

Der Goldhändler von der Kö

Seit 1979 kauft und verkauft Ewald Maisenbacher Gold, Diamanten und Schmuck. Kuriose Begegnungen gehören zum Geschäft dazu.

VON DANIEL SCHRADER

STADTMITTE Wer im Büro von Ewald Maisenbacher sitzt, könnte denken, er sei in einer Arztpraxis. Überall in dem Raum sind große und kleine Untersuchungsgeräte verteilt, die wahlweise wiegen, messen oder röntgen. Untersucht werden damit jedoch nicht die Besucher des Büros, sondern ihr mitgebrachtes Hab und Gut – und zwar auf Echtheit und Wert. Denn in den kleinen Büroräumen an der Königsallee wird mit Gold, Diamanten und Schmuck gehandelt. Seit mehr als vier Jahrzehnten ist der gebürtige Pforzheimer im Geschäft. Nach seinem BWL-Studium arbeitete er zunächst an der Londoner Börse, bevor er 1979 mit dem Diamantenhandel begann. Im Laufe der Jahre kamen Gold, Schmuck und Uhren als weitere Standbeine hinzu, seit 1983 handelt Maisenbacher damit in Düsseldorf. Sein kleines Büro sei besser geschützt als so manche Bank, erzählt er. Wie viel die Güter darin wert sind, will er nicht verraten. Nur so viel: „reichlich.“ Neben ihm arbeiten in dem Büro noch zehn Angestellte.

Das Verhältnis von An- und Verkauf hält sich bei der Arbeit die Waage. Auch seine Kundschaft ist durchmischt. „Vom Kanalarbeiter bis zum Millionär ist alles dabei“, sagt Maisenbacher. Bei den Verkäufen geht es häufig um Erbschaften. Oft werden dabei ganze Schmuckschatullen zur Wertschätzung vorbeigebracht, manchmal aber gibt es auch kuriose Fälle, wenn die Klienten zufällig Goldbarren in den Wänden, im Fußboden oder gar im Sofa gefunden haben.

Bei der Ermittlung des Wertes kommt es nicht selten zu Überras-



Ewald Maisenbacher handelt seit fast 40 Jahren in seinem Geschäft an der Königsallee mit Gold und Schmuck.

FOTO: ANDREAS BRETZ

schungen für die Kundschaft. „Der Wert von Ringen wird häufig überschätzt.“ Anders sehe es bei Ketten, Armbändern und insbesondere Broschen aus. Gerade Letztere gelten inzwischen als altbackener Schmuck, was jedoch keinen Einfluss auf den materiellen Wert hat. Auch Zahngold und Münzen werden Ewald Maisenbacher und seinen Kollegen regelmäßig verkauft.

Dabei kommt es auch immer wieder zu Betrugsversuchen, bei-

spielsweise durch vermeintliche Goldmünzen, die im Inneren aus Wolfram bestehen, ein Stoff, der eine ähnliche Dichte wie Gold hat. Deshalb braucht es auch das teure Diagnosegerät, um wirklich sicher sein zu können, dass keine Fälschungen über den Tresen gehen.

Geprüft wird dabei immer vor den Augen des Kunden. Das sei eine Frage der Vertrauenswürdigkeit – denn schwarze Schafe gebe es auch auf der anderen Seite. Da der Begriff

Juwelier nicht geschützt ist, kann sich jeder so nennen. Und das motiviert einige dubiose Händler zu Betrugsversuchen. Ein Qualitätssiegel, um unseriösen Anbietern zu entgehen, gibt es nicht. Jedoch seien Online-Bewertungen, die Anzahl der Jahre, die ein Juwelier im Geschäft ist, und das technische Equipment vor Ort gute Indikatoren für Vertrauenswürdigkeit, sagt Maisenbacher.

Bei den kaufenden Kunden steht aktuell Gold hoch im Kurs. Nach-

dem infolge der Corona-Krise die Aktienkurse nach unten gingen, stieg der Goldpreis an. Der Höhepunkt dieser Preisentwicklung sei aber bereits überschritten, da ist sich Maisenbacher sicher. Und sobald es einen Impfstoff gebe, werde der Goldpreis wieder sinken – vorausgesetzt, dabei gibt es keine negativen Überraschungen.

Noch größer war das Interesse an Gold aber im Dezember 2019. Denn zum 1. Januar ist die Grenze,

bis zu der man anonym Gold kaufen kann, von 10.000 auf 2000 Euro reduziert worden, sodass viele Menschen noch ein schnelles Geschäft abschließen wollten. Teilweise bildete sich vor dem Gebäude eine lange Warteschlange mit Interessenten samt hoher Bargelddbeträge in den Taschen, sodass Ewald Maisenbachers Goldvorräte Mitte Dezember restlos ausverkauft waren. Inzwischen hat sich der Geschäftsmann aber vollständig von diesem anonymen Goldverkauf verabschiedet. „Das ist mir irgendwann unheimlich geworden.“

Anders sieht es bei seinem Geschäft mit Uhren aus, mit dem Maisenbacher eher zufällig begonnen hat. Als in den 90er Jahren Domains für Webseiten verkauft wurden, sicherte er sich zahlreiche Adressen wie luxusuhren.de, herrenuhren.de und auch damenuhren.de. „Ich hatte da einen guten Riecher“, sagt er. Denn schon bald bekam er ein Angebot, die Rechte an den Adressen für 150.000 Euro zu veräußern. „Da dachte ich mir, wenn mir jemand so viel Geld für ein paar Buchstaben bietet, dann mache ich das Geschäft doch einfach selbst“, erzählt Maisenbacher. Seitdem verkauft er Second-Hand-Luxusuhren und hat auch eine eigene Serie unter seinem Namen im Angebot. Stückpreis: 29.900 Euro.

Mit seinen 75 Jahren hätte Ewald Maisenbacher eigentlich schon längst in Rente gehen können. Doch das kommt für den engagierten Geschäftsmann nicht infrage. „Ich will mindestens arbeiten, bis ich 90 bin“, sagt er. Dann wolle er weiterschauen, denn in seiner Familie sei fast jeder älter als 100 Jahre geworden. So bliebe dann immer noch genügend Zeit für den Ruhestand.