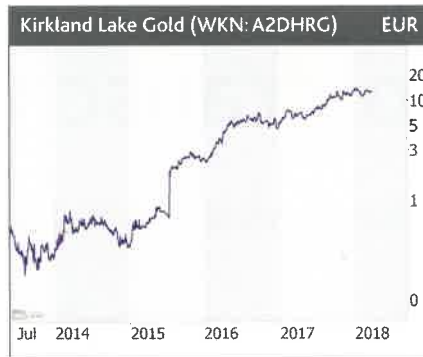


Geologisch handelt es sich um ein 2,6 bis 2,8 Mrd. Jahre altes Vorkommen von Vulkangestein am Rand des kanadischen Schilds. Grünsteingürtel des Archaikums sind allgemein reich an Bodenschätzen.

Milliarden-Übernahme löst Explorationsfieber aus

Den jüngsten Goldrausch im Grünsteingürtel hat **Osisko Mining** ausgelöst. Das Unternehmen entwickelte Canadian Marlaric zur größten Gold- und Kupfermine Kanadas und verkaufte diese im Jahr 2014 für ungeheuerliche 3,91 Mrd. CAD an



Agnico Eagle und Yamana Gold. Andere Unternehmen folgten mit weiteren, wenn

auch nicht ganz so spektakulären Übernahme-Deals. Danach brach zwischen Timmins und Val-d'Or das Explorationsfieber aus. Die Chancen stehen gut, dass das dafür ausgegebene Geld gewinnbringend angelegt ist. Denn es gibt viele verlassene Bergbaugelände, die man mit modernen Methoden zu neuem Leben erwecken kann. Trotz mehr als 100 Jahren Minenbetrieb ist diese Gegend noch längst nicht ausgebeutet. Die Goldgehalte im Gestein sind auch heute noch je nach Liegenschaft mit 1,5 bis über 20 Gramm pro Tonne erstaunlich hoch.

Interview

Die Deutschen lieben Gold

Gespräch mit Christian Brenner, Geschäftsführer bei philoro EDELMETALLE, über den stark ausgeprägten Hang der Deutschen zum Edelmetall



Christian Brenner, Geschäftsführer bei philoro EDELMETALLE

Smart Investor: Herr Brenner, können Sie als Geschäftsführer einer der führenden Edelmetallhändler mit weit verzweigtem Filialnetz im deutschsprachigen Raum die jüngsten Auswertungen des World Gold Council bestätigen, wonach die Deutschen geradezu verrückt nach Gold sind?

Brenner: Fünf von sechs Goldbarren, welche in Europa verkauft werden, gehen in der DACH-Region, also Deutschland, Österreich, Schweiz und Liechtenstein, über den Ladentisch. Wir sind der einzige Anbieter, der in jedem dieser vier Länder zumindest eine Filiale vorzuweisen hat, und können daher die umsatzstärkste Region Europas sehr gut vergleichen und einschätzen. Unsere Filialen in Deutschland weisen – trotz der höchsten Händlerdichte – die stärkste Frequenz im Privatkundenbereich auf. Auf den Punkt gebracht: Gold hat hierzulande tatsächlich einen enorm hohen Stellenwert.

Smart Investor: Vielfach wird der deutsche Anleger wegen seines Hangs zum Gold in der Presse auch als naiv bzw. „von gestern“ bezeichnet. Können Sie diese Einschätzung mit Blick auf Ihre eigene Kundschaft bestätigen?

Brenner: Naivität bedeutet, dass jemand leichtgläubig und unkritisch ist. Genau das Gegenteil ist bei Goldkäufern der Fall. Menschen, die in Gold investieren, sind den riesigen monetären Experimenten, welche aktuell stattfinden, gegenüber äußerst kritisch eingestellt und hegen Zweifel, ob die Modelle der Politik und Notenbanken gutgehen können. Genau aus diesem Grund

wählen sie eine Anlageform, in der es kein Gegenparteirisiko gibt. Dieses Gegenparteirisiko wurde beispielsweise in einem Umfeld wie 2008 urplötzlich schlagend. Nämlich als eine Bank namens Lehman Brothers – jene Bank, die 158 Jahre bestand und in ihrem Bestehen nicht eine einzige negative Bilanz vorwies – plötzlich Insolvenz anmelden musste. Diese Pleite löste eine Schockwelle durch das Finanzsystem aus und jede Gegenpartei musste plötzlich hinterfragt werden. Aktien, Anleihen, Bankguthaben. Ich würde daher „naiv“ durch „kritisch“ ersetzen und „von gestern“ als Kompliment werten, denn es bedeutet für mich: lebenserfahren.

Smart Investor: Womit korreliert die Edelmetallnachfrage Ihrer Kunden am meisten? Mit dem Preis oder mit der Nachrichtenlage?

Brenner: Es ist eine Mischung aus beidem. Fällt der Goldpreis, nutzen viele Kunden die Möglichkeit, sich bei günstigeren Konditionen einzudecken. Steigt der Goldpreis, nehmen Kunden auch mal Gewinne mit, um bei günstigeren Kursen wieder nachzukaufen, oder sie fürchten, dass der Goldpreis noch weiter nach oben ausbricht. Sie wähen dann, dass eine günstige Gelegenheit zum Einkauf ausbleiben könnte. Die Nachrichtenlage hingegen ist ein guter Indikator. Findet eine negative Berichterstattung statt, stellt es für mich immer ein Kaufsignal dar, denn wer antizyklisch einkauft, spart Geld.

Interview: Ralf Flierl