missbrauch, Kriegsverbrechen oder

- schlimmste Formen von Kinderarbeit in ihren Operationen.
- Das Unternehmen implementiert einen internen Kontrollmechanismus, der Korruption und Geldwäsche identifizieren und verhindern kann.
- Es gewährleistet Arbeits- und Gesundheitsschutz gemäß der herrschenden Gesetze und internationalen Standards.
- Es beachtet die Kernarbeitsnormen, die im Übereinkommen zum Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung von der ILO festgehalten wurden.
- Es erlaubt oder fördert keine Form von ausbeuterischer Kinderarbeit.
- Es unterstützt keinerlei nicht-staatliche bewaffnete Gruppen.

ment. Wir haben höhere Kapazitäten. Wir haben einen besseren Preis. Wir haben eine schnellere Lieferung. Wir sind Spezialist. Wenn also jemand zu uns kommt, der Gold kaufen will, dann beraten wir den Kunden und zeigen ihm die Möglichkeiten auf – wie etwa Lagerung und andere Themen. Wir drängen ihn aber nicht in andere Produkte hinein.

Will ein Kunde ein Produkt der Münze Österreich, bekommt er das. Will er einen südafrikanischen Krügerand, genauso. Will er einen Philharmoniker, bekommt er einen. Will er sie nach Hause nehmen, kann er das sofort. Will er das Gold lagern, bekommt er ein Depot. Deshalb war es möglich, eine Firma wie philoro innerhalb dieser Zeit, in der wir am Markt sind, von null auf mehrere Millionen Umsatzvolumen hochzubringen, weil der Kunde diese Vorzüge annimmt.

ED: Wie betreiben Sie Ihr Geschäft im institutionellen Bereich?

Brenner: Für Banken ist es sehr wichtig, dass man wirklich sehr große Bestände vorhält. Da kommt es schon einmal vor, dass einzelne Institute 600 Philharmoniker an einem Tag kaufen. Das heißt, nur mit sehr, sehr großen finanziellen Kapazitäten ist man in der Lage, dieses Geschäft überhaupt zu bedienen. Wenn jemand mit 10-20 Millionen Euro sagt, er möchte im Bankengeschäft mitmischen, ist das ein aussichtsloses Unterfangen. Trotz dieser nominalen Größensummen – man braucht wirklich Riesenbestände, die man vorhält. Der Edelmetallhandel ist ein geringmargiges Geschäft, das den Ertrag ausschließlich über das Volumen generiert.

Die großen Bestände sind bei uns in externen Hochsicherheitslagern. Es gibt am Markt Dienstleister, die darauf spezialisiert sind. Dort lagern auch die Banken und die Münze Österreich ihre Edelmetallbestände. Es ist nicht so, dass wir in den Filialen hier tonnenweise Gold herumliegen haben. Aber wir haben genug für den Betrieb. Die großen Bestände haben wir zentral gelagert.

ED: Was hat es mit dem Einstieg von Constantia auf sich?



philoro-Vorstand Rudolf Brenner (rechts) und sein Partner René Brückler betreuen vermögende Privatkunden ganzheitlich bei ihren Veranlagungen

Brenner: Die Familie Turnauer hat sich bei uns mit 40 Prozent über die Constantia Flexibles Beteiligungs GmbH eingekauft. Wir haben eine sehr hohe Kapitalerhöhung vollzogen Anfang Mai. Es handelt sich dabei um ein Familienvermögen, das sehr konservativ veranlagt wird, wo wir auch in deren Philosophie hinein passen. Wo man sich langfristig verpflichtet. Insofern deckt sich die Philosophie. Wir sind auch ein inhabergeführtes Familienunternehmen.

Unser Handel ist mittlerweile größer als bei den meisten Banken hier in Österreich. Wie können Kostenvorteile anbieten, die andere nicht haben. Wir haben eine äußerst erfolgreiche Entwicklung in den letzten Jahren vollzogen. Wir sind ein hochprofitabler Edelmetallhändler, dessen Ziel es allerdings von Anfang an war, den ganzen Kreislauf abzudecken. Und der Kreislauf fängt am beim Primärgold – das ist Minen-Gold, Scrap-Gold, Granulat – und hört auf beim Barren. Und den Handel, Lagerung und viele andere Bereiche haben wir abgedeckt. Aber der Schritt, in die Verarbeitung hineinzugehen, so wie es andere Marktteilnehmer schon in der Vergangenheit

praktiziert haben, der ist sehr kapitalintensiv. Auch die Eröffnung neuer Filialen ist sehr kapitalintensiv. Im deutschsprachigen Raum sind wir einer der Hauptplayer, aber in Asien oder Nordamerika beispielsweise ist ein Investor mit einem Zugang zu diesen Märkten unablässig, wenn man Fuß fassen will.

Wir haben einen institutionellen Charakter mittlerweile, wir sind in der Lage, Riesenkontingente einzukaufen, und wir haben ein professionelleres Set up. Aber um den nächsten großen Schritt gehen zu können, ist es einfach wichtig, eine Institution im Hintergrund zu haben, die eine Finanzkraft hat, die der Sache noch einmal Flügel verleiht, und das ist hier definitiv der Fall.

ED: Was waren Ihre größten Deals bisher?

Brenner: Die größeren Abschlüsse bewegen sich im zweistelligen Millionenbereich. Aber unsere Betreuung beginnt schon bei einem halben Gramm. Wir bieten die gesamte Palette. Bei uns gibt es für jeden etwas. Vom Kleinstinvestor, der was ansparen will, bis zu demjenigen, der sagt, er braucht drei Tonnen Gold. Wir haben alles. ■