



## VERKAUF VON BRIEFMARKENSAMMLUNGEN

### *Eine Information des Philatelistenverbandes für Nichtsammler*

#### ALLGEMEINES ZUR PREISBILDUNG

Die wichtigste generelle Feststellung ist, dass es keinen amtlichen Preis für Briefmarken gibt. Der Preis bildet sich nach der ganz banalen Regel von Angebot und Nachfrage. Wenn also ein Käufer eine Briefmarke kauft, hat sich ein Preis gebildet. Es stellt sich dann nur die Frage, ob ein anderer Käufer bereit wäre, einen höheren Preis für diese Marke zu bezahlen. Aber das sind wir schon mitten in der Thematik. Folgende Regeln sind – fernab einer juristischen Betrachtung – zu beachten:

- Wird eine Sammlung in ihrer Gesamtheit verkauft, ist der Preis stets niedriger, als bei einem Verkauf der Einzelstücke. Dies gilt auch dann, wenn man beachtet, dass praktisch in jeder Sammlung nur schwer verkäufliche oder praktisch unverkäufliche Teile enthalten sind. Der Vorteil eines pauschalen Verkaufs ist allerdings, dass der Verkäufer weitaus weniger Aufwand hat. Nur bei Sammlungen mit besonders wertvollen Stücken muss von einem Pauschalverkauf abgeraten werden.
- Der höchste Preis ist – jedenfalls in den Staaten der westlichen Welt – meist im Heimatland zu erzielen, weil dort die Nachfrage am größten ist. Wechselkursschwankungen sind innerhalb des Euroraums kein Thema, ansonsten aber zu beachten (ebenso wie allfällige Zölle).
- Das Alter und die Herkunft allein sagen über eine Marke noch gar nichts aus. Insbesondere bei Übersee-Staaten ist in Österreich oftmals keine breite Käuferschicht vorhanden.
- Was von Laien besonders schwer beurteilt werden kann, ist der Erhaltungszustand. Aufgrund der Tatsache, dass das Sammeln von Briefmarken kein Massenphänomen (mehr) ist, verlieren Marken mit einem mittleren oder schlechten Erhaltungszustand rapide an Wert, während Ware mit 1A-Qualität ihren Wert in aller Regel behält. Beschädigte Marken sind – mit wenigen Ausnahmen – heute überhaupt unverkäuflich.
- Die Vorlieben der Sammler für die Art des Sammelguts haben sich in den letzten Jahrzehnten geändert. Hoch im Kurs stehen heute Ganzstücke – also ganze Briefe, während die früher beliebten Viererblocks (vier gleiche Marken quadratisch angeordnet, also 2 oben und 2 unten) heute kaum noch Sammler begeistern. Auch die früher beliebten Ersttagsbriefe sind heute nur mehr schwer verkäuflich.

## KATALOGE

Sammler orientieren sich nach wie vor an den Preisnotierungen im Katalog. Dazu muss aber gesagt werden, dass sich der Katalogpreis auf ein Stück in 1A-Qualität bezieht, so wie man es beim Händler kaufen kann. Dieser muss aber die Lagerhaltung irgendwie verrechnen und weiters alle Steuern und Abgaben berücksichtigen und schließlich einen Gewinn erzielen, da auch er von etwas leben muss. Im Privatverkauf sind daher nur Bruchteile der Katalognotierungen zu erzielen. Die Notierungen sind außerdem nur im Regelfall für lose Marken sinnvoll; Briefstücke können kaum katalogisiert werden (mit Ausnahmen, die aber bereits gewisse Grundkenntnisse voraussetzen).

## VERKAUF DER SAMMLUNG

Im Prinzip sind folgende Arten des Verkaufs möglich:

- Auktionen: Bei Auktionen wird in aller Regel keine Massenware verkauft. Bei wirklich seltenen Stücken lassen sich hier meist gute Preise erzielen, wobei es oft darauf ankommt, dass der Auktionator das Besondere am Stück beschreibt (weil nur dann die Sammler die entsprechende Information haben). Eine bei Briefmarken übliche Vorgangsweise ist der Verkauf bei einer Fernauktion. Hier wird meist an einen Kreis potentieller Kunden ein Katalog verschickt und diese geben für die interessanten Stücke (oder Lots – das sind mehrere Marken oder Belege die nur gemeinsam verkauft werden) schriftlich ein Gebot ab. Der Zuschlag geht an den höchsten Bieter. Die Nebenkosten sind relativ hoch, weil der Auktionator auch einen entsprechenden Aufwand hat. Daher zahlt sich dies für den Verkäufer nur dann aus, wenn die Sammlung entsprechend wertvolle Stücke hat.
- Verkauf an Private: Dies ist ähnlich einfach wie der Verkauf an einen Händler, allerdings muss der Verkäufer einen Käufer finden. Aufgrund nicht bestehender Margen wird im Regelfall der Preis dem Verkäufer zur Gänze bleiben (auf steuerrechtliche Fragen können wir hier nicht eingehen).
- Verkauf an einen Händler: Dies ist im Regelfall die einfachste Art, die Sammlung zu verwerten, allerdings wird hier auch der geringste Preis zu erzielen sein.

## BEWERTUNG DER SAMMLUNG

Schwierig wird es, wenn es um das Bewerten der Sammlung geht. Freunde des Sammlers halten sich (auch nach dessen Tod gegenüber den Angehörigen) mit Schätzungen oftmals zurück, weil sie keine falschen Erwartungen wecken wollen. Am besten ist es natürlich, wenn der Sammler selbst irgendwo Aufzeichnungen macht, welche Teile der Sammlung wertvoll sind. Solche Hinweise sind aber nur in wenigen Fällen vorhanden.

Eine Möglichkeit ist, mehrere Händler oder Sammler um ein Preisanbot zu bitten. Ergibt der Vergleich in etwa ein gleiches Niveau, kann man sicher sein, den (derzeit) erzielbaren Preis zu bekommen. Ob die Preise künftig steigen oder fallen kann allgemein nicht gesagt werden.

Zu beachten ist, dass wirklich wertvolle Sammlungen heute nirgends mehr unentdeckt schlummern. Sollte die Enttäuschung über den Wert einer Sammlung sehr groß sein, kann es für einen Erben manchmal befriedigender sein, die Sammlung als Erinnerung an einen lieben Menschen aufzuheben.

Der bekannte Spruch „Die Briefmarke ist die Aktie des kleinen Mannes“ hat seit der Krise der Finanzmärkte wieder an Wahrheitsgehalt gewonnen. Auch dort steigen und fallen die Kurse oftmals überraschend.