

Wo Goldkauf zum Erlebnis wird

VR GENOSSENSCHAFTSBANK FULDA schafft eine **VR GoldMine**

Von Volker Nies

Gold bringt zwar keine Zinsen, aber es gibt vielen Anlegern Ruhe und Sicherheit. Weil auch in Osthessen die Nachfrage nach Gold steigt, präsentiert die VR Genossenschaftsbank Fulda ihr Angebot an dem Edelmetall jetzt noch professioneller – in dem Raum VR GoldMine in der Hauptstelle in der Bahnhofstraße in Fulda. Der Goldkauf soll zum Erlebnis werden.

„Das Interesse an Gold in der Region ist gewaltig. Denn Gold steht wie keine andere Anlageform für Werterhalt“, sagt Manfred Gerhard, Vorstandssprecher der VR Genoba Fulda. Weil sich immer mehr Kunden der Bank und Verbraucher aus der Region, die noch keine Geschäftsbeziehung zur Genoba haben, für Gold interessieren, reagiert das größte genossenschaftliche Institut der Region.

Die Genoba wird ihr Angebot im Bereich Edelmetalle ausbauen und ihre Beratung in einem neu gestalteten Raum bündeln. Dieser wird ausschließlich für den Vertrieb von Goldbarren und -münzen sowie anderen Edelmetallen genutzt und dazu mit echten Goldmünzen und -barren bestückt sein.

Der Raum im Hauptgebäude heißt „VR-GoldMine“, und er soll auch die Atmosphäre einer Goldmine besitzen. In der Mitte des Raums steht eine Lore, wie sie beim Goldabbau eingesetzt wird. „Dieser Raum wird eine eigene Erlebniswelt bieten. In dem Raum wird gezeigt, wie Gold abgebaut wird – und der Kunde kann echtes Gold und echtes Silber in die Hand nehmen“, erklärt Patrick Harnier, Goldexperte und Leiter der Privatbank bei der VR Genoba Fulda. Kunden können, wenn sie wollen, das gekaufte Gold auch sofort mit nach Hause nehmen – oder in ein Schließfach legen, das die Genoba ebenfalls anbietet.

Mit der Eröffnung der „VR-GoldMine“ will die Genoba zugleich öffentlich machen, dass sie sich im Bereich Gold jetzt noch stärker und noch professioneller aufstellt. Hier besteht eine Marktlücke in der Region. Die VR GoldMine ist der erste derartige Raum in Hessen. „Gold gibt Sicherheit,



Eine ganz eigene Erlebniswelt bietet die „VR GoldMine“, die gestern von Manfred Gerhard (Vorstand/links), Prokurator Patrick Harnier (Mitte) und Thomas Sälzer (Vorstand/rechts) der Öffentlichkeit präsentiert wurde. Fotos: Mirko Luis

und es beruhigt. Es ist auch eine kluge Beimischung zum Depot, wenn der Anleger auf Sachwerte setzen will“, erklärt Thomas Sälzer, Mitglied des Vorstands der VR Genoba Fulda. Der Kurswert des Goldes schwankt zwar, aber ein Kilogramm Gold sei auch in 50 Jahren noch ein Kilogramm Gold. Darauf könne der Sparer sich verlassen.

„Nach unseren Erfahrungen ist der Kunde, der Ersparnisse in Gold anlegen möchte, kein Zocker, der auf Veränderungen des Goldpreises setzt, sondern ein Anleger, der Sicherheit sucht – auch für den Fall möglicher Krisen“, sagt Sälzer.

Auch Platin und Silber werden in dem Raum gezeigt und können sofort gekauft werden, aber Gold steht im Mittelpunkt. Die VR Bank hat sich aus diesem Grund mit physischen, also tatsächlichen, Edelmetallbeständen eingedeckt und kann Kundenwünsche sofort zu den aktuellen

Kursen erfüllen. Der Edelmetallerwerb über die Genoba hat für die Verbraucher auch den Vorteil,



Echtes Gold zum Greifen nah gibt es in der VR GoldMine.

dass sie sicher sein können, tatsächlich echtes Gold zu erhalten, wenn sie Gold kaufen. „Diese Sicherheit ist uns sehr wichtig. Denn der Kunde kann die Echtheit selbst nicht prüfen. Deshalb warnen Experten nachdrücklich davor, Gold etwa im Internet zu kaufen“, berichtet Harnier. „Was nutzt ihnen vermeintliches Gold, wenn es nicht echt ist?“ Um ihre Kunden im Bereich Edelmetalle qualifiziert beraten zu können, hat die Genoba ihre Vermögensberater noch einmal besonders geschult.

Auch Kunden anderer Kreditinstitute können die VR GoldMine nutzen und Gold erwerben, wenn sie sofort bezahlen. Für diese Verbraucher und für Kunden der VR Genoba gilt unterdessen: Für eine Beratung in der VR GoldMine muss man einen persönlichen Termin vereinbaren. Das geht telefonisch unter (06 61) 28 90.



Markt-Platz

Notwendig

Über viele Jahre war es ein unhaltbarer Zustand: In vielen Firmen, vor allem größeren Firmen, wurden Mitarbeiter über 60 Jahre zum alten Eisen erklärt. Mit Altersteilzeit- und Vorruhestandsregeln haben Politik und Tarifparteien diese Entwicklung gefördert – auf Kosten der übrigen Steuer- und Beitragszahler.

Jetzt dreht sich der Wind. Der Anteil der 60- bis 65-Jährigen in den Betrieben hat sich binnen zehn Jahren bundesweit verdoppelt, im Kreis Fulda sogar fast verdreifacht. Es ist gut, dass sich die Firmen darauf besinnen, was die Erfahrung und die Kompetenz älterer Mitarbeiter einem Unternehmen bringen können. Der neue, alte Bayern-Trainer Jupp Heynckes ist dafür ein gutes Beispiel.

Hauptgrund für die Trendwende ist aber weniger die Einsicht der Personalabteilungen in die Stärken der Alten als die blanke Not: Weil nicht genug gute Junge nachkommen, ist der Fachkräftemangel groß. Die Alten sind unverzichtbar.

Doch nicht in allen Branchen und allen Betrieben wird längeres Arbeiten möglich sein – insbesondere da nicht, wo körperlich hart gearbeitet wird. In diesen Fällen sind flexible Lösungen gefragt.

Klar ist aber auch: Wenn die Politik mit Recht darauf hinweist, dass wir alle länger arbeiten müssen – Stichwort Rente mit 70 –, dann stehen die Unternehmen in der Pflicht, auch ältere Mitarbeiter zu beschäftigen – nicht nur Bundesligatrainer wie Jupp Heynckes.

Volker Nies

Des einen Freud' ist des anderen Leid

ÄNDERUNGEN IM KAUFGEWÄHRLEISTUNGSRECHT bergen neue Haftungspotenziale

Von Salim Benayad

Zum 1. Januar 2018 tritt die Reform zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung in Kraft. Sie gleicht Mängelansprüche von Unternehmern teilweise an das bestehende Verbraucherniveau an. Konkret kommt es nun auch im „b2b-Verhältnis“, das heißt bei Geschäften nur zwischen Unternehmern, zur Haftung für Aus- und Wiedereinbaukosten.

Kaufgegenstände werden oft verbaut oder an anderen Sachen angebracht. Typisch ist dies etwa bei Baumaterialien oder Ersatzteilen. Stellt sich später heraus, dass die verbaute Sache mangelhaft war, so be-

steht häufig nicht nur ein Interesse daran, dass die Kaufsache repariert oder durch eine mangelfreie Sache ersetzt wird. Regelmäßig ist dies ohne erheblichen Aufwand nämlich gar nicht möglich. Daher möchte man auch die mit dem Aus- und Wiedereinbau verbundenen Kosten erstattet bekommen.

Liefert ein Verkäufer eine mangelhafte Sache, so wird der Käufer durch eine Reihe von Gewährleistungsrechten geschützt. Er kann unter anderem Nacherfüllung oder Schadensersatz verlangen, wenn die jeweiligen, für jedes Mängelrecht unterschiedlichen Voraussetzungen vorliegen. Nach der früheren Rechtslage waren Aus- und Einbaukosten im Kaufrecht nur als Schadensersatzposten ersatzfähig und somit von einem Verschulden abgänglich. Das bedeutet, dass



Salim Benayad

der Verkäufer seine Leistungspflicht, also die Verschaffung einer mangelfreien Kaufsache, zumindest fahrlässig verletzt haben musste. Im Rahmen der verschuldensunabhängigen Nacherfüllung konnten die Aus- und Einbaukosten nicht

ersetzt verlangt werden. Im Gegensatz hierzu werden Aus- und Wiedereinbaukosten im Werkvertragsrecht seitjeher vom Nacherfüllungsanspruch erfasst. Daher wurde es als unfair empfunden, dass etwa Handwerker, die mangelhafte Baumaterialien kaufen und im Anschluss verbauen, voll gegenüber dem Endkunden haften, sich bislang bei ihrem Lieferanten ohne entsprechenden Verschuldensnachweis aber nicht schadlos halten konnten (die sogenannte Mängelfalle). Zwar schloss sich der BGH schon 2012 einer Entscheidung des EuGH an, wonach einem Verbraucher Aus- und Einbaukosten durch den Verkäufer verschuldensunabhängig zu ersetzen sind. Dies hilft aber dem Handwerker nicht, der seine Materialien als Unternehmer erwirbt.

Zur Lösung der Mängelfalle

hat der Gesetzgeber nun Änderungen im Kaufrecht beschlossen. Auch im b2b-Verhältnis haften Verkäufer ab dem nächsten Jahr für Aus- und Einbaukosten, für die sie bislang nur bei mindestens fahrlässiger Schlechtleistung einzustehen

RECHTSFRAGEN IM FIRMENALLTAG

hatten. Auch die betroffenen Verkäufer können sich nach den neuen Vorschriften bei ihren jeweiligen Zulieferern schadlos halten.

Noch offen ist die Frage, in welchen Fällen der Verkäufer seine Nacherfüllungspflicht wegen absoluter Unverhältnismäßigkeit beschränken kann. Wenn die Kosten beider Nacherfüllungsalternativen, also der Nachlieferung und der

Nachbesserung, einschließlich der Aus- und Einbaukosten, außer Verhältnis zum Nacherfüllungsinteresse des Käufers stehen, wird der Nacherfüllungsanspruch – auch hinsichtlich der Aus- und Einbaukosten – auf einen angemessenen Betrag begrenzt. Bislang ist unklar, welche Posten in diesen Vergleich einzubeziehen sind und wie hoch der Unterschied zwischen den Kosten sein muss. Diese Fragen muss die Rechtsprechung klären. Eine entsprechende Auslegung des Begriffs der Unverhältnismäßigkeit durch die Gerichte dürfte dazu führen, dass das Haftungsrisiko im Hinblick auf Aus- und Einbaukosten zumindest kalkulierbar wird.

Salim Benayad ist wissenschaftlicher Mitarbeiter bei GREENFORT Rechtsanwälte in Frankfurt am Main