

Ist Kupfer das Silber des kleinen Mannes?

14.01.2013 | [Redaktion](#)

Redaktion: Spätestens seit der Präsentation auf der Internationalen [Edelmetall- und Rohstoffmesse](#) im November 2012 in München kennt der Markt Kupferbarren. Die Messebestände waren sehr schnell vergriffen, haben Sie zu knapp kalkuliert?



David Reymann: Alles was damals frisch aus der

Produktion verfügbar war, haben wir auch mitgeführt. Von der tatsächlichen Nachfrage waren wir allerdings vollkommen überrascht. Als einziger Anbieter von Kupferbarren haben wir in kurzer Zeit knapp eine Tonne verkauft. Unsere Barren von 500 bis 5.000 Gramm sind im Vergleich zu industriellen Handelseinheiten, die in der Regel gut einen Zentner wiegen, in der Tat handlich.

Redaktion: Wie hat sich die Nachfrage im Alltagsgeschäft weiter entwickelt? Ist das Interesse wieder abgeflacht? Kupfer ist noch nicht so Recht im Fokus der Anleger angekommen, möchte man zumindest meinen wenn man vergeblich in Büchern wie "[50 Sachwerte, die Sie gut schlafen lassen](#)" danach sucht.

David Reymann: Die Serie vom kleinen über den mittleren bis zum großen Barren der Edition Schloss Guldengossa verkauft sich weiterhin erfreulich rege. Bereits unmittelbar auf der Messe, auf welcher das von Ihnen erwähnte Buch ja erst erschienen ist, sind zudem Händlerkollegen mit Anfragen auf uns zugekommen, so dass Kupferbarren inzwischen auch im Großhandel eingeführt sind und neben uns einige weitere Händlerkollegen den Markt bedienen.

Wir können uns durchaus gut vorstellen, dass Kupfer in zukünftigen Veröffentlichungen eine Rolle spielen wird, im genannten Buch vielleicht schon in der zweiten Ausgabe.

Redaktion: Wie verhält es sich mit dem "Good Delivery" Standard in Bezug auf Kupfer?

David Reymann: Dieses für den Bankhandel mitunter wichtige Prädikat eines "Good Delivery" Herstellers (Liste unter: www.lbma.org.uk Anm. d. Red.) bezieht sich auf Gold- und Silberbarren und hier streng genommen auch nur auf die großen Gewichtseinheiten von 400 oder 1.000 Unzen. Bei Kupfer erlauben wir uns einen eigenen Standard von 999 Feinkupfer in metrischen Gewichtseinheiten und der etablierten Form der Geiger-Gussbarren aus Silber.

Redaktion: Meinen Sie nicht, dass ein eigener Standard für Barren etwas überdimensioniert bei Geschäftstätigkeit im Rahmen von Liebhaberei ist?

David Reymann: Der Geschäftsansatz ist ernsthaft und nachhaltig ausgerichtet. Wenngleich derzeit erst einige Tonnen gehandelt wurden, so ist durchaus die Möglichkeit gegeben, dass Kupferbarren die Niesche als "Give-Away" in der Sie heute noch bisweilen zu finden sind, verlassen. In Jedem Fall ist es da gut, wenn ein verlässlicher Standard für Kleinmengen gefunden ist. Wir Deutschen neigen zur Standardisierung, macht sie Produkte und Dienstleistungen doch schön vergleichbar - denken Sie nur an die vielfältigen

DIN-Regelungen. Im industriellen Kupfermarkt ginge heute ohne verbindliche Standards überhaupt nichts.

Redaktion: Preislich liegt Kupfer deutlich unter Silber. Auch ist Kupfer kein Edelmetall. Wer kauft Kupfer, was ist die Motivation, was sind Motive?

David Reymann: Kupfer ist in den Augen vieler ein Halbedelmetall. Wir gehen davon aus, dass Silber langfristig höher als Kupfer bewertet sein wird. Zugleich sind es ganz klar die Silberinvestoren, welche sich aktuell in Beratungsgesprächen für Kupfer interessieren und dies auch kaufen.

Die Beweggründe für einen Kauf sind häufig Neugierde und oft Geschenküberlegungen. Das Motiv ist, die noch nicht vom Sachwertkurs überzeugten Verwandten oder Freunde mit einem "freundlichen Hinweis" auf Realwerte aufmerksam zu machen. Hier kann ein günstiger Kilobarren gewichtigen Eindruck machen.

Redaktion: Günstig? Viel günstiger als bei Kupfer ist die Kalkulation von Gold oder Silber!

David Reymann: Bedingt. Fertigen Sie einen Kilobarren aus Gold, so wird dies weit höhere absolute Kosten als bei Silber oder Kupfer haben. Im Handel und damit für den privaten Käufer interessant steht der Kilo-Goldbarren mit einem Aufschlag zum Spotkurs von ca. 300 Euro, was einem Aufgeld von 0,75% entspricht. Bei Silber ist der Aufpreis inklusive unvermeidbarer Steuer bei ca. 190 Euro oder 23% pro Kilstück. Bei Kupfer setzt sich diese Tendenz des sinkenden absoluten und zugleich steigenden prozentualen Aufgeldes fort. Hier haben wir einen Aufschlag zum Spotkurs von absolut nur noch etwa 12 Euro, prozentual zugleich natürlich mehr. Die Steuer ist wie bei Silber im Verkaufspreis an Privat wohlgemerkt inklusive.

Redaktion: Und wie verhält es sich mit der Rückgabemöglichkeit?

David Reymann: Hier muss unterschieden werden zwischen Widerrufs- und Rückgaberecht bei Fernabsatzverträgen auf der einen sowie der generellen Handelbarkeit auf der anderen Seite. Das Gesetz formuliert es in §312d BGB so, dass die Lieferung von Waren, deren Preis auf dem Finanzmarkt Schwankungen unterliegt, auf die der Unternehmer keinen Einfluss hat und die innerhalb der Widerrufsfrist auftreten können, vom Rückgaberecht ausgeschlossen sind. Mit anderen Worten: Der Kauf im Onlineshop kann nicht storniert werden.

Zugleich ist es natürlich so, dass Kupferbarren an unterschiedlichsten Stellen zurückgegeben, sprich gehandelt werden können. Hier gibt sich auch ein gewaltiger Vorteil im Vergleich zu bspw. seltenen Erden. Diese haben einen sehr speziellen Händler und Verwerterkreis. Als Anbieter solcher Eimer mit Seltenern Erden ist man schnell aufgeschmissen oder befindet sich in der Hand nur weniger potenzieller Käufer. Mit Kupfer verfügt man jedoch über ein in der Bevölkerung bestens bekannten Rohstoff. Den wird man überall los, auch wir stellen natürlich Ankaufkurse.

Redaktion: Als Halbedelmetall reagiert Kupfer in schwacher Weise auf Umwelteinflüsse. Spielt das bei Barren eine Rolle, wenn ja welche?

David Reymann: Grüne Kupferdächer sind ja bekannt. Bei Tests in der Fertigung konnten wir eine derart massive Grünspanbildung bislang nicht feststellen. Barren aus Kupfer werden vorsichtshalber genau wie Gold- und Silberbarren eingeschweißt und wir raten zur klassisch trockenen, kühlen und dunklen Lagerung. Zudem experimentieren wir mit einem speziellen Versiegelungsverfahren für die Oberflächenresistenz, mehr kann ich an dieser Stelle noch nicht verraten.

Redaktion: Wie sieht bei Kupfer in der von Ihnen angebotenen Barrenform die aktuelle steuerliche Einstufung aus?

David Reymann: In Deutschland liegt die Steuer bei dem vollen Mehrwertsteuersatz von derzeit 19%. Das ist unabhängig, ob nun ein Barren, eine Medaille oder eine Münze aus Kupfer gehandelt wird. In der Schweiz haben wir für Kupfer 8% und in Österreich die dort gewöhnlichen 20%. Mögliche Gewinne sind nach Jahresfrist, soweit ich richtig informiert bin, steuerfrei.

Redaktion: Lohnt sich bei derart hohen Nebenkosten ein Investment in physisches Kupfer überhaupt?

David Reymann: Im Jahr 1998 mit damals noch 16% MwSt. habe ich persönlich mein erstes Kilo Silber erworben. Die gesamte Bankmannschaft hat mir damals entschieden von einem solchen physischen Einstieg abgeraten. Der Vergleich von Silber mit Kupfer mag etwas weit her geholt wirken, jedoch habe ich auf der Edelmetallmesse - in Anlehnung an den Begriff "Silber ist das Gold des kleinen Mannes" - von "Kupfer als Silber des kleinen Mannes" gehört. Wo der Kupferkurs in 14 Jahren - also in noch einmal 14 Jahren - stehen wird, dass wissen wir alle nicht. Heute ist für den Käufer interessant, dass er ein aktuell möglichst optimales Angebot findet. Hier liefert ein Vergleich verschiedener Anbieter Gewissheit. Wir freuen uns auf diesen Vergleich, denn unsere Kalkulation ist genau wie das Produkt ordentlich.

Redaktion: Im Rahmen der Markteinführung von Kupferbarren werden Sie sich mit der Konkurrenzsituation beschäftigt haben, wie sehen Sie Ihr Angebot im Vergleich anderer?

David Reymann: Eine gewisse Innovationsrastlosigkeit ist dem Hause Geiger eigen. In der Vergangenheit konnte mit Eigenentwicklungen wie der "Security Line" bei Barren, der Schutzgasverpackung "HQC-System" für die Silber-Anlagemünze Arche Noah oder auch mit individuellen Kundenfertigungen kräftig gepunktet werden. Bei Kupfer war schlicht die Idee, ein neues Metall zu testen, der Vater des Gedankens.

Stellt man den direkten Vergleich des eigenen Sortiments mit anderen Angeboten an, so fällt auf, dass Geiger mit gegossenen Kupferbarren so gut wie alleine auf dem Markt ist. Ein Direktvergleich ist also kaum möglich. Das meiste Konkurrenz-Kupfer in Barrenform kommt heute aus Nordamerika. Auffällig sind dort die gestanzten oder auch gefrästen Barrenformen. Klassisch gegossene Formen wie unsere sind jedoch rar und was für unsere Kunden besonders erfreulich ist, dass sich unsere Kupferbarren im Vergleich preislich attraktiv geben.

Redaktion: Gibt es nicht wirtschaftlich interessantere Angebote für den Privatmann, als der Direktimport aus Übersee? Beispielsweise Regenrinnen oder Kupferrohre aus dem Baumarkt?

David Reymann: Derzeit sehe ich da, abgesehen von gelegentlich vielleicht dem ein oder anderen Auktionsangebot, kein nennenswertes Volumen. Interessant kann allenfalls unsere aktuelle Währung Euro werden. Hier hat ein Freund neulich in einer Publikation errechnet, dass 274 Stück der 10-Cent-Euromünzen (89% Kupferanteil) benötigt werden, um 1 Kilo Kupfer zu erhalten. Der Preis dieses Kilos ist dann zwar bei stolzen 27,40 Euro oder fast 500% Aufschlag zugleich hat man die Absicherung über den Nominalwert der Münzen. In einem Inflationsszenario werden die 10 Cent Münzen zuerst aus den Kassen verschwinden. Übrigens genauso hat die Münzverschlechterung zuletzt 2011 die 10 Euro Silbermünzen zunächst von 925er Sterlingsilber auf 625er Silber verschlechtert und dann komplett vom Silber "befreit".

Redaktion: Und die Rohre im Baumarkt?

David Reymann: Hier ist ein direkter möglicher Nutzwert ohne gesonderte Umformung gegeben. Die Formkosten sind jedoch deutlich höher als in den Barren und müssen mitbezahlt werden. Der Barren liegt hier preislich im Vorteil.

Redaktion: Herr Reymann, kürzlich sind Sie von Münchner Handelshaus pro aurum nach Leipzig zu Geiger Edelmetalle gewechselt, hat diese Veränderung ihren Ursprung im Wunsch, zukünftig mit Kupfer zu handeln?

David Reymann: Mit Kupfer hat die Veränderung zufällig nichts zu tun. Da bin ich dann doch weiterhin eher der Silberfreund, der das Gold des kleinen Mannes schätzt und ehrt.

Redaktion: Vielen Dank für dieses Interview.

Dieser Artikel stammt von [GoldSeiten.de](#)

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.goldseiten.de/artikel/159472-Ist-Kupfer-das-Silber-des-kleinen-Mannes.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wieder. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer](#).

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt!
Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by GoldSeiten.de 1999-2025. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).