

## Investieren, aber richtig

Ein Fachmann gibt Auskunft über Tipps und Tricks zur goldenen Vermögensanlage.

Edelmetalle sind von jeher ein klassisches Basisinvestment, welches neben dem Spekulationsaspekt, auf langfristig steigende Preise zu setzen, auch einen gewissen Versicherungsaspekt hat. Nicht umsonst sagt eine Investmentweisheit: „Legen Sie 10 Prozent Ihres Vermögens in Gold an und hoffen Sie, dass Sie es nie brauchen werden.“ Nachgefragt bei Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

**ZT Was gibt es für Möglichkeiten, in Edelmetalle, speziell Gold, zu investieren?**

Wer physisch in Gold investieren möchte, kann dies entweder in Form von Barren, flexiblen Tafel-

unterscheidet man zwischen klassischer Numismatik – also alte Goldmünzen, die früher tatsächlich als Umlaufgoldmünzen zum Bezahlen eingesetzt wurden und heute oft noch in hoher Stückzahl am Markt gehandelt werden – und modernen Sammlermünzen. Dies sind etwa der Panda oder das australische Känguru: Anlagemünzen, die für Sammler mit jährlich wechselnden Motiven geprägt werden. Will man später seine Münzen verkaufen, muss man jedoch erst einen Sammler oder Käufer finden, dem genau der Jahrgang fehlt, den man verkaufen möchte, und der deshalb bereit ist, auch mehr als den Goldpreis für die Münze zu bezahlen. Soll der Verkauf schnell und un-

schließlich fast dieselben Kosten, einen großen oder einen kleinen Barren herzustellen. Eine gute Alternative sind die sogenannten Combi-Barren, auch Tafelbarren genannt, welche durch Sollbruchstellen miteinander verbunden sind und leicht von Hand wieder in kleine 1-Gramm-Barren aufgeteilt werden können. Man kann dadurch für einen geringen Mehrpreis zum Beispiel eine 50-Gramm-Goldtafel erwerben, von der man später immer so viel Gold abtrennen kann, wie man gerade zu Geld machen möchte. Wir selbst raten unseren Kunden dazu, möglichst unkomplizierte Produkte wie Barren oder Tafelbarren sowie Standardmünzen zu erwerben, da sich diese später auch am leichtesten wieder an Banken, Sparkassen oder Edelmetallhändler verkaufen lassen. Auch sollte man sich beim Kauf bereits Gedanken über die spätere Lagerung machen: Will man das Gold zu Hause in einem eigenen Tresor aufbewahren oder lieber in einem Bankschließfach lagern? In beiden Fällen sollte man seine Versicherung entsprechend anpassen.

**ZT Welche Vor- und Nachteile gibt es gegenüber anderen Anlageformen?**

Der Vorteil von Gold gegenüber anderen Anlageformen ist die Unabhängigkeit von staatlichen Zugriffen. Gold ist nicht beliebig vermehrbar. Die Weltbevölkerung wächst, und so kann man sich an drei Fingern abzählen, wohin der Goldpreis sich langfristig bewegen wird. Auch ist es eine der letzten halbwegs anonymen Geldanlagemöglichkeiten. Habe ich Geld auf dem Konto, Aktien oder Grundstücke, kann der Staat je-

derzeit einsehen, welche Vermögenswerte vorhanden sind. Bei Gold, das bis 15.000 Euro anonym per Tafelgeschäft erworben werden kann, wird dies dagegen schon schwieriger. Viele erwerben



Dominik Lochmann

deshalb Gold als tatsächlichen Notgroschen, um von den Finanz- und Währungsmärkten sowie von staatlicher Willkür unabhängig zu sein. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass ein eventueller Verkaufsgewinn in Deutschland steuerfrei ist, sofern zwischen Kauf und Verkauf mindestens ein Jahr verstrichen ist. Der Nachteil ist, dass Gold sicher verwahrt werden muss, stets einem Kursrisiko unterliegt und keine regelmäßigen Zinsen abwirft. Will ich mir davon etwas kaufen, muss ich – von extremen Krisenzeiten, in denen es traditionell als Tauschmittel fungiert, mal abgesehen – das Gold erst verkaufen, um dafür Geld zu bekommen. Momentan wird auch oft über die Manipulation des Goldpreises gesprochen, was natürlich nicht von der Hand zu weisen ist. Der Goldmarkt ist im Vergleich zu anderen

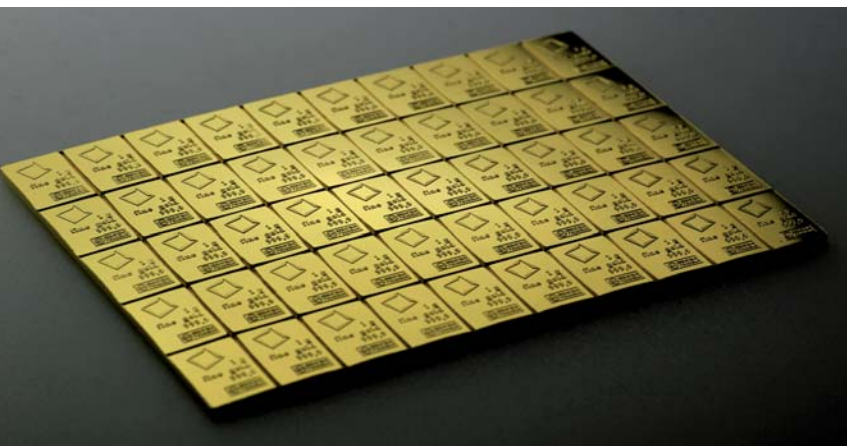
Märkten sehr klein, sodass Banken oder Regierungen über gezielte größere Käufe oder Verkäufe den Preis schnell in die eine oder andere Richtung manipulieren können. Langfristig sind solche Manipulationen aber meist nicht haltbar, und wer zu einem entsprechend ungünstigen Zeitpunkt nicht dazu gezwungen ist, sein Gold zu verkaufen, der muss die Manipulationsphasen einfach nur aussitzen. 1 Gramm Gold bleibt immer 1 Gramm Gold.

**ZT Welche besonderen Goldanlageformen gibt es?**

Prinzipiell unterscheidet man zwischen physischen Goldkäufen in Form von Barren, flexiblen Tafelbarren oder Münzen und sogenanntem Papiergold. Bei Letzterem bekommt man von der Ausgabebank lediglich eine Bescheinigung darüber, Gold zu besitzen. Wer grenzenloses Vertrauen in die jeweilige Emissionsbank hat, für den ist es eine günstige Möglichkeit, von steigenden Goldpreisen zu profitieren, da der Unterschied zwischen An- und Verkaufskurs hier am geringsten ist. Bei physischem Gold ist die Spanne naturgemäß etwas größer, da das Goldanlageprodukt erst produziert, transportiert, gelagert und bei einem Rückkauf überprüft werden muss. **ZT**

**ZT Adresse**

ESG  
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29b  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 07242 5577  
Fax: 07242 5240  
info@scheideanstalt.de  
www.scheideanstalt.de



Combi-Barren 100g Au<sub>2</sub>.

barren oder Münzen tun. Bei Letzterem unterscheidet man zwischen sogenannten Bullioncoins – also Münzen, die wie Barren rein zu Investmentzwecken geprägt wurden und nahe am Goldpreis gehandelt werden, und numismatischen Sammlermünzen, welche neben dem Edelmetallwert auch einen gewissen Sammlerwert haben. Bei Sammlermünzen

kompliziert an einen Händler oder eine Bank erfolgen, erzielt man dagegen auch für moderne numismatische Münzen meist nur den normalen Goldankaufpreis.

**ZT Worauf sollten Anleger achten?**

Generell gilt: Je größer der Barren oder die Münze, desto geringer das Aufgeld auf den Goldpreis. Es verursacht für die Prägestalt

## Doppelter Grund zum Feiern

30 Jahre Betriebszugehörigkeit und 60. Geburtstag bei der FLUSSFISCH GmbH.

Gleich zweimal darf gefeiert werden in der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in Hamburg: Inhaberin Michaela Flussfisch kann auf 30 Jahre Betriebszugehörigkeit im ehemals väterlichen Unternehmen zurückblicken – und ihr Kundenbetreuer für Schleswig-Holstein, Uwe Stübi, begeht seinen 60. Geburtstag.

„Da können sich zwei alte Hasen die Hand schütteln und sich gegenseitig gratulieren“, freut sich Michaela Flussfisch.

1986 stieg sie, die quasi den Namen ihres Großvaters und Firmengründers Michael Flussfisch trägt, in den Familienbetrieb ein, nachdem sie eine Ausbildung zur Industriekaufrau bei Wieland in Pforzheim erfolgreich abgeschlossen hatte. 1993 berief sie ihr Vater Sylvester Flussfisch in die Geschäftsführung; nach seinem Rückzug in

den Ruhestand im Jahr 2002 wurde sie alleinige Geschäftsführerin und nach seinem Tod 2007 Alleininhaberin. Im Jahr 2003 kam mit Uwe Stübi ein

„dentaltechnisches Urgestein“ zur Firma FLUSSFISCH. Er betreut nicht nur die Kunden in Schleswig-Holstein, sondern auch die Meister- und Berufs-

schulen in Hamburg und Neumünster, mit denen das Unternehmen eng kooperiert. Der rührige Schleswiger ist durch seine umfassende analoge und digitale Kompetenz in Dentaltechnikereisen optimal vernetzt.

Zu seinem 60. Geburtstag gratuliert ihm Michaela Flussfisch ganz herzlich und blickt zurück: „Seitdem ich meinem Vater nachgefolgt bin und kurz danach Uwe Stübi zu FLUSSFISCH gekommen ist, haben wir beide einen gewaltigen Umbruch in der Dentaltechnik erlebt. Auch FLUSSFISCH ist nicht mehr mit dem Unternehmen von damals zu vergleichen. Wir haben im digitalen Segment, insbesondere in der Lasersinterproduktion, eine führende Position aufgebaut, wir haben eine eigene analoge und digitale Pro-

duktlinie auf den Markt gebracht, und wir agieren inzwischen bundesweit – das hätten wir uns damals nicht träumen lassen! Doch eines ist geblieben: Wir sehen uns mehr denn je, gerade in Zeiten ausländischer Billigkonkurrenz und industrieller Großanbieter, als verlässlichen Partner der Labore, der ihnen bei allen Fragen mit Rat und Tat persönlich zur Seite steht. Und das beste Beispiel dafür ist Uwe Stübi!“ **ZT**

**ZT Adresse**

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH  
Friesenweg 7  
22763 Hamburg  
Tel.: 040 860766  
Fax: 040 861271  
info@flussfisch-dental.de  
www.flussfisch-dental.de



Michaela Flussfisch und Uwe Stübi.

## Mehr Platz für neue Innovationen

C.HAFNER wird Mitte August 2015 das neu errichtete Firmengebäude in Wimsheim beziehen.

Nun ist es bald so weit! Im August dieses Jahres wird C.HAFNER seine neuen Räumlichkeiten beziehen. Nachdem die Standorte in der Pforzheimer Innenstadt räumlich und organisatorisch zu eng wurden, hat sich das Unternehmen dazu entschlossen, einen Neubau in der rund 12 km von Pforzheim entfernten Gemeinde Wimsheim zu errichten. Für das Unternehmen, die Kunden, die Mitarbeiter und die Um-

fitieren C.HAFNER-Kunden von den zahlreichen Möglichkeiten, die ein Neubau mit entsprechendem Platz für modernste Maschinenausrüstung bietet. Für das Pforzheimer Edelmetallunternehmen, ein Unternehmen mit einer 165-jährigen Tradition, bricht damit eine neue Ära an. Die Inhaberfamilien sowie die 200 Mitarbeiter des Unternehmens sind in freudiger Erwartung auf die Umsetzung



Der neue Firmensitz von C.HAFNER in Wimsheim wird ebenso architektonisch ein Schmuckstück.

welt verspricht sich C.HAFNER einen Quantensprung an Leistungsfähigkeit. Das attraktive neue Firmendomizil führt den größten Teil der Aktivitäten des Unternehmens an einem Standort zusammen. Damit wird Raum geschaffen für die Weiterentwicklung neuer Technologien in der Edelmetallverarbeitung. Ein Beispiel dafür ist das Wachstum im Bereich Fräsen in Edelmetall für alle zahn-technischen Anwendungsmöglichkeiten. Nicht nur hier stieß man in den alten Räumlichkeiten an Grenzen. Auch in den anderen Geschäftsbereichen pro-

dieses langersehnten Projekts und können es kaum erwarten, nach erfolgreichem Umzug das „neue Zuhause“, welches ebenso architektonisch ein Augenweide sein wird, präsentieren zu können. **ZT**

### ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG  
Bleichstr. 13-17  
75173 Pforzheim  
Tel.: 07231 920-0  
Fax: 07231 920-207  
info@c-hafner.de  
www.c-hafner.de

## Produkte und Lösungen für den Zahntechniker

Die pritidenta® GmbH präsentierte sich zur diesjährigen IDS mit einem deutlich erweiterten Produktspektrum.



Farbaufnahme, durch welche eine noch realistischere Hautdarstellung erzielt wird. Das Zusammenführen von unterschiedlichen 3-D-Patientendaten liefert

men: priti®solution ist die Essenz aus der Erfahrung, die pritidenta über die letzten vier Jahre bei der Implementierung der priti®-crown und des priti®face in offene CAD/CAM-Prozesse gesammelt hat. Ob ein Kunde nur ein pritidenta-Produkt verarbeiten möchte, ob ein gesamter CAD/CAM-Workflow neu aufgebaut oder ob bereits vorhandene CAD/CAM-Produkte einbezogen werden sollen – pritidenta übernimmt unabhängig von den gewählten Komponenten die Integration. Weiterführende Informationen zu den Produkten der pritidenta® GmbH finden sich online unter [www.pritidenta.com](http://www.pritidenta.com) **ZT**

ANZEIGE

Unsere seit Jahren  
dauerhaft günstigen  
**Reparatur-Festpreise.**  
Qualität made in Germany.  
Mehr unter  
[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)  
**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

die Basis für eine moderne zahnmedizinische Behandlungsform. Die Software priti®imaging ermöglicht diese Verknüpfung, visualisiert die Behandlungsplanung und unterstützt des Weiteren die Durchführung durch reale 3-D-Patientendaten. Neu bei pritidenta ist auch eine Dienstleistung zur Integration von „offenen“ CAD/CAM-System-

### ZT Adresse

pritidenta® GmbH  
Meisenweg 37  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: 0711 320656-0  
Fax: 0711 320656-99  
info@pritidenta.com  
www.pritidenta.com

## ZT Veranstaltungen Juni/Juli 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
16.6.2015	Berlin	Virtuelle Doppelkronentechnik Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
17.6.2015	Freiburg-Munzingen	CAD-Implantatprothetik – individuelle Abutments und Gingivaformer Referent: ZTM Rüdiger Meyer	CAMLOG Tel.: 07044 9445-651 svenja.huber@camlog.com
19./20.6.2015	Geeste	Natürliche Ästhetik mit geschichteten Frontzahn-Veneers und ceraMotion® Referent: ZTM Waldemar Fritzier	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.de
27.6.2015	München	Das Modell – die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM T. Weiler, J. Glaeske, ZTM C. Füssenich, ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
4.7.2015	Leipzig	Intensiv Seminar „Faszination Vollkeramik“ Referent: Oliver Brix	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-0 info@ivoclarvivadent.de
14.7.2015	Langen	Zeit- und kosteneffizient zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen Referent: ZTM Axel Appel	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
17./18.7.2015	Alling	CERAMAGE – Anspruchsvolle Ästhetik in der Kombinations-Technik Referentin: ZT Carla Gruber	SHOFU Tel.: 02102 8664-30 baumeister@shofu.de

## ZT Kleinanzeigen

**muffelforum.de**  
Die Community der Zahntechniker

147,90 € Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Homepage)  
+ 147,90 € Darstellung Ihres Firmenporträts (12 Monate)  
+ 147,90 € Anzeigen (5) mit einer Laufzeit von jeweils bis zu 52 Wochen  
= 147,90 € eine Rechnung ein Preis für den Status der +Mitgliedschaft für 12 Monate

Jetzt online bestellen

(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)

<http://www.muffel-forum.de> info@muffel-forum.de



**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**  
Fakten auf den **Punkt** gebracht.

FOLGE UNS  
UND WIR  
BILDEN DICH  
ZUM BESTEN IN  
DEINER STADT.



ENTDECKE UNSERE **KURSNEUHEITEN 2015:**

THE PRETTAU® ANTERIOR® ART

*Erfahre alles rund um die Bearbeitung von Prettau® Anterior®*

CAD/CAM MILLING METAL

*Der Spezialisierungskurs zum Werkstoff Metall*

TECNO MED A

*Der Friktionskappchenkurs – Kunststoffhülsen auf Teleskopen*

TECNO MED B

*Der Stegkurs – Friktionselement auf Steg*

CAD/CAM MILLING FACE HUNTER

*Einführung in die Arbeit mit dem Face Hunter*

*Jetzt anmelden!*  
[www.zirkonzahn-education.com](http://www.zirkonzahn-education.com)