

«Luxus und Glamour gehören dazu»

Auktion Erstmals versteigert die Peter Rapp AG neben Briefmarken und Münzen auch Uhren und Schmuck. Die Auktionstage sind geprägt von Kostbarkeiten und von Köstlichkeiten, wie Marianne Rapp Ohmann von der Geschäftsleitung sagt.

Interview: Thomas Griesser Kym

Marianne Rapp, während der Finanzkrise vor bald zehn Jahren beobachteten Sie eine «gewisse Flucht in Sachwerte» wie zum Beispiel Briefmarken. Und heute?

Der Markt ist nach wie vor von der Nachfrage dominiert. Das Angebot an guter Ware ist knapp. Viele Sammler sitzen beharrlich auf ihren Sammlungen. Wir müssen hart kämpfen, um an Ware zu kommen. Nach wie vor hätten wir gerne mehr, bessere und teurere Briefmarken im Angebot.

Mit Marken ist das Auktionshaus Rapp gross geworden, 2009 versteigerten Sie erstmals Münzen im grossen Stil. Nun expandieren Sie in Armband- und Taschenuhren sowie Schmuck. Warum?

Einerseits hat das mit der Materie zu tun. Münzen und Medaillen sind aus edlen Metallen gemacht und damit relativ nahe an Uhren und Schmuck. Andererseits habe ich an solchen Dingen auch ein persönliches Interesse. Und drittens gibt es eine grosse Nachfrage: Bei Erbschaften und Nachlässen sind an uns immer wieder auch Uhren und Schmuck herangetragen worden.

Wie sind Sie bisher damit umgegangen?

Ich habe die Leute jeweils an andere Auktionshäuser verwiesen oder vermittelt. Dank meines guten Netzwerks in der Branche hat sich in den allermeisten Fällen eine Lösung gefunden.

Was bieten Ihnen die Leute sonst noch für Auktionen an? Querbeet. Die Palette reicht von Porzellan über Bilder bis zu alten Büchern. Dafür sind meist Kunstauktionen die richtige Adresse.

Erhalten Sie auch kuriose Angebote?

Ein Mann ist einmal mit fast 100 000 1-Räpplern zu uns gekommen, die er loswerden wollte. Ihm habe ich geraten, er möge doch vielleicht einen Anbieter von Glückwunsch-Geschenkartikeln aufsuchen.

Ist die Expansion in Uhren und Schmuck auch ein Versuch, neue Kundengruppen zu erschliessen?

Ja, Denn das ist ein ganz anderes Publikum. Marken und Münzen sind sehr stark männlich dominiert, und wir sehen hier vor allem Sammler und Investoren. Bei Uhren und Schmuck hingegen haben wir vor allem Privatkunden, Liebhaber schöner Dinge, die sie dann auch mal tragen wollen. Und gerade bei Schmuck überwiegen natürlich die Frauen.

Bei Marken und Münzen gelangen oft umfangreiche Sammlungen zur Versteigerung, oft aus Erbschaften. Wer liefert denn bei Ihnen Uhren und Schmuck ein?

Auch hier sind es einerseits Erbstücke. Andererseits erhalten wir aber auch Objekte, von denen sich die Leute trennen möchten, weil sie sie nicht mehr tragen wollen, beispielsweise, weil sie ihnen verleidet sind oder weil sie nicht mehr ein Dutzend Uhren besitzen wollen. Oder es war ein Geschenk, das den Geschmack nicht getroffen hat.

Bei Briefmarken und Sammlermünzen gilt: Wertvoll sind gut erhaltene Raritäten. Welche Kriterien entscheiden bei Uhren und Schmuck?

Bei Uhren sind es namhafte Marken, vor allem von Schweizer Manufakturen. Je komplizierter eine Uhr und je kleiner ihre Auflage, desto teurer ist sie. Natürlich ist auch ihr Zustand wichtig. Bei Schmuck erzielen die besten Preise exklusive Eyecatcher, grosse Edelsteine, viel Karat.



Marianne Rapp Ohmann mit einem Schmuckstück, das unter den Hammer kommt. Bilder: Benjamin Manser

Uhren und Schmuck bedürfen einer eigenen professionellen Expertise. Wie haben Sie diese aufgebaut?

Man benötigt ganz verschiedene Fachleute. Einen Gemmologen, der sich mit den Steinen auskennt, einen Uhrmacher, und dann je eine Fachperson, die den Uhren- und den Schmuckmarkt kennt, die weiss, was gerade gefragt ist und was weniger.

Wie sind Sie an solche Fachleute gelangt?

Wir haben in Fachzeitschriften ein Inserat geschaltet, und meine

Beziehungen haben auch sehr geholfen. Wir haben nun ein sehr gutes Team beisammen. Ganz wichtig ist auch Vertrauen: Ich muss mich darauf verlassen können, dass die Leute die Objekte richtig bewerten und ehrlich sind.

Gerade die Schmuckstücke, die zur Auktion gelangen, werden «ganz bewusst mit tiefen Startpreisen ausgezeichnet». Warum?

Das hat auch mit Auktionspsychologie zu tun. Es kann dazu führen, dass dann mehr Gebote abgegeben werden und der Preis

«Auktionen leben von Emotionen, von Stimmung, vom Dabeisein.»

so hochgeschaukelt wird. Wir haben die Startpreise so festgelegt, dass sie ungefähr einem Viertel bis einem Drittel des Verkaufspreises entsprechen sollten. Wir sind auch ganz bewusst in die Breite gegangen, bieten in fast jeder Preisklasse etwas. Ab 300 bis 400 Franken wird man etwas Schönes kaufen können. Wir müssen in diesem für uns neuen Geschäftsfeld ja auch erst mal Terrain besetzen.

2008 konnte man bei Rapp erstmals auch im Internet mitbieten, was Ihnen neue Kunden gebracht hat. Wie hat dieser Kanal das Auktionsgeschäft generell verändert?

Das Internet hat das Geschäft belebt. Wir zählen immer noch jedes Jahr immer mehr Kunden und auch Neukunden, die via Internet mitbieten. Für deren Registrierung müssen wir das Team laufend aufstocken, denn wir müssen wissen, wer diese Kunden sind, wie es um ihre Referenzen steht, um Sicherheiten usw.

Wer in Wil an der Rapp-Auktion live dabei ist, geniesst ein Rahmenprogramm mit kulinarischen Leckerbissen, Unterhaltung usw. Das kostet Sie eine Stange Geld. Macht es sich auch bezahlt?

Auktionen leben von Emotionen, von Stimmung, vom Dabeisein. Da gehören auch Luxus und Glamour dazu. Würden wir unsere Auktion ausschliesslich im Internet abhalten, hätten wir viel weniger Umsatz.

Rapps Rekordumsatz datiert aus dem Jahr 1980 mit 33 Millionen Franken. Damals war der Markt etwas aus den Fugen geraten. Normal sind 8 bis 15 Millionen. Wie viel erwarten Sie dieses Mal?

Mit 8 bis 10 Millionen Franken wären wir zufrieden.

Nach Marken, Münzen, Uhren und Schmuck – was kommt als nächstes?

Mein Vater und mein Ehemann sind passionierte Weinsammler. Vielleicht wird Wein in ein paar Jahren ein Thema.

Das Wiler Auktionshaus der Peter Rapp AG führt die nächste Versteigerung vom 14. bis 16. November durch. Das Unternehmen, gegründet 1970 von Auktionator Peter Rapp, wird von ihm und seiner Tochter Marianne Rapp Ohmann geleitet, die erstmals ebenfalls als Auktionatorin amtiert.



Extravaganter Leopard-Armreif des New Yorker Juweliers David Webb.