

# OBTAINER

YOUR BUSINESS COMMUNITY MAGAZINE

*special*



**Securitas  
Aurum:**  
*Discover Gold*

# Securitas Aurum: Das Geschäft mit dem Gold

*Die Währung mit dem glänzenden Ruf*

**Der Goldpreis zeigt seit Jahren einen stabilen Aufwärtstrend, der sich zuletzt immer weiter beschleunigte, so dass Monat für Monat neue Höchststände für das Edelmetall erreicht wurden. Kein Wunder, dass infolgedessen auch das Interesse an physischem Gold zugenommen hat.**



**Die „gold bugs“ haben Konjunktur.** So nennt man in der englischsprachigen Finanzwelt Investoren und Anlageexperten, die im Gold die Antwort auf die meisten Probleme des modernen Finanzsystems sehen. Oder zumindest den sichersten Hafen fürs Geld. Der Goldpreis ist auf zuletzt über 900 Dollar je Feinunze (rund 31,1 Gramm) gestiegen. Bei seinem Tiefststand im Jahr 1999 waren es nur 252 Dollar. Das hat auch viel mit dem sinkenden Kurs des Dollar zu tun, aber selbst in Euro gerechnet notiert Gold auf Rekordniveau. Das könnte noch einige Zeit lang anhalten. Je unsicherer der Wert von Papierwährungen, desto beliebter wird die Anlage in Edelmetallen. Und gerade ziehen überall auf der Welt die Inflationsraten an. Neben Barren bieten sich dafür insbesondere Goldmünzen an. Speziell für Anleger interessant sind dabei die sogenannten Bullionmünzen, auch als Anlagemünzen bekannt. Sie zeichnen sich unter anderem durch einen sehr hohen Goldanteil, praktikable Stückelungen und einen Preis aus,

der sich immer nahe am aktuellen Goldkurs orientiert. Doch nicht nur Anleger erfreuen sich an den Münzen aus Gold, auch Sammler sind begeistert von dem edlen Metall. Erst recht, seitdem die US-Investmentbank Lehman Brothers kollabierte und die Finanzkrise voll ausbrach. Seitdem ist der Run auf Gold mit dem einstmaligen Goldrausch am Klondike River vergleichbar. Roger Breitkopf, Edelmetallhändler bei der Deutschen Bank sagte dazu im September: "Die Umsätze haben sich im Vergleich zum August verzehnfacht. Viele denken: Wer weiß, was noch kommt. Hält die Krise an, kann man mit Gold immer noch was kaufen."

Heutzutage gibt es eine vielfältige Auswahl an verschiedenen Anlagemünzen aus Gold, angefangen vom Maple Leaf aus Kanada, über den American Eagle aus den USA, bis hin zum Wiener Philharmoniker aus Österreich. Doch angefangen hat alles mit dem südafrikanischen Krügerrand, der erstmals im Jahr 1967 ausgegeben wurde. In der Folgezeit konnte der Krügerrand jahrelang seinen Status als beliebteste und meistverkaufte Goldmünze halten. Zur Zeit ist wegen der Finanzkrise der Krügerrand kaum noch zu erhalten, obwohl die "Rand Refinery" mit voller Kapazitätsauslastung, also sieben Tage die Woche, arbeitet. Bei anderen Münzen ist die Lage ähnlich. Weil 70 % des Goldes für Schmuck verwendet werden, ist der Goldpreis nicht so eng an die Entwicklung der Industrie gekoppelt wie der anderer Edelmetalle. Der Analyst bei der Commerzbank, Eugen Weinberg, bemerkte hierzu im September: "Der Platinpreis hat sich seit Juli halbiert." Für Anleger und Investoren sind Goldmünzen wegen eines weiteren Aspektes besonders interessant: In Deutschland muss für Goldmünzen zu Anlagezwecken keinerlei Umsatzsteuer entrichtet werden! Dieser Umstand macht einen gewaltigen Unterschied aus, wenn man die aktuelle Umsatzsteuer von 19 % bedenkt.



*Gold ist in den letzten Tausend Jahren nie wertlos geworden und hat seine Kaufkraft immer erhalten, was man bisher leider noch von keiner einzigen Aktie, Währung oder Zertifikat behaupten konnte.*

Wenn man als Laie an Gold denkt, denkt man für gewöhnlich als Erstes an Banken. Doch laut schriftlicher Auskunft der Deutschen Bundesbank unterliegt der Handel mit Goldmünzen nicht einmal der BaFin-Aufsicht, und dies, obwohl es sich sehr wohl um eine Anlage handeln kann. Genau in diese "Marktlücke" möchte auch das Unternehmen Securitas Aurum S.L. stoßen. Das Unternehmen wurde von den beiden Deutschen Dieter Scheppeit und Dirk H. Oelrich im spanischen Barcelona gegründet. Securitas Aurum ist ein E-Commerce-Unternehmen und verkauft direkt an Kunden über seine Webseite verschiedene bekannte Goldmünzen. Doch dazu später mehr. Bleiben wir ein wenig bei der Faszination des Goldes.

**Seit Jahrtausenden werden Gold- und Silbermünzen als Zahlungsmittel verwendet.** In Krisenzeiten stellten diese Münzen für Otto-Normalbürger oftmals die einzige Möglichkeit dar, das hart erarbeitete und gesparte Vermögen vor der Inflation, also der Papiergeldentwertung zu schützen, die bis dato in zyklischer Regelmäßigkeit die Geld- und Kapitalmärkte erschütterte - genau wie derzeit wieder!

Edelmetalle können in physischer Form als Barren oder als Münzen erworben werden, wobei letztere in sogenannte Anlagemünzen (Materialwert ist ausschlaggebend) und Sammlermünzen (Materialwert ist zweitrangig) unterteilt werden können. Obwohl Anlagemünzen (oft als "Bullion Coins" bezeichnet) bei gleichem Materialwert etwas teurer als Metallbarren sind, sind sie in aller Regel weltweit verbreiteter und bekannter. Vor 1967 dienten der britische "Sovereign", der französische

"Napoleon", sowie die österreichischen "Dukaten" und "Kronen" - um hier nur einige zu nennen - der Goldanlage, aber auch dem Zahlungsverkehr. Mit Einführung des südafrikanischen Krügerrands im Jahre 1967 gab es erstmals eine Münze, deren Hauptzweck die Goldanlage und nicht das Zahlungsmittel war. Zu den modernen Gold-Anlagemünzen gehören: der Krügerrand (Südafrika), die Maple Leaf's (Kanada), der Wiener Philharmoniker (Österreich), der Nugget (bzw. das Känguruh, aus Australien), der Panda (China) und der American Eagle (USA). Sie alle findet man auch bei Securitas Aurum im Angebot. Die Britannia (England) verliert aufgrund der aktuellen Miniaufgaben an Bedeutung, die Lunar-Serien (Australien) sind im Kommen. Alle anderen Serien, Motive und Sonderprägungen, tendieren generell in Richtung Sammlermünze (kleine Auflagen, schöne und wechselnde Motive, Ausführung in "Polierter Platte" = Aufpreis). Diese Münzen findet man nicht bei Securitas Aurum. Auch die populären DM- und Euro-Goldmünzen sind in die Kategorie der Sammlermünzen einzustufen. Der Ausgabepreis dieser Münzen wurde zwar zum aktuellen Goldpreis vorgenommen, jedoch verursachen die einmaligen Auflagen und die "relativ" geringen Stückzahlen einen Aufpreis, der meist deutlich über dem des Materialwertes liegt.

Der Bekanntheitsgrad und die Beliebtheit einer Münze sowie deren Verfügbarkeit, schwanken stark nach Kontinent und Land. So prägt Mexiko den "Libertad" in Gold und Silber. Die weltweite Auflage des Gold-Libertad ist höher als die Britannia (England), jedoch in Deutschland kaum bekannt und verbreitet. Hingegen ist der silberne Libertad in Deutschland ohne Probleme



erhältlich. Mit rund 50 % Marktanteil stellt der Krügerrand die auflagenstärkste Goldmünze dar. In Bezug auf den aktuellen Jahrgang ist dies weltweit die Maple Leaf Münze und in Europa der Wiener Philharmoniker. Unabhängig davon, ob ein nominaler Nennwert aufgeprägt ist oder auch nicht (wie im Fall des Krügerrands und dem Libertad) sind alle modernen Anlagemünzen offizielles Zahlungsmittel im jeweiligen Heimatland. Da der Metallwert stets über dem Nennwert notiert, werden diese Münzen allerdings logischerweise nicht zum Zahlungsverkehr verwendet.

Die Anlagemünzen werden in verschiedenen Größen, beispielsweise als 1, 1/2, 1/4, 1/10 oder 1/20 Unze (1 Unze = 1 oz = 31,1035 Gramm) angeboten. Es gibt aber auch 1-Kilogramm-Münzen und andere Stückelungen. Das angegebene Edelmetall-Gewicht bezieht sich stets auf die aufgeprägte Feinheit. Bei Legierungen (z.B. American Eagle oder Krügerrand) ist das Gesamtgewicht um das Legierungsmetall höher. Bei Barren sind die Größen meist in Gramm.

**"Papiergeld kehrt früher oder später zu seinem inneren Wert zurück - Null!"**

**- Voltaire (1694-1778) -**

Die Preise der Münzen schwanken täglich und sind vom jeweiligen Edelmetall-Tagespreis, der Handels-

spanne des Verkäufers und der jeweiligen landestypischen Mehrwertsteuer abhängig. Theoretisch können Edelmetallmünzen und Barren bei jeder Bank oder spezialisierten Fachhändlern ge- und verkauft werden. Schnäppchen kann man aber auch in Münzhandlungen, bei Münztauschbörsen, bei (Online-)Versteigerungen, auf Flohmärkten, im Internet oder in den Anzeigen der Tageszeitungen finden. Damit sind wir wieder bei Securitas Aurum, denn das Unternehmen bietet eine ganz besondere Möglichkeit, ein echtes Schnäppchen zu machen. Generell gibt es drei Möglichkeiten, bei dem spanischen E-Commerce-Unternehmen Gold zu kaufen. Das Unternehmen bietet nur Goldpakete im Wert von 4.800,00 Euro an. Es gibt die Möglichkeit, sofort zu bezahlen, sei es per PayPal, Kreditkarte oder auch per Überweisung. 14 Tage nach Zahlungseingang erhält der Kunde seine Goldmünzen. Die zweite Möglichkeit ist eine sogenannte "flexible Ratenzahlung", mit einer Anzahlung von 100 Euro. Die Restsumme muss innerhalb eines Zeitraumes von 12 Monaten beglichen werden.

Einzigartig macht das Unternehmen aber die Möglichkeit, sich sein Gold auch über weitere Kundenempfehlungen zu finanzieren. Auch hier zahlt der Kunde an, nämlich genau 100,00 Euro. Durch die Empfehlungen von weiteren Kunden und auch durch deren Empfehlungen, gibt es die Möglichkeit, sich den Goldpreis quasi "zusammen zu empfehlen". Sollte es nicht funktio-




---

**Gold**, seit Jahrtausenden begehrt,  
ist eine **Rarität**. Es besticht durch  
**Reinheit** und **Beständigkeit**.  
Schon immer war es wichtiges Element  
einer langfristigen **Vermögens-**  
**bildung** und von Bedeutung bei der  
**Vermögensstreuung**.

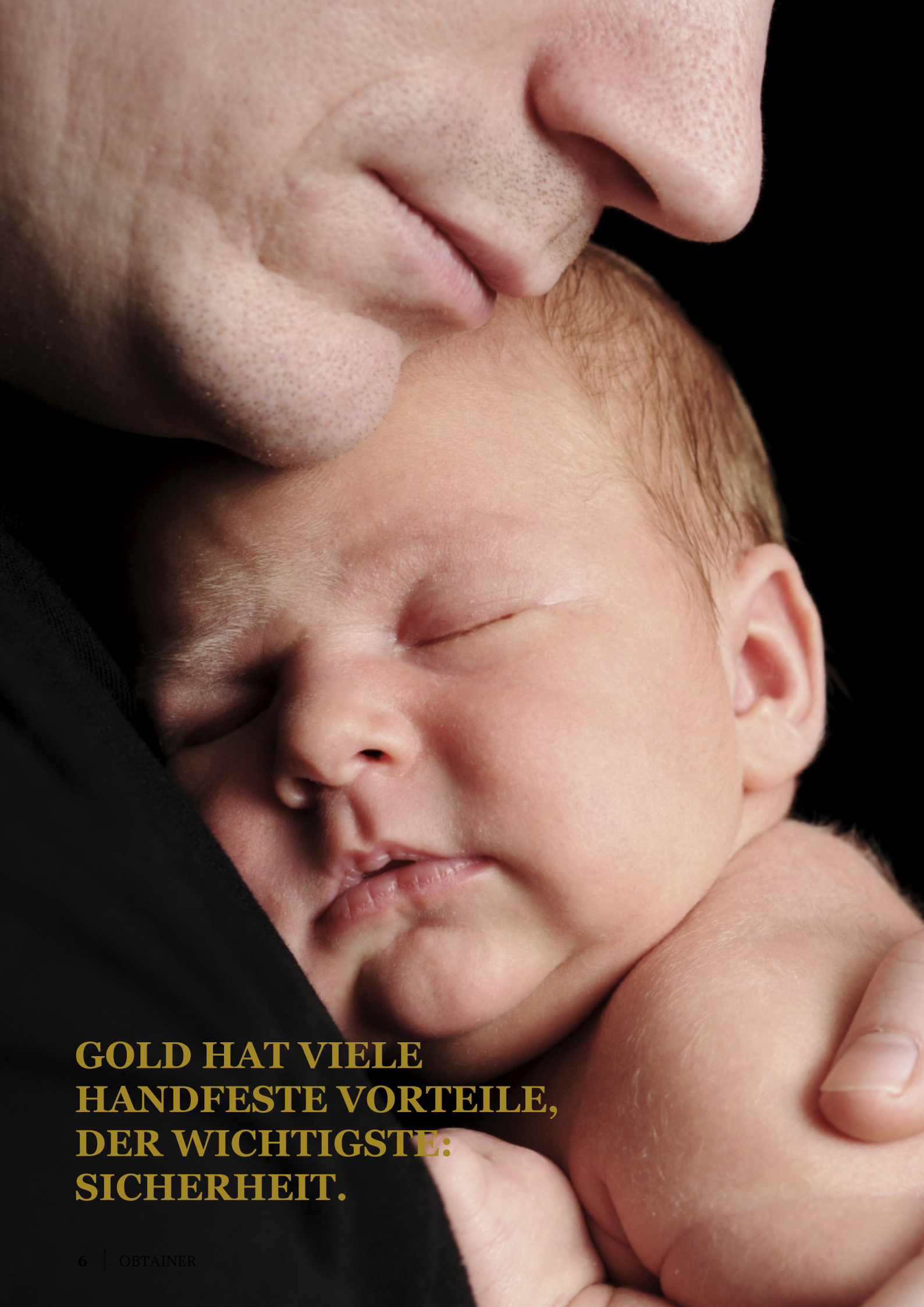
---

nieren, dann kann jederzeit der Kaufvertrag natürlich auch auf eine normale Ratenzahlung geändert werden. Allerdings sollte man sich natürlich vorher überlegen, wie man bezahlen möchte, bevor man den Kaufvertrag online abschließt.

Es brauchte drei Jahre der Vorbereitung, bis Dieter Scheppeit und Dirk H. Oelrich mit diesem Konzept marktfähig waren. Beide haben bereits Erfahrungen im Vertrieb und beide haben auch Erfahrungen im Goldverkauf gesammelt. Gerade deshalb achtete insbesondere Dieter Scheppeit als verantwortlicher Geschäftsführer auf jedes noch so kleine Detail. Obwohl Securitas Aurum ein Direktvertriebsunternehmen ist, steht es zu keinem der bekannten MLM-Unternehmen in Konkurrenz, und dass nicht nur aufgrund seines Produktes. Es gibt nur sehr wenige Vertriebsleute im Unternehmen, da das Geschäft tatsächlich auf reiner Endkundenbasis funktioniert. Natürlich ist es gerade für Networker ein leichtes, sich durch Kundenempfehlungen auch ein eigenes kleines Vermögen in Gold zu finanzieren. Das Konzept ist dabei gar nicht wirklich neu, denn auch Banken wie Cortal Consors geben Gutscheine und Verlage wie die Handelsblatt-Gruppe sogar Bargeld für Empfehlungen. Neu ist nur, dass nicht nur die eigenen Empfehlungen honoriert werden, sondern auch die indirekten Empfehlungen weiterer Kunden, die Empfehlungskette. Der Plan geht auf, denn bereits in

den ersten Monaten konnte das Unternehmen so über 1.100 Verträge abschließen, was einem Bestellvolumen von nahezu 6.000.000 Euro entspricht. Im Übrigen ist Securitas Aurum in Spanien das einzige Unternehmen, das überhaupt Goldmünzen verkauft. Aber die Ziele der Firma gehen weit über Spanien hinaus. In den nächsten Jahren will das Team um Dieter Scheppeit und Dirk H. Oelrich das größte Unternehmen für Goldmünzenverkauf an Privatkunden in der ganzen Welt werden. Langfristig plane man auch einen Börsengang, erläutert Dieter Scheppeit: "Deshalb wird die Buchführung bereits jetzt so geführt, wie wir es als Aktiengesellschaft später auch machen müssen."

Da das Unternehmen weltweit arbeitet, blieb zum Schluss nur eine wichtige Frage zu klären: "Wie kommt ein Kunde, z.B. in Russland oder in Paraguay, an sein Gold - denn der Versand dorthin gestaltet sich sicherlich als schwierig, wenn nicht unmöglich?!" Auch hier hat man bei Securitas Aurum an alles gedacht. Innerhalb der EU gibt es einen Lieferservice - das Gold wird per versichertem Versand verschickt. Es gibt aber auch die Möglichkeit, das Gold in einem Schließfach bei einer spanischen Bank physisch zu lagern. So kann der Kunde jederzeit nach Spanien kommen und sein Gold dort persönlich abholen. Die dritte Option ist, dass der Kunde Securitas Aurum beauftragt, das Gold zu einem Tageskurs zu verkaufen und dann den Verkaufserlös



**GOLD HAT VIELE  
HANDFESTE VORTEILE,  
DER WICHTIGSTE:  
SICHERHEIT.**

per Überweisung erhält. Es gibt eine vierte Möglichkeit, die dem Kunden ermöglicht, nur Teile seines Goldes zu verkaufen und sich dafür sogenannte e-Checks ausstellen zu lassen, um eventuell auch neue Anzahlungen für neue Verträge zu bezahlen. Jeder Kunde hat natürlich die Möglichkeit, so viel Kaufverträge abzuschließen, wie er möchte.

Kommen wir zum Ende unserer Reise noch einmal zurück an den Anfang. Kennen Sie Krösus? Krösus, König der Lyder (Kleinasien), ist seit der Antike Sinnbild für Reichtum und Macht. Er setzte 650 Jahre vor Christus seine Idee um, aus Gold Geld zu machen, indem er Münzen prägen ließ, die dann offizielles Zahlungsmittel wurden. Ein neues "Zeitalter" war angebrochen. Die neuen kleinen und handlichen Tauschgegenstände verbreiteten sich bald im gesamten Kulturkreis der damaligen griechischen Welt und der angrenzenden Gebiete. Geld stellte den gemeinsamen Maßstab aller wirtschaftlichen Transaktionen dar. Einerseits diente es als (Zwischen-)Tauschmittel, das den Austausch von Waren (Handel) untereinander vereinfachte und an-

dererseits verkörperte es die Funktion der Werterhaltung, sowie die einer Recheneinheit. Damals wie heute ist Geld ein allgemein anerkanntes und vom Staat vorgeschriebenes Zahlungsmittel. Das lateinische Wort für Geld heißt "pecunia" und wurde von "pecus" (Vieh) abgeleitet. Blättert man im Geschichtsbuch der Menschheit zurück, wurden je nach Epoche unterschiedliche Gegenstände (wie Weihrauch, Getreide, Metalle, Salz, Steine, Felle, Muscheln, Zigaretten, Alkohol, Papiergeld, usw.) als Geldmedium verwendet.

Große Bedeutung erlangten dabei vor allem Gold & Silber. Zufall war und ist dies keiner, denn aufgrund ihrer Eigenschaften sind sie als optimales Tausch- & Werterhaltungsmedium geeignet. Weizen ist nur in einer Hungersnot ein Luxusgut, kann jedoch verderben und ist somit nicht beständig. Ein Diamant ist dauerhaft und schön anzusehen, aber nicht beliebig teilbar und gleichartig. Gold kann man beliebig teilen, einschmelzen, es ist begrenzt vorhanden und seit Jahrhunderten weltweit bekannt. Schon in der Antike begann man schließlich, Metallstücke mit einem Zeichen bzw. Wap-

pen zu versehen. Zu Beginn hatte jeder Goldklumpen unterschiedliche Maße und Gewichte, so dass die Wertbestimmung jedes Einzelstückes bei jedem Handel neu vorgenommen werden mußte. Schließlich kam man auf die Idee, die Abmaße und das Gewicht der Metallstücke zu vereinheitlichen - die Münze war geboren. Die so geprägten Münzen aus Gold (und Silber) stellten eine Goldwährung dar, denn sie verkörperten den Wert des Geldes in Form eines fest definierten Gold- oder Silberanteiles.

Es gab also eine Weltwährung, das Gold, das als unterschiedliches Papiergeld in aller Welt umlief, aber durch feste Umrechnungskurse verkettet war. Bei einem Goldgehalt des Pfundes von 9 Gramm Gold und dem eines Thalers von 3 Gramm Gold wußte jeder, dass 3 Thaler = 1 Pfund und 1 Thaler = 1/3 Pfund waren und blieben, denn Münzgesetze konnten zwar durch die Parlamente, nicht aber durch die Märkte geändert werden. Deshalb sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass nicht Geld der Maßstab war, sondern Gold. Das Geld wird am Gold gemessen und nicht umgekehrt. Wenn das keine guten Vorzeichen für ein stabiles Geschäft sind...

Securitas Aurum steht erst am Anfang des eigenen Geschäftes, aber das Produkt gilt seit Jahrtausenden als eines der stabilsten und wichtigsten Produkte überhaupt.



v.l.: Dirk H. Oelrich, CSO; Dieter Scheppeit, CEO Securitas Aurum

## Securitas Aurum: Im Gespräch mit Dieter Scheppeit (CEO) und Dirk H. Oelrich (CSO)

**OBTAINER:** Herr Scheppeit, wann und wo haben Sie Ihren Partner, Herrn Oelrich, eigentlich kennengelernt?

**DS:** Wir sind uns zum ersten Mal im Jahr 1990 begegnet. Ich war zu der Zeit für einen Vertrieb im Bereich Versicherungen und Finanzwesen tätig. Für dieses Unternehmen leitete ich eine Informationsveranstaltung in der Nähe von Hamburg und lernte dort den damaligen Luftwaffenoffizier Dirk H. Oelrich kennen. Er fiel mir sofort durch seine positive und immer frohgelaunte Ausstrahlung auf, was sich bis heute bei ihm nicht verändert hat.

**OBTAINER:** Eine lange Zeit! Herr Oelrich, Sie haben ja sehr viele Jahre gemeinsam mit Dieter Scheppeit gearbeitet. Wer von Ihnen war die treibende Kraft?

**DO:** Ja, wir beide haben zusammen viele tolle Jahre ver-

bracht und ich denke, die treibende Kraft war immer unsere Freundschaft. Trotz vieler Übereinstimmungen gibt es aber auch völlig unterschiedliche Qualitäten, die uns nun jeweils für unterschiedliche Aufgaben im Unternehmen bestens qualifizieren.

**OBTAINER:** Sie haben ja bereits Erfahrungen in Goldmarkt gesammelt. Wie denken Sie heute über diese Erfahrungen?

**DS:** Natürlich bin ich sehr froh über alle Erfahrungen, die ich im Laufe meiner jetzt 30 Jahre andauernden Selbständigkeit machen durfte. In den letzten zehn Jahren konnte ich sehr viele neue Erkenntnisse im Bereich Unternehmensaufbau- und Führung gewinnen, die heute für mich und für das Unternehmen sehr viel wertvoller sind, als meine Erfahrungen auf dem Goldmarkt.





**OBTAINER:** Wie war es mit Ihrem Berufsleben im Vertrieb? Was Ihr bisher größter persönlicher Erfolg und was würden Sie als Ihre größte Enttäuschung bezeichnen?

**DO:** Mit dem Begriff Enttäuschung kann ich nichts anfangen, in unserem Geschäft haben wir es wie im übrigen Leben mit Menschen zu tun und die sind wie sie sind. Kommt man damit nicht zurecht, wird man im Umgang mit Menschen Schwierigkeiten haben, privat und auch beruflich. Ich bin sehr glücklich über meine vor mehr als 18 Jahren getroffene Entscheidung, in die Selbstständigkeit im Direkt-Vertrieb zu gehen. In dieser Tatsache und auch in meiner frühzeitigen Aufgeschlossenheit gegenüber dem Internet sehe ich die Basis für unser heutiges Geschäft sowie für meinen Erfolg und auch meine persönliche Freiheit.

**OBTAINER:** Gold ist ein sensibles Thema. Erzählen Sie doch ein bisschen über die Vorbereitung vor dem Start!

**DS:** Gold in Form von „Bullion Coins“ ist nur das Produkt unserer Unternehmung. Viel wichtiger ist nach meiner Auffassung die Beantwortung folgender Fragen: Was ist die Philosophie von Securitas Aurum? Welche Tech-

niken kommen zum Einsatz? Wie gestaltet sich unser Web-Auftritt? Welche Marketingkonzepte können wir anwenden? Welche Unterstützung bieten wir unseren Kunden zur erfolgreichen Weiterempfehlung? Wie lässt sich ein weltweit operierendes Unternehmen wie Securitas Aurum finanzieren? Zu all diesen Fragen habe ich gemeinsam mit unseren Gesellschaftern und diversen Beratern die richtigen Antworten gefunden. Ein großes Dankeschön an alle - selbstverständlich auch an alle Kunden - die diesem noch sehr jungen Unternehmen ihr Vertrauen geschenkt haben!

Natürlich gab es für mich in der Gründungsphase endlose Meetings mit Programmierern und Juristen, viele schlaflose Nächte über Themen wie Logistik, Finanzierung und Vertrieb. Solche Dinge sind aber ein normaler Preis für Unternehmensgründungen in dieser Größenordnung, und ich war von Anfang an bereit, diesen Preis zu zahlen. Nach der Gründung, jedoch noch in der Vorbereitungsphase, sprach ich mit meinem Freund Dirk H. Oelrich, dem jetzigen CSO von Securitas Aurum über meine Pläne und konnte ihn sehr schnell begeistern. Er übernahm dann die Vorbereitungen im Sales-Bereich. Somit konnte ich mich voll auf alle anderen




---

*Standardmotiv der „Britannia: Königin Elizabeth II. Analog zu allen anderen Staaten des Commonwealth (Australien, Kanada, Insel of Man,...) wird alle ein paar Jahre das Portrait Throninhabers dem aktuellen Erscheinungsbild angepasst.*

---

wichtigen Dinge, insbesondere auf die Gestaltung unserer Webseiten, das Customer Support System und den Aufbau der gesamten Infrastruktur „servicio al cliente“ konzentrieren. So nehmen wir heute Kundenanfragen an sieben Tagen pro Woche in acht Sprachen entgegen und können mit Stolz behaupten, dass 99,8 % aller Anfragen binnen 24 Stunden nicht nur beantwortet, sondern auch im Interesse der Kunden erledigt werden. Ein guter Kundenservice trägt ganz sicher zum Erfolg und Vertrauen eines Unternehmens bei. Wir möchten weiterempfohlen werden, also sind wir verpflichtet, uns auch empfehlenswert zu präsentieren.

**OBTAINER:** Es gibt ja weltweit nur sehr wenige Vertriebspartner. Sie setzen auf Kunden-werben-Kunden. Welchen Vorteil hat ein Kunde, wenn er bei Ihnen Gold kauft und wenn er weitere Kunden empfiehlt?

**DO:** Wir haben heute, nach etwas mehr als einem halben Jahr aktiven Geschäftsaufbaus, über 1.200 Kunden - mit stark steigender Tendenz weltweit. Und dies ohne den Einsatz von kostenintensiver Werbung, ausschließlich auf Empfehlungsbasis. Dabei haben wir bewusst auf eine für den Kunden grenzenlose Expansion gesetzt, uns also nicht auf bestimmte Märkte konzentriert. Dies bedeutet am Anfang zwar weniger „Auffallen“ in den einzelnen Märkten, aber auch ein kundenorientierteres Angebot an internationalen Empfehlungsmöglichkeiten. Der Vorteil des Kunden in der Kaufoption „Bezahlung durch Kunden-Empfehlung = Akkumulation“ liegt

darin, dass der Kunde die Zahlung des Kaufpreises entweder ganz oder teilweise durch neue Kunden-Empfehlungen kompensieren kann.

**OBTAINER:** Wie genau funktioniert diese „Gold-Akkumulation“ und wie rechnet sich das für das Unternehmen?

**DS:** Die „Akkumulation“ ist nichts anderes, als das von vielen Unternehmungen angebotene Marketingkonzept „Kunden werben Kunden“ oder „Freunde werben Freunde“. Einige Unternehmungen schreiben z.B. Haushaltsgeräte als Werbeprämien aus oder so genannte Bonuspunkte, die der erfolgreiche Empfehler irgendwann in meist sehr unnütze Dinge eintauschen kann. Grundsätzlich ist dieses Konzept also nicht neu. Da Securitas Aurum mit Gold Bullion Coins handelt, lag es doch sehr nahe, eben diese Gold Bullion Coins auch als Werbeprämie für unsere treuen Kunden auszuschreiben.

Securitas Aurum hat dieses Konzept unter Einsatz neuester Kommunikationstechniken auf ein für das 21. Jahrhundert entsprechendes Niveau gebracht. So arbeiten wir absolut ohne umweltbelastende Druckstücke und Broschüren, bieten dem Kunden via Internet eine hervorragende Transparenz und vor allem die Möglichkeit, positive Empfehlungen auf internationaler Basis auszusprechen, denn Securitas Aurum arbeitet weltweit. Für den gesamten Service, den wir unseren Kunden bieten, erhebt Securitas Aurum eine Bearbeitungsgebühr

in Höhe von 5 % des Bestellwertes. Hieraus finanzieren wir unsere Logistik, aber auch die für unsere Kunden ausgeschriebenen Werbeprämien.

**OBTAINER:** Nun sind Empfehlungsprämien nicht Neues und keine Erfindung von Securitas Aurum. Ob ich nun Bargeld für ein Abo in der Verlagsgruppe Handelsblatt erhalte oder Tankgutscheine der Cortal Consors Bank. Nur die Art und Weise, wie Securitas Aurum vorgeht, ist einzigartig. Hier kann der Kunde ja quasi außer einer kleinen Anzahlung seinen gesamten Kaufpreis im Vorfeld „zusammenempfehlen“. Ist es Ihrer Meinung nach auch vorstellbar, zum Beispiel Autos oder andere Produkte zu akkumulieren, nach dem System von Securitas Aurum?

**DS:** Das Empfehlungskonzept „Kunden werben Kunden“ von Securitas Aurum dient dem schuldenfreien Konsum, dem schuldenfreien Aufbau einer Existenz und dem Vermögensaufbau. „Erst leisten und dann konsumieren!“ Das ist die Kernaussage unserer Philosophie und dient der Ablösung des quasi schon zur Normalität gewordenen Kundenverhaltens: „Erst konsumieren und dann leisten!“

Unternehmen müssen Lösungen anbieten - und genau das tun wir mit unserem Konzept! Wir bieten unseren Kunden u.a. das Kompensations- oder Akkumulationsmodell an. Einfach erklärt, kann der einzelne Kunde in diesem Modell Konsumgüter, aber auch feste Werte, wie z.B. den Krügerrand Bullion Coin und weitere internationale Anlagemünzen erwerben, indem er eine kleine Anzahlung leistet und den Restkaufpreis optional durch Eigenleistung kompensiert.

Weder Securitas Aurum, noch das Konzept sind auf bestimmte Bereiche limitiert. Nach unserer Ansicht eignen sich alle Produkte für dieses Modell, die nicht einem unberechenbaren und rasend schnellen Preisverfall unterliegen. Schon jetzt wäre ich mit Automobilherstellern gesprächsbereit, denn Securitas Aurum ist eine riesige Gemeinschaft von gleichgesinnten Menschen, die gemeinsam bestimmen, was sie erwerben und konsumieren wollen. Dabei wird eine gewaltige Einkaufsmacht geschaffen, welche es dem Unternehmen erlaubt, trotz kleiner Anzahlungen und günstiger Preise profitabel zu sein.

**OBTAINER:** Herr Oelrich, die Kundengemeinschaft von Securitas Aurum kennt keine Hierarchien, alle Kunden

sind vertraglich gleichgestellt, wie organisieren Sie dennoch den Vertriebsaufbau?

**DO:** Das ist richtig. Die Kunden von Securitas Aurum sind keine Vertriebsmitarbeiter und erhalten auch keine Distributoren-Verträge. Bei Securitas Aurum erhalten die Kunden keine Provisionen, sondern sie kompensieren durch ihre Empfehlungen ihren persönlichen Einkauf ganz oder teilweise. Ferner kennt Securitas Aurum auch keine Strukturen, wie wir sie z.B. im Network Marketing vorfinden. Es gibt aber auch Kunden, die mehr oder erfolgreicher akkumulieren und sich somit ein großes, sogar internationales Empfehlungsnetzwerk aufbauen. Im Gegensatz zu den üblichen Kundenwerben-Kunden-Systemen ist der ursprüngliche Empfehlungsgeber an allen zukünftigen - also auch an indirek-

---

*Gold - ältestes Wertaufbewahrungsmittel der Welt. Die klassische Anlagemünze ist der Krügerrand (umgangssprachlich „Krügerrand“) aus Südafrika mit seiner charakteristischen rötlichen Färbung*



ten - Empfehlungen beteiligt. Einige Kunden betreiben dieses Empfehlungsgeschäft sogar professionell und erhalten sehr regelmäßig ihre vielfach getätigten Goldbestellungen. Unsere Online-Tools im kundeneigenen Backoffice CSS (Customer Support System) beinhalten daher auch neben allgemeinen, vertragsrelevanten Informationen, auch Umsatzstatistiken und Teamumsätze.

Darüber hinaus haben wir weltweit Positionen geschaffen, die von besonders qualifizierten Personen aus dem Kundenkreis besetzt werden. Dieser Führungskreis besteht zurzeit zusammen mit mir aus 8 Personen, die über das Kundenverhältnis hinaus vertraglich an Securitas Aurum gebunden sind und umsatzbezogen vergütet werden. Dieser Kreis wird in den nächsten Jahren weltweit auf maximal 40 bis 50 Personen anwachsen. Die Aufgabe dieser Direktoren ist die Begleitung der weltweiten Expansion, die Betreuung unserer Kunden im Tagesgeschäft, die Durchführung von virtuellen Präsentationen und Trainings via Internet sowie die regionale und nationale Betreuung der Kunden von Se-

curitas Aurum. Dieser exklusive Personenkreis wird in den nächsten Jahren ganz besonders von uns begleitet und fachbezogen ausgebildet. Hier suchen wir auch externe Vertriebspersönlichkeiten, denen wir auf Wunsch und bei entsprechender Qualifikation gerne verantwortungsvolle Positionen innerhalb von Securitas Aurum anbieten werden.

**OBTAINER:** Herr Oelrich, Sie verzichten in Ihrem Vertriebsaufbau gänzlich auf Präsenzveranstaltungen, wie z.B. Hotelpräsentationen. Welchen Vorteil bringt das dem Kunden und wie beeinflusst das Ihren Expansionsgedanken?

**DO:** Das war eine unabdingbare Vorgabe von dem Gründer des Unternehmens und gehörte mit zu den Gründen, warum ich die Herausforderung als Vertriebsverantwortlicher auch sofort angenommen habe. Als e-Commerce Unternehmen setzen wir ganz bewusst auf die damit verbundenen Internet-Technologien. Präsentationen und auch Trainings werden in Wort und Bild ausschließlich online angeboten, selbstverständlich

---

*Die US-amerikanische Goldmünze "American Eagle" mit der Abbildung eines Adlers (englisch: eagle) besteht zu 91,66% aus Gold (= 22 Karat). Bedingt durch die Legierungsmetalle (5,33% Kupfer und 3% Silber) besitzt der Eagle, ähnlich dem Krügererrand, ein leicht dunkleres Aussehen und ist durch die höhere Härte unempfindlicher gegen Kratzer.*



kostenlos. Wir stellen unseren Führungskräften unentgeltlich Online-Konferenzräume zur Verfügung, die sie nach eigener Maßgabe nutzen können. Derzeitig bieten wir wöchentlich regelmäßig über 25 Veranstaltungen in sechs Sprachen an.

Unsere Hauptmärkte sind heute neben den meisten europäischen Staaten vor allen Dingen Russland, Israel und Brasilien, und man kann sich vorstellen, welcher Aufwand von einem jungen, gerade startenden Unternehmen betrieben werden müsste, wenn man gleichzeitig überall auf der Welt Präsenz-Veranstaltungen organisieren wollte. Das ist der ganz große Vorteil eines gänzlich internetbasierten Vertriebsgeschäfts. Ein weiterer Vorteil ist der geringe Aufwand für den Kunden bzw. Interessenten. Anstatt Geld, Zeit und Energie aufzuwenden, um z.B. an Hotelveranstaltungen teilzunehmen, kann er sich entweder alleine oder auch mit anderen Personen zusammen in aller Ruhe, bequem und ohne großen Aufwand an seinem PC-Bildschirm zu Hause informieren oder auch trainieren lassen. Wir vertrauen auf die neuen Wege und daher gehen wir sie auch – konsequent!

**OBTAINER:** Wie viel Gold wurde bisher durch das Gold-Akkumulations-Programm an Kunden ausgezahlt (in welchem Zeitraum)?

**DS:** Vom 16. Oktober 2007 bis 31. Mai 2008 haben wir unseren Kunden Goldgutschriften und Aushändigungen von in Höhe von etwas über 350.000,- Euro zukommen lassen. Auf dieses Ergebnis sind wir sehr stolz, jedoch ruhen wir uns nicht auf diesen großartigen Anfangserfolg aus, sondern arbeiten intensiv an der erfolgreichen Zukunft des Unternehmens. So wird z.B. noch in diesem Jahr die Umgründung in eine Aktiengesellschaft vollzogen.

**OBTAINER:** Herr Oelrich, Herr Scheppeit, vielen Dank für Ihre Zeit und für das ausführliche Gespräch!



# Und das sagen zufriedene Kunden und Partner...

## **STÉFANE OLIBÉ, FORTALEZZA, BRASILIEN**

Ich habe mich entschieden, Gold-Bullion-Coins zu kaufen, weil ich die Macht des Goldes auf dem Markt verstanden habe. Auch kann ich Gold jederzeit und sogar mit Gewinn verkaufen.

Besonders interessant ist es, mein Gold durch meine Weiterempfehlungen zu erhalten, da somit aus meinen Worten sprichwörtlich Gold wird. Ich halte Securitas Aurum und den Akkumulationsplan für die weltweite Nr. 1 und, was mittel- und langfristige Ausrichtung angeht, für das beste Finanzierungsprogramm.



## **EDVALDO OLIVEIRA, LISSABON, PORTUGAL**

Meine Goldmünzen kaufe ich bei Securitas Aurum wegen der Sicherheit, die diese Firma ausstrahlt. Auf Grund meiner großen Erfahrung nach all diesen Jahren des Reisens kann ich mit Bestimmtheit sagen, dass sich dieses Geschäft positiv von allem unterscheidet, was ich bisher gesehen habe.



## **OLEG KALJUŽNYJ, KÖLN, DEUTSCHLAND**

Als Investition ist Gold angesichts einer instabilen globalen Situation die sicherste Geldanlage. Das Risiko, mit Gold Geld zu verlieren, ist praktisch gleich null! Dabei sind Anlagemünzen die beste Variante des Goldschatzes. Ich kaufe Goldanlagemünzen bei Securitas Aurum, weil die Akkumulation das beste Preis-Leistungsverhältnis beim Golderwerb weltweit bietet. Für andere Kunden ist es besonders wichtig, jederzeit die Möglichkeit zu haben, das Gold auch über Securitas Aurum zu verkaufen und den Erlös auf ein beliebiges Konto zu erhalten.



**GIAN PIERO DI CILLO, FORTALEZZA, BRASILIEN**

*Sales Executive für Südamerika*

Securitas Aurum bietet mit dem Gold-Akkumulations-Programm den allergünstigsten Weg, Goldbarrenmünzen zu erwerben, da jeder als Kunde seinen persönlichen Profit durch Weiterempfehlung über das Internet generieren kann. Wir alle empfehlen täglich anderen Menschen Geschäfte oder Dienstleistungen. In der Regel erhalten wir dafür nichts. Securitas Aurum gibt uns dafür Goldmünzen. Deshalb ist Securitas Aurum etwas ganz Besonderes. Probieren Sie es aus!



**IGOR SILIN, BONN, DEUTSCHLAND**

Dank Goldmünzen überlebte meine Familie! Als ich zum ersten Mal eine Goldmünze sah, erinnerte ich mich an eine Geschichte meiner Mutter. Im Jahr 1937 ist mein Opa in der UdSSR als Volksfeind verhaftet, nach Sibirien verschleppt und erschossen worden. Er gab meiner Oma zwei Zaren-Goldmünzen und sagte: „Agata, versteck bitte diese Münzen gut und wenn schwere Zeiten kommen, helfen sie dir zu überleben.“ 1942 kam die Zeit. Überall starben die Menschen vor Hunger und Kälte. Die Zeit war gekommen, um zu handeln. Meine Oma verkaufte die Goldmünzen und dadurch überlebte meine Familie!



**MIRKO RIBUL, OBERROHRDORF, SCHWEIZ**

Gold-Bullion-Coins sind eine der interessantesten Geldanlagen und sind für mich ein wichtiger Bestandteil der privaten Vermögens- und intelligenten Ruhestandsplanung. Auch verliere ich keine Liquidität, da ich die Münzen jederzeit, 24 Stunden am Tag und 7 Tage pro Woche, handeln kann, nicht zuletzt auch durch den außergewöhnlichen Service von Securitas Aurum. Als langjähriger Vertriebsprofi und erst recht als erfahrener Trainer und erfolgreicher Buchautor kann ich bestätigen, dass das Akkumulations-Modell von Securitas Aurum das fairste und effizienteste „Kunden-empfehlen-Kunden“-Programm ist, das ich bisher gesehen und auch selbst erlebt habe.

# über *Securitas Aurum*...



## **STEFANO GOBBATO, SHANGHAI, CHINA**

Securitas Aurum ist der einzige private Goldhändler der Welt, der es Ihnen ermöglicht, Gold mit den eigenen, individuell möglichen Bemühungen zu erwerben. Sie können den für die von Ihnen gekaufte Goldmenge normalerweise zu entrichtenden Preis reduzieren oder sogar ersetzen, indem Sie genau das tun, was Sie bereits tagtäglich tun, nämlich Menschen, die Sie schätzen und kennen, eine natürliche und positive Empfehlung zu geben, um damit Vorteile gemeinsam zu teilen. Ich bin seit 1995 im Goldgeschäft als Goldhändler, aber auch als Betreiber einer Goldminen tätig, und ich habe dieses Geschäft bis heute nie aufgegeben. Es gibt um uns herum weder ein besseres Produkt noch ein besseres Geschäft als Securitas Aurum, speziell heutzutage, angesichts der aktuellen Web-Technologien als Marketinginstrumente, die Ihnen wie auch der Company erlauben, an Ihrem jeweiligen Ort global zu agieren, ohne jede Einschränkung in Bezug auf Sprache, Landesgrenzen, Kultur und Rasse.



## **PROF. EGIDIO GARCIA COELHO, FLORIANÓPOLIS, SANTA CATARINA, BRASILIEN**

Bereits in 1975 startete ich das erste Mal mit Multi-Level-Marketing und empfand es als faszinierend. Allerdings muss ich zugeben, dass ich dabei nie wirklich Geld verdient habe. Als Berater und Trainer von MLM-Führungskräften kann ich nur sagen, dass der Akkumulationsplan der beste Kompensationsplan auf dem Markt ist. Erstens, was die Zuverlässigkeit der Goldausschüttung angeht und zweitens angesichts der Höhe der Vergütung im Verhältnis zur Empfehlungsleistung.



## **OLGA PLAVIDAL, SEATTLE, USA**

Wenn Sie Gold bei US-Banken kaufen wollen: Die Banken verkaufen weder Gold noch kaufen sie es an. Amerikanische Online-Goldhändler nehmen beim Verkauf 20 % Aufschlag auf den Goldpreis. In Russland nehmen die Banken Kommissionen von bis zu 45% beim Verkauf. Andere Länder liegen dazwischen. Securitas Aurum erhebt nur 5 % auf den Verkauf der Goldmünzen. Meine Entscheidung: Ich bin dabei!





**ANNA RESHKO, ASHDOD, ISRAEL**

Gold war schon immer und wird auch immer der beste Ersatz von Papiergeld sein. Ich verstehe diese Wichtigkeit und möchte alles dafür tun, dass meine Familie über eine persönliche Goldreserve verfügt. Das wird uns viel entspannter in die Zukunft blicken lassen. Das Kompensationsmodell ermöglicht mir und meinen Freunden, für die Zukunft intelligent vorzusorgen und uns zu schützen. Die Akkumulation ist der Ausweg für viele Menschen aus ihrer kritischen Situation. Ich habe nie zuvor eine solche humanitäre Gelegenheit erhalten. Das Prinzip „Kundenempfehlen-Kunden“ ist schon lange das erfolgreichste Marketingkonzept der Welt.



**SIGGI GEHRING, BAYREUTH, DEUTSCHLAND**

Ich bin bei Securitas Aurum, weil ich hier die Möglichkeit habe, durch Kundenempfehlung meinen Goldkauf zu finanzieren. Das Marketingprinzip kennt jeder, der schon mal eine Freundschaftswerbung getätigt hat. Goldmünzen sind unvergänglich und ein Zahlungsmittel für schlechte Zeiten, also eine unkomplizierte Wertsicherung.



**CARLOS VILELA, FORTALEZZA, BRASILIEN**

Mit Securitas Aurum und der Akkumulation habe ich genau die Idee gefunden, die ich seit langer Zeit gesucht habe. Ich selbst bin seit 16 Jahren im Network Marketing engagiert gewesen, ständig auf der Suche nach dem Besten. Mich hat das Prinzip der Akkumulation absolut überzeugt.



**DIETER HENKE, FREIBURG, DEUTSCHLAND**

Ich hatte früher einen Kunden, der sammelte Krügerrand. Daran habe ich gedacht, als die Chance Securitas Aurum kam. Gold wird von mir als Teil des Nettovermögens für die Altersabsicherung gebraucht. Die Lösung, als Werbeprämie Anlagemünzen zu bekommen, ist schlicht umwerfend. Ein tolles Konzept.

**THORSTEN ROHDE, HAMBURG, DEUTSCHLAND**

In der heutigen Zeit ist es ganz wichtig, in stabile Sachwerte anzulegen, da die Zukunft recht ungewiss erscheint. Bei Gold ist man absolut sicher. Nur Securitas Aurum bietet die Möglichkeit, mit relativ geringem Eigenkapital und ein wenig Eigenleistung ein eigenes Goldvermögen aufzubauen. Die Möglichkeit, mit Empfehlungen Gold zu erhalten, finde ich grandios.





[www.securitas-aurum.com](http://www.securitas-aurum.com)