



**Altgoldberater**  
Mehr Geld fürs Gold!

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

# Leistungsbeschreibung

Schön, dass Sie sich für die Leistungen im Rahmen der Beratung interessieren.  
**Hier eine Zusammenfassung der Inhalte.**

Bitte lesen Sie sich die Beschreibungen aufmerksam durch, suchen sich die für Sie passende Beratungsart aus und melden sich zur gegenseitigen Abstimmung bei mir.

## 1. Einführung



Für hohe Erlöse beim Verkauf Ihrer Objekte

### 1.1. Grundsätzliches

**Ich berate ausschließlich beim Verkauf von Wertgegenständen (= „Objekte“) an Goldankäufer,** das heißt *nicht* beim Kauf von Edelmetallen jeglicher Art. Ihnen stehen dabei grundsätzlich vier Beratungsarten offen. Nach Ermittlung Ihres Bedarfs schlage ich Ihnen eine dieser zur Auswahl vor und wir schließen bei Einigung für diese Option einen Vertrag.

Wesentliche Kriterien, Ergebnisse und Entscheidungen der Beratung für alle Beratungsleistungen werden ohnehin von mir protokolliert und Ihnen zur Kenntnis (und ggf. zur Entscheidung) per Mail oder im Einzelfall postalisch übermittelt.

**Ziel ist der bestmögliche Erlös für Ihre Objekte.**

Bei allen Varianten berate und begleite ich Sie von der Vorbereitung bis zum für Sie erfolgreichen Verkauf. Die Beratung erfolgt entweder direkt vor Ort (abhängig von Entfernung und Volumen), ansonsten per Telefon, Videobesprechung oder Mail. Die für Sie stimmige Beratungsart legen wir im Laufe unseres Kontakts fest. Sehr hilfreich ist auch eine gute Vorbereitung Ihrerseits.

**Wichtig: Bis zu einem für Sie erfolgreichen Verkauf entstehen keinerlei Beratungskosten** für Sie. Eine Anfrage und die Beratung kosten Sie also erst mal nichts. Sofern Sie sich nicht ohnehin gleich für den **Kauf eines PDF-E-Books oder Buches** entschieden haben. Alle Leistungen erfordern jedoch einen Mindestgegenwert, ab dem sich die Beratung für beide Parteien lohnt. Diesen sowie weitere Einzelheiten zur Vergütung finden Sie in den Beschreibungen der einzelnen Beratungsarten sowie unter **3. Vergütung kompakt.**

## 1.2. Einschätzung der Objekte

Ich weise ausdrücklich darauf hin, dass ich keinerlei Einschätzung der Echtheit und des Wertes der Objekte vornehme. Dieses haben Sie bestenfalls vorab durch eine Preisanfrage bei einem oder mehreren Testankäufern durchgeführt. Sofern im Laufe des Beratungsprozesses Unklarheiten bezüglich der Echtheit eines oder mehrerer Objekte(s) bestehen, gelten die Angaben des(r) von mir vorgeschlagenen oder beauftragten Ankäufer(s).

## 1.3. AGB / Widerruf

Beide können Sie auf der Website einsehen unter:

a) AGB: <https://www.altgoldberater.de/agb/>.

b) Widerrufserklärung: <https://www.altgoldberater.de/widerrufserkl%C3%A4rung-1/>.

## 1.4. Die einfachste Beratungsvariante

**Diese Option gilt für die typische Beratungsart A - Verkauf der Objekte durch Sie (vgl. 2.1.).**

- Sie verkaufen Ihre Wertgegenstände eigenständig.
- Ich berate Sie dabei: vor Ort oder via Telefon / Mail / Videoberatung.
- Aufgrund der Lektüre der Website/Broschüre und unseres Beratungskontaktes haben Sie Vertrauen in die Auswahl der von mir vorgeschlagenen Ankäufer und den Ablauf der Beratung.
- Da auch ich Vertrauen in Sie gefasst habe (Provisionszahlung), verzichten wir beide auf einige vertragliche Inhalte - ohne Wesentliches zu vernachlässigen. Das macht Vieles einfacher.
- **Konkret: Ohne Auktion, ohne vorherige Preisanfrage durch Sie, ohne Preisgarantie durch mich, ohne Beratungsprotokoll, ohne Ankäufer-Exposé - daher mit abgespecktem Vertrag.**
- Sie nennen mir Ihre Objekte (und wissen um deren Legierung, Gewicht sowie Echtheit).
- Ich nenne Ihnen den hierfür besten Ankäufer.
- Sie organisieren das Verschicken an den Ankäufer (Anleitung durch mich/**vgl. 2.1.**).
- Nach Erhalt des Geldes durch diesen schicken Sie mir eine Kopie der Abrechnung (per Mail/**vgl. 2.1.**).
- Ich berechne die Provision, die Sie mir dann überweisen (**vgl. 2.1.**).

## 2. Die vier Beratungsarten



Die vier Varianten der Beratung

### 2.1. Verkauf der Objekte durch Sie (Variante A)

**Dies ist die „typische“ Form der Beratung.** Sie verkaufen Ihre Objekte in eigenem Namen und auf Ihre eigene Rechnung. Und wickeln alle Vorgänge mit dem Ankäufer (ggf. dem Auktionator) und dem Transportunternehmen eigenständig ab. Sie bekommen ein **mehrseitiges Exposé** über den Ankäufer, welcher für Ihre Situation der Beste ist. Ich stehe Ihnen bei Fragen oder zur Abstimmung während des gesamten Ablaufs telefonisch, per Mail oder über WhatsApp zur Verfügung. Diese Variante können wir mit umfangreichen oder abgespeckten Dienstleistungsvertrag gestalten (**vgl. 1.4. Die einfachste Beratungsvariante**). Sofern Sie sich für eine Auktion interessieren, unterstütze ich Sie hierbei in ähnlicher Weise.

## 2.1.1. DER ABLAUF IM DETAIL

### a) Vorbereitung/Preisfrage

- Sie nennen mir die Wertgegenstände, die Sie verkaufen wollen.
- Gut ist es, wenn Sie die Legierungsart und die Gewichte der Objekte kennen.
- Bestenfalls haben Sie eine Preisfrage bei mindestens zwei Goldankäufern oder Juwelieren bei Ihnen vor Ort gemacht (glaubhaft und nachvollziehbar); ggf. haben Sie ein aktuelles Gutachten.
- Nennen Sie mir hierzu auch Tag und Uhrzeit der Begutachtung. Denn der Goldpreis kann kurzfristig durchaus deutlich schwanken. Diese Angaben sind **für Ihre Preisgarantie (vgl. 2.1.2.)** wichtig.
- Glaubhaft und nachvollziehbar bedeutet: Sie notieren die einzelnen Werte Ihrer Objekte anhand der Ankäufer-Beurteilung und bestätigen mir Name und Ort des oder der Test-Ankäufer. Das Ganze persönlich vor Ort, per Post, WhatsApp oder Mail. Hierzu können Sie auch **das Formular „Preisfrage Ankäufer“** im Download-Bereich nutzen.
- **Wichtig:** Benötigt werden die Werte je Objekt. Manche Ankäufer geben zunächst nur einen pauschalen Ankaufspreis für alle Objekte an. Bestehen Sie auf eine einzelne Nennung. Hierzu können Sie dem Ankäufer zum Beispiel mitteilen, dass Sie den Verkauf für mehrere Familienmitglieder durchführen.
- Ich nenne Ihnen meinen Vorschlag zu dem Ankäufer, der für Ihre Objekte am besten geeignet ist. Eventuell sind dies auch mehrere. Dazu Abläufe, Kontaktdaten und so weiter. Das alles im mehrseitigen Exposé. Zudem eine geeignete Variante des Verbringens zum jeweiligen Ankäufer.
- Alle wesentlichen Gesichtspunkte halte ich in einem **Beratungsprotokoll** fest. Dieses beinhaltet wesentliche Kriterien, Ergebnisse und Entscheidungen der Beratung. Ich übermittele es Ihnen zur Kenntnis und gegebenenfalls zur Entscheidung - entweder per Mail oder auch postalisch.

### b) Verschicken

- Sie verschicken die Wertgegenstände **innerhalb von acht Wochen** zu einem oder mehreren von mir vorgeschlagenen Ankäufer(n). Andernfalls erlischt Ihre **Preisgarantie (vgl. 2.1.2.)**.
- Zum Verbringen nutzen Sie ein gesetzlich ohnehin vorgeschriebenes Edelmetall-Begleitschreiben. Dieses können Sie sich auf den Websites der von mir empfohlenen Ankäufer oder bei mir im Download-Bereich herunterladen. Auf diesem vermerken Sie, dass Sie bei Materialunklarheiten vom Ankäufer benachrichtigt werden wollen. Und dass dieser Sie vor Vergütungsleistung über den Gegenwert der Objekte informiert.
- Sie folgen den Anleitungen zum sicheren Verschicken, sofern Sie nicht vor Ort verkaufen sollten.

### c) Beim Ankäufer

- Der Ankäufer bestätigt Ihnen den Eingang und nennt Ihnen jeweils einen Preis pro Objekt. Je nach Ankäufer entweder per Mail, Telefon, WhatsApp oder eben vor Ort. Diesen stimmen Sie (bestenfalls) zu. Falls nein, dann rufen Sie mich kurzfristig an und wir besprechen das weitere Vorgehen.
- Sie erhalten die Abrechnung und die genannte Vergütung für Ihre Objekte - je nach gewählter oder vom Ankäufer Ermöglichter Art.

### d) Nachbereitung

- Sie schicken mir eine Kopie der Abrechnung des Ankäufers per Mail, WhatsApp oder Post.
- Ich schicke Ihnen die Abrechnung der Provision (per Mail oder per Post), welche Sie dann begleichen.
- Wir bereiten die Beratung zusammen nach.

## 2.1.2. IHR BONUS: DIE PREISGARANTIE

Ich gehe davon aus und werbe damit, dass ich Ihnen (mit) die besten Ankäufer am Markt empfehle. **Und gebe Ihnen daher bei dieser Beratungsart für den typischen Verkauf von einzuschmelzendem Edelmetalleine Sicherheit** für den Fall, dass Sie mit der Beratung nicht zufrieden sein sollten.

Das bedeutet: Zum einen ist die Vergütung erst dann fällig, wenn der Verkauf in Bezug auf den am Ende erzielten Erlös für Sie erfolgreich abgeschlossen ist. Zum anderen erstatte ich Ihnen die Kosten des Verschickens zum und vom Ankäufer, wenn Sie mit dessen Preisangebot nicht zufrieden sind und es abgelehnt haben (es sei denn, der Ankäufer trägt diese oder Teile davon). Die Kosten von privaten Fahrten zum Ankäufer werden nicht erstattet.

Für beide Fälle legen wir für jedes Objekt einen **Basispreis** fest. Und genau hierzu brauchen wir die Werte der **Preis Anfrage bei den Test-Ankäufern**. Diese gleichen wir mit denen des Vertragstages bei mir und am Ende mit der Vergütung durch den Ankäufer ab.

Und sollten Sie sich letztlich (wider Erwarten) doch für einen anderen als den von mir vorgeschlagenen Ankäufer entscheiden, entstehen keine Beratungskosten.

Die Einräumung der Preisgarantie ist an ein paar Voraussetzungen geknüpft, die alle sicher gut nachvollziehbar sind. Mehr dazu finden Sie bei „Preisgarantie“ in den Downloads der Website unter <https://www.altgoldberater.de/infos/download-kauf/> (C - Formulare und Dokumente - „Preisgarantie“).

## 2.1.3. KONDITIONEN / ERFÜLLUNGsort

### 2.1.3.1. Beratung per Telefon, Videobesprechung (mit einfachem Link) oder Mail

Die meistgenutzte Variante. Damit können wir alles abwickeln, was für den Altgoldverkauf notwendig ist. Ein Termin vor Ort ist nicht nötig. Das minimiert den gegenseitigen Zeitaufwand.

#### a) Mindestwert Beratung

- Keiner. Sie können gerne jederzeit Informationen anfragen.
- Eine umfangreichere Beratung ergibt erst ab circa **200 Euro** Gegenwert der Objekte Sinn.

#### b) Provision

- 2,5 % + Mehrwertsteuer vom Gesamterlös beim/bei den Ankäufer(n)/Auktionator(en).
- Nur im Erfolgsfall; **vgl. 2.1.2. Ihr Bonus: Die Preisgarantie.**

### 2.1.3.2. Beratung vor Ort (bei mir hier in Wiesbaden)

Falls Ihnen ein direktes Kennenlernen wichtig ist. Sie verschicken selbst. Mindestwert Beratung / Provision wie bei **2.1.3.1.**

### 2.1.3.3. Beratung vor Ort (bei Ihnen)

Sollten Sie eine Beratung bei Ihnen zu Hause wünschen, findet diese abhängig von der Entfernung zu Ihrem Wohnort *und* dem ungefähren Gegenwert der Objekte statt. Sprechen wir darüber.

#### a) Richtwerte Beratung bei Ihnen (größere Entfernungen auf Anfrage)

- 10 bis 50 km (one way) / Gegenwert der Objekte circa 1.500 Euro.
- 50 bis 100 km (one way) / Gegenwert der Objekte circa 1.500 - 2.500 Euro.
- Über 100 km (one way) / Gegenwert der Objekte > 2.500 Euro.

## b) Provision

- 5,0 % + Mehrwertsteuer vom Gesamterlös beim/bei den Ankäufer(n)/Auktionator(en).
- Nur im Erfolgsfall; **vgl. 2.1.2. Ihr Bonus: Die Preisgarantie.**
- Anreisekosten und -zeiten sind abgedeckt.

## 2.2. Verkauf eines PDF-E-Books/Buches mit Verkauf der Objekte durch Sie (Variante B)

### Falls Sie alles lieber alleine regeln wollen.

Sie bekommen alle wichtigen Informationen, die auch ein persönlich beratener Kunde erhält:  
Alle Inhalte der Website inklusive aller Downloads plus

- Nennung der drei wesentlichen Ankäufer.
- Zudem die weiteren Ankäufer mit Expertise bei besonderen Materialien oder guter Verteilung innerhalb Deutschlands.
- Sämtliche wichtige Daten, Ablaufpläne und Besonderheiten der jeweiligen Ankäufer in jeweils mehrseitigen Exposés.

Gerne können Sie auch nach dem Kauf noch Kontakt zu mir aufnehmen - falls etwas offengeblieben ist. Dieser Abgleich ist für **acht Wochen nach Übersendung** kostenfrei für Sie möglich.

Die Zahlung einer Provision entfällt in diesem Fall. Eine Preisgarantie ist aufgrund der Nichtvorlage einer taggenauen Preisanfrage bei einem Testankäufer und dadurch fehlender Basis nicht beinhaltet. Der Kauf eines der Bücher ergibt ab einem Gegenwert der Objekte von circa **500 Euro** für Sie Sinn.

### Die Preise betragen

a) PDF-E-Book (375 S.): 29,90 Euro inkl. 7 % MwSt..

b) Gebundenes Buch (375 S.): 69,90 Euro inkl. 7 % MwSt., inkl. Versandkosten/Verpackung.

Beide Varianten finden Sie im Downloadbereich unter A - Downloads Buch, Whitepaper und E-Book:  
<https://www.altgoldberater.de/infos/download-kauf/>.

## 2.3. Verkauf der Objekte durch mich mit Hinterlegung eines Geldbetrages bei Ihnen (Variante C)

### Falls Sie nicht versenden und trotzdem an hohen Erlösen teilhaben wollen.

Ich verkaufe Ihre Objekte in Ihrem Namen und auf Ihre Rechnung (wie bei einer Vollmacht).  
Zu Ihrer Sicherheit hinterlege ich den Betrag bei Ihnen, den Ihnen ein Test-Ankäufer (Preisanfrage!) vorher glaubhaft und nachvollziehbar geboten hat. Hierzu vergleichen wir den Preis zum Datum Ihrer Anfrage beim Test-Ankäufer mit dem des Tages der Übergabe der Objekte an mich.

**Hinweis: Bei dieser Beratungsart gibt es eine sehr „bequeme“ Variante „All-Inclusive (AI)“.**  
**Bei dieser müssen Sie sich um nichts kümmern. Zum Beispiel entfällt die Preisanfrage.**  
**Ein Angebot leite ich Ihnen auf Anfrage gerne separat zu.**

### 2.3.1. DER ABLAUF IM DETAIL

Ich nehme Ihre Objekte mit und verbringe diese zu einem Ankäufer, welcher für Ihre Situation der Beste ist (eventuell auch mehrere). Sie erhalten parallel ein mehrseitiges Exposé über diese(n). Den Mehrerlös beim Ankäufer abzüglich gegebenenfalls Provision + Mehrwertsteuer (je nach Ort der Beratung) teilen wir 50:50.

Hinzu kommen einige Mitwirkungspflichten, die wir beide zu erfüllen haben. Dadurch ist der Vertrag und die Abwicklung etwas komplexer. **Diese Variante bietet aber sehr gute Chancen für beide Seiten.** Ich unterrichte Sie schnellmöglich über das Ergebnis des Verkaufs. Falls es wider Erwarten keinen Mehrwert geben sollte (*unabhängig* vom zwischenzeitlichen Kursverlauf des Goldpreises), haben sie die Sicherheit, nichts zu verlieren. Denn der hinterlegte Betrag befindet sich in Ihren Händen.

Eine Provision entsteht dann nicht. Zur Rückabwicklung tauschen wir Objekte gegen hinterlegtes Geld.

Diese Beratungsart kann aufgrund der Objekt- und Geldübergabe nur bei Ihnen vor Ort oder bei mir stattfinden. Eine Beratung macht aufgrund der Teilung des Erlöses erst ab circa **500 Euro** Gegenwert der Objekte Sinn. Sie erfordert aufgrund der Komplexität einen etwas umfangreicheren Vertrag.

## 2.3.2. KONDITIONEN / ERFÜLLUNGSSORT

### 2.3.2.1. Beratung vor Ort (bei mir hier in Wiesbaden)

#### a) Mindestwert Beratung

- Eine Beratung ergibt aufgrund der Teilung des Erlöses erst ab circa **500 Euro** Gegenwert der Objekte Sinn.

#### b) Provision

- 50 % vom Mehrerlös + 19 % Mehrwertsteuer = 59,5 % vom Mehrerlös.
- Nur im Erfolgsfall (wenn ein Mehrerlös im Vergleich zum hinterlegten Betrag erzielt wird).
- Keine zusätzliche Provision.

### 2.3.2.2. Beratung vor Ort (bei Ihnen)

Sollten Sie eine Beratung bei Ihnen zu Hause wünschen, findet die Beratung abhängig von der Entfernung zu Ihrem Wohnort *und* dem ungefähren Gegenwert der Objekte statt. Reden wir darüber.

#### a) Richtwerte Beratung bei Ihnen (größere Entfernungen auf Anfrage)

- 10 bis 50 km (one way) / Gegenwert der Objekte circa 1.000 Euro.
- 50 bis 100 km (one way) / Gegenwert der Objekte circa 1.000 - 1.500 Euro.
- Über 100 km (one way) / Gegenwert der Objekte > 1.500 Euro.

#### b) Provision

- 50 % vom Mehrerlös + 19 % Mehrwertsteuer = 59,5 % vom Mehrerlös.
- 2,5 % + Mehrwertsteuer vom Gesamterlös beim Ankäufer.
- Nur im Erfolgsfall (wenn ein Mehrerlös im Vergleich zum hinterlegten Betrag erzielt wird und dieser die Provisionskosten übersteigt).
- Reisekosten und -zeiten sind abgedeckt.

## 2.4. Ankauf der Objekte durch mich (Variante D)

**Falls Sie nicht versenden und alles sofort abwickeln wollen. Und vielleicht etwas mehr Erlös erzielen wollen.** In diesem Fall fungiere ich als Käufer Ihrer Objekte - anstatt eines anderen Ankäufers. Sie nennen mir die Preisanfrage des glaubhaft und nachvollziehbar höchst bietenden Test-Ankäufers. Wir stimmen uns dann über den Preis ab. Hierzu vergleichen wir den Preis zum Datum Ihrer Anfrage beim Test-Ankäufer mit dem des Verkaufstages bei mir.

**Diese Beratungsart ist aufgrund gesetzlicher Bestimmungen nur direkt bei mir in Wiesbaden möglich.**

Denn ein Goldankauf im Reisegewerbe (§ 56 GewO) ist bei Beträgen über 40 Euro grundsätzlich verboten. Wir finden sicher eine ortsangemessene Regelung - sprechen wir also darüber. Sie erfordert aufgrund der Ankaufssituation einen Vertrag. Ein Ankauf ergibt aufgrund des Aufwandes für beide Seiten erst ab einem Wert von **200 Euro** Sinn. Es fällt keine Provision an - der Ankauf erfolgt mehrwertsteuerfrei.

### 3. Übersicht Vergütung (Preise freibleibend - Stand 07/2022)



Win-Win: Eine angemessene Vergütung

Nr.	Beratungsart	Gegenwert*	km*	Kosten	Mehrwertsteuer
A1	Verkauf durch Sie /Telefon-Mail-Video	>200€	0	2,5 %	+19 % = 2,98 %
A2	Verkauf durch Sie/Beratung bei mir	>200€	0	2,5 %	+19 % = 2,98 %
A3	Verkauf durch Sie/Beratung bei Ihnen	1.500€	10-50	5,0 %	+19 % = 5,95 %
		1.500-2.500€	50-100	5,0 %	+19 % = 5,95 %
		>2.500€	>100	5,0 %	+19 % = 5,95 %
B1	PDF-E-Book (375 S.)	>500€	0	27,94	+7 %/1,96 = 29,90
B2	Gebundenes Buch (375 S.)	>1.000€	0	65,33	+7 %/4,57 = 69,90
C1	Verkauf durch mich/Beratung bei mir *Für alle unter C1 gilt: 50 % vom Mehrwert + 19 % = 59,5 %	>500€	0	50 %	+19 % = 59,5 %*
C2	Verkauf durch mich/Beratung bei Ihnen **Für alle unter C2 gilt: 2,98 % plus 50 % vom Mehrwert + 19 % (59,5 %)	1.000€	10-50	2,5 %	+19 % = 2,98 %**
		1.000-1.500€	50-100	2,5 %	+19 % = 2,98 %**
		>1.500€	>100	2,5 %	+19 % = 2,98 %**
D1	Ankauf durch mich/Beratung bei mir	>200€	0	0	0
D2	Ankauf durch mich/Beratung bei Ihnen	Wir finden eine ortsangemessene Regelung!			

\* Richtwerte zur Orientierung (Mindestgegenwert = Summe aller Objekte / km = einfache Entfernung)

### 4. Wie es weitergeht

Sie haben Interesse an einer persönlichen Beratung? Oder Rückfragen?  
Dann melden Sie sich bei mir via Kontaktformular der Website  
<https://www.altgoldberater.de/kontakt/> oder direkt unter



**Michael Deucker**  
Inhaber

info@altgoldberater.de  
**Tel.: +49 (0) 611 56 50 952**  
(Mo. - Fr. 10-19 Uhr)

Wir können dann direkt loslegen und Ihr Anliegen umsetzen. Ich freue mich auf Sie!

**Wiesbaden, im Juli 2022, Michael Deucker**