

„Der Markt für Gold hat sich gedreht“

Drei Münchner Banker gründen einen unabhängigen Dienstleister für Edelmetallhandel

VON MARTIN PREM

München – Jahrelang fristete Edelmetall als Geldanlage ein Schattendasein. Das änderte sich auf einen Schlag, als am 11. September 2001 zwei gekaperte Flugzeuge das World-Trade-Center zerstörten. Der Tresor war am Abend leer, erinnert sich Robert Hartmann, seitdem geht es mit dem Goldpreis bergauf.

Hartmann (38), damals angestellter Edelmetallhändler bei der DG-Bank, hat sich mit zwei Kollegen selbständig gemacht. Gemeinsam mit Kai Purper (42) und Mirko Schmidt (33) gründete er einen Dienstleister für Edelmetallhandel. „Pro Aurum“ bezeichnet sich als „der erste private und unabhängige Handelspartner“ für Gold, Silber, Platin und Palladium.

Ganz freiwillig kam es nicht zu dieser Gründer-Story. Mit der Fusion zur DZ-Bank hatte das neue genossenschaftliche Spitzeninstitut gleich mehrere Zentren für Edelmetalle. Die Münchner mit zum Teil jahrzehntelanger Erfahrung im Goldhandel fielen der Suche nach Synergieeffekten zum Opfer.

Der „innere Zirkel“ der deutschen Goldexperten besteht aus 15 Leuten. Auf freierwerdende Jobs zu warten, wäre also müßig gewesen. Das Trio stand vor der Wahl: Arbeitsgebiet wechseln – oder etwas

riskieren. Das Trio entschied sich für die Selbstständigkeit. Mit ihrem Ex-Kollegen Hugo Hagen konnten die Jungunternehmer einen alten Hasen als Berater an sich binden. Allein 35 Jahre Berufserfahrung hat der 61-Jährige auf dem Spezialgebiet Edelmetalle.

Hagen setzt weiter auf Gold: „Der Markt hat sich gedreht.“ Er rechnet durch die

Globalisierung mit Wertzuwachs für Edelmetalle. Grund: Was Länder wie Indien oder China nachfragen, geben die Minen weltweit derzeit nicht her. Die Bestände schrumpfen. Und auch als Anlageobjekt ist Gold wiederentdeckt. „5 bis 10 % des Geldvermögens“, rät Hagen, „sollte man in Edelmetallen anlegen. Aber nicht alles.“

Pro Aurum kauft und ver-

kauft Edelmetall in allen denkbaren Formen, als Granulat für Schmuckproduzenten und Goldschmiede, in Münzen, vor allem in Barren, vom ein Gramm leichten Winzling bis zum tausendmal schwereren Barren mit einem derzeitigen Wert von über 10 000 Euro.

Aber auch Münzsammlungen verwertet Pro Aurum. Dabei muss das Unternehmen allerdings auf außenstehende Experten zurückgreifen.

Geschäftspartner sind auch Banken. Doch zielt „Pro Aurum“ ebenso auf Privatkunden. „Die Geld-Brief-Spanne liegt bei Banken um 6 %“, sagt Robert Hartmann. „Wir haben 3 bis 4 %“. Die flapsige Bezeichnung „Discount-Broker für Edelmetalle“ dementiert das Trio nicht.

Nur ein kleiner Teil der gehandelten Ware wird in den schweren Tresoren als Vorrat gehalten. Der Rest wird über einen großen Werttransport-Dienstleister bei Bedarf herangeschafft, der Gold auch an die Kunden liefert. Das senkt die Kosten für Kleinabnehmer. Das Unternehmen verzichtet schließlich auf einen Mindestauftragswert.

Nicht nur durch Panzerglas und Tresore ist das Münchner Goldhandelshaus gesichert. Ein nicht zu unterschätzender Standortvorteil ist ein Nachbar: die Polizeiinspektion am Prinzregentenplatz.



Mit Gold in die Selbständigkeit: Robert Hartmann und Mirko Schmidt