

## Kundenbindung oder Anreiz - werthaltige Präsente sind Trend

02.04.2019, 19:50 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *OPHIRA Handelshaus GmbH*.

Presseagentur: *futureCONCEPTS*

---



Ophira-Geschäftsführer Alexander Filkorn

Unternehmen setzen immer mehr auf das Besondere, wenn es darum geht, dem Kunden ein Dankeschön zu schenken.  
-----

Kundenpflege und Kundenbindung sind in Zeiten wachsender Konkurrenz wichtiger denn je. Wer die Erwartungen der Kunden erfüllt oder besser noch übertrifft, schafft Zufriedenheit. Was für den Unternehmer zählt, sind treue Kunden. Sie sichern den langfristigen Geschäftserfolg.

"Ein Unternehmen sollte heute mit seinen Kunden im Gespräch bleiben, unerwarteten Service bieten und ihn als König sehen", erklärt der Finanzprofi Alexander Filkorn, Gründer und Geschäftsführer der OPHIRA Handelshaus GmbH.

"Gerade wenn ein Event ansteht, ein Firmenjubiläum, ein Fest oder ob es einfach um ein Dankeschön an den Kunden geht: Das alte deutsche Sprichwort ‚Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft‘ sagt alles. Für diesen Zweck haben wir uns etwas Besonderes einfallen lassen. Ein Präsent von Wert, individuell im Design für jedes Unternehmen, das immer gut ankommt: Motiv-Goldbarren."

Warum Gold und wie kann die Qualität auch im Onlinehandel garantiert werden?

"Wer schon einmal einen Gold- oder Edelmetallbarren in der Hand hatte weiß, wie sich das wertvolle Metall anfühlt. Kein Wunder, dass es viel zu Schmuck verarbeitet wird. Das gelbe Edelmetall hat nicht nur einen emotionalen Wert, sondern auch einen physischen", weiß Alexander Filkorn. "Gold ist ein weltweit anerkanntes Zahlungsmittel, ist seit Jahrtausenden wertbeständig und hat Wertsteigerungspotential." Zudem könne es in jede beliebige Währung getauscht werden und sei als Barren oder in Form von Münzen steuerbefreit nach §25c UStG. Darüber hinaus eigne sich Gold auch als Geldanlage und zur langfristigen Vermögensabsicherung.

"Die Prägeanstalt, die die Ophira Gold- und Silberbarren herstellt, handelt ihre Produkte am London Bullion Market - dem bedeutendsten Markt für physisches Gold. Vor der Zertifizierung musste sich die Prägeanstalt einer gründlichen Prüfung der LBMA (London Bullion Market Association) stellen", erläutert der Ophira-Geschäftsführer die Qualitätsgarantie. "Für unsere Kunden und Käufer ist der Hinweis ‚LBMA-zertifiziert‘ die beste Garantie für die Einhaltung strenger Standards, die die weltweite Handelsfähigkeit der Barren garantiert. Die LBMA wickelt jährlich mehrere Hundert Tonnen Gold ab. Abnehmer sind überwiegend Nationalbanken und große Wirtschaftsunternehmen. So ist der Wiederverkauf jederzeit und völlig problemlos möglich."

Welche Gelegenheiten bieten sich für Motivbarren an und wer nutzt sie?

Ob Firmenjubiläum, ein besonderer Event oder auch die Auszeichnung eines Mitarbeiters für langjährige Zusammenarbeit: Motivbarren könne man als Einzelstücke oder auch in großen Auflagen individuell fertigen. Die Möglichkeiten seien sehr vielfältig.

"Erst kürzlich haben wir beispielsweise für eine Abo-Aktion einer großen Tageszeitung Motivbarren gefertigt. Jeder neue Abonnent wird mit echtem Gold belohnt. Jahres-Abos mit einem Barren und Zweijahres-Abos mit zwei Barren", so Filkorn weiter. "Ein weiteres Beispiel ist die PR & Social-Media-Agentur futureCONCEPTS. Sie nimmt das 15. Firmenjubiläum zum Anlass, sich mit purem Gold für die Zusammenarbeit bei Ihren Mitarbeitern und langjährigen Kunden zu bedanken."

Darüber hinaus könne annähernd jedes Unternehmen die Motivbarren nutzen, um für sich zu werben und zufriedene Kunden mit echten Werten zu belohnen. In Vereinen oder Clubs würden sie häufig auch für die Mitglieder zum Kauf angeboten, um das Zugehörigkeitsgefühl zu stärken und eine zusätzliche Einnahmequelle zu generieren. "Städte und Gemeinden bestellen Motivbarren unter anderem auch, um spezielle Projekte zu finanzieren. Die Käufer erhalten so einen Goldbarren als Gegenwert und unterstützen mit dem Kauf gleichzeitig ihren Heimatort", schließt Alexander Filkorn.

Weitere Informationen finden Sie unter: <https://ophira.de> oder im OPHIRA-Shop: <https://www.ophiragold.de/>

\*Der Abdruck ist frei. Wir bitten um ein Belegexemplar.

-----  
Pressekontakt:

futureCONCEPTS  
Frau Christa Jäger-Schrödl  
Vogelbuck 11

91601 Dombühl - Kloster Sulz

fon ...: 0171-5018438

web ...: <http://www.futureCONCEPTS.de>

email : [info@futureCONCEPTS.de](mailto:info@futureCONCEPTS.de)

## Portrait

Kurzprofil:

Obwohl die Ophira Handelshaus GmbH 2012 gegründet wurde, kann sich Geschäftsführer und Gründer Alexander Filkorn schon heute über die große Nachfrage freuen. Das Unternehmen hat sich auf den kostengünstigen Handel mit Gold, Silber, Platin und Palladium spezialisiert und entwickelt Produkte und Anlagestrategien rund um Edelmetalle. Gerade in Zeiten von Bankenpleiten, Börsencrashes und Niedrigzinsphasen sind Edelmetalle gefragter denn je. Dabei sind sie immer eine gute Alternative und ideal als Beimischung nicht nur für das private Depot.

Alexander Filkorn blickt auf 40 Berufsjahre in der Finanzbranche zurück und hat alle Höhen und Tiefen des Marktes miterlebt. Die Sicherheit, die Gold lange Jahre den Währungen gab und die Wertbeständigkeit von Edelmetallen ganz allgemein, haben den Finanzprofi schon immer fasziniert. Mit einem Goldbarren beispielsweise bekommt man etwas Werthaltiges für sein Geld in die Hand. Und das geht schon mit kleinsten Beträgen, denn es gibt die Barren bereits ab 0,10 Gramm. Für Sparer, die nur kleine Beträge im Monat abzweigen können, hat der Finanzprofi einen Edelmetall-Sparplan entwickelt. Ab zehn Euro im Monat kann man in Edelmetalle anlegen. Wer eine Einmalzahlung ins Auge fasst, ist ab 2000,- Euro mit von der Partie. Mit 7,2 Prozent "Gold-Zinsen" im Jahr, also 0,6 Prozent im Monat, sind die Anleger gut bedient.

"Wer sein Geld heute mittel- und langfristig neu anlegen will, muss sich schon genau umsehen und sollte nicht alles auf eine Karte setzen", erklärt Alexander Filkorn. "Der Königsweg ist die richtige Mischung unterschiedlicher Anlagen, Laufzeiten und vor allem verschiedener Risikoklassen. Die Beimischung von Edelmetallen bringt Wertbeständigkeit und auch Sicherheit." Er empfiehlt eine Beimischung von zwanzig Prozent.

Weiter Informationen dazu finden Sie unter: <https://ophira.de>

---

News-ID: 1044077 • Views: 525 (Stand: 27.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1044077/Kundenbindung-oder-Anreiz-werthaltige-Praesente-sind-Trend.html>