

Bieter aus der ganzen Welt

Wil Heute beginnen die Versteigerungen im Auktionshaus Rapp. Erstmals greift dabei Marianne Rapp Ohmann zum Hammer. Eine besonders seltene Münze hat das Potenzial, einen Rekordgewinn zu erzielen.

Gianni Amstutz
gianni.amstutz@wilerzeitung.ch

Ab heute heisst es im Auktionshaus Rapp: «Zum Ersten, zum Zweiten, verkauft.» Wil wird für drei Tage zum Zentrum der Briefmarken- und Münzensammler und erstmals auch zum Mekka für Liebhaber von Uhren und Schmuck. Bieter aus der ganzen Welt werden sich hierzu an der Versteigerung der seltenen Kostbarkeiten im Auktionshaus Rapp versammeln. Für eine weitere Premiere sorgt Marianne Rapp Ohmann, Geschäftsleiterin und Tochter des Inhabers Peter Rapp. Sie leitet in diesem Jahr die Versteigerung der Uhren und des Schmuckes. Dies ist deshalb speziell, da es weltweit nur wenige Auktionatorinnen gibt.

In grosse Fusstapfen treten

Etwas Lampenfieber habe sie zwar schon, doch sie sei gut auf die Aufgabe vorbereitet, sagt sie. «Schon seit ich denken kann, war ich an Auktionen.» Sie wisse aber, dass sie in grosse Fusstapfen trete. Bis heute leitete ihr Vater, Peter Rapp, alle Auktionen. Nun übernimmt Marianne Rapp Ohmann den Hammer für die Versteigerung des neuen Produktsegments. «Wir hatten viele Anfragen von Personen, die uns Schmuck oder Uhren anbieten wollten. Diese mussten wir bisher an andere Auktionshäuser weitervermitteln.» Da das Auktionshaus inzwischen Erfahrungen im Verkauf von Uhren und Schmuck gemacht habe, sei der Entschluss gefallen, auch diese Artikel an der Auktion abzudecken. «Der Aufwand, ein neues Produktsegment aufzunehmen, dürfe nicht unterschätzt werden», sagt Rapp Ohmann. Denn sowohl für Uhren als auch für Schmuck brauche es Experten, welche den Wert der Objekte schätzen können. Zusätzlich sind Fachpersonen nötig, welche die Nachfrage des Marktes kennen.

Das Wichtigste für ein Auktionshaus sei sein Ruf, betont die Geschäftsleiterin. Nur so komme man an die wertvollen Sammler- und Kunstobjekte. «Wir erhalten täglich dutzende Anfragen. Viele stellen sich jedoch als zu wenig wertvoll heraus oder entsprechen nicht unserem Portfolio.» Kommt eine Sammlung oder ein Einzelobjekt für das Auktionshaus in Frage, wird die Qualität anhand von Fotos überprüft, bevor Marianne Rapp Ohmann die potenziellen Auktionsgegenstände gemeinsam mit Experten genauer unter die Lupe nimmt. Dafür reist sie durch ganz Europa, seltener auch auf andere Kontinente. «Eine Mitarbeiterin küm-



Marianne Rapp Ohmann mit einer seltenen Münze, von der nur 30 Exemplare geprägt wurden.

Bilder: PD

mert sich praktisch ausschliesslich um die Organisation der Reiserouten», sagt Rapp Ohmann. Die meisten Sammlerstücke, die ihren Weg ins Auktionshaus finden, stammen aus Hinterlassenschaften. Selten komme es zu Glückstreffern. Eine Briefmarkensammlung, die unter den Hammer kommt, wurde beispielsweise nur zufällig entdeckt und wäre von den Besitzern beinahe in den Müll geworfen worden (unsere Zeitung berichtete).

Ein neuer Rekordverkauf möglich

Für die erstmalige Versteigerung von Schmuck und Uhren setzt das

Auktionshaus Rapp bewusst nicht nur auf die «Creme de la Creme», sondern versteigert auch Objekte, die für ein breites Publikum erschwinglich sind. «Es werden an der Auktion Schmuckstücke angeboten, die für 300 bis 400 Franken versteigert werden», sagt Rapp Ohmann. Für andere Objekte muss deutlich tiefer ins Portemonnaie gegriffen werden. Als Beispiel nennt die Auktionatorin eine Probemünze, von der nur 30 Exemplare geprägt wurden. «Diese könnte sogar einen neuen Rekordpreis erzielen», hofft sie.

Der Gesamtumsatz, der in den kommenden drei Tagen er-

wirtschaftet werde, liege schätzungsweise bei 8 bis 10 Millionen Franken, wobei das schwierig vorherzusagen sei, da Auktionen eine Eigendynamik entwickeln könnten. Der Gewinn des Auktionshauses stammt dabei von den Provisionen. Von jedem Verkauf verdient das Unternehmen einen gewissen Prozentsatz. «Nicht nur wir, sondern auch die Leute, welche die Objekte zu uns bringen, profitieren von einem möglichst hohen Gewinn.»

Gute Atmosphäre ist das A und O

Um die Preise für die angebotenen Gegenstände in die Höhe zu

treiben, setze man bewusst auf konservative, sprich tiefe Schätzungen und Einstiegspreise, sagt die Geschäftsführerin. Das sei aus psychologischer Sicht wichtig, da das Objekt so für eine grössere Anzahl Interessenten in Frage komme. Zudem sollen sich die Bieterinnen und Bieter an den Auktionstagen möglichst wohlfühlen. Eine gute Atmosphäre zu schaffen sei das A und O. So werden die Gäste am Flughafen abgeholt, es werden Ausflüge organisiert und ein Diner-Abend veranstaltet. «Ich bin überzeugt, dass unsere Umsätze sonst nicht annähernd so hoch wären», sagt Rapp Ohmann.



Bieterinnen und Bieter aus der ganzen Welt werden zur dreitägigen Auktion im Auktionshaus Rapp erwartet.

«Eine gute Atmosphäre zu schaffen ist das A und O.»

Marianne Rapp Ohmann
Geschäftsleiterin und
Auktionatorin