

# Gezähntes Papier als Anlageobjekt

**BRIEFMARKEN** Zu Unrecht gelten Postwertzeichen als langweilig und verstaubt. Wer Marken sammelt, schult sein Handelsgeschick und kann sogar Geld verdienen.

CHRISTINE SCHERRER

Soll ich dir meine Briefmarkensammlung zeigen? Wer die gegenwärtig in Wil SG stattfindende Auktion für Philatelisten und Numismatiker mitverfolgt, wird ob dieser Frage fortan nicht mehr rote Ohren bekommen, sondern mit grossem Interesse reagieren. Immerhin werden im Auktionshaus Rapp vom 1. bis zum 4. Juni Briefmarken für Hunderttausende von Franken versteigert. Und wie Geschäftsführerin Marianne Rapp erklärt, «kommen ihre Kunden aus aller Welt und aus allen sozialen Schichten». Wo so happige Preise bezahlt werden, sind Händler und Investoren nicht weit. Aber kann man mit Briefmarken wirklich Geld verdienen?

## Globalisierter Markt

In zweierlei Hinsicht hat die Globalisierung den Handel mit Postwertzeichen belebt. Erstens hat es die Kommunikationsrevolution ermöglicht, dass Anbieter und Nachfrager aus aller Herren Länder zusammenfinden. Zweitens ist es der wirtschaftlichen Interdependenz zuzuschreiben, dass die Schuldenkrise in Europa weltweit



Sie kam vor jüngst in Genf für über 2,8 Millionen Franken unter den Hammer: Die «Treskilling Yellow».

für wirtschaftliche Unruhe sorgt und sich Kapitalbesitzer global für alternative Anlageobjekte wie Briefmarken interessieren. Rapp hält fest: «Menschen, die einen persönlichen Bezug zu Briefmarken haben und viel Kapital besitzen, kommen auf die Idee, in Briefmarken zu investieren.» Und dass nicht wenige solche Gedanken hegen, zeigt ein Blick auf die Gästeliste der Familie Rapp: Die live über das Internet zugeschalteten Nachfrager eingeschlossen, rechnen die

Auktionatoren mit 2000 Mitbieter. Dem Laien mögen die Postwertzeichen nicht allzu viel sagen, abgesehen davon, dass sie alle eine Herkunft nennen, einen Nominalpreis deklarieren und Zähne zeigen. Nur eine Beraterin wie Marianne Rapp kann ihm helfen, die Spreu vom Weizen zu trennen.

Für die Zusammenstellung eines Portefeuilles nennt sie die Qualität und den Seltenheitswert der Briefmarke als die ausschlaggebenden Kriterien. Allerdings ist Rarität durchaus ein bewegliches Etikett: Lagen in den 70er-Jahren Marken aus dem Vatikan hoch im Kurs, ist dieses Sammelgebiet wegen einer überbordenden Auflage heute marginalisiert; die einstigen Preise werden nicht mehr annähernd erreicht. Was heute Philatelisten in Entzücken versetzt, sind Postwertzeichen, die sich in irgend einer Form durch ihren Druck auszeichnen: Das «Basler Dibli» etwa, das seiner Zeit drucktechnisch voraus war, oder aber die schwedische «Treskilling Yellow», die eigentlich grün hätte gedruckt werden sollen und mit über 2,8 Mio Fr.

als die teuerste Briefmarke der Welt gilt. Wer allerdings an einem rentablen Geschäft interessiert ist, wird von Marianne Rapp auf postgeschichtliche Briefmarken aus drei Ländern verwiesen: Auf Sammlungen aus Russland, China

## Briefmarken aus China oder Russland könnten für 500 000 Franken verkauft werden.

oder der sogenannten Altschweiz von 1843–1854, aus denen einzelne Marken in diesen Tagen an der Rapp-Auktion für einen Preis von bis zu 500 000 Fr. verkauft werden könnten.

## Trend ist schwer zu bestimmen

Welcher Briefmarkentrend die Zukunft bringt, ist schwierig zu sagen, doch richtet sich das Auktionshaus Rapp nach dem Grundsatz, dass ein Land im wirtschaftlichen Aufschwung auch als Briefmarkenland lukrativ ist. Nicht umsonst wurden nach dem Kalten

Krieg, als patriotische Russen begannen, ihre Kulturgüter zurückzukaufen, russische Marken für 200 000 Fr. statt für geschätzte 50 000 Fr. verkauft. In der Regel sind die Prämien für Briefmarken aber sehr stabil, sodass der Markt wenig Risiko birgt. Rapp erläutert: «Die Briefmarke ist – anders als etwa Gold – nicht nachproduzierbar. Und die Chance, dass noch Funde ans Licht kommen, welche die bestehenden Preise erschüttern, ist sehr gering.»

## 20 Prozent Rendite

Auch sind der Geschäftsführerin zufolge Anlagen in Briefmarken nicht unbedingt durch eine tiefe Liquidität gekennzeichnet. Zwar werden viele erlesene Postwertzeichen zu bestimmten Daten an bestimmten grossen Auktionen (wie etwa an der Spink in London oder an der Bolaffi in Turin) gehandelt. Aber ein ansehnlicher Teil der Händler verkauft out-of-market und – im Internet.

Rapp konkretisiert: «Wenn ich es geschickt anstelle, kann ich heute auf einer Auktion etwas erwerben und morgen unter der Hand teurer verkaufen.» Der Kenner und gewiefte Händler kann mit Briefmarken also durchaus Geld machen; doch gibt sich die Geschäftsführerin in ihrer Einschätzung vorsichtig: «Theoretisch ist es gut möglich, aber auf keinen Fall gewiss, dass mit Briefmarken, je nach Händler und je nach Beziehungsnetz, binnen eines halben Jahres 20% Rendite oder mehr erzielt werden.»

Allerdings dürfen in der Rechnung die Marge der Händler und das Aufgeld der Auktionatoren nicht vergessen werden. Die Familie Rapp nimmt für ihre Dienste in der Regel einen Kommissionssatz von 15 bis 20% vom Einlieferer und 20% vom Käufer. So bleiben dem vorsichtigen Anleger – abgesehen vom ideellen Wert – 80% des Marktwertes und dem risikofreudigen Nachfrager der Gang auf den inoffiziellen Markt, wo Spannung aufkommt beim gängigen Angebot: Willst du meine Briefmarkensammlung sehen?

ANZEIGE

«Der Aufwand hat sich für uns mehrfach reduziert.»

Marco Steiner, Schreinerei Marco Steiner

Adress- & Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn • Einkauf • Lager • Auftragfaktura • Debitoren • Kreditoren

Gratis Fibu & Infos: [www.buspro.ch](http://www.buspro.ch)

