



TGI AG – Goldkaufprogramm

Kunden erwerben physisches Gold über die TGI AG, die nach eigener Aussage mittelbar eine Goldmine in Guyana betreibt. Das geförderte Gold soll, finanziert durch das Käuferkapital, in Feingold umgewandelt werden. Käufer erhalten für eine Wartezeit auf die Lieferung ihres Goldes einen hohen monatlichen Rabatt auf ihre Kaufsumme ausbezahlt.



Von Philipp Nerb, MFC, Analyst, Mitglied bei Mensa International

Der Anbieter

Die TGI AG, Liechtenstein, wurde 2020 gegründet und ist Anbieterin der Kaufverträge. Vorgängerfirma war, laut Aussage eines der Hauptgesellschafter in einem im Internet veröffentlichten Pressebeitrag, die GGMT Revolution GmbH, Wien. Hauptgesellschafter der GGMT sowie der TGI sind, ebenfalls nach eigener Aussage, Helmut und Katarina Kaltenegger. Weitere Partnerunternehmen im System sind unter anderem die Aulicio Mining Inc. in Guyana sowie die Goldcrest Refinery Ltd. in Ghana. Die personellen und wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Unternehmen sind für mich nicht einsehbar. Die TGI bietet Kunden Kaufverträge für physisches Gold an, das mit einer Verzögerung von 36 Monaten (monatliche Kündbarkeit) geliefert werden soll. Dafür soll der Käufer eine monatliche Auszahlung von Rabatten erhalten. Die Höhe der Auszahlung hängt ab vom

Modell, das der Kunde gewählt hat. Das Kundenkapital soll in die Goldförderung in Guyana fließen sowie die Veredelung des Rohgoldes über die Raffinerie der Goldcrest.

Allfällige Gutachten zu Förderpotential oder der Historie der Mine bringt die TGI im Rahmen der Analyse nicht bei. Laut von TGI veröffentlichten Filmen auf YouTube soll das Förderpotential bei USD 4,5 Mrd. liegen. Angeblich sollen zahlreiche Gutachten darüber existieren, ebenso sei diese Summe vom Wiener Strafgericht so berechnet worden. In einem aktuellen Film („Unsere Goldmine in Südamerika – Fakten, Gutachten & Perspektiven“) wird sogar ein Ertragspotential in Höhe des 30 bis 40fachen der erwähnten USD 4,5 Mrd. beworben. Die TGI soll angeblich auf rund 500 km² Fläche schürfen dürfen.

Interessant ist ein Blick in die Historie: Im März 2024 wurden die Hauptaktionäre der TGI, die Eheleute Kaltenegger, vom Landesgericht Wien vom Vorwurf des Wirtschaftsbetrugs

freigesprochen. Basis für die Urteilsfindung war, laut zahlreicher Presseberichte, unter anderem ein Gutachten eines österreichischen Sachverständigen für Bergbau. Dieser bestätigte, daß die seinerzeit vertraglich angebundene Mine der Aulicio Mining Inc. in Guyana „tatsächlich existiere und entsprechende gültige Lizenzen besitze“. Über die genaue Dauer und Abbaumenge gäbe es keine schlüssigen Dokumente. An dieser Stelle habe ich massive Probleme mit der Nachvollziehbarkeit des wirtschaftlichen Modells: Konnte der Anbieter, die damalige GGMT Trading GmbH, schlüssige Gutachten seriöser Sachverständiger vorlegen, oder nicht? Bekannt ist nur, daß es 2021 massive Überschwemmungen gab, die sämtliche Ausrüstung der Mine vor Ort vernichtet haben soll. Dies spricht per se nicht für ein professionelles Minenunternehmen. Die vertriebliche Umsetzung lief und läuft professionell und vor allem über die sozialen Medien. In den letzten Jahren sollen über 21.000 Kunden geworben worden sein, Kaltenegger selbst spricht von 7.000. Die Presse, wie auch die damalige Klageschrift für das im folgenden erläuterten Strafverfahren, nennen ein Umsatzvolumen von über € 34 Mio., was für einen starken Werbeauftritt spräche. Befeuert wird dieser Aufwind vor allem



auch durch das Gerichtsurteil des Straflandesgerichts Wien, in welchem die Verantwortlichen des Geschäftsmodells vom Vorwurf des Wirtschafts Betrugs freigesprochen wurden. Zumindest wird dieser Prozeß mit anschließendem Freispruch in den Videoauftritten der TGI mehrfach als Bestätigung des Geschäftsmodells beworben. Ob und wie weit das Gericht tatsächlich die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Modells der damaligen GGMT analysiert hat, entzieht sich meiner Kenntnis. Ich weiß vom Hörensagen, daß Kunden aus den Jahren 2019 bis heute problemfrei ihr Kapital erhalten sollen.

Die TGI ist ausgesprochen vorsichtig in ihren Publikationen und spricht niemals von Investoren oder ähnlichem, da dies, juristisch gesehen, einer erweiterten Aufsichtspflicht unterläge. Eine Basis für eine tiefgehende Analyse liegt nicht vor: Aus meinen früheren Analysen von Gold- oder Erdölförderungen kenne ich 3-D-Modelle mit Explorationsgutachten namhafter Gutachter. Ohne derartige Nachweise fehlt mir eine essentielle Vertrauensbasis für das Geschäftsmodell der TGI AG.

Auf Fragen im Rahmen der Analyse reagierte der Initiator sehr abweisend, verweigerte die weitere Kommunikation und drohte mit rechtlichen Schritten gegen eine Veröffentlichung der Analyse. Ein solches Vorgehen spricht erfahrungsgemäß nicht für ein seriöses Unternehmen, da diese in aller Regel einen transpa-

renten Austausch suchen. Ein Anbieter eines öffentlichen Investment- oder Kaufprogramms muß sich der Öffentlichkeit stellen. Wirbt er vielfach mit einer vermeintlichen Sicherheit, die gutachterlich bestätigt sein soll, tut er gut daran, diese Gutachten auch zur Verfügung zu stellen.

Schwächen | Verflechtungen zwischen den Unternehmen sind für mich nicht nachvollziehbar. Nachweise über die Qualität der vielfach beworbenen Sicherheiten fehlen.

Stärken | Gold bietet grundsätzlich einen exzellenten Werterhalt.

Der Markt

Einer der großen Vorteile des Mediums Gold liegt sicher in seiner Internationalität – Gold wird überall auf der Erde gleich geschätzt und behält sein Wertäquivalent in jeder Währung.

Aber: Die langfristige Entwicklung des Goldpreises ist erfahrungsgemäß schwer einschätzbar.

2013 schrieb ich in damals aktuellen Analysen noch von einem Goldpreis von um die USD 850 je Unze. Nach 6-monatigem Preiseinbruch mußten weltweit zahlreiche Goldminen ihre Förderung einstellen, da sich diese beim damaligen Preis nicht mehr lohnte. Aktuell stehen wir vor einem Allzeithoch – das tatsächlich nur den massiven Kaufkraftverlust des USD und des € zeigt. Anleger tun sehr gut daran, in den aktuell sehr turbulenten Zeiten Teile ihres Kapitals in Gold zu wechseln.

Grundsätzlich ist der Goldabbau unter Tage deutlich kostenintensiver als der Oberflächenabbau.

Der finanzielle und zeitliche Vorlauf für eine Mine liegt meist bei mehreren Jahren und Investitionen im USD-Mrd-Bereich. Beim aktuellen Goldpreis rentieren sich naturgemäß auch Minen, die vor 10 Jahren noch als unrentabel gegolten haben. Die starken Schwankungen am Goldmarkt der letzten Jahre zeigen einen weiteren Vorteil eines laufenden Umtauschs von Kapital in Gold. Durch die permanente Erzeugung und den laufenden Verkauf gleicht ein Goldproduzent die Spitzen und Einbrüche am Goldmarkt mittelfristig aus, was zu einer erhöhten Ertragsicherheit führt. Die Risiken einer klassischen Einzelinvestition in physisches Gold werden dadurch marginalisiert. Zudem erreicht die Minengesellschaft ohnehin eine deutlich höhere Gewinnspanne durch die Eigenerzeugung, wie sie einem Privatanleger nicht möglich wäre. Dies stellt auch das Hauptverkaufsargument der Anbieterin dar.

Neben von Emotionen und Spekulationen getriebenen Käufen stehen Argumente, die tatsächlich auf lange Sicht für eine Verknappung sprechen: Dazu zählen die steigende Nachfrage nach Goldschmuck der Konsumenten in China und Indien und die enorme Nachfrage von Investoren, sowohl von Privatanlegern als auch von professionellen Investoren und Staaten. Dem gegenüber stehen Ressourcen, die endlich sind. Laut Fachmeinung wird der Abbau von Gold zunehmend schwieri-

ger, ein Ende der wirtschaftlichen Förderung wird in den nächsten 25 bis 30 Jahren erwartet.

Schwächen | Marktentwicklung ist schwer abschätzbar.

Stärken | Gold stellt als Anlagegut einen physischen, mobilen und international akzeptierten Handelswert dar. Marktrisiken können durch Transaktionen direkt über ein Erzeugerunternehmen nivelliert werden.

Das Konzept

Kunden erwerben physisches Gold über die TGI AG, Liechtenstein. Verzichtet der Kunde auf die Lieferung für eine definierte Zeit, soll er für diese Zeit monatlich einen Rabatt ausgezahlt erhalten. Er erhält so eine Zahlung von bis zu 4% seiner Kaufsumme jeden Monat auf das Konto. Beim Premium-Modell (4% Rabatt) fällt eine Premium-Gebühr von 1/3 an, die nach 36 Monaten mit einem Aufschlag von 100% zurückgezahlt würde. TGI erwirtschaftet das Kapital für die Auszahlung, nach eigener Aussage, durch einen Zwischengewinn aus der Umwandlung von Rohgold und Feingold. Für diesen Arbeitsschritt soll das Kapital des Kunden investiert werden. Aus anderer Quelle hörte ich, das vom Kunden gekaufte Gold würde als Sicherheit für Bankkredite dienen, die in den Veredelungsprozeß fließen.

Das Rohgold soll aus einer Mine in Guyana stammen, die TGI, nach eigener Aussage, über einen Partner vor Ort unbegrenzt ausbeuten darf. Die Veredelung des Goldes soll über einen Part-

ner in Ghana, die Goldcrest Refinery Ltd., erfolgen. An dieser soll die TGI AG als Aktionär beteiligt sein, wie Kaltenegger in hauseigenen Videos aussagt. Die Raffinerie soll auch als Lagerstelle für das Kundengold dienen. Dies bestätigt Kaltenegger mehrfach in Filmen des hauseigenen Kanals, zuletzt im eingangs genannten Video.

Kunden sind sich in jedem Fall der Risiken eines Kaufs und der verzögerten Lieferung des erworbenen Goldes bewußt. Die aktuellen AGB der TGI AG sind mit 9 Seiten umfangreich und weisen eindeutig auf vielfältige Risiken hin. Interessant ist, meiner Meinung nach, unter anderem der Hinweis auf eine „eindeutige Identifizierbarkeit des erworbenen Goldes für den jeweiligen Käufer“. Wie das technisch funktionieren soll, wird nicht definiert, auch wenn dies üblich wäre. Tatsächlich war die Problematik der nicht eindeutigen Identifizierbarkeit von gelagertem Kundengold in mehreren Prozessen bei anderen Goldverkäufern in Deutschland stets ein zentraler Punkt aus Kundensicht: mangels eindeutiger individueller Identifizierbarkeit konnte dem einzelnen Käufer in keinem Fall sein erworbenes Gold zugerechnet werden.

Die TGI stellt Kunden aktuell ein Zeugnis einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Verfügung, das vom Juni 2023 stammt und auf das Kaltenegger auch in Pressegesprächen

hingewiesen hat.

Das Plausibilitätsgutachten betrifft das damalige Verkaufsmodell der GGMT Revolution Vertriebs GmbH. Die Prüfer weisen auf 2 von 3 Seiten klar darauf hin, daß eigentlich keine echte Basis für eine Prüfung vorlag – weder konnte und wurde die Qualität oder Bonität des Partners Goldcrest Refinery Ltd., Ghana, geprüft, noch die wirtschaftlichen und rechtlichen Verflechtungen. Das Zeugnis hat damit keinen Wert aus Kundensicht.

Interessant ist auch der hohe mögliche Rabatt von bis zu 4% monatlich. Juristisch gesehen ist das Goldkaufprogramm der TGI sicherlich nicht anfechtbar, hat es doch erst Anfang 2024 auch eine Feuerprobe vor dem Wiener Gericht bestanden. Auch die eingebundenen Juristen sind sehr namhaft. Aus wirtschaftlicher Sicht verbleiben jedoch massive Zweifel, da für eine Entscheidung aus rationaler Sicht sämtliche relevanten Nachweise fehlen. Wie kann ein Kunde ein Gut kaufen und dem Verkäufer über mehrere Jahre zur freien Verfügung anvertrauen, wenn keinerlei Nachweise über eine Absicherung vorliegen? Und mit sehr hohen Sicherheiten über Goldvorkommen und eine hohe Partnerqualität wird in den Auftritten der TGI überall geworben.

Schwächen | Intransparente Verflechtungen zwischen Partnerunternehmen. Keine validen Gutachten zur Mine in Guyana und der Qualität der Sicherheiten sowie der Partner.

Stärken | Zielmarkt ist sehr attraktiv. Währungsabsicherung durch physisches Gold möglich.

Die Zielgruppe

Vor dem Hintergrund der düsteren Zukunftsaussichten der europäischen Währung sucht jeder heute eine Möglichkeit für einen sicheren Kapitalerhalt, wenn möglich mit der Chance auf eine Wertsteigerung. Problematisch beim Einkauf von physischem Gold ist es, ähnlich wie bei Aktieninvestments, den richtigen Zeitpunkt zu finden. Das vorliegende Modell kann dem goldsuchenden Kunden einen Einstieg in das Thema Gold zu Sonderkonditionen ermöglichen: Aufgrund des schrittweisen Erwerbs des Edelmetalls qua eigener Förderung hat die Anbieterin theoretisch Zugang zu Gold stets zum besten Preis. Da der Käufer sich sein Gold zeitverzögert in physischer Form auszahlen lassen kann, wären hier, neben deutlichen Einsparungen zu alternativen Einkaufsquellen, aus heutiger Sicht sehr hohe Wertsteigerungen möglich. Ungewöhnlich ist für mich beim Modell der TGI AG auch, daß der Kunde zum Partner gemacht wird: Der Kunde kann über eine Tipgeberposition weitere Rabatte erhalten, die sich kumulieren. Die Struktur hinter dem System erinnert an gängige Vertriebskonzepte. Dies dürfte, meiner Meinung nach, für klassische Käufer, die primär an einer Wertsicherung ihres Kapitals interessiert sind, anfangs befremdlich wirken.

De facto spricht das Verkaufsmodell der TGI wohl eine breite Kundenschicht an. Ich höre von Unternehmern, die beteiligt sind, ebenso wie der „normale Mann auf der Straße“. Tatsächlich zeigt dies für mich wieder den mangelnden Bildungsstand der breiten Gesellschaft: Wie kann ein Kunde ein Gut ausschließlich auf emotionaler Basis erwerben, wenn keinerlei Nachweise für die stets beworbene Absicherung geliefert wird? Der Kunde vertraut auf ein System, das er nicht verstehen kann, da es intransparent ist. Zumindest liefert die Anbieterin mir, als Vertreter der Öffentlichkeit, keinerlei Nachweise für die vielfach beworbenen Sicherheiten. Ein Kauf ist tatsächlich vergleichbar mit dem Kauf von Kryptowährungen, stets in der Hoffnung, alles möge gut gehen...

Ein Vertrauensverhältnis, dem die notwendige Basis für das Vertrauen fehlt, ist für mich nur im Ausnahmefall erwägenswert

...

Ich habe den Anbieter als intransparent erlebt, mir fehlen sämtliche Nachweise der vielbeworbenen Sicherheiten. Damit fehlt die für mich essentielle Basis für eine positive Vertrauensbeziehung.

Summa summarum

halte ich das Geschäftsmodell „Goldkauf mit Rabatt“ der TGI AG, Liechtenstein, für bedingt empfehlenswert. Für eine Kaufentscheidung fehlen aus meiner Sicht essentielle Nachweise. Da ein Käufer seine Ware über 36 Monate im Besitz der Partner beläßt, wäre es lebensnotwendig, über deren Qualität und Verflechtungen Bescheid zu wissen. Unter der Bedingung, daß die genannten Nachweise vorlägen, könnte das Angebot attraktiv sein. Aktuell hat das Angebot eine Bewertung mit „bedingt empfehlenswert“ (3-) verdient. ■