

Der Rapp-Faktor

von Gerd H. Hövelmann

Kein Rückblick auf die internationale Rapp-Auktion, die vom 7.-10. Mai 2007 im ostschweizerischen Wil/SG stattfand, kommt umhin, Superlative zu bemühen. Er muss grosse Ziffern, ja oft die ganz hohen Zahlen nennen: rund 15 Millionen CHF Zuschlag, im Durchschnitt über CHF 5000 für jedes der 2920 Einzel- und Sammellose; einen Gesamtumsatz (inkl. Aufgeld und MWST) von 18,25 Millionen Franken. 685 Einlieferer haben sich an der Auktion beteiligt, fast tausend Bieter aus mehreren Dutzend Ländern sind vor Ort, über 2000 weitere haben schriftlich geboten. Sammler und Händler, Auktionatoren und Investoren, anerkannte Experten und selbsternannte, Presse, Rundfunk und Fernsehen – alle sind sie da. Am Ende steht eines der imposantesten Resultate der internationalen Auktionsgeschichte.

Das ist alles eindrucksvoll genug – aber dennoch bleibt das Auge all zu leicht und all zu dauerhaft allein an den Zahlen haften. Gewiss, an Zahlen bemisst sich das Geschäft, und nach Zahlen beurteilt man den Erfolg. Hinter den Zahlen steckt jedoch oft mehr und anderes als man auf den ersten Blick erkennt.

Vieles, das weiss der Auktionskenner, entscheidet sich erst während einer Briefmarken-Auktion, oft im konkreten Moment des Losaufrufs durch den Versteigerer. Das war auch bei der Rapp-Auktion 2007 nicht anders, die zugleich den Abschluss der Jubiläumssaison zum 35jährigen Bestehen der Peter Rapp AG bildete. Vieles, was der Bieter vorab kalkuliert oder sich an taktischer Gebots-Finesse zurechtgelegt hat, ist in eben dem Augenblick bereits Makulatur, in dem Auktionator Peter Rapp die Losnummer benennt und nach kurzem Blick auf seine Unterlagen anhebt: «Ich muss hier bereits beginnen mit ...». Erster Schreck. Erstaunen. Erneut rechnen, umdisponieren, die Konkurrenz beobachten, reagieren – all dies muss in Sekundenschnelle geschehen. Denn sonst ist man draussen, bevor man auch nur eine Chance hatte, den Fuss in die Gebotstüre zu stecken.

Erfolg kann man planen

Damit solch spannende Auktionsmomente entstehen, und dies nicht selten im Minutentakt, darf man sich nicht auf Zufälle, Neigungen, Gelüste oder spontane Eingebungen von Bieter verlässen. Vielmehr muss man weit im voraus alles perfekt vorbereitet und arrangiert haben. Mit zehn fest angestellten und einigen freien Mitarbeitern hat Peter Rapp eben dies viele Monate lang getan. Mit grossem Arbeits- und organisatorischem Aufwand und nicht zuletzt mit hohem finanziellem Einsatz hat er gezielt auf diese vier Auktionstage hingearbeitet.

Umfangreiche, kostenträchtige Werbung zählt ebenso zu den zu erbringenden Vorleistungen wie die Ansprache von Einlieferern und Bieter mittels direkter Mailings, öffentlicher Präsenz, eines sorgfältig geplanten Internet-Auftritts, zigtausenden von Kilome-

tern auf Einlieferungsreise, der sorgsam Bearbeitung und Aufbereitung von Einzel- und Sammellosen und ihrer Präsentation in einem aufwendig gestalteten, reichhaltig illustrierten und Seite für Seite mehrfach kontrollierten Katalog. Stets schweizerisch diskret, manchmal fast beschaulich, aber konzentriert geschieht vieles, anderes dafür eher «zackig». Für Geduld ist wenig Zeit, denn Termine drängen.

Auf ein vorzügliches Auktionsambiente legt man bei Rapp grössten Wert. Von den Besichtigungsräumen auf mehreren Etagen des eigens für Auktionen errichteten Rappschen Geschäftshauses bis hin zur Rundum-Versorgung für eine vierstellige Zahl von Gästen ist alles sorgfältig präpariert. Auf mehr als 70 Mitarbeiter wird das Personal während der Auktionstage aufgestockt. Der Gast darf darauf bauen, dass, wenn irgend möglich, auch ausgefallene Wünsche ausserhalb des eigentlichen Versteigerungsgehehens auf offene Ohren treffen.

Mit herausragender, meist sehr zurückhaltend taxierter philatelistischer Ware versehen, zudem strategisch günstig im Herzen Europas gelegen, ziehen Rapp-Auktionen stets eine enorme Zahl von Kaufinteressenten aus nahezu allen europäischen Ländern und aus Übersee an. Die Vielsprachigkeit der Rapp-Mitarbeiter zahlt sich hier aus. Allein mehr als zwei Dutzend russische Bieter waren in Wil.

Keiner aber, woher er auch kommen mag, möchte leer ausgehen, ohne die begehrte Ware die Heimreise antreten. Dieses Los und möglichst auch noch das und jenes, die sollten es schon sein. Häufig ist solchen Ambitionen dann doch kein Erfolg beschieden. Die Konkurrenz ist einfach zu stark. Aber alle sind eifrig bemüht, den Mitbewerbern einen Kauf so schwer wie nur möglich zu machen. Das treibt die Preise. Es treibt sie bisweilen in nicht vorhergesehene Höhen und manchmal gar in Dimensionen, die rational nicht mehr so recht nachzuvollziehen sind. Wenn der Händler seinen eigenen sammelnden Kunden deutlich überbietet, dann ist er entweder der Auktionsdynamik erlegen, oder er ist von einer heutzutage eher unüblich gewordenen Zuversicht in den Markt der Zukunft beseelt.

Spitzenpreise ab Minute eins

Traditionell eröffnet in Wil die Altschweiz mit den Freimarken der Schweizer Kantone, den Marken der sogenannten Übergangszeit und den frühen Bundesmarken den gefälligen Auktionsreigen. Schon seit mindestens einem Jahr zeichnet sich ab, dass gerade die frühen schweizerischen Ausgaben nach längerer Zeit eher beschaulicher Preisruhe zu neuen Marktkarrieren angesetzt haben. Dieser Eindruck findet auch bei der Rapp-Auktion sogleich seine Bestätigung.



Abb. 1

Abb. 4

Abb. 2

Abb. 3

Abb. 1 Verkehrt geschnittene Doppelgenf auf Brief, verkauft für CHF 85'000.– plus Aufgeld.

Abb. 2 CHF 58'000.– Zuschlag für 2 Basler Täubchen mit rotem «FRANCO» auf Ausschnitt.

Abb. 3 Doppelgenf auf phantastischem Briefchen, Zuschlag CHF 75'000.– zzgl. Gebühren.

Abb. 4 Zürich 4 Rp. auf kleinformatigem Briefchen, Zuschlag 32'000.–

Nun ist es, soviel muss vorab gesagt werden, wirklich keine Kunst, eine Zürich 4 oder 6 Rappen, eine Doppelgenf oder eine Basler Taube zu verkaufen. Auch mehrere solcher seltenen Stücke angemessen an den Interessenten zu bringen, ist eine Aufgabe, die einen gestandenen Händler oder Auktionator kaum in Verlegenheit bringen wird. Um Vieles anders und um Größenordnungen schwieriger wird es jedoch, wenn man gleich über 73 Lose mit Zürichs 4 und 6 Rappen verfügt, über 26 Exemplare der Doppelgenf, über 32 Kleine und Grosse Adler, über 18 Basler Täubchen und über 48 Lose mit Waadt 4, Waadt 5, Neuenburg und Winterthur. Das schafft Probleme, die manche gerne hätten.

Erstes Problem: Man muss diese Stücke erst einmal haben, und das in einer Qualität, die mindestens Begehrlichkeiten weckt. Rapp hat sie. Und die in den später versteigerten, Schweiz- und Europa-Sammlungen zusätzlich enthaltenen Exemplare dieser gesuchten Marken sind dabei noch gar nicht mitgezählt.

Zweites Problem: Man muss durch die Bank alle betreffenden Stücke, insgesamt nicht weniger als 215 Lose, auf einem Preislevel verkaufen können, das die vielen verschiedenen Einlieferer mindestens zufriedenstellt, besser noch erfreut. Die dabei erzielten Preise durchweg auf hohem Niveau zu halten, ohne dass

nach der fünften Doppelgenf oder der siebten Basler Taube die Kurse wegbrechen, ist hier die Kunst des Auktionators, die nur dann Früchte trägt, wenn die internationale Kundschaft zahlreich, kaufwillig und hinreichend kapitalkräftig ist.

«Kunst» kommt bekanntlich von «können», und der Verlauf der Auktionseröffnung in Wil vor vollbesetztem Saal zeigt, dass Peter Rapp Schweizer Klassik selbst in grossen Stückzahlen zu adäquaten und bisweilen exzellenten Preisen absetzen kann, ohne dass «unterwegs» die Kurse nachgeben, weil den Interessenten die Puste, die Lust oder die Mittel ausgehen.

Eben dies spiegeln die Auktionszuschläge für die frühen Schweizer Marken wider. Nicht weniger als sechs Briefe der Zürich 4 Rp. spielen qualitätsangepasst Preise von bis zu CHF 32'000 ein, gestempelte Einzelstücke mehrfach zwischen CHF 12'000 und 17'000, die Doppelgenf ungebraucht bis zu CHF 38'000, gestempelt bis CHF 32'000, auf Brief bis 75'000 und als verkehrt geschnittene Variante auf Brief gar CHF 85'000, Basler Tauben auf Briefstück bis zu CHF 20'000, auf Briefen bis CHF 39'000 sowie zweifach auf einem Briefstück CHF 58'000. Die Waadt 4 erreicht lose gestempelt bis zu CHF 15'000, auf Brief 23'000, die Waadt 5 mit Doppeldruck auf Brief CHF 16'000, die Winterthur





Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1 Mit Geboten von CHF 100'000.– bzw. 80'000 erwarben ausländische Bieter diese beiden zinnoberfarbenen Merkure.

Abb. 2 Für CHF 14'000 zugeschlagen: Frankreichs MiNr. 2a.

Abb. 3 Die vier seltenen Werte 66-70 Y der SBZ erlösten CHF 17'500.– zzgl. Aufgeld.

Abb. 4 Finnlands MiNr. 2K, sauber entwertetes Kehrdruckpaar, Zuschlag bei CHF 23'000.–.

Abb. 5 Britische Besetzung Togo, MiNr. 10/PFI ungebraucht wechselte für CHF 19'000.– zzgl. Gebühren den Besitzer.



Abb. 4



Abb. 5

als Einzelfrankatur CHF 50'000. Insgesamt spielen die Zürcher 4 und 6 Rp. rund CHF 410'000 ein, die Doppelgenf-Lose zusammen CHF 506'000, die Basler Tauben CHF 335'000 und Marken der Übergangszeit mehr als CHF 250'000.

Für zahlreiche Topzuschläge zu fünfstelligen Preisen stehen zudem etwas jüngere Raritäten wie Poste-Locale ohne Kreuzbefassung in Mischfrankatur, seltene Schweiz-FDC sowie ein enormer, in 26 Positionen angebotener Bestand mit Plattenrekonstruktionen der Orts-Post-, Poste-Locale- und Rayon-Ausgaben, die zusammen CHF 310'500 bringen. Mit über 340 Positionen das seit Jahren bei weitem umfangreichste Angebot Schweizer Partien und Sammlungen mit zahlreichen vorzüglichen, hochwertigen Objekten bringt einen Gesamtzuschlag von allein über 1,7 Millionen Franken.

Europa-Spitzen top

Politisch gesehen, zählt das Thema Europa nicht unbedingt zu denjenigen, die den Schweizern auf den Nägeln brennen. An ausgewählten Topstücken europäischer Philatelie wissen sie gleichwohl Gefallen zu finden und insbesondere auch, Interessenten ausserhalb der Schweiz für sie zu gewinnen. Zuschlagspreise von mehr als 50 Prozent der aktuellen Katalognotierungen – bisweilen sehr viel mehr – sind daher in Wil auch diesmal nicht selten.

Das gilt schon für ein Topangebot meist klassischer Raritäten Finnlands: MiNr. 111 gestempelt erzielt z.B. CHF 4600, die gleiche Marke im gestempelten Kehrdruckpaar 11'000, Nr. 2K als Kehrdruckpaar CHF 23'000, der Farbfeldruck Nr. 7CF ungebraucht 6000, Kehrdrucke der 20 P. ultramarin MiNr. 16 im Dreierstreifen bzw. grossem Bogenteil CHF 4000 resp. 8000, Nr. 19By im 100er-Bogen CHF 23'000, Nr. 46F auf Briefstück 11'000 und der Zeppelinfeldruck MiNr. 161I auf Brief CHF 7000. Frankreichs MiNr. 2 ungebraucht wechselt anschliessend für CHF 14'000 nebst Gebühren den Besitzer, Toscana MiNr. 2x im Paar mit Nr. 3x auf Brief für CHF 13'000, Italiens Dienstmar-

ken-Streifen Nr. 9 auf Flugpostbrief für 13'500, Liechtensteins rare Mischzählung Nr. 97C im Paar als einzig bekannte Mehrfachfrankatur für 26'000.

Bei Österreich sind, vielleicht erstmals überhaupt, gleich drei zinnoberfarbene Merkure in einer Auktion zu haben. Die ersten beiden gehen für stolze CHF 100'000 bzw. 80'000 in die USA, der dritte, ohne Gummi und mit heller Stelle, bringt immerhin auch noch CHF 30'000. Österreichs seltene MiNr. 291K gestempelt, «Parlamentsgebäude» mit kopfstehendem Mittelstück, erzielt CHF 18'000, eine Mailänder Postfälschung MiNr. 5F Lombardei-Venetiens auf Brief CHF 16'000.

Russland ist eine Bank: Die MiNr. 38-39y in postfrischen Fünferstreifen mit dreiseitigen Rändern werden bis auf CHF 17'000 hochgeboten, MiNr. 238IB im postfrischen Viererblock (MICHEL: 2000 Euro) auf CHF 9000, die MiNr. 311-312C bei gleichem Katalogwert auf 10'500, zehn Probedrucke aus den Jahren 1933-1935, auf nur 400-600 Franken taxiert, auf enorme CHF 19'500. Nicht schwächer Grossbritannien: Die hohen Schilling- und Pfund-Werte in exquisiter Qualität werden zu Kursen teils über den Katalogwerten zugeschlagen. Englands ungebrauchte VR-Dienstmarke Nr. I realisiert CHF 11'500. Eine «Lady McLeod» Trinidads auf Brief findet für CHF 12'500 einen neuen Eigentümer.

Deutsche Spezialitäten oft zu Spezialpreisen

Gut 430 Einzellöse, allesamt handverlesen, entstammen deutschen Sammelgebieten. Die Nachfrage ist bemerkenswert, fast alles muss im Saal langwierig ausgesteigert werden. Viele Einzelresultate hätten Erwähnung verdient, müssen hier aber ungenannt bleiben. Spezialitäten der Weimarer Zeit und des Dritten Reiches – darunter, um nur zwei zu nennen, kaum bekannte ungezähnte MiNr. 387U und 516U (diese im Paar) auf Briefen – erzielen Preise nahe an den Ka-

talognotierungen, nicht selten auch darüber. Entsprechendes gilt für die kleine Kolonialabteilung, für die gesuchten Marken der Ozeanreederei (sechs Lose erzielen insgesamt fast CHF 14'000), für das herausragende Angebot deutscher Besetzungsausgaben des Zweiten Weltkriegs (zusammen knapp CHF 300'000 für 125 Lose), für Kriegspost- und Propagandafälschungen (CHF 52'550 für 17 Positionen) und für Lokalausgaben nach 1945 (47 Lose werden für insgesamt CHF 44'800 zugeschlagen). SBZ MiNr. 66-70Y postfrisch wechseln für CHF 17'500 den Besitzer.

Luftfahrt am Abend

Am Abend des dritten Auktionstages wird der enorme, museale Bestand von mehreren Zehntausend Einzelobjekten versteigert, den der österreichische Flugkapitän Ferdinand Belžic einst zur frühen Geschichte der Luftfahrt zusammengetragen hat. Der riesige Bestand ist in 55 Positionen aufgeteilt. Eine absolut einzigartige Kollektion, gewiss. Aber ihr Anteil an Philatelie und Postgeschichte liegt sicherlich unter fünf Prozent. «Geht» das überhaupt bei einer Briefmarkenauktion? Auch die übrigen Abteilungen dieser Session – Motiv-Sammlungen, Europa-Union, Münzen und Medaillen – zählen normalerweise nicht unbedingt zu den Strassenfegern. Kommt überhaupt jemand zur Abendsitzung?

Doch auch jetzt ist der große Auktionssaal fast bis auf den letzten Platz besetzt. Luftfahrtmuseen haben ihre Vertreter nach Wil geschickt, Antiquare sind da wegen der enthaltenen Spezialbibliothek, Galeristen wegen früher Künstlerplakate aus dem Bestand. Und natürlich die Sammler, dazu, verlässlich, der Marken- und der Münzhandel. Und wie während der gesamten Auktion wird auch jetzt über ein halbes Dutzend Telefonbieter zugleich betreut.

Nach fast einer Stunde ist der fabelhafte Bestand zur Geschichte der Aeronautik versteigert. Eine Viertelmillion Franken hat er erzielt. Auch die nur knapp zwei Dutzend Münzpartien haben nahezu CHF 160'000 eingebracht, Europa/CEPT trotz der bekannten Probleme dieses Gebietes weitere CHF 60'000. Alle Zweifel unbegründet, die Abendsitzung hat sich gelohnt.

Intermezzo

Später in der Hotel-Bar. Der befreundete Münchner Händler ist da, der österreichstämmige Luftfahrt-Experte, der norwegische Sammler-Händler, der deutsche Auktionator, der niederländische Grosshändler, ein Italiener, vier Russen. Man setzt sich zusammen, diskutiert, versteht sich trotz der Konkurrenz am Tage und des vielsprachigen Stimmewirrs. Notfalls wird kreuz und quer gedolmetscht.

Jeder hat schon das besichtigt, was ihn interessiert, ist auch ernüchert wegen dem, was ihm trotz aller Mühen bereits entgangen ist. Für den kommenden Tag scheinen sich viele Vieles vorgenommen zu haben. Denn der Sammlungstag, traditioneller Höhepunkt jeder Rapp-Auktion, steht an. Klar ist: Die Russen, nicht nur die vier Kollegen in der Bar, sind ganz versessen auf

eine extrem hochwertige Russland-Kollektion, mit CHF 10'000 angesetzt. Auch die meisten anderen haben sie gesehen. Man beratschlagt, spekuliert. Ob CHF 100'000 ausreichen? Keine Chance. 150'000, eher mehr. Aber selbst das kann schwierig werden.

CHF 7,5 Mio. am Sammlungstag

Peter Rapp versteigert etwas mehr als 900 Sammlungen und Partien. Er beginnt um 9.45 Uhr und endet um 23.15 Uhr mit wenigen, meist kurzen Pausen. Die Sammlungen erbringen einen grandiosen Gesamtzuschlag von fast 7,5 Millionen Franken. Das ergibt einen Zuschlags-Durchschnitt von fast CHF 8500 je Los.

Meine neuen russischen Freunde vom gestrigen Abend schauen ein wenig betreten drein. CHF 210'000 hat das Objekt ihrer Begierde gekostet, zuzüglich der Gebühren eine gute Viertelmillion. Keiner von ihnen hat es bekommen; es ist zu diesem Preis in die USA gegangen. Mit CHF 210'000 ist das Russland-Objekt allerdings das kostspieligste Los des Tages. Andere bleiben dahinter freilich kaum zurück. Eine Italien-Sammlung klettert in der Bieterkonkurrenz von 3000 auf 36'000 Franken, eine Klassik-Sammlung Österreich von 2000 auf 40'000, eine weitere Russland-Sammlung von 500 auf 42'000, eine dritte von 1000 auf 46'000, eine tschechische Kollektion von 1000 auf 44'000 und eine Seychellen-Sammlung von 2000 auf 34'000 CHF.

Bedeutende britische Partien schliessen mit CHF 40'000 bzw. 85'000 ab, eine großartige Sammlung zur Entwicklung der deutschen Luftfahrt von 1870-1919 mit CHF 150'000, eine Partie Alle Welt mit 80'000, zwei Europa-Sammlungen mit jeweils 58'000, eine dritte mit stattlichen 140'000 Franken.

Zwölf Lose aus einem grossen Nachlass spielen insgesamt CHF 328'000 ein, die 25 Partien aus der qualitätsvollen «Isar-Sammlung» mit einer ausserordentlichen Fülle an Bogenecken und Besonderheiten zusammen ebenfalls über CHF 320'000. Eine Generalsammlung Deutschland treiben engagierte Bieter von 3000 bis auf einen Zuschlag von CHF 82'000, eine weitere von 10'000 auf 59'000, einen enorm gehaltvollen deutschen Ganzsachenbestand von 10'000 bis auf 140'000. Eine vorzügliche Deutschland-Sammlung tritt zum Zuschlag von CHF 145'000 (10'000) die Reise nach Skandinavien an.

Eine Briefe- und Ganzsachen-Sammlung Deutsches Reich erzielt CHF 42'000, ein Engros-Bestand Germania und Infla CHF 70'000, eine Kolonien-Kollektion 76'000. Ein tolles Objekt deutsch besetzter Gebiete ist für weniger als CHF 115'000 nicht zu haben, weil viele sich bemühen. Eine Sammlung Lokalausgaben nach 1945 bringt CHF 82'000 und eine große Abarten-Partie Bundesrepublik CHF 52'000.

«Auktionen zu erzählen», das zeigt auch diese Aufzählung, ist stets ein schwieriges Geschäft. Man spricht eben doch wieder nur von Zahlen, wenn auch zweifellos von eindrucksvollen. Auktionen, gerade solche, sollte man besser erleben. Vielleicht 2008 in Wil?