



Altgoldberater
Mehr Geld fürs Gold!

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

Spenden-Konzept

FÜR VEREINE, HILFSORGANISATIONEN UND STIFTUNGEN



Bild von 3D Animation Production Company auf Pixabay

Übersicht

Wiesbaden, im Mai 2022

- 1 - UM WAS GEHT ES?
- 2 - AUSGANGSSITUATION
- 3 - BEISPIELE ERGEBNISSE/CHANCEN
- 4 - HONORAR
- 5 - ABLAUF/AUFGABEN
- 6 - FAZIT

1 - UM WAS GEHT ES?

Vielleicht kennen Sie das von einigen Hilfsorganisationen oder Zahnärzten: Diese bitten Ihre Mitglieder, Spender oder Patienten, altes Gold (meist Zahngold), aber auch nicht mehr gebrauchte Schmuckstücke zu spenden. Meist den kompletten Gegenwert.

Nun hat Gold einen ziemlich hohen Wert. Und so kommen schnell einmal 500 bis 1.000 Euro für ein paar alte Ketten oder eine Zahnbrücke zusammen. Wenn nun ein Mitglied oder ein anderer Spender **einen Teil des Erlöses aus dem Verkauf spendet** - das wäre doch schon mal etwas!

Selbstverständlich kann der Spender so viel Prozent abgeben, wie er mag. Beispielsweise 20 oder 50 % - es kommt ja auch auf den jeweiligen Gegenwert des Goldverkaufs an.

Das Gute: Durch meine Beratung und die getestete Auswahl sehr gut vergütender Ankäufer kann durchschnittlich genau diese Bandbreite aus Sicht des Spenders wieder „hereingeholt“ werden (Hintergründe hierzu unter <https://www.altgoldberater.de/ihre-situation/ergebnisse/>).

Und so haben viele Spender am Ende vermutlich sogar einen überdurchschnittlichen Erlös für ihr Altgold erzielt - und das trotz der Spende!

Das Konzept hilft daher, Spenden von Mitgliedern oder sonstigen, externen Gönnern zu generieren, *ohne* diese zu sehr zu bitten beziehungsweise zu schröpfen oder unverschämt zu wirken. **Denn bei dieser Variante kann jeder - auch der Spender - profitieren.**

Der Hintergrund: Immense Schwankungsbreiten bei den gezahlten Preisen für Altgold.

Denn das ist die eigentliche Krux: In diesem so wenig regulierten Markt gibt es so viel Herausforderndes, dass der durchschnittlich recherchierende Verbraucher absolut nicht weiß, wo und zu welchem Preis er denn verkaufen soll. Und die marktüblichen Tests und Vergleichsportale bieten da auch eher wenig Hilfe. Das gilt auch für die genannten Ankäufer, mit denen die Hilfsorganisationen oder Zahnärzte zusammenarbeiten - ich habe mir deren Beispiele genau angeschaut.

Meine eigenen Erfahrungen sowie Testungen zu diesem Thema bestätigen diese Marktsituation.

Man bot mir angesichts zweier unterschiedlicher Verkaufssituationen bei einem bekannten ortsansässigen Juwelier und bei einem Goldankäufer vor Ort jeweils circa nur die Hälfte des Gegenwertes, den ich später nach langer Recherche im Internet bekam. Und auch dort gibt es Abschläge zum Maximalerlös von bis zu 30 %.

Es gilt daher, die wirklich besten Ankäufer herauszufinden!

2 - AUSGANGSSITUATION

Weshalb machen Altgoldspenden Sinn? Klar ist: Wer sich mit der Mittelbeschaffung bei Vereinen, Hilfsorganisationen und einigen Stiftungen beschäftigt der weiß:

Das ist ein hartes Geschäft! Sei es im ehrenamtlichen oder erwerbswirtschaftlich organisierten Bereich. Mit finanziellen Engpässen, leeren Fördertöpfen, ständig steigenden Ausgaben - und der Suche nach weiteren Finanzierungsquellen.

Ich kenne das doch auch. Als ehemaliges, langjähriges Vorstandsmitglied eines Fußballvereins (FC34 Wiesbaden-Bierstadt e.V., 500 Mitglieder, davon 200 Erwachsene) sowie bei der Konzeption und Durchführung einer Spendenaktion für den Bundesverband Mukoviszidose e.V. weiß ich genau, welche Herausforderungen da auf einen zukommen.

Die Situation - nicht nur in vielen ehrenamtlich organisierten Vereinen:

Wenige Leute machen viel und Dankbarkeit ist ein ziemlich seltenes Wort.

Vieles wird als selbstverständlich erachtet und es ist manchmal verdammt schwer, Mitmachende zu gewinnen. Ob es nun ums konkrete Anpacken geht, oder um monetäre Unterstützung.

Gut - in manchen Vereinen läuft es auch ziemlich rund und man bekommt die Vorhaben gut gestemmt. Aber bisschen was mehr könnte immer gehen, oder!? **Und vielleicht steht bei Ihnen auch ein konkretes Projekt an, welches finanziellen Beitrag erfordert?**

3 - BEISPIELE ERGEBNISSE/CHANCEN

- Sportverein, 500 Mitglieder, davon 200 Erwachsene;
- Jedes 20. erwachsene Mitglied (= 5 %) macht mit = 10 Spendenaktionen;
- Durchschnittsumsatz Altgoldverkauf pro Mitglied = 1.000 Euro (das ist der Gegenwert eines durchschnittlichen Altgold-Verkaufs in Deutschland);
- Umsatz gesamt = 10.000 Euro;
- Durchschnittsspende in Höhe von 30 % des Umsatzes (das entspricht ungefähr dem, was an Mehrertrag gegenüber einem durchschnittliche zahlenden Ankäufer erlöst werden kann);
- **Erlös Verein = 3.000 Euro.**

4 - HONORAR

- Ich nehme für die Beratungsleistung **kein Honorar**;
- Sofern Ihre Mitglieder, Gönner oder Spender Fragen in Sachen Beratung haben, stelle ich diese ebenfalls kostenfrei zur Verfügung (per Telefon / Mail / Video-Konferenzsystem);
- Meinen Ertrag generiere ich durch die Provision der Ankäufer, die ich herausgefiltert habe;
- Mehr zu meiner grundsätzlichen Haltung hierzu finden Sie unter <https://www.altgoldberater.de/beratung/finanzielles/>

5 - ABLAUF/AUFGABEN

Das Ganze würde wie folgt ablaufen:

- Sie nehmen Kontakt zu mir auf und wir besprechen offene Fragen;
- Sie beraten in Ihren Gremien über diese Gelegenheit;
- Im Falle einer Zusammenarbeit berate und begleite ich Sie und Ihre Gremien bei der Abwicklung;
- Hierzu schließen wir einen einfach gehaltenen Berater-Vertrag;
- Sie erhalten das komplette Abwicklungspaket durch mich (= Minimierung Ihrer Arbeit);
- Gemeinsam bestimmen wir den Starttermin der (einmaligen / dauerhaften) Spendenaktion.

Was Sie hierzu tun müssten:

- Adressfilterung der Mitglieder / Gönner / Spender (innerhalb eines gegebenen Zeitraums);
- Formulierung des Anschreibens / der Beschreibung des Projektes (ein Muster finden Sie hier:<https://www.altgoldberater.de/infos/downloads/> - „Formulare und Dokumente / Anschreiben Spenden-Konzept“);
- Einrichtung eines Bank-Unterkontos inklusive speziellem Betreff (zur Messung des Erfolges);
- Verbreitung der Spenden-Idee in Ihren Netzwerken;
- Status-Bericht auf Ihrer Website (gut auch, um den Spendenfortschritt zu sehen);
- Abrechnung / Controlling intern.

Was die Spender tun müssten:

- Nach Altgold / Wertobjekten suchen;
- Bestenfalls auf meiner Website www.altgoldberater.de recherchieren;
- Das Altgold an die von mir empfohlenen Ankäufer verschicken;
- Hinweis: Das Spenden-Konzept beinhaltet primär die Beratung gemäß Beratungsart A - „Verkauf der Objekte durch Sie“: <https://www.altgoldberater.de/beratung/beratungsarten/> (andere Varianten volumen- und entfernungsabhängig nach Absprache).

6 - FAZIT

Nun, ich glaube, die Abwicklung ist nicht allzu kompliziert und letztlich für alle Beteiligten ziemlich aufwandsarm. Und am Ende haben alle etwas davon: Die Spender hätten ihr Gold zu einem sehr guten Gegenwert verkauft. Und Sie **eine sehr gute Chance auf einen ordentlichen Ertrag für Ihren Verein!**

Klingt das realistisch für Sie? **Dann seien Sie der erste Verein, die erste Stiftung oder die erste Hilfsorganisation, die mit mir diese Idee umsetzt!** Bestenfalls dient Ihr Beispiel dann als erfolgreiches Referenzprojekt auch für andere Interessierte.

Sie ahnen - es ist eine wirklich gute Chance. Ergreifen Sie diese und werden Sie initiativ. Stimmen Sie sich mit Ihren Vorstandsmitgliedern oder anderen Entscheidungsträgern ab. **Rufen Sie mich an oder schreiben mir eine Mail. Wir packen das Ding dann gemeinsam an!**

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.



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!