



Altgoldberater
Mehr Geld fürs Gold!

Michael Deucker Altgoldberater

Kanzelstraße 65 ▪ 65191 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 611 5650952

info@altgoldberater.de ▪ www.altgoldberater.de

Die 140 Testkriterien



Bild von Pexels auf Pixabay

Übersicht

Wiesbaden, im Mai 2022

1 - ÜBERBLICK KRITERIEN

2 - BESCHREIBUNG KRITERIEN

- A - Preis
- B - Materialien / Menge
- C - Versicherung / Verschicken
- D - Sicherheit beim Ankäufer
- E - Bewertung / Kundenmeinungen
- F - Ablauf / Kundendienst / Orga
- G - Unternehmen
- H - Summe Kosten
- I - Sonstiges / Besonderheiten

1 - ÜBERBLICK KRITERIEN

Hier finden Sie nun sowohl Übersicht, als auch Beschreibung der 140 Kriterien, die bei einem Altgoldverkauf berücksichtigt werden können.

Die bei den einzelnen Punkten aufzufindenden Hinweise bzw. Vergleiche beziehen sich auf Inhalte der Website - sofern nichts anderes angegeben ist.

Viel Spaß beim Stöbern!

A - Preis (14)
Objekt-zurück-Garantie
Kostenlose Analyse
Aktualisierte Kurse / viele Kurse
Welcher Abrechnungs-Kurs? Unterschied zu Goldrechner bzw. anderweitig (z.B. telefonisch) angegebenen Kurs?
Mengenabhängiger Kurs
Preis abhängig von Analysemethode
Preisgarantie / werden Preisangaben einhalten (auch bei Goldrechner)
Kursfixierung / Einfrierung (ggf. auch vor der Einsendung!?)
Nachkommastellen berücksichtigt
Aufrundung nach oben / höherer Preis statt Internetpreis (guter aktualisierter Preis)
Besserer Kurs Schalterankauf
Goldrechner vorhanden
Gewerbliche Einsendung möglich
Besonderheiten

B - Materialien / Menge (21)
Aufrundung / Abrundung
Nachkommastellen
Mindestmenge
Besondere Materialien (z.B. Rh/Ir/Os/Ru)
Alle Legierungen / richtige Legierung / klare Angaben / keine Unterlegierung
Rückruf bei Materialunklarheit
Zahngold
Diamanten-Begutachtung
- Ankauf?
- Ab wie viel Karat?
- Kosten? Z.B. Entfassung von Steinen
Ankauf anderer Steine
Perlen
Korallen
Nuggets / Flakes
Anhaftungen / Zerstörungen, z.B.
- gefüllte Armbänder
- Anhang Zahngold
Analyseverfahren (vgl. A - Preis)
- Geeichte Waagen / Eichamtssiegel
- Wie bei welcher Menge?
- Eingeschweißtes?
Frische / stimmige Prüfsäuren
Schmelzverluste
Einzelstückbewertung
Münzen: Sammlerwert
Auktionen / Kommission
Akribisches Zerlegen z.B. von Uhren
Evtl. Vorschlag Reparatur

C - Versicherung / Verschicken (16)
Kosten / Wertverrechnung
Wie? Siegel? / Plombe?
Sendungsverfolgung
Versicherung bis ...
Versicherungslücke
Kosten Mehrversicherung
Anzeige Versandmängel / Nichtannahme Paket
Versicherung Rückversand
Wertabholung (ab welcher Menge)
Kosten Wertabholung
Rückversand Wertabholung
Kosten Rückversand falls kein Ankauf
Kosten Rückversand Nicht-Gold-Objekte
Kosten Verpackung
Anforderung Verpackung
Etiketten / Label

D - Sicherheit beim Ankäufer (10)
Klingel / Türsteher
Vier-Augen-Prinzip
Foto Ware
Geschützter Raum
Video
Zertifizierung Überwachung
Datenschutz
Benötigte Unterlagen
Bankauskunft
Aufbewahrungsdauer / Einlagerung

E - Bewertung / Kundenmeinungen (10)
Kundenmeinungen (echte, viele)
Verschiedene Testportale
Gute Kombination Meinungen / Tests
Tests
Weit fahrende Kunden
Presse
Siegel
Zertifikate / ISO / Dekra
TV
Auszeichnungen

F - Ablauf / Kundendienst / Orga (27)
Sich Zeit nehmen
Anruf / Eingangsmail
Benachrichtigung Kurs (Mail / tel. / SMS = Angebot = Annahme seitens Ankäufer)
Ankaufsbestätigung (= Auftragsbestätigung des Ankäufers mit anschließender Auftrags-Abrechnung)
Inhalt der Auftragsabrechnung: Einzelposten-Auflistung / detaillierte Abrechnung / alle Legierungen

Quittungen / Belege
Komplettauszahlung (keine Raten)
Dauer Wertmitteilung
Dauer Abwicklung / Geld
Dauer Rückabwicklung
Auszahlungsarten (Überweisung / Verrechnungsscheck / PayPal / Bar / Barren)
Metallkonto
Benachrichtigung wie
Engpasszeiten / Hoch-Zeiten (Benachteiligung von Kleinmengen?)
Antwortzeit Mail Service
Mail Ankündigung Rücksendung
2. Benachrichtigung
Anforderung Edelmetall-Begleitschreiben (EM-BS)
Formate EM-BS
Vermerke EM-BS möglich
Öffnungszeiten
Wochenende
Ansprechpartner
Hilfe-Chat
Mehrsprachigkeit
Newsletter
App

G - Unternehmen (15)
Eigene Schmelze / Scheidkosten (mengenabhängig)
Angeschlossener Verkauf / Edelmetallhandel
Börsenzugang Rohstoffbörse
Erlaubnis zur Edelmetallscheidung
Größe / Kundenvolumen
Filialen
Schalterankauf
Nur Online tätig
Nur vor Ort tätig
Industrieller Ankauf
Pfandleihhaus
Vertrieb
Konzernverflechtungen
Separate Empfänger bei verschiedenen Materialien
Mitgliedschaften in Verbänden / Vereinigungen

H - Summe Kosten (10)
Werbung / TV / Google etc.
Adressenverkauf
Vertrieb
Werbung in Nicht-Gold-Läden
Abzug von Mehrwertsteuer
(Bearbeitungs-) Gebühren
Verpackungsmaterial / Versandbox zuschicken lassen
Expressabholung
Werttransport
Verrechnen von Versandkosten mit Wert (= selbst tragen bei Ablehnung)

I - Sonstiges (7)
Unterhaltungsfaktor
Dabei sein bei Analyse / Anfahrt / regionale Nähe
Beschreibung des Ankäufers (wenig / viel)
Empfehlung von Mitbewerbern / Diskreditierung dieser
Übersicht Internet-Seite
Spenden / soziales Engagement
Gesamteindruck / Seriosität

J - Besonderheiten (11)
Polizeiversteigerungen
Bitcoin
Ankauf von Rhodium / Iridium / Osmium / Ruthenium
Antiquitäten
Identitätswahrende Scheidung
Umweltaspekte / CO2-Neutralität
Konfliktfreies Gold
Ambiente
Bilder Mitarbeiter
Frauengeführt
Dauer am Markt

2 - BESCHREIBUNG KRITERIEN

A - Preis

Der Preis / Erlös

(vgl. Website: „Preistrickereien“ und „Mengen / Material“ bei „Seriosität“)

- Das Kriterium, welches letztlich am meisten zu berücksichtigen ist. Mehr braucht man hierzu nicht sagen. Außer: Es gibt natürlich Lebenssituationen und Einstellungen, bei denen man nicht um jeden „Preis“ darauf aus ist, einen maximalen Erlös zu erzielen. Z.B. wenn man nicht willens ist, wertvolle Zeit dafür zu investieren. So erging es mir ja auch. Ich habe anfangs gut zehn Stunden aufgebracht, um den für meine Situation notwendigen Einblick zu bekommen.

Die spätere Recherche brachte noch einmal eine Optimierung dieses Ergebnisses und die Erkenntnis, dass andere Materialien als meine Seinerzeitigen noch mal eine etwas intensivere Beschäftigung mit der Materie erforderlich machten. Aber dieser Aufwand reichte, um 90-95 % Ergebnis zu erzielen. Das bedeutet aber auch, dass eine zeitsparende Beratung noch einmal 5-10 % Gegenwert i.Vgl. zu guten Internetankäufern herausholt!

Übersicht Preis / Erlös

- Welcher Abrechnungs-Kurs wird am Ende *wirklich* bezahlt? (eingedenk der Tatsache, dass viele Kurse auf Homepages einfach nicht gezahlt werden und eher Lockmittel sind; vgl. „Einleitung Vorbereitung“ bei „Vorbereitung“);

- Ist die Preisbestimmung transparent? (alle Materialien / alle Legierungen / alle Gewichte / alle Feingehalte / Preisfestlegungszeitpunkt).
- Gibt es einen Unterschied zwischen den im Edelmetall-Rechner vorberechneten und dem tatsächlich vergüteten Gegenwert? Meistens deutlich ja, denn der Edelmetall-Rechner dient lediglich als *grobe* Orientierung.
- Grundsätzliche Bedeutung des Edelmetall-Rechners: Verlässlich oder Lockmittel? Das weiß man erst dann, wenn man die Benachrichtigung über den zu vergütenden Gegenwert erhält. Oder man hat viel getestet.
- Höherer Preis statt Edelmetall-Rechner-Preis (guter aktualisierter Preis): Auch das gibt es. Ein Ankäufer zahlt mitunter auch mehr, als im Edelmetall-Rechner abgegeben. Dies ist ein gutes Zeichen!
- Aufrundung / Abrundung: Ein bei Tests oft festgestelltes Kriterium: Nachkommastellen werden zuungunsten des Verkäufers / Kunden abgerundet. Aufrundung nach oben: Der Ankäufer gibt eher etwas ab, als zu fordern. 9,5 können eben 9 oder auch 10 sein. Eine Aufrundung ist zunächst ein klar positives Signal in die Vertrauenswürdigkeit an dieser Stelle. Es mag jedoch sein, dass an einer Stelle großzügig verfahren wird, an anderer jedoch deutlich negativer. Man kennt das ja: Locken und über den Tisch ziehen können Hand in Hand gehen.
- Anzahl der Nachkommastellen: Selbes Thema. 9,9 ist nicht gleich 9,99.
- Aktualisierte Kurse: Nur zur besseren Vergleichbarkeit. Ansonsten sind diese so unklar in der Richtung, dass man dieses Kriterium vernachlässigen kann.
- Sind es *wirklich* gute Preise?: Keine Abzocke, sondern ein seriöser Preis, d.h. maximal ca. 15-20 % unter dem zeitgleich gültigem Börsenpreis.
- Gold/Objekt-zurück-Garantie: Beim Online-Verkauf in den allermeisten Fällen gegeben. Ausnahme: Verkauf mit dem Goldrechner, keine zwischenzeitliche Benachrichtigung über den vergüteten Preis und Ausschluss des Widerruf-/Rücktrittsrechts. Offen bleiben zudem die Kosten des Rückversands inkl. Versicherung;

Zum Thema „Preisgarantie“

- Definition: Garantie, dass der im Edelmetallrechner ausgewiesene Kurs bezahlt wird.
- Wird diese wirklich eingehalten oder wird argumentiert, dass z.B. eine „Unterlegierung“ vorlag? Oder der Edelmetall-Rechner nur Annäherungswerte bietet? Womit man dann gut locken kann, denn ein Kunde, der etwas aufgrund verlockender Edelmetall-Rechner-Preise einschickt, wird seine Ware eher selten zurückverlangen. Damit wird kalkuliert!
- Zudem: Nicht jede Punzierung (Goldgehaltsstempel) ist klar erkennbar und es gibt auch Fälschungen. Darüber hinaus Materialanhaftungen, ein anderes Gewicht durch Steine etc..
- Fazit: Sofern die Garantie wirklich eingehalten wird, ist sie ein verlässliches Instrument zur Sicherheit für den Kunden. Zumindest bei fallenden Kursen. Jedoch halten sich nur sehr wenige Ankäufer wirklich an diese. Das ist bedenklich. Daher waren die Tests ja auch so hilfreich.

Zum Argument „Preisfixierung“

- Festlegung eines Preises *nach* Eingang beim Ankäufer, der ab einem bestimmten Zeitpunkt nicht mehr verändert wird und damit als Entscheidungsgrundlage für den Kunden gilt und am Ende als Abrechnungsgrundlage dient.
- Manche Ankäufer bieten diese Möglichkeit an. Es ist dabei teilweise eine nicht unerhebliche Zeitspanne von ein bis acht Tagen zwischen Nennung des Ankaufspreises bei Eingang / Prüfung beim Ankäufer und letztlicher Abrechnungsstellung denkbar. Zwischenzeitlich kann sich der Kurs +/- stark verändert haben.

- Weiterhin ist immer die Frage, zu welchem Kurs am Tage der Prüfung abgerechnet wird. Da gibt es einen immensen Spielraum, denn der (Alt)goldpreis **(vgl. „Einleitung Vorbereitung“ bei „Vorbereitung“)** mag an einem Tag durchaus mal 5 % schwanken, so dass ein Ankäufer immer argumentieren kann, dass er weniger zahlt.
- Nun - der Preis kann sich natürlich in beide Richtungen entwickeln. Oder konstant bleiben. Daher dient dieses Argument nur der Sicherheit einer Untergrenze, kann aber auch zur Folge haben, dass zwischenzeitliche Kurssteigerungen nicht mitgenommen werden können. Das ist ungefähr genau so wenig relevant wie die Frage, an welchem Tag das Material beim Ankäufer eingeht.
- Es bleibt einfach dabei: Man kann die Entwicklung des Goldpreises nicht vorhersagen. Und daher nur relativ zwischen den Ankäufern vergleichen (horizontal), in dem man deren Tagesabrechnungskurse vergleicht. Was schwer genug ist, denn der eine Ankäufer nimmt einen morgendlichen Eingangskurs, der andere einen, welcher alle fünf Minuten aktualisiert wird. Alles Augenwischerei in Bezug auf „Vorteile“ einer bestimmten Variante in Sachen Erlös.
- Gibt es einen mengenabhängigen Kurs? Manche Ankäufer zahlen einen besseren Preis, wenn eine bestimmte Menge „Material“ eingeschickt wird (z.B. > 100g Feingold). Das ist logischerweise vorteilhaft. **(vgl. Mindestmenge bei Materialien / Menge hier)**
- Andere wiederum nehmen einen Preisabzug bei Mindermengen vor. Auf der Homepage sieht man zunächst einen verlockend wirkenden Preis, erkennt aber erst bei sehr genauer Recherche bzw. durch telefonischer Nachfrage, dass dieser erst ab einer bestimmten Menge gilt! **(vgl. Mindestmenge bei Materialien / Menge hier)**
- Gibt es ggf. einen etwas besseren Kurs bei Schalterankauf? Größere Ankäufer oder / bzw. Scheideanstalten ermöglichen neben dem Onlineankauf oft auch eine direkte, persönliche Abwicklung. Ein zwingend besserer Kurs ist aufgrund der eher personalintensiven Situation (= Kostenfaktor für das Unternehmen) nicht immer zu erwarten, kann aber möglich sein. Und macht Sinn, wenn man nicht allzu weit vom Ankäufer weg wohnt (Kostenfaktor Fahrtkosten versus Versandkosten abwägen).
- Welche Analysemethode wurde zur Mengen- und damit Preisbestimmung verwendet? Manche sind einfach genauer (kosten aber auch ggf. mehr Zeit) und Sie können sicher sein, dass der Ankäufer Ihnen bei schnellerer, eher ungenauerer Analyse tendenziell einen für Sie ungünstigeren Preis zahlt (Sicherheitsabschlag), als wenn man eine langwierigere Methode zur Preisfestsetzung wählt. Je feiner also die Analyse, desto besser ist das Ergebnis für den Kunden **(vgl. Materialien / Menge hier)**.

B - Materialien / Menge

Die Materialien (vgl. „Mengen / Material“ bei „Seriosität“)

- Bei den Materialien wird es umfangreicher. Ganz klar ist die Frage wesentlich, was alles angekauft wird. Ob es Objekte sind (Schmuck, Zahngold, Uhren, Diamanten, Münzen...), Materialien (Gold, Silber etc.) oder Legierungsarten, welche durchaus hochdifferenziert sind.
- Darüber hinaus geht es um Mindestmengen, Analyseverfahren (sowie deren Qualität) und auch die Frage, ob Schmuckstücke einzeln bewertet und ggf. einer Auktion zugeführt oder in Kommission hereingenommen werden.
- Wesentlich ist dabei natürlich immer, wie diese dann bewertet werden. Welche Analyseverfahren also angewendet werden, ob Mengen auf- oder abgerundet bzw. wie viele Nachkommastellen berechnet werden (wie auch beim Preis schon gesehen). Denn das hat alles wesentlichen Einfluss auf den Preis.

Übersicht Material

- Mindestmenge: Einige Ankäufer vergüten erst ab einer bestimmten Menge, z.B. 10 g. Dies sind meistens Scheideanstalten, denen ein solch` kleinvolumiges Geschäft zu viele Kosten in Relation zum Aufwand darstellt. **(vgl. mengenabhängige Preise bzw. Preisabzug bei Mindermengen im Abschnitt „Preis“)**
- Annahme aller Materialien: Nicht jeder Ankäufer nimmt auch alles an. Nicht jeder vergütet Zahngold. Wenige kaufen Zinn an. Dasselbe gilt für einige Edelsteine, Bernstein, Perlen und Korallen. Die Anzahl der Ankäufer ist hier oft eng begrenzt.
- Alle Legierungen: Auch hier werden nicht alle Legierungsarten 1:1 angenommen und vergütet.
- Wird die richtige Legierung berechnet, oder verweist der Ankäufer auf eine „Unterlegierung“ (was vorkommt) **(vgl. „Mengen / Material“ bei „Seriosität“)**.
- Rückruf bei Materialunklarheit: Das ist wichtig, denn nicht immer ist vorab klar, ob die Objekte echt sind oder ob es ggf. besser ist, das gute Stück in Kommission zu geben. Zu beachten ist auch, dass viele der Scheideanstalten ohne expliziten Hinweis einfach alles einschmelzen. Man kann (und muss) aber im Edelmetall-Begleitschreiben darauf hinweisen, dass Unklares besprochen werden muss. Bei den von mir ausgewählten Unternehmen ist dies problemlos der Fall. Das Gesagte gilt insbesondere für eingefasste Steine. Viele der Unternehmen kaufen Diamanten ab einer gewissen Karatzahl auch an. Manche schicken diese (Kostenträger offen) auch an den Verkäufer zurück.
- Separate Edelsteinbewertung / Diamanten-Begutachtung: Längst nicht alle Ankäufer haben auch Edelsteinexpertise. Dazu braucht es einen Edelsteinsachverständigen und die sind gerade bei den Internet-Goldankäufern eher selten. Grundsätzlich werden die wenigsten Steine als so wertvoll taxiert, als dass es sich lohnen würde, auf einen guten Preis zu spekulieren. Erwarten Sie also nicht zu viel - es sei denn, Sie haben wirklich ein hochkarätiges Stück (im wahrsten Sinne des Wortes). Unterschiedlich ist auch die notwendige Mindestgröße. Die meisten der verbliebenen Ankäufer kaufen ab 0,1kt an. Manche berechnen auch Gebühren für die Bewertung - sofern sie umfangreich ist. Ähnlich eines Gutachtens. Falls Sie also ein wertvolles Objekt haben, erwägen Sie eine Begutachtung durch einen unabhängigen Sachverständigen. **(vgl. „Alternativen zum Ankauf“ bei „Markt“)**
- Rücksendung von entfassten Steinen: Vorsicht: Nicht jeder fasst aus! Viele Scheideanstalten schmelzen ohne Hinweis im Edelmetall-Begleitschreiben alles ein, was nicht niet- und nagelfest ist. Daher ist eine vorherige Güte-Bestimmung unabdingbar, es sei denn, man wendet sich an einen Ankäufer, welcher Edelstein- bzw. Diamantenbewertungen vornimmt oder / und weist im Edelmetall-Begleitschreiben auf eine notwendige Rücksendung hin. Ggf. kann auch ein ortsansässiger Juwelier gegen Gebühr die Entfassung vornehmen. Dabei ist es aber verhandlungsethisch sicher etwas schwierig für manchen, dann nicht das gesamte Objekt ankaufen zu lassen.
- Zahngold / Arten / Bewertung: Nicht jeder Ankäufer ist willens oder in der Lage, Zahngold anzukaufen bzw. stimmig zu bewerten. Das hängt ganz entscheidend von der Art und Güte des Analyseverfahrens ab. Prüfsäuren können Zahngold nicht bewerten helfen. Es gibt mehr als 2.000 Legierungsarten. Grundsätzlich aufgeteilt in gelbes Zahngold und weißes Zahngold. Dazu braucht es schon mindestens eine RFA-Analyse. Und diese Geräte kosten richtig Geld. 20.000 Euro sind da zu investieren. Insofern kaufen viele der Unternehmen (auch im Internet) zu einem pauschalen Preis an (z.B. 60 % des Gewichts ohne Zahnrest!). Sie schicken das Material dann eh zu einer Scheideanstalt. Und in aller Regel bekommen sie dort einen höheren Prozentsatz vergütet. Daher ist es wichtig, Zahngold zu einem Ankäufer zu schicken, der sofort bestimmen kann, welche Edelmetalle mit welcher Mengenverteilung denn wirklich in der Legierung enthalten sind.

- Umgang mit Anhaftungen / Zerstörungen: Gerade bei Zahngold ist die gerade im Schmuckhandwerk anzutreffende Ästhetik nicht gegeben. Gleichwohl bergen die Zahnmaterialien oftmals einen hohen Gegenwert. Insofern sind die meisten (aber nicht alle) Ankäufer willens und in der Lage, auch Prothesen mit anhängenden Zähnen etc. anzukaufen und die Spreu vom Weizen zu trennen. Selbiges gilt auch für z.B. mit Kitt gefüllte Armbänder. Der Ankäufer ist ja immer auch ein Filigranhandwerker - bestenfalls. Das trifft v.a. auch auf den Uhrenankauf zu, denn da gilt es, diese akribisch zu zerlegen und jedes Fitzelchen Gold o.ä. aufzuspüren und zu verwerten.
- Gute Analyseverfahren / differenziertes Analyseergebnis: Nun - dies ist ein wesentliches Kriterium. **(vgl. Preis hier)** Selbst bei den RFA-Analysen differieren die Resultate je nach Methode „erheblich“ - bis zu 1,5 %. Das sind immerhin 15 Euro bei 1.000 Euro Gegenwert. Ganz zu schweigen von Prüfsäuren, die - obwohl fälschlicherweise immer wieder gerne behauptet wird, sie seien stark aussagekräftig - häufig dann doch alt, getrübt und damit nicht wirklich brauchbar sind, um eine genaue Bestimmung des Goldgehaltes zu gewährleisten. Abgesehen davon ist das Prüfprotokoll einer RFA-Analyse zu Dokumentations- und Nachweiszwecken sicherlich vertrauenswürdiger als eine Strichprobe durch eine Säure! Wiewohl man da auch an einigen Stellschrauben drehen kann. **(vgl. auch „Die Mengen / Material“ bei „Seriosität“)**
- Mengenabhängigkeit der Analyse: Größere Mengen lassen sich mit genaueren Methoden (sofern genutzt - z.B. Dokimasie) bestimmen und sind damit in aller Regel vorteilhafter für den Kunden, da die Unsicherheitsspanne, welche der Ankäufer ansonsten von vorneherein veranschlagt und beim Kunden preis intern abzieht, nicht gegeben ist.
- Dabeisein bei Analyse. Manche Ankäufer lassen einen am Analyseverfahren vor Ort teilhaben. Oder gar bei der Schmelze (meistens ja der Sammelscheidung vieler Kunden). Ist ein interessanter Vorgang. Sofern Sie das wünschen, nenne ich Ihnen solche Ankäufer (diese gibt es eher selten).
- Bei Ankauf vor Ort: Sind die Waagen geeicht? Gibt es ein Eichamtssiegel?
- Wie wird bei Eingeschweißtem, z.B. bei Münzen geprüft? Hat der Ankäufer die Möglichkeit, diese z.B. mittels Ultraschall zu untersuchen und zu taxieren?
- Schmelzverluste: Werden diese ausgewiesen (eher sehr selten)? Oder gibt der Ankäufer diese ggf. als unvertretbar hoch an, d.h. verringert er den Netto-Goldgehalt mit dem Argument, es seien ja umfangreiche Anhaftungen / Materialreste vorhanden, welche die abrechnungsfähige Menge mindern? Dies zu erkennen ist natürlich für den Laien schwierig. Sollte aber das Nettogewicht deutlich (>15-20 %, außer bei Uhren oder Zahngold - da darf es um einiges höher sein) von dem von Ihnen bestimmten oder vom Ankäufer selbst gewogenem abweichen, ist Vorsicht geboten und Rücksprache vonnöten **(vgl. „Wertbestimmung / Vertrag“ bei „Beim Ankäufer“)**.
- Einzelstückbewertung: Der Verkaufswert ist höher als der Wert des Edelmetalles. Kein Einschmelzen, sondern Wertschätzung des Stückes als so unique / extravagant / schön, dass es besser via Kommissionsverkauf verwertet werden sollte. Voraussetzung: Expertise seitens des Ankäufers. Bei Scheideanstalten nicht immer gegeben. Daher ist das vorherige Einholen eines Angebotes bei einem (besser zwei) Juwelier(en) (reiner Goldankauf fragwürdig!) zu empfehlen. Das Genannte gilt besonders für Uhren.
- Auktionen / Kommission: Diejenigen Ankäufer, welche Stücke einzeln bewerten (was ja letztlich ihre Hauptexpertise sein sollte), bieten mitunter auch selbst den Verkauf via Kommission an oder nehmen sogar Versteigerungen / Auktionen vor. Da hat man natürlich Vieles, was man in eine Hand geben könnte.

Dennoch ist intelligentes Vorgehen geboten. Nicht jeder Kommissions-Nehmer bzw. Auktionator zahlt auch wirklich gute Preise z.B. für den Rest der Objekte (falls man also noch andere Stücke einschmelzen mag). Insofern ist Einzelfallbetrachtung /-kalkulation wichtig.

- Münzen: Viele sind mit ihrem Edelmetallwert zu taxieren und werden eingeschmolzen. Manche haben jedoch klaren Sammlerwert. Daher hier am besten zu einem Münzfachhändler gehen. Dennoch danach zu einem Goldankäufer und vergleichen. Viele der Ankaufsunternehmen im Internet haben ausgewiesenen Sachverstand im Münzbereich.
- Evtl. Vorschlag Reparatur: Nun - nicht jedes Stück muss letztlich verwertet werden. Bruchgold ist schließlich oft auch reparabel (sinnvoll gerade bei Einzelstücken). Und so zeichnet sich ein guter Ankäufer auch dadurch aus, dass er nicht alles abgreift, was er für verwertbar hält, sondern im Kundensinne auch auf eine Reparatur hinweist.

C - Versicherung / Verschicken

Das Verschicken (Versand / Werttransport) (vgl. „Sicheres Verschicken“ bei „Verschicken“)

- Zur Begriffsbestimmung:
A: Versand = Postdienstleister (DHL etc.)
B: Werttransport = Spezielle Transportunternehmen, welche Valorenversand- und -versicherung anbieten.
- Am Ende gilt ganz sicher: Ohne Sicherheit ist alles nichts! Viele Goldverkäufer haben Sorge, dass ihre Schätze auf dem Weg zum Ankäufer oder gar bei diesem verloren gehen. Bei (betrügerisch) Unseriösen ist dies ja auch schon vorgekommen. Und auch ein Versand ist nicht absolut sicher, gerade ohne Werttransport. Selbst dieser ist nicht restsicher, denn auch die können überfallen werden. Aber auch der Weg zum Juwelier kann gefährlich werden, wenn einem jemand etwas Böses will.
- Sie ahnen, auf was ich hinaus will: Nichts ist wirklich *absolut* sicher - lediglich relativ. Und diese Relativität zu maximieren ist Aufgabe und Inhalt intelligenten Verschickens an den Ankäufer.
- Zwar kann es in manchen Konstellationen sinnvoll sein, direkt zum Ankäufer zu fahren. Z.B. bei lokaler Nähe oder grundsätzlichem Interesse an persönlicher Abwicklung bzw. wenn man seine Wertgegenstände bei bestem Willen nicht aus der Hand geben mag. Oder aber als geplanter Ausflug bzw. Reise: Eine Kostenneutralität ist z.B. dann gegeben, wenn man bei einem Gegenwert von ca. 1.000 Euro statt eines Werttransportes eine Strecke von ca. 200 km (Hin- und Rückweg) zurücklegt und seine Objekte selbst verbringt.
- Also: Wie macht man das Ganze möglichst sicher? Durch angemessene Verpackung, Videoaufnahmen und Bilder, Versendenachweise durch den Transporteur und den ein oder anderen Beleg.
- Und wie bereits erwähnt: Das Ganze ist so wichtig, dass es erst mal egal ist, wie die einzelnen Ankäufer das handhaben. Wichtig ist, dass Sie selbst eine Variante wählen, welche fast absolut sicher ist. Ob der jeweilige Ankäufer diese nun bezahlt oder / und eh in seinem Portfolio hat, das ist unter Sicherheitsaspekten nicht ganz so wichtig - wohl aber in Bezug auf den Erlös. Und sicher zeigt es auch eine Tendenz der Qualität des Ankäufers an.

Übersicht Verschicken

- Kosten / Wertverrechnung: Wer zahlt die Kosten? Der Ankäufer oder der Kunde? Manche Ankäufer bieten Varianten, bei denen sowohl Versand- als auch Werttransport abgedeckt sind. Manche nur eine der Optionen. Fraglich ist dabei, wer dies(e) beauftragt.

Einige verrechnen die selbst getragenen Kosten direkt mit dem Preis, d.h. sie ziehen diese vom Erlös wieder ab. Manche tun das nicht direkt, kalkulieren die Kosten aber in die Erlösabrechnung mit ein und zahlen von vorneherein einen niedrigeren Erlös. Das muss man im Einzelfall gesondert betrachten. Es kommt dabei ganz entscheidend auf den Gegenwert (= die Höhe) des Goldverkaufs an.

- Etiketten / Label: Hierzu ist es bei einigen der Ankäufer möglich, vorbezahlte Versendeetiketten / Label zu bestellen.
- Wie wird versendet? Manche Ankäufer verschicken Versandmaterial (besondere Umschläge / Boxen / auch Safebags für den etwaigen Werttransport). Versiegeln und verplomben mitunter, um eventuellen Missbrauch nachweisbar zu machen bzw. zu verhindern. Ich persönlich halte davon wenig. Es wirkt zwar bequem und lockt dadurch viele Kunden an. Aber es ist zum einen eingepreist, d.h. es gibt am Ende keinen monetären Vorteil. Zum anderen sind manche der Empfehlungen schlicht gefährdend (Umschläge), da nicht affin zu den Verarbeitungsmaschinen / Förderbändern der Versendeunternehmen. Abgesehen davon bevorzuge ich eindeutig die so gut wie absolut sichere Wertabholung ab einem Gegenwert von ca. 1.000 Euro.
- Sendungsverfolgung: Diese sollte lückenlos durch alle Varianten abgedeckt sein und ist i.d.R. Standard.
- Versicherung bis x Euro: Nun - ein ganz entscheidendes Kriterium. Es besagt, bis zu welchem Wert die Sendung versichert ist. Hierzu muss man natürlich ungefähr wissen, wie hoch der Wert denn nun wirklich ist und dies auch nachweisen können. Dazu dient eben auch die Voranfrage bei Ankäufern oder Juwelieren vor Ort. Dann schlägt man noch ca. 50 % auf den Wert drauf (da man auf diesen Mehrerlös hoffen kann) und man erhält den ungefähren Versicherungswert. Alternativ: Edelmetall-Rechner und 10-20 % abziehen. Wichtig ist natürlich, dass man das auch irgendwie nachweisen kann.
- Etwaige Unterversicherung: Sie sind gar nicht oder unterversichert, d.h. die Versicherungssumme liegt unter dem eigentlichen Wert.
„Unterversicherung“ bedeutet konkret:
 - a) Versand: Man hat die Bedingungen nicht erfüllt und der Versicherungsschutz erlischt komplett.
 - b) Werttransport: Man möchte Geld sparen und sichert eine geringere Höhe ab, als man eigentlich hat.
 - c) Beide: Man versichert gar nicht, weil man das Restrisiko als sehr gering einschätzt.
- Ich persönlich werde Ihnen aus meinem Beraterstatus heraus immer empfehlen, den Gegenwert 1:1 abzusichern und angemessene Kosten des Verschickens zu bezahlen. Das ist es allemal wert. Und muss zugeben, dass ich es seinerzeit (bei meiner Ersterfahrung) auch nicht machte. Ich wollte es „easy“ und Geld sparen. Vertraute einfach auf den Versand und habe bei einem Gegenwert von letztlich ca. 1.400 Euro auch nur mittels einfachem DHL-Paket verschickt, statt mit einem Werttransport. Und wäre im Verlustfall o.ä. gar nicht versichert gewesen.
- Klar, dieser ist sehr selten. Die Verlustrate bei Paketdienstleistern liegt bei 0,01% (Werttransport: noch geringer). Das sind 1:10.000. Von 10.000 Paketen verschwindet also eines. Aber: Das mag ich nicht persönlich verantworten, wenn ich es meinem Kunden erklären muss. Statistisch ist das zu kalkulieren, aber im Einzelfall ist es äußerst unangenehm. Das ist wie bei einer Todesfallstatistik: Jo mei - 0,1% sterben halt p.a. an Krankheit x. Das ist ja nicht viel. Wird schon gut gehen. Geht es ja auch meistens. Aber wenn man selbst betroffen ist, dann sieht das Ganze schon anders aus. Ich will keine unnötige Panik machen, denn auch ich vertraue auf das System. Aber ich werde Sie explizit darauf hinweisen und mir das von Ihnen unterschreiben lassen. Denn die Verantwortung einer Unterversicherung trage ich nicht.

- Konsequenz: Sichern Sie den vollen Wert Ihres Verschickens ab (auch und gerade beim Werttransport) und sparen Sie nicht an dieser Stelle!
- Mehrkostenversicherung: Wer trägt die Mehrkosten in einem solchen Fall der Unterversicherung? Diese trägt im Zweifel der Kunde = Sie. Daher diese Kosten mit einkalkulieren und somit erst gar keine Unterversicherung entstehen lassen.
- Anzeige Versandmängel / Nichtannahme: Wichtig. Es passiert halt schon häufiger, dass klassische Pakete Versendespuren tragen (Schlitze etc.). Es kann also sein, dass nicht alles mehr drinnen ist, was drinnen war. Unwahrscheinlich, aber denkbar. Daher Verpackungsanleitung beachten. Ein guter Ankäufer zeichnet sich dadurch aus, dass er den Mangel anzeigt. Das ist einfach seriös und im Grunde vorauszusetzen. Aber sicher nicht immer der Fall. Manche der Ankäufer erwähnen dies explizit auf ihrer Internetseite.
- Kostenlose Abholung: Gibt es bei klassischem Versand. Mehrkosten DPD z.B. 3,00 Euro. Empfehlenswert, wenn man nicht aus dem Haus kann oder will (z.B. ältere oder ängstliche Personen), sofern der Gegenwert nicht 500 Euro überschreitet. Das Risiko des „Überfalls“ so ist gut wie ausgeschaltet.
- Ab wann Werttransport? Ganz klar: Ab ca. 1.000 Euro Gegenwert, falls der Ankäufer diesen nicht selbst zahlt. Je nach Aufteilbarkeit der Objekte. Zwei Postpakete sind mit je 500 Euro (DHL) versichert, falls man sie nicht an einem Tag an denselben Ankäufer schickt. Es müsste da also das Material gesplittet werden. Die zwei Pakete kosten z.B. bei DHL (abhängig von Online-Frankierung oder vor Ort in der Filiale des Versandunternehmens) max. 14,98 Euro. Drei - also alles, was über 1.000 Euro hinausgeht - würden 22,47 Euro kosten und müssten an drei Tagen verschickt werden. Der sicherere Werttransport schlägt da z.B. mit 27,37 Euro einmalig zu Buche und ist daher ab ca. 1.000 Euro zu bevorzugen. Alles andere wird zu kompliziert. Zudem ist der Werttransport sicherer. Und bedenken Sie: Ich gehe davon aus, dass durch das Verschicken an einen sehr guten Ankäufer ohnehin einiges an Mehrertrag erzielt wird - vermutlich deutlich mehr, als die 27,37 Euro (= ca. 3% des Gegenwertes von 1.000 Euro). Selbst bei einem Wert zwischen 500 und 1.000 Euro könnte man im Einzelfall einen Werttransport in Erwägung ziehen - zum Beispiel, wenn man nur ein Objekt für 800 Euro verschicken mag und den Wert eben nicht splitten kann. Das sind lediglich 3,4 % Kostenanteil am Erlös. Alternativ steht ja auch immer noch die direkte Abwicklung bei einem Ankäufer vor Ort zur Wahl (alle Angaben Stand Mai 2022)
- Kosten Wertversand: Es gibt da nur eine knappe Hand voll Dienstleister, welche zu guten Konditionen transportieren. Reine Kurierdienst (one way) scheiden aus, das sie für diese Belange zu teuer sind. Grundsätzlich stellt sich die Frage, wer den Werttransport bezahlt und wer das Unternehmen beauftragt. Das ist bei den Ankäufern unterschiedlich geregelt.
- Kosten Verpackung / teure Verpackungspakete: Werden von einigen der Ankäufer angeboten - für den Kunden kostenfrei. M.E. zwar bequem, aber Schnickschnack, welcher Kunden via Bequemlichkeit lockt und leider in so gut wie allen Fällen der Beurteilung schlechte Preise beinhaltet. **(vgl. Summe Kosten hier)**
- Anforderung Verpackung: Manchmal muss man den Ankäufer hierfür anrufen, mitunter geht es auch via Mail auf der Homepage - sofern ein Ankäufer diesen Service überhaupt anbietet.
- Kosten und Versicherung Rückversand: **(vgl. Ablauf / Kundendienst / Orga hier)**
Fall A: Keine Angebotsannahme. Alles geht an Sie zurück.
Fall B: Es kommt zum Ankauf. Nicht angekaufte Steine oder Objekte (z.B. Vergoldetes, welches nicht angekauft wird oder Objekte, mit deren Preis Sie nicht zufrieden sind) gehen zurück. Nun ergibt sich vielleicht folgende Situation:

Der Hinversand erfolgte durch einen Werttransport, welcher durch den Kunden bezahlt wurde und eine höhere Versicherung, als beim normalen Versand (> 500 Euro) vorsah, da die Objekte mehr wert sind. Das Problem: Der Ankäufer bezahlt zwar einen Rücktransport, aber nur als klassischen Versand bis 500 Euro.

Die Folge: Keine Versicherungsdeckung. Null! Wir gehen mal davon aus, dass dies alles nicht notwendig ist, da das bestmögliche Ankaufsunternehmen selektiert wurde und der Preis stimmt. Aber der ein oder andere mag vielleicht bei einem Online-Ankäufer antesten, um danach bei einem anderen eine zweite Meinung / Angebot einzuholen (auf Preisänderung / Börse achten!). Das habe ich bei meinen Tests ja auch sehr umfangreich getan. Sollten Sie also davon betroffen und nicht zufrieden mit einem Angebot sein: Achten Sie genau auf die Art der Rücksendung, d.h. auf den Versicherungswert. Also: Aufpassen bzw. Rat holen in Sachen bester Ankaufsunternehmen! Was einen etwaigen Rückversand noch unwahrscheinlich macht: Wenn man sich absolut im Klaren ist, dass ausgewiesene Preise (Goldrechner etc.) sehr oft nicht stimmen. Und man für sein Altgold meist weniger bekommt, als das Objekt ursprünglich einmal wert war.

D - Sicherheit beim Ankäufer

Sicherheit beim Ankäufer

- Nicht nur der Weg zum Ankäufer ist wichtig abzusichern. Auch beim Ankäufer selbst bedarf es eines absoluten Vertrauens, dass alles mit rechten Dingen zu- und nichts verloren geht. Hierzu gibt es einige Sicherheitsvorkehrungen. Diese unterscheiden sich v.a. in Bezug auf den stationären- und Online-Ankauf. Einige der Ankäufer haben auch viele der Standards / genannten Punkte erfüllt. Es gilt grundsätzlich: Je sicherer, desto besser. Es geht dabei immer um den Nachweis einer etwaigen Verfehlung eines Ankäufers. Unabhängig davon, dass ich nur absolut seriöse Ankäufer ausgewählt habe, geht es immer darum, schon beim Vorbereiten des Verschickens bestens vorzusorgen. (vgl. „**Sicheres Verschicken**“ bei „**Verschicken**“)

Übersicht Sicherheit beim Ankäufer

- Klingel / Türsteher: Gilt für den stationären Verkauf. Manche Juweliere oder größere Goldankäufer haben das zur Sicherheit vor Überfällen. Wenn es da ist - ok. Kostet den Ankäufer aber Geld und schmälert den Nettobetrag daher indirekt.
- Geschützter Raum: Beim stationären Ankauf zur Wahrung der Diskretion. Nicht jeder muss wissen, was man so alles verkauft. Oft gegeben.
- Vier-Augen-Prinzip: Gilt für den Online-Ankauf. Zwei Mitarbeiter öffnen gemeinsam die Pakete. Das ist grundsätzlich gut, denn es könnte etwas entwendet werden. Durch geeigneten Foto-/Videonachweis beim Verpacken und Verschicken kann man sich das Ganze erleichtern, wenn es einmal hart auf hart kommen sollte. Denn auch zwei böswillige Mitarbeiter könnten sich zusammentun. „Normale“ Ankäufer - und das ist die absolute Mehrheit - können sich solches nicht leisten. Daher für mich am Ende nicht so relevant.
- Foto Ware durch den Ankäufer: Online-Ankauf. Das finde ich etwas wichtiger, da dann der reale Eingang klar dokumentiert ist und fototechnisch zu Nachweiszwecken mit den eigenen abgeglichen werden könnte. Tipp: Eigenes Foto beilegen und damit klar dokumentieren, dass man selbst schon einen gewissen Sicherheits- und Nachweisstandard voraussetzt und bereits grundsätzlich beweisfähig ist.
- Video durch den Ankäufer: Ähnlich wie beim Thema Foto.

- **Zertifizierung Überwachung:** Manche Ankäufer haben sich ihre Sicherheitsausstattung z.B. vom TÜV bestätigen lassen, um dies Kunden gegenüber zu dokumentieren. Dies bestätigt seitens einer externen Stelle, dass die vom Ankäufer gemachten Angaben real auch so vorzufinden sind. Und das halte ich grundsätzlich für gut. Aber seien wir ehrlich - jeder Böswillige könnte ein solches Zertifikat fälschen und Kunden täuschen. Es ist tatsächlich auch eher selten bei Ankäufern zu finden.
- **Datenschutz:** Die Kundendaten sind bei vielen der Ankäufer SSL-verschlüsselt, teilweise auch in der neuen Version TLS. Das SSL-Protokoll ermöglicht eine sichere Datenübertragung zwischen Sender und Empfänger. Die Verschlüsselung der Daten erfolgt in dem Moment, in dem sie den Sender verlassen. Die Entschlüsselung erfolgt bei der Ankunft beim Empfänger. Werden die Daten während der Übertragung von einem Dritten abgefangen, sind sie aufgrund der Verschlüsselung unbenutzbar.
- **Benötigte Unterlagen:** Edelmetall-Begleitschreiben / Einlieferungsbeleg. Für mich bedenklich ist dann schon, dass einige der Ankäufer gar keine Möglichkeit anbieten, ein solches Edelmetall-Begleitschreiben anzufordern bzw. herunter zu laden / online auszufüllen. Stationär wird das Ganze analog gehandhabt (Einlieferungsbeleg). Zudem braucht es dabei einen PA. Sofern also ein Ankäufer keine Ankaufserklärung verlangt, ist zumindest ein bisschen (oder mehr) Skepsis geboten.
- **Bankauskunft:** Manche Ankäufer ermöglichen diese, um ihre Seriosität und Zahlungsfähigkeit zu dokumentieren.
<https://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Bankauskunft&oldid=212725311>
 [...] „Auskünfte über im Handelsregister eingetragene Kaufleute dürfen sich nur auf deren geschäftliche Tätigkeit beziehen und müssen ganz unterbleiben, wenn eine entsprechende Weisung des Kunden vorliegt. Auskünfte über Privatpersonen dürfen nur dann erteilt werden, „wenn diese generell oder im Einzelfall ausdrücklich zugestimmt haben“. Damit dürfen Auskünfte über Firmen generell erteilt werden, es sei denn, es liegt eine gegenteilige Weisung vor.“ [...]
- **Aufbewahrungsdauer / Einlagerung (Gesetz):** Wenige der Ankäufer lagern die angekauften Schmuckstücke für ein paar Tage ein. Preislich bestimmt sind sie ja bereits (Sammelscheidung) und der Kunde hat ggf. auch schon sein Geld bekommen. Was im Wettbewerb ja auch wichtig für einen Ankäufer ist, denn der Kunde erwartet fast immer schnelle Erfüllung. Es geht hier v.a. um Seriosität im rechtlichen Kontext, denn es könnte sich - trotz Bekundungen im Edelmetall-Begleitschreiben - um Hehlerware handeln. Dieses Aufbewahren ist in Deutschland gesetzlich noch nicht verankert, wohl aber in Dänemark.

E - Bewertung / Kundenmeinungen

Bewertung

- Dieses Thema ist umfänglich im Kapitel „Seriosität“ beschrieben. Weitere Infos also dort.

Übersicht Bewertung

- **Kundenmeinungen:** Wenn sie spürbar echt sind, dann finde ich gut, wenn man möglichst viele über einen Ankäufer lesen kann. Manchmal gibt es natürlich Situationen, dass ein Kunde persönlich unzufrieden war, da er von unklaren / falschen Voraussetzungen ausgegangen ist. Es kann auch sein, dass bei Bewertungen auf der eigenen Website des Ankäufers die negativen weggelassen wurden (Zensur).

Schwierig nachzuvollziehen das Ganze. Daher halte ich es immer für seriös und transparent, wenn ein Ankäufer die offensichtlich negativen Meinungen kommentiert und damit entweder relativiert oder auch bestätigt und Besserung gelobt. Das finde ich persönlich allemal ehrenwerter, als „gekaufte“ Portal / Siegel / Beurteilungen. Was noch wichtig ist: Eine gewisse Mindestanzahl an echten Kundenmeinungen. Ich halte 30, 40 (Summe aller Quellen) für angemessen, um sich einen guten Einblick zu verschaffen.

- Tests: Alleine genommen für mich nicht so relevant. Mein eigener schon eher, wiewohl bis dato auch nur einmalig erfolgt. Der ein oder andere Parameter könnte eine zufällige Einmalsituation abgebildet haben. Das wäre möglich. Aber statistisch in der Gesamtschau ist dies zu vernachlässigen. Dennoch wird es erneute / weitere Testreihen geben.
- Gute Kombination Meinungen / Tests: Im Website-Kapitel „Seriosität“ kann man lesen, was ich von vielen Tests halte. Wenn sich bei den eher Guten in der Summe oder klar gefühlt herausstellt, dass ein Kandidat besonders auffällt (ob nun negativ oder positiv), dann kann man das unter Einbeziehung der (echten) Kundenmeinungen schon als Indiz mindestens einer Richtung werten und in die eigenen Beurteilung mit einbeziehen. Und wenn sich dann auch noch die eigenen Testergebnisse in diese Richtung entwickeln, dann hat man eine recht verlässliche Aussage über ein Unternehmen.
- Siegel: Vgl. meine Ausführungen beim Thema Seriosität: Besser einen guten Preis ohne Siegel, als einen schlechten mit!
- Weit fahrende Kunden: Wenn dies in echten Kundenmeinungen ersichtlich ist (und das kommt vor, da die Kunden das bei Zufriedenheit gerne betonen), dann ist das für mich ab einer gewissen Summe solcher Kommentare ein zusätzliches Indiz für die Güte eines Ankäufers. Denn alle Kommentierenden haben in aller Regel vorher verglichen. Gut - nicht unbedingt immer tief und intensiv. Aber sie beschrieben häufig Erfahrungen nicht nur bei stationären Ankäufern, sondern eben auch bei Online-Wettbewerbern, welche nutzbar sind.
- Presse: Zur Abrundung des Gesamtbildes nutzbar. Natürlich geben Unternehmen mehr oder minder stimmige Werbe- und Pressemitteilungen heraus. Diese sind als Beurteilungskriterium nicht wirklich relevant, geben aber manchmal Hinweise auf Vorgehensweisen und Einstellungen, z.B. beim Thema „Konfliktgold“ oder in Bezug auf die Einlagerung von Material. Bieten auch einen guten Überblick über das gesamte Geschäftsgebaren. Etwas ergiebiger können da manche Zeitungsartikel sein - je nach Güte der Recherche. Hier gibt es aus meiner Sicht große Qualitätsunterschiede. Die ein oder andere Anregung zur Beurteilung eines Ankäufers und seines Verhaltens konnte ich jedenfalls aufgreifen und unter Beachtung des Umstandes, dass ein Zweiter einen Dritten beurteilt in meine Überlegungen mit einbeziehen.
- TV: Hier gilt Ähnliches. Viel Wind bedeutet nicht unbedingt gute Luft. Zwar ist ein TV-Spot oder die Erwähnung bzw. gar ein Auftritt in einer Sendung sicherlich ein Indiz für eine gewisse, vorher schon gegebene Akzeptanz (sonst wäre man nicht publikumswirksam eingeladen worden). Ich gebe jedoch immer wieder zu bedenken, dass Masse nicht immer Klasse bedeutet. Und Lemminge irren sich eben dann doch auch eher häufig. Grundsätzlich kann ich aber beim Abgleich der Kriterien erkennen, dass Einige (nicht alle! und mit klaren negativen Ausnahmen) der öffentlich präsenten Ankäufer eher ins obere Drittel meines internen Rankings gehören.
- Zertifikate / ISO / Dekra: Nun - es wird ja wirklich viel zertifiziert. Vgl. das beim Thema Siegel. Ich würde wie auch dort sagen: lieber einen guten Preis ohne Zertifikat, als einen schlechten mit!

- Auszeichnungen: Manch` Ankäufer hat eine solche. Gefühlt etwas mehr wert, als ein Zertifikat, denn letztere beschreiben eher einen technisch-organisatorischen Ablauf, ohne eine relative Wertung vorzunehmen. Eine Auszeichnung hingegen spricht - je nach Erteilinstanz einer solchen - für eine gewisse Güte und Fähigkeit in Bezug auf den Geschäftsprozess bzw. Teile desselben oder aber im Vergleich zum Wettbewerb.

F - Ablauf / Kundendienst / Orga

Das Organisatorische / Administrative (vgl. exemplarisch bei „Seriosität“ auf der Website)

- Hier gibt es eine Menge an Kriterien, die v.a. die Kundenorientierung eines Ankäufers erkennen lassen. Zwar bedeutet das nicht zwingend etwas in Bezug auf einen wirklich guten Preis, zeigt aber eine grundsätzliche Richtung an. Denn gefühlt echte, kundenadressierte Sichtweise (nicht scheinheilig; man kennt den Unterschied) bedeutet im Umkehrschluss zumeist auch eine tendenziell faire Bepreisung. Ein wirklich guter Geschäftsmann ist sich bewusst, dass dauerhafter Erfolg nur mit dem Kunden funktioniert und nicht gegen ihn. Das bedeutet nämlich auf Dauer: Ohne ihn.

Übersicht Organisatorisches

- Sich Zeit nehmen: Gilt primär für den stationären Ankauf, da (fast) nur dort überprüfbar. Viele Kunden mögen dies und es ist sicher ein Indiz für die grundsätzliche Einstellung eines Ankäufers gegenüber den Kunden. Daher atmosphärisch wichtig und zudem insofern von Bedeutung, als z.B. der Zeitaufwand beim Zerlegen einer Uhr, um auch noch an das letzte Fitzelchen Gold zu kommen, für den Ankäufer spricht. Indirekt kann man solches Verhalten dann auch in den Kundenmeinungen wiederfinden und in die Gesamtschau mit einbeziehen.
- Vertragsrechtliches: Kaufverträge kommen grundsätzlich durch ein Angebot und dessen Annahme zustande (auch mündlich oder durch konkludentes = schlüssiges Verhalten). Die Frage ist, wer wem durch welche Handlung ein Angebot macht. Hierbei muss man den Verkauf unter Nutzung des Goldrechners vom einfachen Einschicken ohne Goldrechner unterscheiden. Und auch innerhalb dieser Varianten kommt es entscheidend darauf an, ob man zwischenzeitlich die Möglichkeit hat, dem Angebot des Ankäufers zu widersprechen oder nicht bzw. ob ein Rücktritts- bzw. Widerrufsrecht eingeräumt wird. Man muss hierzu die jeweiligen AGB genau studieren. Gerade größere Anbieter mit hohem Kundenvolumen rechnen da auch gerne ohne Rückmeldung an den Verkäufer flugs ab, gewähren aber meistens die Option, dass man im Edelmetall-Begleitschreiben explizit darauf hinweist, vor endgültiger Abrechnung benachrichtigt zu werden. Manche tun dies gar nicht. Diese sind eher zu meiden, aber das ist Gegenstand der Beratung. Abgesehen davon bleibt die Frage, wie sehr man sich auf die angegebenen Preise verlassen kann.
- Wert-Benachrichtigung wie (Mail / tel. / SMS = Angebot)? Nachdem der Wert festgestellt wurde, ergeht bestenfalls eine Benachrichtigung über den vorgeschlagenen Preis an Sie, dem Sie dann zustimmen oder den Sie ablehnen können. Entweder telefonisch, per Mail oder SMS. Dies wird unterschiedlich gehandhabt. Meistens findet sich der Kontakt via Mail. Besser ist m.E. der Telefonische, da dort spezifischer auf Detailfragen (Rücksendung / Abgleich der Materialien) eingegangen werden kann. Ein guter Ankäufer bietet diese Gelegenheit.

- 2. Benachrichtigung: Wenn es dann zu einem Ankauf kommt, erhalten Sie mitunter noch eine Mitteilung, dass angekauft wurde mit der Ankündigung, wann und in welcher Form vergütet wird. Falls dies nicht erfolgt, muss man auf die Abrechnung warten.
- Dauer Wertmitteilung: Je schneller die Mitteilung, desto klarer für den Kunden. Man ist ja „heiß“ auf das Ergebnis! Der Zeitraum differiert erheblich (1-8 Tage; im Schnitt 1-2 Tage; die Schnellsten 4, 5 Stunden nach Eingang). Das hängt auch maßgeblich davon ab, ob das Material im Rahmen einer Sammelscheidung, als Einzelauftrag unter Berechnung der Analyse- und Scheidkosten bzw. als „Identitätswahrende Scheidung“ in Auftrag gegeben wurde. Das Tempo bedeutet aber nichts in Bezug auf die relative Güte des Preises. Denn auch hier gilt meine Aussage, dass man die Entwicklung des Goldpreises nicht vorhersehen kann. Daher ist es für das Endresultat unerheblich, wann man einen Wert mitgeteilt bekommt bzw. wie lange die Ermittlung / Analyse dauert. Es geht einzig und alleine um die Geduld und die Sicherheit, dass man den zu einem Zeitpunkt „X“ genannten Gegenwert auch bekommt.
- Dauer Abwicklung / Geld: Hier: Überweisung. Auch hier gibt es ziemliche Unterschiede. Von einem Werktag nach Wertabrechnung bis hin zu 7, 8 Tagen ist alles dabei. Abhängig sicherlich auch von der Art der Abwicklung (PayPal ist anders als die klassische Überweisung).
- Inhalt der Auftragsabrechnung: Einzelpostenauflistung / detaillierte Abrechnung / alle Legierungen: Nun - dies ist wichtig. Es soll klar erkennbar sein, wann welcher Kurs für welche Menge an Material vergütet wird.
- Quittungen / Belege: Ankaufsbelege sind durchaus steuerrelevant. Der Goldankauf / Umsatz mit Privaten ist für den Ankäufer zwar mehrwertsteuerfrei. Natürlich aber einkommenssteuerpflichtig. Daher weist ein Ankauf ohne Quittung durchaus auf unlautere Geschäftsmethoden, damit auch tendenziell auf Niedrigpreise (=Gier des Ankäufers) hin. Es ist m.E. nämlich nicht so, dass ein „Schwarzankauf“ einen höheren Preis für den Kunden bedeutet. Für mich bedeutet das eher eine Bestätigung des Unseriösen auch gegenüber dem Kunden. Für den Einwand, dass es dann ja schon zu spät ist: Nein. Ohne Beleg ist das Geschäft erst einmal noch nicht vollzogen / nichtig. Sie könnten also noch auf die Herausgabe beharren.
- Auszahlungsarten. Es gibt grundsätzlich folgende Auszahlungsarten: Überweisung / Verrechnungsscheck / PayPal / Bargeld. Klar ist: Nur beim Ankauf vor Ort gibt es auch Bargeld. Und manche der Online-Ankäufer bieten ja auch die direkte Abwicklung an. Standard ist die Überweisung, selten via Sofortüberweisung. Öfter wird auch ein Verrechnungsscheck angeboten, eher selten die Vergütung via PayPal. Ohnehin ist augenfällig, dass Vielerorten nicht allzu umfangreich mit modernen Internetmedien umgegangen wird. Manch` Ankäufer ist da aber auch sehr gut aufgestellt. Über die Qualität der gezahlten Preise sagt das allerdings nichts aus. Dennoch ist sicher einigen Kunden wichtig, dass hier zeitgemäße, schnelle Abläufe stattfinden.
- Vergütung in Barrenform: Nicht jeder Kunde legt Wert auf eine direkte monetäre Begleichung. Mancher mag gerne die Variante der Umwandlung von Geld wieder in Gold - konkret die Auszahlung in Form von Feingold (Barren). Da ist also jemand so davon überzeugt, dass der Goldpreis langfristig steigt oder aber Gold sicher und wertstabil ist, dass er diese Möglichkeit vorzieht. Einige wenige Ankäufer bieten diese Option an.

- Engpasszeiten / Hoch-Zeiten (Kleinmengen?): Es ist nicht unüblich, dass in Phasen stark steigender Goldpreise deutlich mehr Kundenaufkommen beim Altgoldverkauf herrscht. Und das kann mitunter so eng werden, dass die Ankäufer logistisch nicht immer darauf eingestellt sind. Die Konsequenz: Kleinere Aufträge bleiben etwas länger liegen und z.B. gewerbliche Ankäufe werden bevorzugt behandelt. Das kommt vor. Und ist für mich in Sachen Preisrelevanz wie bekannt nicht so sehr wichtig. Wohl aber in Bezug auf eine verlässliche Kundenbeziehung.
- Antwortzeit Mail Service: Hier gilt dasselbe. Ein Faktor guter Kundenkommunikation. Gleiches gilt für die Wartezeit beim Telefonkontakt. Bestenfalls also wenig Wartezeit, gerade wenn es um die Korrespondenz in Bezug auf die Bestätigung des Ankaufs geht. Daher wichtig. Hilfe-Chat: Als Alternative ein gutes Tool, sofern möglichst schnelle Antwortzeit. Dies müssen Sie im Zweifel nicht nutzen, da Sie beraten werden. Zum Abgleich mit dem Ankäufer aber durchaus empfehlenswert.
- Persönlicher Ansprechpartner: Für mich immer von Vorteil, da Zeit- und Nervensparnis. Es sei denn, man reibt sich gegenseitig auf. Dann hilft manchmal ein Perspektivwechsel = neuer Kontakt. Für Sie bedeutet das im Beratungsprozess, dass Sie von mir ggf. einen Ansprechpartner genannt bekommen, je nachdem, um welchen Vorgang es sich handelt. Bspw. Ist ein Diamantankauf anders gelagert, als eine einfache Bruchgold-Einsendung.
- Öffnungszeiten: I.d.R. haben die Ankäufer von Mo-Fr geöffnet. Einige wenige auch Samstag, was den Vorteil hat, dass man als Berufstätiger auch mal direkt hinfahren kann, selbst wenn man 200 km entfernt wohnt. Das nutzen einige Kunden und gibt vielen ein gutes Gefühl - mit oder ohne der Sicherheitsthematik beim Versand.
- Navigation Internetseite: Nun ja - auch das ist ein nicht ganz so unwichtiges Argument. Wenn man ständig springen und herum suchen muss, um dann auch nicht die treffende Aussage zu finden, dann macht das keinen Spaß. Zwar ist das kein Kriterium für eine gute Performance in Sachen Preis, aber es spricht schon ein bisschen für die Inblicknahme des Kunden / Empfängerorientierung.
- Mehrsprachigkeit: Sowohl beim Ankauf direkt, als auch in Bezug auf die Navigation auf einer Internetseite eines Ankäufers für nicht oder wenig Deutsch sprechende Menschen sicherlich bedeutsam. Einige wenige Seiten bieten eine englischsprachige Variante, ganz wenige auch französischen oder spanischen Inhalt.
- Newsletter: Nett, aber eher wenig bedeutsam für den aktuellen Ankaufsprozess. Mittelfristig und für mich als Berater sehr wohl, denn es kann durchaus zu Änderungen kommen, die Relevanz für die Inhalte haben.
- App: Zur Beschleunigung der Abwicklung durchaus hilfreich, aber nicht „kriegsentscheidend“.
- Erklärvideos: Finde ich persönlich hilfreich. Zum Verständnis, als auch mancherorten zur Beschleunigung der Abwicklung. Man nutzt einfach einen anderen Sinneskanal. Daher sowohl qualitätsbeschreibend, als auch kundenorientiert. Aber auch hier gilt: Nicht wesentlich fürs Wesentliche: Preis + Sicherheit!
- Dauer Rückabwicklung:
Nun - ein jeder Goldankäufer hat es lieber, wenn er auch zum Geschäftsabschluss kommt. Alles andere kostet Zeit und Geld. So auch die Rückabwicklung entweder eines gar nicht zustande gekommenen Ankaufs oder der Reste / Steine. Ich habe da auch so meine Erfahrungen durch das Testen gemacht. Die waren durchaus unterschiedlich. Ich verstehe auch jeden Ankäufer der es nicht mag, „getestet“ zu werden, ohne dass Umsatz zustande kommt. Auf was ich hinaus will: Auch am Tempo und der Bereitschaft der Rücksendung zeigt sich die Haltung zum Kunden und zur Welt. Allzu menschlich und sicher auch öfter vorkommend. Ich überbewerte das auch nicht, notiere es aber mindestens unbewusst. Letztlich ist es für mich nicht mehr so relevant, da ich nun die besten Ankäufer identifiziert habe.

- **Mail Ankündigung Rücksendung:** Es ist immer gut zu wissen, was gerade vor sich geht. Das nennt man Empfängerorientierung = Mitdenken = Einbeziehen des Anderen in seine Überlegungen = nicht nur Ego = Weitblick. Keiner lebt gerne in einer „Blackbox“. Und so ist es schon ganz schön, wenn einem der Ankäufer mitteilt, dass die Rücksendung abgeschickt wurde oder es noch dauert. Keiner wartet gerne 10 Tage auf eine Antwort. Ich sehe ja ein, dass ein Antesten eines Ankäufers ethisch auch nicht komplett einwandfrei ist, ebenso wenig wie die Anfrage bei einem stationären Ankäufer, ohne Absicht auf Geschäftsabschluss (andererseits sind Spottpreise auch nicht angemessen). Und so akzeptiere ich es auch, wenn eine Rücksendung nicht angekündigt wird oder länger dauert als üblich. Wenige der Ankäufer haben aber die Rücksendung einkalkuliert und werben ja auch mit kostenlosem Rückversand. Da geht es dann auch meist schneller. Aber das wollen wir ja alle nicht. Sondern gleich den richtigen Ankäufer. Daher ist das Argument zumindest für mich obsolet. Konkret: Schwer einzuschätzen. Meine Erfahrungen: Von zwei Tagen bis zwei Wochen war alles dabei.
- **Begleitschreiben / Anforderung:** Die Begleitschreiben-Anforderung ist verschieden. Hierzu besteht bei einigen der Ankäufer die Möglichkeit, dieses online zu bearbeiten und auszudrucken - tw. mit Versand an die eigene Mailadresse. Bei manchen muss man es auch ausgedruckt per Hand ausfüllen und per Post mit verschicken. Manche Ankäufer bieten die Möglichkeit, es zusammen mit den beim Edelmetall-Rechner eingegebenen Werten direkt an den Ankäufer zu senden Einige der Unternehmen versendet das Anschreiben auf Anfrage auch per Post. Sie können aber auch eines von mir zugeleitet bekommen (oder sich herunterladen).
- **Formate Begleitschreiben:** PDF / WORD. Machbar.
- **Vermerke möglich?** Nicht alle Edelmetall-Begleitschreiben bieten denselben Inhalt. Wichtig ist, ob Vermerke möglich sind, da nicht nur die Rechtssicherheit dokumentiert werden sollte, sondern auch angegeben werden kann, wie man denn benachrichtigt werden will bzw. ob es eine Rückmeldung bei Materialunklarheiten gibt. Das ist nicht bei jedem Ankäufer vorgesehen. Sofern das auf dem Edelmetall-Begleitschreiben nicht direkt möglich ist empfehle ich, dies in einem separaten Vermerk / Papier mit der Aufforderung um unbedingte Rückmeldung vor Einschmelzung / Verwertung zu notieren. Ich halte es zudem für wichtig, da in unserem Beratungsprozess ja durchaus auch mal eine gemeinsame Abstimmung über das Vorgehen stattfindet und ich ggf. auf dem Edelmetall-Begleitschreiben erwähnt werden könnte (eingedenk des Aspekts der Anonymität, um keinen Preisabzug im Vorfeld zu provozieren). Noch ein Tipp: Notieren Sie auf dem Edelmetallbegleitschreiben die eingesendete Ware möglichst detailliert und machen Sie sich eine Kopie.

G - Unternehmen

Unternehmen (vgl. „Ankäuferarten“ bei „Altgoldmarkt“)

- **Ohne Frage - die Zunft der Goldankäufer ist vielfältig.** Von Mini-Goldankäufer nur für den privaten Ankauf mit einem 10qm-Büro, der nur das macht bis zum weltweit operierenden Konzern, dessen Tochtergesellschaft sich auch dem privaten Goldankauf widmet. Diese zu vergleichen verbietet sich eigentlich. Eigentlich. Aber nicht konkret. Denn da geht es einzig und alleine um den Output für den Kunden. Und da mag eine ausgelagerte Konzerntochter auch nicht besser sein, als ein spezialisierter Ankäufer, der ohne große Marge, wohl aber mit Menge (da Güte / Qualität) sehr wohl punkten kann.

Ok, klar, der kleine stationäre Goldankäufer ist so dermaßen am Ende der Nahrungs- = Lieferkette, dass er sicher große Schwierigkeiten hat, die guten Preise gut aufgestellter Ankäufer nur ansatzweise mitzugehen. Es bleibt ihm ja fast kaum etwas übrig, als durch schlechte Kurse sein Überleben zu sichern. Dennoch - viele der auch kleinen Ankäufer können sehr wohl gut leben - so meine Einschätzung. Da sie aber für mich in der Betrachtung des Marktes als Ankäufer ausscheiden, hier der Blick auf den Rest.

Übersicht Unternehmen

- Konzern / Verflechtungen: Wie eben beschrieben, haben manche der Ankäufer einen Mutterkonzern im Hintergrund. Im Edelmetallbereich gibt es umfangreiche Geschäftstätigkeiten. Angefangen von der Förderung über die Produktion von edelmetallhaltigen Werkstoffen und Scheidgütern bis hin zum Goldankauf von Privat. Und manchmal sind diese eben in einem Konzernverbund zusammengefasst. In einigen Fällen finden sich auch Gesellschaftsstrukturen, die lediglich einen Zusammenschluss von An- und Verkauf beinhalten. Wiederum andere Varianten beinhalten eine geschäftliche Zusammenarbeit (ob lediglich vertragsrechtlich oder auch in Bezug auf eine gemeinsame Unternehmensform), die sich v.a. zwischen Ankauf und Scheidung / Analyse abspielt. Hier gibt es die Zusammenarbeit zweier Unternehmen, bei der das eine ankauft, das andere die Schmelze und Scheidung übernimmt. Auch der klassische Weg - der Ankauf durch einen stationären Ankäufer mit Weiterverkauf an eine Scheideanstalt fällt unter diese (vertragsrechtliche) Rubrik.
- Größe / Kundenvolumen: Erfolgreiche Spezialisten im reinen Goldankauf haben häufig mehr private Altgold-Kunden, als die größte Scheideanstalt. Das liegt sicher auch an der Spezialisierung und nicht für jede Scheideanstalt ist es strategisch / geschäftlich offenbar sinnvoll, auch privaten Ankauf anzubieten. Im Zuge der Goldpreissteigerung und angesichts enger werdender Margen im klassischen Geschäft haben aber einige den Einstieg in dieses Segment vollzogen. Zur Einordnung: Wie gesagt - Größe alleine ist nicht entscheidend. Und ein hohes Kundenvolumen zwar ein Indiz für eine gewisse Reputation am Markt. Diese kann sich aber auch auf einen gewissen Bekanntheitsgrad der Muttergesellschaft beziehen oder ist der Möglichkeit eines preisintensiven Werbe- und Vertriebskonzeptes geschuldet. Tendenziell aber sind bekanntere Namen eher im vorderen Bereich des Gesamt-Rankings vertreten - wenn auch nicht ganz an der Spitze.
- Separate Empfänger: Einige der Unternehmens-Konstrukte sind so gestaltet, dass bestimmte Materialien (Zinn) an einen anderen Empfänger gehen, als die Klassiker (Gold). Dies gilt es zu berücksichtigen.
- Filialen (tw. auch im Ausland): Filialen kosten Geld. Daher nicht zwingend förderlich für hochpreisigen Goldankauf. Für kurze Wege und die Gelegenheit, sicherheitsfördernd durch einen persönlichen Verkauf abzuwickeln aber durchaus von Vorteil. Wiewohl - Filialisten waren im Test auch nicht vorne dabei.
- Online + stationär: Es gibt sehr viele Ankäufer, die gar keinen Online-Ankauf anbieten. Das sind die typischen stationären Ankäufer. Und es gibt den umgekehrten Fall: Einige wenige Ankäufer unterhalten gar keine Filiale. Sie sind ausschließlich auf den Ankauf via Versand spezialisiert. Ob nun mit Konzern- / Gesellschaftseinbindung oder ohne. Bei ihnen kann man also nicht persönlich verkaufen. Das muss man wissen. Und nicht jede Scheideanstalt bietet auch die Möglichkeit, einfach mal so (oder auch mit Voranmeldung) vorbei zu kommen und seine Schätze abzugeben.

- **Schalterankauf:** Umkehrschluss zu Vorherigem. Größere Ankäufer oder Scheideanstalten, welche auch den direkten, persönlichen Verkauf ermöglichen.
Interessant hierbei ist, dass der Schalterkurs nicht unbedingt besser ist, als der des Versandankaufs. Das hängt vermutlich mit der höheren Personalintensität zusammen, welche einen größeren Kostenfaktor darstellt. Aber auch hier gibt es Ausnahmen.
- **Börsenzugang / LBMA:** Groß-Scheideanstalten sind geschäftspolitisch insofern herausgefordert, als sie aufgrund der großen Mengen und schnellen Preisänderungen an den Rohstoffmärkten sehr abhängig von kleinsten Änderungen sind. Sie müssen daher schnell reagieren. Das klingt so, als säßen diese Unternehmen direkt an der Börse. Klar - sie unterhalten eine eher enge Beziehung zum Geschehen dort, da sie aufgrund großer umgesetzter Mengen quasi sekundlich auf den Börsenpreis reagieren (müssen). Aber es klingt schon ein wenig dick aufgetragen.
- **Selbst scheidend / Erlaubnis zur Edelmetallscheidung:** An anderer Stelle (**vgl. „Ankäuferarten“ bei „Altgoldmarkt“**) wird ausführlich über dieses Thema berichtet. Bedeutet: Einige Unternehmen nennen sich Scheideanstalten, obwohl sie überhaupt keine Edelmetalle nasschemisch trennen (= scheiden). Maximal schmelzen, aber das war es auch schon. Klar ist, dass alles in eigener Regie die Tendenz zur besseren Ergebniserzielung hat.
- **Eigene Schmelze:** Manche Ankäufer und Juweliere/Goldschmiedebetriebe schmelzen auch selbst ein, stellen daraus auch durchaus neue Stücke her. Aber sie scheiden nicht. Dürfen sie auch nicht, denn das erfordert bestimmte Auflagen. Schmelzen heißt nicht scheiden.
- **Angeschlossener Verkauf / Edelmetallhandel:** Dieses Konstrukt gibt es häufiger. Und wie beschrieben, berate ich in diesem Segment nicht. Man kann aber davon ausgehen, dass solche Unternehmen gute Expertise bei Barren und Münzen haben. Daher sind sie auch für die Betrachtungen i.R. des Goldankaufs interessant.
- **Gewerblicher / industrieller Ankauf:** Ankauf von Industriebetrieben (z.B. Elektroschrott) und Gewerbetreibenden (z.B. Goldschmieden oder Zahntechnikern). Dies machen viele gerade der größeren Kandidaten und Scheideanstalten sowieso. Manche ausschließlich, die meisten aber parallel zum Ankauf von Privat. Verständlicherweise ist eine recht gute Expertise beim Zahngoldankauf zu erkennen. Zudem gibt es meist bessere Analyseverfahren, die jedoch nicht zwingend einen besseren Preis auch für Kleinmengen typischer privater Kunden bringen, denn diese kommen meist nicht in den Genuss von Gewerbepreisen. Zudem gibt es i.d.R. die bekannte Sammelscheidung.
- **Pfandleihhaus:** Ein paar der Unternehmen bieten auch diesen Service in Kombination mit dem Altgoldankauf, manchmal auch vergesellschaftet mit Auktionen oder / und Kommissionsgeschäft. Für manch` Kunde mag dies eine gute Konstellation sein. Falls es dem Goldankaufspreis nicht abträglich ist, empfinde ich diese Breite an Angebot als bereichernd, denn es offenbart viele Möglichkeiten aus einer Hand. Und der ein oder andere in temporärem finanziellen Engpass mag sich dann vielleicht doch nicht ganz von einem bestimmten Stück trennen und verleiht es lieber. Zumal die Konditionen nicht so schlecht sind, wie man vermuten mag.
(**vgl. „Alternativen zum Ankauf“ bei „Altgoldmarkt“**)

H - Summe Kosten

Die Kosten (vgl. „Kostenfaktoren“ bei „Seriosität“)

- Der letztendliche Erlös ist entscheidend.

Übersicht Kosten

- Gute Preise sind *das* wesentliche Kriterium. Das bedeutet v.a., dass der Ankäufer seine Gewinnspanne nicht zu hoch und schon gar nicht unseriös ansetzt. Ist er also selbstfixiert, wenig verschämt, vielleicht gar gierig, oder gibt er unter Berücksichtigung seines absolut angemessenen Verdienstes das Signal, dass er niemanden übers Ohr hauen will!? Konkret: Ist die Marge ok oder eben nicht?
- Selbstredend geht es indirekt immer auch um Kostenfaktoren des Ankäufers, welche auf einen niedrigeren Erlös des Kunden schließen lassen. Ein intensives Werbebudget sowie mehrstufige Vertriebsstrukturen lassen vermuten, dass diese Kosten beim Kunden umgeschlagen werden. Es sei denn, man ist so gut und weise und setzt auf Menge und Reputation durch wirklich gutes Geschäftsgebaren und gute Preise.
- Konkret: Vertriebsaktivitäten: Jeder Ankäufer ist an gutem Umsatz bzw. Ertrag interessiert. Und so ist es auch nicht unüblich, Vertriebswege zu erschließen, welche diesen steigern helfen. Solange es nicht den Kundenerlös am Ende zu sehr schmälert (da Vertriebskosten auf den Kunden umgelegt werden) und der Ankäufer dies primär von seinem Ertrag bestreitet, finde ich dies völlig in Ordnung. Und so zahlen manche Ankäufer natürlich auch Empfehlungsprovisionen. Sobald es aber um eine deutliche Reduktion des Kundenerlöses geht, hört bei mir der Spaß bzw. das Verständnis auf. Und man kann das durchaus differenzieren bzw. zuordnen: Die Ankäufer mit den vertriebsintensivsten Varianten (Ankauf in Shops etc., d.h. weitere kostenintensive Ebene) zahlen am Ende tendenziell die niedrigsten Preise.
- Konkret: Werbeaktivitäten: Werbung / TV / Google / Testportale: Alles Kostenfaktoren eines Ankäufers, die irgendwie „hereingeholt“ werden müssen.
- Adressenverkauf / Affiliate-Marketing (Partner-Marketing gegen Zahlung einer durchaus üppigen Provision): Dto..
- Kostenlose Scheidung / Analyse: Das ist meistens der Fall. Es sei denn, der Ankäufer weist besonders darauf hin, dass Kosten entstehen oder man hat größere Mengen und kann Großhandelspreise realisieren bzw. möchte eine „Identitätswahrende Scheidung“. Dann muss man aber auch auf ein genaues Ergebnis der Scheidung / Analyse warten, was bis zu acht Tagen dauern kann. **(vgl. hier bei Materialien)**
Wie also setzt ein Ankäufer diese intern an!?
- Selbstredend sind es die Kosten des Verschickens, welche zu Buche schlagen. Verpackung, Label, Versand, Werttransport, Versicherungssumme etc. sind alles Kostenfaktoren, die zu berücksichtigen sind. Viele Unternehmen - gerade die m.E. eher Schlechteren - bieten dort Varianten, welche schon vorbezahlt sind - um anzulocken und Einfachheit, Tempo und Bequemlichkeit zu fördern. Das ist grundsätzlich nicht verkehrt - aber auch fragwürdig, denn natürlich sind diese bereits im Ankaufspreis mit einkalkuliert. Es gilt also, diese *netto* zu berechnen, d.h. die Gesamtsumme zu berücksichtigen. Bedeutet: Gegenwert statt Schnickschnack!
- Auch ein etwaiger Rückversand (inkl. Versicherung) wäre einzukalkulieren, falls man mit dem Analyseergebnis nicht einverstanden ist. Der ein oder andere Anbieter trägt diese Kosten, jedoch: Auch das ist einkalkuliert und suggeriert natürlich, dass der Ankäufer so gut ist, dass er auch das zahlen würde. Wohlwissend, dass die wenigsten Kunden ihre Objekte zurückverlangen, wenn es erst einmal eingeschickt ist.
- Was unseren Kontakt in diesem Zusammenhang betrifft: Auch ich gehe nicht davon aus, dass ein Rückversand aufgrund schlechter Preise ein Thema ist - wenn Sie sich absolut im Klaren sind, dass ausgewiesene Preise sehr oft nicht stimmen (ganz abgesehen davon, dass Goldpreis und Altgoldpreis zwei verschiedene Kenngrößen sind)!

- Abzug von Mehrwertsteuer: Diese fällt beim Privatankauf gar nicht an.
- (Bearbeitungs-) Gebühren / sonstige Kosten: Z.B. das Entfassen von nicht angekauften Steinen.

I - Sonstiges / Besonderheiten

Sonstiges / Besonderheiten

- Besonderheiten: Nun - beim Recherchieren fällt einem ja das Ein oder Andere auf. Daher hier eine kleine Übersicht der ungewöhnlichen Aspekte, die aber ein Bild abrunden helfen oder Anlass bieten, in einer bestimmten Angelegenheiten eben speziell diesen Ankäufer zu bevorzugen.

Übersicht Sonstiges / Besonderheiten

- Polizeiversteigerungen: Beschlagnahmtes oder Diebesgut aus dem Polizeifundus oder Gerichtsvollzieherbereich werden geschätzt und versteigert. Dies ist sicher ein gewisser Vertrauensbeweis in die Seriosität eines Anbieters.
- Bitcoin: Wer sich damit intensiv beschäftigt, zeigt sicher Zukunftsorientierung und Lernbereitschaft. Und das muss kein Neuling am Ankäuferhorizont sein, sondern auch Traditionsunternehmen offenbaren mitunter sehr moderne Einstellungen.
- Rhodium / Iridium / Osmium / Ruthenium: Einige wenige der Ankäufer bieten die Gelegenheit, auch solch` "exotische" Metalle anzukaufen.
- Antiquitäten: Goldankäufer rekrutieren sich häufig aus dem Münzsammler / Briefmarkensammler und Militaria-Milieu. Und so finden sich auch einige unter ihnen, die mit Antiquitäten handeln. Manche waren auch schon in einschlägigen Fernsehsendungen als Ankäufer oder Experte unterwegs. Sicher spannend, interessant und sehr publikumswirksam. Das muss nicht gut oder schlecht für den Altgoldankauf sein. Auch sie handeln kaufmännisch und auch sie müssen einer Preisüberprüfung standhalten. Tun sie manchmal - und manchmal nicht ganz so.
- „Identitätswahrende Scheidung“: Hierbei hat man die Option, der Sammelscheidung aus dem Weg zu gehen und gegen separate Zahlung der Scheide- und Analysekosten das Material zu einem (oder mehreren) neuen Stück(en) schmelzen zu lassen. Das ist nicht zu verwechseln mit der Auszahlung als Barren; dort werden Barren zu Auszahlungszwecken verwendet (**vgl. „Abrechnung / Kosten“ bei „Beim Ankäufer“**). Klassischerweise findet sich diese Variante bei gewerblichem oder industriellem (Groß)Ankauf, wenn z.B. ein Zahntechnikbetrieb altes Material einliefert und neue Legierungen dafür bekommt. Manche Ankäufer bieten dies aber auch Privatkunden an. Und so kann man sich z.B. aus Omas gesamten Schmuck etwa eine Goldmünze mit 999er Feingehalt herstellen lassen.
- Umweltaspekte / CO2-Neutralität: Sicher eher ein Kriterium für die größeren Scheideanstalten. Aber aktueller denn je - unabhängig vom Anspruch der Kunden. Einige der Unternehmen gehen da mit gutem Beispiel voran.
- Konfliktfreies Gold: Dto.. Hier gibt es verschiedene Initiativen, welche Zertifizierungen erteilen. Z.B. zeichnet die Initiative cfsi (conflict free sourcing initiative) Unternehmen aus, die ausschließlich konfliktfreies Gold für ihre Produktion verwenden. Einige der größeren Scheideanstalten sind hier beteiligt. So erkennen Anleger und Kunden auf einen Blick, welche Firmen die internationalen Bemühungen zu konfliktfreien Edelmetallen unterstützen und können diese gezielt auswählen. Manche davon beinhalten den Schutz von Menschenrechten, andere umfassen auch Umwelt- und Arbeitsbedingungen.

Klar ist: je mehr Altgold - z.B. durch den Goldankauf - recycelt wird, desto weniger notwendig ist es, neue Goldlagerstätten zu erschließen bzw. alte weiter auszubeuten.

- Unterhaltungsfaktor: Primär gültig für den stationären Ankauf, aber natürlich auch beim (eher seltenen telefonischen Kontakt). Nicht zu unterschätzen, soweit ich einigen Kundenmeinungen entnehmen kann. Denn wir sind natürlich nicht alle nur rational. Selbst wenn es um Preis und Sicherheit geht (Sicherheit ist ja auch alles andere als rational - es ist letztlich hochemotional. Und auch im Preisthema stecken eine Menge Emotionen!). Also - es ist nichts gegen einen spannenden, interessanten und lehrreichen Ankaufsvorgang einzuwenden - im Gegenteil. Am Ende geht es schlicht um ein gutes Gesamtgefühl. Das inkludiert natürlich auch die Art, wie das Ganze abläuft. Und ja - auch eine gute Atmosphäre, ein passendes Drumherum, ein wohlfühliges Ambiente (was auch immer das für den Einzelnen bedeuten mag) trägt zum finalen Wohlbefinden i.R. eines Altgoldverkaufs bei. Daher habe ich auch nichts gegen „feinere“ Arten der Abwicklung. Indes - preisgünstiger sind sie nicht!
- Beschreibung des Ankäufers: Da gibt es gewaltige Unterschiede. Die einen preisen sich an, die anderen halten sich bedeckt. Und vieles dazwischen. Wie wir Menschen eben so sind. Das gilt auch für Unternehmen. Und schon hat man unbewusst einen Ankäufer bevorzugt. (Vor)Urteile, Einstellungen, Präferenzen, Farbwahl - letztlich alles ist Kommunikationsmedium und Teil der Wahrnehmungs- und Werbepsychologie. Ich sage Ihnen nichts Neues. Wichtig ist nur: Am Ende zählt eben auch die Information. Netto. Abzüglich Schönfärberei. Zuzüglich wichtiger und klarer Angaben, falls die Erstinformation eines Internetauftrittes zu dünn ist. Ich habe versucht, das Meiste zu recherchieren. Ist auch nicht alles gelungen. Aber genau genug, um klar zu differenzieren.
- Durch Frauen geführt. Nun, man muss es leider immer noch erwähnen: Frauen und Führungspositionen - die Quote ist ausbaufähig. So auch in diesem Gewerbe. Und es gibt einige Kundinnen, die durchaus Wert darauf legen bzw. sich freuen und ggf. besser fühlen, wenn der Ankauf bei einem Unternehmen getätigt wird, das von einer Frau geführt wird.
- Bilder Mitarbeiter: Ganz ehrlich - ich mag das, wenn es spürbar ist, dass ein Unternehmen gut funktioniert. Die Atmosphäre in Ordnung ist und die Mitarbeiter gewürdigt werden und ihnen anzusehen ist, dass sie das Unternehmen (größtenteils) mittragen. Und manch` Mitarbeiterfotoübersicht zeigt dies. Man kann es erkennen. Das gibt mir ein gutes Gefühl. Und mit solchen Unternehmen arbeite ich gerne zusammen. Bzw. empfehle sie meinen Kunden. Es geht eben nicht nur um Kalkül - das wäre viel zu dünn und realitätsfern. Auch wenn ich es am Ende als Berater immer zu 100% einbeziehe. Klar - der Online-Ankauf von Gold ist kein kommunikationsintensives Geschäft (außer vielleicht zwischen Berater und Kunde). Aber Atmosphäre drückt sich dann doch auch subtil aus, gewissermaßen zwischen den Zeilen (und Geldscheinen). Und ich bin überzeugt davon, dass menschlich gut geführte Unternehmen, welche erkennen, dass nur die Triade „Unternehmer - Mitarbeiter - Kunde“ (und ggf. Externe, wie z.B. Berater) gemeinsam eine Win-Win-Win-Situation erschaffen kann, am Ende auch „erfolgreich“ sind. Mir sind sie jedenfalls am liebsten. Und ich glaube, dass ich solche ausgewählt habe - selbst wenn mancher Einzelkontakt zwischen Ankäufer und Kunde auch mal suboptimal ist. 90 - 95% sind aber eine gute Quote.
- Empfehlung von Mitbewerbern / Diskreditierung? Nun, das kommt nicht so selten vor. Zeugt von Wettbewerb. Zeigt, dass in der Branche die Margen auch nicht so üppig sind. Belegt aber auch Selbstbewusstsein auf der einen und Wehrhaftigkeit auf der anderen Seite. Macht mehr oder weniger sympathisch. Dient aber auch der Klarstellung und Relativierung. Ist also nichts Außergewöhnliches im Geschäftsleben.

Ein Jeder muss das für sich persönlich beantworten. Ich ziehe meine eigenen Schlüsse und stimme diese mit meinem Gesamtbild ab.

- Spenden / soziales Engagement: Ähnliches Thema nur mit einem anderen Tenor / Bezug. Auch hier ist es so: Man kann spenden, weil man altruistisch und wahrhaftig berührt ist, beitragen mag. Und man kann spenden, weil es imagefördernd ist. Ich mag die Leute am liebsten, von deren Spenden ich nichts weiß. Verstehe aber die anderen. Und lasse es wirken.

Fazit

- Gesamteindruck / Seriosität: Es ist klar geworden, dass ich Preis und Sicherheit zu je 100% (sofern möglich) als das Erstrebenswerteste ansehe. Plus weitere wichtige Parameter. Und die anderen nicht ganz raus lassen kann und will. Bestenfalls auch vorfinden mag. Aber kein Unternehmen kann alles bieten. Wohl aber einen klaren Eindruck hinterlassen. Und die wesentlichen Kriterien grundsätzlich gut erfüllen. Das kann man messen, das kann man spüren. Nicht zu 100% aber zu 95. Das genügt m.E., sofern die beiden Wichtigsten erfüllt sind. Und den Rest kann man gemeinsam besprechen.

Über Michael Deucker Altgoldberater

Mit seinem bundesweit neuartigen Konzept der persönlichen Altgoldberatung schließt das Unternehmen eine Lücke im Markt des Goldankaufs. Michael Deucker ist spezialisiert auf die Beratung privater Kunden und bringt an hohen Erlösen interessierte Verkäufer sowie umfangreich getestete, ausgesuchte Ankäufer zu fairen Konditionen zusammen. Mit guter Chance auf einen deutlichen Mehrerlös gegenüber durchschnittlichem Verkauf. Ein Angebot, das es in dieser von Goldankäufern, Portalen oder Testberichten unabhängigen Form vorher so noch nicht gab.

Die Geschäftsidee des Gründers - Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt (FH) - entstand durch eigene Verkaufserfahrungen, bei denen - im Vergleich zu vor Ort angefragten Juwelieren oder üblichen Goldankäufern - bei den ermittelten, meistzahlenden Ankäufern *jeweils fast das Doppelte an Erlös* erzielt werden konnte. Die Beratung fußt auf tief recherchierten Informationen, die Orientierung im Dickicht des unübersichtlichen Marktes des Goldankaufs bieten. Und den bestmöglichen Ankäufer ermitteln helfen. Denn hier gilt es angesichts vieler Herausforderungen genau aufzupassen. Diese wurden vollumfänglich ausgearbeitet.

Das Beratungsspektrum umfasst vier unterschiedliche Varianten, die vor allem *via Mail, Telefon oder Videokonferenz-System* und damit überregional, aber auch direkt vor Ort beim Kunden oder in Wiesbaden stattfinden können. Letztere abhängig von Art des Verkaufs, Entfernung und Volumen. Bei der Beratung setzt Michael Deucker auf offene, authentische Kommunikation. Denn nur eine wirklich gute Beratungssituation bringt gute Ergebnisse und hinterlässt bestenfalls ein angenehmes Gefühl - bei allen Beteiligten.

Durch ein spezielles Spendenkonzept bietet das Unternehmen zudem Vereinen, Hilfsorganisationen und Stiftungen eine elegante und für alle Beteiligten angemessene und sinnvolle Möglichkeit, finanzielle Mittel durch Spendenaktionen zu generieren.



Michael Deucker

Inhaber

info@altgoldberater.de

Tel.: +49 (0) 611 56 50 952

(Mo. - Fr. 10-19 Uhr)

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme zur Beratung!