

Flucht in die Briefmarke

Alberto Bolaffi gehört zu den traditionsreichsten Philatelisten der Welt. In der Krise sind die vermeintlich unerotischen Sammlerstücke wieder heiß begehrt

Von Andre Tauber

Das Geschäft ist von Weitem zu sehen. Ein Stoffbanner hängt über dem Eingang zur Turiner Via Cavour hinaus. Darauf ist eine schwarze Briefmarke mit dem Profil einer zierlichen Frau abgebildet: die britische Penny Black, die erste Briefmarke der Welt. Um welchen Laden es sich handelt, steht auf einem gusseisernen Schild, das in die Mauer verankert wurde: „Bolaffi, Hoflieferant der Regentin Elena“. Es ist der Laden von Alberto Bolaffi – der traditionsreichste Briefmarkenhandel Italiens und einer der wichtigsten in Europa.

Die Verkäuferinnen haben an diesem Freitagvormittag viel zu tun. Ein älteres Ehepaar steht am Verkaufstresen, gibt Anweisungen, nach welcher Briefmarke im Lager gefahndet werden soll. Daneben zählt ein Sammler Hunderteuroscheine – um eine einzelne Briefmarke zu bezahlen. Ein weiterer Mann wartet weiter hinten darauf, als Nächster beraten zu werden. Er schaut sich im Verkaufsraum um, der mit den Vertäfelungen und Möbeln aus Holz an eine alte Bibliothek erinnert.

Das Geschäft läuft gut. Schon mehrmals in dieser Woche haben die Verkäuferinnen eine weinrote Kordel abgenommen, die den Verkaufsraum abtrennt und Kunden in eine kleine Kabine geführt. In dem Raum stehen ein Tisch, Stühle, eine Lupe und ein Teller mit Bonbons. Hier werden die besonders teuren Stücke präsentiert. In den drei vergangenen Wochen hat Bolaffi hier 50 Abschlüsse im Wert von jeweils mindestens 10 000 Euro gemacht – darunter war auch ein Münzverkauf im Wert von über 200 000 Euro. Das ist selbst für ein nobles Geschäft viel.

„Das ist aber erst der Anfang“, sagt Firmenchef Bolaffi. Er sitzt in einem lichtdurchfluteten Eckbüro. An der Wand gegenüber hängt ein gerahmter Ausschnitt der rechtskonservativen Zeitung „Il Giornale“: „Die Inflation steigt wieder. Zum Glück“, steht darauf geschrieben. Bolaffi ist davon überzeugt, dass ihm die Krise in die Hände spielt. Denn wenn die Menschen den Aktien misstrauen, Angst vor Inflation haben und selbst Staatspleiten fürchten, dann investieren sie in das, was Bolaffi „bene di rifugio“ nennt – Rückzugsgüter. Das ist Besitz, der zwar nicht so gut rentiert wie etwa Aktien in Boomzeiten, dafür aber im Schnitt genug abwirft, um zumindest die Inflation auszugleichen.

Für Bolaffi ist die Briefmarke eines der besten Rückzugsgüter überhaupt. „Würde ich mich für 50 Jahre einfrieren lassen, dann würde ich keine Anleihe und keinen Euro mit-



Alberto Bolaffi in seinem Geschäft mit edlen Sammlerstücken, unter anderem der ersten Briefmarke der Welt (Penny Black, 1840), und einem Schriftstück aus Ton aus der Zeit der Sumerer

nehmen. Ich würde mit Briefmarken und Münzen aufwachen wollen.“ Bolaffi ist 74 Jahre alt, hat wache Augen, ist Präsident der Gruppe, die neben der Filiale in Turin auch Läden in Mailand, Rom und Verona hat und jährlich 50 Millionen Euro umsetzt. Er lebt in einer

London. Das an der Börse notierte Traditionshaus hat den „Rarity Index“ entworfen, der den Wert der 30 begehrtesten Briefmarken der Britischen Insel abbildet. Ein weiterer Index zeigt die Entwicklung der hundert wertvollsten Marken (Grafik). Im Vergleich mit dem Dow-Jones-Aktienindex, Immobilienwerten und selbst boomendem Gold schneidet der Rarity Index am besten ab. Seit 1998 ist er um 275 Prozent gestiegen. Stanley Gibbons bietet deswegen auch strukturierte Investmentprodukte an. Sammler

Terer Index zeigt die Entwicklung der hundert wertvollsten Marken (Grafik). Im Vergleich mit dem Dow-Jones-Aktienindex, Immobilienwerten und selbst boomendem Gold schneidet der Rarity Index am besten ab. Seit 1998 ist er um 275 Prozent gestiegen. Stanley Gibbons bietet deswegen auch strukturierte Investmentprodukte an. Sammler

Gold schneidet der Rarity Index am besten ab. Seit 1998 ist er um 275 Prozent gestiegen. Stanley Gibbons bietet deswegen auch strukturierte Investmentprodukte an. Sammler

können sich mit einer Mindesteinlage von 10 000 Euro eine oder mehrere Marken kaufen. Stanley Gibbons garantiert eine fixe Mindestrendite, die bei einer zehnjährigen Investition etwa bei zehn Prozent liegt. „So etwas gibt es in der Investmentlandschaft sonst nicht“, sagt Keith Heddle, Verkaufs- und Marketingdirektor. Im Herbst möchte er mit einem Luxemburger Bankhaus als Partner den ersten Fonds anbieten. Zu den Kunden des Hauses zählen nicht nur versierte Sammler. „Rund 99 Prozent unserer Kunden brauchen unsere Hilfe bei der Auswahl der Marken“, sagt Heddle im Hinblick auf die strukturierten Finanzprodukte.

Bolaffi ist traditioneller. Finanzspekulation verabscheut er. Er schätzt den persönlichen Kontakt mit Kunden, selbst Auktionen, mit denen er den größten Teil des Umsatzes macht, hat er nur zögerlich gestartet. „Wer kurzfristige Rendite sucht, ist fehl am Platz“, sagt Bolaffi. Marken müsse man mindestens fünf bis zehn Jahre halten. Dann erst hätten sie genug Wert gewonnen, um die hohen Kommissionen der Händler wieder hereinzuholen – Bolaffi selbst kassiert manchmal bis zu 50 Prozent des Werts. „Die ersten fünf Jahre arbeitet die Marke für mich“, sagt er freizügig.

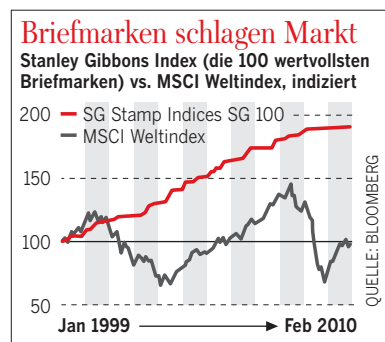
Ein großes Risiko birgt das Geschäft allerdings: Die Sammlerleidenschaft. „Am Ende werden die meisten zu engagierten Sammlern“, sagt Bolaffi. Was das heißen kann, sieht man in Bolaffis Büro. Dort hängt ein gerahmtes Bild, in dem 240 Marken der Penny Black wie auf einem Druckbogen aneinandergereiht wurden. Die Marken sind von niedriger Qualität, etwa jeweils um die 700 Euro wert. Der Bogen kostet damit knapp 170 000 Euro. Ob er ihn verkaufen würde? „Natürlich nicht“, sagt Bolaffi entsetzt. Es ist Geld an der Wand, das vermutlich niemals flüssig wird.



Aus der Bolaffi-Sammlung: Einer von zwei existierenden Original-Briefumschlägen der Rothschilds, frankiert mit „3 Lire di Toscana“

bürgerlichen, fast protestantischen Tradition, die das moderne, industrielle Turin auszeichnet. Viele der wohlhabenden Bürgerfamilien hier legen Wert darauf, ihre erarbeiteten Güter nachfolgenden Generationen zu übergeben – meist in Form langfristiger Anlagen. Und dazu zählen für ihn auch Gemälde, Schmuck, Porzellan oder Briefmarken und Münzen.

Er selbst hat sich bereits ein Vermögen geschaffen. Bolaffi entstammt einer reichen jüdischen Familie. Sein Vater war ein Partisanenführer im Krieg, kämpfte gegen



Das sollen Neueinsteiger über Briefmarken wissen

ZERTIFIKAT ÜBER ECHTHEIT

■ Achten Sie auf Fälschungen. Marken sollten nur mit Echtheitszertifikat gekauft werden. Vor allem beliebte Marken werden häufig gefälscht. Oder echte Marken werden in seltenen Kombinationen nachträglich auf Briefumschläge geklebt. Zertifikate werden von angesehenen Händlern oder unabhängigen Gutachtern ausgestellt.

AM OBEREN ENDE INVESTIEREN

■ Kaufen Sie nach Möglichkeit Topstücke. Es gilt

die Faustregel: Je seltener eine Marke ist, desto höher ist ihr Wert. Am wertvollsten sind Stücke, die kleine Druckfehler enthalten oder wegen brisanter Motive rasch vom Markt genommen wurden. Bei Top-Stücken ist die Preisentwicklung gut dokumentiert. Ein sicheres Investment sind Briefmarken im Wert von über 10 000 Euro.

QUALITÄT MUSS STIMMEN

■ Qualität entscheidet. Eine seltene Marke kann zwar einen hohen Katalogwert haben. Doch wenn die Qualität nicht

stimmt, dann wird sie nahezu wertlos. Anfänger erkennen Qualitätsabweichungen sehr selten. Auch hier ist ein Gutachten notwendig.

LASSEN SIE SICH BERATEN

■ Beratung ist unerlässlich. Der Briefmarkenmarkt ist für Anfänger nur schwer zu verstehen. Es gibt gute Kaufchancen. Doch es gibt auch Marktblasen. So warnen Experten gerade vor einer Kurskorrektur bei chinesischen Briefmarken aus der Zeit der Kulturrevolution, die derzeit sehr teuer ge-

handelt werden. Immer wieder gibt es Serien, die nur kurzfristig an Wert gewinnen.

SAMMELN MIT SYSTEM

■ Lassen Sie sich begeistern. Briefmarken zu sammeln ist in erster Linie eine Leidenschaft. Wenn Sie eine Sammlung aufbauen wollen, dann konzentrieren Sie sich auf ein eingegrenztes thematisches Feld. Beginnen Sie damit beispielsweise nationale Briefmarken eines bestimmten Jahrgangs zu sammeln. Und weiten Sie dann Ihre Sammlung systematisch aus.

ANZEIGE

4,875 % ZINSEN UND VIERTELJÄHRLICHE AUSZAHLUNG

Die neue WGF 4,875 % Hypothekenanleihe

Wertpapierkennnummer (WKN): WGFH06

TÄGLICHE VERFÜGBARKEIT

- Handel an der Börse Düsseldorf nach Abschluss der Zeichnungsphase
- Anlage ab 500 Euro

ATTRAKTIVE RENDITE

- Festzins 4,875 % p. a.
- Laufzeit nur 2,5 Jahre
- Vierteljährliche Zinszahlungen

HOHE SICHERHEIT

- Erstrangiges Grundpfandrecht auf deutsche Immobilien*
- Rückzahlung zu 100 % zum 15.12.2012

*Hypothekenanleihen sind immobilienbesicherte Inhaberschuldverschreibungen. Der Anleger gibt dem Wertpapieremittenten Kapital für eine festgelegte Laufzeit. Dafür zahlt der Wertpapieremittent dem Anleger einen festen Zinssatz. Als Sicherheit werden zugunsten der Anleihehaber erstrangige Grundpfandrechte an Immobilien eingetragen, die vom Emissionserlös erworben werden sollen. Das begebene Kapital wird am Ende der Laufzeit zurückgezahlt. Nach der Zeichnungsphase können Hypothekenanleihen an der Börse gehandelt werden. Bis zum Laufzeitende können die Stücke dort verkauft und gekauft werden.

WGF

Westfälische Grundbesitz und Finanzverwaltung AG

AM SONNTAG **EURO**

Empfohlen von Euro am Sonntag (Ausgabe vom 4.7.2009): „Die WGF ist der Fels in der Brandung“

Servicehotline **0800-350 450 0**
Gebührenfreier Erwerb unter www.wgfag.de

Der Wertpapierprospekt ist veröffentlicht und verfügbar unter www.wgfag.de