

# Das ungeliebte Erbe

VON GERALD BRAUNBERGER

FAZ AKTUALISIERT AM 05.05.2018-08:21

**„Sehr wertvoll“ fand Onkel Gustav seine Briefmarkensammlung. Stimmt das? Eine knifflige Frage! Was man tatsächlich mit Sammler-Nachlässen anstellen kann.**

Wenn Großonkel Gustav aus der fernen Stadt an der Elbe zu Geburtstagsfeiern anreiste, brachte er gewöhnlich ein Briefmarkenalbum mit, das die damals jüngste Generation bestaunen durfte. Mehr als die Herkunft der gezackten bunten Bildchen interessierte uns schon damals ihr materieller Wert und auf neugierige Fragen antwortete der Großonkel stets mit einem gutmütigen Lächeln: „Die sind sehr wertvoll.“



**Gerald Braunberger**

Redakteur in der Wirtschaft, verantwortlich für den Finanzmarkt.

Das ist nun Dezennien her. Als der Großonkel schließlich für immer die Augen schloss, erfuhren seine Kinder vom tatsächlichen Wert der Hinterlassenschaft. Der ideelle Wert mag für Gustav immens gewesen sein, der für seine Erben realisierbare materielle Wert aus dem Verkauf erwies sich als übersichtlich. So ist es häufig.

Vielen engagierten Sammlern – egal ob es sich um Briefmarken, Münzen, Kunst, antike Bücher, Weine oder anderes handelt – geht es in erster Linie um den Spaß am Hobby und die Befriedigung ihres Sammlertriebs, aber weniger um die Erzielung einer Rendite, häufig nicht einmal um den Werterhalt.

Von einem solch idealistischen Sammler mag der Nachlass stammen, der vor wenigen Wochen als Los Nr. 4012 des Hamburger Auktionshauses HBA versteigert wurde. Die Beschreibung der Briefmarkensammlung lautete: „Partie Deutschland in drei Kartons mit 25 Vordruckalben/Steckbüchern mit einer Sammlung Deutsches Reich, Nachkrieg mit Bund/Berlin und DDR mit Frühausgaben meist postfrisch, Dubletten mit vielen Bogenecken und Randstücken sowie eine alte Schwarte Alle Welt.“ Der Zuschlagpreis betrug 640 Euro, von denen das Auktionshaus einen Teil als Gebühr behält. Über den Daumen gepeilt dürfte sich für die Einlieferer ein Nettowert von rund 500 Euro für die Sammlung ergeben, also etwa 25 Euro je Album.

Etliche von Auktionshäusern angebotene Nachlässe bringen noch weniger.

In wieder anderen Fällen verbirgt sich in einer Sammlung ein ansehnlicher Wert, der beim Verkauf durch die Erben nicht annähernd erreicht wird. Das muss nicht sein. Der Grund hierfür ist ein Phänomen, das Ökonomen hochtrabend als Informationsasymmetrie bezeichnen. Sammlungen lassen sich vererben, die Sammlerleidenschaft in den meisten Fällen nicht.

Daher haben viele Erben keine Vorstellung von der Natur und dem Wert der Hinterlassenschaft, da viele Sammlermärkte wenig transparent sind. Sammelgüter sind meist wenig standardisiert und es existiert keine regelmäßige und nachprüfbare Preisfindung wie beispielsweise bei Aktien. Das erschwert eine sachgerechte Verwertung, denn gegenüber einem kundigen Käufer befindet sich ein Laie als Verkäufer von vornherein in Nachteil.

# Sammler verkauft seine Schätze am besten zu Lebzeiten

Wie lässt sich dies vermeiden? Niemand kennt in der Regel eine Sammlung besser als der Sammler selbst. Daher ist der Optimalfall der rechtzeitige Verkauf durch den Sammler zu seinen Lebzeiten. Manche vermögende Sammler trennen sich von Beständen, um philanthropische Zwecke zu unterstützen.

Ein Beispiel ist der berühmte Rockmusiker Eric Clapton, ein passionierter Sammler teurer Uhren. So ließ Clapton vor einigen Jahren durch das Auktionshaus Sotheby's für wohltätige Zwecke eine Patek Philippe Ref. 2499 in Platin versteigern, von der nur zwei Exemplare existieren. Das Objekt war einem Käufer immerhin 3,5 Millionen Dollar wert.

Der „Anleihekönig“ Bill Gross, Besitzer einer der größten Briefmarkensammlungen der Welt, brachte einen Teil eines vor zwei Jahren erzielten Auktionserlöses in eine Stiftung ein. Der Verkauf zu Lebzeiten gelingt jedoch nicht immer. Manchmal tritt der Tod so unvermittelt ein, dass es nicht mehr zum Verkauf kommt. In wieder anderen Fällen mag sich ein Sammler nicht von seinen Pretiosen trennen. Diese Einstellung verdient Respekt. Der Satz „Sammler sind glückliche Menschen“ wird zwar wohl zu Unrecht Johann Wolfgang von Goethe zugeschrieben, aber deswegen ist der Satz ja nicht falsch.

Wer nicht selbst verkaufen möchte, sollte mit Blick auf die späteren Erben aber in jedem Fall seine Sammlung nicht nur in Ordnung halten, sondern auch nachvollziehbar beschriften. Dies erleichtert eine Taxierung ihres Wertes. Das müsste selbstverständlich sein, aber die Zahl angebotener Sammlungen in chaotischem Zustand ist riesig. Verkaufsfördernd wirkt dies natürlich nicht.

Zu einer sachgerechten Beschreibung gehört auch eine Offenheit und Ehrlichkeit, die leider nicht jeder Sammler an den Tag legt: Alle Objekte, die nicht echt oder im Originalzustand sind – seien es Fälschungen, Kopien oder Restaurationen – müssen erbarmungslos als solche gekennzeichnet werden. Das mag weh tun, ist aber unerlässlich. Nicht wenige Erben sind, im übertragenen Sinne, vom Stuhl gefallen, wenn sich vermeintliche Kostbarkeiten als billiger Schund herausstellten.

Umgekehrt ist es nicht nur statthaft, sondern selbstverständlich, außergewöhnliche Stücke herauszustellen, zum Beispiel in Gestalt eines „Stammbaums“ bekannter Vorbesitzer. Der Nachweis der Provenienz, garniert mit einem Nachweis der Echtheit durch einen anerkannten Experten, kann sich als sehr wertsteigernd erweisen.

Keine schlechte Idee ist es auch, wenn ein Sammler den Nachkommen Vorschläge für eine möglichst optimale Verwertung durch die Erben unterbreitet. Abhängig von der Art der Sammlung und ihrem vermutlichen Wert mag es hier unterschiedliche Wege geben. Wir raten dazu, mit der Taxierung und dem Verkauf einer Sammlung Fachleute zu beauftragen, die von Berufs wegen ein Interesse an einem möglichst hohen Verkaufserlös besitzen. Das wird in vielen Fällen zum Verkauf durch ein Auktionshaus führen, wobei angesichts der dort verlangten Gebühren eine Einlieferung einen mindestens vierstelligen Wert haben sollte.

## Viele Erben scheuen hohe Gebühren der Auktionshäuser

Die Wahl eines Auktionshauses ist kein Selbstläufer, denn manche Sammlungen sind so spezialisiert, dass nur ein auf diesem Gebiet erfahrenes Auktionshaus in der Lage ist, die potentiell zahlungswilligsten Bieter zu mobilisieren.

Da der Auktionator als Mittler zwischen Käufer und Verkäufer agiert und seine Gebühren von der Höhe des Zuschlagspreises abhängen, ist er naturgemäß an einem möglichst hohen Zuschlag interessiert. Es ist schon vorgekommen, dass ein Auktionator bei einer Haushaltsauflösung in einem scheinbar unbedeutenden Gemälde einen Picasso entdeckte – und für viel Geld versteigerte. Auch in anderen Sammelgebieten hat es schon legendäre „Dachbodenfunde“ gegeben.

Diese Maklerrolle ist nicht mehr gegeben, wenn – und das kommt immer wieder vor – der Auktionator als Händler auftritt und dem Einlieferer anbietet, dessen Sammlung zu einem Festpreis zu übernehmen. Die aufgekaufte Ware versteigert der Auktionator dann in der Regel in seiner Auktion auf eigene Rechnung. In diesem Fall ist der Auktionator Partei und damit nicht mehr automatisch an einem möglichst hohen Preis für den Verkäufer interessiert.

Dies gilt, auch wenn es konkret sicher Ausnahmen gibt, im Prinzip für jede Art von Händler. Gleichwohl wird der Weg über Händler nicht selten bewusst beschritten. Dies geschieht unter anderem, wenn der Verkäufer sich nicht an einer öffentlichen Auktion beteiligen, sondern diskret verkaufen will. Umgekehrt gibt es auch Käufer, die nicht in einer Auktion auftreten wollen und einen Erwerb über einen spezialisierten, ihnen bekannten und vertrauten Händler bevorzugen. Aber dies betrifft häufig Geschäfte in hohen Größenordnungen und in stark segmentierten Märkten.

Viele Sammler und ihre Erben scheuen den Gang zu einem Auktionshaus wegen der auf den ersten Blick oft optisch hohen Gebühren. Doch die Alternativen sind nicht zwingend besser und das gilt nicht für Händler, sondern auch für gute Freunde. Wir kennen den erschütternden Fall des Besitzers einer quantitativ wie qualitativ hochwertigen Sammlung von Briefmarken eines seltenen Gebietes.

Der Besitzer hatte, zum Missvergnügen seiner Frau, über lange Jahre einen nicht geringen Teil seiner Ersparnisse in die Sammlung gepumpt; dafür wurde vereinbart, dass der Erlös aus dem Verkauf die schmale Rente der Frau aufbessern sollte. Mit der optimalen Verwertung wurden drei langjährige Sammlerfreunde des Besitzers beauftragt, die sich nach dessen Ableben aber derart in die Haare gerieten, dass sie keinen gemeinsamen Vorschlag entwickeln konnten.

## Für manche Sammlung findet sich nur schwer ein Markt

Die verunsicherte und entnervte Witwe hörte schließlich auf den Rat eines weiteren Sammlerfreundes, der einen ihm gut bekannten Interessenten aus einem europäischen Nachbarland ansprach. Der reiste mit einem Koffer voller Bargeld an und erhielt die Sammlung ohne lange Verhandlungen zu einem Schleuderpreis. Die Geschichte ist schon ein paar Jahre her, aber der Mann aus dem Nachbarland soll sich noch heute vor Lachen auf die Schenkel klopfen.

Auf der anderen Seite sieht es weniger erfreulich aus: Der ursprüngliche Besitzer würde sich im Grabe umdrehen, denn seine Witwe wurde durch die Uneinigkeit der drei Sammlerfreunde um einen Teil ihrer Altersversorgung gebracht. Dieses Debakel hätte sich leicht vermeiden lassen. Beim Geld – und damit auch bei der Verwertung von Sammlungen – hört aus gutem Grund die Freundschaft auf.

Wahr ist auch: Für manche Sammlung fällt es schwer, einen Markt zu finden. Dies gilt beispielsweise für das Erbe eines Tennislehrers, der seiner Frau eine Kollektion von sage und schreibe 1200 Tennisschlägern hinterließ, darunter sogar ein Exemplar aus dem Jahre 1790.

Als der Karl-May-Verleger und Schachgroßmeister Lothar Schmid im Jahre 2013 starb, hinterließ er eine der größten Sammlungen von Schachbüchern und Schachspielen in der Welt, die nahezu alle Räume und Flure seines großzügig gebauten Hauses füllte.

Die in Fachkreisen legendäre Sammlung, die neben Pretiosen auch viel durchschnittliche Ware enthielt und aus mehr als 50.000 Büchern bestand, konnte zu Lebzeiten Schmidts nicht verkauft werden, da seine Preisvorstellungen – Gerüchte wollten von mehreren Millionen Euro wissen – vom Markt nicht akzeptiert wurden. Nach Schmidts Tod erhielt ein Experte die Gelegenheit, eine volle Woche lang die bis dato nicht systematisch erfasste Sammlung zu studieren, über deren wichtigste Bestandteile er ein Buch für Liebhaber veröffentlichte, das alleine 475 Euro kostet.

Wenn ein Komplettverkauf einer solch gewaltigen Sammlung nicht möglich ist, bedarf es der Geduld. Am Anfang standen drei Auktionen von Dubletten. Im Jahre 2016 wurden mittelalterliche Schachspiele aus der Sammlung von Sotheby's im Rahmen eines „Islamic Sale“ zu einem Schätzwert zwischen 74.000 und 117.000 Pfund ausgerufen. Im Herbst 2017 wurde, wieder bei Sotheby's, eine ägyptische Schachfigur aus dem 11. Jahrhundert zu einem Schätzwert zwischen 20.000 und 30.000 Pfund angeboten. Nach einem im vergangenen Jahr erschienenen Bericht eines Fachmanns war der größte Teil der Sammlung, für deren Wert nun Schätzungen eines hohen sechsstelligen bis eines niedrigen siebenstelligen Betrags kursierten, damals noch unverkauft. Großonkel Gustavs Briefmarken waren deutlich weniger wert.