

Ein Leben für Rekorde im Kleinstformat

Peter Rapp hat sein Leben schon als Kind den Briefmarken verschrieben: «Ich habe früh erkannt, dass ich mein Hobby zum Beruf machen muss; das war wie eine Berufung für mich.» Dieses Jahr feiert der Wiler Doyen der Philatelie seinen 70. Geburtstag. Sein international führendes Auktionshaus für Briefmarken besteht seit 45 Jahren.

Es ist eine Art Tellerwäscherkarriere mit typischem Ostschweizer Einschlag: Die Bescheidenheit ist Peter Rapp erhalten geblieben – das Rampenlicht sucht er nicht, ja er scheut es sogar. Aber seine Leidenschaft hat ihm zu internationalem Ansehen verholfen: Rapp gilt als weltbekanntester Briefmarkenauktionator und führt heute eines der renommiertesten Auktionshäuser mit einer Geschichte im Zeichen der Rekorde. Das zeigte sich auch an seiner Geburtstagsparty, die sein Team um seine Tochter Marianne Rapp Ohmann organisierte und an der ihn Kunden aus aller Welt überraschten und beglückwünschten. Was aber steckt hinter der Faszination, die Rapp weltweit Respekt in der Briefmarkenbranche verschaffte?

Peter Rapp weiss, worauf man bei wertvollen Briefmarken achten muss – sein Sachverstand ist weltweit gefragt.

Im Guinness-Buch der Rekorde

Die kleinsten Wertzeichen der Welt erzielten in den Jahrzehnten seiner Geschäftstätigkeit immer wie-

der Höchstpreise. Den Durchbruch schaffte Peter Rapp 1979 mit einer legendären Auktion, an der 25 Millionen Franken realisiert wurden, und zwar mit Preisen, die seither für bestimmte Sammelgebiete nie wieder erreicht worden sind. Sogar einen Eintrag ins Guinness-Buch der Rekorde schaffte Rapp: Seine Auktion im Jahr 1980 gilt mit einem Umsatz von mehr als 33 Millionen Franken bis heute als die grösste Auktion aller Zeiten. Seit Jahrzehnten gelten Rapps Auktionen mit regelmässigen Umsätzen von gegen zehn oder sogar mehr Millionen Schweizer Franken als die grössten überhaupt.

Angefangen hat Peter Rapp ganz klein: Als Kind lernte er von seinem Grossvater, einem begnadeten Hobbyphilatelisten, worauf es bei Briefmarken ankommt, und schon als Jugendlicher verdiente er sein erstes Geld mit Briefmarken. In den Sechzigerjahren lernte Rapp nach seiner Lehre als Maschinenbauzeich-



ner das philatelistische Handwerk bei einem prominenten deutschen Auktionshaus von der Pike auf – zusammen mit seiner Begeisterung war dies der Grundstein für den frühen Schritt in die erfolgreiche Selbstständigkeit, den der junge Geschäftsmann und Philatelist 1970 wagte: «Ich war überzeugt, dass Briefmarken und Briefe besonders bewahrenswerte Kulturgüter sind, die auch einen beträchtlichen Handelswert mit einem vielversprechenden Zukunftspotenzial haben.»

Knochenarbeit und Vertrauen

Trotz Erfolgen und Rekorden ist ihm die Bescheidenheit und Zurückhaltung wichtig geblieben. Denn gerne erinnert sich Peter Rapp noch an das erste Firmendomizil im Estrich des Restaurants Eisenbähnli seiner Mutter in Wil. Seine erste Auktion führte er 1971 im Bahnhofbuffet Zürich durch, weitere Auktionen organisierte Rapp danach in renommierten Hotels der Wirtschaftsmetropole. Doch mit der Zeit wurde es zu umständlich und zu wenig kundengerecht, die prestigeträchtigen Auktionen in gemieteten Räumlichkeiten durchzuführen, sodass 1985 – also vor genau 30 Jahren – die erste Auktion im eigenen repräsentativen Auktionshaus in Wil durchgeführt wurde.

Vom 18. bis 21. Mai 2016 kommen erneut Briefmarken der Superlative unter den Hammer.

Der Erfolg ist mit Knochenarbeit sowie Detailkenntnissen der Weltbriefmarkenmärkte und der philatelistischen Geschichte verbunden. Zuerst aber stehe das grosse Vertrauen der Kundschaft in die Experten und die Seriosität der Auktionen. Peter Rapp ist deshalb ein Mann von Welt: Heute in Berlin, morgen in New York und bald darauf in Hongkong – die Kundenreisen von Rapp und seinem Team sind anstrengend, aber lohnenswert: «So lernen wir immer wieder neue Sammler kennen und entdecken philatelistische Raritäten. Die persönliche Beziehung zu den Kunden ist mir wichtig.»

Aus aller Welt nach Wil

Rapp macht aber auch keinen Hehl daraus, dass es in den letzten zwei Jahren schwieriger geworden ist, an gute Ware heranzukommen, denn: «Viele Menschen fühlen sich heute wohler mit Sachwerten als mit Bargeld oder Wertpapieren und wollen ihre Raritäten nicht verkaufen. Die Nachfrage nach seltenen und guten Marken ist nach wie vor enorm gross, aber das Angebot ist knapp.»

Die partnerschaftlichen Beziehungen zeigen sich auch darin, dass es vielen Kunden nicht zu weit ist, von überall her auf der Welt alle 18 Monate zu den Auktionen nach Wil zu pilgern: Italiener, Engländer, Amerikaner, Deutsche, Schweizer und der neue Geldadel aus Russland und China. Sie alle haben

Trader des Monats im Oktober

Philipp Haas aus München hat mit seiner fundamentalen Aktienstrategie im Oktober bei der Swiss Trading Championship mit 10,28 Prozent die beste Monatsperformance erzielt (seit Anfang Jahr 38,85 Prozent).

Philipp Haas, wie haben Sie im Monat Oktober eine Performance von 10,28 Prozent erzielt?

Im Oktober wurde das Portfolio natürlich auch von der weltweiten Erholung an den Aktienmärkten begünstigt. Vor allem in China deutet sich eine Trendwende, bzw. Bodenbildung an, und einige Aktien, in die ich dort investiert habe (Soufun, Jumei, Ming Yang, Trina Solar), sind sowohl fundamental als auch vom Chart her interessant und sorgten für Zugewinne. In der DACH-Region hat sich meine Kernposition Hypoport weiterhin exzellent entwickelt.

Wie sieht Ihre Anlagestrategie bei der Swiss Trading Championship aus?

Ich setzte auf eine Verbindung von Value mit Trends. Auf investresearch.net analysiere ich Hunderte Aktien qualitativ mit einem selbst entwickelten Aktienbewertungssystem, das die Qualität einer Firma ermittelt. Daraus leite ich ein faires KGV ab und kann im Vergleich mit dem aktuellen KGV am Markt eine Über- oder Unterbewertung der Aktie erkennen. Bei einer Unterbewertung wird der Chart angeschaut und bei einem positiven Aufwärtstrend eine Position eingegangen. Bei einem negativen oder nicht vorhandenen Trend wird erst einmal abgewartet bzw. nur eine Mini-Position bei einer krassen Unterbewertung aufgebaut. Kernpositionen werden aber nur bei einem guten fundamentalen und charttechnischen Bild eingegangen. Wenn eine Aktie dann nicht mehr unterbewertet ist, wird ein Teil verkauft, während der Rest der Gewinnposition weiterlaufen kann. Zu deutlich geringem Masse kann diese Strategie umgekehrt auch für Shortpositionen genutzt werden. In meinem privaten Account konnte ich seit 2012 damit schon über 240 Prozent Performance erzielen.

Wo sehen Sie attraktive Gelegenheiten im Aktienbereich?

Meines Erachtens sind gute Einstiegsgewinnchancen gegeben, wenn viele institutionellen Anleger nichts mehr von einem Markt wissen wollen. Dies ist für mich derzeit in China der Fall, da Sorgen übertrieben sind und gerade Firmen mit Fokus auf den chinesischen Konsumenten immer noch stark wachsen. Ansonsten gibt es natürlich auch im Nebenwertebereich immer wieder interessante Werte, die von Fondsmanagern noch nicht so entdeckt sind. So erachte ich Lang & Schwarz hier als interessant.

www.trading-championship.ch