

2025

NEUJAHRS INTERVIEW

Mit Auvesta Vorstand Dr. Franz Hölzl

Das Interview führt Benedikt Hausler





999.9
FINE
GOITLD

INHALT

Klicken Sie einfach auf das gewünschte Thema.

RÜCKBLICK 2024

- A1** Rekordjahr 2024 bei Gold
- A2** Erfolgjahr 2024 bei Silber
- A3** Kundenerfolge 2024 – Auvesta Switch
- A4** Neuerung 2024: „Switch-Pilot für alle“

DER BLICK HINTER DIE KULISSEN VON AUVESTA

- B1** Der Auvesta „Switch-Pilot“ – Die Herausforderungen für einen Händler
- B2** Die Preisgestaltung von Auvesta Edelmetalle AG
- B3** Die kaum bekannten Unterschiede zwischen Auvesta und Gold-Handelsplattformen

AUSBLICK 2025

- C1** Beurteilung eines möglichen EU-Vermögensregisters
- C2** Beurteilung einer möglichen Abschaffung des Zollfreistatus
- C3** Edelmetallmärkte 2025

”

Diese Entwicklung bestätigt unsere Auffassung: Gold ist das bessere Geld. Wenn selbst Nationalbanken darauf setzen, dann können auch unsere Kunden sicher sein, dass Gold eine verlässliche Wahl ist.

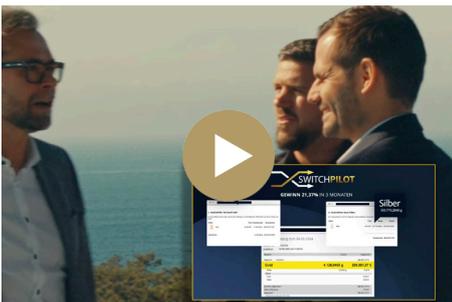
Ich sage oft scherzhaft, dass die Marketingabteilungen in Washington, Bonn und Moskau direkt für uns arbeiten, wenn es um die Förderung des Goldpreises geht.

Vor diesem Hintergrund halte ich es für durchaus möglich, dass die 3.000 US-Dollar pro Feinunze Gold im nächsten Jahr erreicht werden könnten. Natürlich kann ich das nicht garantieren – ich habe keine Glaskugel –, aber das ist meine persönliche Einschätzung.

Dr. Franz Hölzl im Neujahrsinterview 2025

QUELLEN UND LINKS

Interview Benedikt Hausler (DE)



Auvesta Imagefilm (DE)



Auvesta Alexander Riavez (DE)



- [Google Bewertung](#)
- [Facebook](#)
- [Youtube](#)
- [Dr. Hölzl Interview \(Wirtschaft TV\) 2024](#)
- [Dr. Hölzl Interview \(Wirtschaft TV\) 2024](#)

BEGRÜSSUNG

Benedikt Hausler:

Herzlich willkommen, Herr Dr. Hölzl, zum Neujahrsinterview 2025. Ich freue mich, dass Sie auch dieses Jahr wieder bereit sind, uns Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Trends rund um das Thema Edelmetalle zu geben.

Dr. Franz Hölzl:

Vielen Dank, Herr Hausler, ich freue mich, erneut dabei zu sein. Lassen Sie uns das Jahr 2025 und seine spannenden Herausforderungen gemeinsam anschauen.



RÜCKBLICK 2024

A1 – REKORDJAHR 2024 BEI GOLD

#Dynamische Edelmetallmärkte 2024: Zentralbanken, Leitzinsen und politische Unsicherheiten

Benedikt Hausler:

Das Jahr 2024 markierte neue Höchststände bei Gold und ein erfolgreiches Jahr für Silber. Welche zentralen Faktoren trugen zu dieser dynamischen Preisentwicklung bei?

Dr. Franz Hölzl:

Das wachsende Interesse von Zentralbanken ist ein entscheidender Faktor. Hintergrund sind die BRICS-Staaten, die offen ihre Abhängigkeit vom US-Dollar als Hauptreservewährung vermindern wollen. Infolgedessen diversifizieren Zentralbanken zunehmend ihre Währungsreserven. Gold, das keiner nationalen Währung zugeordnet ist, spielt dabei eine zentrale Rolle und wird verstärkt zur Absicherung der Rücklagen genutzt.

Diese Entwicklung bestätigt unsere Auffassung: Gold ist das bessere Geld. Wenn selbst Nationalbanken darauf setzen, dann können auch unsere Kunden sicher sein, dass Gold eine verlässliche Wahl ist.

Ein weiterer wesentlicher Einflussfaktor sind die gesunkenen Leitzinsen, insbesondere in den USA. Dadurch wird weniger Kapital in zinsbasierte Anlagen gelenkt. Gleichzeitig verstärken politische Unsicherheiten die Suche nach stabilen Wertanlagen. Und Gold ist da ein sicherer Hafen, der jederzeit in jede beliebige Währung konvertierbar ist.

A2 – ERFOLGSJAHR 2024 BEI SILBER

#Silber im Aufwind: Industrienachfrage und globale Trends als Preistreiber 2024

Benedikt Hausler:

Wie unterscheiden sich die Preisentwicklungen von Gold und Silber im Jahr 2024? Gibt es spezifische Gründe, die den Silbermarkt besonders beeinflusst haben?

Dr. Franz Hölzl:

Silber ist sowohl Rohstoff als auch Industriemetall und wird besonders in der Elektronik, der Photovoltaik und der Automobilindustrie in großen Mengen benötigt. Da dürfen wir nicht nur Deutschland im Fokus haben, das müssen wir weltweit sehen. Beispielsweise treibt China seine Abkehr vom Verbrennungsmotor stark voran, was die Nachfrage nach Silber zusätzlich ankurbelt. Und wenn die Nachfrage am Markt da ist, dann geht auch der Preis hoch.

#Gold und Silber 2024: Die wahre Bedeutung hinter steigenden Preisen

Benedikt Hausler:

Das bedeutet also weiterhin ein positives Umfeld für Silber und Gold?

Dr. Franz Hölzl:

Man sollte nicht vergessen, dass die Preisentwicklung bei Metallen oft weniger den Wertzuwachs des Metalls selbst widerspiegelt,

sondern vielmehr den Wertverlust des Papiergeldes.

Wenn das Papiergeld inflationiert, dann muss ich halt einen größeren Stapel Papier für die gleiche Menge Material hinlegen. Dies ist einer der Hauptgründe, warum die Preise für Edelmetalle langfristig steigen müssen. Und genau hier liegt ja der wesentliche Irrtum, den ich immer wieder höre:

„Die Preise sind jetzt gestiegen, zum Beispiel für Gold. Jetzt habe ich Gewinne, jetzt nehme ich die mit.“

Höhere Preise bei Gold und Silber bedeuten nämlich nicht, dass der Kunde im klassischen Sinne Gewinne erzielt. Der eigentliche Vorteil liegt darin, dass Edelmetalle die Kaufkraft erhalten.



A3 – KUNDENERFOLGE 2024 – AUVESTA SWITCH

#Gold-Silber-Ratio 2024: Eine Strategie für Anleger im Wandel der Märkte

Benedikt Hausler:

Welche Bedeutung hatte die Gold-Silber-Ratio im Jahr 2024, und welche Vorteile ergaben sich daraus für Anleger?

Dr. Franz Hölzl:

Die Gold-Silber-Ratio hat grundsätzlich nichts mit der allgemeinen Preisentwicklung der beiden Metalle zu tun. Sie beschreibt ausschließlich das Verhältnis ihrer Preise zueinander. Dabei ist es unerheblich, ob die Märkte steigen, fallen oder seitwärts verlaufen.

Der Mechanismus funktioniert wie folgt: Ist der Vergleichswert (die Ratio) hoch, jenseits über 85, dann rentiert es sich, Gold in Silber umzutauschen, da Silber im Vergleich günstig ist. Fällt die Ratio wieder, beispielsweise unter 80, dann rentiert es sich Silber zu verkaufen und Gold dafür zu kaufen.

Diese Strategie macht nur dann Sinn, wenn keine Umsatzsteuer auf Silber anfällt und die Handelsspanne niedrig gehalten wird. Werden die Metalle physisch zu Hause gelagert, entstehen beim Transport und Handel höhere Kosten, die den Vorteil der Ratio-Strategie zunichtemachen können. Daher funktioniert dieses Modell optimal, wenn die Metalle in einem Depot verwahrt werden und der Handel automatisiert erfolgt. Wir nennen unser hausinternes Tool dafür „Switch-Pilot“.

#Switch-Strategie 2024: Wie Anleger von höheren Metallmengen profitieren konnten

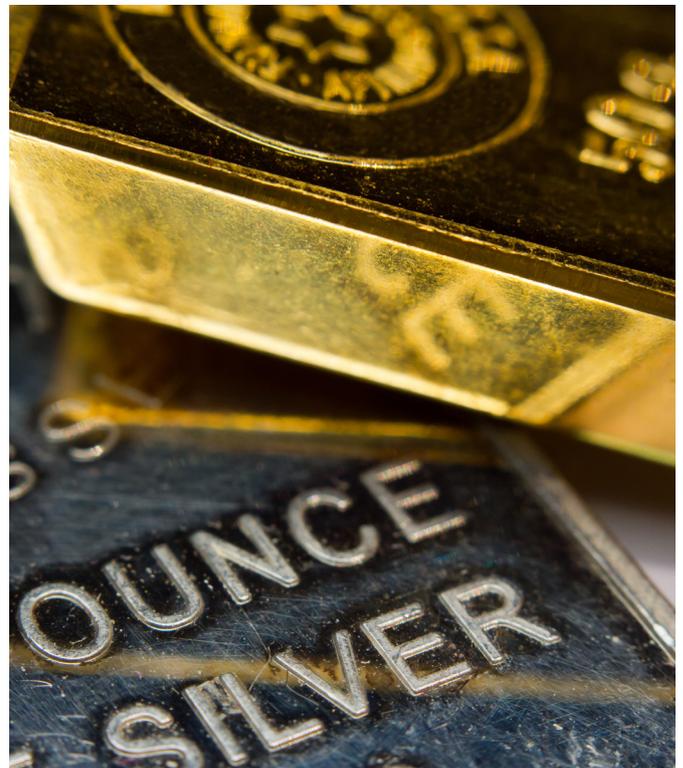
Benedikt Hausler:

Könnten Sie ein konkretes Beispiel erläutern, wie Avesta Kunden im Jahr 2024 durch die Switch-Strategie profitieren konnten?

Dr. Franz Hölzl:

In vergangenen Jahr 2024 konnten wir zwei vollständige Switch-Zyklen beobachten. Wenn der Switch-Pilot korrekt eingestellt ist, kann pro Zyklus ein Mehrmetall von etwa 5 % erzielt werden. Das bedeutet, nach dem Verkauf des Ursprungsmetalls, dem Kauf eines anderen und der anschließenden Rückkehr zum Ursprungsmetall, besitzt der Kunde etwa 5 % mehr Metall des ursprünglichen Metalls. Ob dies gleichzeitig auch zu einem höheren Verkaufserlös führt, hängt jedoch von dem jeweiligen Kurs ab.

Und ja, es kann keiner sagen, wann ein Zyklus vollendet ist, dazu bräuchte man die Glaskugel. Dass es aber irgendwann so weit ist, ist so sicher wie das Amen in der Kirche.



Es ist ein mächtiges Werkzeug, obwohl der zugrunde liegende Gedanke sehr einfach und schon seit Jahrhunderten bekannt ist. Allerdings waren die Transaktionskosten lange Zeit so hoch, dass diese Strategie für normale Vermögen nicht rentabel war. Große Vermögensverwalter oder Nationalbanken konnten solche Strategien zwar umsetzen, standen jedoch oft vor regulatorischen Hürden. Dieses Instrument ist daher besonders geeignet, um auch kleineren Vermögen Zugang zu dieser bewährten Strategie zu ermöglichen.

#Automatisierter Erfolg: Warum der Switch-Pilot Anlegern Zeit und Kosten spart

Benedikt Hausler:

Warum ist der Switch-Pilot effizienter als manuelle Umschichtungen zwischen Gold und Silber?

Dr. Franz Hölzl:

Unser Tool der Switch-Pilot bietet erhebliche Vorteile, insbesondere durch die Reduzierung von Transaktionskosten und die automatisierte Umsetzung der Umschichtungen. Während manuelle Umschichtungen teuer und zeitaufwendig sind, da der Markt kontinuierlich beobachtet werden muss, arbeitet der Switch-Pilot auf Basis von Echtzeitdaten. Dadurch werden Umschichtungen präzise (und bis zu zweimal täglich) nach den vom Kunden vorgegebenen Orders ausgeführt, was die Effizienz und den Ertrag für die Anleger maximiert.

#Switch-Strategie und Steuern: Worauf Anleger achten sollten

Benedikt Hausler:

Welche steuerlichen Aspekte sollten Anleger bei der Nutzung der Switch-Strategie berücksichtigen?

Dr. Franz Hölzl:

Eine steuerliche Beratung kann und darf ich nicht anbieten. Aber steuerlich relevant wird ein Vorgang grundsätzlich erst, wenn beim Verkauf Gewinne anfallen



Nehmen wir das Beispiel eines Kunden, der am 1. Januar Gold zu einem bestimmten Anschaffungspreis kauft. Dieser Anschaffungspreis setzt sich aus dem Kaufpreis und den Kaufnebenkosten zusammen. Wenn der Kunde innerhalb des Jahres einen Switch durchführt, also das Gold verkauft, um dafür Silber zu kaufen, überschreitet er mit dem Erlös in den meisten Fällen nicht die ursprünglichen Anschaffungskosten. Das bedeutet, dass der Vorgang steuerlich neutral bleibt.

Mein Hinweis: Steuer-Angelegenheiten kann man immer nur im Einzelfall sehen, auch abhängig von nationalen Gesetzen. Im Zweifel sollte der Kunde immer einen steuerlichen Berater konsultieren.

In Deutschland fällt beispielsweise Spekulationssteuer an, sobald der Gewinn aus allen „Spekulationen“ eines Kalenderjahres kumuliert 1.000 Euro erreicht. Für einen Normalkunden ist es eher ungewöhnlich, dass er durch die einem Switch zugrunde liegenden Verkäufe einen Gewinn von 1.000 Euro oder mehr erzielt. Natürlich sieht das bei Kunden mit Depots im sechs- oder siebenstelligen

in der Regel auch einen Steuerberater, der die relevanten Belege prüft und die steuerlichen Details klärt. Selbst wenn der Kunde durch die Verkäufe bei einem Switch tatsächlich einen Gewinn hat, beispielsweise 5 % mehr Metall, und auf den Euro-Gewinn Steuern zahlen muss, bleibt zwar möglicherweise nicht der volle Vermögenszuwachs von 5 % übrig. Doch selbst wenn nach Abzug der Steuer nur ein Zuwachs von 2,5% bleibt, sind das immer noch 2,5%, die der Kunde ohne Switch nicht hätte.



A4 – NEUERUNG 2024: „SWITCH-PILOT FÜR ALLE“

#Von Großkunden zum breiten Einsatz: Warum der Switch-Pilot jetzt ab 2.000 Euro verfügbar ist

Benedikt Hausler:

Warum wurde die Mindestsumme für die Nutzung des Switch-Piloten auf 2.000 Euro pro Edelmetall reduziert?

Dr. Franz Hölzl:

Die Einführung des Systems war zunächst eine rein programmtechnische Angelegenheit. Es ging dabei um den notwendigen Programmier- und Rechenaufwand. Anfangs wurde entschieden, das System nur für Kunden verfügbar zu machen, die einen gewissen Mindestumsatz generierten. Das war die Phase, in der aufgrund der geringen Anzahl anfallender Transaktionen eventuelle

Probleme manuell aufgefangen werden konnten. Als das System unseren Erwartungen entsprach und stabil lief und problemlos funktionierte, wurde beschlossen, es für eine breitere Kundengruppe zugänglich zu machen. Ein gewisser Mindestumsatz von 2.000 Euro je gewitchtem Metall bleibt nach wie vor erforderlich.

Die Entscheidung hatte dabei erstmal keine ideologischen oder anderen tieferen Gründe, sondern war rein pragmatisch. Manches ist banaler, als man auf den ersten Blick denkt.

Der Grundgedanke hinter dieser Entwicklung war

es, möglichst vielen Menschen die Sicherheit eines Edelmetallinvestments zu ermöglichen. Dies ist ein zentraler Bestandteil der Philosophie von Auvesta. Sobald ein System wie dieses seine Stabilität bewiesen hatte, war es nur konsequent, es möglichst vielen unserer Kunden zugänglich zu machen – ganz im Sinne unserer grundlegenden Mission.



DER BLICK HINTER DIE KULISSEN VON AUVESTA B1 – DER AUVESTA „SWITCH-PILOT“ – DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR EINEN HÄNDLER

#Kapitalkraft und Logistik: Die Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung der Gold-Silber-Strategie

Benedikt Hausler:

Welche Kriterien sollte ein Kunde bei der Wahl eines Edelmetallhändlers berücksichtigen, um die Gold-Silber-Strategie erfolgreich umzusetzen? Welche spezifischen Herausforderungen muss der Händler dabei bewältigen?

Dr. Franz Hölzl:

Der reibungslose Ablauf des Handels mit Edelmetallen setzt einerseits voraus, dass diese in einem Depot bei einer Institution sicher verwahrt werden, andererseits, dass der Händler kapitalkräftig genug ist, Metalle anzukaufen und gleichzeitig das andere Metall verkaufen zu können.

Dabei hält kein Händler dauerhaft derart große Mengen Metall auf Lager, da dies enorme Kosten verursachen würde. Stattdessen verkauft er überschüssige Bestände, die nicht unmittelbar an Kunden weitergegeben werden können, an Scheideanstalten. Bis er das Geld dann auf seinem Konto hat vergehen ungefähr anderthalb Wochen.

Gleichzeitig muss er jedoch in der Lage sein, das gewünschte Metall für seine Kunden zu beschaffen. Auch dieses Metall hat der Händler üblicherweise nicht in großen Mengen auf Lager, sondern kauft es über eine Online-Bestellung bei Scheideanstalten. Dabei wird die Rechnung sofort ausgestellt.

Das heißt, am selben Tag muss der Händler das Geld noch auf die Reise schicken. Und diese Lücke zwischen Zahlungsausgang und Zahlungseingang muss er nun irgendwie finanzieren. Das ist die eigentliche unternehmerische Herausforderung dabei.

#Switch-Pilot: Warum technologische und finanzielle Hürden den Marktvorsprung sichern

Benedikt Hausler:

Fürchten Sie, dass Mitbewerber in Zukunft die Systematik des Switch Piloten entdecken und versuchen könnten, sie nachzubauen?

Dr. Franz Hölzl:

Ich sehe dem sehr gelassen entgegen, dass das (Switch-Pilot) jemand so schnell nachbauen kann. Ein solcher Anbieter muss erst einmal die Technik und Infrastruktur programmieren können, dann muss er exzellenten Kontakt zu Scheideanstalten haben, mit denen er überhaupt über solch große Metallmengen verhandeln kann.

Alternativ müsste er erhebliche Metallreserven vorhalten, die jedoch gegen Kursschwankungen abgesichert werden müssten – ein Umstand, der mit zusätzlichen Kosten verbunden wäre und letztlich auch die Preise für die Kunden beeinflusst.

Und die Liquiditätslage muss er natürlich auch haben, um das Ganze so wie wir es tun, abwickeln zu können. Insofern sehe ich, dass Auvesta da noch einige Jahre Marktvorsprung hat.

B2 – DIE PREISGESTALTUNG VON AUVESTA EDELMETALLE AG

#Vom Spotpreis zum Endpreis: Wie Auvesta Ankauf und Verkauf marktgerecht gestaltet

**Benedikt Hausler:**

Warum ist es bei Auvesta nicht möglich Edelmetalle zum Börsenpreis (auch Spotpreis genannt) zu kaufen, und wie entsteht die Differenz zwischen Ankaufs- und Verkaufspreis bei Auvesta?

Dr. Franz Hölzl:

Der Spotpreis bildet den Marktpreis an der Londoner Börse ab, Wer dort handeln will, muss an der Börse akkreditiert sein, was Akkreditierungskosten mit sich bringt. Beim Kauf oder Verkauf fällt zudem Börsenumsatzsteuer an. Metall, das beispielsweise von einer Scheideanstalt verarbeitet wird, verursacht weitere Kosten: Transport, Energie für das Einschmelzen und Umformen zu Barren, Verpackung sowie die Anschaffung und der Betrieb der Maschinen. Dazu kommen die Gehälter der Mitarbeiter, die diese Arbeiten durchführen, sowie die Buchhaltung.

Bei Auvesta ist der Einstandspreis für das von der Scheideanstalt beschaffte Metall die Basis. Auf diesen Preis schlagen wir unsere Gemeinkosten auf, wie die Büroreinigung, Heizung im Winter, Strom für Computer mit denen wir arbeiten, sowie die Gehälter unserer Mitarbeiter. Hinzu kommt schließlich die Vergütung für den Vertrieb. Und selbstverständlich erwartet auch unser Aktionär eine kleine Dividende, also einen angemessenen Ertrag auf seine Investition.

Dieser gesamte Kostenblock (der sich aus Scheideanstalt, Vertrieb und Auvesta zusammensetzt) erklärt den Unterschied zwischen dem Spotpreis und unserem Verkaufspreis.

Wenn man unsere Ankaufspreise mit anderen auf dem Markt vergleicht, schneiden wir sicherlich nicht schlecht ab. Bei unseren Ankaufspreisen sind wir absolut marktgerecht, was man nicht übersehen sollte.

Das liegt daran, dass wir genügend Kunden haben, an die wir die von uns angekauften Edelmetalle direkt weiterverkaufen können (einmal abgesehen von den durch Switches ausgelösten großen Handelsmengen). Diese Kundenermöglichenes uns, unsere Ankaufspreise anders zu kalkulieren als viele andere Händler, da wir keine zusätzlichen Transaktionskosten einrechnen müssen.

B3 – DIE KAUM BEKANNTEN UNTERSCHIEDE ZWISCHEN AUVESTA UND GOLD-HANDELSPLATTFORMEN

#Edelmetallhandel im Detail: Die versteckten Unterschiede zwischen Auvesta und Vergleichsplattformen

Benedikt Hausler:

Was sollten Edelmetalkäufer beachten, wenn sie die Leistungen und Konditionen von Auvesta mit denen von Händlern auf Online-Vergleichsplattformen vergleichen?

Dr. Franz Hölzl:

Bestimmte Händler auf derartigen Vergleichsplattformen agieren unterschiedlich, oft anders als die Auvesta, da sie verschiedene Kostenstrukturen und Kalkulationen haben. Die entscheidende Frage ist: Wenn ich dort einkaufe und sage, ich möchte das Metall sofort, ist es dann verfügbar, oder muss der Händler es erst beschaffen? Manche haben es vorrätig, andere nicht.

Ich erinnere mich an eine Situation während der Corona-Zeit, als der Markt praktisch leer war. Ein Kunde kaufte bei uns 1,6 Kilogramm physisches Gold und wollte anschließend über den Preis verhandeln. Er meinte, er könne es woanders

günstiger bekommen. Kein Problem, sagte ich, kaufe dort. Doch der andere Händler konnte erst in einem Vierteljahr liefern. Meine Antwort war: „Siehst du, wenn ich erst in einem Vierteljahr liefern müsste, könnte ich auch andere Preise machen. Aber du bekommst das Metall heute, wenn du es jetzt brauchst. Dafür musst du unseren Preis zahlen – oder du lässt es.“

Das sind Marktmechanismen, die auch von der jeweiligen Kostenstruktur abhängen. Als Auvesta tragen wir beispielsweise die Kosten für das gesamte Onlinedepot, die Programmierung, die IT-Infrastruktur und die Serverarchitektur. Diese Kosten muss ein Händler, der nur Goldbarren kauft und verkauft, nicht tragen. Unser Kunde erwartet jedoch, dass er ein voll funktionsfähiges Depot hat – in 99 % der Fälle. Dazu kommen die Gehälter unserer Mitarbeiter, und letztlich muss auch ich von etwas leben. Von Luft und Liebe und einem Vorstandstitel allein kann ich nicht existieren.

AUSBLICK 2025

C1 – BEURTEILUNG EINES MÖGLICHEN EU-VERMÖGENSREGISTERS

#Gläsernes Vermögen: Welche Auswirkungen das geplante EU-Vermögensregister haben könnte

Benedikt Hausler:

Im vergangenen Jahr haben wir bereits über das geplante EU-Vermögensregister gesprochen, und seither gab es einige Entwicklungen, unter anderem die Erstellung einer Machbarkeitsstudie. Welche Risiken birgt dieses Vorhaben für Auvesta-Kunden? Hat sich die Wahrscheinlichkeit eines staatlichen Zugriffs auf Vermögenswerte dadurch erhöht?

Dr. Franz Hölzl:

Ich sag's mal so: Das EU-Vermögensregister gibt es bislang noch nicht. Für diejenigen, die mit „weißem Geld“ arbeiten, also deren Mittelherkunft eindeutig und transparent ist, spielt es ohnehin keine Rolle. Ihre Einnahmen – sei es aus Lohn, Rente oder Erbschaften – sind dem Finanzamt sowieso bekannt. Wie diese Mittel verwendet werden, ob für Immobilien, Autos, Gold oder Aktien, ist dann lediglich eine Frage der persönlichen Entscheidung. Die Herkunft der Gelder bleibt dabei aber klar nachvollziehbar.

Schon heute hat das Finanzamt, bei einem begründeten Verdachtsfall, die Möglichkeit, Einblick in Bankkonten zu nehmen. Das ist keine neue Regelung, sondern die besteht bereits seit mehr als zehn Jahren.

Nichtsdestotrotz. Ja, ein EU-Vermögensregister macht gläsern. Ja, es erschwert Vermögensverschiebungen. Ja, der Staat will damit Steuerschlupflöcher schließen.

Sollte das politische System kippen und das Grundgesetz seine Gültigkeit verlieren, könnte ein solches Register natürlich missbraucht werden.

Dann ist so ein Vermögensregister natürlich das Einfallstor für den Staat, Vermögenswerte seiner Bürger zu konfiszieren. Aber solange dieses Grundgesetz mit seiner Garantie des Eigentums in Kraft ist, dient es in erster Linie dazu, zweifelhafte Vermögensherkünfte oder unklare Verschiebungen aufzuspüren.



C2 – BEURTEILUNG EINER MÖGLICHEN ABSCHAFFUNG DES ZOLLFREISTATUS

#Flüchtiges Kapital: Warum die Abschaffung der Umsatzsteuerstundung ein Risiko für Deutschland wäre

Benedikt Hausler:

Wie realistisch ist es, dass die Umsatzsteuerstundung für Kunden in deutschen Zollfreilagern abgeschafft wird?

Dr. Franz Hölzl:

Eine solche Entwicklung ist theoretisch möglich, jedoch halte ich sie für wenig wahrscheinlich, da sie wirtschaftlich wenig Sinn ergeben würde. Ein ähnliches Beispiel gab es vor etwa 50 Jahren in der Schweiz, als dort Umsatzsteuer auf Gold eingeführt wurde. Die Reaktion des Marktes war ein drastischer Rückgang im Handel, weshalb die Maßnahme bereits nach kurzer Zeit wieder zurückgenommen wurde.

Eine Abschaffung von Zollfrei-Zonen hätte allerdings erhebliche wirtschaftliche Folgen. Ein Beispiel hierfür sind die großen Mengen Kaffee, die in Hamburg in Zollfreilagern gelagert werden. Würde der Staat diese Regelung aufheben, würde der Handel schnell in alternative Häfen wie Rotterdam oder Le Havre verlagert.

Und wenn der Staat hier steuernd eingreifen will, dann wird er sich selbst aussteuern.

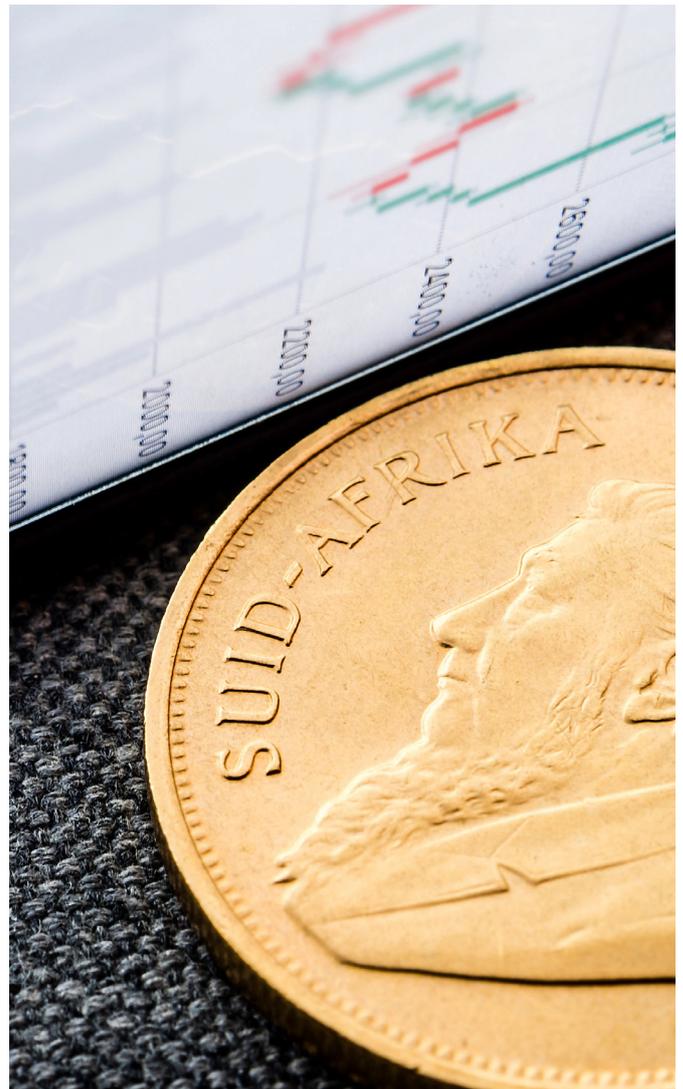
#Zollfreie Edelmetalle: Warum ein staatliches Verbot rechtlich kaum durchsetzbar wäre

Benedikt Hausler:

Könnte der deutsche Staat ein generelles Verbot für Privatpersonen einführen, zollfreie Edelmetalle zu kaufen?

Dr. Franz Hölzl:

Ein solches Verbot ist rechtlich nicht umsetzbar, da es keine Grundlage gibt, einem Bürger den Kauf einer legalen Ware zu untersagen. Dafür müsste das Grundgesetz geändert werden, insbesondere



die darin verankerte Eigentumsgarantie. Aktuell sehe ich keinerlei politische Mehrheiten für eine solche Änderung.

Das Grundgesetz schützt das Eigentum und das Recht, darüber frei zu verfügen. Ausnahmen gibt es nur bei illegalen Waren wie Drogen oder Hehlerware, da hier entweder strafrechtliche Gründe oder Gefährdungen für die Allgemeinheit vorliegen. Solange dies nicht der Fall ist, bleibt das Eigentumsrecht uneingeschränkt bestehen.

C3 – EDELMETALLMÄRKTE 2025

#Edelmetallmärkte 2025: Inflation, Zinsentscheidungen und die Rolle der BRICS-Staaten

Benedikt Hausler:

Welche Entwicklungen erwarten Sie für die Edelmetallmärkte im Jahr 2025, und wie können Anleger sich darauf vorbereiten?

Dr. Franz Hölzl:

Die Entwicklungen, die uns bevorstehen, deuten klar darauf hin, dass es weitere Rekorde geben wird. Ein Blick über den großen Teich in die USA zeigt, dass Trump durchaus das Potenzial hat, einen Großteil dessen umzusetzen, was er im Wahlkampf angekündigt hat. Wenn man sich ansieht, welche konkreten Maßnahmen er in Bezug auf Zölle gegenüber Mexiko und Kanada angekündigt hat, wird klar, dass er nicht nur Zölle auf ausländische Fertigwaren erhebt. Auch Halbfertigwaren und Rohstoffe, die in den USA nicht substituiert werden können, werden teurer. Das wird sich unmittelbar auf die Preise in den USA auswirken – ich rechne dort mit einer Inflation zwischen 10 und 15 % im nächsten Jahr.

Dabei werden die USA die Zinsen kaum stark erhöhen können, um die Inflation zu bremsen, denn das würde ihre Wirtschaft erheblich drosseln. Stattdessen wird man moderate Zinsen beibehalten müssen, was – wie bereits erwähnt – ein wichtiger Treiber für Edelmetallpreise und Sachwerte ist.

Gleichzeitig diversifizieren Länder wie die BRICS-Staaten oder andere Zentralbanken ihre Reserven weg vom Dollar, da ein inflationierender Dollar als Wertspeicher denkbar ungeeignet ist. Das steigert die Nachfrage nach Gold, was wiederum die Preise antreibt.

Das internationale Umfeld trägt ebenfalls dazu bei. Im Nahen Osten bleibt die Lage angespannt:

Israel, der Libanon, der Gazastreifen und Syrien sorgen weiterhin für Unsicherheiten.

All diese Faktoren schaffen ein Umfeld, das den Goldpreis positiv beeinflussen dürfte. Ich sage oft scherzhaft, dass die Marketingabteilungen in Washington, Bonn und Moskau direkt für uns arbeiten, wenn es um die Förderung des Goldpreises geht. Vor diesem Hintergrund halte ich es für durchaus möglich, dass die 3.000 US-Dollar pro Feinunze Gold im nächsten Jahr erreicht werden könnten. Natürlich kann ich das nicht garantieren – ich habe keine Glaskugel –, aber das ist meine persönliche Einschätzung.

Benedikt Hausler:

Vielen Dank Herr Dr. Hölzl für Ihre Einschätzungen. Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2025.

Dr. Franz Hölzl:

Sehr gerne Herr Hausler. Auch Ihnen wünsche ich alles Gute für das kommende Jahr 2025.



BEWERTEN SIE UNS!

Bei Google oder Proven Expert – einfach klicken.



BLEIBEN SIE AKTUELL.

Folgen Sie uns auf unseren Kanälen für zusätzliche Infos.

