



«Gewissenhaft von Anfang an»

Interview mit Peter Rapp

Wir drucken nachfolgend Auszüge aus einem Interview mit Peter Rapp ab, das kurz nach Abschluss der Rapp-Jubiläumsauktion im Mai 2007 für eine Firmenchronik geführt wurde. Das Gespräch geht nicht nur auf den überaus erfolgreichen Abschluss unseres Jubiläumsjahres ein, sondern auch auf viele Fragen und Anliegen, wie sie von interessierten Kunden immer wieder an die Peter Rapp AG herangetragen werden.

Interviewer: Herr Rapp, Ihre kürzlich abgeschlossene Jubiläumsauktion hat einen Gesamtumsatz von über 18 Millionen Schweizer Franken erzielt. Sie war damit weltweit seit vielen Jahren die umsatzstärkste Briefmarkenauktion. Das muss Sie stolz machen.

Peter Rapp: Das ist richtig. Es hat wohl in den letzten Jahren auf dem Briefmarkenmarkt keine Auktion mit einem höheren Gesamtzuschlag oder Umsatz gegeben. Und manche derjenigen Auktionen, die in früheren Jahren das diesmalige Resultat noch übertroffen haben, wurden bekanntlich ebenfalls in unserem Hause durchgeführt. Aber «Stolz» ist trotzdem nicht das richtige Wort. Das geht zu oft mit Überheblichkeit einher, und die ist unsere Sache nicht.

«Sie müssen verstehen, dass das Auktionsgeschäft in hohem Masse von dem Vertrauen lebt, das die Kunden in Sie setzen.»

Aber dass wir mit dem Erreichten zufrieden sind, ausgesprochen zufrieden, das dürfen Sie annehmen. Es zeigt, dass wir mit allen unseren Einschätzungen richtig gelegen haben: mit unserer Analyse der Marktlage und der Käuferinteressen, unserem hohen Werbeeinsatz, unserer Kundenpflege und unserer unbedingten Verpflichtung auf die Qualität der Ware und ihrer Präsentation in unserem aufwendigen Katalog.

Gut, reden wir über die Einschätzungen. Ich gehe davon aus, dass Sie ein sehr gutes Resultat erwartet haben. Aber über 18 Millionen Franken Gesamtumsatz? Das wird doch auch Sie etwas überrascht haben, oder?

Peter Rapp: Keineswegs. Schauen Sie, wenn Sie ein Haus – und es ist ein grosses Haus – voller hervorragender, qualitätsvoller Einlieferungen haben, wenn Sie von Anfang an gewissenhaft arbeiten, und wenn Sie ausserdem die jahrzehntelange Erfahrung besitzen, die Marktlage und die Käuferstimmungen einzuschätzen, dann haben Sie auch eine recht genaue Vorstellung von dem Ergebnis, das Sie erzielen werden. Wir haben mit dieser Erwartung auch nicht hinter dem Berg gehalten, sondern schon vor der Auktion in Anzeigen und Pressedossiers darauf hingewiesen, dass wir mit einem Gesamtzuschlag von etwa 15 Millionen Franken rechnen ...

... ja, ich entsinne mich. Das habe ich gelesen ...

Peter Rapp: Sehen Sie. Überrascht waren wir also keineswegs. Aber ganz sicher sehr erfreut, dass wir recht behalten haben.

«Die Peter Rapp AG ist ein inhabergeführtes Unternehmen, eine Aktiengesellschaft nach Schweizer Recht, die sich zu 100 Prozent in Familienbesitz befindet.»

Wieviele Einlieferer hatten Sie denn zur letzten Auktion? Sicher ein paar hundert? Dazu kommt dann wohl noch Ihre eigene Ware.

Peter Rapp: Eigenware? Deren Anteil am Auktionsumsatz können Sie völlig vernachlässigen; er liegt nahe bei Null. Die nur 2927 Lose unserer Jubiläumsauktion stammen von – warten Sie – genau 685 verschiedenen Einlieferern.

Und diese Einlieferungen werden Ihnen per Post ins Haus gesandt?

Peter Rapp: Nur zum geringeren Teil. Meine Mitarbeiter und ich verbringen jedes Jahr mehrere hundert Mann-Tage auf Einlieferungsreise in allen Ländern Mitteleuropas und oft auch darüber hinaus. Das ist, wie Sie sich vorstellen können, mit grossen Anstrengungen, Kosten und Aufwendungen verbunden. Aber die individuelle persönliche Beratung und Betreuung unserer Einlieferer ist uns ganz besonders wichtig. Alle Beteiligten profitieren davon.

Ich verstehe. Aber das gilt sicher nur für die besonders hochwertigen Objekte.

Peter Rapp: Da irren Sie. Wir holen sehr gerne alle Arten geeigneter Einlieferungen, in jeder Grössenordnung, direkt am Wohnort des Kunden ab. Sie müssen verstehen, dass das Auktionsgeschäft in hohem Masse von dem Vertrauen lebt, das die Kunden in Sie setzen. Einlieferer sind da mit Recht sehr wählerisch, denn es geht ja um ihr Geld. Da macht es einen entscheidenden Unterschied, ob meine Tochter Marianne oder ich uns dem Kunden persönlich vorstellen, ihn vor Ort im Detail beraten und ihm die Vorteile einer Auktionseinlieferung in unserem Haus erläutern. Ganz unabhängig vom Einlieferungsumfang. Die Sicherheitsbedürfnisse sind ja nicht ohne Grund sehr hoch. Die Peter Rapp AG ist ein inhabergeführtes Unternehmen, eine Aktiengesellschaft nach Schweizer Recht, die sich zu 100 Prozent in Familienbesitz befindet. Wir verfügen über ein eigenes, sehr grosszügig gestaltetes Firmengebäude mit perfekter Infrastruktur, das eigens für die Durchführung von Auktionen ausgelegt ist. Der Rückhalt eines Familienunternehmens, unsere sprichwörtliche Bonität, unsere enge Kooperation mit Banken und Versicherungen und ein Erfahrungsschatz von mehr als dreieinhalb Jahrzehnten – all das versetzt uns in die Lage, grösstmögliche Sicherheiten zu garantieren. Das ist den Kunden heute wichtiger als je zuvor, und sie möchten sich im persönlichen Kontakt davon überzeugen.

«Meine Mitarbeiter und ich verbringen jedes Jahr mehrere hundert Mann-Tage auf Einlieferungsreise in allen Ländern Mitteleuropas und oft auch darüber hinaus.»

Davon – und von den Vorzügen des Standorts Schweiz?

Peter Rapp: Richtig. Insofern sind wir zweifellos privilegiert. Denn die Schweiz als internationaler Handels- und Finanzplatz ist ein idealer Standort für den Verkauf von Briefmarken. «Swiss made» eben. Diskretion, der Schutz der Privatsphäre, die liberale Schweizer Gesetzgebung, erstklassige Infrastruktur und einfachste Abwicklung – das sind

«Unsere Einlieferer setzen grosses Vertrauen in die unstrittige Schweizer Solidität und Zuverlässigkeit; ein Vertrauen, das wir jederzeit rechtfertigen können.»

Vorzüge, die für die Einlieferer, gerade für jene in Deutschland, besonders ins Gewicht fallen. Unsere Einlieferer setzen grosses Vertrauen in die unstrittige Schweizer Solidität und Zuverlässigkeit; ein Vertrauen, das wir jederzeit rechtfertigen können. Diese Vorzüge und Sicherheiten wissen unsere Kunden besonders zu schätzen. Es ist folglich kein Zufall, dass uns sowohl der «normale» Sammler als auch renommierte Philatelisten vor allem aus der Bundesrepublik und nicht zuletzt auch bedeutende Institutionen wie zum Beispiel die Royal Philatelic Society in London gleichermaßen ihre Sammlungen anvertrauen.

«Aber die individuelle persönliche Beratung und Betreuung unserer Einlieferer ist uns ganz besonders wichtig.»

Und Ihr eingangs erwähnter hoher Werbeeinsatz?

Peter Rapp: Der muss sein und zahlt sich aus. Wenn Sie Millionenwerte von Hunderten Einlieferern aus vielen Ländern anvertraut bekommen, dann haben Sie auch die Pflicht und Schuldigkeit, dafür zu sorgen, dass diese Ware den bestmöglichen Preis erzielt – jeden Franken, den der Markt hergibt, wenn Sie so wollen. Das Geld wird Ihnen aber

nicht ins Haus getragen, wenn Sie nicht selbst dafür sorgen. Durch die Qualität der Bearbeitung und Präsentation, durch die Qualität der Dienstleistungen sowohl für Einlieferer als auch für die Käufer und natürlich auch durch die Qualität des öffentlichen Auftritts, den unsere hauseigene Werbe- und Grafikabteilung in sehr vielfältiger Weise gestaltet. In Qualitätsfragen sind wir ganz kompromisslos. Das gilt auch für unsere Selbstdarstellung.

«Selbstdarstellung» ist das Stichwort: Mir fällt auf, dass Sie immer in der «Wir»-Form reden.

Peter Rapp: Ganz recht, und das hat seinen guten Grund. Ohne ein absolut herausragendes Team, allen voran meine Tochter Marianne und die philatelistischen Experten Jean-Paul Bach (seit langem Mitglied der Geschäftsleitung) und Rudolf Müller, können Sie keine internationalen Spitzenauktionen durch-

«Ohne ein absolut herausragendes Team, allen voran meine Tochter Marianne und die philatelistischen Experten Jean-Paul Bach (seit langem Mitglied der Geschäftsleitung) und Rudolf Müller, können Sie keine internationalen Spitzenauktionen durchführen.»

führen. Ich weiss sehr genau, was jeder einzelne meiner Mitarbeiter im Dienste des Unternehmens und der Kunden leistet. Wie könnte ich da nur von mir sprechen?

Reisetermine in Deutschland

Juli 2007

Süd-Deutschland/Rhein-Main-Gebiet 24./25. Juli 2007

August 2007

Nord-Deutschland und Niederlande 1./2./3. Aug. 2007

Deutschland (alle Bundesländer) 21./22./23. Aug. 2007

September 2007

Süd-Deutschland/Rhein-Main-Gebiet 12./13. Sept. 2007

Nord-Deutschland und Niederlande 18./19./20. Sept. 2007

Oktober 2007

Berlin und neue Bundesländer 3./4. Okt. 2007

Deutschland (alle Bundesländer) 16./17./18. Okt. 2007



PETER RAPP AG
Internationale
Briefmarkenauktionen

Toggenburgerstrasse 139
CH-9500 Wil / Schweiz

Tel. 0041 71 923 77 44
Fax 0041 71 923 92 20

info@rapp-auktionen.ch
www.rapp-auktionen.ch

