



Altgoldberater
Mehr Geld fürs Gold!

Michael Deucker Altgoldberater
Kanzelstraße 65 ▪ 65191 Wiesbaden
Telefon: +49 (0) 611 5650952
info@altgoldberater.de ▪ www.altgoldberater.de

Einblicke Test - Ankäuferauswahl - Exposé



© Can Stock Photo / nezezon

Übersicht

Wiesbaden, im November 2022

A - EINLEITUNG

B - DIE 75 KRITERIEN

C - AUSWAHL DER UNTERNEHMEN

D - DIE TOP 3/EXPOSÉ

E - UMSETZUNG

A - Einleitung

Hallo und guten Tag,

in dieser Ausarbeitung erhalten Sie nähere Einblicke in wesentliche Aspekte des Tests.

Dabei handelt es sich sowohl um eine **Zusammenfassung der wichtigsten 75 Kriterien**, die ich bei der Beurteilung und Testung der Ankäufer angewendet habe, als auch um das **Vorgehen bei der Auswahl der meines Erachtens besten Ankäufer**. Ergänzt werden diese Informationen durch ein beispielhaftes **Exposé eines anonymisierten Ankäufers aus den TOP 3**.

Das Ganze kompakt in einem Dokument. Das ermöglicht Ihnen einen guten Einblick in das, was Sie konkret durch die Beratung oder beim Kauf des PDF-E-Books oder Buches erwarten können. So ergibt sich für Sie ein differenziertes Bild und Sie können meinen Test mit denen anderer Instanzen vergleichen.

1. Die 75 Kriterien

Diese sind ein Extrakt der insgesamt 140 Kriterien, die ich grundsätzlich herausgearbeitet habe. Eine Reduktion ist aber mitunter sinnvoll, um die Informationen ein wenig zu verdichten. Dennoch ist das mehr als ausreichend um einzuordnen, wie der Ankauf Ihrer Wertgegenstände konkret vonstatten geht - so dass Sie direkt zur Tat schreiten und mit dem Verkauf beginnen könnt(en). Um die jeweilige Bedeutung darzustellen, sind die Kriterien allesamt **gewichtet**.

2. Auswahl der Unternehmen

Diese Ausarbeitung dient Ihnen hierzu als **Anleitung**. Und da hierfür 75 Kriterien zunächst zu viel sind, finden Sie hier eine anonymisierte Übersicht der Unternehmen **zu 30 Kriterien**, die typischerweise von Verkäufern als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden. Mit Nennung mindestens der jeweils der besten Ankäufer. So könnt(en) Sie beispielsweise auf den ersten Blick erkennen, welche Ankäufer ich Ihnen bei Zahngold- oder Barrenverkauf empfehle. Oder welche Unternehmen Auktionen anbieten.

Die Top 3 decken hierbei die wesentlichen Aspekte am stimmigsten ab. Da sie aber nicht alle der Materialarten bedienen, bleiben einige Kriterien offen (zum Beispiel Sammlermünzen, Korallen oder Bernstein). Hier kommen **weitere Ankäufer** ins Spiel, die in diesen Bereichen besondere Expertise aufweisen und daher für diese Themen in aufzählender Form vorgeschlagen werden.

3. Die Top 3/Exposé

Eine kompakte Darstellung aller Informationen, die Sie von mir zu einem Ankäufer erhalten.

4. Umsetzung

Zum Abschluss geht es um **die konkrete Umsetzung - vor, während und nach dem Verkauf**. Sie erhalten Hinweise zur allgemeinen Abwicklung und zu besonderen Aspekten, die bei den (jeweiligen) Ankäufern zu berücksichtigen sind. Mit der Gelegenheit, offen gebliebene Fragen mit mir abzustimmen. Das Ergebnis: ein wirklich erfolgreicher Verkauf Ihrer Wertgegenstände!

Viel Spaß dabei und gute Ergebnisse wünscht Ihnen

Ihr

Michael Deucker



Michael Deucker

Inhaber

info@altgoldberater.de

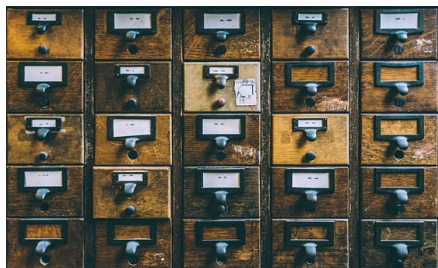
Tel.: +49 (0) 611 56 50 952

(Mo. - Fr. 10-19 Uhr)

Neben dieser Ausarbeitung existieren (vgl. <https://www.altgoldberater.de/infos/download-kauf/>)

- Die 140 Testkriterien - Überblick und Beschreibung aller Aspekte, um Ankäufer zu beurteilen;
- Die 100 Ankäufer - Name und Kontaktdaten aller von mir beurteilten Ankäufer;
- Vergleich zweier Ankäufer - eine Gegenüberstellung zweier Ankäufer aus den Top 3;
- Vorgehen beim Preistest - wie vergleicht man Preise zu verschiedenen Zeitpunkten!?
- Auswertung externe Tests - eine Einschätzung aller am Markt gefundenen Tests (Stand 11/2020).

B - Die 75 Kriterien



Die Kriterien: da gibt es einiges zu beachten!

1. Allgemeines

Hier finden Sie alle wesentlichen Aspekte, die ich im Rahmen meiner Testungen überprüft und bei der Recherche bei den jeweiligen Ankäufern gefunden habe - soweit dies möglich war.

Die 75 Kriterien sind in verkürzter Form dargestellt. Eine Beschreibung aller 140 Testkriterien können Sie im Download-Bereich der Website einsehen unter <https://www.altgoldberater.de/infos/download-kauf/>.

Alle 75 Kriterien werden bei den Top 3 später aufgegriffen und für einen Ankäufer exemplarisch und anonymisiert beschrieben (vgl. **D - Die Top 3/Exposé**).

Wichtig: Die Gewichtung der Kriterien („G“)

Diese erfolgt im Rahmen des Tests und ist dergestalt, dass ich beim Preis im Sinne eines Nettoerlöses (Preis/Kostenfaktoren) 95-100 % und bei der Sicherheit 100 % ansetze! Bedeutet: Diese beiden Aspekte müssen komplett erfüllt sein, bevor ich Ihnen einen Ankäufer empfehle. Die anderen Kriterien kommen als Bonbon obendrauf bzw. sind im Einzelfall zu betrachten („**Einzelfallentscheidung**“).

2. Beschreibung der Kriterien

2.1. Preise/Mengen (G = 95-100 %)

Der vergütete Preis ist das für mich und vermutlich auch für die meisten Verkäufer wichtigste Kriterium beim Altgoldverkauf - neben dem Sicherheitsaspekt. Ergänzt hier durch einige Nuancen.

Ich habe Ihnen daher ausschließlich Ankäufer ausgesucht, welche die höchsten Preise zahlen.

Maßstab ist primär der eigene Test, aber auch Rückmeldungen und Abrechnungen von Kunden.

Kriterium
Preis / bessere Preise Mehrmenge
Kursaktualisierung
Goldrechner
Preisgarantie
Mindestmenge an Material

2.2. Ankauf (G = Einzelfallentscheidung, da nicht jeder Ankäufer alle Wertgegenstände ankauft)

Nachfolgend eine Übersicht der Wertgegenstände, welche die Unternehmen *grundsätzlich* ankaufen. Jedes getestete Unternehmen hat da unterschiedliche Schwerpunkte.

Details: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/blog/ankaufsobjekte/>.

2.2.1. Edelmetalle/sonstige Metalle

Art	Ankauf?
Gold	
Feingold/Goldlegierungen	Ja
Vergoldetes/Blattgold	Sehr selten (große Mengen)
Double	Sehr selten
Gold-Filled (G.F.)	Meistens
Imitate	Nein
Silber	
Feinsilber/Silberlegierungen	Ja
Versilbertes	Oft (Kiloware)
Vermeil (vergoldetes Silber)	Oft (Kiloware)
Hotelsilber	Meist nicht (nur versilbert)
Neusilber/Germansilber	Meist nicht (nur versilbert)
Niello/Tulasilber	Manchmal
Imitate	Nein

Art	Ankauf?
Platinmetalle	
Platin	Ja
Palladium	Ja
Rhodium	Selten
Osmium	Sehr selten
Iridium	Sehr selten
Ruthenium	Sehr selten
Sonstige Metalle	
Zinn	Oft (Kiloware)
Zink	Sehr selten
Messing	Sehr selten
Bronze	Sehr selten
Titan	Nein

2.2.2. Objekte

Objekt	Ankauf?
Edelmetallhaltiger Schmuck/Objekte	(zum Einschmelzen)
Schmuck/Objekte	Ja
Edelmetallhaltige Einzelstücke	(ohne Einschmelzen)
Markenschmuck	Oft
Antikschmuck	Oft
Königsketten	Oft
Bettelarmbänder	Oft
Diademe	Oft
Aigrettes	Oft
Paruren	Oft
Sammleruhren	Oft
Markenuhren	Oft
Edelmetallhaltige Accessoires	Oft
Bullion-Edelmetalle	
Barren (+ Tafelbarren/Kinebars/Tolabarren)	Oft (selten/selten/sehr selten)
Anlagemünzen	Oft
Medaillen	Oft
Andere edelmetallhaltige Objekte	
Barren zum Einschmelzen	Ja
Münzen zum Einschmelzen	Ja
Medaillen zum Einschmelzen	Ja
Sammlermünzen	Selten
Umlauf- / Kursmünzen	Selten
Zahnmetalle*	Meistens (mit Ausnahmen)
Nuggets Einzelstück	Selten
Nuggets zum Einschmelzen	Ja
Goldstaub/Goldgranulat	Sehr selten
Silberbesteck	Häufig (größere Mengen/Kiloware)
Tafelsilber/Korpuswaren Silber**	Oft

Objekt	Ankauf?
Sonstige	
Korpuswaren Zinn**	Oft
Modeschmuck	Sehr selten (Kiloware)
Schmucksteine/Edelsteine	Selten
Diamanten	Oft
Brillanten	Oft
Bernstein	Selten
Perlen	Selten
Korallen	Selten
* Legierungen/Prothesen/weiße Goldzähne/Palladiumzähne/silbernes Zahngold ** Becher/Tablets/Vasen/Briefbeschwerer/Kästchen/Spiegel und so weiter	

2.3. Analyse (G = Einzelfallentscheidung bzw. 95-100 %, falls erlösrelevant)

Neben den Analysemethoden selbst ist es wichtig, wie mit etwaigen Zerstörungen während der Analyse umgegangen wird und ob es eine Rücksprache bei Unklarheiten bezüglich des Materials gibt. Denn viele Materialien werden zur Analyse entweder sofort oder später eingeschmolzen - je nach Methode. Hinzu kommt der Aspekt, ob man Ihre Wertgegenstände stattdessen auch als Ganzes bewertet und damit gegebenenfalls höhere Preise vergütet, als Schmelzpreise.

Kriterium
Einzelstückbewertung (Marken-/Antikschmuck)
Analysemethoden
Rückruf bei Materialunklarheit
Zerstörung bei der Analyse
Einschmelzen der Objekte

Details: Auf der Website unter
<https://www.altgoldberater.de/2021-04-16-analyse-grundlagen/>
<https://www.altgoldberater.de/2021-04-16-analyseverfahren/> .

2.4. Verschicken/Sicherheit beim Verschicken (G = 100 %)

Hier finden sich einige Kriterien, deren wichtigstes die Sicherheit beim Verbringen der Objekte ist. Denn beim Verschicken geht es immer um die Frage, ob der Gegenwert wirklich ausreichend abgesichert ist. Danach richtet sich die Auswahl, ob es ausreicht, per klassischem Postversand zu verschicken, oder ob ein Werttransport die bessere Alternative ist. Bei allen Optionen ist ein Edelmetall-Begleitschreiben zwingend erforderlich.

Natürlich ist das Verschicken ein wesentliches kostenbezogenes Thema (**vgl. 2.10. Kostenfaktoren**). Einige Ankäufer bieten dabei oft kostenfreie Varianten an oder binden diese an bestimmte Mindest-Gegenwerte. Manche schicken Verpackungsmaterialien zu. Oder übernehmen die Organisation und Bezahlung, zum Beispiel eines Werttransports, verrechnen dieses aber häufig mit dem vergüteten Gegenwert. Bedeutet: Sie ziehen die Kosten von diesem ab. Folge: Der Kunde zahlt diese Leistungen dann doch.

Auch der Rückversand ist meist kostenpflichtig für den Kunden. Hierbei ist zu unterscheiden, ob dieser aus Gründen der Ablehnung des gesamten Ankaufspreises erfolgt (oder Teilen davon, wenn man nur bei manchen Wertgegenständen dem Preis nicht zustimmt). Oder zum Beispiel bei Rücksendung von entfassten Steinen oder dergleichen. Jedoch: Wir gehen mal davon aus, dass diese Situation aufgrund klarer Empfehlung und vorheriger Absprache gar nicht erst auftritt. Die Ankäufer bieten hier unterschiedliche Lösungen an.

Kriterium
Versand/Werttransport - Durchführung durch Kunde
Versand/Werttransport - Durchführung durch Ankäufer
Wertverrechnung mit Erlös Objekte
Versicherungslücke
Besonderheiten
Etiketten/Verpackung oder dergleichen durch Ankäufer gestellt
Edelmetall-Begleitschreiben a) Format b) Online erstellbar? c) Anforderung wie? d) Vermerke im EM-BS möglich e) Besonderheiten
Rückversand a) Kein Ankauf b) Teilankauf c) Beauftragung durch wen? d) Absicherung welche Höhe?

Details: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/blog/verschicken/> .

2.4.1. Kosten Verschicken (G = 95-100%)

Die Gretchenfrage ist, welcher Gegenwert abzusichern ist und wer das Verschicken bezahlt. Die Preise und Prozentzahlen in nachstehender Tabelle geben an, wie hoch der Anteil der Kosten des Verschickens für Sie als Kunde bei den einzelnen Gegenwerten **pro Ankäufer der Top 3** jeweils ist - exemplarisch für das Vorgehen beim Test.

Bedenken Sie, dass es in manchen Konstellationen sinnvoll ist, verschiedene Objekte an unterschiedliche Ankäufer zu schicken. Hier kann es entscheidend darauf ankommen, wie sich die Kostensituation beim Verschicken gestaltet.

2.4.2. Übersicht Verschicken Top 3 (hier: anonymisiert) (Preise für 2 kg Gewicht - Stand: 07/2022)

Gegenwert → (Werte in Euro)	100- 500	501- 1.000	1.001- 1.500	1.501- 2.500	2.501- 5.000	5.001- 10.000	10.001- 25.000
Option ↓							
Ankäufer 1 % (von Obergrenze)	X	X	X	X	X	X	X
Ankäufer 2 % von Obergrenze	X	X	X	X	X	X	X
Ankäufer 3 % (von Obergrenze)	X	X	X	X	X	X	X
Kunde WT selbst* % (von Obergrenze)	X	X	X	X	X	X	X
Kunde DHL online % (von Obergrenze)	X	X	X	-	-	-	-
Kunde DHL Filiale % (von Obergrenze)	X	X	X	-	-	-	-

*Anmerkung: Die Tarife beim Werttransporteur wechseln aufgrund unklarer Energiepreissituation häufig - jedoch nur innerhalb vertretbarer Grenzen

2.5. Sicherheit (G = 100 %)

Diese Aspekte sind im Grunde selbsterklärend.

Kriterium
Datenschutz
Eingang Pakete/Verschicken: Foto/Video/4-Augen-Prüfung
Verkauf vor Ort: Geschützter Raum zur Begutachtung
Zertifizierte Überwachung
Mängelanzeige Versandpakete

Details: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/2021/04/16/einleitung-beim-ank%C3%A4ufer/> .

2.6. Bewertungen (G = nachrangig, da selbst getestet)

Sehr wenige Ankäufer veröffentlichen Kundenmeinungen auf ihrer eigenen Website. Das ist grundsätzlich erst einmal positiv zu beurteilen. Heißt aber im Umkehrschluss nicht zwingend, dass ein Unternehmen deshalb schlechter ist, nur weil es das nicht tut.

Daneben finden sich authentische, nicht durch siegelerteilende Institute zur Verfügung gestellte Kundenmeinungen insbesondere auch bei Google - sofern der Ankäufer ein Google-Konto hat. Andernfalls kann er dort nicht beurteilt werden.

Kriterium
Kundenmeinungen auf der eigenen Website
Google-Meinungen

Details: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/2021-03-07-siegel-portale/>
<https://www.altgoldberater.de/2021-03-07-kundenmeinungen/> .

2.7. Kundendienst/Orga (G = nachrangig bzw. Einzelfallentscheidung)

In dieser Rubrik geht es um Modalitäten der Abwicklung. Kernthema ist der Ablauf zwischen Ihnen und dem Ankäufer. Wichtig ist, dass Sie eine Möglichkeit haben, das Preisangebot des Ankäufers für jedes Objekt zu erhalten, bevor eine endgültige Abrechnung erteilt wird.

Das ist dann gegeben, sofern Sie dies ausdrücklich auf dem Edelmetall-Begleitschreiben notieren. Bestenfalls via Telefon oder Mail - dann können Sie schnell reagieren. Und mich gegebenenfalls zur Abstimmung benachrichtigen (**vgl. D - Umsetzung**). Einige wenige Ankäufer bieten auch die Möglichkeit des Rücktritts vom Vertrag.

Bedenken Sie zudem, dass sich die Ankäufer recht deutlich in Bezug auf die Kontaktaufnahme unterscheiden. So präferiert ein Ankäufer z.B. einen nur kurzen Zugang, während ein anderer auch umfangreiche Fragen gerne beantwortet.

Kriterium
Öffnungszeiten Samstag
Verkauf vor Ort: Terminabsprache vorab nötig
Dabeisein Analyse
Filialen
Außendienst/Hausbesuche
Mehrsprachigkeit Internetseite
Erklärvideos
Smartphone-Optimierung/App
Abwicklung Vertrag/Ablauf
a) Eingangsbestätigung durch Ankäufer
b) Rücksprachemöglichkeit Preis gegeben?
c) Benachrichtigung Preis wie?
d) Auftragsbestätigung/Vertragsschluss
Rücktritt vom Vertrag
Tempo Preismitteilung nach Eingang
Preisfixation
Tempo Abrechnungserteilung
Einzelpostenauflistung Abrechnung
Auszahlungsarten
a) Überweisung
b) Bar
c) Barscheck
d) Verrechnungsscheck
e) PayPal
f) Barrenausszahlung

Details: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/blog/beim-ank%C3%A4ufer/> .

2.8. Besonderheiten (G = Einzelfallentscheidung)

Manche Kriterien sind besonders. Vielleicht passt das ein oder andere ja zu Ihren Vorstellungen. Hier eine Auswahl.

Kriterium
Ankauf nur vor Ort
Alternativen zum Ankauf
Besonderheiten Materialien
Besonderheiten Analyse
Identitätswahrende Scheidung
Barrenausszahlung
Umweltverträglichkeit berücksichtigend
Konfliktfreies Gold

Details: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/blog/beim-ank%C3%A4ufer/> .

2.9. Sonstiges zum Unternehmen (G = nachrangig)

Hier ist das meiste selbsterklärend.

Kriterium
Rechtsform
Echte Scheideanstalt?
Gewerbe-/Industrieankauf
Angeschlossener Verkauf
Interne Verbindungen/Verflechtungen
Separate Empfänger (zum Beispiel für Zinn)

Details:

- a) Zum Thema „interne Verbindungen/Verflechtungen“: Auf der Website unter <https://www.altgoldberater.de/2021-03-07-suggestionen-verflechtungen/> .
- b) In Sachen „echte Scheideanstalt“: <https://norddeutsche-edelmetall.de/wann-ist-eine-scheideanstalt-echt/>

2.10. Kostenfaktoren (G = 95-100 %, da Eingang in Nettoerlös)

Hier geht es um etwaige Kosten, die im Verlauf des Ankaufs auf Sie zukommen *könnten*. Klar ist: Die Analyse Ihrer Objekte ist bei fast allen Ankäufer kostenfrei. Manche Sonderleistungen werden jedoch von einigen Ankäufern separat berechnet. Diese gilt es, in der Gesamtberechnung zu berücksichtigen. Auch das Verschicken ist ein wesentlicher Kostenbestandteil, den es zu beachten gilt.

Kriterium
Bearbeitung Materialien
Analyse des Materials
Entfassung von Steinen oder dergleichen
Diamanten-Begutachtung
Identitätswahrende Scheidung
Verschicken (vgl. Verschicken)
Kosten Verschicken
Wertverrechnung
Rückversand

Details: Auf der Website unter

<https://www.altgoldberater.de/2021/02/03/testkriterien/> .

C - Auswahl der Unternehmen



Die optimalen Ankäufer - eine gute Wahl!

1. Einführung

Die Auswahl des für Ihre Situation besten Ankäufers richtet sich vor allem nach den vorgelegten Wertgegenständen. Denn die Ankäufer zahlen unterschiedliche Preise für verschiedene Materialien. Und nicht jeder kauft auch alle Objekte an. Hinzu kommen weitere Aspekte, die von Verkäufern klassischerweise als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden - denn ein jeder hat andere Präferenzen! So ergeben sich in Summe 30 übliche Sachverhalte, welche als **Extrakt der 75 Kriterien** zu betrachten sind.

Die nachfolgenden Tabellen bieten Ihnen daher einen Überblick zu **30 wesentlichen Kriterien**. Für jede Kategorie sind mindestens drei Ankäufer genannt - sofern ein Kriterium von drei Unternehmen besetzt werden kann. In einigen Fällen ergibt sich auch eine weitaus höhere Anzahl.

2. Die Top Drei (hier: anonymisiert)

Klar ist: Diese Top-3-Unternehmen haben sich im Test als die grundsätzlich Besten herausgestellt und sind in den jeweiligen Übersichten an den ersten Stellen genannt (**schwarze Schriftfarbe**).

Ihre Reihenfolge ist nur ein Indiz, wie ich am Ende auswählen würde. Da sie sich hinsichtlich der (Preis)güte jedoch sehr ähneln, können Sie (je Kategorie) bedenkenlos eines dieser Unternehmen auswählen und sich unter **3. Die Top Drei/Exposé** oder auf der jeweiligen Website der Ankäufer weitere Eindrücke als Entscheidungshilfe verschaffen.

Hinweis: Die Auswahl der Ankäufer erfolgte aufgrund umfangreicher Testungen. Die Angaben zu den Unternehmen sind mit bestem Wissen verfasst, recherchiert, abgestimmt und Stand 11/2022 aktualisiert. Ich bitte jedoch um Verständnis dafür, dass ich **keine Gewähr für die konkrete Abwicklung** geben kann. Bitte kontaktieren Sie in Zweifelsfällen und bei für Sie wichtigen Fragen den Ankäufer direkt.

3. Weitere Unternehmen (hier: anonymisiert)

Sie decken die Kriterien ab, bei denen keiner oder nur einer bzw. zwei der Top 3 vertreten ist. Einige von Ihnen gehören zu den 30 getesteten Unternehmen, einige nicht.

Diese Unternehmen wurden im Gegensatz zu den Top 3 jedoch nicht in allen Kategorien beschrieben und werden nur aufzählend genannt (**rote Schriftfarbe**). Insofern sind Sie aufgerufen, selbst Erkundigungen zum jeweiligen Ankäufer anzustellen und die Angebote zu vergleichen. Die Übersicht nimmt Ihnen allerdings eine Menge Recherchearbeit hierzu ab.

4. Ergebnisse

4.1. Übersicht Edelmetalle

4.1.1. Gold/Silber/Platin/Palladium

Hinweise

- Selbstredend sind dies die Klassiker typischen Ankaufs. Da die Top 3 hier beim Test am besten abgeschnitten haben, erübrigt sich eine Nennung weiterer Ankäufer;

Gold	Silber
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 1 (Top 3)
Ankäufer 3 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)

Platin	Palladium
Ankäufer 3 (Top 3)	Ankäufer 1 (Top 3)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)

4.1.2. Rhodium/Osmium/Ruthenium/Iridium

Hinweise

- Hierbei handelt es sich um Materialien, bei denen die Top 3 nur sehr selten vertreten sind. Dennoch gibt es auch hier Optionen des Ankaufs, denn diese Edelmetalle werden auch in Barrenform gehandelt - vor allem Rhodium;
- Bei Osmium und Iridium sind einige Quellen nur zur Information - ohne Ankauf.

Rhodium	Osmium (O)/Ruthenium (R)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 1
Ankäufer 2	Ankäufer 2
Ankäufer 3	

Iridium
Ankäufer 1
Ankäufer 2
Ankäufer 3
Ankäufer 4

4.2. Übersicht Metalle/sonstige Materialien

Hinweise

- Zinn wird in unterschiedlichen Graden des Anteils an der Gesamtlegierung gehandelt. Hier sind die Kurse für 90 %-igen Zinn angegeben. Die Top-3-Ankäufer sind durch weitere Preisbeste ergänzt;
- Sonstiges = Doublé/Vergoldetes/Versilbertes/Modeschmuck/Zink/Messing etc..

Zinn 90%	Sonstiges
Ankäufer 3 (Top 3)	Ankäufer 1 (Top 3)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 3
Ankäufer 4	Ankäufer 4
Ankäufer 5	Ankäufer 5

4.3. Übersicht Wertgegenstände

Hinweise

- Materialarten der Barren = Gold/Silber/Platin/Palladium (vgl. 4.1.1.). Da die Top 3 hier beim Test am besten abgeschnitten haben, erübrigt sich eine Nennung weiterer Ankäufer; Bei den Barrenarten der anderen Edelmetalle (vgl. 4.1.2.) bitte dort nachschauen;
- Materialarten der Anlage- und Umlaufmünzen = Gold/Silber/Platin/Palladium (vgl. 4.1.1.). Da die Top 3 hier beim Test am besten abgeschnitten haben, erübrigt sich eine Nennung weiterer Ankäufer;
- Sammlermünzen: Hier ist oft unklar, welche Münzen in diese Kategorie gehören. Am besten, Sie halten Rücksprache mit dem jeweiligen Ankäufer;
- Kommissionsweiser Verkauf: Der Ankäufer nimmt auch Schmuckobjekte entgegen, die nicht eingeschmolzen werden, sondern in verschiedenen Varianten zerstörungsfrei weiterverkauft werden (können);
- Sammleruhren: Sehr viele Ankäufer sind daran interessiert. Die Preise und Modalitäten variieren sehr. Daher ist eine umfangreichere Eigenrecherche notwendig. Ich kenne mich hier nicht so gut aus, als dass eine klare Einschätzung oder/und Empfehlung meinerseits ergehen könnte. Die vertretenen Top 3 sind jedoch so einzuschätzen, dass sie auch hier wirklich gute Preise zahlen – eben, weil es zu ihrer Geschäftsphilosophie passt, am Markt mittels durchweg guter Preise zu performen;
- Zahngold: Die Top 3 weisen hier sehr gute Preise aus. Daher erübrigt sich eine Nennung weiterer Ankäufer - selbst wenn sich mancher so nennt, als habe er besondere Expertise in diesem Bereich;
- Edelsteine: Gemeint sind andere werthaltige Schmucksteine außer Diamanten/Brillanten. Einzelanfrage beim Ankäufer notwendig;
- Bernstein/Korallen/Perlen: Hier bitte beim Ankäufer nachfragen, ob Einzelstücke oder (nur) Ketten angekauft werden.

Barren	Münzen (Anlage-/Umlaufmünzen)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 1 (Top 3)
Ankäufer 3 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)

Sammlermünzen	Kommissionsweiser Verkauf
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)
Ankäufer 3	
Ankäufer 4	
Ankäufer 5	
Ankäufer 6	

Sammleruhren	
Ankäufer 3 (Top 3)	Ankäufer 13
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 14
Ankäufer 3	Ankäufer 15
Ankäufer 4	Ankäufer 16
Ankäufer 5	Ankäufer 17
Ankäufer 6	Ankäufer 18
Ankäufer 7	Ankäufer 19
Ankäufer 8	Ankäufer 20
Ankäufer 9	Ankäufer 21
Ankäufer 10	Ankäufer 22
Ankäufer 11	Ankäufer 23
Ankäufer 12	

Zahngold	Diamanten
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)
Ankäufer 3 (Top 3)	Ankäufer 1 (Top 3)

Edelsteine (außer Diamanten)	Bernstein
Ankäufer 1	Ankäufer 6
Ankäufer 2	Ankäufer 7
Ankäufer 3	Ankäufer 8
Ankäufer 4	Ankäufer 9
Ankäufer 5	Ankäufer 10

Korallen	Perlen
Ankäufer 1	Ankäufer 7
Ankäufer 2	Ankäufer 8
Ankäufer 3	Ankäufer 9
Ankäufer 4	Ankäufer 10
Ankäufer 5	Ankäufer 11
Ankäufer 6	

4.4. Übersicht sonstige Kriterien

Hinweise

- Besserer Preis Mehrmenge: Ankäufer vergüten mitunter höhere Preise, wenn ihnen mehr Material zur Verfügung gestellt wird. Manche geben dies in Bezug auf den Feingoldgehalt an, andere nehmen die Gesamtmenge als Maßstab („Goldbruch“);
- Preisgarantie: Garantie, dass der im Edelmetallrechner ausgewiesene Kurs bezahlt wird. Bei den Ankäufern sehr selten anzutreffen. Und wenn dann unter der Prämisse, dass die Objekte binnen 12 oder 24 Stunden (je nach Ankäufer) nach der Ermittlung im Goldrechner beim Ankäufer zur Überprüfung eingegangen sein müssen;
- Identitätswahrende Scheidung: Kostenpflichtige Schmelze des gesamten Schmucks eines Kunden zu einem neuen Stück. Preise bitte beim Ankäufer erfragen;
- Barrenausszahlung: Vergütung des angekauften Altgoldes in Form neuer Barren statt Überweisung oder dergleichen, da man von weiter steigenden Kursen ausgeht; Einige wenige Ankäufer bieten diese Option an;

- Pfand/Auktionen: Diese Kategorie betrifft v.a. die Optionen, die man vor Ort wahrnehmen kann. Mancher der Anbieter wickelt aber auch im Internet ab. Bitte einzeln erfragen/ die Website checken;
- Umweltorientierung: Ein (immer) aktuelles Thema. Man brüstet sich gerne mit Aktivitäten in diesem Bereich. Diese sind sehr schwer zu überprüfen und einzuordnen. Daher hier eine Listung derer, die sich hierzu überhaupt geäußert haben. Besonders relevant ist das Thema sicher eher bei den verarbeitenden Betrieben, wie zum Beispiel Scheideanstalten;
- Samstags geöffnet: Wer lieber ohne Verschicken verkaufen mag und unter der Woche keine Zeit hat, dem steht diese Möglichkeit offen. Bedeutet aber, entweder in der Nähe zu wohnen, oder einen längeren Weg auf sich zu nehmen. Einige Kunden tun dies. Das lohnt sich aber nur bei den wirklich gut zahlenden Unternehmen. Ich empfehle daher vor allem die schwarz unterlegten Ankäufer. Wichtig auch: Nachfrage, ob ein Termin vorab ausgemacht werden muss;
- Regionale Anbindung: Ähnliches Thema. Wer vielleicht nicht ganz so lange bis zu den besten Ankäufern fahren möchte, für den gibt es die Option, einen der im vorderen Mittelfeld des Tests platzierten Ankäufer vor Ort aufzusuchen. Sehr grobe Gliederung nach „Himmelsrichtungen“, die von den Top 3 nicht so abgedeckt werden. Alle anderen Ankäufer lohnen sich nicht wirklich.

Besserer Preis Mehrmenge	Preisgarantie
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)
Ankäufer 2	Ankäufer 2
	Ankäufer 3

Identitätswahrende Scheidung	Barrenauszahlung
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 2 (Top 3)
Ankäufer 2	Ankäufer 2

Pfand (vor Ort/ggf. im Internet)	Auktion (tw. auch im Internet)
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 3 (Top 3)
Ankäufer 2	Ankäufer 1 (Top 3)
Ankäufer 3	Ankäufer 3
Ankäufer 4	
Ankäufer 5	
Ankäufer 6	
Ankäufer 7	
Ankäufer 8	
Ankäufer 9	
Ankäufer 10	
Ankäufer 11	

Umweltorientierung	
Ankäufer 2 (Top 3)	Ankäufer 7
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 8
Ankäufer 3	Ankäufer 9
Ankäufer 4	Ankäufer 10
Ankäufer 5	Ankäufer 11
Ankäufer 6	

Samstags geöffnet (vor Ort)	Regionale Anbindung
Ankäufer 1 (Top 3)	Ankäufer 1
Ankäufer 2	Ankäufer 2
Ankäufer 3	Ankäufer 3
Ankäufer 4	Ankäufer 4
Ankäufer 5	Ankäufer 5
Ankäufer 6	Ankäufer 6
Ankäufer 7	Ankäufer 7
	Ankäufer 8

* Ankauf nur vor Ort

D - Die Top Drei/Exposé



Die Testsieger: mit allen wichtigen Daten!

Erläuterung

Die Darstellung erfolgt exemplarisch für eines der Top 3-Unternehmen.
Inhalte wurden aufgrund der **Anonymisierung** („X“) teilweise reduziert bzw. nicht angegeben.

Alle wichtigen Daten zu den Unternehmen finden Sie jeweils am Anfang unter „**Kontakt**“
Es schließt sich eine Zusammenfassung der grundlegenden Vorzüge des Ankäufers an.
Mit Anmerkungen zu aus meiner Sicht eventuell etwas verbesserungswürdigen Faktoren.

Hinweis: Bedenken Sie dabei, dass sich die Ankäufer recht deutlich in Bezug auf die Kontaktaufnahme unterscheiden. So präferiert ein Ankäufer z.B. einen nur kurzen Zugang, während ein anderer auch umfangreiche Fragen gerne beantwortet.

Ergänzt werden diese Informationen durch eine Beschreibung, welche die Unternehmen selbst über sich abgeben (der Homepage entnommen) sowie aus fremden Quellen.

Im Anschluss finden Sie dann alle wesentlichen Inhalte zu den **75 Testkriterien**.
Ergänzt durch Hinweise zu unternehmensspezifischen Aspekten, die bei der Umsetzung besonders zu beachten sind. **Damit der Verkauf geschmeidig verläuft (Angaben ohne Gewähr)!**

Ankäufer 1 (Top 3)

1. Kontakt

Name	Ankäufer 1 (Top 3)
Adresse	X
Tel./Fax	X
E-Mail	X
Website	X
Öffnungszeiten	X
Ansprechpartner	X

2. Beschreibung



Was über die Ankäufer berichtet wird ...

2.1. Durch mich

Ankäufer 1 (Top 3) mit Sitz in X und einer Tochtergesellschaft in Y ist ein guter, sehr solider Ankäufer Mit einem sehr breiten Spektrum des Ankaufs.

Hier bekommt jeder das, was er braucht. Gerade bei gemischten Materialien (mehrere Wertgegenstände, zum Beispiel Schmuck, Diamanten, Zahngold, Münzen etc.) bietet sich die extrem breite Palette der Leistungen mit sehr guter Expertise in vielen Bereichen geradezu an. Wer also auf der einfachen und sicheren Seite mit einer Lösung für alle Anliegen sein will, der verkauft hier. Zumal auch der Kundenservice - z.B. bei telefonischen Rückfragen - gut ausgeprägt ist. Das Unternehmen weist folgende Besonderheiten auf:

a) Besonderheiten (positiv)/vgl. auch 4. Hinweise

- Sehr gute Beratungsqualität;
- Sehr gute Preise für: Gold/Silber/Platin/Palladium/X/Zinn/Zahngold/Diamanten;
- Noch bessere Preise bei bestimmten Mehrmengen;
- Das Unternehmen ist Spezialist für Silber, Silberbesteck und Tafelsilber;
- Zudem für Anlage- und Umlaufmünzen;
- Im Bereich Diamantenankauf weist es hohe Expertise auf;
- Als eines der wenigsten kauft es auch X an;
- Aber: Keine Annahme von Schmuck-Kommissionsware - alles wird eingeschmolzen;
- Analysierte Objekte werden für X Tage aufbewahrt, bevor sie eingeschmolzen werden; Das erlaubt auch die seltene Möglichkeit des Rücktritts vom Vertrag (ansonsten gilt ja *für alle* Ankäufer, dass das typische, 14-tägige Widerrufsrecht bei Fernabsatzverträgen ausgeschlossen ist, da die Preise der Materialien Schwankungen am Markt unterliegen);
- Bei Verkauf vor Ort kann man auch bei der Analyse dabei sein;
- Die Benachrichtigung im Rahmen des Ablaufs ist sehr gut;
- Sofern man dies wünscht gibt es auch die Möglichkeit, statt einer Auszahlung sein Geld in den Kauf von Barren zu investieren (+ MwSt.);
- Das Unternehmen ist mit dem X-Siegel ausgezeichnet - Stichwort: „Konfliktfreies Gold“;
- Umweltaspekte werden groß geschrieben;
- Mehrere auf der Website nutzbare Sprachen.

b) Besonderheiten („ausbaufähig“)/vgl. auch 4. Umsetzung

Das Unternehmen könnte Folgendes überdenken:

- Fehlen von Kundenmeinungen auf der Website;
- Nicht samstags geöffnet;
- Keine PayPal-Abrechnung möglich.

2.2. Durch den Ankäufer selbst

XXX

2.3. Durch andere/bei anderen

XXX

3. Die Kriterien



Die Kriterien: da gibt es einiges zu beachten!

Hier nun die Ergebnisse zu allen wesentlichen Aspekten, die Ihnen dieses Unternehmen bei Ihrem Altgoldverkauf bietet.

3.1. Preise/Mengen

Kriterium	Situation
Mindestmenge an Material	X
Bessere Preise Mehrmenge	X
Kursaktualisierung	X
Goldrechner	X
Preisgarantie	X

3.2. Ankauf

a) Edelmetalle/sonstige Metalle

Art	Ankauf?
Gold	
Feingold/Goldlegierungen	X
Vergoldetes/Blattgold	X
Double	X
Gold-Filled (G.F.)	X
Imitate	X
Silber	
Feinsilber/Silberlegierungen	X
Versilbertes	X
Vermeil (vergoldetes Silber)	X
Hotelsilber	X
Neusilber/Germansilber	X
Niello/Tulasilber	X
Imitate	X

Art	Ankauf?
Platinmetalle	
Platin	X
Palladium	X
Rhodium	X
Osmium	X
Iridium	X
Ruthenium	X
Sonstige Metalle	
Zinn	X
Zink	X
Messing	X
Bronze	X
Titan	X

b) Objekte

Objekt	Ankauf?
Edelmetallhaltiger Schmuck/Objekte	(zum Einschmelzen)
Schmuck/Objekte	X
Edelmetallhaltige Einzelstücke	(ohne Einschmelzen)
Markenschmuck	X
Antikschmuck	X
Königsketten	X
Bettelarmbänder	X
Diademe	X
Aigrettes	X
Paruren	X
Sammleruhren	X
Markenuhren	X
Edelmetallhaltige Accessoires	X
Bullion-Edelmetalle	X
Barren (+ Tafelbarren/Kinebars/Tolabarren)	X
Anlagemünzen	X
Medaillen	X
Andere edelmetallhaltige Objekte	
Barren zum Einschmelzen	X
Münzen zum Einschmelzen	X
Medaillen zum Einschmelzen	X
Sammlermünzen	X
Umlauf- / Kursmünzen	X
Zahnmetalle*	X
Nuggets Einzelstück	X
Nuggets zum Einschmelzen	X
Goldstaub/Goldgranulat	X
Silberbesteck	X
Tafelsilber/Korpuswaren Silber**	X
Sonstige	
Korpuswaren Zinn**	X
Modeschmuck	X
Schmucksteine/Edelsteine	X
Diamanten	X
Wichtig: Keine Begutachtung ohne Ankauf - Kunde muss ankaufen oder ohne Gutachten zurücksenden lassen	
Brillanten	X
Bernstein	X
Perlen	X
Korallen	X
* Legierungen/Prothesen/weiße Goldzähne/Palladiumzähne/silbernes Zahngold	
** Becher/Tablets/Vasen/Briefbeschwerer/Kästchen/Spiegel und so weiter	

3.3. Analyse

Kriterium	Situation
Einzelstückbewertung (Marken-/Antikschmuck)	X
Analysemethoden	X
Rückruf bei Materialunklarheit	X
Zerstörung bei der Analyse	X
Einschmelzen der Objekte (vgl. Kundendienst/Orga)	X

3.4. Verschicken

Kriterium	Situation
Versand/Werttransport (WT) - Durchführung durch Kunde	X
Versand/Werttransport (WT) - Durchführung durch Ankäufer	X
Wertverrechnung mit Erlös Objekte	X
Versicherungslücke	X
Besonderheiten	X
Etiketten/Verpackung o. dgl. durch Ankäufer gestellt	X
Edelmetall-Begleitschreiben (EM-BS) a) Format b) Online erstellbar? c) Anforderung wie? d) Vermerke im EM-BS möglich e) Besonderheiten	X
Rückversand a) Kein Ankauf b) Teilankauf c) Beauftragung durch wen? d) Absicherung welche Höhe?	X

3.5. Kosten Verschicken / vgl. 3.11. „Kostenfaktoren“ (Preise für 2 kg Gewicht - Stand: 07/2022)

Bei diesem Ankäufer ist Folgendes zu bedenken:

- Bis 500 Euro lohnt sich das DHL-Paket;
- Bei 501 Euro bis 1.000 Euro kann es sich durchaus rechnen, zwei Pakete via DHL an zwei Tagen zu versenden - sofern man das Material kostentechnisch so splitten kann. Ich persönlich würde alles über 500 Euro jedoch lieber via Werttransport (WT) abwickeln. Dann zahlen Sie zwischen 3,0 und 6,0 % des Gegenwertes und haben Ihre Ruhe. Bedenken Sie, dass Sie vermutlich deutlich mehr Erlösen werden.
- Von 1.001 bis 1.500 Euro machen drei Pakete an drei Tagen nicht wirklich Sinn. Daher ist die klare Wahl: Der Ankäufer organisiert den Werttransport für 29,75 Euro inkl. MwSt. für Sie und verrechnet diesen mit dem Erlös.

Gegenwert → (Werte in Euro)	100- 500	501- 1.000	1.001- 1.500	1.501- 2.500	2.501- 5.000	5.001- 10.000	10.001- 25.000
Option ↓							
Ankäufer 1 % (von Obergrenze)	X	X	X	X	X	X	X
Kunde WT selbst % (von Obergrenze)	X	X	X	X	X	X	X
Kunde DHL online % (von Obergrenze)	X	X	X	-	-	-	-
Kunde DHL Filiale % (von Obergrenze)	X	X	X	-	-	-	-

* Zwei separate Pakete an zwei Tagen mit je max. 500 Euro Versicherungswert

** Drei separate Pakete an drei Tagen mit je max. 500 Euro Versicherungswert

3.6. Sicherheit

Kriterium	Situation
Datenschutz	X
Eingang Pakete/Verschicken: Foto/Video/4-Augen-Prüfung	X
Verkauf vor Ort: Geschützter Raum zur Begutachtung	X
Zertifizierte Überwachung	X
Mängelanzeige Versandpakete	X

3.7. Bewertungen

Kriterium	Situation
Kundenmeinungen auf der eigenen Website	X
Google-Meinungen	X

3.8. Kundendienst/Orga

Kriterium	Situation
Öffnungszeiten Samstag (vgl. Kontakt)	X
Verkauf vor Ort: Terminabsprache vorab nötig	X
Dabeisein Analyse	X
Filialen (vgl. Kontakt)	X
Außendienst/Hausbesuche	X
Mehrsprachigkeit Internetseite	X
Erklärvideos	X
Smartphone-Optimierung/App	X
Abwicklung Vertrag/Ablauf (vgl. AGB Ankäufer) a) Eingangsbestätigung durch Ankäufer b) Rücksprachemöglichkeit Preis gegeben?*** c) Benachrichtigung Preis wie? d) Auftragsbestätigung/Vertragsschluss	X
Rücktritt vom Vertrag (vgl. AGB des Ankäufers)	X
Tempo Preismitteilung nach Eingang	X
Preisfixation (bei Rücksprachenotwendigkeit bezüglich des Preises)**	X
Tempo Abrechnungserteilung	X
Einzelpostenauflistung Abrechnung	X
Auszahlungsarten a) Überweisung b) Bar c) Barscheck d) Verrechnungsscheck e) PayPal f) Barrenausszahlung (vgl. Besonderheiten)	X

3.9. Besonderheiten

Kriterium	Situation
Ankauf nur vor Ort	X
Alternativen zum Ankauf (Kommission/Aukt.)	X
Besonderheiten Materialien (vgl. Materialien)	X
Besonderheiten Analyse	X
Identitätswahrende Scheidung	X
Barrenauszahlung (vgl. Kd.-Dienst/Orga)	X
Umweltverträglichkeit berücksichtigend	X
Konfliktfreies Gold	X

3.10. Sonstiges zum Unternehmen

Kriterium	Situation
Rechtsform	X
Echte Scheideanstalt?	X
Gewerbe-/Industrieankauf	X
Angeschlossener Verkauf	X
Interne Verbindungen/Verflechtungen	X
Separate Empfänger (z.B. für Zinn)	X

3.11. Kostenfaktoren

Kriterium	
Bearbeitung Materialien	
Analyse des Materials	X
Entfassung von Steinen o.dgl.	X
Diamanten-Begutachtung (vgl. Materialien)	X
Identitätswahrende Scheidung	X
Verschicken (vgl. Verschicken)	
Kosten Verschicken	X
Wertverrechnung	X
Rückversand	X

4. Hinweise



Nicht vergessen beim Verkaufen!

Sie haben nun einen guten Einblick in die Abläufe des Ankäufers gewinnen können. Grundsätzliche Themen zur Vorbereitung des Verkaufs finden Sie unter **E - Umsetzung**. Bitte berücksichtigen Sie zudem folgende unternehmensspezifischen Aspekte, *bevor* Sie den Verkauf einleiten (es ist durchaus sinnvoll, diese telefonisch vorab mit dem Ankäufer zu klären):

- Grundsätzlich findet sich eine gute Beratungsqualität;
- Bessere Preise des Ankäufers für größere Mengen Feingold (= 999er) im Auge behalten (dieses Wissen durchaus auf dem EM-BS notieren);
- Keine Annahme von Schmuck-Kommissionsware - alles wird eingeschmolzen;
- Thema Verschicken: Eventuell durch Ankäufer auch unter X Euro abwickeln lassen (vorab telefonisch mit dem Ankäufer abklären);
- Kauf von Barren statt Auszahlung (plus MwSt.!): Ist möglich. Vorab am besten Telefonat mit dem Ankäufer;
- Der Vertragsschluss lautet wie folgt (Details in den AGB):
 - a) Angebot des Kunden durch Einschicken oder vor Ort
 - b) Annahme des Angebots durch den Ankäufer mittels Erteilung der Abrechnung;
- Vermerke auf dem Edelmetall-Begleitschreiben (<https://www.altgoldberater.de/2021/06/15/die-vorbereitung-verschicken/>):
 - a) Notiz „Bitte um Rückruf bei Materialunklarheiten vor dem Einschmelzen“ (sofern Ihnen das wichtig ist - gilt zum Beispiel für kleine Diamanten);
 - b) Falls von Ihnen gewünscht: Explizit die Bitte um Preismitteilung durch den Ankäufer zur Abstimmung vor endgültiger Abrechnung bzw. Einschmelzen der Objekte (telefonisch/per Mail);
- Bei Verkauf vor Ort: Bitte immer Personalausweis bereithalten!

E - Umsetzung



Der letzte Feinschliff

1. Vor dem Verkauf

1.1. Spezielle Hinweise zu den Unternehmen

Bitte berücksichtigen Sie die Aspekte, die Sie **beim jeweiligen Ankäufer unter „4. Hinweise“** vorfinden. Diese unterscheiden sich bei den einzelnen Ankäufern. Sofern Sie Materialien an mehrere Unternehmen verschicken sollten, lesen Sie bitte alle Beschreibungen zu den Ankäufern.

Einige Themen sind besonders wichtig (es ist durchaus sinnvoll, diese telefonisch vorab zu klären):

- **Das Verschicken:** Dieses wurde bei jedem Ankäufer umfänglich beschrieben. Denn dort gibt es die meisten Unterschiede und auch Unklarheiten. Hier geht es um
 - a) Die Auswahl der geeigneten Variante. Denn in vielen Fällen ist es sinnvoll, das Verschicken - je nach Gegenwert - durch den Ankäufer abwickeln zu lassen. Klären Sie das Thema bestenfalls vorab mit dem Ankäufer;
 - b) die Beachtung der Verpackungshinweise und das Thema „Sicheres Verschicken“. Andernfalls besteht die (kleine Rest-) Gefahr, im Verlustfall ohne Versicherungsschutz dazustehen (<https://www.altgoldberater.de/blog/verschicken/>);
 - c) Die Abklärung des Themas „Rückversand“. Das heißt: wer beauftragt das und wie hoch ist dieser versichert, falls Teile zurückgeschickt werden oder der Preis - wider Erwarten - nicht akzeptabel erscheint/ist;

- **Vermerke auf dem Edelmetall-Begleitschreiben (hier tw. doppelt!)**
(<https://www.altgoldberater.de/2021/06/15/die-vorbereitung-verschicken/>):
 - a) Notiz „Bitte um Rückruf bei Materialunklarheiten vor dem Einschmelzen“ (sofern Ihnen das wichtig ist - gilt zum Beispiel für kleine Diamanten);
 - b) Hinweis, dass bestimmte Stücke nicht eingeschmolzen, sondern einzeln bewertet werden sollen (Marken- oder Antikschmuck oder dergleichen);
 - c) Falls von Ihnen gewünscht und vom Ankäufer vorgesehen: Explizit die Bitte um Preismitteilung durch den Ankäufer zur Abstimmung vor endgültiger Abrechnung bzw. Einschmelzen der Objekte (telefonisch/per Mail);
 - d) Die Bitte um Mitteilung, falls das Paket gegebenenfalls beschädigt sein sollte (das wird bestenfalls ohnehin geschehen);
 - e) Sofern Sie für ein oder mehrere Wertgegenstände eine andere Abwicklungsart wünschen und der Ankäufer diese anbietet (zum Beispiel Kommissionsverkauf), notieren Sie dies zusätzlich.
- **Verkauf vor Ort:** Bitte immer Personalausweis bereithalten!
- **Die Art der Kontaktaufnahme:** Bedenken Sie dabei, dass sich die Ankäufer hier recht deutlich unterscheiden. So präferiert die Scheideanstalt Ka. z.B. lieber einen nur kurzen Zugang.

Schauen Sie sich die Website des Ankäufers an. Lesen Sie gegebenenfalls dessen AGB. Dort finden Sie alle Fakten sowie die zum Ankauf notwendigen Formulare. Stimmen Sie diese Informationen mit denen hier ab und schreiten Sie zur Tat!

Ganz gleich, ob Sie Ihre Schätze verschicken oder direkt zum Ankäufer bringen. Und rufen Sie den Ankäufer bei Rückfragen am besten direkt an.

Bedenken Sie bitte dabei, dass sich Inhalte, Abläufe und Kosten bei den Ankäufern ändern können. Die hier vorzufindenden Angaben sind mit bestem Wissen verfasst, recherchiert, abgestimmt und Stand 11/2022 aktualisiert. Ich bitte um Verständnis dafür, dass ich dennoch keine Gewähr für die konkrete Abwicklung bei den Ankäufern und den Inhalt deren Websites geben kann (**vgl. Nutzungsbedingungen nach der Einleitung**). Bitte kontaktieren Sie in Zweifelsfällen und bei für Sie wichtigen Fragen sicherheitshalber den Ankäufer direkt.

1.2. Allgemeine Hinweise

Wesentliche Überlegungen hierbei sind:

- Das Zeitfenster des Verkaufs: Am besten, Sie verkaufen zügig (vergleiche auch Vertrag/AGB). Nehmen Sie sich aber die Zeit, um die Ankäufer zu studieren und miteinander zu vergleichen;
- Die Berücksichtigung der Goldpreisentwicklung: Ich bleibe dabei - der Goldpreis ist nicht wirklich vorherzusagen. Verkaufen Sie also am besten, wenn es ansteht. Verkaufen Sie und schauen Sie nicht zurück. Das ist die beste Einstellung; (<https://www.altgoldberater.de/2021-08-27-einleitung-vorbereitung/>);
- Die Relativität des „Goldrechners“: Seine Aussagekraft ist arg begrenzt. Die am Ende ausgezahlten Beträge stimmten oft bei weitem nicht mit dessen Angaben überein (<https://www.altgoldberater.de/2021/08/27/wertermittlung/>);
- Hohe Preiserwartungen: Oft werden Preise erwartet, die dem ursprünglichen Kaufbetrag eines Wertgegenstandes entsprechen. Diese sind in vielen Fällen unrealistisch. Zudem gehen viele vom Goldpreis als direktem Maßstab aus und vergessen, dass jeder Ankäufer einen individuellen Altgoldpreis zahlt (<https://www.altgoldberater.de/2021-08-27-einleitung-vorbereitung/>);
- Die Preisanfrage: Bestenfalls haben Sie eine solche bei einem oder mehreren Ankäufern bei Ihnen vor Ort bereits gemacht. Dann können Sie vergleichen, was Sie bestenfalls beim Ankäufer mehr erzielt haben (<https://www.altgoldberater.de/2021/08/27/wertermittlung/>).

2. Abstimmung mit mir

Grundsätzlich informiert Sie meine Website sehr umfänglich über die Hintergründe des Geschehens und die allgemeinen Abläufe bei den Ankäufern. Im Rahmen unseres bisherigen Beratungsfortschritts haben Sie zudem wesentliche Informationen zur Auswahl des stimmigen Ankäufers erhalten.

Alles noch Offene und im Verlauf des anstehenden Verkaufs Auftauchende können wir gerne per Mail, telefonisch oder via Videokonferenzsystem „Zoom“ abstimmen. Bedenken Sie beim Kauf des Buches/PDF-E-Books dabei, dass Sie noch Anspruch auf eine **kostenfreie Beratung** bis zu acht Wochen nach Übersendung haben.

Hierzu gehören klassischerweise folgende Themen:

- Die Abstimmung zur Auswahl des Ankäufers bei sehr unterschiedlichen Materialien (eventuell sind doch zwei verschiedene Ankäufer sinnvoller, als nur einer);
- Die Frage, welche Information besser durch mich oder durch den Ankäufer einzuholen ist. Antwort: Direkter und damit besser ist der Kontakt zum Ankäufer. Vorzugsweise telefonisch. Danach noch Unklares können wir zusammen abstimmen;
- Sofern es Unklarheiten beim Material gibt, stimmen Sie das bitte mit dem Ankäufer ab;
- Sollte es wider Erwarten eine Preismitteilung geben, die Ihnen nicht gut genug erscheint und Sie das Angebot des Ankäufers daraufhin nicht annehmen, dann rufen Sie mich umgehend an. Bitten Sie den Ankäufer um Aufschub der Abwicklung. Vielleicht können wir noch einmal besprechen, was das Problem sein könnte. Meist ist es eine überzogene Preisvorstellung. Stimmen Sie mit dem Ankäufer auch schon einmal die Rücksendemodalitäten ab.

3. Nach dem Verkauf

Bestenfalls sind Sie wirklich zufrieden mit dem Ergebnis. Der Ankäufer hat Ihnen die Abrechnung geschickt und das Geld ist auf Ihrem Konto eingegangen oder anderweitig verwertet.

Der folgende Schritt ist, dass Sie mir die Abrechnung (Scan/Foto) entweder per Mail, Whatsapp oder in Kopie per Post zuschicken. Ich berechne daraufhin die Höhe der Provision und leite Ihnen die Rechnung per Mail (oder postalisch) zu.

Sofern alles zu Ihrer Zufriedenheit erfolgt ist, freue ich mich über positive Rückmeldung und Ihre Weiterempfehlung.

Und falls Sie das wünschen, besprechen wir kurz den Verlauf der gesamten Abwicklung. Geben Sie mir ein kurzes Signal. Ich melde mich dann telefonisch oder per Mail bei Ihnen und frage Sie im Rahmen der Provisionsabrechnung noch einmal danach.

Damit wäre dann alles erledigt und der Kreis schließt sich.

In diesem Sinne: Viel Spaß bei der Umsetzung und Freude am Ergebnis,

Ihr

Michael Deucker