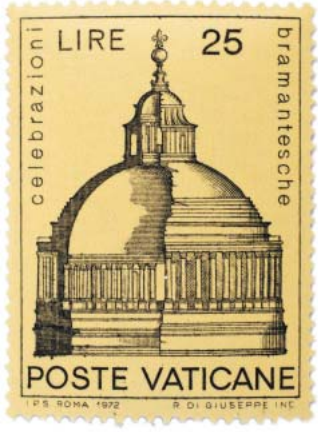
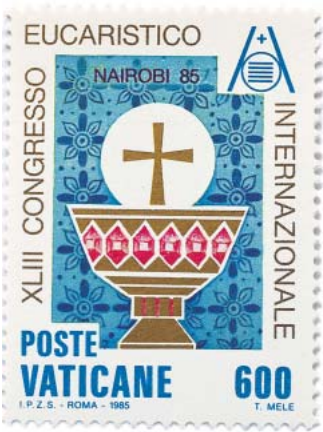
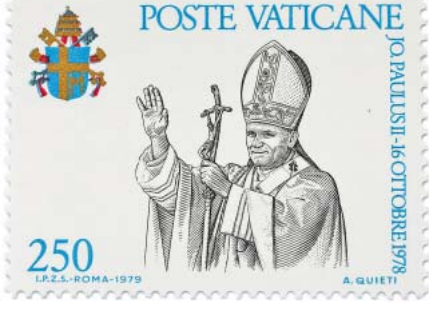
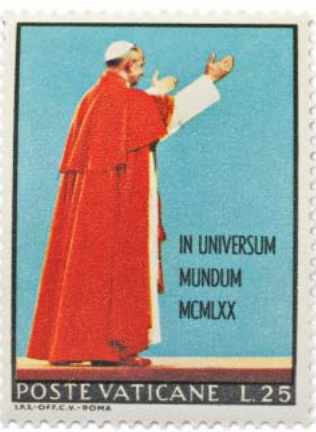




Briefmarken von der Vatikanischen Post waren viele Jahre lang unter Sammlern begehrt. Aber was ist eine Marke mit Papst Johannes Paul II., die damals 500 Lire kostete, heute noch wert?

Fotos Edgar Schoepal



Wir verkaufen den Vatikan

Der Großvater hat Briefmarken aus dem Vatikan gesammelt. Der Enkel hat die Alben geerbt und will damit viel Geld machen.

Von Victor Gojdka

Früher hatten Briefmarkensammlungen wenigstens noch einen Sinn. „Darf ich dir meine Briefmarken zeigen?“, so lautete einst ein höflicher Spruch zum Anbündeln. Heute würde mich mein Date wohl nur entgeistert anschauen. Die Briefmarkensammlung zeigen? Es gibt vermutlich keinen größeren Stimmungskiller.

Und so habe ich die sechs großen Briefmarkenalben, die mir mein Großvater mit seinem Tod vererbt hat, etwas verschämt in mein Bücherregal gestellt. Immer wieder grübele ich, ob ich die klöbigen Hefter voller Briefmarken aus dem Vatikan nicht versilbern könnte. Wenn sie mir schon keine Frau bringen, dann sollen sie mich zumindest reich machen. Schließlich gelten Briefmarken als die kleinsten Wertpapiere der Welt.

Mein Großvater war evangelischer Pfarrer mit einer auf den ersten Blick etwas merkwürdigen Vorliebe: Er sammelte ausgerechnet die Briefmarken des Vatikans. Der Papst, der Petersdom, das Papamobil und wieder der Papst. Alles im Zeichen der Ökumene, für die er sich ein Leben lang eingesetzt hat. Als ich einer Kollegin von der Sammlung erzähle, schaut sie mich mit großen Augen an: „Va-ti-kaaaaan? Die Marken müssen ja unglaublich wertvoll sein!“

Um möglichst viel Geld mit den Marken zu erlösen, vereinbare ich einen Termin mit Tobias Huylmans. Er ist Philatelie-Experte beim Wiesbadener Briefmarken-Auktionshaus Heinrich Köhler, dem ältesten seiner Art in Deutschland. Als ich zur Begutachtung vorbeikomme, laufe ich mit den Alben über rote Teppiche. Vorbei an alten Rokoko-Holzschränken, in denen angegebene Bücher mit Titeln wie „Kongollesische Philatelie“ oder „Sonderstempel Deutschland“ stehen.

Doch Huylmans macht mich schnell stutzig. Statt Anzug mit Einstecktuch trägt er ein Poloshirt und rutscht auf seinem Stuhl hin und her. Die Sammlung meines Großvaters blättert er wie ein Daumenkino durch, man kann Papst Johannes Paul II. dabei altern sehen. Wie will der Experte so den exakten Wert meiner Marken beziffern? Nach drei Minuten sagt Huylmans nur: „Bitte ersparen Sie mir jegliche Peinlichkeiten.“ Und ich weiß, das bedeutet nichts Gutes.

Einfachste Massenware sei die Sammlung meines Großvaters, setzt er nach. Denn sie beginnt erst nach 1960, als Sammeln in Deutschland Volkssport war. Der Vatikan sei unter vielen religiösen Philatelisten ein besonders beliebtes Land gewesen. Solche Marken zu Geld machen? Viel Spaß!

Auch wenn das keine frohe Botschaft für mich ist, der Gang zum Auktionshaus war die richtige Entscheidung. Denn Auktionshäuser haben kein Interesse, bei ihrer Beratung den Preis der Sammlungen kleinzureden. Je mehr

eine Sammlung erlöst, desto mehr nehmen die Auktionatoren über ihre Gebühren ein. Briefmarkenvereine oder Händler hingegen wollen Sammlungen bisweilen selbst kaufen und können in Versuchung geraten, bei ihrer Wertangabe zu flunkern – um bei ahnungslosen Kunden den Preis zu drücken. Generell gilt: Händler, die für eine schnelle Erstberatung Geld verlangen, ziehen ihre Kunden über den Tisch. Denn es gibt genug Experten, die kostenlos beraten. Und vielleicht will einer ja sogar meine Sammlung kaufen.

Nach meiner Bauchlandung beim Auktionshaus mache ich daher einen Termin mit dem Wiesbadener Briefmarkenhändler Torsten Hornung. Rund zwanzig Mal am Tag klingelt bei ihm das Telefon, und es melden sich Erben wie ich. Hornung hat ihre Verzweiflung in ein nüchternes Fragengerüst gepackt: Liegen Sammlungen von einzelnen Ländern ab 1960 vor? Hat der Sammler Motive wie Vögel, Disney oder Raumfahrt gesammelt? Hat er die Marken bei der Post abonniert? Sind die Marken in lose, vergilbte Alben eingesteckt? Je mehr dieser Fragen Erben mit „Ja“ beantworten können, desto schlechter steht es meist um den Wert ihrer Sammlung. Es ist mir ein wenig unangenehm, aber ich muss beinahe alle seine Fragen bejahen.

Hornung sieht meinen Koffer voller Briefmarken trotzdem detailliert durch, denn um die Marken überhaupt verkaufen zu können, muss die Qualität stimmen. Die Briefmarkenstempel sollten leserlich sein, die Marken müssen noch alle Zacken haben, und Stockflecken sollten auch nicht zu sehen sein. Glücklicherweise habe ich die Marken meines Großvaters immer im Wohnzimmer gelagert, wo konstant gleichmäßige Temperaturen herrschen. Hornung nimmt manche Marken trotzdem mit der Pinzette aus dem Album und begutachtet sie von beiden Seiten auf eventuelle Schäden. Ich weiß nicht, ob er das aus Ernst tut oder rein aus Höflichkeit.

„220 Euro können Sie mit der Sammlung erzielen“, sagt Hornung plötzlich. Dann macht er eine kleine Kunstpause. „Wenn es sehr, sehr gut läuft.“ Dann nämlich, wenn ich einen Sammler finde, der mir die Marken persönlich abkauft. Wenn ein professioneller Händler die Sammlung überhaupt noch ankaufen wolle, könne ich mit 100 Euro mehr als zufrieden sein. Doch viele Händler kaufen keine Marken mehr, ihre Lager sind bis auf den letzten Millimeter gefüllt. Und Hornung selbst hat auch kein Interesse an meinen Alben.

Ich und meine Marken, wir werden von der unsichtbaren Hand des Marktes in den Zangengriff genommen. Das Angebot wird immer größer, Millionen Ältere vererben derzeit ihre Sammlungen. Und die Erben wollen meist nur eines: die lästigen Marken losschlagen. Parallel zur Briefmarkenflut sinkt die Nachfrage, denn die Generation der Sammler stirbt aus. Nachwuchs ist nicht in Sicht. Großen Wert haben meist nur noch chinesische Marken aus Zeiten der Kulturrevolution, solche aus deutschen Kolonien oder ganze Briefe von berühmten Personen. Alle Sammlungen, die nach 1960 beginnen, haben es schwer – und das sind die meisten.

Doch Hornung kennt einige Tricks, mit denen ich selbst meine schwer verkäufliche Vatikan-Sammlung zu Geld machen kann. „Die Vorstände der örtlichen Briefmarkenvereine sind unter Sammlern erstaunlich gut verdrahtet“, sagt er. Vielleicht interessiert sich ja ein

Privatmann für das Erbe? Selbst wenn die Sammler bereits alle Marken eines Gebiets besitzen, suchen sie manche Marken doppelt, um mit den überschüssigen Exemplaren tauschen zu können. Die Chancen stehen also selbst bei Massenware nicht schlecht.

Und spätestens im Internet können Millionen Sammler auf der ganzen Welt von meinen Marken erfahren, wenn ich sie zum Beispiel auf der Versteigerungsplattform Ebay einstelle. Sollten alle Stricke reißen, kann ich immer noch zum Trödelhändler auf dem Flohmarkt gehen. „Da müssen Sie als Erbe meist allerdings extreme Preisabschläge in Kauf nehmen“, sagt Hornung.

Selbst Händler mit Ladengeschäft, denen ich meine Sammlung anbieten will, kalkulieren oft mit mehr als 60 Prozent Handelsspanne. Auf der Internetseite des Bundesverbands der deutschen Briefmarkenhändler (APHV) telefoniere ich die Liste der Fachgeschäfte in meiner Umgebung ab. Ganz stur, von oben nach unten.

Bei vier Händlern ist die Leitung tot, sie haben offenbar aufgegeben. Drei Herren unterbrechen mich schon, während ich meinen Namen sage: „Bevor Sie weitersprechen: Wir kaufen nichts mehr.“ Einer mault mich am Telefon an: Ob ich mir denn vorstellen könne, dass er täglich von 20 Idioten wie mir angerufen

werde, aber kaum noch 30 regelmäßige Kunden habe. Wieder andere kaufen zwar noch, haben aber kein Interesse an „Großvaterware“, wie wertlose Marken im Branchenjargon heißen.

Nach einer knappen halben Stunde am Telefon weiß ich allerdings: Hartnäckigkeit und ein dickes Fell zahlen sich beim Briefmarkenverkauf aus. Ein Händler bietet mir 100 Euro für die gesamte Vatikansammlung meines Großvaters, mehr, als ich erwartet hätte. Ich schaue Papst Johannes Paul II. auf den Briefmarken an und glaube an ein kleines Wunder. Dem Händler danke ich an dieser Stelle und sage: Vergelt's Gott.

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Erlesenes für kluge Köpfe

Entspannen zwischen Mosel und Eifel

Gewinnen Sie vier Übernachtungen für zwei Personen inklusive Halbpension und Zugang zum Wellnessbereich im 5-Sterne-Hotel Hækker's Fürstenhof in Bad Bertrich.

In einem Seitental der Mosel, zwischen den beliebten Urlaubsorten Cochem und Berncastel-Kues und inmitten unberührter Natur, liegt das kleine Schmuckstück Bad Bertrich. In dem idyllischen Bad zwischen Mosel und Eifel erleben die Urlauber bis heute die heilenden Schätze der naturwarmen Thermalquellen. Einen besonderen Luxus genießen die Gäste im Hækker's Fürstenhof Wellness & Spa Resort. Der Fürstenhof verfügt als einziges Hotel in Deutschland über ein eigenes naturwarmes Glaubersalz-Thermalbad. Die Gäste erholen sich in einer exklusiven und weitläufigen Wellnesslandschaft. Nicht nur der großzügige Wellnessbereich zeichnet den Fürstenhof aus. Auch die mit Liebe zum Detail individuell eingerichteten Zimmer und Suiten des Fünf-Sterne-Hotels präsentieren sich wahrhaft fürstlich und bieten eine entspannte Atmosphäre, die den Alltag schnell vergessen lässt.

Gleich im Online-Service anmelden und gewinnen:*
www.faz.net/meinabo

* Sie sind noch nicht registriert? Unter www.faz.net/online-service erhalten Sie alle Informationen, die Sie für Ihre Erstanmeldung benötigen.

Teilnahmeschluss ist der 11. November 2016. Die Teilnahme ist ausschließlich über die FAZ-Vorteilswelt unter www.faz.net/meinabo möglich. Mitarbeiter der Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH und der beteiligten Kooperationspartner sowie deren Angehörige sind teilnahme-, aber nicht gewinnberechtigt. Keine Barabgeltung. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Buchung nach Verfügbarkeit. Eigene An- und Abreise.

In Kooperation mit:

HÄCKER'S
FÜRSTENHOF BAD BERTRICH

Wellness- und Spa Resort