



BÖRSE am Sonntag

Titelthema · Aktien und Märkte · Spezial · Unternehmen · Fonds · Zertifikate · CFDs · ETFs · Rohstoffe · Lebensart · Leser Award

Rohstoff der Woche · Rohstoffanalysen · **Gastbeiträge**

« zurück

Die Nachfrage ist ungebrochen



Interview mit Degussa-Geschäftsführer Wolfgang Wrzesniok-Roßbach

Börse am Sonntag: Herr Wrzesniok-Roßbach, der Goldpreis ist dieses Jahr um mehr als 20 Prozent eingebrochen. Wie beurteilen Sie die Nachfragesituation bei deutschen Investoren?

Wrzesniok-Roßbach: Was Investitionen in physisches Gold angeht, ist die Nachfrage ungebrochen. Seit den starken Preisrückgängen im April erleben wir eine enorm starke Nachfrage nach Barren und Münzen. Im zweiten Quartal und danach war die Nachfrage bei uns doppelt bis dreimal so hoch im Vergleich zum ersten Quartal. Sollte der Goldpreis weiter sinken, ist ein Kaufzuwachs zu erwarten. Einen längerfristigen Preisrückgang sehe ich jedoch nicht, weil die Produktionskosten der Förderminen tendenziell steigen und bei zu niedrigen Preisen die unrentablen Minen ihre Produktion einstellen würden.

BaS: Die Übernahme von Sharps Pixley Ltd, einen Spezialisten im internationalen Goldhandel mit Sitz in London, bedeutet für Sie die zweite internationale Niederlassung nach Zürich. Wie profitieren Ihre Kunden von dieser Expansion?



Wolfgang Wrzesniok-Roßbach, Degussa

ANZEIGE

Plus500
CFD Service

www.Plus500.de
Ihr Kapital könnte gefährdet sein

Goldhandel Online!

25€ Anmeldebonus abholen

Steigt der Goldpreis?

Nein

Ja

Wrzesniok-Roßbach: Der Erwerb von Sharps Pixley Ltd, London ist Teil unserer globalen Wachstumsstrategie. Wir sind nun auch Anbieter in einem der weltweit wichtigsten Goldmärkte. Zusätzlich garantieren wir als Mitglied der London Bullion Market Association, der LBMA, und der daraus folgenden Zusammenarbeit mit weltweit führenden Edelmetallbarrenherstellern stets allerhöchste Produktqualität. Degussa als größter Edelmetallhändler im deutschsprachigen Raum verfügt seit geraumer Zeit über die besten Kontakte zu Lieferanten und Weiterverarbeitern. Durch die Übernahme von Sharps Pixley Ltd besitzen wir nun auch in London und weltweit über ein sehr gutes Netzwerk zu international tätigen Händlern und institutionellen Anlegern.

BaS: Was unterscheidet Degussa von anderen Anbietern?

Wrzesniok-Roßbach: Als erfahrener Edelmetallhändler leben wir natürlich von unserer Seriosität und absoluten Professionalität. Physische Edelmetalle stehen bei uns an erster Stelle. Unsere Produkte sind ständig in ausreichender Menge verfügbar und die Preise werden fünf-minütlich marktgerecht aktualisiert. Außerdem bieten wir eine bequeme Bestellung und Abholung, direkt und unkompliziert in unserem Onlineshop oder in einer unserer Niederlassungen. Auch das Thema einer besonders sicheren Aufbewahrung ist unseren Kunden sehr wichtig. Wir bieten deshalb beispielsweise in einigen Niederlassungen Schließfächer zur Einlagerung.

BaS: Ein Wort vielleicht zur Einlagerung. Immer mehr Privatanleger kaufen physisches Gold in Form von Münzen und Barren, oft auch in größeren Mengen. Dann stehen sie oft vor dem Problem der Lagerung.

Wrzesniok-Roßbach: Das ist richtig. Bei Silber zum Beispiel kommt man auch schon bei vergleichsweise niedrigen Investitionssummen auf eine relativ hohe Volumengröße. Mit der Übernahme des Edelmetallhändlers SilviOr GmbH, der auf das Einlagerungsgeschäft spezialisiert war, im August dieses Jahres, haben unsere Kunden nun noch bessere Optionen bei der Einlagerung. Edelmetalle können zentral, sicher und bankenunabhängig im Degussa Wertlager eingelagert werden. Zudem sind die eingelagerten Edelmetalle personifiziert, das heißt sie ihrem jeweiligen Besitzer genau zugeordnet werden.

BaS: Degussa hat sich in kürzester Zeit als Marktführer im Edelmetallhandel etabliert. Werden wir künftig weitere Übernahmen oder Fusionen erleben?

Wrzesniok-Roßbach: Mit unserem flächendeckenden Niederlassungsnetz mit nunmehr acht Standorten in Deutschland sowie jeweils einer Niederlassung in London und der Schweiz sind wir sehr gut aufgestellt und für Investoren großflächig vertreten. Gleichzeitig werden wir aber auch weiterhin an einem sinnvollen Ausbau unserer Angebote wie auch an der steigenden Verfügbarkeit und Präsenz im In- und Ausland arbeiten.