

# Wirtschaft

## Wenn der Hammer nicht mehr fällt

Das Coronavirus macht dem Auktionshaus Rapp einen Strich durch die Rechnung. Doch die Chefin arrangiert sich.

Thomas Griesser Kym

Es erscheint paradox: Es sind reichlich Käufer vorhanden, die kaufen wollen. Und ebenso Verkäufer, die verkaufen möchten. Aber das in Wil ansässige Auktionshaus Rapp kann sie wegen der Coronapandemie nicht zusammenbringen. Auf Ende März hatte Rapp eine Auktion für Uhren, Schmuck und Luxushandtaschen geplant. «Wir hatten lange gehofft, die Auktion durchführen zu können», sagt Firmenchefin Marianne Rapp Ohmann. «Doch dann waren plötzlich nicht mal mehr Besichtigungen möglich. Dabei hatten sich schon über 100 Interessenten aus aller Welt angemeldet.»

Rapp Ohmann hätte die Auktion rein digital, also ausschliesslich online durchführen können. «Wir haben mit dem Onlinegeschäft über zehn Jahre Erfahrung und wissen, dass es technisch funktioniert.» Gleichwohl entschloss sich das Haus zur Verschiebung der Auktion, nachdem der Bundesrat am 16. März den Lockdown verkündet hatte. «Die Stimmung war im Keller, es herrschte Schockstarre. In solch einem Umfeld ist eine Versteigerung von Luxusgütern nicht sinnvoll und wohl auch nicht angemessen.»

### Ein kostspieliges Unterfangen

Rapp Ohmann begründet den Entscheid vor allem mit dem Schutz ihrer Kunden, also den Einlieferern, die ihre Wertgegenstände bei Rapp versteigern lassen möchten. «Wegen der Coronarestriktionen und der Verunsicherung hätten wir weniger Bieter gehabt, und es hätte Druck auf die Preise gegeben. So hätten wir unsere Verpflichtung den Kunden gegenüber, ihre Preziosen bestmöglich zu verkaufen, nicht erfüllen kön-

nen.» Kommt hinzu: «In einer ausschliesslich digitalen Auktion sind nie die Umsätze erzielbar, die mit Bietern auch im Auktionsaal erreicht werden», weiss Rapp Ohmann. Denn: «Die Verkaufspsychologie ist wichtig, das ganze Ambiente, das Auktionsfieber an Ort und Stelle.» Nicht von ungefähr hebt die Firma Rapp denn auch hervor, ihre Auktionen seien auch «ein gesellschaftlicher Treffpunkt», mit Rahmenprogramm, erlesener Verpflegung usw.

Die für Ende März abgesagte Auktion ist nun auf Ende November verschoben worden und soll zusammen mit der Auktion für Briefmarken und Münzen stattfinden. Die Prozedur koste Rapp eine Stange Geld, «aber das können wir glücklicherweise verkraften». Erfreut zeigt sich Rapp Ohmann, dass «nicht ein einziger der 250 Einlieferer Un-

verständnis geäussert hat über die Verschiebung der Auktion».

Kopfzerbrechen bereiten Rapp Ohmann zwischendurch die Expertentage. An diesen kommen Kunden zum Auktionshaus Rapp, um ihre Sammlungen oder Einzelstücke von Fachleuten begutachten, schätzen

«Neun von zehn Kunden bestehen auf persönlicher Übergabe und Beratung.»

Marianne Rapp Ohmann  
Chefin der Peter Rapp AG



Marianne Rapp Ohmann hofft, bald auch wieder Auktionen leiten zu können.

Bild: PD

möglich. «Normalerweise wäre ich jetzt alle zwei bis drei Wochen dort», sagt Rapp Ohmann, denn «Österreich ist für uns so ein wichtiger Markt mit vielen guten Kunden.» Eine Möglichkeit wäre, dass Auslandskunden ihre Sammlungen per Kurier zum Auktionshaus Rapp in die Schweiz zur Begutachtung schicken. «Aber neun von zehn Kunden bestehen auf persönlicher Übergabe und Beratung», sagt Rapp Ohmann.

Auch hier spielt also das Zwischenmenschliche eine zentrale Rolle. «Das Geschäft steht und fällt mit dem persönlichen Kontakt. Es geht um Vertrauen, um die persönliche Beziehung zu den Experten und dem Auktionshaus», sagt Rapp Ohmann. Zwar nehmen an ihren Auktionen online immer mehr Bieter teil, «aber nicht zu Lasten der physischen Präsenz im Auktionsaal». Im Januar und Februar sei man in einem Flow gewesen, «wir hatten super Expertentage, Talkrunden über Uhren und spannende Exponate, die eingeliefert wurden». Dann kehrte mit Corona plötzlich Ruhe ein und «wir waren froh um jeden Telefonanruf».

Jetzt aber ziehe es bereit wieder an und Rapp Ohmann zeigt sich zuversichtlich, dass auch im November gute Verkäufe möglich sind. Zuversichtlich schöpft sie zum einen aus reinen Onlineauktionen für Uhren und Schmuck im Ausland, die sie beobachtet hat. «Ich habe keine Einbrüche bei den Preisen festgestellt.» Zum anderen ist der Goldpreis auf hohem Niveau. Das stützt den inneren Wert von Edelmetalluhren, Schmuckstücken und Goldmünzen. Marianne Rapp Ohmann sagt: «Ich bin nicht euphorisch, aber realistisch optimistisch.» Und: «Ich habe keinen Grund, pessimistisch zu sein.»

und punkto Verkaufsmöglichkeiten beurteilen zu lassen. Das Problem sind weniger die Expertentage, die an mehreren Tagen in Wil stattfinden werden, denn im Firmengebäude gibt es genügend Räume, wodurch sich Hygienemassnahmen und Abstandsregeln relativ einfach bewerkstelligen lassen. «Es wird immer nur ein einzelner Kunde in einem Raum empfangen, und es gibt Plexiglasscheiben auf den Tischen und Desinfektionsmittel», sagt Rapp Ohmann.

«Kein Grund, pessimistisch zu sein»

Komplizierter sind die Expertentage in anderen Schweizer Städten und in Österreich. In der Schweiz sei es da und dort schwierig, ein Hotel zu finden, das passende Räume bietet und offen hat. Und nach Österreich sind momentan keine Reisen