



Altgoldberater
Mehr Geld fürs Gold!

Michael Deucker Altgoldberater
Kanzelstraße 65 ▪ 65191 Wiesbaden
Telefon: +49 (0) 611 5650952
info@altgoldberater.de ▪ www.altgoldberater.de

Whitepaper



Wiesbaden, im Juli 2022

Hallo und guten Tag,

Sie wollen sich einen einen guten **Überblick zum Thema „Altgoldverkauf“** verschaffen?
Hier finden Sie alle wesentlichen Inhalte der Website - zusammengefasst in einem Dokument.
Sowohl zum **Hintergrund und Ablauf der Beratung**, als auch zu allen
Themen rund um den Altgoldverkauf im Blog.

A - BERATUNG

Hier erfahren Sie kompakt alles Wesentliche zur Beratung.

B - BLOGTHEMEN

Der Blog ist eine Anleitung zum Verkauf Ihrer Edelmetall-Objekte. Aufgeteilt in Themen, die aufeinander aufbauen und in sieben einzelnen Beiträgen dargestellt werden.

Wichtige Gesichtspunkte sind dabei in Form typischer FAQ formuliert.

Natürlich werden dabei einige wichtige Inhalte stark verkürzt dargestellt.

Details entnehmen Sie den einzelnen Menüpunkten zur Beratung oder/und Blogbeiträgen.
Die **Verlinkungen im Whitepaper (Unterstrichenes)** verweisen auf die jeweiligen Themen auf der Website.

Es erwartet Sie immer noch ein gewisser Umfang. Geschuldet der Tiefe des Themas und der Güte der Informationen. Denn erst wenn Sie wissen, was alles zu berücksichtigen ist, macht ein gemeinsames Beratungsgespräch so richtig Sinn.

Machen Sie sich selbst ein Bild von der Vielfalt der Aspekte beim Verkauf Ihrer Altgold-Objekte.

Ich berate Sie gerne dabei und freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme!

Übersicht

A - BERATUNG	Seite
1. Vorteile durch Beratung - was Altgoldberatung für Sie bringt	4
2. Ausgangslage - weshalb Beratung überhaupt notwendig ist	4
2.1. Typische Trickserien der Ankäufer	
2.2. Allgemeine Faktoren bei den Ankäufern	
2.3. Portale und Test	
3. Ihr Berater - wer ich bin und wie ich arbeite	6
4. Die Beratungsarten - die vier Varianten und wie Sie profitieren können	7
4.1. Grundsätzliches	
4.2. Verkauf der Objekte durch Sie	
4.3. Verkauf eines PDF-E-Books/Buches mit Verkauf der Objekte durch Sie	
4.4. Verkauf der Objekte durch mich mit Hinterlegung eines Geldbetrages bei Ihnen	
4.5. Ankauf der Objekte durch mich	
5. Finanzielles - Vergütung, Versteuerung & Co.	9
5.1. Grundsätzliches	
5.2. Vergütung	
5.3. Versteuerung	
5.4. Geldwäsche	
 B - BLOGTHEMEN	
1. Ankaufsobjekte - alle ankaufbaren Wertgegenstände	10
1.1. Metalle und Edelmetalle	
1.2. Objekte	
2. Altgoldmarkt - Teilnehmer des Altgoldmarktes und wie dieser funktioniert	13
2.1. Grundsätzliches	
2.2. Die Ankäuferarten	
3. Vorbereitung - sinnvolle Empfehlungen vor dem Verkauf Ihrer Objekte	15
3.1. Verkaufszeitpunkt und Altgoldpreis	
3.2. Wertermittlung	

4. Verschicken - alle Optionen plus Tipps zum wirklich sicheren Verschicken	16
4.1. Grundsätzliches	
4.2. Die Optionen des Verschickens	
4.3. Die Kosten des Verschickens	
4.4. Die Vorbereitung des Verschickens	
4.5. Ablauf des Verschickens	
4.6. Sicheres Verschicken	
5. Beim Ankäufer - Informationen zu den Abläufen bei den Ankäufern	20
5.1. Ablauf	
5.2. Analyse	
5.3. In der Scheideanstalt	
5.4. Wertermittlung / Vertrag / Abrechnung / Kosten	
6. Seriosität - Hintergründe zum Geschäftsgebaren der Marktteilnehmer	26
7. Der Test - Testaufbau und Erkenntnisse aus <i>meinen eigenen</i> Testungen	28
7.1 Testkriterien	
7.2. Testaufbau	
7.3. Testergebnis	

Impressum

Michael Deucker Altgoldberater

Kanzelstraße 65 ▪ 65191 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 611 5650952

E-Mail: info@altgoldberater.de

Internet: www.altgoldberater.de

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE256082482

Erst-Erscheinungsjahr: 2022

A - BERATUNG

1. Vorteile durch Beratung - was Altgoldberatung für Sie bringt



Gut investierte Recherche-Zeit rentiert sich!

Eine gute Begleitung bei Ihrem Altgoldverkauf bietet erhebliche Chancen für Sie:

- **Persönliche, unabhängige und auf Ihre Situation zugeschnittene Beratung;**
- **Die Chance auf durchschnittlich 40 % mehr Erlös** für Sie im Vergleich zu vielen Ankäufern/Juwelieren vor Ort;
- **Die Chance auf durchschnittlich 20 % mehr Erlös** für Sie im Vergleich zu vielen Unternehmen mit Online-Ankauf;
- **Keine eigene Recherche-Arbeit mehr nötig** = Zeitersparnis für Sie;
- **Mit verlässlichem, echtem und tiefem Test:** Die besten Ankäufer aus 100 Unternehmen;
- **Und Zugang zu allen 100 Ankäufern** - falls Sie lieber selbst zu den Ankäufern recherchieren wollen.

Überlegen Sie daher, ob Sie die Recherche angesichts der vielen Herausforderungen am Markt nicht lieber abgeben wollen. Die Vergütung - zum Beispiel bei einer Online-Beratung - beträgt lediglich 2,5 % + Mehrwertsteuer (bei einer Beratung bei Ihnen vor Ort: 5 % + Mehrwertsteuer). Bei gleichzeitiger Chance auf einen deutlich höheren Ertrag.

Und falls Sie keinen Beratungsaufwand wollen und lieber alles selbst regeln mögen: Kaufen Sie sich das PDF-E-Book. Das sichert Ihnen im Grunde dieselben Möglichkeiten, wie eine persönliche Beratung.

2. Ausgangslage - weshalb Beratung überhaupt notwendig ist



Goldankauf - so schnell verbrennt man gutes Geld!

Der Markt der Goldankäufer ist komplex und undurchsichtig. Nicht jeder Ankäufer kauft alle Materialien an. Und je nach Material gibt es verschieden gut zahlende Unternehmen (Zahngoldspezialisten oder besondere Expertise bei Silber oder Edelsteinen).

Die Unterschiede können immens sein. Problem: Das erkennt man nicht auf den ersten Blick. **Sie verschenken schlicht Geld**, wenn Sie nicht wissen, wo *wirklich* am meisten gezahlt wird. Hierzu bedarf es *wirklich aussagekräftiger Tests*.

Es gibt zudem eine große Zahl an Unternehmen. Darunter einige gute - und leider sehr viele weniger gute. Denn: In Sachen Ankäufer-Seriosität sieht man sich mit einigen Herausforderungen konfrontiert. Ich bezeichne dieses Vorgehen als „**Tricksereien**“.

Hinzu kommen Pressestimmen, Tests, Gütesiegel, Versprechungen - und auch manche Fehlinformation. Denn auch bei Vergleichsportalen und üblichen Tests wird eher oberflächlich und nicht immer im Sinne des Kunden gearbeitet. **Es ist eben einiges nicht ganz so ideal, was sich da im Markt des Goldankaufs abspielt.**

2.1. Typische Tricksereien der Ankäufer (mehr dazu unter „Seriosität“)

- Preistricksereien (inklusive einfach schlechter Preise). Sowohl bei stationären Ankäufern (vor Ort), als auch im Internet;
- **Auch im Internet gibt es Preisunterschiede von bis zu 30 %. Das sind mal schnell 300 Euro;**
- **Die Preise auf Homepages sind oft falsch und vor allem irreführend.** Denn gezahlt wird oft was anderes. Die Preise bei den Goldrechnern der von mir begutachteten Ankäufer weichen bis zu 25 % voneinander ab!
- Mengentricksereien / Material-Falschangaben. Dadurch letztlich ein geringerer Preis;
- Manche Ankäufer empfehlen beim Versand Varianten, die letztlich nicht richtig versichert sind. Das ist im (sehr seltenen) Ernstfall so, als ob man gar nicht versichert hätte.

2.2. Allgemeine Faktoren bei den Ankäufern

- Suggestion Größe / Erfahrung / Alter / Kundenanzahl, welche nicht immer stimmt;
- Suggestion Überregionalität, welche oft gar nicht gegeben ist;
- Suggestion Studien oder / und Prüfsiegel: Es werden schlichtweg häufig Studien und Siegel gekauft;
- Besonders hohe Kostenfaktoren: Zum Beispiel hohe Vertriebskosten oder besonders teure Werbung. **Alles Positionen, die Geld kosten** und letztlich beim vergüteten Gegenwert Ihrer Wertgegenstände eingepreist werden.

2.3. Portale und fremde (=externe) Tests

- Bewertungen bei Portalen oder Ausweis von Kundenmeinungen: Diese sind oft nicht auf realen Geschäftsvorfällen beruhend und dafür gibt es sogar einen Markt (man kann sich gute Bewertungen kaufen);
- Externe Tests: Einige wenige sind recht gut. **Aber: Viele sind bezahlt, schlecht recherchiert oder testeten nur wenige beziehungsweise willkürlich ausgewählte Unternehmen. Von allen getesteten Unternehmen empfehle ich maximal 2!;**

- Verflechtungen: Es gibt vermutlich eine (nicht beziehungsweise schwer nachweisbar) unschöne Verbindung. Und zwar zwischen gewissen Ankaufsunternehmen und von ihnen beauftragten, offenbar abhängigen oder „verbandelten“ Instituten und Portalen, die Tests durchführen.

3. Ihr Berater - wer ich bin und wie ich arbeite



Michael Deucker - Ihr Altgoldberater

Ich bin Michael Deucker. Von Hause aus **Betriebswirt und Bankkaufmann**. Und habe für Menschen, die gerne auf Expertise zurückgreifen beziehungsweise nicht alles selbst recherchieren wollen, einen direkten und persönlichen Altgoldverkaufs-Beratungsservice entwickelt.

Der Hintergrund: Eigene Erfahrungen beim Goldankauf. Denn nach zwei Todesfällen in der Familie habe ich jeweils Altgold und Zahngold verkaufen wollen. Und nach einem sehr langen Vergleich im Internet **zweimal fast das Doppelte** erzielen können, als beim Ankäufer und Juwelier vor Ort.

Diese Erkenntnisse waren der Start der Beratungsidee. Fortan habe ich so gut wie alles zusammengetragen, was in diesem Markt zu finden ist. Habe Nutzbares und Gutes sondiert, weniger Seriöses definiert und stelle dies in verschiedenen Formen („Beratungsarten“) zur Verfügung.

Denn Vieles ist schöner Schein. Oft gut gemacht - aber auch entlarvbar. Dazu muss man aber lange recherchieren. Und die richtigen Fragen stellen. Einen wirklich tiefen Markttest durchführen. **Falls Sie mir vertrauen, müssen Sie sich diesen Aufwand nicht mehr machen.**

Anhand der Seiten der Ankäufer habe ich hierfür 140 Kriterien zusammengestellt, die bei einem Altgoldverkauf zu berücksichtigen sind. Und dann - anhand der Kriterien - aus einem Pool von knapp 150 Ankauf-Unternehmen zunächst die wesentlichen 100 herausgefiltert und beurteilt. Es ergaben sich 30 relevante Unternehmen, die ich anschließend einem intensiveren Preis- und Ablauftest unterzogen habe.

Am Ende blieben drei Goldankäufer, zu welchen die Wertgegenstände - abhängig von der Art, der Legierung und der Menge - sicher und zu besten Konditionen geschickt werden kann.

Zu diesen gesellen sich weitere Ankäufer, die besondere Materialien ankaufen (beispielsweise Bernstein oder Korallen) oder ohne größeren Erlösverlust regional so gut verteilt sind, dass man sie recht gut von überall her erreichen kann. Zum Beispiel, wenn man den Verkauf gerne persönlich abwickeln oder seine Wertgegenstände lieber nicht aus der Hand geben mag.

4. Die Beratungsarten - die vier Varianten und wie Sie profitieren können



Die vier Varianten der Beratung

4.1. Grundsätzliches

Ich berate ausschließlich beim Verkauf von Wertgegenständen (= „Objekte“) an Goldankäufer, das heißt *nicht* beim Kauf von Edelmetallen jeglicher Art. Ihnen stehen dabei grundsätzlich vier Beratungsarten offen. Bei allen Varianten berate und begleite ich Sie von der Vorbereitung bis zum für Sie erfolgreichen Verkauf. Die Beratung erfolgt entweder direkt vor Ort (abhängig von Entfernung und Volumen), ansonsten per Telefon, Videobesprechung oder Mail. Die für Sie stimmige Beratungsart legen wir im Laufe unseres Kontakts fest. **Die einfachste Variante finden Sie hier!** Sehr hilfreich ist auch eine gute Vorbereitung Ihrerseits.

Wichtig: Bis zu einem für Sie erfolgreichen Verkauf entstehen keinerlei Beratungskosten für Sie. Eine Anfrage und die Beratung kosten Sie also erst mal nichts. Sofern Sie sich nicht ohnehin gleich für den **Kauf eines PDF-E-Books oder Buches** entschieden haben. Einzelheiten zur Vergütung finden Sie bei den „Beratungsarten“ sowie unter „Finanzielles“.

4.2. Verkauf der Objekte durch Sie

Dies ist die „typische“ Form der Beratung. Sie verkaufen Ihre Objekte in eigenem Namen und auf Ihre eigene Rechnung. Und wickeln alle Vorgänge mit dem Ankäufer und dem Transportunternehmen eigenständig ab. Sie bekommen ein **mehrseitiges Exposé** über den Ankäufer, welcher für Ihre Situation der Beste ist. Ich stehe Ihnen bei Fragen oder zur Abstimmung während des gesamten Ablaufs telefonisch, per Mail oder über WhatsApp zur Verfügung. Diese Variante können wir mit oder ohne einen Dienstleistungsvertrag gestalten.

Ihr Bonus: Die Preisgarantie

Ich gehe davon aus, dass ich Ihnen (mit) die besten Ankäufer am Markt empfehle.

Und gebe Ihnen daher bei dieser Beratungsart eine Garantie für den Fall, dass Sie mit der Beratung nicht zufrieden sein sollten. Das bedeutet: Die Provision erst dann fällig, wenn der Verkauf für Sie in Bezug auf den am Ende erzielten Erlös erfolgreich abgeschlossen ist.

Allerdings sind ein paar Voraussetzungen daran geknüpft, die alle sicher gut nachvollziehbar sind. Details im Menüpunkt „Beratungsarten“ sowie in den Downloads (C - Formulare und Dokumente - „Preisgarantie“).

4.3. Verkauf eines PDF-E-Books/Buches mit Verkauf der Objekte durch Sie

Falls Sie alles lieber alleine regeln wollen.

Sie bekommen alle wichtigen Informationen, die auch ein persönlich beratener Kunde erhält. Gerne können Sie auch nach dem Kauf noch Kontakt zu mir aufnehmen - falls etwas offen-geblieben ist. Dieser Abgleich ist für **acht Wochen nach Übersendung** kostenfrei für Sie möglich. Die Zahlung einer Provision entfällt in diesem Fall. Der Kauf eines der Bücher macht ab einem Gegenwert der Objekte von circa **500 Euro** für Sie Sinn.

4.4. Verkauf der Objekte durch mich mit Hinterlegung eines Geldbetrages bei Ihnen

Falls Sie nicht versenden und trotzdem an hohen Erlösen teilhaben wollen.

Ich verkaufe Ihre Objekte in Ihrem Namen. Zu Ihrer Sicherheit hinterlege ich den Betrag bei Ihnen, den Ihnen ein Test-Ankäufer (Preisanfrage!) vorher glaubhaft und nachvollziehbar geboten hat. Hierzu vergleichen wir den Preis zum Datum Ihrer Anfrage beim Test-Ankäufer mit dem des Tages der Übergabe der Objekte an mich.

Ich nehme Ihre Objekte mit und verbringe diese zu einem Ankäufer, welcher für Ihre Situation der Beste ist (eventuell auch mehrere). Sie erhalten parallel ein mehrseitiges Exposé über diese(n). Den Mehrerlös beim Ankäufer abzüglich gegebenenfalls Provision + Mehrwertsteuer (je nach Ort der Beratung) teilen wir 50:50.

Diese Beratungsart kann aufgrund der Objekt- und Geldübergabe nur bei Ihnen vor Ort oder bei mir stattfinden. Eine Beratung macht aufgrund der Teilung des Erlöses erst ab circa **500 Euro** Gegenwert der Objekte Sinn. Sie erfordert aufgrund der Komplexität einen Vertrag.

4.5. Ankauf der Objekte durch mich

Falls Sie nicht versenden und alles sofort abwickeln wollen. Und vielleicht etwas mehr Erlös erzielen wollen. In diesem Fall fungiere ich als Käufer Ihrer Objekte - anstatt eines anderen Ankäufers. Sie nennen mir die Preisanfrage des glaubhaft und nachvollziehbar höchst bietenden Test-Ankäufers. Wir stimmen uns dann über den Preis ab. Hierzu vergleichen wir den Preis zum Datum Ihrer Anfrage beim Test-Ankäufer mit dem des Verkaufstages bei mir.

Diese Beratungsart ist aufgrund gesetzlicher Bestimmungen nur direkt bei mir in Wiesbaden möglich. Wir finden sicher eine ortsangemessene Regelung - sprechen wir also darüber. Sie erfordert aufgrund der Ankaufssituation einen Vertrag. Ein Ankauf macht aufgrund des Aufwandes für beide Seiten erst ab einem Wert von **200 Euro** Sinn. Es fällt keine Provision an - der Ankauf erfolgt mehrwertsteuerfrei.

5. Finanzielles - Vergütung, Versteuerung & Co.



Win-Win: Eine angemessene Vergütung

5.1. Grundsätzliches

Natürlich möchte ich mit der Beratungsleistung auch Geld verdienen. Aber fair. Und so splitte ich meine Gesamteinnahme pro Vorgang in eine Beratungsprovision durch Sie und eine Vermittlungsprovision der von mir ausgesuchten Unternehmen. Denn ich bin für beide Seiten tätig. **Das ist angemessen und entspricht meiner grundsätzlichen Haltung.**

Ich möchte zudem unabhängig vom jeweils vorgeschlagenen Unternehmen bleiben.

Daher habe ich die Ankäufer ausgesucht. Das ist leicht zu erreichen. Denn ein jeder Ankäufer ist froh, einen solchen Vertriebskanal nutzen zu können. Und jedes Unternehmen zahlt ungefähr dieselbe Provision. Daher habe ich keine finanziellen Präferenzen bei der Beratung. Das bedeutet für Sie: Unabhängige Beratungsqualität.

5.2. Vergütung

Nr.	Beratungsart	Gegenwert ca.	km ca.	Kosten	Mehrwertsteuer
A1	Verkauf durch Sie /Telefon-Mail-Video	>200€	0	2,5 %	+19 % = 2,98 %
A2	Verkauf durch Sie/Beratung bei mir	>200€	0	2,5 %	+19 % = 2,98 %
A3	Verkauf durch Sie/Beratung bei Ihnen	1.500€	10-50	5,0 %	+19 % = 5,95 %
		1.500-2.500€	50-100	5,0 %	+19 % = 5,95 %
		>2.500€	>100	5,0 %	+19 % = 5,95 %
B1	PDF-E-Book (ca. 390 S.)	>500€	0	27,94	+7 %/1,96 = 29,90
B2	Buch (ca. 350 S.)	>1.000€	0	65,33	+7 %/4,57 = 69,90
C1	Verkauf durch mich/Beratung bei mir *Für alle unter C1 gilt: 50 % vom Mehrwert + 19 % = 59,5 %	>500€	0	50 %	+19 % = 59,5 %*
C2	Verkauf durch mich/Beratung bei Ihnen **Für alle unter C2 gilt: 2,98 % plus 50 % vom Mehrwert + 19 % (59,5 %)	1.000€	10-50	2,5 %	+19 % = 2,98 %**
		1.000-1.500€	50-100	2,5 %	+19 % = 2,98 %**
		>1.500€	>100	2,5 %	+19 % = 2,98 %**
D1	Ankauf durch mich/Beratung bei mir	>200€	0	0	0
D2	Ankauf durch mich/Beratung bei Ihnen	Wir finden eine ortsangemessene Regelung!			

5.3. Versteuerung

Der Verkauf an den Ankäufer - das heißt auch an mich - ist für Sie grundsätzlich mehrwertsteuerfrei. Sofern es sich um den **Verkauf von Goldmünzen oder Barren** handelt, die zu Spekulationszwecken erworben wurden, gelten jedoch besondere Regelungen. Ich weise darauf hin, dass ich hierzu keine steuerliche Einschätzung übernehme.

Diese Fragen beantwortet ein Steuerberater.

5.4. Geldwäsche

Das Thema betrifft auch Sie als Altgoldverkäufer, sofern bestimmte Barbeträge („Schwellenwerte“) überschritten werden, die Sie vom Ankäufer erhalten. Da auch ich gegebenenfalls ein solcher Ankäufer sein kann, wäre ich mit im Spiel. Je nach Höhe greifen hier bestimmte Mechanismen.

Die wesentliche Maßnahme beim Ankauf: Eine Identitätsprüfung des Altgold-Verkäufers (= Kunden), und zwar bei:

- Edelmetallen (Gold/Silber/Platinmetalle): Ab 2.000 Euro;
- Anlagemünzen (Bullionware): Ab 2.000 Euro;
- Sammlermünzen (Numismatik/Antiquitäten): Ab 10.000 Euro;
- Edelsteine/Perlen/Uhren etc.: Ab 10.000 Euro.

Dies geschieht durch Vorlage des Personalausweises oder anderer Papiere zum Identitätsnachweis.

Was man noch berücksichtigen sollte: Spätestens, wenn man einen höheren Barbetrag aus dem Erlös seines Verkaufs bei seiner Bank einzahlen will, greifen weitere Regelungen des Geldwäschegesetzes.

B - BLOGTHEMEN

1. Ankaufsobjekte - alle ankaufbaren Wertgegenstände: von A wie Altgold bis Z wie Zinn



Goldankauf - eine bunte Vielfalt an Objekten!

Wenn von „Goldankauf“ die Rede ist, dann geht es fast ausschließlich um gebrauchte Stücke (= Altgold oder „Bruchgold“, falls die Objekte defekt sind). Diese werden am Ende des Ankaufsprozesses eingeschmolzen (einer Edelmetallscheidung zugeführt) und zu neuen Objekten (zum Beispiel Schmuck, Materialien für Zahnersatz oder zur Industrienutzung) weiterverarbeitet.

Angekauft wird fast alles. Jedoch kauft nicht jeder Ankäufer wirklich alle Materialien an beziehungsweise weist eine ausreichende Expertise in allen Bereichen auf. Hier zunächst ein Überblick. **Details und Begrifflichkeiten finden Sie in den einzelnen Blogbeiträgen zu den Ankaufsobjekten und Materialien.**

Info: Es folgen zwei Tabellen. Bei manchen Smartphones nicht sofort in der Breite zu erkennen. Daher dort „wischen“.

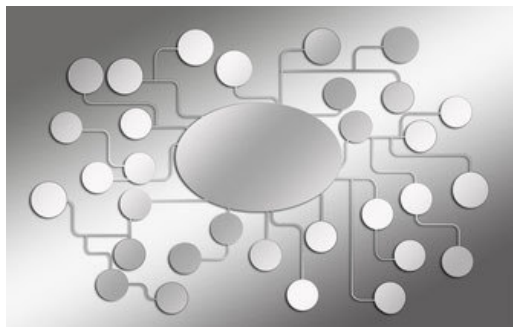
1.1. Metalle und Edelmetalle

Art	Ankauf?
Gold	
Feingold/Goldlegierungen	Ja
Vergoldetes/Blattgold	Sehr selten (große Mengen)
Double	Sehr selten
Gold-Filled (G.F.)	Meistens
Imitate	Nein
Silber	
Feinsilber/Silberlegierungen	Ja
Versilbertes	Oft (Kiloware)
Vermeil (vergoldetes Silber)	Oft (Kiloware)
Hotelsilber	Meist nicht (nur versilbert)
Neusilber/Germansilber	Meist nicht (nur versilbert)
Niello/Tulasilber	Manchmal
Imitate	Nein
Platinmetalle	
Platin	Ja
Palladium	Ja
Rhodium	Selten
Osmium	Sehr selten
Iridium	Sehr selten
Ruthenium	Sehr selten
Sonstige Metalle	
Zinn	Oft (Kiloware)
Zink	Sehr selten
Messing	Sehr selten
Bronze	Sehr selten
Titan	Nein

1.2. Wertgegenstände

Objekt	Ankauf?
Edelmetallhaltiger Schmuck/Objekte	(zum Einschmelzen)
Schmuck/Objekte	Ja
Edelmetallhaltige Einzelstücke	(ohne Einschmelzen)
Markenschmuck	Oft
Antikschmuck	Oft
Königsketten	Oft
Bettelarmbänder	Oft
Diademe	Oft
Aigrettes	Oft
Paruren	Oft
Sammleruhren	Oft
Markenuhren	Oft
Edelmetallhaltige Accessoires	Oft
Bullion-Edelmetalle	
Barren (+ Tafelbarren/Kinebars/Tolabarren)*	Meistens
Anlagemünzen	Meistens
Medaillen	Meistens
Andere edelmetallhaltige Objekte	
Barren zum Einschmelzen	Ja
Münzen zum Einschmelzen	Ja
Medaillen zum Einschmelzen	Ja
Sammlermünzen	Selten
Umlauf- / Kursmünzen	Selten
Zahnmetalle**	Meistens (mit Ausnahmen)
Nuggets Einzelstück	Selten
Nuggets zum Einschmelzen	Ja
Goldstaub/Goldgranulat	Sehr selten
Silberbesteck	Häufig (größere Mengen/Kiloware)
Tafelsilber/Korpuswaren Silber***	Oft
Sonstige Materialien	
Korpuswaren Zinn***	Oft
Modeschmuck	Sehr selten (Kiloware)
Schmucksteine/Edelsteine	Selten
Diamanten	Oft
Brillanten	Oft
Bernstein	Selten
Perlen	Selten
Perlmutter	Nein
Korallen	Selten
* Mehr zu den Barrenarten unter „ <u>Bullion-Edelmetalle</u> “	
** Legierungen/Prothesen/weiße Goldzähne/Palladiumzähne/silbernes Zahngold	
*** Becher/Tabletts/Vasen/Briefbeschwerer/Kästchen/Spiegel und so weiter	

2. Altgoldmarkt - Teilnehmer des Altgoldmarktes und wie dieser funktioniert



Der Markt der Goldankäufer - ein nebulöses Geflecht

2.1. Grundsätzliches

Wie stellt sich dieser Markt im Allgemeinen dar?

Zunächst - es gibt eine ganze Reihe an Beteiligten. Viele wirken indirekt, aber ganz wesentlich: Das sind all diejenigen Institutionen, die zunächst einmal bei der Ermittlung des Goldpreises beteiligt sind: Börsen, Banken, Institutionen, wie etwa der IWF (Internationaler Währungsfonds), der Staat als Gesetzgeber und so weiter.

Aber auch Berufsverbände des Goldgewerbes oder Medien, welche Tests in Auftrag geben oder grundsätzlich über das Thema berichten tragen zum Geschehen des Altgoldmarkt bei. Hinzu kommen siegelerteilende und testende Institute, Vergleichsportale sowie bestenfalls ein gut funktionierender Verbraucherschutz.

Und dann natürlich besonders die für unsere konkreten Betrachtungen relevanten Teilnehmer: **Goldankäufer, Juweliere und Scheideanstalten sowie weitere Beteiligte, wie zum Beispiel Pfandleihhäuser oder Gutachter**. Eingebettet sind sie in ein spezifisches Marktumfeld mit konkreten gesetzlichen Bestimmungen, die den Altgoldmarkt regeln. Dennoch gibt es - neben seriösem Vorgehen - viele Unklarheiten und Unregelmäßigkeiten in Bezug auf die Seriosität einiger Marktteilnehmer. Mithin ergibt sich eine ganz spezielle Marktsituation.

Wie schaut es nun bei den Ankäufern dieser Objekte aus? Wie ist der Markt beschaffen?

Grundsätzlich ist eine sehr geringe Transparenz des Gesamtmarktes zu verzeichnen. Man geht von tausenden Goldankäufern im Bundesgebiet aus, das heißt es gibt sehr viele Marktteilnehmer. Teilweise sind Anbieter vom Markt verschwunden. Einige gingen insolvent - trotz (oder gerade wegen) vollmundiger Angaben. Andere firmierten um beziehungsweise wurden geschluckt. Viele haben keine Internet-Seite.

Es gibt zudem keine vorgeschriebenen Preise für Altgoldankäufer. Bestimmungen und Gesetze sind gegeben, aber recht lax ausgelegt. Es wird lediglich die Zuverlässigkeit geprüft. Einen Sachkundenachweis gibt es auch nicht. Details im Artikel „Altgoldmarkt konkret“. Die Situation in Punkto Instanzen und Überwachung ist also sehr ausbaufähig. Zwar reguliert der Markt auch hier das Geschehen, aber es bleibt eine erhebliche Grauzone.

2.2. Die Ankäuferarten

A - ANKAUF AUSSCHLIESSLICH VOR ORT (CIRCA 4.000)

Als „stationäre Ankäufer“ bezeichne ich sowohl die lokalen Goldankaufsunternehmen, als auch Juweliere, die Gold vor Ort ankaufen. Also alle diejenigen, zu denen man klassischerweise hinget, wenn man sein Altgold verkaufen mag.

Manche haben auch mehrere Filialen oder sind Teil einer größeren Handelskette. Sehr viele davon haben keine Internetpräsenz.

Einige Ankäufer kommen auch zum Kunden nach Hause und kaufen dort direkt an. Entweder sind dies solche, die auch ein Ladengeschäft betreiben. Oder aber reine „Außendienstler“ mit zum Beispiel einem Recyclingbetrieb im Hintergrund. Denn den benötigt man, da man im Reisegewerbe nicht ankaufen darf. Aber Vorsicht - besonders hier droht Abzocke.

B - ANKAUF NUR IM INTERNET (CIRCA 15)

Manche Unternehmen sind ausschließlich im Internet tätig. Sie sind mit Vorsicht zu genießen. Typische Kennzeichen: Viel Werbung, hohe Preisversprechungen, vorversicherte Versandvarianten mit fast immer denselben Summen sowie meist freier Rückversand (zum Anlocken). Dazu „Sieger“ in eher dubiosen Tests, parallel dazu aber schlechte Kundenmeinungen in anderen Tests oder auf Seiten anderer Ankäufer. Zudem keine echten Kundenmeinungen, zum Beispiel via Google. Ich nenne sie intern die „Üblichen Verdächtigen“.

C - BEIDE ANKAUFSARTEN (CIRCA 150)

Die meisten Unternehmen haben meist mindestens ein Ladenlokal und kaufen zusätzlich im Internet an (oder umgekehrt: Primärer Internet-Ankauf plus Niederlassung.) Seien es reine Altgoldankaufs-Unternehmen, Juweliere mit integriertem Online-Goldankauf oder Scheideanstalten mit Privatankauf.

D - SCHEIDEANSTALTEN (CIRCA 20 ECHTE)

Typischerweise sind Scheideanstalten Adressaten des industriellen und gewerblichen (Edel)metallhandels. Sie sind der Endpunkt im Ankaufsprozess und kaufen allen Ankäuferarten das Altmaterial ab, um es weiter zu verarbeiten. Der Begriff ist nicht geschützt, und so tragen viele diesen Namen, obwohl sie die Kernelemente einer echten Scheideanstalt nicht abdecken.

Einige wenige kaufen auch von Privatpersonen Altgold und andere Materialien an. Primär über das Internet, aber man kann zu manchen auch direkt hingehen. Aber Vorsicht: Wenn nicht die Möglichkeit besteht, vorher abzustimmen, ob man einem Ankauf nach Preisnennung zustimmt, werden alle Stücke kurzerhand eingeschmolzen. Zudem kaufen viele erst ab einer Mindestmenge an. Und die Vergütung ist nicht zwingend höher, als bei anderen Ankäufer-Arten.

3. Vorbereitung - sinnvolle Empfehlungen vor dem Verkauf Ihrer Objekte



Der Goldankauf - ein offenes Geheimnis!

3.1. Verkaufszeitpunkt und Altgoldpreis

Wann verkaufe ich am besten?

Es gibt eine solche Vielfalt an Einflussfaktoren auf den Goldpreis (und damit mittelbar auch auf den Altgoldpreis), welche zu berücksichtigen sind. Makroökonomische, politische, marktbezogene. Ganz schwer vorauszusagen. Der Blick auf die Entwicklung des Goldpreises zeigt mittel- und langfristige Trends, welche teilweise über 20 Jahre dauerten. Und binnen einen Jahres gibt es durchaus Schwankungen von circa 50 %.

Kurzfristig, das heißt binnen Tagen, maximal Wochen, könnte man aus charttechnischer Sicht unter Einbezug der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Situation vielleicht zu einer etwas klareren Tendenz kommen. Aber nicht zuletzt die Coronakrise hat gezeigt, dass man so gut wie gar nichts vorhersagen kann.

Es kann gut gehen und Sie verkaufen in oder am Ende einer zyklisch guten Hochphase, welche daraufhin auf Monate wieder fällt. Es kann auch schlechter gehen und Sie verkaufen am Anfang eines steilen Anstieges. Oder irgendwo dazwischen. **Verkaufen Sie also, wenn Ihnen der Sinn danach steht. Alles andere ist und bleibt Spekulation.**

Wie unterscheiden sich Goldpreis und Altgoldpreis?

Es gibt einen großen Unterschied zwischen dem an der Börse festgesetzten und dem am Ende beim Goldverkauf erzielbaren Preis. Der Altgoldpreis orientiert sich natürlich am Goldpreis. Er ist aber nicht festgelegt. Jeder Altgoldankäufer bestimmt ihn eigenständig. Es gibt also sehr viele unterschiedliche Preise. Zudem fällt der Altgoldpreis meist nicht so hoch aus, wie der Verkäufer sich das erhofft.

Die detaillierte Aufzählung der zwischen Goldpreis und Altgoldpreis wirkenden Faktoren finden Sie im Artikel „Einleitung Vorbereitung“. Einen Chart zur Berechnung des Goldpreises und dem anderer Edelmetalle siehe: „Charts & Co.“.

3.2. Wertermittlung

A - EINEN GOLDRECHNER NUTZEN

Neben der oder parallel zur eigenen Wertermittlung nutzen einige Altgoldverkäufer einen sogenannten „Goldrechner“, um den Wert ihrer Objekte zu bestimmen. Auch hier auf der Website („Charts & Co.“) finden Sie einen solchen.

Wie aussagekräftig ist der Goldrechner?

Verlässlich oder Lockmittel? Das weiß man erst dann, wenn man die Benachrichtigung über den zu vergütenden Gegenwert erhält. Oder man hat viel getestet. Gehen Sie schlicht davon aus, dass er maximal als grobe Orientierung dient.

Denn die Preisangaben unterscheiden sich bis zu 25 %!

Weitere Ausführungen hierzu finden Sie im Beitrag „Preistrickserien“ sowie unter „Sicheres Verschicken“. Zudem finden sich Bezüge zum Artikel „Testaufbau“ bei meinen Testungen. **Sie sehen - der Goldrechner ist ein „heißes“ Thema!**

B - PREISANFRAGE BEI MINDESTENS ZWEI TESTANKÄUFERN

Es ist sehr sinnvoll, wenn Sie vor der Beratung eine Preisanfrage für Ihre Objekte bei mindestens zwei Ankäufern vor Ort durchführen. Die Preisanfrage ist zwar nicht zwingend zur Beratung notwendig. Aber sie dient als gute Grundlage der Beratung und dem Vergleich mit den von mir vorgeschlagenen Ankäufern.

Denn im Gegensatz zu einer pauschalen Eingabe in einen Goldrechner auf den Internetseiten der Goldkäufer liefert sie einen weitestgehend sicheren Nachweis der Echtheit eines Objektes. Zudem ist sie Voraussetzung für die Preisgarantie. Und sie sorgt - aufgrund der dann ungefähren Bestimmung des Gegenwertes - für die Auswahl einer richtig versicherten Variante des Verbringens zum Ankäufer.

Es macht keinen Sinn, sich telefonisch Preise bei (Online)-Ankäufern einzuholen. Der Ankäufer muss das Objekt wirklich begutachten. Manche der Ankäufer lassen sich vorab ein Foto via App zuschicken. Auch das kann nur eine sehr grobe Orientierung bieten und dient mehr als Lockmittel, denn als profunde, seriöse Bewertung.

Sofern Sie dies wünschen, teilen Sie mir das Ergebnis mit. Dann kann ich es grundsätzlich einschätzen. Und mit den Angeboten abgleichen, die ein von mir als sehr gut bewerteter Ankäufer für Ihre Objekte vermutlich zahlen würde. Es kann sein, dass Sie einen wirklich guten Ankäufer gefunden haben. Dann werde ich Ihnen das sagen und die Beratung endet hier. Ohne, dass Sie irgendetwas zu bezahlen hätten.

C - AUSWAHL DES PASSENDEN ANKÄUFERS

Nach der Preisanfrage zum Abgleich (gegebenenfalls auch ohne diese) erfolgt die Auswahl des für Sie geeigneten Ankäufers. Entweder Sie suchen sich eigenständig einen aus. Oder wir steigen gemeinsam in die Beratung ein. Grundlage dieser Auswahl bilden die Inhalte des Kapitels „Der Test“.

4. Verschicken - alle Optionen plus Tipps zum wirklich sicheren Verschicken



Verschicken leicht gemacht!

4.1. Grundsätzliches

In den meisten Fällen kommt man um den Transport seiner Wertgegenstände durch andere nicht herum, wenn man an wirklich guten Ergebnissen interessiert ist. Denn der beste Ankäufer befindet sich meist nicht um die Ecke. **Die gute Nachricht:** Das Ganze ist ein absolut normaler Vorgang und eine sehr sichere Angelegenheit - sofern man einige wichtige Aspekte berücksichtigt. Details finden Sie unter „Sicheres Verschicken“ sowie in den Downloads.

4.2. Die Optionen des Verschickens

Wie geht das mit dem Verschicken? Welche Möglichkeiten habe ich?

Grundsätzlich gilt es, „normalen“ Versand durch die bekannten **Paketdienstleister** (DHL / DPD / UPS et cetera) von **Werttransporten** zu unterscheiden.

Nach welchen Kriterien wähle ich die passende Variante aus? (Stand: 2021)

Wesentlich bei der Auswahl sind der eigene Anspruch an die Sicherheit der Sendung und vor allen Dingen deren Wert. Hintergrund: Einige der Paketdienstleister (Hermes / GLS) versichern den Transport von Edelmetallen und Schmuck überhaupt nicht. Und bei denen, die einen solchen Transport anbieten, beschränkt sich die versicherte Summe auf 500 Euro (DHL), 510 Euro (UPS) oder auf 520 Euro (DPD).

Und das pro Tag und Empfänger. Mehr geht nicht. Es geht sogar noch weiter: Sofern der Wert höher ist als 500/510/520 Euro, oder man am selben Tag mehrere Pakete an denselben Empfänger schickt, entfällt der Versicherungsschutz komplett! Das heißt, dass noch nicht einmal 500/510/520 Euro versichert wären! **Konsequenz bei Verlust: Null Euro Ersatz!** Wenn man also einen Gegenwert von zum Beispiel 1.000 Euro hat, dann müsste man die Summe irgendwie aufteilen.

Was ist der Vorteil des Werttransports?

Bei den (raren) Werttransporteuren, die diesen Service auch für Privatpersonen anbieten, kann man die Versicherungssumme (preislich gestaffelt) bis zu mehreren Hunderttausend Euro veranschlagen und somit alles in einer Sendung voll versichert verbringen.

Und das ist nicht wirklich teuer. Außerdem werden die Objekte immer abgeholt.

Man muss im Einzelfall schauen, wie viel die Objekte jeweils wert sind und wie man da am besten vorgeht. Ich kann Ihnen ein, zwei Werttransporteure empfehlen, mit denen ich zusammenarbeite.

Sind Wertbriefe oder Einschreiben eine gute Alternative? (Stand: 07/2022)

Wertbriefe (inzwischen "Einschreiben Wert" genannt) sind ein Angebot der Deutschen Post AG. Um es vorweg zu nehmen: Ich halte Pakete für deutlich angemessener. Es gibt da eine Menge Argumente. Vor allem sind die Kosten im Vergleich zum Paket am Ende in Relation zum Mehrwert eher hoch. Es spricht daher nichts für den Wertbrief. Von Einschreiben ist abzusehen, da die Haftung der Paketdienstleister für Edelmetalle ausgeschlossen ist.

4.3. Die Kosten des Verschickens

Wer trägt die Kosten des Verschickens? (Versand oder/und Werttransport)

Das Verschicken wird von einigen der Ankäufer bezahlt. Ansonsten muss man diesen selbst tragen.

Manche Ankäufer bieten Varianten, bei denen sowohl Versand- als auch Werttransport (dieser bis zu einer gewissen Höhe - oft 1.000 oder 2.500 Euro) abgedeckt sind, einige nur eine der Optionen. Wichtig: Falls es nicht zu einem Ankauf kommen sollte oder (bei Ankauf einiger Objekte) wertarme Stücke zurückgeschickt werden, zahlt meist der Kunde die Kosten des Rückversands.

Wie hoch beziffern sich die Kosten?

A) Versand

Paketdienstleister (hier: DHL) verlangen ohne Abholung 6,99 Euro (Online: 5,49 Euro) für den Transport (Versicherungssumme maximal 500 Euro). Abhängig davon, ob man via Internet oder in einer Filiale frankiert. Etwaige Abholungskosten schlagen mit circa 3,00 Euro zu Buche.

B) Werttransport

Die Tarife beinhalten den Transport innerhalb Deutschlands, gegebenenfalls auch in andere Länder (meist der EU). Sie sind nach Versicherungssummen gestaffelt - sehr oft von 2.500 bis 25.000 Euro. Ein Werttransport innerhalb Deutschlands mit einer Versicherungssumme (VS) bis 2.500 Euro kostet circa 33 Euro (25.000 Euro zum Beispiel circa 100 Euro; dazwischen gestaffelt).

Ab welcher Summe empfehlen Sie einen Werttransport?

Ganz klar: Ab circa 1.000 Euro Gegenwert, falls der (ansonsten sehr gute) Ankäufer diesen nicht selbst zahlt. Je nach Aufteilbarkeit der Objekte.

4.4. Die Vorbereitung des Verschickens

Wie soll ich meine Objekte verpacken?

- Verpackung ohne Klappern;
- Keine Umschläge/Luftpolstertaschen;
- Eventuell Siegeletiketten / Sicherheitsklebeband bei Werttransport, der nicht ins Safebag passt;
- Keine „alte“ Handschrift (besser: gedruckte Etiketten);
- Kein Hinweis auf Wertvolles;
- Keine verräterische Ziel-Adresse (neutral statt „Goldankäufer xy“).

Gibt es Verpackungsmaterialien durch die Ankäufer?

Manche Ankäufer verschicken Versandmaterial (besondere Umschläge / „Versandtaschen“/ Boxen). Versiegeln und verplomben mitunter, um eventuellen Missbrauch nachweisbar zu machen beziehungsweise zu verhindern. Beim Werttransport erfolgt der Transport immer über ein sogenanntes „Safe(ty)bag / Safepac. Dieses wird entweder bei Beauftragung an Sie zugeschickt oder der Abholfahrer bringt eines oder mehrere mit - je nach Volumen.

Was hat es mit dem Edelmetall-Begleitschreiben auf sich?

Zum Verschicken an einen Ankäufer (egal, ob Versand oder Werttransport) benötigen Sie ein Edelmetall-Begleitschreiben (EM-BS) als Einlieferungsbeleg. Dieses ist wichtig zur rechtlichen Absicherung. Es beinhaltet eine Erklärung Ihrerseits an Eidesstatt, dass alle Gegenstände frei von Rechten Dritter sind, es sich also um Ihr uneingeschränktes Eigentum handelt und die Objekte aus keiner strafbaren Handlung stammen.

Die Begleitschreiben-Anforderung bei den Ankäufern ist verschieden. Sie können aber auch eines von mir zugeleitet bekommen (vergleiche „Downloads - Edelmetallbegleitschreiben“).

4.5. Ablauf des Verschickens

Kann ich meine Sendung abholen lassen?

Ja. Beim Werttransport ist dies ohnehin der Fall und im Preis inbegriffen. Die Option ist empfehlenswert, wenn man es bequemer haben mag beziehungsweise nicht aus dem Haus kann oder will (zum Beispiel ältere oder ängstliche Personen). Eine Abholung, zum Beispiel im Büro oder bei anderen Personen ist bei allen Verschick-Varianten möglich - manchmal jedoch gegen Aufpreis.

Wer beauftragt die Abholung? (Versand und Werttransport)

Bei der Abholung übernehmen meist Sie die Mitteilung an den Transporteur, wann genau und wo die Sendung abzuholen ist. Dabei ist zu bedenken, dass enge Zeitfenster fast immer mit Mehrkosten einhergehen.

Manchmal koordiniert auch der Ankäufer den Prozess. Das ist davon abhängig, ob dieser (bei höheren Werten, oft ab 1.000 oder 2.500 Euro) die Transportkosten übernimmt und Ihnen zum Beispiel ein Safebag durch den Werttransporteur zuschicken lässt. Hierzu übermittelt er dem Transporteur Kontaktdaten und fragt eventuell Terminwünsche und Abholadresse an.

Wie lange dauert eine Zustellung?

DHL und DPD stellen ein bis drei Werktage (Montag-Samstag) nach Übergabe Ihre Sendung zu, Werttransporteure meist am nächsten Banktag (Montag-Freitag). Eine Sendungsverfolgung sollte lückenlos abgedeckt sein und ist in der Regel Standard.

4.6. Sicheres Verschicken

Normalerweise kann man dem Prozess des Verschickens vertrauen. Vertrauen ist gut - eine sinnvolle Absicherung jedoch besser. Klar ist - ein Problem taucht zwar nur sehr selten auf. **Die Verlustrate bei Paketdienstleistern liegt bei 0,01 %** (Werttransport: noch geringer). Das sind 1:10.000. Von 10.000 Paketen verschwindet also eines. Aber wenn das Ihres sein sollte, dann gibt es ein Problem! Es macht daher Sinn, so sicherheitsorientiert wie möglich vorgehen.

Das betrifft auch die Auswahl eines vertrauenswürdigen Ankäufers.

Eine „Objekt-zurück-Garantie“ geben ohnehin alle „normalen“ Ankäufer. Da sind Sie auf der sicheren Seite. Einige der Ankäufer zahlen auch Versand oder Werttransport. Aber diese Varianten sind nicht immer stimmig. Elementar ist daher, dass Sie beim Verschicken selbst eine sichere Variante wählen. Details unter „Sicheres Verschicken“.

Wenn Sie diesen Vorschlägen folgen, haben Sie sich nichts zu Schulden kommen lassen.

Das heißt: Keine der versicherungsrechtlich notwendigen Voraussetzungen für einen Wertersatz verletzt. Sie haben sich dadurch ausreichend abgesichert. Und können nachweisen, welchen Wertes der Inhalt war und dass Sie alles korrekt gemacht haben.

Nun ist es am Transporteur oder empfangenden Ankäufer, den Nachweis zu führen (zum Beispiel bei komplettem Verlust oder unrechtmäßigem Öffnen der Sendung).

Das Wichtigste ist nachzuweisen, was und mit welchem Wert man denn nun verschickt hat. Und keine Unterversicherung zuzulassen. Das heißt, den vermutlichen Höchst-Gegenwert seiner Objekte durch die gewählte Versicherung des Verschickens auch wirklich zu decken. **Aber genau hier passieren häufig Fehler.** Und leider ist nicht allen Angaben zu trauen, die am Markt so kursieren. Denn da gibt es mitunter hanebüchene Aussagen.

Wer trägt die Folgen in einem solchen Fall der Unterversicherung?

Im Zweifel der Kunde = Sie. Daher diese Situation bitte mit einkalkulieren. Ich mag das als Berater nicht verantworten. Daher werde ich Sie während der Beratung explizit darauf hinweisen und mir das von Ihnen gegebenenfalls auch unterschreiben lassen. **Denn die Verantwortung einer Unterversicherung trage ich nicht.**

Welche Fehlinformationen gibt es?

Einige Ankäufer oder Informationsportale schlagen Varianten vor, die dazu führen, dass kein Versicherungsschutz besteht. Pakete kann man zwar bei den Postdienstleistern auch höher versichern als 500 Euro. **Aber das gilt eben nicht für Valoren der Klasse II.** Und genau hierzu zählen die Edelmetalle. Ebenso wenig richtig ist die manchmal getroffene Aussage, dass DHL-Express-Pakete bis zu 25.000 Euro nutzbar wären. Die gibt es zwar für Valoren der Klasse II - **aber der Versicherungsschutz gilt nur für den Versand in das Ausland!** Und im Inland gilt das nur für die Valorenklasse I.

Einige Ankäufer empfehlen diese Valorenklasse I, **aber dazu zählen eben nicht** Edelmetalle, Schmuckstücke oder Münzen / Barren. Sie ist deutlich günstiger und eine Höherversicherung ist gegen Aufpreis möglich. Dies ist grob fahrlässig und führt zum Verlust des Versicherungsschutzes. Verschicken Sie also immer in Valorenklasse II.

5. Beim Ankäufer - Informationen zu den Abläufen bei den Ankäufern



Goldankauf: genaues Hinschauen lohnt!

5.1. Ablauf

Wie ist der grundsätzliche Ablauf?

- Eingang der Objekte / Erstbegutachtung: Bitten Sie im Edelmetall-Begleitschreiben um Rückruf nach Wareneingang. Dann können Sie alle folgenden Schritte mit dem Ankäufer besprechen.
- Das Thema „Analyse“ ist sehr umfangreich und wird separat abgehandelt. Im Rahmen der Analyse gibt es keine besondere Kommunikation zwischen Ankäufer und Kunde.

- Wertbestimmung: Nach der Analyse erfolgt die Wertbestimmung. Hier geht es um die Festlegung der Preise für die Wertgegenstände. Sei es für jene, die eingeschmolzen oder solche, die als komplettes Objekt angekauft werden.
- Mitteilung des Gegenwertes / Preisbenachrichtigung: Wichtig: Hier kommen einige vertragsrechtliche Themen ins Spiel, die zu berücksichtigen sind.
- Erhalt der Abrechnung: Diese bekommen Sie entweder per Mail oder Post. Bestenfalls mit detaillierter Aufschlüsselung.
- Erhalt des Gegenwertes: Je nach Vergütungsmethode sofort bis zu acht Tagen.
- Etwaiger Rückversand: Sofern Sie dem Preisangebot des Ankäufers für alle Objekte oder Teilen davon widersprechen sollten. Es kommt vor, dass man Ihnen diesen Rückversand via Mail/SMS/Telefon ankündigt. Dauer: Zwei Tage bis zwei Wochen. Wichtig: Sorgen Sie für eine angemessene Versicherung beim Rückversand!

Wie machen die Ankaufs-Unternehmen den Ankauf für mich sicher?

A - Ankauf vor Ort

- Klingel / Türsteher: 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 Ankaufsraum: Beim stationären Ankauf zur Wahrung der Diskretion. Nicht jeder muss wissen, was man so alles verkauft. Oft gegeben.

B - Online-Ankauf mit Verschicken

- Keine Annahme beschädigter Pakete durch den Ankäufer: Das Ganze bei gleichzeitiger Mitteilung an den Absender (durch den Transporteur oder besser durch den Ankäufer selbst).
- Prüfung des Paketes: Oft mit Prüfprotokoll. Besser noch im Vier-Augen-Prinzip: Zwei Mitarbeiter öffnen gemeinsam die Pakete. Das ist grundsätzlich gut, denn es könnte etwas entwendet werden.
- Foto / Video Wareneingang durch den Ankäufer. Das empfinde ich als wichtiger, da dann der reale Eingang klar dokumentiert ist und zu Nachweiszwecken mit den eigenen Dokumentationen des sicheren Verschickens abgeglichen werden könnte.
- Zertifizierte Überwachung: Manche Ankäufer haben sich ihre Sicherheitsausstattung zum Beispiel vom TÜV bestätigen lassen, um dies Kunden gegenüber zu dokumentieren.
- Angaben zur eigenen Bonität: Einige Ankäufer ermöglichen diese, um ihre Seriosität zu dokumentieren. Das ist ja auch nicht ganz unwichtig wenn man bedenkt, dass ein Verschicken beispielsweise hochpreisiger Objekte ansteht.

5.2. Analyse

Wie auch immer die Objekte zum Ankäufer kommen - es steht nun eine möglichst akkurate Analyse der anzukaufenden Wertgegenstände an. Denn zum einen gilt es, den stimmigen Edelmetallgehalt sowie die später zu vergütende Menge zu bestimmen. Zum anderen zielt die Analyse immer auch auf die Entdeckung und Entlarvung von Fälschungen oder das Erkennen von Vergoldetem oder von Imitaten.

Was ist zu bedenken?

Die genaue Beurteilung von Edelmetallen ist eine Wissenschaft für sich. Für verschiedene Gegenstände braucht man unterschiedliche Verfahren. Zum Beispiel nutzt man bei nicht einzuschmelzenden Objekten wie Münzen ganz andere Methoden, als bei Schmelzmaterial, wie es alter Schmuck darstellt. Auch Zahnlegierungen erfordern spezielle Verfahren. Und je nach Methode fällt das Ergebnis mitunter sehr unterschiedlich aus.

Welche Analyseverfahren gibt es?

Es gibt eine stattliche Anzahl, die entweder eher einfach anzuwenden sind, oder doch kostenintensive, komplexere verfahrenstechnische Vorgänge erfordern. Details unter „[Analyseverfahren](#)“.

Wie genau sind solche Analysen?

Die Genauigkeit der Methoden unterscheidet sich signifikant. Selbst bei den als Ideallösung gepriesenen [RFA-Analysen](#) differieren die Resultate je nach Methode „erheblich“ - bis zu 1,5 %. Das sind immerhin 15 Euro bei 1.000 Euro Gegenwert. Zudem kann man die Geräte selbst justieren, was Änderungen des Ergebnisses mit sich bringt.

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. Aber auch die RFA-Analyse ist nicht der Weisheit letzter Schluss - da gibt es noch bessere Methoden bzw. deutlich komplexere Verfahren, beispielsweise die „[Dokimasie](#)“ oder die „[Spektrometrie](#)“.

Nutzen die jeweiligen Ankäufer verschiedene Verfahren?

Grundsätzlich gibt es wesentliche Unterschiede bei den einzelnen Anbietern, vor allem zwischen kleineren stationären und größeren (Online-)Ankäufern. Denn große Testapparaturen kosten ein kleines Vermögen und stehen in der Regel nur größeren Ankäufern oder Scheideanstalten zur Verfügung.

Kann ich bei persönlicher Anlieferung bei der Analyse / Wertermittlung dabei sein?

Manche Ankäufer lassen einen am Analyseverfahren vor Ort teilhaben. Oder gar bei der Schmelze. Ist ein interessanter Vorgang. Sofern Sie das wünschen, nenne ich Ihnen solche Ankäufer - die sind jedoch eher selten.

Wie lange dauert die Analyse?

Vor Ort dauert dies circa 15 Minuten bis eine Stunde, je nach Material und Kapazität des Ankäufers. Hier empfiehlt sich (telefonische) Voranmeldung. Beim Verkauf mit Verschicken ist die Dauer abhängig vom Ankäufer und kann entweder sofort geschehen oder aber einige Tage in Anspruch nehmen. Normalerweise braucht es einen Tag. Sollte es sich um eine größere Menge handeln, welche separat geschieden wird oder um eine „[Identitätswahrende Scheidung](#)“, kann es auch mal gut eine Woche dauern.

Ist die Analyse für mich als Verkäufer kostenfrei?

Grundsätzlich ja, es sei denn, man geht zu einem Ankäufer vor Ort, lässt sein Objekt bewerten und verkauft diesen dann dort nicht. In diesem Fall erhebt mancher Ankäufer eine kleine Begutachtungsgebühr, zum Beispiel 10 Euro. Beim Zuschicken an einen Ankäufer entfällt eine solche Begutachtungsgebühr - die Analyse ist kostenfrei.

Gibt es Ausnahmen?

Ja. Es gibt auch Ankäufer, welche die Schmelz- und Scheidekosten separat in Rechnung stellen. Das ist selten, muss aber beachtet werden. Je nach eingelieferter Menge macht es manchmal auch Sinn, diese Kosten selbst zu tragen und in den Genuss von Großhandelspreisen zu kommen. Gleiches gilt für die „Identitätswahrende Scheidung“.

Muss ich Angst vor Fälschungen oder Betrug haben?

Nun, Fälschungen kommen vor. Je nachdem wie gut sie gemacht sind, erkennt man sie erst mittels aufwändiger Analyseverfahren. Ein einfacher Säuretest reicht hierfür in aller Regel nicht aus. Eine aufzählende Übersicht der üblichen Fälschungen finden Sie im Beitrag „Analyse-Grundlagen“. Zur Erkennung der Fälschungen dienen dann die jeweiligen Analyseverfahren.

5.3. In der Scheideanstalt

Die Ankäufer schicken den Großteil ihrer Materialien am Ende zu einer Scheideanstalt. Oder auch private Verkäufer wie Sie - falls die Scheideanstalt das anbietet. Dort geht es dann darum, aus den angekauften Altmaterialien wieder neue Legierungen für Industrie und Handwerk herzustellen. Die Scheideanstalten unterscheiden sich durchaus in ihrer Ausstattung mit Analysegeräten und -verfahren. Auch sie nutzen meist RFA-Analysegeräte, haben aber noch deutlich genauere Varianten, wie zum Beispiel die sehr selten vorzufindende Spektrometrie.

Vor allem aber nutzen sie eine weitere Option, welche die klassische bei Scheideanstalten ist, um ein sehr genaues Ergebnis zu erzielen: **Die chemische Edelmetall-Scheidung** (daher der Name) mit anschließender Analyse = Dokimasie. Hierzu müssen alle zu einem Vorgang zusammengefassten Objekte (zum Beispiel die eines Kunden, Ankäufers oder auch von 37 - je nach Organisation der Scheideanstalt) zunächst geschmolzen werden, um sie später chemisch wieder voneinander zu trennen. Ziel ist die Reinheit der jeweiligen Metalle. Eine detaillierte Beschreibung der Vorgänge finden Sie im Blogbeitrag unter „In der Scheideanstalt“.

Manche Ankäufer und Juweliere/Goldschmiedebetriebe schmelzen auch selbst ein und stellen daraus neue Stücke her. Aber sie scheiden nicht. Dürfen sie auch nicht, denn das erfordert für den Ankäufer bestimmte Auflagen. Und: Einige Unternehmen nennen sich Scheideanstalten, obwohl sie überhaupt keine Edelmetalle trennen (= scheiden). Maximal schmelzen, aber das war es auch schon.

Weshalb treten Schmelzverluste auf?

Goldankauf Börse (2021, 22.10.). Häufige Fragen (FAQ). Goldankauf Börse.

<https://www.goldankauf-boerse.de/wissenswertes/haeufige-fragen-faq/>

[...] „Schmelzverluste treten durch das Verbrennen von Verunreinigungen im Schmelzgut (Altgold, Dentalgold, etc.) auf, z.B. Papiere, Kunststoffe, Gipsreste, organische Bestandteile, kleine Steine. Keramische Verblendungen bei Kronen und Brücken setzen sich als Schlacke beim Schmelzen ab. Weiterhin führen Oxidationen von nichtedlen Metallanteilen wie z.B. Kupfer, Messing, Zink, Zinn, usw. zu Verlusten, die durch das beigefügte Schmelzpulver gebunden werden und in Schlacke übergehen.“ [...]

Was bedeutet „Sammelscheidung“?

Typischerweise werden die vielen kleinen Einsendungen im Zuge einer sogenannten „Sammelscheidung“ oder „Poolscheidung“ abgewickelt. Die Scheideanstalt schmilzt eine größere Gesamtmenge mehrerer Anlieferer ein, scheidet diese und bestimmt dann den genauen Gehalt. Das ist deutlich wirtschaftlicher, als kleine Chargen. Der Kunde selbst hat den Vorteil, dass er nicht lange auf ein Analyseergebnis warten muss.

Welche Alternativen zur Sammelscheidung gibt es?

Alle Varianten, bei denen der Kunde die Kosten selbst trägt. Sei es nun ein Gewerbekunde, beispielsweise ein Goldschmied oder Altgoldankäufer. Aber auch ein Privatkunde, der eine größere Menge an Objekten bereitstellt, so dass sich die Bezahlung der Analyse- und Scheidkosten lohnt. **Es wird dann separat geschieden.**

Auch die sogenannte „**Identitätswahrende Scheidung**“ fällt unter diese Rubrik. 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. Manche Ankäufer bieten dies aber auch Privatkunden an. Und so kann man sich zum Beispiel aus Omas gesamten Schmuck etwa eine Goldmünze mit 999er Feingehalt herstellen lassen.

5.4. Wertermittlung / Vertrag / Abrechnung / Kosten

Wie lange dauert eine Wertbestimmung?

Der Zeitraum differiert erheblich (ein bis acht Tag; im Schnitt ein bis zwei; die Schnellsten vier bis fünf Stunden nach Eingang). Das hängt auch maßgeblich davon ab, ob das Material im Rahmen einer Sammelscheidung, als Einzelauftrag unter Berechnung der Analyse- und Scheidkosten oder als „Identitätswahrende Scheidung“ in Auftrag gegeben wurde.

Welche Preise werden zugrunde gelegt?

In Anlehnung an die im Beitrag „In der Scheideanstalt“ beschriebenen Vorgänge kommen verschiedene Preise zur Anwendung:

A - ABRECHNUNG ZU SCHMELZKURSEN

In den weitaus meisten Fällen erfolgt die Abrechnung zu Schmelzkursen im Rahmen einer Sammelscheidung. Das sind Preise, die für einzuschmelzendes Material, wie zum Beispiel Altgold gezahlt werden und unter denen für das „reine“ Material liegen. Sie beinhalten bereits grob kalkulierte Schmelzverluste (circa 15 %) sowie die Kosten der Schmelze und Analyse und beziehen sich auf die Menge des Materials vor dem Einschmelzen und Scheiden. Deshalb sind Schmelzkurse auch geringer als Preise für Einzelstücke mit gleichem Gehalt, die nicht geschmolzen werden. Bei einigen Ankäufern lassen sich auch mengenbezogene Preise realisieren (Preisstaffel).

B - SELBSTZAHLUNG DER SCHEIDE- UND ANALYSEKOSTEN

Das macht Sinn, wenn eine „Identitätswahrende Scheidung“ gewünscht ist. Besonders aber, wenn eine größere Menge an Objekten bereitgestellt wird, so dass sich die Bezahlung der Analyse- und Scheidkosten lohnt. Dadurch bekommt man bessere Kurse angeboten (Großhandels- / Industriepreise).

Die Scheideanstalten bieten dies ab einer bestimmten Menge klassischerweise an (die unterscheidet sich je nach Scheideanstalt). Es bleibt ein Rechenexempel. Ich berate Sie dabei, sofern es um größere Mengen (ab circa 500g) geht.

C - EINZELSTÜCKBEWERTUNG

Alternativ erfolgt eine Einzelstückbewertung (gegebenenfalls Kommission / Auktion), falls das Objekt wertvoller erscheint oder ist als der zu erzielende Edelmetallwert. Dies gilt für besonders schöne Einzelanfertigungen, einige antike Objekte, solche mit Sammlerwert oder Einzelstücke renommierter Hersteller.

Wann wird mein Edelmetall-Verkauf verbindlich?

Kaufverträge kommen grundsätzlich durch ein Angebot und dessen Annahme zustande. Auch mündlich oder durch konkludentes = schlüssiges Verhalten. Das ist beim Goldankauf durch Verschicken der Fall, denn man schließt keinen eigenständigen, schriftlichen Vertrag ab. 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 vor dem endgültigen Ankauf vom Ankäufer über den Gegenwert unterrichtet wird (zwischenzeitliche Preisbenachrichtigung). Das heißt die Möglichkeit hat, **dem Angebot des Ankäufers zu widersprechen** oder nicht. Beziehungsweise ob ein **Rücktritts- / Widerrufsrecht** eingeräumt wird, wenn der Ankauf schon erfolgt ist. Das handhabt jeder Ankäufer verschieden.

Besonders beim Goldrechner gilt es, aufzupassen. Denn der Ankäufer hat bestimmte Preise angegeben, mit denen Sie rechnen. Aber: Diese werden nicht immer gezahlt. Man spricht oft von „Schätzpreisen“, die sich aber ändern. Und dieser etwaigen Änderung muss man schon vorher zustimmen! Man kann sich also nicht auf die angegebenen Preise verlassen. Selbst wenn von einer „Preisgarantie“ die Rede ist. Und auch die von ihnen angegebene Menge des Materials wird in den meisten Fällen nach unten korrigiert.

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. Es ist ein vielschichtiger Prozess und Gegenstand der Beratung. Bei den von mir ausgewählten Ankäufern ist das Ganze aber ein durchaus einfacher Vorgang.

Bekomme ich meine Objekte zurück falls ich mit dem Analyseergebnis nicht zufrieden bin?

Diese Option bieten nur Ankäufer mit zwischenzeitlicher Preisbenachrichtigung. Diese Preise kann man dann ablehnen. Damit ist kein Vertrag zustande gekommen.

Der Ankäufer schickt Ihnen die Objekte im Rahmen des Rückversandes zurück.

Bei den Ankäufern, die keine zwischenzeitliche Preisbenachrichtigung vornehmen, ist das Widerrufsrecht meist ausgeschlossen. Zwar liegt bei Onlinegeschäften ein so genannter **Fernabsatzvertrag** vor (Vertragsschluss ausschließlich über Telefon, Fax, Internet oder bei Ihnen). Und Verbrauchern steht bei einem Fernabsatzvertrag grundsätzlich ein **Widerrufsrecht** zu. Aber: Dieses kann vom Ankäufer mit dem Verweis ausgeschlossen werden, dass der Preis auf dem Finanzmarkt von Schwankungen abhängt, auf die der Unternehmer keinen Einfluss hat und die innerhalb der Widerrufsfrist auftreten können. Und das ist bei Edelmetallen der Fall.

Zudem besteht nach der gesetzlichen Regelung - anders als beim Verkauf *an* Verbraucher - beim **Verkauf durch Verbraucher** generell kein Widerrufsrecht der Vertragsparteien. Insofern muss man in diesen Fällen die Abrechnung des Ankäufers akzeptieren. Immerhin: Wenige der Ankäufer räumen die Möglichkeit des **Rücktritts vom Vertrag** ein.

Wie lange kann ich meine Edelmetalle zurückfordern?

Falls ein Rücktrittsrecht eingeräumt ist, beträgt dieses zwischen fünf bis 14 Tage - je nach Ankäufer.

Wie detailliert ist die Abrechnung?

Bestenfalls sollte im Rahmen einer Einzelpostenauflistung klar erkennbar sein, wann welcher Kurs für welche Menge an Material vergütet wird. Das heißt alle Objekte, Legierungsbestandteile mit jeweiliger Menge und Preis. Bestenfalls werden auch Schmelzverluste ausgewiesen.

In welcher Form erhalte ich mein Geld?

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.

Wie lange dauert es, bis ich mein Geld erhalte?

Auch hier gibt es ziemliche Unterschiede. Von einem Werktag nach Wertabrechnung bis hin zu sieben, acht Tagen ist alles dabei. Per Echtzeitüberweisung oder PayPal auch binnen Sekunden. Aber das bieten nur sehr wenige Ankäufer an.

Welche mögliche Kostenpositionen gibt es beim Altgold-Verkauf?

- Gegebenenfalls eine Schätzgebühr (Preis Anfrage) bei einem stationären Ankäufer oder Juwelier im Vorfeld. Diese beträgt circa 10 Euro, werden aber sehr selten erhoben;
- In manchen Fällen die Entfassung werthaltiger oder für den Verkäufer interessanter Steine im Vorfeld. Manche Ankäufer berechnen auch die Diamantenbegutachtung, falls es sich um gutachterähnlichen Umfang bei wirklich werthaltigen Stücken handelt;
- Eventuell die Selbstzahlung der Schmelz-/Scheide oder Analysekosten bei größeren Mengen (Ziel: Erzielung von Großhandelspreisen) oder bei einer „Identitätswahrenden Scheidung“;
- Kosten des Verschickens;
- Kosten der Rücksendung. Falls man das Angebot des Ankäufers nicht annimmt beziehungsweise nicht Angekauftes zurückgeschickt wird und der Ankäufer dieses nicht zahlt. Wichtig hier: Eine ausreichende Versicherung!

6. Seriosität - Hintergründe zum Geschäftsgebaren der Marktteilnehmer



Aufgepasst: Ungereimtheiten beim Goldankauf!

Dieses Kapitel bildet die etwas schwierigeren Themen des Altgoldverkaufs ab.

Es wirkt etwas „negativ“ und „investigativ-journalistisch“. **Fakt ist aber:**

Es gibt genug Grund zu kritischer Betrachtung. Denn klar ist: Es gibt deutliche Tendenzen, welche Unternehmen in diesem so unübersichtlichen, wenig regulierten und mitunter dubiosen Markt wirklich kundengünstig arbeiten und so gut wie alle wesentlichen Kriterien richtig gut erfüllen. Und welche eben nicht.

Hier finden Sie also einen Überblick über das Herausfordernde, mitunter auch wenig Seriöse am Markt - zusammengetragen aus öffentlich zugänglichen Quellen.

An vielen Stellen hätte ich gerne deutlicher und schärfer formuliert. Und den ein oder anderen Ankäufer auch lieber konkret benannt. Ich beuge mich jedoch den Vorschriften des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) und verzichte auf Namensnennungen. Das machte manches zwar etwas „verwaschen“, nimmt aber nichts von der Brisanz des Themas.

Aber es gibt auch Gutes. So hat der Bayerische Rundfunk einen umfangreichen Test in Bayern abgewickelt. Ganz ohne die sonst übliche Beteiligung von Testinstituten. Zwar ging es dort um Filialketten und typische Ankäufer vor Ort. Wodurch keine echte Vergleichbarkeit zu Online-Unternehmen möglich ist. Aber sowohl Testaufbau, als auch die Beschreibung des Marktes im Artikel selbst sind durchaus lesenswert.

Sie sehen - Goldankauf ist ein spannendes Feld! Jedenfalls empfinde ich das nach intensiver Beschäftigung mit der Materie so. Und so summieren sich in diesem Kapitel umfangreiche Querrecherche, gesunder Menschenverstand, Erfahrungen, Tests und die Verwertung vieler Kundenmeinungen zu einem Gesamtbild. Das genügt, um zumindest Tendenzen aufzuzeigen. Damit weiteres Vorgehen beim Altgoldverkauf erleichtert wird. Es geht auch nicht darum, Ankäufer zu diskreditieren. Aber Ungereimtheiten aufzudecken und die Spreu vom Weizen zu trennen allemal.

Wie sieht das nun konkret aus!? Was begegnet einem so im Kontakt mit den(m) Dubiosen in der Branche? Ich halte das Ganze für so elementar, dass ich hier im „Whitepaper kompakt“ auf eine Aufzählung verzichte und Sie bitte, sich die Inhalte in den jeweiligen Blog-Beiträgen unter „Seriosität“ detailliert anzuschauen. Einen ersten Geschmack haben Sie ja bereits oben unter „Ausgangslage“ erhalten. Hier eine Zusammenfassung der Themen:

- Preistricksereien;
- Mengen- und Materialtricksereien;
- Kostenfaktoren beim Ankäufer;
- Suggestionen / Verflechtungen bei den Ankäufern;
- Siegel / Portale;
- Kundenmeinungen;
- Externe Tests.

In allen diesen Beiträgen werden Sie sehen, was es am Markt so alles geben kann. Das Ganze ist mitunter sehr widersprüchlich und werbetechnisch oft gut gemacht. Daher ist es gut möglich, dass dahinter mitunter unlautere Machenschaften, vor allem aber Irreführungen und Beschönigungen des eigentlichen Geschäftsgebarens lauern können.

Nun geht es darum, wie man diese „Verlockungen“ am besten umgeht. Was also unterlassen, was tun!? Welches Unternehmen sollte man also nach welchen Kriterien auswählen? Und wie umfangreich recherchieren?

Die Antworten auf diese Fragen und einen noch tieferen Zugang bietet Ihnen das Kapitel „Der Test“, in dem ich über 100 Kriterien zusammengetragen habe, die man bei der Auswahl des geeigneten Goldankäufers berücksichtigen kann. Schauen Sie dort hinein und verschaffen Sie sich einen Überblick.

Machen Sie sich selbst ein Bild.

Trauen Sie also nicht allen Quellen und Informationen.

Klarer Verstand und Bauchgefühl sind aber sicher die besten Ratgeber!

7. Der Test - Testaufbau und Erkenntnisse aus *meinen eigenen* Testungen



Goldankauf-Tests: 100 % oder gar nichts!

7.1 Testkriterien

A - SUMME DER KRITERIEN

Im Gegensatz zu klassischen Tests (vergleiche „Externe Tests“) habe ich nicht nur vier oder fünf, sondern **140 Kriterien** zusammengestellt. Diese dann einzeln beschrieben, in Leitthemen eingeordnet und letztlich soweit möglich beurteilt und getestet.

Die Konsequenz: **Eine umfangreiche Begutachtung der Ankaufs-Unternehmen:**

- 1 - Preis (14)
- 2 - Materialien / Menge (21)
- 3 - Versicherung + Versand (16)
- 4 - Sicherheit beim Unternehmen (10)
- 5 - Bewertung / Kundenmeinungen / Tests (9)
- 6 - Ablauf / Kundendienst / Orga (27)
- 7 - Unternehmen / Gesamtdarstellung (15)
- 8 - Summe Kosten (10)
- 9 - Sonstiges (7)
- 10 - Besonderheiten (11)

Ohne Frage: 140 Kriterien klingt viel. Ist es auch. **Aber es macht Sinn, sich Goldankäufer genau anzuschauen.** Um einen Eindruck zu bekommen. Einen Querschnitt der Leistungen. Bestimmte Vorzüge, Präferenzen. Und am Ende ein Gesamtbild unter Gewichtung bestimmter Faktoren. Details zu jedem einzelnen Kriterium finden Sie im Downloadbereich unter „Die 140 Testkriterien.“

Denn die Frage ist immer, ob man nicht Wesentliches vergisst, falsch gewichtet oder bestimmte Vorlieben einfach außen vor lässt. Und damit zu am Ende oder im Einzelfall unbefriedigenden Ergebnissen kommt. Es gibt zum Beispiel rund **20 erlöswirksame Komponenten.** Es ist offensichtlich, dass die ledigliche Nennung eines Ankaufskurses hier zwar eine deutliche Richtung vorgibt, dass aber sehr viele Einflüsse das letztendliche Resultat beeinflussen.

Dies gilt besonders für den Bereich der Beurteilung der eingeschickten Materialien und vor allen Dingen bei den Kosten. Denn hier ist die Frage, welche davon indirekt auf den Kunden umgelegt werden, obwohl das Unternehmen sie vordergründig bezahlt, beziehungsweise welche er selbst zu tragen hat (inklusive eines etwaigen Transportrisikos!). **Klar ist: Es zählt am Ende einzig das Nettoergebnis!**

B - GEWICHTUNG DER KRITERIEN

Die meisten externen Tests nutzen eigenartige Gewichtungen. So werden der Preis und die Sicherheit mit jeweils maximal 60 % gewertet. Andere Kriterien werden hinzuaddiert, so dass es in der Summe einen Wert von 100 % ergibt. Das ist ja auch grundsätzlich ok, nur: Ich erwarte beim Preis 95-100 % Relevanz und bei der Sicherheit 100 %! Und die anderen Kriterien als Bonbon obendrauf.

C - ANZAHL DER UNTERNEHMEN

Im Gegensatz zu vielen der externen Tests, umfassen meine Beurteilungen immerhin 100, meine genaueren Untersuchungen letztlich 30 Unternehmen. In anderen Tests werden die Besten oft weggelassen oder man testet nur einen Ausschnitt. Zum Beispiel lokal oder nur überregionale Goldankaufsketten. **Das ist ungefähr so, als wenn man beim Fußball nur die 2. und 3. Liga und drei Bundesligisten testet, aber aus der 1. Liga 15 Mannschaften vergisst.**

D - SONSTIGES

In die Gesamtbetrachtung flossen unter anderem auch Auswertungen von Kundenmeinungen und auch die Ergebnisse anderer, angemessener Tests punktuell mit ein, um ein abgerundetes Gesamtbild zu erhalten. Natürlich nehme ich die Ergebnisse meiner eigenen Beurteilungen und Tests als primäre Arbeitsgrundlage.

Darüber hinaus liefern inzwischen auch die zahlreichen bisher eingereichten Kundenabrechnungen (auch von früheren Verkäufen) wertvolle Informationen. Der Datenpool in Punkto Vergütungsgebahren der Ankäufer erweitert sich hiermit beträchtlich. Zudem kann dadurch sehr gut eine Überprüfung der ausgewählten Unternehmen erfolgen und der Standard der Auswahl der aus meiner Sicht bestmöglichen Ankäufer aufrechterhalten werden.

7.2. Testaufbau

A - VORGEHEN BEI DER RECHERCHE

Zunächst habe ich das Internet nach allen erdenklichen Informationen durchforstet, die ich über Ankaufsunternehmen habe finden können. **So kam ich auf 100 relevante Unternehmen, die ich aus rund 150 Ankäufern vorselektiert habe.** Es war schnell klar, dass diese Anzahl zu groß sein würde, um jedes Unternehmen einem intensiven Test zu unterziehen.

Ziel: Extraktion von 30 Unternehmen, die dann real durch Einsendung von Testobjekten untersucht werden sollten. Ich unterzog also alle 100 einer intensiveren Beurteilung - soweit das möglich war (noch kein realer Test durch Verschicken von Materialien). Natürlich habe ich nicht von jedem Ankäufer alles zu allen 140 Kriterien. Aber meistens zumindest so viel, dass sich die Besseren klar herauskristallisiert haben und ein echter Test anberaumt werden konnte.

B - TEST DER 30 ANKÄUFER

Hypothese

Die Preise auf den Internetseiten der meisten Anbieter geben nicht genau wieder, was letztendlich bezahlt wird. Daher ist die Einsendung realer Materialien notwendig um herauszufinden, was wirklich wie abgerechnet wird.

Vorgehen

Hierzu habe ich den Ankäufern in den Jahren 2018 - 2019 einen immer wieder gleichen Testsatz von fünf Objekten aus wesentlichen Materialbereichen vorgelegt. Teilweise vor Ort, aber auch via Verschicken. Nach der Begutachtung habe ich die Objekte wieder mitgenommen oder wieder zurücksenden lassen, um sie dann zum nächsten Ankäufer zu verbringen. **Damit war eine Vergleichbarkeit gegeben.**

Herausforderung

Es galt, die Vergleichbarkeit von Preisen unterschiedlicher Ankäufer zu unterschiedlichen Zeitpunkten zu bewerkstelligen. Denn zum einen gab es ja verschiedene Tage der Bewertung. Zum anderen aktualisieren die Ankäufer ihre Preise sehr verschieden: Einige alle fünf Minuten, andere nur einmal täglich. Durch **umfangreiche rechnerische Preisbereinigungen** konnte aber eine Vergleichbarkeit hergestellt werden. Ein Berechnungsbeispiel finden Sie im Download-Bereich. (Vorgehen beim Preistest)

Auswertung / Kriterien

Beurteilt wurden vor allem der Preis und die Versandmodalitäten, das heißt der Sicherheitsaspekt. Wie angedeutet zu je 100 %. Ergänzt durch alle testbaren Kriterien aus dem Fundus der 140. Insbesondere die Kostenfaktoren, sodass sich ein Nettoerlös unter Berücksichtigung der 20 Erlösbestandteile errechnen ließ. **Die Unterschiede bei den Unternehmen waren mehr als deutlich. Und so ergaben sich ganz klare Favoriten.**

7.3. Testergebnis

A - DIE AUSWAHL SEHR GUTER ANKÄUFER

Aus allen 100 beurteilten und 30 getesteten Unternehmen habe ich letztlich drei Ankäufer extrahiert. Diese liefern wirklich gute Ergebnisse.

Da es gewisse Spezifitäten gibt, welche die drei Unternehmen nicht erfüllen (zum Beispiel besondere Materialien, wie Bernstein oder Perlen), habe ich weitere Unternehmen ergänzt, die hier gute Expertise aufweisen.

Zudem habe ich die besten Drei noch durch gute, regional über Deutschland verteilte Ankäufer aufgefüllt. So kann der ein oder andere ohne einen allzu langen Weg selbst zu einem für ihn recht nahe gelegenen Ankäufer fahren und sein Material begutachten lassen oder verkaufen. Falls ein Verschicken nicht in Betracht kommt. Der Preisunterschied zu den Besten ist zwar gegeben, aber unter diesen Umständen zu vertreten.

Eine konkrete Auswahl des oder der letztendlichen Ankäufer erfolgt dann abhängig zum Beispiel von der Material- oder Legierungsart, der Menge sowie persönlicher Präferenzen. Ich werde Ihnen diese(n) dann im Rahmen der Beratungsvereinbarung nennen, zudem sämtliche Ablaufformalitäten beschreiben. Oder Sie fordern das Verkaufs-PDF-E-Book an. Dort ist alles ebenfalls genau dargestellt.

Wenn Details interessieren: Im Downloadbereich (Vergleich zweier Ankäufer) gibt es eine **umfangreiche Gegenüberstellung zweier ähnlicher Ankäufer anhand von 50 Kriterien**. Dort kann man erkennen, wie sich selbst gute Ankäufer bei einigen Aspekten durchaus stark unterscheiden.

B - VERÖFFENTLICHUNG DER ERGEBNISSE

Ein wichtiger Hinweis hierzu: Übliche Tests nennen die Resultate, das heißt die Sieger. Inzwischen wissen Sie, was ich von diesen Tests halte. Sie haben sicherlich Verständnis dafür, dass ich die Besten meiner Testungen (jedoch) nicht vorab öffentlich benennen kann. Beziehungsweise will. Denn dann wäre die Beratung überflüssig. Das ist letztlich meine Einnahmequelle.

Ich beschreibe Ihnen jedoch klar, wie ich vorgehe und welchen großen Nutzen Sie aus der Beratung ziehen können. Nenne zudem alle 140 Kriterien sowie die 100 relevanten Ankäufer - so könn(t)en Sie alles selbst recherchieren. Und das zu diesen Konditionen. Ich halte dieses Vorgehen für angemessen.

C - WAS ALSO TUN!?

Die Konsequenz: Ganz klar - verkaufen Sie nicht stationär (vor Ort). Außer bei guten Scheideanstalten oder guten Onlinern mit zusätzlichem stationärem Ankauf. Oder bei einem wirklich schönen Objekt, welches man in Kommission geben kann (das geht aber auch online!).

Wenn Sie ein Miniobjekt haben (bis 100 Euro) - dann verkaufen Sie am besten beim Juwelier oder Goldankauf um die Ecke. Und wenn Sie schon stationär verkaufen, dann: Nachverhandeln! Und bedenken Sie, einen Werttransport ab circa 1.000 Euro Gegenwert zu nutzen. Oder fahren Sie bei angemessener Entfernung direkt zum Ankäufer.

Eventuell recherchieren Sie selbst noch ein wenig mehr.

Berücksichtigen Sie alle Trickereien. Machen Sie einen Preisvergleich.

Und bestenfalls: Lassen Sie sich von mir beraten!

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Abbildungsnachweis: Oben: Bild von ross ruby auf Pixabay - Zweites von oben: © Can Stock Photo / OleksandrKolos - Drittes von oben: © Can Stock Photo / sagasan - Viertes von oben: Bild von Michael Deucker - Fünftes von oben: Bild von OpenClipart-Vectors auf Pixabay - Sechstes von oben: Bild von analogicus auf Pixabay - Mitte: © Can Stock Photo / lachris77 - Sechstes von unten: Bild von Gerd Altmann auf Pixabay - Fünftes von unten: © Can Stock Photo / webking - Viertes von unten: © Can Stock Photo / cienpies - Drittes von unten: © Can Stock Photo / Elnur - Zweites von unten: Gerd Altmann auf Pixabay - Unten: Bild von Engin Akyurt auf Pixabay

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!