

VSAO JOURNAL

Kostbar

- Immunologie
- Schmerz
- Medizin statt Bürokratie – zweite Welle



«Kostbar heisst selten und schön»

Zum Ersten, zum Zweiten, zum Dritten: Im Auktionshaus Rapp im sankt-gallischen Städtchen Wil kommen regelmässig Kostbarkeiten unter den Hammer. Geschäftsleiterin Marianne Rapp Ohmann bereist mit ihrem Expertenteam die halbe Welt, um ihrer internationalen Kundschaft erlesene Sammlerstücke anbieten zu können.

Mit Marianne Rapp Ohmann, Geschäftsleiterin Auktionshaus Rapp, sprach Catherine Aeschbacher, Chefredaktorin VSAO-Journal.
Bilder: Martin Guggisberg.

Das Motto Ihres Auktionshauses lautet «Was kostbar ist, gehört in gute Hände». Was ist Ihnen kostbar?

Marianne Rapp Ohmann: Im übertragenen Sinn ist das Kostbarste natürlich meine Familie. Wenn es um Materielles geht, ist es wohl mein Schmuck (lacht). Weniger wegen seines Werts, sondern weil ich mit den einzelnen Stücken Gefühle und Erinnerungen verbinde. Ich denke an die Person, die mir ein Schmuckstück geschenkt hat oder an eine spezielle Gelegenheit, bei der ich etwas getragen habe. Aus beruflicher Sicht würde ich sagen: Briefmarken, Münzen, Schmuck und Uhren. Mit diesen Objekten habe ich täglich zu tun.

Sprechen wir über die berufliche Sicht. Wodurch wird ein Gegenstand kostbar?

Es müssen verschiedene Faktoren zusammenkommen, um einen Gegenstand kostbar zu machen. Zunächst spielt auch hier das Gesetz von Angebot und Nachfrage. Ist

etwas sehr selten, wächst die Wahrscheinlichkeit, dass es kostbar ist. Bestimmend sind im Weiteren die Qualität eines Objekts und seine Ausstrahlung, seine Schönheit. Kommen diese Eigenschaften zusammen, wird etwas meist auch teuer, d.h., der Preis ist ein weiterer Faktor.

Ihr Unternehmen gehört zu den weltweit führenden Auktionshäusern im Bereich Philatelie. Briefmarken besitzen im Gegensatz zu Schmuck keinen Warenwert. Worin liegt ihr Wert?

Bei Briefmarken ist es in erster Linie die Seltenheit, aber auch die Schönheit, welche den Wert ausmachen. Hinzu kommt die Unversehrtheit.

Welches ist der wertvollste Gegenstand, der bis jetzt bei Ihnen «unter den Hammer kam»?

Ursprünglich haben wir ausschliesslich mit Briefmarken gehandelt. Von daher sind die teuersten Objekte sicher Briefmar-

ken. Wir hatten sehr kostbare Sammlungen, aber auch Einzelstücke, die einen Verkaufspreis von über einer Million erzielt hatten. Der Umsatz der jährlichen Auktionen beläuft sich auf 8 bis 15 Millionen Franken.

Ist Briefmarkensammeln heutzutage noch aktuell?

Es ist sicher nicht mehr so verbreitet wie früher. Heute gibt es deutlich weniger Sammler im Hobbybereich, aber immer noch eine stattliche Anzahl von ernsthaften Sammlern, die zu unsern Kunden gehören. Diese kaufen Briefmarken quasi professionell und investieren in ihre Sammlungen.

Inwiefern sind Briefmarken eine Investition?

Das ist ähnlich wie bei Kunstsammlern. Es gibt Briefmarkensammler, die Millionen investieren und gezielt kaufen und verkaufen, um ihre Sammlungen möglichst zu vervollständigen. Solche Sammler erwerben Stücke auch mit einem Investitionsgedanken. Aber natürlich wird kaum jemand ein Vermögen nur in Briefmarken anlegen. Wie überall ist der Markt in Bewegung und Trends unterworfen. Vor 40 Jahren beispielsweise hat sich kaum jemand für chinesische Briefmarken interessiert. Heute sind diese Marken extrem gefragt und entsprechend teuer. Das Gegenteil sind Ersttagsbriefe, die die Schweizer Post regelmässig herausgibt. Diese sind heute kaum noch etwas wert. Wer vor 40, 50 Jahren dafür zwei, drei Franken bezahlt hat, erhält heute noch 20 Rappen. Das hängt mit der massenhaften Verbreitung dieser Briefe und Marken zusammen. Wer also vor 50 Jahren für 10 000 Franken chinesische Briefmarken erworben hat, besitzt heute ein Vermögen. Wer dieselbe Summe in Schweizer Ersttagsbriefe investiert hat, hat deutlich Geld verloren.



Wie gelangen die Gegenstände, die Sie versteigern, überhaupt zu Ihnen?

Wir werden in der Regel angefragt, ob wir uns für einen Gegenstand oder eine Sammlung interessieren, oftmals von Erben. Folglich bin ich sehr viel in Europa unterwegs, um zusammen mit meinem Expertenteam Objekte zu besichtigen. Idealerweise organisieren wir vor Ort zusätzlich eine offene Veranstaltung, zu der alle Interessierten mit ihren Objekten kommen können. Wir entscheiden dann, ob wir etwas in die Auktion nehmen oder nicht.

Wie stellen Sie die Provenienz der Objekte fest?

Bedeutende Einzelstücke, z.B. Kunstwerke, sind in der Regel bekannt, und man weiss, woher sie stammen. Bei Münzen und Marken jedoch ist es schwieriger, da es sich eben nicht um Einzelstücke handelt. Wird uns etwas angeboten, klären wir zuerst die Echtheit ab. Bei unbekanntem Anbietern frage ich nach der Geschichte eines Objekts. Wenn mir Zweifel an der Glaubwürdigkeit kommen, lehne ich es ab. Wir hatten schon Fälle, wo Leute gutgläubig etwas gekauft hatten, es uns Jahre später in die Auktion gaben und wir feststellen mussten, dass es ursprünglich gestohlen worden war. Das kommt nicht oft vor, aber mit diesem Problem sind alle Auktionshäuser konfrontiert.

Wie muss man sich eine Auktion heute vorstellen? Sitten die Bieter noch immer im Saal oder läuft es hauptsächlich via Telefon oder online?

Wir haben noch immer eine traditionelle Auktion mit Bietern hier vor Ort. Pro Auktion kommen rund 2000 Leute persönlich nach Wil, vor allem aus dem Ausland. Natürlich treffen auch viele Gebote übers Telefon oder via Internet ein. Deshalb haben wir an Auktionstagen zwölf Telefon-



linien in Betrieb und ein eigenes Internetteam.

Wir halten aber an der traditionellen Auktion fest, da wir mit unsern Stammkunden so in Kontakt bleiben können. Diesen Kunden bieten wir natürlich ein anspruchsvolles Rahmenprogramm und einen angemessenen Service. Da wir in einer absoluten Luxusbranche tätig sind, gehört dieses Umfeld einfach dazu.

Wie wissen Sie, ob ein Bieter auch zahlen kann? Insbesondere wenn er am andern Ende der Welt sitzt?

Im Vorfeld einer Auktion klären wir ab, ob ein Bieter zahlungsfähig ist und bis zu welchem Limit. Da wir zunehmend Kunden aus Asien, insbesondere aus China, haben, wird diese Aufgabe immer anspruchsvoller. Der potentielle Kunde muss sich ausweisen und Bankverbindungen, Referenzen etc. angeben. Zudem gilt natürlich: Ware nur gegen Bezahlung. ■

Auktionshaus Rapp

Das Auktionshaus Rapp gehört international zu den führenden Auktionshäusern für Briefmarken, Münzen, Schmuck und Uhren und besitzt zudem eine Galerie für zeitgenössische Kunst. Seit rund 50 Jahren werden persönliche Beziehungen zu Sammlern, Liebhabern und Investoren von schönen und kostbaren Objekten gepflegt. Das Auktionshaus Rapp befindet sich seit der Gründung im Jahr 1970 zu 100 Prozent in Familienbesitz.

Zur Person

Marianne Rapp Ohmann, (geb. 1976) ist in Wil (SG) aufgewachsen, wo sie eine Banklehre absolvierte. Nach einigen Semestern an der Hotelfachschule übernahm sie bereits 1998 die Geschäftsleitung des von Vater Peter Rapp gegründeten Auktionshauses und der Galerie Kunsthaus Rapp. Sie ist verheiratet, hat ein Kind und leitet erfolgreich und innovativ mit Leidenschaft und Engagement das traditionsreiche Familienunternehmen.

