

Präsentiert von der



UNCUT-NEWS

Unabhängige Analysen und Informationen zu Geopolitik, Wirtschaft, Gesundheit, Technologie



„Ich habe so etwas noch nie gesehen“: Ein Edelmetallhändler sieht einen Bruch auf den Gold- und Silbermärkten

uncut-news.ch Oktober 21, 2025

von Tyler Durden

Als Silber auf Mehrjahreshöchststände stieg, sah der erfahrene Edelmetallhändler Andy Schectman nicht einfach nur eine weitere Preisbewegung – er sah einen Bruch im Fundament des globalen Metallmarktes.

In einem ausführlichen Interview letzte Woche argumentierte Schectman, dass das, was jetzt geschieht, den Moment darstellt, in dem der physische Markt endlich „den Blau“ jahrzehntelanger Papiermanipulation aufdeckt.

„Ich habe so etwas noch nie gesehen“, begann er und betonte, dass dies keine bloße Volatilität sei. „Backwardation... zeigt extreme Lieferengpässe... Es ist der Markt, der die Knappheit an physischem Silber und die Zerbrechlichkeit der Papierzusagen aufdeckt.“

Für Schectman ist „Backwardation“ – wenn Spotpreise über den Futures-Preisen liegen – nicht nur eine technische Eigenart. Es ist das Alarmsignal, dass das Angebot an realem Metall knapp wird. Er glaubt, dass die Ära, in der sich Anleger bequem auf „Papier-Silber“-Derivate verlassen konnten, zu Ende geht.

„Die Menschen haben Papierzusagen sehr lange akzeptiert, und ich glaube, das geht jetzt zu Ende“, sagte er. „Das ist eindeutig bullisch für Silber und andere Edelmetalle.“

Auf die Frage, was diesen Bruch tatsächlich antreibt, verwies Schectman auf Anzeichen von Stress, die nur auftreten, wenn Marktstrukturen zusammenbrechen. Spotpreise liegen nun über den zukünftigen Lieferpreisen – etwas, das er als „sehr selten“ bei Silber und als „Signal verzweifelter Nachfrage“ bezeichnete. Die Leasingraten in London, normalerweise ein Bruchteil eines Prozents, „sprangen auf über 39 %“. Das Bild, das er zeichnete, war eines von Panik unter der Oberfläche.

„In London haben sie einen Float von 140 Millionen Unzen, aber sie handeln 600 Millionen Unzen pro Tag... Es gibt über zwei Milliarden Unzen an Papieransprüchen auf einen Float von 140 Millionen.“

Nach Schectmans Ansicht ist London das Epizentrum einer stillen Krise, in der Jahre der „Rehypothekation“ – also mehrfacher Ansprüche auf dieselben Barren – aufgedeckt werden. „Es wird unter den Teppich gekehrt“, warnte er.

Auf die Frage, was passiert, wenn diese Papierstruktur zusammenbricht, verglich er es mit einem Bank-Run. Wenn Leerverkäufer kein Metall finden, um zu liefern, und die Kreditkosten in die Höhe schießen, beginnen Margin Calls.

„Man fängt an, Margin Calls zu sehen... Sie sind nicht in der Lage, das Silber zu bekommen, um ihre Position abzudecken“, sagte er. „Dann wird es sehr, sehr, sehr interessant.“

Kurzfristig, räumte er ein, könne das Chaos heftige Schwankungen auslösen – „Liquidationen und überlebensgetriebenen Verkauf“ – aber er sieht das als vorübergehend an. „Sobald der erzwungene Verkauf endet, beginnt die physische Knappheit zu dominieren, und Silber hält seine höheren Preise über 50 Dollar hinaus.“ Langfristig sieht er darin ein System-Reset: „Wenn das Vertrauen in dieses Papiersystem zusammenbricht, beginnt eine strukturelle Neubewertung von Silber.“

Schectman stützt sich nicht nur auf Stimmung. Er verweist auf Chartanalysen, um zu argumentieren, dass die Marktstruktur selbst viel höhere Preise unterstützt. Er beschrieb eine jahrzehntelange „doppelte Cup-and-Handle-Formation“, die bis in die 1980er zurückreicht, und behauptete, dass Silbers Ausbruch über 50 Dollar technische Preise von bis zu 96 Dollar projizieren könne.

„Man nimmt die Distanz vom Boden... von 50 bis 4... und addiert sie zur Spitze... das nächste Ziel... ist 96 Dollar“, erklärte er.

Dennoch räumte er ein, dass sich nichts in einer geraden Linie bewege. „Es wird Volatilität geben“, sagte er, aber er glaubt, dass jede Korrektur nur die Basis für das nächste Hoch legt.

Als das Gespräch auf die Makroebene wechselte, zoomte Schectman heraus. Für ihn geht es hier nicht nur um Silber – es geht um den US-Dollar und eine globale Abkehr von der westlichen Finanzdominanz.

„Es ist nicht Gold und Silber, die steigen. Es ist der Dollar*, der an Boden verliert und an Wert verliert“, sagte er und beschrieb die Währung als „einen schmelzenden Eiswürfel“.

Er verband diesen Rückgang mit dem, was er als gezielte politische Strategie sieht, den Dollar zu entwerten, um die US-Industrieproduktion zurückzubringen. Unter Bezug auf die ehemalige Trump-Beraterin Judy Shelton und den Marktanalysten Luke Gromen spekulierte er, dass politische Entscheidungsträger möglicherweise planen, langfristige US-Staatsanleihen stillschweigend an Gold zu koppeln.

**Das Gleiche gilt für alle anderen Fiatwährungen, wie den Euro.*

„Wenn sie das hintere Ende des Treasury-Marktes mit Gold absichern und Gold langsam steigen lassen... dann tun sie das, um den Dollar abzuwerten“, sagte er. „Das größte Geld der Welt... die institutionellen Händler, die reihenweise Lieferung verlangen... sie wissen, was kommt.“

Schectmans These lautet also, dass die Edelmetallrallye keine Spekulationsblase, sondern ein Symptom einer globalen monetären Neuordnung ist.

„Das ist der Dollar-Abwertungs-Trade“, sagte er schlicht.

Auf die Frage, wie sich diese Spannungen in seinem Geschäft auswirkten, antwortete Schectman direkt: Die Prämien explodieren und die Spreads weiten sich aus. Er verwies auf die Backwardation-Lücke als Beweis für die Belastung der Händler.

„Wir hatten etwa einen 3-Dollar-Spalt zwischen dem Futures-Preis und dem Spot-Preis“, sagte er. „Für Händler, die Metall zu Preis X kaufen müssen, können sie es nirgendwo in der Nähe von X absichern... also sind sie exponiert.“

Diese Exponierung spiegle sich in den Einzelhandelspreisen wider.

„Jeder große Händler in Amerika liegt derzeit bei über sechs, sieben, acht Dollar pro Unze über Spot... einfach so“, sagte er über Silver-Eagle-Münzen. Bei Gold fügte er hinzu: „Unsere Kosten für Gold Buffaloes liegen über 200 Dollar über Spot, bevor wir einen Cent verdienen.“

Er gibt einen großen Teil dieser Engpässe der U.S. Mint die Schuld, die er als „Modell der Ineffizienz“ bezeichnet – unfähig, ausreichend Angebot zu liefern, wenn die Nachfrage explodiert. Doch er sagt auch, die Prämien spiegelten ein tieferes Problem wider – das wachsende Bestehen der Ö entlichkeit auf physischem Metall statt auf Papierexposition.

Schectman wurde noch schärfer, als er nach börsengehandelten Fonds wie SLV und GLD gefragt wurde.

„SLV und GLD... lies Seiten 6 bis 12 mit dem Titel Risikofaktoren“, warnte er und nannte sie im Wesentlichen „einen Betrug“. „Ich würde mein Geld nicht dort hineingeben, um mein Leben zu retten.“

[QTR: Achtung hier. Ich würde auch SLV oder GLD nicht benutzen, um langfristige Gold- und Silberexponierung zu bekommen. Ich würde stattdessen die Sprott-Fonds besitzen, wenn ich etwas anderes als physisches Metall halten müsste.]

Er zog eine klare Linie zwischen Papierbesitz und physischem Eigentum.

„Man kann physisches Metall innerhalb seiner IRA besitzen... man kann sagen, schickt mir mein Metall... aber man kann GLD und SLV niemals physisch übernehmen.“

Diese Unterscheidung – zwischen echtem Besitz und Papieranspruch – durchzieht seine gesamte Sichtweise.

„Wenn du es nicht hältst, besitzt du es nicht wirklich“, wiederholte er.

Schectman bemerkte auch eine dramatische Veränderung im Kundenverhalten.

„Wir sehen nichts in Richtung Verkauf“, sagte er. „Das große Geld macht das jetzt schon seit sechs Monaten.“

Institutionelle Investoren, behauptet er, kaufen aggressiv Gold und Silber, während Großhändler und Raritätenhändler, eingelullt durch ein Jahr schwacher Nachfrage, nun verzweifelt aufholen.

„Es wird sich von einer Umgebung hoher Preise... zu Leuten entwickeln, die sagen: Ich bekomme es nicht mehr so leicht. Es verschwindet. Und genau so wird es verschwinden.“

Auf die Frage nach Angebotsengpässen verwies er sowohl auf natürliche als auch auf industrielle Grenzen. Silber, sagte er, werde jedes Jahr weniger gefördert, und nur ein Bruchteil stamme aus reinen Silberminen. Gleichzeitig steige die industrielle Nachfrage – von Solarpanels bis zu Elektrofahrzeugen – rapide.

„Zusätzlich zu einer steigenden Nachfrage hast du einen Rückgang“, sagte er. „Es verschwindet in der Natur.“

Dieser doppelte Druck mache Silber, so seine Worte, zu einer „einmal-in-einer-Generation“-Verschiebung hin zu einem Vermögenswert, der vom Westen seit jeher über gehebelte Futures-Kontrakte kontrolliert worden sei.

Auf die Frage, ob es „zu spät“ für neue Käufer sei, zeigte sich Schectman pragmatisch. Er schließt einen Rücksetzer nicht aus, argumentiert aber, dass das Warten auf den perfekten Einstieg riskant sei.

**„Kosten mitteln. Kosten mitteln ist der einzige Weg,
die Unsicherheitskurve zu glätten“, sagte er.**

Er empfiehlt Anlegern, „eine Kernposition aufzubauen und dann weiter zu mitteln“, und nannte US-Münzen vor 1965 – sogenanntes „constitutional silver“ – als „mit Abstand den besten Wert“. Für Käufer, die Ein-Unzen-Münzen bevorzugen, verwies er auf Maples, Britannias, Kangaroos, Philharmoniker und Krugerrands als bessere Werte als Silver Eagles, wengleich letztere über stärkere Liquidität verfügten.

Er warnte auch davor, jetzt von Silber in Gold umzuschichten.

„Es ist noch nicht an der Zeit, dein Silber gegen Gold zu tauschen“,

sagte er, fügte aber hinzu, dass „Gold höher steigen wird, als irgendjemand für möglich hält.“

Schectman zog zudem eine Linie zwischen dem, was die Ö entlichkeit tut, und dem, was Insider tun.

„Das breite Publikum ist voll im Aktienmarkt investiert“, sagte er, „und das große Geld verlässt ihn... und verlangt physische Lieferung.“

In seinen Augen erzählt diese Divergenz die Geschichte: Die Institutionen jagen keine Spekulation – sie fliehen in Sicherheit. Und Einzelpersonen, so argumentiert er, sollten folgen.

„Gold und Silber zu kaufen bedeutet derzeit nicht – du kaufst es nicht, um reich zu werden. Du kaufst es, weil es Reichtum ist.“

Dieser Satz fasst die Haltung hinter seinen Warnungen zusammen. Schectman sieht Backwardation, steigende Leasingraten und eine wachsende Lücke zwischen physischen und Papierpreisen als Zeichen eines epochalen Wandels. Er glaubt, dass die politischen Winde sich auf eine gezielte Dollarabwertung drehen und dass der Markt, leise aber sicher, reale Vermögenswerte entsprechend neu bewertet. Ob man seiner Interpretation zustimmt oder nicht – die von ihm beschriebenen Bedingungen – Spot über Futures, steigende Prämien und Lieferstress – entsprechen dem Profil eines Marktes, in dem das Vertrauen in Papierzusagen dem Verlangen nach greifbarer Substanz weicht.

„Der Ansturm auf Gold und Silber ist real“, schloss er. „Er nimmt zu.“

Quelle: "I've Never Seen Anything Like This": One Bullion Dealer Sees A Rupture In Gold And Silver Markets