

HIWEPA

IHR PARTNER IM SAMMELGEBIET FÜR HISTORISCHE WERTPAPIERE



Bewertung von Sammlungen

Der Wert einer Sammlung Historischer Wertpapiere hängt von vielen Faktoren ab.

**HIWEPA-Verwaltungsrat
Fritz Ruprecht spricht Klartext.**

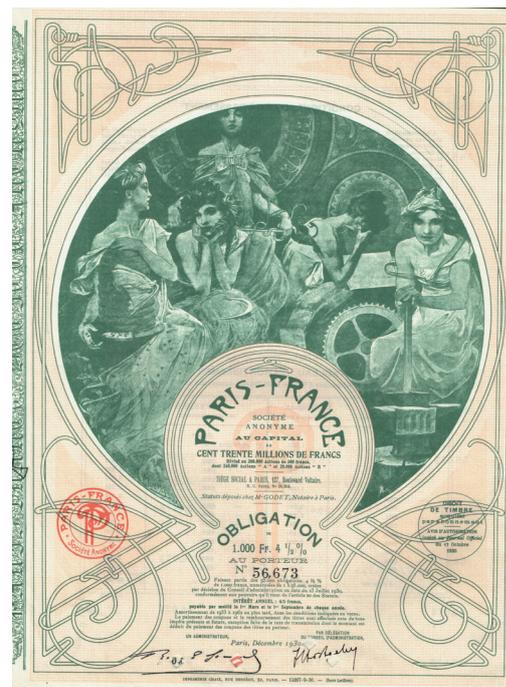
Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	3
2. EINSCHNEIDENDE EREIGNISSE MIT MARKT- BZW. PREISEINFLÜSSEN	3
2.1. INTERNET	3
2.2. AUFLÖSUNG VON ARCHIVEN, Z.B. DER PENN CENTRAL	3
2.3. ARCHIV BAROV	4
2.4.UMWANDLUNG AKTIENKATEGORIEN	4
2.4.1. DEUTSCHLAND	4
2.4.2. SCHWEIZ	4
3. WERT IST NICHT PREIS	4
3.1. DER SCHATZ- BZW. KATALOGPREIS	4
3.2. DER ANKAUFSWERT	5
3.3. DER VERKAUFSWERT	5
3.4. FREIZEITWERT	5
4. ANKAUF AUS HÄNDLERSICHT	6
5. VERKAUF EINZELTITEL	6
5.1. BILLIG IST NICHT UNBEDINGT WERTLOS	6
5.2. KLEINE WERTE – KLEINE PREISE	6
5.3. BESSERE STÜCKE – UNTERSCHIEDLICHE NACHFRAGE	6
5.4. WERTKLASSEN FÜR HISTORISCHE WERTPAPIERE	7
6. VERKAUF SAMMLUNGEN	8
7. ZUBEHÖR	8

1. Einleitung

Historische Wertpapiere erfreuen sich als greifbare Zeugen der Wirtschaftsgeschichte – teilweise von bekannten Künstlern gestaltet – bei Sammlern seit über 50 Jahren einer grossen Beliebtheit. Dennoch handelt es sich im Vergleich mit Briefmarken, Münzen oder Kunst ein relativ junges Sammelgebiet. Vor allem in den letzten 20 Jahren hat sich das Sammelverhalten stark verändert. In den Jahren von 1970 bis Mitte der 1990er-Jahre waren sowohl Informationen über die Verfügbarkeit der Titel als auch zu den Preisunterschieden zwischen den Sammländern (und Kontinenten) überaus spärlich und der Markt intransparent. Dem professionellen Händler gelang es, einen stabilen Kundenstamm aufzubauen, der ihm zwangsläufig sehr loyal gegenüberstand. Fachmagazine, Auktionsanlässe und Sammlerclubs waren die einzigen Möglichkeiten von Networking, die etwas Transparenz in den Markt brachten. Heute ist der Markt – nicht zuletzt dank des Internets – zwar transparenter, aber wie bei anderen Sammelgebieten kommt bei Diskussionen unter Sammlern unweigerlich auch das Thema der Werthaltigkeit der Sammlungen zur Sprache.

Die Ratlosigkeit und überwiegende Enttäuschung, die aus den Diskussionen teilweise hervorgeht, zeigen die Notwendigkeit, dieses Thema auf nüchterne Weise darzustellen. Einige Punkte mögen dem einen oder anderen Sammler als unangenehm erscheinen. Doch wenn es ums Geld geht, ist es besser, einmal Klartext zu sprechen als die Illusion zu fördern, man könne allein durch Sammeln und Kaufen «reich werden».



Die Aktie des Warenhauses «Paris-France» verweist nicht nur auf die Anfänge und die goldene Zeit der Konsumtempel, sondern wurde auch von dem bekannten Jugendstilkünstler Alfons Mucha gestaltet.

2. Einschneidende Ereignisse mit Markt- und Preiseinflüssen

2.1. Internet

Das Aufkommen des Internets – insbesondere der Auktionsplattformen Ebay, Ricardo und anderer – haben die Marktstruktur stark verändert. Über Suchmaschinen wie z.B. Google sind Abbildungen und Angebote von historischen Wertpapieren für Sammler leicht zu finden. Auch professionelle Auktionen finden heute vermehrt z.B. über Invaluable.com online statt. Dadurch entglitt den Händlern zunehmend die Kontrolle über Ihren geschützten Markt. Die Folge davon war eine Demokratisierung des Marktes, und zwar auf Sammler- wie auch auf Händlerseite.



Die Aktie der Pennsylvania Railroad Company wurde zur Massenware.

Als sich die Penn Central nach 1974 aus dem Transportbereich zurückzog, entschloss man sich, das im Lauf von über hundert Jahren zusammengetragene Archiv mit tausenden von Aktien und Anleihen aus den Beteiligungen

2.2. Auflösung von Archiven, z. B. der Penn Central

Die Penn Central Corporation ist eine der grossen Firmen in den USA, die länger als ein Jahrhundert im Transportwesen tätig war. Die Pennsylvania Railroad wurde schon 1846 gegründet und die New York Central Railroad folgte 1853. Ausgehend von diesen beiden Gesellschaften entwickelte sich ein Netz von anderen Bahnen und von Firmen aus verwandten Bereichen, bis sie praktisch den gesamten Nordosten der USA beherrschten. Unter den beteiligten Familien waren sicher die Vanderbilts die bedeutendsten.

zu verkaufen. Die Auswirkungen im Sammlermarkt waren enorm. Einerseits erfolgte ein massiver Preiseinbruch bei vielen Eisenbahnpapieren und andererseits gab es eine Bereicherung, da auf einmal bisher unbekannte Emissionen dem Markt zur Verfügung standen.

Insbesondere Papiere mit Autographen, die nun in entsprechenden Mengen verfügbar wurden (Rockefeller, Vanderbilts, u.a. viele damals bekannte Investoren wie Gould, Keep) mussten ebenfalls preislich Federn lassen, doch auch hier gab es erfreuliche Neuzugänge die zu vernünftigen Preisen den Sammlern angeboten wurden.

2.3. Barov

Ab dem Jahre 2002 beauftragte das Bundesamt für zentrale Dienste und offene Vermögensfragen ein Auktionshaus, die ca. 26 Mio. Stück auf Reichsmark lautende Wertpapiere aus dem Bestand der Girosammelverwahrung der ehemaligen Deutschen Reichsbank in Berlin zu versteigern. Dies führte dazu, dass die Preise der deutschen Aktien und Obligationen ins Bodenlose fielen.

Titel, die nicht im Bestand der Reichsbank lagen, konnten die Preise halten und es gab auch im sogenannten Reichsbankschatz viele Titel die bisher im Sammlermarkt unbekannt waren.



Papiere aus dem ehemaligen Reichsbankschatz sind an der grossen Entwerungslochung (i.d.R. im Siegel) gut erkennbar.

2.4. Umwandlung Aktienkategorien

Betroffen waren vor allem die Beteiligungspapiere (Aktien, Anteile u.a.) während bei den Forderungspapieren (Obligationen) diese Entwicklung keinerlei Einfluss hatte.

2.4.1. Deutschland

Durch die Einführung des Euros und Anpassung des Aktienrechtes (u.a. Emission von Stückaktien) erfolgte bei den Wertpapieren eine umfangreiche Umtauschaktion alter gegen neuer Titel.

DM-Papiere, die umgetauscht werden mussten, haben sich heute als Sammelgebiet im Markt etabliert.

2.4.2. Schweiz

Bereits nach der Jahrhundertwende kam es vermehrt zu Fusionen von Gesellschaften, was dazu führte, dass über den Aktientausch grössere Mengen von Papieren der Vorgängerunternehmen dem Sammlermarkt zugeführt wurden. Für solche Titel, die sich infolge des Alters in vielen Sammlungen befunden haben, waren die teils hohen Preise (Raritätenaufschlag) nicht mehr zu rechtfertigen.

Ab Oktober 2024 sind in der Schweiz die Inhaberaktien verboten, was den Preisdruck auf viele Aktienzertifikate nochmals verschärfen wird.

3. WERT ist nicht PREIS

Unbestreitbar ist das Wertpapier an sich ein Wertobjekt. Doch sein Wert hängt von verschiedenen Faktoren ab. Man muss zunächst schon etwas genauer definieren, was im Einzelfall unter dem «Wert» zu verstehen ist.

3.1. Der Schatz- bzw. Katalogpreis

Dieser ist ein reiner Buchwert, er existiert nur auf dem Papier und steht mit der Realität des Marktes nur bedingt im Zusammenhang. Je nach Veränderungen auf der Angebots- wie auf der Nachfrageseite, die im Markt der Historischen Wertpapieren nicht auszuschliessen sind, können diese Preise stark variieren. Die Erhaltung und besondere Merkmale wie Unterschriften bekannter Persönlichkeiten (Riggenbach, Edison, Rockefeller u.a.) beeinflussen die Preise nach oben wie auch nach unten.



Eine Aktie mit der Originalunterschrift von John D. Rockefeller ist noch immer ein sicherer Wert.

3.2. Der Ankaufswert

Der Ankaufswert errechnet sich aus dem Verkaufswert, den der Händler im Markt erzielen kann abzüglich einer Brutto-Gewinnspanne und Steueranteil. Für den Sammler stellt er den realisierbaren Verkaufspreis dar. Der Handel kalkuliert im Allgemeinen mit 20-80% Aufschlag auf den Ankaufspreis, abhängig von Nachfrage, Bedarf, Lagerbestand, «Verkäuflichkeit» usw.

3.3. Der Verkaufswert

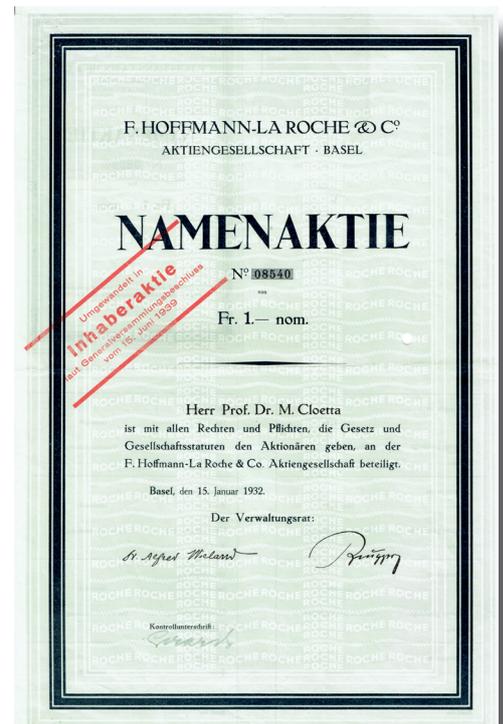
Dieser ergibt sich einerseits durch die Rabatte, die ein Händler gibt und andererseits durch den Preis, der bei Ankauf bzw. Wiederbeschaffung des jeweiligen Titels bezahlt werden muss. Ankaufswert plus realisierbare Brutto-Gewinnspanne bilden den Verkaufswert.

3.4. Freizeitwert

Dabei ist es wie im Fussballspiel. Das Sammeln von Historischen Wertpapieren ist eine Freizeitbeschäftigung die Spass macht, aber auch Geld kostet, das man nicht zurückerhält wie Ausrüstung, Lehrstunden, Platzmiete usw.

Niemand käme auf die Idee, ein gebrauchter Fussball brächte nach Gebrauch beim Verkauf mehr ein als er einst gekostet hat. Dass ein Historisches Wertpapier beim Verkauf mehr erzielen kann als einst dafür bezahlt wurde, ist eine Möglichkeit, jedoch nicht die Regel – insgesamt gesehen sogar eher die Ausnahme. Viel Überlegung, Erfahrung und auch etwas Glück gehören dazu. Der grösste Teil von Historischen Wertpapieren sind heute eher als «Konsumobjekt» zu betrachten: Man kann sie problemlos beziehen, freut sich daran, ordnet sie, verbringt mit ihnen seine Freizeit und beschäftigt sich u.a. mit der Wirtschaftsgeschichte, kurz: man «spielt» damit. Daher muss ein gewisser Prozentsatz des Kaufpreises als «Gebrauchswert» abgezogen werden.

Bei überdurchschnittlicher Nachfrage kann dieser Gebrauchswert jedoch durch eine steigende Preisentwicklung ausgeglichen oder sogar übertroffen werden. Doch solange genügend Stücke einer Sorte für alle «Interessenten» – also Sammler – vorhanden sind, halten sich die Preissteigerungen in engen Grenzen. Und wenn Preise steigen, dann nur so weit bis die Zahl der Kaufwilligen auf die Zahl der verfügbaren Exemplare reduziert ist. Es gelten die Regeln des alten Spiels von Angebot und Nachfrage.



Aufgrund ihrer Seltenheit ist die Aktie der F. Hoffmann-La Roche & Co. trotz ihrer ausgesprochen nüchternen Gestaltung sehr gesucht.

4. Ankauf aus Händlersicht

Kein Händler kann alles kaufen, was ihm angeboten wird. Er muss also auswählen und Schwerpunkte setzen. Er wird bevorzugt die Ware übernehmen, die er entweder rasch mit dem geringsten Risiko oder dem grösstmöglichen Gewinn weiterverkaufen kann. Das ist verständlich, einfachste Marktwirtschaft und kaufmännisches Denken. Bei einem Sammlungsankauf kann meist nur ein Teil kurzfristig verwertet bzw. weiterverkauft werden. Dieser Teil soll dem Händler einen möglichst grossen Prozentsatz des Einstandspreises wieder einbringen, vielleicht schon einen Gewinn. Der Rest geht ins Lager und amortisiert sich erst mittel- bis langfristig.

Für die intensive Aufarbeitung und Auflösung von Sammlungen fehlt dem Händler meist die Zeit, sofern es sich nicht um Spitzenobjekte mit vielen hohen Werten, Besonderheiten und Extras handelt. Sammlungen, die komplett weitergegeben werden sollen, lassen sich auch an Endkunden nur mit erheblichem Rabatt absetzen. Erst recht gilt dies für «ausgeschlachtete» Teilsammlungen, bei denen einzelne gut verkäufliche Spitzenwerte bereits entnommen wurden.

5. Verkauf von Einzeltiteln

5.1. Billig ist nicht unbedingt wertlos

Man sollte sich darüber im Klaren sein, dass Wertpapiere mit einem Verkaufswert von unter 50 Franken im Verkaufsfall eine völlig untergeordnete Rolle spielen und bei der Preisermittlung kaum berücksichtigt werden. Sie sind in der Regel genügend vorhanden und für den Handel lohnt sich der Einzelankauf, die Bearbeitung und Qualitätskontrolle kaum. In diese Kategorie dürften annähernd 80% aller Emissionen überhaupt fallen. Sie machen zwar einen überwiegenden Teil des Wertpapiermarktes aus, fallen aber beim Ankauf kaum ins Gewicht.

Wer als Verkäufer Zeitaufwand und Arbeit weder scheut noch rechnet, kann jedoch durch Direktverkauf via Internet einen annehmbaren Preis erzielen. Auch durch überlegten Tausch oder beim Verkauf über «Tauschbörsen» oder Flohmärkte lässt sich daraus noch etwas Kapital schlagen.



Besonders von amerikanischen Aktien und Obligationen gibt es häufig grosse Mengen am Sammlermarkt.

5.2. Kleine Werte – kleine Preise

Bei der nächsthöheren Kategorie mit Verkaufswerten von 50 bis 100 Franken hängt es stark von der jeweiligen Branche oder dem Herkunftsland ab, auf welcher Basis ein Verkauf möglich ist. Für Emissionen aus weniger gefragten Ländern oder Branchen lassen sich selbst für den Händler oftmals keine 10% des Schatz- bzw. Katalogpreises erzielen, wobei auch die relative Seltenheit kaum eine Rolle spielt. Hier ist es am lohnendsten, selbst den richtigen Käufer zu suchen.

5.3. Bessere Stücke – unterschiedliche Nachfrage

Anders sieht es bei den mittleren und höheren Werten von 500 Franken aufwärts aus. Titel von 500 bis 1'000 Franken stellen für viele Sammler Höhepunkte ihrer Kollektion dar. Teilweise handelt es sich dabei bereits um Spitzenwerte bestimmter Branchen und Länder. Für den Handel ist es dennoch Standardware, meist nicht übermässig selten und ersetzbar, daher nur bei Bedarf gut bezahlt.

Für den Händler ist vor allem wichtig: Je höher der Preis eines Titels oder einer Sammlung ist, desto weniger lohnt es sich, auf Lager zu kaufen und die Stücke längere Zeit liegenzulassen, wenn keine wesentliche Verknappung oder Wertsteigerung zu erwarten ist.



Die Aktie der Dampfschiffahrts-Gesellschaft des Thuner & Brienzensees erzielt in der Regel einen Preis von mehreren Tausend Franken.

Die Situation in der gehobenen Preisklasse ab 1'000 Franken aufwärts unterscheidet sich davon nicht wesentlich. Wer als Händler eine Ausgabe konkret und schnell absetzen kann, zahlt bessere Preise, als wenn er damit nur seinen Lagerbestand vergrössert. Für den Verkäufer kann es sich lohnen, Angebote von verschiedenen Seiten einzuholen und zu vergleichen. Die Voraussetzung für gute Preise ist selbstverständlich eine einwandfreie Erhaltung.

Sehr unterschiedlich ist die Preislage auch bei besseren Titeln aus nicht übermässig gefragten Regionen. Je nach Kundenkreis eines Einzelhändlers können sie für ihn gut bis überhaupt nicht absetzbar sein, entsprechend werden seine Gebote ausfallen. Hier lohnt es sich, über Anzeigen zu gehen oder Material auf Auktionen einzuliefern.

5.4. Wertklassen für Historische Wertpapiere

Wertklasse	Katalogwert	Verkaufswert	Bemerkungen
Massenware	CHF 0.10 bis 10.00	0 bis 25%	Bei Ankauf kaum bis nicht berücksichtigt und bei Bedarf Ankauf bündelweise
Niedrigwerte	CHF 10.00 bis 50.00	1 bis 30%	Bei Ankauf kaum berücksichtigt und bei Bedarf Ankauf nur mehrfach
Kleinwerte	CHF 50.00 bis 100.00	10 bis 40%	Einzel bei Ankauf mitberücksichtigt und bei Bedarf Ankauf möglichst mehrfach
Mittelwerte	CHF 100.00 bis 500.00	20 bis 50%	Einzel bei Ankauf berücksichtigt, bei Bedarf Ankauf auch einzeln
Höhere Werte	CHF 500.00 bis 1'000	30 bis 60%	Einzel bei Ankauf berücksichtigt, bei Bedarf Ankauf auch einzeln
Spitzenwerte	ab CHF 1'000	50 bis 80%	Preis stark abhängig von Erhaltung, Ankaufspreise vergleichen lohnt sich
"museale" Prestigewerte	über CHF 10'000		Für diese Kategorie gelten völlig andere Regeln. Hauptsächlich Verkauf auf Auktionen.

6. Verkauf Sammlungen

Beim Verkauf von Sammlungen spielt der Anteil an besseren Stücken (Mittelwerte aufwärts) die Hauptrolle. Sie stellen das «Wertgerüst» dar, das vom Kleinmaterial garniert wird. Kein Händler macht sich die Mühe, sämtliche enthaltenen Wertpapiere bei der Preisermittlung zu berücksichtigen. Dazu genügt es in der Regel, alle einwandfreie Stücke ab ca. 100 Franken zu addieren, eventuell eine zweite Wertgruppe mit Exemplaren ab 1'000 Franken anzulegen. Der Rest wird, wenn überhaupt, pauschal angerechnet.

Beim Aufbau einer Sammlung, die später im Verkaufsfall einen angemessenen Preis erzielen soll, sind folgende Hinweise zu berücksichtigen:

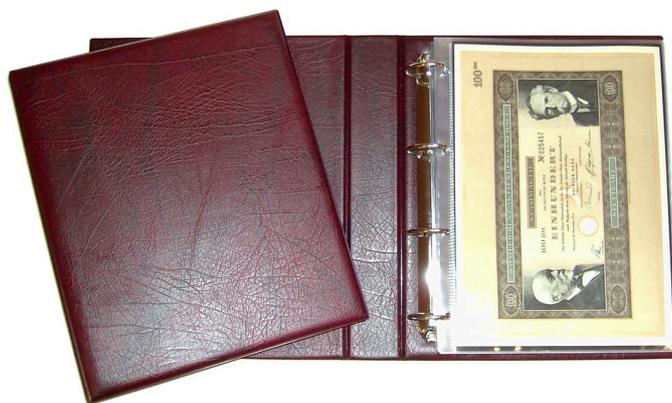
- Achten Sie schon beim Erwerb auf Qualität.
- Ersetzen sie Wertpapiere mit Fehlern durch einwandfreie Qualität.
- Achten Sie auf einen internationalen Bekanntheitsgrad der Unternehmen.

7. Zubehör

Wertpapieralben sind eine schöne und sinnvolle Sache zur sauberen, sicheren Aufbewahrung und Präsentation der Papiere. Sie «machen etwas her» und vergrössern für viele die Freude am Wertpapier, durch die intensivere Beschäftigung beim Sortieren und Einordnen.

Den Wert der Wertpapiere selbst erhöhen sie jedoch in keinem Fall, sie erhalten höchstens ihren Wert. Im Ankauf werden die Alben daher kaum berücksichtigt. Für den Händler sind sie gebraucht nicht immer leicht verkäuflich.

Sie nehmen Platz weg und stellen eine Konkurrenz für die neuwertigen Alben, die er in der Regel im Angebot hat, dar. Privat findet man jedoch immer einen Abnehmer, wenn sie gut erhalten sind und günstig angeboten werden.



Sammelalben sind ein praktisches Zubehör, erhöhen aber den Wert einer Sammlung nicht.

Quellenangabe: Als Basis dieses Aufsatzes diente die Publikation «Die hohe Kunst Briefmarken zu verkaufen» im Markt und Marken Ausgabe 2/92.

GESCHENKE MIT BLEIBENDEM WERT!

Nutzen Sie das Potenzial Historischer Wertpapiere in Ihrer Werbung: Als Kalender, als Karten zum Jahreswechsel oder als erlesene Präsente für Ihre geschätzten Kunden. Die HIWEPA AG ist voller kreativer Ideen und hilft Ihnen gerne! Mit jedem Historischen Wertpapier liefern wir eine Echtheitsgarantie und, wenn immer möglich, einen geschichtlichen Abriss des Unternehmens. Damit werden Historische Wertpapiere zu beredten Zeugen der Wirtschaftsgeschichte – und Ihr Präsent vielleicht zum Beginn einer neuen Sammelleidenschaft.