

Peter Rapp AG, Geschäftsführer Peter Rapp, Wil

DER BRIEFMARKENKÖNIG

Für Peter Rapp gab es von Anfang an nur die Philatelie. Auf dem erlernten Beruf des Maschinenbauzeichners arbeitete er keinen einzigen Tag. Stattdessen wanderte er nach Deutschland aus, um beim damals wichtigsten Auktionshaus Europas das Handwerk der Briefmarkenkunde zu erlernen. Der mutige Entscheid hat sich für Peter Rapp auszahlt: Seit Jahrzehnten führt er das erfolgreichste Auktionshaus der Schweiz.

Text: Timo Züst / Bilder: tiz/z.V.g.

Peter Rapp betritt den Raum mit einer beeindruckenden Präsenz. Bei der Begrüssung haften sich seine Augen an die des Gegenübers. Er ist ein Hüne, fast zwei Meter gross und von kräftiger Statur. Trotz seinen 70 Jahren erwartet man einen intensiven Händedruck, ist auf eine Präsentation seiner Kraft vorbereitet. Aber Peter Rapps Hand ist erstaunlich sanft,

seine Stimme nicht laut und polternd, sondern ruhig und angenehm. Schon fällt es leichter nachzuvollziehen, dass dieser Mann sein ganzes Leben etwas so Zartem und Winzigem gewidmet hat. Er ist der Gründer, Geschäftsführer und die treibende Kraft des Auktionshauses Peter Rapp AG in Wil. Es ist das erfolgreichste Auktionshaus für Briefmarken und Münzen in der Schweiz und hat es auf internationaler Ebene zu grossem Ansehen gebracht. Trotzdem steht Peter Rapp, abgesehen von seinen Auktionen, selten im Rampenlicht: «Unsere Familie hat ein Motto: Lebe leise. Ich fand das schon immer eine sehr weise Einstellung.» Er ist ein zurückhaltender Mann. Normalerweise vermeint er Interviewanfragen routinemässig. Das

«UNSERE FAMILIE HAT EIN MOTTO: LEBE LEISE. ICH FAND DAS SCHON IMMER EINE SEHR WEISE EINSTELLUNG.»

hohle Kreuz zu machen und in der breiten Öffentlichkeit mit seinem Erfolg zu prahlen, passt nicht zu ihm. Doch wenn er sich dazu entscheidet, seine Geschichte zu erzählen, tut er es mit einer beneidenswerten Klarheit und Selbstverständlichkeit. Seine Sätze sind wohlüberlegt. Er muss sich nicht korrigieren, macht kaum Zeitsprünge – seine Ausdrucksweise ist gradlinig, zielgerichtet. Genau wie sein Lebenslauf.

Vom Autodidakt zum Lehrling

Sein Grossvater war leidenschaftlicher Hobbyphilatelist. Bereits in den 1920er und 30er Jahren konnte er sich seltene Briefmarken leisten und präsentierte sie immer gerne bei den Besuchen seiner Enkel. Obwohl der Grossvater im aargauischen Baden lebte, sah Peter Rapp ihn mehrmals pro Jahr. Er verbrachte dort regelmässig die Schulferien. «Wir Kinder fühlten uns ihm sehr verbunden.» Speziell bei Peter Rapp hinterliessen die Briefmarken des Grossvaters einen bleibenden Eindruck. Er sitzt im Büro der Peter Rapp AG an der Toggenburgerstrasse, während er erzählt. Im Hinter-

grund arbeitet seine Tochter Marianne. Sie ist die administrative Leiterin des Auktionshauses. Bedacht und ernst spricht er von der Aufregung, die er als kleiner Junge jeweils verspürte, wenn er mit seinem Grossvater die neuen Briefmarkenkataloge durchblättert. Es ist nicht einfach, das faszinierte Kind in Peter Rapp zu sehen. Aber manchmal flackert es auf: «Mein Grossvater hatte auch Basler Tauben. Das war natürlich das Grösste für mich.» Er lächelt und erlaubt sich ein kurzes Schwelgen. Damals hat alles angefangen. Schnell begann er sich richtig für Briefmarken zu interessieren. Das beinhaltet nicht nur das Sammeln, sondern auch das Lesen entsprechender Literatur und Fachzeitschriften.



Peter Rapp steht bei seinen Versteigerungen auch mal selber am Aktionstisch.

Als sein Grossvater Anfangs der 60er Jahre verstarb, war Peter Rapp knapp 18 Jahre alt. Die gesamte Schweizer Sammlung wurde an seine Generation vermacht. Damit ging sie faktisch in die Hände von Peter Rapp über, denn er war der Briefmarkenliebhaber. «Es war klar, dass ich die Sammlung nicht gleich verkaufen werde, wenn er die Augen schliesst.» Der junge Erbe war damals schon sicher, dass er die Philatelie irgendwann beruflich ausüben will. Allerdings ist das in der Schweiz ein steiniger Weg, denn es gibt kei-

«DANACH HABE ICH KEINEN TAG AUF DEM BERUF GEARBEITET. TROTZ GUTEM ABSCHLUSS. ICH HÄTTE BLEIBEN KÖNNEN.»

ne Ausbildung in diesem Bereich. Anders in Deutschland: Dort kann man sich zum Philatelie-Kaufmann ausbilden lassen. «Natürlich musste ich trotzdem eine Lehre machen, das war selbstverständlich. Im Nachhinein hätte ich wohl besser etwas Kaufmännisches gewählt.» Damals folgte er aber seiner zweiten Leidenschaft: der Technik. Er absolvierte eine vierjährige Lehre als Maschinenbauzeichner beim Bühler-Konzern in Uzwil. «Danach

habe ich keinen einzigen Tag auf dem Beruf gearbeitet. Trotz gutem Abschluss. Ich hätte bleiben können.» Peter Rapp hatte sich schon während des letzten Lehrjahres über konkrete Schritte in Richtung seines Traums informiert. Klar war, dass die nächste Station für ihn wohl im nahen Ausland liegen würde. Geclappt hat es schliesslich dank der richtigen Mischung aus Mut, Glück und Zufall: Am 1.

Oktober 1967 begann der Inhaber des erfolgreichsten Schweizer Briefmarken-Auktionshauses seine Karriere als Philatelist bei

H.C. Schwenn in Frankfurt am Main. Der damals besten Adresse für Philatelie in ganz Europa.

Demut kam schnell

«Er war wie so ein richtiger preussischer Major.» Peter Rapp spricht mit viel Respekt von Karl Simon. Als er mit 22 Jahren nach Frankfurt kam, war Simon einer der führenden Briefmarkenexperten der Welt, eine

Koryphäe. Er war Peter Rapps Lehrmeister. Aber der Weg an der Seite des Meisters war schwierig. Die erste Hürde war das Bewerbungsgespräch in der H.C. Schwenn-Filiale an der Zürcher Bahnhofstrasse. «Ich war 22 Jahre alt und hatte das Gespräch bei Schwenn selbst. Er war aber auch nicht viel älter, nur 25 Jahre alt.» Peter Rapp konnte mit seinem Vorwissen punkten. Während den vier Jahren bei Bühler hatte er sein Wissen über Briefmarken stetig ausgebaut. Er bekam die Stelle und zog nach Frankfurt. Ein gewagter Schritt. Der 70-jährige Unternehmer zuckt mit den Schultern: «Ich war jung, alleinstehend und wusste, was ich wollte.» Trotzdem war Frankfurt kein Zuckerschlecken. Schnell wich seine jugendliche Begeisterung tiefer Bescheidenheit. Das Auktionshaus H.C. Schwenn war streng hierarchisch aufgebaut: Auf drei Etagen waren rund 60 Mitarbeiter untergebracht. Auf der untersten befanden sich Sekretariat und Buchhaltung, direkt darüber waren die philatelistischen Räume. Noch ein Stockwerk höher arbeiteten die Spezialisten und zuoberst, an der Spitze, sass die wichtigsten und besten Experten. Karl Simon war einer von ihnen. Peter Rapp erinnert sich gut an den Tag, an dem er sein Vorbild persönlich kennenlernte. Es war rund zwei Wochen nach seinem Start und er sollte eine Einschätzung zu Brustschildmarken aus dem Dritten Reich abgeben. «Nachdem ich fertig geredet hatte, war er lange still. Dann schaute er mich an und sagte: «Junger Mann, sammeln sie Rabattmarken? Denn von Briefmarken verstehen sie viel zu wenig.» Die Nachbeben dieses Ruffels spürt Peter Rapp noch heute. Aber aufgeben war nie eine Option. Er revidierte seine Arbeit. Das Urteil fiel das nächste Mal wesentlich freundlicher aus. Man kam

ins Gespräch. Wohl eines der wichtigsten Gespräche für Peter Rapps Karriere. Denn er konnte dem grossen Meister bei einer Frage über Schweizer Briefmarken aushelfen. «Ich habe anscheinend einen bleibenden Eindruck hinterlassen.» Kurz darauf wurde er von Karl Simon zum persönlichen Assistenten ernannt. So begann sein Aufstieg.

Gelungene Premiere

Von nun an ging es Schlag auf Schlag: Nach rund 15 Monaten als Karl Simons Assistent, in der Peter Rapp «mehr gelernt hat, als man sonst in zehn Jahren lernt», übernahm er am 1. Februar 1969 als philatelistischer Leiter die H.C. Schwenn-Filiale in Zürich. Allerdings pendelte er damals oft nach Frankfurt. Karl Simon war bereits 74 Jahre alt und gesundheitlich angeschlagen: «Er rief mich alle zwei bis drei Wochen zu sich. Vielleicht lag es daran, dass er alt und krank war und sich etwas erwärmt hatte. Aber wir hatten schon eine gute Beziehung.» Im Herbst 1969 hörte Karl Simon schliesslich auf. Peter Rapp war auf sich alleine gestellt. Aber diese Selbstständigkeit störte ihn nicht, im Gegenteil. Die

«DIE BRIEFE WURDEN NACH JAPAN GESCHICKT. HIER IST DAS PORTO DOPPELT SO HOCH, WEIL ER EINEN ANDERN WEG GENOMMEN HAT.»

Auktionen in Zürich waren sehr erfolgreich und bereits im Jahr 1970 reifte in ihm der Entschluss, etwas Eigenes zu machen.

Ende 1970 trennte er sich schliesslich im Alter von 25 Jahren von H.C. Schwenn und eröffnete sein eigenes Auktionshaus. Im November des darauffolgenden Jahres war es so weit: Peter Rapp führte seine erste eigene Auktion durch. «Damals war ich natürlich nervös. Was, wenn niemand kommt?» Aber zu Peter Rapps Auktionen kommen sie immer – schon bei der ersten. Über 100 Personen füllten das Bahnhofsbuffet Zürich. Briefmarken im Wert von 850'000 Franken gingen damals über den

Auktionstisch. Der Startschuss war gefallen. Seither veranstaltet Peter Rapp jedes Jahr eine Versteigerung, seit 1985 im eigenen Gebäude in Wil. Viele Auktionen waren so einzigartig, dass sie internationales Echo verursachten. Sogar im Guinness Buch der Rekorde ist die Peter Rapp AG zu finden: 1980 wurden bei einer Versteigerung Briefmarken im Wert von 33,2 Millionen Franken verkauft. Aber für Peter Rapp ist nicht der Umsatz allein entscheidend: «Mich fasziniert noch immer alles Spezielle.» Zu seinen Lieblingen gehören die Sammlungen «Ticino» (2010 / 4,5 Mio.) und «The Alma Lee Collection» (2001 / 1,9 Mio.).

Ewige Schule

Die Peter Rapp AG wird in Wil bleiben: «Wieso sollte ich auch weg? Wil ist ein idealer Standort. In 30 Minuten ist man am Flughafen und in 45 Minuten in Zürich. Ausserdem habe ich hier immer genug Parkplätze – das ist fast das Wichtigste.» Weniger einfach abzuhandeln ist die Frage nach Peter Rapps Nachfolge. Darüber will er noch nicht reden. Er ist noch gesund genug, um seiner Leidenschaft nachzugehen. Ausserdem seien er und seine Tochter ein eingespieltes Team: «Ich hoffe, dass wir noch lange so zusammenarbeiten können.» Und dass es auch für ihn in der Philatelie noch viel zu entdecken gibt, ist schnell erklärt: «Stellen Sie sich vor, man muss herausfinden, ob eine Briefmarke, die von einem kleinen Dorf in Mexiko an ein anderes gesandt wurde, echt ist. Das kann nur ein regionaler Experte. Die Philatelie ist unendlich komplex.» Er steht auf und holt einen seiner Auktionskataloge hervor. Er fliegt durch die Seiten. «Hier, sehen Sie? Dieser Brief wurde von Genf nach Japan geschickt. Der hier auch. Aber das Porto ist doppelt so hoch. Warum? Weil er einen andern Weg genommen hat.» Manchmal ist Philatelie auch Detektivarbeit. Um die Echtheit

einer Briefmarke zu verifizieren, wird enormer Aufwand betrieben. Auch das gehört zu Peter Rapps Aufgaben. Und während er durch den Katalog blättert und immer neue Beispiele findet, kommt wieder die Begeisterung des kleinen Jungen zum Vorschein. Die Briefmarken sind für ihn immer noch das, was sie einst beim Grossvater in Baden wurden: eine Mischung aus Passion und Obsession.

Die vielen Fahnen am Haus der Peter Rapp AG stehen für die internationale Tätigkeit des Auktionshauses.

