

**Renaissance eines Edelmetalls.** Gold ist heute viel mehr als ein heißer ganze Industrie verdient daran. Wir stellen die Gurus des Goldmarktes

# Gold glänzt wieder

Vorbei sind die Zeiten, in denen Goldkäufer belächelt wurden. Profis und Liebhaber decken sich gleichermaßen mit dem Edelmetall ein. Die Händler versprechen ein krisensicheres Investment, das auch in inflationären Zeiten seinen Wert behält.

Von Catherine Hoffmann

## Der Börsenbriefschreiber

Bei einem Abendessen lernte der frühere Wirtschaftsredakteur der „Quick“ 1978 den Chef-Goldhändler der Deutschen Bank kennen. Der beklagte eine „Riesenmarktlücke“: Es gab keinen Branchendienst für Gold. **Bruno Bandulet** griff die Idee auf. Seit 1979 gibt er „Gold & Money Intelligence“ heraus, auch während der Baisse am Goldmarkt. „Die neunziger Jahre waren absolut frustrierend“, erinnert sich der Autor. Da haben die Banken Gold verkauft und verliehen und damit dem Goldpreis geschadet. Seit 2001 ist die Baisse vorbei. Doch die Masse der Anleger ist nach wie vor nicht investiert. Die „Goldpropagandisten“, wie Bandulet die Optimisten im Markt nennt, drängen zwar zum Kauf. „Wenn jeder Chinese Gold kauft und alle Fonds mit zehn Prozent ins Gold gehen, dann kostet eine Unze Tausende von Dollar“, ist zu hören. Bandulet bleibt skeptisch: „Das ist schon möglich. Aber wir wissen nicht, ob es so kommt.“

Der promovierte Geologe ging 1988 nach Südafrika und arbeitete zehn Jahre im Bergbau, in den tiefsten Minen der Welt. „Da gewinnt man Einblicke in die Industrie, die der Reuters-Bildschirm nicht bieten kann“, sagt **Joaachim Berlenbach**. 1997, als der Goldpreis am Tiefpunkt war, begann er als Goldana-



Foto: Frankfurter Allgemeine Zeitung

lyst zu arbeiten und machte sich bald einen Namen. Den nutzte er, um 2003 den Craton Capital Goldfonds zu gründen. Heute managt er den Tiberius Exploration Fonds, der auf Goldminen und andere Explorationsfirmen setzt. „Wir konzentrieren uns auf kleine, unentdeckte Unternehmen, deren Lagerstätten mehr Potential haben, als die meisten Anleger glauben“, sagt der Profi. „Idealerweise setzt eine Explorationsaktie zum Höhenflug an, sobald das Unternehmen ein neues Vorkommen entdeckt hat.“ Die Kursentwicklung der schweren Goldminenaktien hänge dagegen zu 90 Prozent vom Goldpreis ab.



Foto: Proton

## Der Goldhändler

„Ich bin Versicherungsvertreter“, sagt **Steffen Paulick**. Der gelernte Banker verkauft Edelmetalle in jeder Form: Münzen, Barren und Sammlerstücke aus Gold, Silber und Platin. „Edelmetalle sind nichts anderes als eine Vollkasko für die Kaufkraft“, erklärt er. Das wurde nicht immer so gesehen. Deshalb war sein Beruf in den neunziger Jahren auch außer Mode geraten. Heute gibt es nicht mehr viele Goldhändler in Deutschland: Die Dresdner und die Deutsche Bank sind die bedeutendsten, gefolgt von dem Internetportal Pro Aurum, des-



Foto: Proton

sen Vertrieb Paulick leitet. Hier handeln Banken, Vermögensverwalter und Privatleute mit dem teuren Rohstoff. Wer für mindestens 5000 Euro einkauft, bekommt das Gold frei Haus geliefert. Am liebsten kaufen Kapitalanleger Goldmünzen wie Krügerand, Maple Leaf, American Eagle oder die Philharmoniker. Eine Unze (31,10 Gramm Gold) kostet rund 510 Euro. Bei Goldbarren sind die Gewichtsklassen von 100, 250 und 500 Gramm besonders gefragt. Für ein Pfund Gold müssen Sparer allerdings schon gut 8000 Euro ausgeben.

## Der Chefstrategie

**Folker Hellmeyer** begann seine Laufbahn 1984 als Devisenhändler der Deutschen Bank. Seit 2002 ist er Chefanalyst bei der Bremer Landesbank und gern geschehener Gast im Börsenfernsehen. Für Gold interessiert sich der Bankfachwirt seit dem Jahr 2001. Damals sei deutlich geworden, daß das



Foto: Proton

amerikazentrierte Finanzsystem „deutliche Makel aufweist“. „Das erfordert eine Anlagestrategie, bei der man auch Chancen außerhalb des gängigen Finanzsystems wahrnimmt: Gold zum Beispiel.“ Die Nachfrage übersteigt das Angebot seit Jahren. „Das ist eine Situation, die für die nächsten fünf bis sieben Jahre festgeschrieben ist“, erwartet Hellmeyer. Die Goldnachfrage steigt, vor allem in China und in Indien. Das Angebot sinkt, weil große Minen in Südafrika und Australien ihren Zenit überschrit-



ten haben. „Diese Konstellation ben wir am Aktienmarkt nicht macht Gold so attraktiv“, sa Strategie. Er ist überzeugt, daß noch viele Freunde finden wird, wenn die Rohstoffpreise zwischenzeitlich auf „brutale Korrekturen“ faßt sein.

## Der Vermögensverwalter

**Christian Wolf** ist das Enfant terrible der Sparkassen. Er und sein Kollege Uwe Bergold verwalten für die nügigen Sparkassen Neustadt an der Waldnaab rund 60 Millionen Euro. „Wir haben schon 2001 gesagt: Rohstoffe sind der Zukunftsmarkt“, erinnert sich der Betriebswirt. „Die Leute haben uns ausgelacht.“ Doch statt weiter Allianz- und Siemens-Aktien zu kaufen, setzte er auf Rohstoffminen – und zu den Groll der Sparkassenmanager auf sich. Die Anlagestrategie war erfolgreich. Die beiden Querdenker aus dem Oberpfälzer Wald wurden mehrfach ausgezeichnet. „Die Geschichte wiederholt sich nicht, aber sie reimt sich“, sagt Wolf. Er hat die Börsenhistoriker und erkannt: Es gibt Aktien- und Rentenzyklen, und es gibt Rohstoffzyklen – so wie in dieser De-



Foto: Proton

Institutionelle Anleger und Privatleute hatten so gut wie keine Rohstoffe im Portfolio, inzwischen sind es immerhin 1,5 Prozent. In den Endphasen der Rohstoffhaushaltszyklen wuchs das Gewicht allerdings au-