

## Noch keine Public-Phase bei Edelmetallen!!!

Gespräch mit Robert Hartmann (pro aurum GmbH & Co. KG)

*Robert Hartmann (Jahrgang 1965) startete seine Karriere als Edelmetallhändler bei der DG Bank Bayern eG in München. Als Chefhändler der Verkehrsbank AG war er für die Risikosteuerung sowie für den weltweiten Interbanken-Handel mit Edelmetallen verantwortlich. Im Jahre 2003 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit und gründete mit Mirko Schmidt die pro aurum GmbH & Co. KG in München. Die Gesellschaft ist im Edelmetallhandel tätig.*

? Sie sind vielen unserer Leser als Deutschlands größter unabhängiger Edelmetallhändler ein Begriff. Wie ist es dazu gekommen, dass Sie mit Ihren Partnern pro aurum gegründet haben?

**Robert Hartmann:** Ehrlich gesagt ist die Unternehmung etwas „aus der Not“ geboren. Es stellte sich im Frühjahr 2002 nach einer Restrukturierung bei unserem damaligen Arbeitgeber schlichtweg die Frage: Wo kann man in Deutschland eine Stelle als Edelmetallhändler finden? Die Antwort lautete ganz einfach: Nirgendwo! So kamen wir auf die Idee, unser Wissen und unsere Erfahrung für den Sprung in die Selbstständigkeit zu nutzen.

? Was ist der große Unterschied von pro aurum und herkömmlichen Edelmetallhändlern bei Banken? Welche Services bieten Sie Ihren Kunden genau an? Warum liegen Ihre Preisspannen teilweise so viel niedriger als bei herkömmlichen Anbietern?

**R.H.:** Unsere Kunden standen seit der ersten Stunde ganz klar im Mittelpunkt. Dinge wie Qualitätssicherung, Transparenz oder Zusatzinformation stehen bei uns an erster Stelle. Im Gegensatz zu den Banken denken wir nicht nur über Kosten nach, sondern versuchen uns stets

neue Ertragsfelder zu erschließen. Eines ist aber ganz sicher: Ohne unsere Bankpartner in ganz Europa und Barrenhersteller in Deutschland könnten wir unsere attraktiven Konditionen nicht darstellen.

? Wie teilen sich Ihre Kunden auf? Sind dies größtenteils Privatanleger oder zählen auch institutionelle Anleger zu Ihren Kunden? In welcher Größenordnung kann man bei Ihnen einkaufen?

**R.H.:** Rund 65 Prozent unserer Kunden sind Privatkunden. Darüber hinaus betreuen wir viele deutsche Kreditinstitute, teils als Handelspartner, teils als Geschäftsbesorger für deren Kunden. Darüber hinaus haben wir eine neue Online-Handelsplattform für Vermögensberater oder -Verwalter geschaffen. Für Privatkunden gibt es keinerlei Beschränkungen, was die Handelsmenge angeht.

? Durch Ihre exponierte Stellung als Anlaufstelle für Edelmetallanleger jeder Art kommen Sie mit vielen Leuten ins Gespräch. Was bewegt die meisten Investoren, sich mit physischen Edelmetallen einzudecken, gerade, weil man heute ja schließlich so einfach über Zertifikate in Gold & Co investieren kann?

**R.H.:** Die meisten unserer Kunden sind langfristig agierende Anleger. Für diese Investoren geht es letztlich um die Versicherung ihres Vermögens. Edelmetalle sind nicht beliebig vermehrbar und unterliegen keinem Zahlungsverprechen eines Dritten. Gerade diese Argumente sind es, die unsere Kunden zur Aufnahme der Anlageklasse „physische Edelmetalle“ bewegen. Dabei ist vielen der unmittelbare Zugriff enorm wichtig. Und das geht nur, wenn die Metalle physisch im Tresor liegen.

? Wie schätzen Sie die aktuelle Generation von Edelmetallinvestoren ein? Glauben Sie, dass diese bei geringfügig höheren Preisen (USD 800-1.000) bereits verkaufen oder stellt das Edelmetall bei vielen schon eher eine Art Ideologie (Angst vor dem Systemcrash etc.) als ein kurzfristiges Spekulationsobjekt dar?

**R.H.:** Gerade in den Jahren 1998 bis 2001 haben die meisten Anleger ihre Edelmetallbestände liquidiert. Angesichts der damaligen Endstufe der Aktienhausse ist dies wenig verwunderlich. Wir rechnen damit, dass sich gut 75 Prozent der heutigen Käufer nicht von kurzfristigen Kursgewinnen zu Verkäufen verleiten lassen.

? Wie hat sich die Kundenzahl bzw. der Umsatz in den letzten Monaten entwickelt? Konnten Sie während der Rallye auf USD 700 bereits etwas von einem Hype spüren? Wie gehen Ihre Kunden mit dem aktuellen Rücksetzer um?

**R.H.:** Die Anzahl unserer Kunden entwickelt sich recht stetig. Natürlich helfen uns dabei die jüngsten Ereignisse am Goldmarkt. Von einem Hype würde ich dennoch nicht sprechen. Die Public-Phase bei den Edelmetallen ist definitiv noch nicht erreicht. Wir schätzen, dass weniger als fünf Prozent der deutschen Bürger Edelmetalle in ihrem Portfolio haben.

? Durch Ihre Kontakte zu den großen Edelmetallhandelshäusern und Barrenproduzenten haben Sie einen tiefen Einblick in den Markt. Wie sieht die aktuelle Situation am Edelmetallmarkt aus?

**R.H.:** Viele große Marktteilnehmer sind von der positiven Entwicklung bei den Edelmetallen anfänglich überrascht worden. Mittlerweile haben einige Barrenproduzenten ihre Produktion etwas gesteigert. Die großen Banken freuen sich über eine deutliche Steigerung des Umsatzes. Die Gewinne in diesem Segment dürften dieses Jahr deutlich steigen. Da der Edelmetallhandel bei

vielen Bankvorständen eher ein „ungeliebtes Kind“ darstellt, rechnen wir damit, dass sich die Gruppe der Anbieter in den kommenden Jahren weiter reduzieren wird.

? Man liest immer wieder über lange Wartezeiten bei physischem Silber, pro aurum hat im März einmal einen Zeitraum von bis zu einem Monat genannt. Was steckt dahinter? Ist Silber wirklich so knapp wie es Ted Butler und die anderen Silbergurus immer behaupten, oder liegt es nur an den begrenzten Raffineriekapazitäten bei der Umwandlung von Scrap in Barren kleinerer Größe?

**R.H.:** An dieser Stelle können wir nur das wiederholen, was uns von den großen Scheideanstalten und Barrenherstellern zugetragen wird. Es gab in den vergangenen Monaten keine Knappheit an physischem Silber. Das Material lag nur nicht in der von den Kunden gewünschten Form vor. So mussten zig Tonnen an Silbergranalien eingeschmolzen und zu Barren verarbeitet werden. Da die Raffineriekapazitäten an dieser Stelle historisch bedingt sehr niedrig sind, kam es zu den angesprochenen Verzögerungen.

? Wie hoch sollte Ihrer Meinung nach der physische Edelmetallanteil in einem durchschnittlichen Portfolio sein? Sollte man auch andere Edelmetalle außer Gold beachten?

**R.H.:** Ein durchschnittliches Portfolio sollte zwischen 5 und 10 Prozent physische Edelmetalle beinhalten. Hier gewichten wir Gold mit 80 Prozent und Silber mit 20 Prozent.

? Zum Abschluss interessiert uns noch Ihre persönliche Markterwartung für das zweite Halbjahr 2006. Wohin wird sich Ihrer Meinung nach Gold und Silber bewegen? Geht die Rallye nach Gold und Silber bald wieder weiter, oder kommt jetzt erst eine längere Zeit der Ernüchterung auf uns zu?

**R.H.:** Als unabhängiges Edelmetallhandelshaus betreuen wir unsere Kunden beim Ankauf und Verkauf von Edelmetallen. Daher verbietet es sich, durch die Nennung irgendwelcher Zeitfenster Begehrlichkeiten bei Anlegern zu wecken. Persönlich sehe ich eine gute Chance, dass sich die Edelmetalle in den kommenden Jahren weiter positiv entwickeln – sowohl nominal als auch in realen Zahlen. Kurzfristige Rückschläge nutzen

wir zum Ausbau unserer Position für die Vermögenssicherung.

**Weitere Informationen über pro aurum finden Sie unter:**

[www.proaurum.de](http://www.proaurum.de) | [info@proaurum.de](mailto:info@proaurum.de)

Gold online kaufen: [www.12gold-online.de](http://www.12gold-online.de)

ANZEIGE



Internationale

# EDELMETALL & ROHSTOFFMESSE

**3. und 4. November 2006**  
**Event Arena im Olympiapark, München**

**Top Referenten:** Dr. Marc Faber, Uwe Bergold, Walter K. Eichelburg u.v.m.

Über 85 Aussteller, Fachvorträge, Podiumsdiskussionen,  
kostenlose Informations- und Begleitbroschüre

Organisation  
und Veranstalter:

**GOLDSEITEN.DE**  
DIE GOLDSEITEN

**DAS ORIGINAL**



**WWW.EDELMETALLMESSE.COM** - Die Website wird in den nächsten Wochen laufend aktualisiert!