Das wird spannend …

Wolfgang Spang

Ärgern Sie sich schon, dass Sie im letzten Jahr auf Gold statt auf Silber gesetzt haben? Knapp 180 Prozent Wertsteigerung in zwölf Monaten. Daneben ist die Wertentwicklung von Gold fast kärglich, denn damit konnten Sie im gleichen Zeitraum „nur" rund 35 Prozent verdienen. (Die Kosten lasse ich bei den ordentlichen Kurssprüngen mal außen vor.) Und waren Sie dabei? Während die Augen der meisten Anleger seit drei Jahren auf Gold ausgerichtet sind, hat der Silberpreis eine sensationelle Performance hingelegt. Von rd. 5 US-Dollar im Jahre 2001 stieg er auf knapp 50 US-Dollar im Mai 2011. Das ist ordentlich Stoff für alle, die an dieser Hausse nicht teilgenommen haben und die sich gerne ärgern. Ich war übrigens nicht dabei und verzichte darauf, mich zu ärgern, schließlich ärgere ich mich auch nicht, dass ich letzte Woche kein Lotto gespielt und deshalb die Chance auf einen Millionengewinn vergeben habe.

Während Gold industriell fast gar nicht verarbeitet wird, besteht für Silber tatsächlicher industrieller Bedarf und deshalb hat es auch einen gewissen „Substanzwert". Immerhin rund 52 Prozent des geförderten Silbers wird industriell verarbeitet. Während sich der Bedarf in der Elektrotechnik in den letzten Jahren zum Beispiel stetig erhöht hat, ist auf der anderen Seite die Nachfrage des führenden Hauptverbrauchers, der Fotoindustrie, deutlich zurückgegangen und hat sich in den letzten zehn Jahren mehr als halbiert. Die Nachfragesteigerung der letzten Zeit kommt deshalb nicht von der Industrie, sondern von Spekulanten, und das ist gefährlich. Wie gefährlich das sein kann, zeigt der historische Langfristchart.

Ähnlich wie beim Goldpreis gab es auch beim Silberpreis in den 1970er-Jahren einen stetigen Preisanstieg. Ende der 1970er-Jahre explodierte der Silberpreis innerhalb kurzer Zeit, als die texanische Ölmilliardärsfamilie Hunt versuchte, den Silbermarkt zu beherrschen. Ihre Käufe trieben den Kurs seit Anfang der 1970er-Jahre stetig nach oben. Aber erst als der Clan mit kreditgehebelten Termingeschäften den Turbo einschaltete, explodierte der Kurs. Der dauernde Preisanstieg blieb am Markt nicht unbemerkt und viele Privatanleger und Anlageexperten sprangen in den Paternoster und fuhren zunächst mit nach oben.

Und wie es immer ist, wenn sich die Preisentwicklung exponential verhält und die Kurskurve fast zur Senkrechten wird, kam auch damals der abrupte Absturz, als das Beinahe-Silbermonopol der Hunts kollabierte, weil höhere Sicherheitsleistungen für Termingeschäfte gefordert wurden. Irgendwie erinnert mich der jetzige Preisanstieg an die Situation damals und ich bin sehr gespannt, wie die Preisentwicklung nach dem abrupten Kursrückgang im Mai weitergehen wird (Abb. 1). Auch diesmal war Auslöser des Kursrutsches die Erhöhung der Sicherheitsleistungen am Terminmarkt. Ist das das erste Signal für einen weiteren rapiden Kursverfall oder nur eine „Verschnaufpause"? Ich weiß es nicht, bin aber skeptisch und vorsichtig und halte mich deshalb vom Silber fern.

Gespannt bin ich auch, wie sich ein eventueller Absturz des Silberpreises auf den Goldpreis auswirkt. Dessen Kurve sah in den 1970er-Jahren ähnlich aus wie des Silbers (Abb. 2). Erst stetiger linearer Anstieg, dann exponentialer Anstieg mit abruptem Absturz, danach 20 Jahre nichts und seit 2000 stetiger Anstieg, danach steiler Anstieg …

Abb. 1

Abb. 2

Meine Skepsis kennen Sie zur Genüge. Wer übrigens meint, Gold sei per se werthaltiger als Papiergeld, der sitzt eigentlich einem Irrtum auf. Gold braucht niemand, der Industrieverbrauch ist marginal. Deshalb beruht der Goldpreis auf Glauben, Meinen, Hoffen und auf der Vereinbarung: „Wir beschließen, dass der Preis pro Unze bei 1.500 US-Dollar liegt." Genauso gut könnten die Märkte beschließen, dass eine Flasche edlen Weines, eine seltene Tulpenzwiebel oder 30 g des seltenen Mammutzahn-Elfenbein1.500 US-Dollar wert sind. Der einzige Vorteil von Gold im Vergleich zu Wein, Tulpenzwiebeln oder Mammutzahn-Elfenbein ist die Unverwüstlichkeit. Sollte sich jedoch Glauben, Meinen und Hoffen ändern, dann will u.U. niemand mehr 1.500 oder 2.000 US-Dollar pro Unze Gold bezahlen, sondern vielleicht nur noch 800 US-Dollar. Immer, wenn Preiskurven sich einer senkrechten Geraden nähern, ist höchste Vorsicht angeraten.

Von Investments, deren Preiskurve sich in der Exponential-Phase befindet, halte ich mich weiter fern, auch wenn das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht sein sollte.

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang
Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart
Tel.: 07 11/6 57 19 29
Fax: 07 11/6 57 19 30
E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-vermoegensberatung.de

dbl-design

DENTAL UNION

easyScan
easy as can be

Sind Sie auch ein Zeitgewinner?

Mehr Zeit gewinnen – mit den neuen Features von easyScan **2.0**:

Komplett neues "Look and Feel"
Die neue Oberflächen-Generation

Neue und innovative Suchfunktionen
Finden ohne mühsames blättern und scrollen

Komfortable Verfügbarkeitsanzeige
Direkt wissen was sofort geliefert wird.

Verwaltung von Chargen und Verfallsdaten
Immer den Überblick behalten

Anzeige von Preisaktionen
Keine Sonderangebote mehr verpassen

Automatische Generierung von Bestellvorlagen
Die Lieblingsartikel immer im Blick

Freuen Sie sich auf neue Zeiten – demnächst in Ihrer Praxis.

easyScan2.0
www.easyscan.de