BDB Journal

Foto: van Loo

Bundesverband Deutscher
Briefmarkenversteigerer e.V.

www.bdb.net

Impressum

Herausgeber: Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V.

Verantwortlich: Harald Rauhut

Redaktion: Wolfgang Maassen

Realisierung: Texte/Objektbetreuung: Phil*Creativ GmbH, Verlag & Agentur, Schwalmtal

Layout/Satz: druckbar Lüdecke e.K., Schwalmtal

Druck: Meister Print & Media GmbH Werner-Heisenberg-Straße 7-9 34123 Kassel

Bildnachweis (Fotos / Seiten)

BDB: 30
Diena, Raffaele: 4
Felzmann, Ulrich: 17
Fischer, Reinhard: 1, 15 (2), 16, 23, 36, 37
Grobe, Christa: 6
Hettinger, Jürgen: 14 (2)
Loo, Wilhelm van: 7, 9, 10, 11 (3), 12 (3), 18, 21, 22, 24
Nordphila-Auktionen: 15
Pfankuch-Auktionen: 10
Rauhut & Kruschel: 2, 6
Schwanke-Auktionen: 5, 14, 36, 37 (3)
Sem, Peter: 9
Trenchard, Herb: 4 (2)
Wikipedia: 18
WM-Archiv: 4, 5 (2), 7, 8 (3), 9, 13 (3), 21, 24, 27 (3), 28 (6), 29 (3), 35

Inhalt

Editorial 2

150 Jahre Auktionen in der Philatelie 3

Auktionsfieber in Deutschland. Ein kleiner Rückblick 6

Der einzige Fachverband der Auktionen weltweit! 10

Verhaltensregeln des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V. 13

Auktionen – Zentrale Drehscheiben des Philatelie-Handels . 14

Tipps für Erblasser und Erben 17

Ratschläge für Einlieferer 19

15 kommentierte Einlieferer-Tipps für fortgeschrittene Sammler 20

10 spezielle Tipps für interessierte Käufer 23

Zuschlag + X – Provisionen, Mehrwertsteuer & mehr 25

Von schlicht bis Luxus: Auktionskataloge früher und heute . 27

Deutsche Auktionshäuser im Internet: Global und rund um die Uhr erreichbar! 30

Fachsprache verständlich gemacht! Ein kleines Begriffslexikon 34

Kontakt:

Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V.
Max-Planck-Straße 10
31135 Hildesheim
Tel.: +49 (0) 5121 - 999 00 90
E-Mail: info@bdb.net

www.bdb.net

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Sammlerfreundinnen und Sammlerfreunde,

vor Ihnen liegt eine neue Ausgabe des „BDB-Journals“, mittlerweile die dritte. Dieses Journal des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V., kurz BDB, will Sammlern, Käufern, Erben und allen anderen Interessenten Hilfestellung bei der Beantwortung immer wieder auftauchender Fragen zum Thema „Briefmarken-Auktionen“ geben. Der Erfolg der ersten Ausgaben des „BDB-Journal“ war so überragend – alle Journale sind vergriffen –, dass eine neue Ausgabe, die jetzt vor Ihnen liegt, dieser Nachfrage Rechnung trägt.

Das Journal bietet umfangreiche Darstellungen zur geschichtlichen Entwicklung des Briefmarken-Auktionswesens und gibt Auktions-Käufern wie -Verkäufern viele wichtige Ratschläge und Hinweise. Daneben präsentieren sich alle heutigen Mitgliedsfirmen des BDB, so dass Sie eine sehr gute Auswahl der künftigen Partner Ihres Vertrauens haben – oder aber natürlich Namen, denen Sie seit vielen Jahren vertrauen, wiederfinden.

Der Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer (BDB) ist ein weltweit einmaliger Verband. So lautete auch der Untertitel zu einem 2018 erschienenen Buch, das der Philateliehistoriker Wolfgang Maaßen über den Verband veröffentlichte, der 50 Jahre Bestehen feierte. Das 364-Seiten-Werk ist heute noch aktuell. Es bietet nicht nur einen lesenswerten Einblick in die Geschichte des Verbandes, sondern präsentiert auch detaillierte Informationen zu den einzelnen Unternehmen, die dem BDB angehört haben bzw. noch heute mit dabei sind.

Der BDB ist vielleicht auch deshalb einmalig, weil der Deutsche Briefmarken-Auktionsmarkt im weltweiten Vergleich eine besonders starke Stellung einnimmt. In keinem anderen Land finden sich so viele umsatzstarke Auktionshäuser, und dies mit bemerkenswerter Kontinuität. Von den 30 Firmen, die Mitglied im BDB sind, blicken 28 Häuser auf mindestens 20 Jahre Geschäftstätigkeit zurück (die

anderen vier Häuser sind immerhin mindesten zehn Jahre aktiv). Von diesen 30 Auktionshäusern sind etliche sogar 30, 40 oder mehr Jahre im Familienbesitz.

Nutzen Sie diese Erfahrungen, sei es als Käufer oder Verkäufer. Ansonsten wünsche ich Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre des neuen „BDB-Journal“. Wenn Sie Fragen oder Anregungen haben, steht Ihnen unsere Geschäftsstelle jederzeit zur Verfügung, den BDB erreichen Sie unter www.BDB.de, die Adressen aller Mitglieder finden Sie im Innenteil.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Harald Rauhut
Präsident BDB

150 Jahre Auktionen in der Philatelie

Los 276 (Mi.-Nr.U5 ND): Neudruck von 1864 als R-Brief an Ferdinand Elb - im Gegensatz zu seinen Couverts zu 6 Sgr. und 7 Sgr. (ebenfalls als R-Briefe) portogerecht und nicht überfrankiert, dazu in fabelhafter Qualität

In den frühen 1860er-Jahren fertigte Ferdinand Elb an seine eigene Herkunftsadresse Briefe, die heute als Rarität gelten.

Auktionen als Verkaufsform des Handels blicken auf eine jahrhundertlange, richtiger gesagt auf eine Jahrtausende alte Entwicklung zurück. Zu Zeiten des Babylonischen Weltreiches wurden beispielsweise Mädchen bei einer jährlichen Auktion an den meistbietenden künftigen Ehemann versteigert, die Römer prägten das Wort „auctio“ (Zuwachs), was zeigt, dass auch sie Auktionen bereits kannten.

In Europa begann das „Auktions-Zeitalter“ vor 300 Jahren mit dem Dorotheum in Wien, das 1707 durch Kaiser Joseph I. ursprünglich als „Versatz- und Fragamt“ gegründet wurde und 80 Jahre später in einem Dorotheerkloster seinen Platz und damit auch den heutigen Namen fand. Gerade auf dem Kunstmarkt hat das Dorotheum sich seitdem einen Namen gemacht. Da waren andere Firmen schon längst auf diesem Gebiet etabliert.

Die erste Auktion in Europa, bei der es auch um Briefmarken ging, fand vor mehr als 150 Jahren in Paris statt. Genauer gesagt, am 29. Dezember 1865 im Hôtel Drouot in Paris. Damals wurde dort der Nachlass – dazu gehörten neben dem Hausrat auch Briefmarken – des aus Dresden stammenden Briefmarkenhändlers J. W. Elb zum Preis von 800 Französische Franc verkauft, – für die damalige Zeit zweifelsohne eine beachtliche Summe.

Eine ähnliche „Gemischtwaren-Auktion“, bei der unter anderem auch Briefmarken zum Ausruf kamen, hatte es allerdings auch schon am 19./20. März 1862 bei einer New Yorker-Münzauktion der Fa. Bangs, Merwin & Co. gegeben. Der Auktionskatalog enthielt – bei über 30 Seiten Umfang – gerade einmal ein Sammellos von Marken.[1] 1868 wurde, wiederum in Paris, ein Briefmarken-Album bei einer allgemeinen Auktion versteigert.

In Deutschland gab es zu dieser Zeit in Leipzig schon Auktionen des Buchhandels und der Antiquariate, die erste – allerdings nur indirekt „philatelistische“ Auktion – erst 1868. In der Zeitschrift „Union“ vom 21. Februar 1970 konnte man hierzu lesen: „Die erste Briefmarken-Auktion der Welt dürfte jene im Herbst 1868 in Dresden abgehaltene amtliche Versteigerung gewesen sein, auf der das Sächsische Finanzministerium mehrere Zentner alte sächsische Briefumschläge zum Verkauf bot. Das Höchstgebot gab ein Dresdner Spediteur, der 8 Taler für den Zentner zahlte. ...“

Als nachweislich allererste Briefmarkenauktion, bei der es ausschließlich um Briefmarken ging, gilt bis heute eine Versteigerung, die – so die generelle Geschichtsschreibung in der Philatelie – am 28. Mai 1870 William Leavitt für die Firma Leavitt, Strebeight & Co. in New York durchgeführt haben soll. 269 Lose kamen zum Ausruf, die innerhalb von drei Stunden von

1 In der Bibliothek von Herbert Trenchard befindet sich ein „Catalogue of Coins, Medals, and Continental Money“ aus dem Jahr 1862, der wohl dieser Auktion zuzuordnen ist.

MASON & CO.'S
First Postage Stamp Sale,
Art Galleries and Book Sales Rooms
LEAVITT, STREBEIGH & CO.,
THURSDAY EVENING, SEPTEMBER 8, 1870,
FOREIGN AND AMERICAN POSTAGE AND ENVELOPE STAMPS,
POSTAGE STAMP AND MONOGRAM ALBUMS, ETC.

CATALOGUE
An exceedingly Choice & Select Collection
POSTAGE STAMPS,
A FINE SELECTION
CELEBRATED COLLECTION
MR. J. W. SCOTT,
TO BE SOLD BY AUCTION,
SOTHEBY, WILKINSON & HODGE,
No. 13, WELLINGTON STREET, STRAND, W.C.

Katalogtitel erster Briefmarken-Auktionen, die in New-York ab 1870 stattfanden.

Auch die Auktionen von Buhl and Co. Ltd. in London waren – hier eine zeitgenössische Aufnahme von 1897 – sehr beliebt und wurden zum erfolgreichen Vorbild für viele andere. Von 1895 bis 1899 fanden allein 72 Versteigerungen statt.

sechs bis neun Uhr nachmittags verkauft wurden. Unter den Besuchern dieser ersten Auktion waren J. W. Scott, S. Allen Taylor und so manche andere später bekannte Philatelisten. Sie sorgten für einen Umsatz von insgesamt rund 500 Dollar. Von dieser Auktion ist bekannt, dass der schon genannte J. W. Scott damals eine 5c-Hawai-Missionarsmarke für elf US-Dollar kaufte.

Ein „First Postage Stamp Sale" der Fa. Mason & Co. in New York gilt als zweite Briefmarken-Auktion, die ebenfalls noch im selben Jahr, 1870, stattfand. Knapp zwei Jahre später, im März 1872, gab es schon eine fünfte Auktion, dieses Mal aber in London. Bei dieser Versteigerung wurden Einlieferungen von John Walter Scott versteigert und zwar vom heute namhaften Auktionshaus Sothebys (damals: Sotheby, Wilkinson & Hodge in Wellington St., London). Offenbar waren die Resultate dieser Auktionen nicht wirklich überwältigend (umgesetzt wurden 258 Pfund Sterling), denn es sollte in den Folgejahren kaum eine Wiederholung stattfinden.

In den USA ist als erste Auktion außerhalb von New York eine Versteigerung der Fa. Steigerwalt notiert, deren „First Stamp Sale" 1881 anzusetzen ist. Erst 1888 nahm die Firma von Thomas Bull (Ventom Bull & Cooper) die Tradition mit einer Auktion in Old Jewry in London wieder auf. Diese Auktion wurde ein Erfolg, der offenbar beflügelte. Walter Bull führte diese Auktionen dann alleine bis zum 2. Juni 1894 durch, danach wurde seine Firma von Harmer, Rooke & Co. Ltd. übernommen.

Solche Auktionen fanden in Deutschland – zuerst im Verein in Dresden und im Internationalen Postwertzeichen-Händler-Verein (IPHV) in Berlin – in den 1890er-Jahren vereinsinterne Nachahmung. In Berlin wurden vom 27. November 1891 bis zum 27. Mai 1892 insgesamt zwölf Auktionen durchgeführt (nachdem dort schon 1877 ein Ballonbrief versteigert

Bogert & Durbin Co.'s
SEVENTY-FOURTH
Auction Sale
Postage Stamps, etc.
BOGERT & DURBIN CO.

In den USA war die Firma Bogert & Durbin in New York eine bekannte Auktionsadresse. Bereits von 1886 bis 1891 führte sie unter dem Namen Bogert and Co. 29 Versteigerungen durch, ab 1892 unter neuem Geschäftsnamen Bogert & Durbin bis 1901 allein weitere 142 Auktionen.

worden sein soll), die aber – so eine zeitgenössische Notiz – „im allgemeinen schwach beschickt und schwach besucht (waren). Bessere Sachen blieben regelmäßig ohne Käufer, nur mittlere Ware ging ab und billig fort".[2] Besser lief es wohl mit den vereinsinternen Auktionen des Internationalen Philatelisten-Vereins Dresden, die ab Juni 1891 in Folge stattfanden.

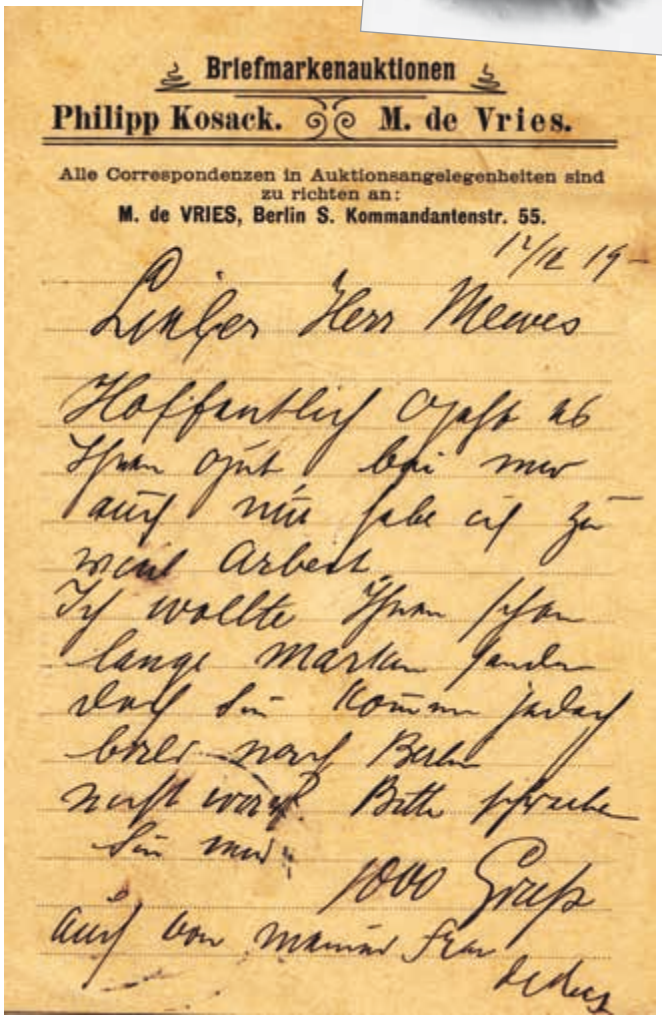
2 Deutsche Briefmarken-Zeitung 1892, S. 165

Im Januar 1900 versteigerte die Fa. Scott Stamp & Coin Co. die F. W. Hunter Collection. Soweit bisher bekannt, wurden erstmals in diesem Katalog auch Fototafeln der Marken mitgeliefert. Das abgebildete Exemplar des Kataloges zeigt handschriftlich die Namen der Käufer (in schwarz) und die Zuschläge (in rot).

Philipp Kosack Foto: 1905.

Vielleicht war es die Firma Scott Stamp Company & Co., die – als sie im Januar 1900 die Kollektion von F. C. Hunter bei ihrer bereits als Nummer 149 zählenden Auktion in New York versteigerte – den ersten Auktionskatalog mit Abbildungstafeln lieferte.[3] Das war neu und revolutionär und fand fortan zahlreiche Nachahmer. Mittlerweile hatten Auktionslose im Katalog bereits Startpreise und der Teilnehmer fand im Katalog sogar Platz zum handschriftlichen Eintrag der erzielten Ergebnisse. Dennoch: Auch bei dieser Scott-Auktion wurden nahezu alle Lose nur mit einer Zeile, meist mit wenigen Worten oder Zahlen, „beschrieben", sofern man überhaupt von einer Beschreibung reden konnte.

Das wirkliche „Auktions-Zeitalter", also für die Öffentlichkeit interessierter Sammler zugänglicher Versteigerungen, begann in Deutschland erst Anfang des 20. Jahrhunderts. Denn am 22. Oktober 1900 wagte es der junge Briefmarkenhändler Philipp Kosack, zusammen mit seinem Partner Moritz de Vries, die erste von 13 Auktionen in Berlin durchzuführen. Die letzte Auktion fand am 22. Januar 1903 statt. Er wurde dadurch zum ersten weltweit bekannten deutschen Briefmarken-Auktionator. Dies auch deshalb, da er es verstand, in jeder Auktion große Seltenheiten anzubieten. Kosack stellte diese Auktionen nur deshalb wieder ein, da die Ausdehnung seines Ladengeschäftes seine ganze Zeit in Anspruch nahm. Aber es sollte noch Jahre dauern, bis sich Auktionen in der deutschen Philatelie durchsetzten.


Briefmarkenauktionen
Philipp Kosack. M. de Vries.
Alle Correspondenzen in Auktionsangelegenheiten sind zu richten an:
M. de VRIES, Berlin S. Kommandantenstr. 55.

Eine Postkarte von Philipp Kosack aus dem Jahr 1900 belegt die Versteigerungstätigkeit seines Hauses.

3 Vgl. 338. Schwanke-Literaturauktion vom 22. November 2012, Hamburg, Los 1929

Auktionsfieber in Deutschland. Ein kleiner Rückblick

Mochte die deutsche Philatelie mit eine der ersten gewesen sein, die sich seit 1862/63 entwickelte: Für jedermann öffentliche Versteigerungen nach amerikanischem, britischem oder später auch französischem Vorbild brauchten länger, um sich in Deutschland zu etablieren. Sammler wie Händler orientierten sich damals noch an festen Katalognotierungen, zumal die Verkaufsform der Auktion eher für den englischen oder amerikanischen Markt typisch war. Anders wurde die Situation 1913, als gleich drei Berufsphilatelisten es wagten, erstmals Aktionen auszurichten.

Knapp der erste war **Heinrich Köhler** aus Berlin, der allerdings bereits mit seinem vorherigen Partner Gérard Gilbert von 1908–1912 38 Auktionen in Paris gemeinsam veranstaltet hatte, im Metier also zu Hause war. Ende April 1913 schaute die philatelistische Welt, sicherlich nicht nur die deutsche, also nach Berlin. Köhler gelangen nämlich gleich zwei Kunststücke. Zum einen kam er seinem damaligen Konkurrenten, **M. Kurt Maier**, dessen erste Versteigerung vom 15. bis 17. Mai

Kurt Maier in Berlin war einer der ersten deutschen Versteigerer, bekannt durch seine kleinen Kataloge im Postkartenformat.

1913 stattfand, aber auch anderen, wie z.B. **Paul Kohl** und später **Ernst Stock,** zuvor, indem er als erster in Berlin das Auktionszeitalter mit seiner Versteigerung vom 23.–26. April im „Künstlerhaus" eröffnete. Zum zweiten wurde seine Auktion ein viel beachteter Auftakterfolg. „Die Post", eine damals viel gelesene Fachzeitschrift, begleitete ihn mit Vorschusslorbeeren: „*Nun beginnt man auch in Deutschland mit der Einführung von Auktionen, deren Privilegium bisher anscheinend London, Paris, New-York etc. besaß. Berlin hat damit den Anfang gemacht, woselbst die Firmen H. Köhler und K. Maier Auktionen eingerichtet haben*".[1]

Es blieb nicht bei diesen Namen. Bereits Ende des zweiten Jahrzehnts kamen – meist nach Ende des Weltkriegs – neue dazu, so z. B. das Marken- und Ganzsachenhaus in Berlin, das mit spektakulär umfangreichen und reichlich bebilderten Katalogen in Erscheinung trat, aber die Namen der Mehrzahl dieser jungen Firmen blieben Schall und Rauch. Manche waren „Eintagsfliegen", andere überlebten nur kurze Zeit. Nur wenige konnten über Jahrzehnte die Wechsel der turbulenten Kriegs-, Inflations- und Not-Zeitzeiten überdauern.

Hans Grobe (Mitte), sein Sohn Jürgen (links) und Werner Ahrens, früherer Experte im Auktionshaus Grobe: ein kompetentes „Dreigestirn".

Dazu gehörte sicherlich – neben dem bereits zuerst erwähnten Auktionshaus Heinrich Köhler – der unvergessene Briefmarkenhändler, Experte, Auktionator und Publizist **Hans Grobe**, der bereits am 14. und 15. Februar 1921 seine erste Auktion und zahlreiche weitere bis zum Ende des Jahrzehnts in Hannover durchgeführt hatte. 1929 gründete er zusammen mit seinem damaligen Partner **Edgar Mohrmann** das Hamburger Auktionshaus Edgar Mohrmann & Co. Schon bald machte die Firma mit spektakulärer Werbung und Angeboten auf sich aufmerksam, aber die Partnerschaft

1 Vgl. Die Post, 1913, S. 76

hielt nur bis 1936. Denn dann trennten sich Mohrmann und Grobe und beide gingen – auch als Versteigerer – je ihren eigenen Weg. Das Auktionshaus Mohrmann & Co. ist heute noch – nach zahlreichen Besitzerwechseln (Edgar Mohrmann starb 1964) aktiv, die zweite Hans Grobe-Generation, Jürgen und Christa Grobe, trennte sich vor Jahren aus Altersgründen vom Geschäft, das dann wiederum an Volker Lange ging (zuerst: Interphila Grobe & Lange, später nur wieder ‚Grobe-Auktionen').

Wo Starauktionator und „Mr. Mauritius" Wolfgang Jakubek war, war immer was los!

Edgar Mohrmann brachte es 1962 sogar auf die Titelseite des „Spiegels" – Erfolgsstory im Heft inbegriffen.

Mit dem Auktionshaus Mohrmann blieb der Name eines international bekannten Auktionators verbunden: **Wolfgang Jakubek**. Dieser hatte seit 1966 bis 1983 das Haus in verantwortlicher Position geleitet, wurde für den Verkauf legendärer Weltraritäten bekannt (darunter mehrere POST OFFICE-Mauritius-Marken), bevor er dann mit einer Reihe eigener Auktionen in den 1980er-Jahren hervortrat. Jakubek, Jahrgang 1930, ist heute der letzte noch lebende Vertreter dieser Auktionatoren-Nachkriegsgeneration, der über Jahrzehnte den Philateliemarkt weltweit geprägt und gefördert hat.

Der Name Mohrmann blieb nicht nur durch Wolfgang Jakubek, sondern auch durch Mohrmanns Brüder Hans und Curt in der deutschen Philatelie lebendig. Curt, der jüngste Bruder, hatte das Hamburger Haus von 1964 bis 1966 geleitet, **Hans Mohrmann** hatte sich mit Geschäft 1950 und erster Auktion am 15./16. September 1953 in München selbst als Auktionator niedergelassen. Nach seinem Tod 1967 führte sein gleichnamiger Sohn das Haus weiter, das heute noch – unter anderem Besitzer – existiert und mehr als 200 Versteigerungen durchgeführt hat.

Ab den 1930er-Jahren veranstalteten auch die Gebr. Senf in Leipzig regelmäßig Versteigerungen.

Während der Interimszeit zwischen Ersten und Zweitem Weltkrieg sah die Philatelie auch eine Reihe von neuen Firmennamen, entdeckte aber auch bereits ganz vertraute wieder. So führten auch die **Gebr. Senf** aus Leipzig von 1930–1942 fast 50 Auktionen durch, bevor Papiermangel und Kriegswirren diese Aktivitäten unterbrachen. Nicht vergessen sei das heutige Auktionshaus Kirstein-Larisch, das sich auf **Anselm Larisch** zurückführen kann, der 1879 seinen Briefmarkenhandel aufnahm, der aber bereits 1892 in München verstarb. Seine Witwe Bertha führte – ab 1906 unterstützt von ihrem Sohn Gustav – das Geschäft fort und 1932 kam es zu einer ersten Auktion des namhaften Hauses. 60 Jahre danach verkaufte Larischs Urenkelin das Haus an Peter Kirstein, dessen Sohn Thomas es heute unter dem Traditionsnamen führt.

Die Auktionskataloge selbst namhafter Häuser wurden immer dünner und bei so manchen Angeboten legt sich heute die Vermutung nahe, dass enorme Bestandsverkäufe, eingeliefert von Finanzbehörden, beschlagnahmtes Beutegut waren. Briefmarkenfirmen wurden so ebenfalls zum Opfer, manche aber auch zum Nutznießer damaliger Politik.

Arnold Ebel (rechts) und sein Nachfolger Benno Krell in den 1970er-Jahren. Für viele Jahre eine bekannte Auktionsadresse in Frankfurt.

Nach Kriegsende hieß es dann für viele, von Neuem zu beginnen und sich eine Existenz aufzubauen. Namen neuer Auktionshäuser bereicherten die Szene. Darunter **Arnold Ebel**, der vormals in Berlin zu Hause gewesen war, dessen Haus dann von 1955–1990 zu einem der Großen wachsen sollte. Geführt zuerst von Ebel selbst, später von Benno Krell, gefolgt von Andreas Schneider.

In Hamburg etablierte **Gustav Seeberger** seine legendären wöchentlichen Auktionen. Seeberger verstand es, hervorragende Mitarbeiter um sich zu scharen. So lernte **Paul-Günther Schwanke** bei ihm ab

Gustav Seeberger führte ab 1948 in Hamburg nahezu im Wochentakt Auktionen durch.

1954 das Auktionsgeschäft näher kennen und wurde in Seebergers Haus bis 1967 zu einem der führenden Mitarbeiter. 1972 gründete Schwanke mit seinem Sohn Hans-Joachim ein eigenes Auktionshaus, das bereits 2012 auf mehr als 300 Auktionen zurückschauen konnte.

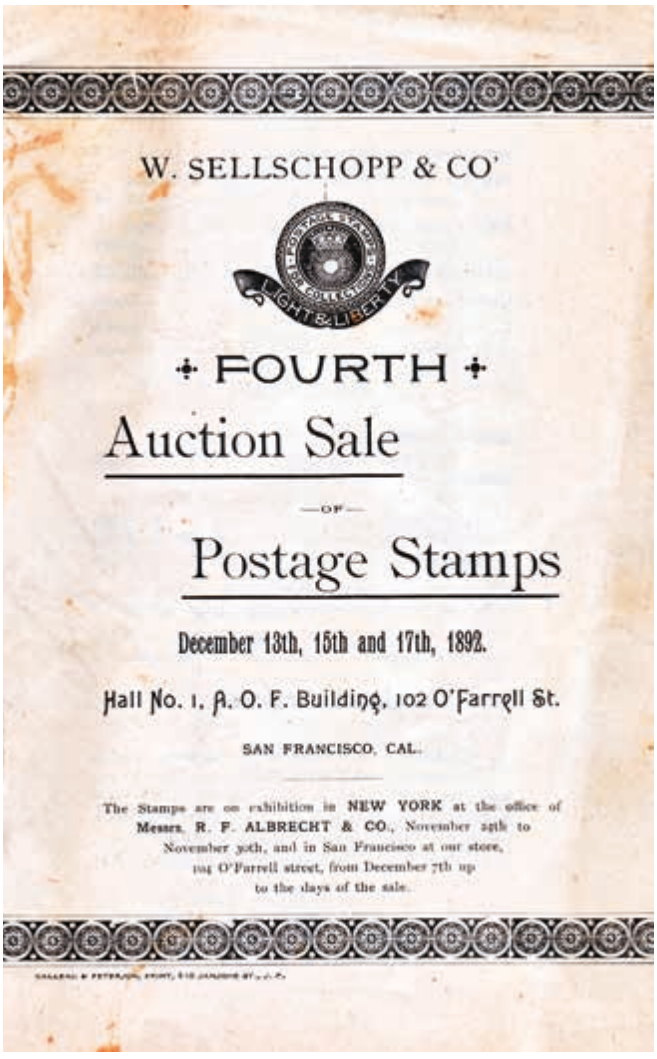
Helmut Hammer belebte die Szene mit eigenen Auktionen von 1958 für einige Jahrzehnte, nicht nur mit seinen Sprüchen. **Walter Kruschel** nicht zu vergessen, der einer der ersten noblen Adressen für Altdeutschland-Pretiosen in Berlin seit 1970 war. Nahezu 40 Jahre lang bereicherte er – später zusammen mit seinem Sohn Henry und nach dem Tode Walter Kruschels Henry

Er mischte in den 1960er-Jahren die Auktionsszene weltweit auf: Hartmut C. Schwenn.

alleine – die deutsche Philatelie. Vergleichbares darf sicherlich auch für **Lange & Fialkowski** gelten, mit der Humbert Fialkowski und Hubertus Lange von 1953 bis 1987 (ab 1979 Hans O. P. Sulik) in Erscheinung traten. **Henry Passier** war bereits in der frühen Nachkriegszeit von 1948 bis 1972 mit dabei. Als erster Auktionator in Deutschland spezialisierte er sich auf „Postal History" (Postgeschichte).

Rudolf Steltzer, der letzte Inhaber des Familienunternehmens (Foto: 1997).

Auf jeden Fall sind noch weitere bekannte Namen zu aufzuführen. Die Auktionsfirma **Rudolf Steltzer**, die 1950 bis 2006 für zahllose international beachtete Versteigerungen standen, aber auch Heinrich Salomons Auktionen von 1960 bis 1977 gilt es zu nennen. All diese zuletzt genannten Namen sind heute Geschichte, aber einer Erinnerung wert. Dies gilt zumal für **Hartmut C. Schwenn**, der ab 1964 – da war dieser gerade einmal 25 Jahre alt – die Auktionszene aufmischte und so manch Alteingesessenen beinahe das „Fürchten" lehrte. Denn innerhalb nur weniger Jahre verstand es dieses PR-Talent auch dank hervorragender Berater und Geldgeber, mit seinen Frankfurter und später zusätzlichen Züricher Schwenn-Auktionen die philatelistische Welt zu verändern. Schwenns Firma stieg zu einem, vielleicht gar zum größten Auktionsimperium innerhalb kürzester Zeit auf, dominierte mit einem geschätzten Marktanteil von bis zu 70 Prozent den deutschen Auktionsmarkt. Selbst das Traditionshaus Heinrich Köhler hatte er sich 1966 einverleibt. Umso tiefer dann der spätere Fall 1970, als – Schwenn hatte eine Investitionsstrategie mit dem Verkauf von Markenpaketen über den Bankschalter gewagt – ihn sein Hauptgeldgeber im Stich ließ und die sorgfältig international konstruierte Firmenkonstruktion eines Konsortiums zusammenbrach.



W. SELLSCHOPP & CO'

FOURTH

Auction Sale

—OF—

Postage Stamps

December 13th, 15th and 17th, 1892.

Hall No. 1, A. O. F. Building, 102 O'Farrell St.

SAN FRANCISCO, CAL.

The Stamps are on exhibition in NEW YORK at the office of Messrs. R. F. ALBRECHT & CO., November 24th to November 30th, and in San Francisco at our store, 104 O'Farrell street, from December 7th up to the days of the sale.

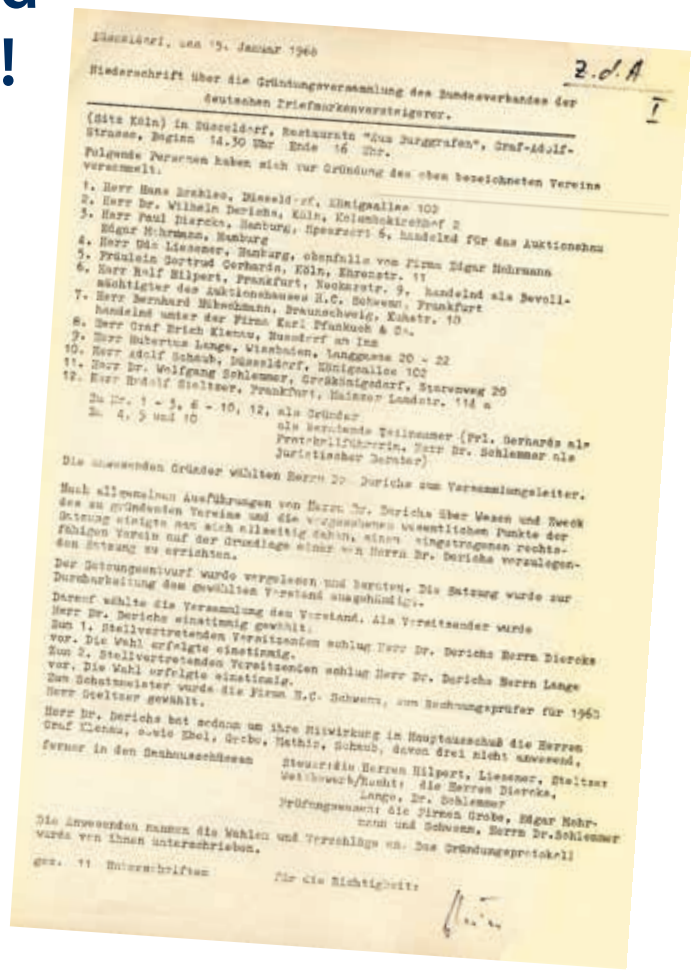
Er war der erste Deutsche, der überhaupt Versteigerungen – 1892 bereits die vierte! –ausrichtete: Wilhelm Sellschopp.

Dies ist Geschichte, Auktionsgeschichte, aber dieser kleine Rückblick wäre nicht rund, ohne an den deutschen Berufsphilatelisten zu erinnern, der tatsächlich die erste philatelistische Auktion – wenn auch *nicht in Deutschland* – durchgeführt hat. Dies sind weder die bereits erwähnten Philipp Kosack oder Heinrich Köhler: dies war **Wilhelm Sellschopp** aus Hamburg. Anfang 1891 war der damals knapp 30-jährige in die USA ausgewandert, hatte sich im Land unbegrenzter Möglichkeiten, in Kalifornien, niedergelassen und zwischen 1892–1894 führte er sieben Versteigerungen durch und wurde damit zum ersten – zumindest zum ersten deutschen Berufsphilatelisten, der öffentliche (und nicht nur vereinsinterne) Auktionen veranstaltete. Der Name Sellschopp ist heute noch bekannt.

Der einzige Fachverband der Auktionen weltweit!

Auch wenn Deutschland nicht zu den ersten Ländern der Welt zählte, in denen Philatelie-Auktionen stattfanden, so war und ist es zweifellos doch das erste Land gewesen, in dem sich eine sehr breit gefächerte Kultur von Auktionshäusern verschiedener Größe und Schwerpunkte im 20. Jahrhundert entwickelte, die es geraten sein ließ, zur eigenen Interessensvertretung verbandsähnliche Strukturen zu entwickeln.

Eine Larisch-Versteigerung in den 1950er-Jahren. Das Foto dokumentiert namhafte Experten der damaligen Zeit, die als Bieter dabei waren.



Düsseldorf, den 15. Januar 1968

Z.d.A

I

Niederschrift über die Gründungsversammlung des Bundesverbandes der deutschen Briefmarkenversteigerer.

(Sitz Köln) in Düsseldorf, Restaurant "Zum Burggrafen", Graf-Adolf-Strasse. Beginn 14.30 Uhr Ende 16 Uhr.

Folgende Personen haben sich zur Gründung des oben bezeichneten Vereins versammelt.

1. Herr Hans Brablec, Düsseldorf, Königsallee 102
2. Herr Dr. Wilhelm Derichs, Köln, Kolumbakirchhof 2
3. Herr Paul Dierks, Hamburg, Speersort 6, handelnd für das Auktionshaus Edgar Mohrmann, Hamburg
4. Herr Otto Liessner, Hamburg, ebenfalls von Firma Edgar Mohrmann
5. Fräulein Gertrud Gerhards, Köln, Ehrenstr. 11
6. Herr Rolf Hilpert, Frankfurt, Neckarstr. 9, handelnd als Bevollmächtigter des Auktionshauses H.C. Schwenn, Frankfurt
7. Herr Bernhard Hübschmann, Braunschweig, Kohstr. 10 handelnd unter der Firma Karl Pfankuch & Co.
8. Herr Graf Erich Klenau, Nussdorf am Inn
9. Herr Hubertus Lange, Wiesbaden, Langgasse 20 - 22
10. Herr Adolf Schaub, Düsseldorf, Königsallee 102
11. Herr Dr. Wolfgang Schlemmer, Grossnigedorf, Starenweg 20
12. Herr Rudolf Steltzer, Frankfurt, Kaiser Landstr. 114 a

Zu Nr. 1 - 3, 6 - 10, 12, als Gründer
Zu 4, 5 und 10 als beratende Teilnehmer (Frl. Gerhards als Protokollführerin, Herr Dr. Schlemmer als Juristischer Berater)

Die anwesenden Gründer wählten Herrn Dr. Derichs zum Versammlungsleiter.

Nach allgemeinen Ausführungen von Herrn Dr. Derichs über Wesen und Zweck des zu gründenden Vereins und die vorgesehenen wesentlichen Punkte der Satzung einigte man sich allseitig dahin, einen eingetragenen rechtsfähigen Verein auf der Grundlage einer von Herrn Dr. Derichs vorgelegten Satzung zu errichten.

Der Satzungsentwurf wurde vorgelesen und beraten. Die Satzung wurde zur Durcharbeitung dem gewählten Vorstand eingehändigt.

Darauf wählte die Versammlung den Vorstand. Als Vorsitzender wurde Herr Dr. Derichs einstimmig gewählt.
Zum 1. Stellvertretenden Vorsitzenden schlug Herr Dr. Derichs Herrn Dierks vor. Die Wahl erfolgte einstimmig.
Zum 2. Stellvertretenden Vorsitzenden schlug Herr Dr. Derichs Herrn Lange vor. Die Wahl erfolgte einstimmig.
Zum Schatzmeister wurde die Firma H.C. Schwenn, zum Rechnungsprüfer für 1968 Herr Steltzer gewählt.

Herr Dr. Derichs bat sodann um ihre Mitwirkung im Hauptausschuß die Herren Graf Klenau, sowie Ebel, Grobe, Mathis, Schaub, davon drei nicht anwesend, ferner in den Rechnungsausschüssen Steuerrätin Herren Hilpert, Liessner, Steltzer
Wettbewerbsrichter: die Herren Dierks, Lange, Dr. Schlemmer
Prüfungsausschuß: die Firmen Grobe, Edgar Mohrmann und Schwenn, Herrn Dr. Schlemmer

Die Anwesenden nahmen die Wahlen und Vorschläge an. Das Gründungsprotokoll wurde von ihnen unterschrieben.

gez. 11 Unterschriften

Für die Richtigkeit:

Die Gründungsurkunde des BDB aus dem Jahre 1968 ist erhalten geblieben.

So entstand bereits am 1. Januar 1951 eine „Fachvereinigung westdeutscher Briefmarkenversteigerer inklusive Berlin“, die von dem Auktionator Christian Theodor Frey aus Freiburg bis 1967 geleitet wurde. Die Vereinigung war zwar selbst kein Verband, sie gehörte aber über einen Landesverband Rheinland-Westfalen zu einem „Fachverband der Auktionatoren“. Frey wusste über die Jahre dieser Vereinigung Profil zu geben, zumal 1960, als es um eine Reform der Versteigerer-Verordnung und Anforderungen an den Berufsstand ging. Er setzte sich nachhaltig für Seriosität, korrektes kaufmännisches Vorgehen und um fairen Wettbewerb unter den Mitgliedern ein. Gegenüber Prüfern und deren Verband engagierte er sich für die anzustrebende Qualität im Prüfwesen.

Bernhard Hübschmanns Auktionshaus, die Firma Pfankuch in Braunschweig, gehört zu den ältesten in Deutschland und war auch Mitgründer des BDB.

Als Frey 1967 aus Altersgründen sich zurückzog, empfahl er einen Nachfolger: Dr. Wilhelm Derichs aus Köln. Dieser gründete dann mit gleichgesinnten Auktionskollegen am 15. Januar 1968 den „Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer“ **(BDB)** in Düsseldorf, dessen Gründungsversammlung im Restaurant „Zum Burggrafen“ in der Graf-Adolf-Straße stattfand. Zwölf Gründungs-Mitgliederfirmen verzeichnet das erhalten gebliebene Protokoll: Hans Brablec aus Düsseldorf, Dr. Wilhelm Derichs aus Köln, Paul Dierks (für die Firma Edgar Mohrmann) aus Hamburg, Rolf Hilpert aus Frankfurt (für das Auktionshaus H. C. Schwenn), Bernd Hübschmann aus Braunschweig (für die Firma Pfankuch & Co.), Graf Erich Klenau aus Nussdorf am Inn, Hubertus Lange aus Wiesbaden,

Adolf Schaub aus Düsseldorf sowie Rudolf Steltzer aus Frankfurt.

Von diesen Personen lebt heute keiner mehr und nur zwei der damaligen Auktionshäuser aus dieser Gründerzeit sind heute noch aktiv bzw. Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer: die erwähnte Firma Dr. Derichs, sowie die Firma Pfankuch in Braunschweig, aber jeweils mit neuen Inhabern. Das Auktionshaus Rudolf Steltzer wurde 2006 geschlossen.

Der neue Verband versuchte unter seinem ersten Vorsitzenden Hubertus Lange und Geschäftsführer Dr. Derichs von 1968 bis 1978 das damals aus Sicht der Auktionatoren unzulängliche Prüfsystem und dessen Mängel zu reformieren. Dr. Wilhelm Derichs gründete sogar, massiv unterstützt vom Auktionshaus Schwenn, dafür ein eigenes „Institut für Philatelie", was sich aber auf lange Sicht nicht durchsetzen konnte. Dennoch konnten Lange, besonders aber dessen Nachfolger Volker Parthen – dieser war Präsident des Verbandes von 1978 bis 1990 –, in zahllosen Gesprächen mit den Repräsentanten des Bundes Philatelistischer Prüfer erreichen, dass die Standards im Prüfwesen nachhaltig verbessert, die Eignung der Kandidaten überprüft, Zeiten für Prüfsendungen verkürzt und andere Fehler „im System" reduziert oder gar ausgemerzt wurden.

Der Versteigererverband wuchs mehr und mehr in die Rolle eines „Schirmherren" des Prüferbundes hinein, dem es – Volker Parthen vom Auktionshaus Henrich Köhler verstand es diese Rolle sehr sensibel und fachkundig wahrzunehmen – sehr gelegen war, im direkten Gedankenaustausch mit den Prüfern Qualitätssteigerungen zu erreichen, was wiederum für die gesamte Philatelie in Deutschland von hoher Bedeutung war.

Er war Initiator und Mitgründer des deutschen Versteigererverbandes, des BDB: Dr. Wilhelm Derichs aus Köln.

Unter Volker Parthen gewann der BDB national wie international hohes Ansehen.

Hans-Joachim Schwanke folgte Volker Parthen für zwölf Jahre als Präsident des BDB.

Parthens Nachfolger im Amte – dies war von 1990 bis 2002 Hans-Joachim Schwanke aus Hamburg – führte die umsichtige Verbandspolitik und Interessenwahrnehmung, auch gegenüber dem Sammlerverband, dem Bund Deutscher Philatelisten, fort. Die Verbände sahen sich 1990 vor einer neuen Herausforderung, denn es galt, im Gefolge der Deutschen Einheit die Integration von Ost und West zu bewältigen, hier auch konkret die Integration eines bestehenden ehemaligen DDR- mit einem bestehenden BRD-Prüferverband. Schwanke trug mit seiner großen Erfahrung dazu bei, dass dies gelang.

Sogar auf europäischer Ebene war der BDB damals unterwegs, als es um eine neue Steuerart, die sog. „Spannensteuer", ging, die es in Brüssel zu verhandeln galt. Und „weltweit" bekannt wurde der BDB durch die von Schwankes Sohn 1998 in Hamburg den Mitgliedern erstmals präsentierte Internetseite, die seitdem – natürlich mit Änderungen – in Funktion ist.

2002 folgte auf Hans-Joachim Schwanke für zwei Jahre Volker Lange, der sich aber nur als Übergangspräsident sah und von 2004 bis 2008 führten Dieter Michelson (Auktionshaus Heinrich Köhler) und ein neuer Vorstand die Geschäfte fort. Michelson lag besonders die internationale Ausrichtung der Auktionshäuser und eine verbesserte Kommunikation mit der Fachpresse am Herzen, zugleich kümmerte er sich stärker um die Einhaltung wettbewerbsrechtlicher Vorschriften, die nicht selten gerade von Nichtmitgliedern des Verbandes missachtet wurden.

Seit 2008 ist Harald Rauhut Präsident des Verbandes. Er trat in Berlin mit einem ebenfalls neu gewählten Vorstand an. Sein Team setzte seither Akzente bei der

Der BDB-Vorstand um Dieter Michelson (Mitte). Links von ihm: Hinrich Osterloh und Justiziar Dieter Löhr, rechts Peter Sem und Hans-Jürgen Steffen.

2008 wurde in Berlin mit Harald Rauhut als Präsident und seinem Team ein neuer Vorstand gewählt. Von links nach rechts: Dr. Reinhard Fischer, Justiziar Dieter Löhr, Harald Rauhut, Klaus Veuskens und Günter Schreyer.

Präsentation des Verbandes auf großen Ausstellungen und Messen, wurde stärker beratend für Kunden aktiv und informierte durch ein BDB-Journal über die Leistungsprofile der Mitglieder. Unerwartet entwickelte sich 2012 eine völlig neue Herausforderung, die eigentlich bereits 2013 zu einer deutlichen Erhöhung der Steuern von zuvor 7 auf 19 Prozent bei Auktionskäufen führen sollte. Dies hätte eine massive Mehrbelastung für Kunden, aber sicherlich auch eine Reduzierung von Erlösen für Einlieferer zur Folge gehabt. Es gelang dem BDB, diese Probleme insofern zu meistern, indem er seinen Mitgliedern empfahl, entweder als Auktionator in den Status des Agenten („Verkauf in fremden Namen") oder auf die Differenzbesteuerung auszuweichen.

Gleichzeitig konnte für den gesamten Handel eine akzeptable Übergangsregelung erreicht werden. Der neue Auktionatorenstatus hatte für die Kunden sogar den Vorteil einer Kostenreduzierung, denn nun wurden nur noch 19 Prozent auf die eigentlichen Leistungen des Auktionators, also auf dessen Provision, und nicht mehr auf den Loskauf berechnet. Das war deutlich günstiger als zuvor 7 Prozent auf den Gesamtumsatz zu berechnen.

Auch wurde der Gedankenaustausch mit dem Prüferverband BPP intensiviert: kritische Töne auf der einen Seite, auf der anderen Seite wurde dem BPP aber auch klare Unterstützung signalisiert.

So überstand der BDB und dessen Mitglieder nicht nur diese „Szenarien", er konnte diese auch für seine Klientel günstiger gestalten. Damit entsprach der Verband den Zielen seiner Gründungsväter: Nicht nur sich selbst, sondern auch seiner Kundschaft in aller Welt Vorteile zu verschaffen.

In Berlin entstand 2008 bei der BDB-Jahrestagung auch dieses Foto der teilnehmenden Versteigerer.

2018 wurde der Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer (BDB) 50 Jahre alt. Damit steht er für ein halbes Jahrhundert sorgsam bedachter und behutsam in gutem Einvernehmen mit anderen Philatelieverbänden in Deutschland umgesetzter Pflege der Philatelie. In kaum einem anderen Land der Welt gibt es derart viele und für die Kunden erfolgversprechende philatelistische Auktionshäuser wie in Deutschland. Und in keinem anderen Land einen Verband, der aufmerksam darauf achtet, dass der Geschäftsverkehr mit Kunden – seien es Einlieferer oder Käufer – nach seriösen kaufmännischen Regeln vonstattengeht.

Verhaltensregeln des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteiger e.V.

Die im BUNDESVERBAND DEUTSCHER BRIEFMARKENVERSTEIGERER E.V. (BDB) zusammengeschlossenen Auktionsfirmen verpflichten sich:

- Im Wettbewerbsverhalten die Grundsätze der Lauterkeit und Fairness einzuhalten und in ihrer Werbung irreführende und anreißerische Aussagen zu vermeiden
- Als Mittler zwischen Auftraggebern und Erwerbern unter Beachtung der für Versteigerer geltenden Rechtsvorschriften die Interessen beider Seiten ausgewogen wahrzunehmen
- Insbesondere alles in ihren Kräften Stehende zu tun, um Absprachen jeder Art zu verhindern, die Einlieferern oder Erwerbern zum Schaden gereichen können
- Dem Gebot der Transparenz der Auktionsabläufe Rechnung zu tragen (z.B. durch Veröffentlichung von Ergebnislisten)
- In die Beschreibung der Lose wertmindernde Auffälligkeiten einzubeziehen
- Unklarheiten bezüglich Prüfergebnissen aufzuklären
- Über Vorhandensein und Höhe vorliegender Gebote an Dritte keine Auskünfte zu erteilen
- Schriftliche Gebote nur in dem Umfang auszuschöpfen, der erforderlich ist, um anderweitige Gebote zu überbieten
- Die Abrechnung mit den Einlieferern für jede Auktion innerhalb angemessener Frist durchzuführen
- Berechtigte Reklamationen zwischen Erwerbern und Einlieferern zügig abzuwickeln.

Die Mitglieder des BDB erkennen diese Verhaltensregeln als verbindlich an. Nachhaltige schwere Verletzungen einzelner Bestimmungen gelten als Verstöße gegen einen Verbandsbeschluss i.S.d. § 7 Ziff. 2 der Satzung und können den Ausschluss aus dem Verband nach sich ziehen.

Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V.

Geschäftsstelle: Max-Plack-Str. 10, 31135 Hildesheim

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder des deutschen Auktionatorenverbandes, um kundenorientiert anstehende Fragen zu beraten.

Der Vorstand des BDB – hier links mit seinem Justiziar Dieter Löhr – kümmert sich um die Beachtung der Verhaltensregeln im Alltag.

In Arbeitsgruppen diskutieren BDB-Mitglieder aktuelle Fragen.

Auktionen – Zentrale Drehscheiben des Philatelie-Handels

Der Erwerb, das Kaufen, aber auch das Verkaufen, gehört zur Philatelie, seitdem es diese gibt. Insofern ist ein Auktionator Berufsphilatelist, denn für sein Gewerbe benötigt er nach der Gewerbeordnung § 34b (Versteigerungsgewerbe) Absatz 1 eine Erlaubnis der zuständigen Behörde. Diese ist auch an Voraussetzungen (z.B. Zuverlässigkeit, guter Ruf, geordnete Vermögensverhältnisse) geknüpft, wie sie in Absatz 4 des genannten Paragrafen näher ausgeführt werden.

Blick in einen Auktionssaal eines früheren Versteigerers.

Auktionen unterliegen bei ihrer Durchführung der öffentlichen Ordnung, insbesondere was den Geschäftsbetrieb angeht. Damit erhält jeder Teilnehmer, gleich ob Einlieferer oder Käufer, einen Rechtsraum, in dem er sich sicher bewegen, auf den er sich aber auch im Zweifelsfalle berufen kann, wenn eine Veranstaltung gegen geltendes Recht verstoßen sollte.

So darf z.B. ein Versteigerer, der in fremden Namen als Kommissionär auftritt, nicht selbst, seine Angestellten oder seine Angehörigen auf ihm anvertrautes Versteigerungsgut bieten lassen, ausgenommen, es liegt ihm von dritter Seite ein schriftlicher Auktionsauftrag hierzu vor. Wer sich zum Auktionsrecht klug machen will, der findet bei Eingabe des Begriffes „Auktionsrecht“ über *Google* lesenswerte Seiten in großer Zahl, die sich allerdings bevorzugt mit Internet-Auktionen beschäftigen.

Denn auch diese segeln seit vielen Jahren unter dem Begriff „Auktionen“. Zumal das Landgericht Wiesbaden bereits mit seinem Urteil vom 1. März 2001 festgestellt hatte: „Es ist grundsätzlich keine Irreführung, wenn eine Online-Auktion, die als Verkauf gegen Höchstgebot zu qualifizieren ist, unter der Bezeichnung ‚Auktion’ oder ‚Versteigerung’ auftritt. Dies gilt auch dann, wenn es sich nicht um eine Versteigerung nach § 34 b GewO handelt.“

Eine eingehende Besichtigung der Lose ist immer zu empfehlen.

Nun ist z.B. eine Losbesichtigung bei einer niedergelassenen Auktionsfirma bei weitem nicht das Gleiche wie das Anschauen von Losen im Internet. Bei der erstgenannten kann man als Interessent das Los ausführlich selbst begutachten, sich einen wirklichen „Rundum“-Eindruck verschaffen, und gerade bei Großlosen und Lots alles einzeln detailliert unter die Lupe nehmen, während man bei Internet-Losangeboten bestenfalls einen Scan des Loses sehen kann. Die Wirklichkeit ist etwas anderes als ein noch so guter Scan, der zuweilen sehr die Realität verschönern kann. Auch deshalb werden wohl seit geraumer Zeit die Verbraucherrechte mit dem Fernabsatzgesetz für Internetkäufe gestärkt, das jedoch auf herkömmliche Auktionen keine Anwendung findet.

Während Internet-Auktionen in der Regel anonym ablaufen (Käufer wie Verkäufer kennen sich erst einmal nicht), bieten traditionelle Auktionen den Vorteil der persönlichen Kontaktnahme, die Möglichkeit zum Aufbau eines Vertrauensverhältnisses, aber auch schnelle Möglichkeiten einer direkten Intervention im Bedarfsfalle. Ganz wichtig ist auch, dass der Auktionator mit seiner Firmenreputation dafür einsteht, dass die Beschreibungen der angebotenen Ware der Wirklichkeit

Auch in dieser Form einmalig: Ein Auktionssitz bei Kiel.

Ein Auktionshaus heute in der früheren Landesvertretung des Landes Berlin in Bonn: Wahrlich eine Residenz.

entsprechen. Bei den Internetportalen (eBay, Delcampe) stammen die Beschreibungen immer vom Anbieter, die Portale stellen nur die technische Plattform zur Verfügung. Das Anbieterspektrum kann dort sowohl vom Anfänger bis zum hochgradigen Philateliexperten reichen. Die Portale kontrollieren die Angebote nicht, sortieren – im besten Fall – nur solche aus, die von dritter Seite als zu beanstandende Fälschungen identifiziert werden.

Nicht vergessen sollte man auch: Man kann bei einer Saalauktion wirklich „live" dabei sein, sich von der Spannung erfassen – hoffentlich aber nicht mitreißen – lassen, eben solch eine Versteigerung auch genießen. Bedeutende und namhafte Sammler aus aller Welt wissen dies seit jeher zu schätzen. Bekannte Auktionshäuser vermögen diese „Erlebnis Auktionen" – kaufmännisch ja durchaus geschickt – zu gestalten. Viele Versteigerer residieren mit noblen Firmensitzen an hervorgehobener Stelle in den Zentren der Großstädte, leicht von Flugplatz, Bahn und Autobahn zu erreichen. Andere bevorzugen die ländliche Idylle mit zuweilen fast schon „fürstlichen" Residenzen, die ein zur Nobelauktion passendes Ambiente vermitteln. Auktionsfirmen, die selbst nur Büro- und Lagerräume haben, bevorzugen in der Regel die Raummöglichkeiten gut gelegener Hotels, um dort ihre Auktion durchzuführen. Ein kleiner Imbiss, Kaffee und Kuchen sowie alkoholfreie Getränke verkürzen Wartezeiten.

Besichtigungen brauchen Zeit. Kurz vor einer Auktion gibt es häufig nur wenige freie Plätze.

Für Besichtigungen sollte man sich Zeit nehmen, ansonsten ist, wenn man kurz vor Beginn der Auktion erst besichtigt, mit unvermeidbaren Wartezeiten zu rechnen. Auch hier empfiehlt sich Unauffälligkeit, denn es soll ja nicht jeder schon vorher mitbekommen, was einen selbst interessiert. Die „Konkurrenz" sitzt vermutlich ebenfalls im Saal! Grundsätzlich gilt die Regel: Wer viel besichtigen will, der muss die dafür erforderliche Zeit einplanen, gerade wenn es um große Lots und Sammlungen geht.

Besichtigungsräume unterliegen einer notwendigen Aufsicht. Vor Beginn einer Besichtigung hat man

Jeder Bieter erhält vor Beginn einer Auktion oder Besichtigung eine Bieterkarte.

seine Personalien und die Nummern der zur Einsicht gewünschten Lose einzutragen, die einem dann anschließend nacheinander vorgelegt werden. Bei zahlreichen Auktionshäusern darf man keine persönlichen Taschen oder andere Gepäckstücke mit in den Besichtigungsraum bringen, selbst nicht notwendige Kleidung wie Mäntel u. ä. gehört in die Garderobe. Wie bei jeder großen Bibliothek oder in Museen üblich, beugt diese Form der Kontrolle Vermeidbarkeiten vor.

Ein Kommissionär in der ersten Reihe.

Das „Kleingedruckte" zu lesen, z.B. die Versteigerungsbedingungen des jeweiligen Auktionshauses, mag zwar mühselig sein, gehört aber zum Pflichtprogramm, denn später sich dumm oder gar leseunfähig stellen, geht wohl kaum durch. Man ist eben auch für eigene Unterlassung stets selbst verantwortlich. Deshalb drucken alle Auktionshäuser ihre Versteigerungsbedingungen auch im jeweiligen Katalog – meist zu Beginn – mit ab, nicht selten sogar in mehreren Sprachen.

Wo man sich dann anschließend im Auktionssaal hinsetzt, ist eine Frage der eigenen Philosophie. In der ersten Reihe sitzen meist die Kommissionäre, also die Berufsphilatelisten, die für Dritte im Auftrag bieten. Man sieht ihre Aktivitäten kaum, nicht selten ist es nur ein leichtes Bleistift anheben oder ein müdes Lächeln, was dem Auktionator schon sagt, was Sache ist. In der letzten Reihe hat man zwar den vollen Überblick, aber dieser allein garantiert auch nicht den Erfolg.

Bei manchen Auktionen ist es üblich, Lose „im Block" zu versteigern. Der Auktionator ruft dann einfach Lose, z. B. in Zehnerschritten auf und wartet ab, ob sich ein Interessent für eine bestimmte Losnummer interessiert, die er dann gegen seine bei ihm vorliegenden schriftlichen Gebote zu steigern beginnt. Das Verfahren bietet einen Zeitvorteil (man kann so leicht viele tausend Lose an einem Tag versteigern und der Saalbieter braucht nicht so lange zu warten, bis die ihn interessierenden Lose aufgerufen werden), aber auch einen Nachteil, denn der anwesende Teilnehmer erfährt kaum, ob ein Los überhaupt verkauft wurde; er kann ja die schriftlichen Gebote nicht einsehen. Aber er kann in der Regel vor Ort nachfragen. Generell gilt: Alle BDB-Auktionatoren müssen gemäß einem Verbandsbeschluss vor etlichen Jahren eine Ergebnisliste in gedruckter Form oder aber im Internet veröffentlichen, so dass eine maximale Transparenz gewährleistet ist.

Empfehlenswert ist stets eine persönliche Teilnahme bei einer Versteigerung, wenn immer sich diese ermöglichen lässt. Nicht nur wegen des Flairs und des zuweilen wirklich beeindruckenden Ambientes oder des spannenden Verlaufs. Man sieht sogleich, was gefragt ist, zu welchem Preis ein Los weggeht, den man sich dann in seinen Katalog eintragen kann. Dazu gehört dann auch der Hammer, das „zum Ersten, zum Zweiten, zum Dritten" und letztlich die Angabe des deutlich hörbaren Zuschlagspreises. Ist man nicht persönlich präsent, hat man – dies gilt zumal für Fernauktionen – nur wenige Möglichkeiten des eigenen Eingreifens. Vielleicht hätte man ja selbst noch 10 Euro mehr geboten, wenn man gewusst hätte, dass das Los doch nur zu dem letztlich erzielten Preis weggegangen ist!

Aber keine Regel ohne Ausnahme: Nahezu alle Auktionshäuser bieten die Möglichkeit, telefonisch mitzubieten, was man insbesondere bei höherpreisigen Losen durchaus wahrnehmen sollte. Größere Erleichterungen bietet das Internet, das es mit dem sog. „live bidding" am eigenen heimischen Computer ermöglicht, quasi wie im Auktionssaal selbst mit dabei zu sein, Ausruf, Steigerung und Zuschlag mit zu verfolgen – und natürlich auch mit zu bieten! Zahlreiche Firmen bieten diesen wertvollen Service bereits an. Man muss sich nur einmal rechtzeitig vorher anmelden, dann kann es losgehen.

Auktionen sind Plattformen, Drehscheiben, an denen heute Sammler wie Händler teilnehmen können. Einlieferer wie Käufer rühren ebenfalls aus beiden Gruppen her. Auktionen sind deshalb eine ideale Angebotsmöglichkeit und Verkaufsplattform, die die Philatelie am Leben halten.

Tipps für Erblasser und Erben

Nicht alles, was vor Jahrzehnten oder vor 100 Jahren gesammelt wurde, entpuppt sich heute als Rarität.

Sammler sind Liebhaber von schönen Dingen. Deshalb können sie sich häufig zu Lebzeiten nicht von ihren ihnen ans Herz gewachsenen Schätzen trennen. Was dann die Nachkommen, nicht selten sind es die Witwe oder die Kinder, die selbst nie gesammelt und am Hobby des Mannes oder Vaters (im Falle einer verstorbenen Sammlerin gilt umgekehrt Gleiches) interessiert waren, vor ein Problem stellt, wie mit einem Nachlass umzugehen ist.

Deshalb bietet dieses *BDB-Journal* für diese „Zielgruppe" einige Tipps, die Fragen einer optimalen Verwertung erleichtern können. Wobei auch hier gilt, dass Kenntnis der Materie, zumindest eine gewisse Beachtung der notwendigen Sachverhalte, von großem Nutzen sein kann.

Ratschläge für den Erblasser

Der erste Tipp geht deshalb an den/die Sammler/-in: Machen Sie es doch – schon im Eigeninteresse – Ihren Nachkommen leicht! Vermerken Sie bei erworbenen Objekten, sei es in einer Liste oder einem Softwareprogramm, ihre gezahlten Einkaufspreise/-jahr, was zumindest für spätere Erben bereits ein nützlicher Anhaltspunkt sein kann. Bewahren Sie Atteste, Befunde und andere Zertifikate, aber auch ggf. noch vorhandene Auktionsrechnungen auf, denn dies erleichtert eine spätere Einschätzung. Solche Dokumente sollten allerdings nie bei der Original-Sammlung (wenn überhaupt, dann dort nur als Kopie), sondern separat an einem anderen Ort gesichert werden, damit im Falle eines Diebstahls auch Nachweis- und Wiederbeschaffungsmöglichkeiten bestehen.

Als Besitzer einer Sammlung, zumal einer wirklich wertvollen Kollektion, sollte man es seinen Erben – im Regelfall ist dies der eigene Lebensgefährte oder die Kinder – leichter machen. Wenn Sie es wünschen,

dass ein bestimmtes Auktionshaus ihre Sammlungen übernimmt – weil Sie z. B. lebenslang mit einem solchen Haus nur gute Erfahrungen gemacht haben – dann vermerken Sie dies und hinterlassen konkrete Hinweise in einer Verfügung oder Testament.

Ein Testament oder klare Verfügungen erleichtert Erben die schwierige Aufgabe, den letzten Willen zu erfüllen: Früher wie heute.

Gleiches gilt, wenn Sie vermeiden wollen, dass nicht dafür ausgesehene Dritte (z. B. vermeintlich „gute Freunde“ aus örtlichen Sammlervereinen oder Arbeitsgemeinschaften) Zugang zu ihrem Erbe haben sollen. Hinterlassen Sie dies ebenfalls mit möglichst konkreten Angaben in ihrer Verfügung. Denn seien Sie sicher: Gerade bei einem hochwertigen Bestand melden sich nach Ihrem Tode zahllose Interessenten, die Ihren Erben alle erzählen, dass sie nur das Beste für sie wollen. Ihre Erben können die Qualität und Leistungsfähigkeit der miteinander buhlenden Anbieter aber nicht beurteilen. Konkrete Hilfen sind deshalb wichtig.

Hilfen für die Erben

Leider ist dies der häufigere Fall: Es liegen keine Verfügungen des Erblassers vor, auch keine Hinweise zum Wert des Bestandes, die Erben sichten den Nachlass, nehmen einen Katalog und rechnen sich reich, sind dann aber zutiefst enttäuscht, wenn ihnen der Auktionator seinen Bewertungsansatz von ein paar oder ein paar mehr Prozent mitteilt. Sie verstehen dann die Welt nicht mehr, wittern Betrug und schreien Zeter und Mordio – eben weil sie von der Sache und damit von der komplexen Marktrealität nichts verstehen.

Bei einem Beratungsgespräch – z. B. wie hier bei einem Auktionatorenstand bei einer Briefmarkenmesse – erhalten Erben wichtige Tipps zur Verwertung.

Dabei kann bereits die erste Offerte eines fachkundigen Versteigerers durchaus guten Grund haben: Für zu erwartende Preise von wertvollen Einzelobjekten spielen deren Echtheit und Qualität eine ausschlaggebende Rolle. Auch deren Nachfrage, was umgekehrt aber auch bedeutet, dass in Massen auf dem Markt vorhandene Ware kaum Abnehmer und wenn dann nur zu geringen Prozentanteilen findet.

Wenn Sie unsicher sind, dann gibt es nur zwei verlässliche Lösungen: Sie ziehen einen unabhängigen Sachverständigen für Briefmarken zu Rate (dessen Expertise wird nach Umfang und Wert des Bestandes – vergleichbar jedem Auto- oder Immobilienkauf – Geld kosten) oder Sie fragen gleich zwei oder drei der in Ihrem regionalen Einzugsbereich ansässigen Versteigerer im Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer um eine Wertschätzung, die in der Regel für Sie kostenlos ist. Sofern die Aussagen weitgehend übereinstimmen, haben Sie eine bessere Grundlage, eine definitive Entscheidung zu treffen.

Die Beratung durch fachkundige Auktionatoren des BDB wird in der Regel erst einmal telefonisch oder per Mail bzw. Post erfolgen, damit ein Versteigerer

überhaupt einen ersten Eindruck gewinnen kann, was als Erbbestand vorhanden ist. In manchen Fällen kann es zweckdienlich sein, zumindest mit Teilen des Bestandes das Auktionshaus der Wahl persönlich aufzusuchen. Im Fall sehr wertvoller Sammlungen kann die Beratung allerdings auch im Hause der Erben stattfinden.

So oder so: Belassen Sie den Erbbestand in seiner ursprünglichen Ordnung und verwahren sie ihn sicher. Bei einem telefonischen Erstkontakt werden Sie gefragt, ob es sich nur um einzelne Markenobjekte, umfangreichere Sammlungen oder gar großvolumige Bestände in zahlreichen Alben handelt. Der Auktionator benötigt zur ersten Einschätzung möglichst konkrete Angaben: z. B. ob es sich um Länder- oder Motivsammlungen handelt, welchen Zeitraum diese umfassen und ob diese in Steck- oder Vordruckalben aufbewahrt wurden. Ob Briefe und Postkarten dabei sind, ob das Material auf Auktionen oder bei Händlern gekauft wurde und ob dazu Rechnungen, Atteste und andere Nachweise (z. B. detaillierte Aufstellungen, also Bestandslisten) vorliegen. So wird es ihm möglich, einen ersten ungefähren Eindruck zu gewinnen.

Seien Sie aber nicht zu enttäuscht, wenn Ihnen später – selbst wenn sie mehrfach kompetente Experten gefragt haben – die gleiche Aussage begegnet, es handelt sich eben nicht um hochwertige, sondern um Massenware. Viele Sammler haben – gerade wenn sie nicht über größere Geldmittel verfügten – zu Lebzeiten nach Themen und Motiven gesammelt oder Marken, die millionenfach gedruckt wurden und alles andere als selten oder gar nachgefragt sind. Sie hatten Spaß und Freude an ihrem Hobby, was für sie einfach das Wichtigste war.

Der Bund Deutscher Briefmarkenversteigerer hat, um dieser Problemlage angemessen begegnen zu können, spezielle Ratschläge für weniger Erfahrene und Erben entwickelt, die zu beachten, sehr viel Sinn macht. Sie können jedem nur empfohlen werden und werden deshalb hier im Wortlaut wiedergegeben.

BDB-RATSCHLÄGE FÜR EINLIEFERER

Die Mitgliedsfirmen des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V. folgen zwar jeweils ihren eigenen Geschäftsstrategien, verpflichten sich aber alle den Standards ihres Berufsverbandes. Für den Einlieferer, der seine Sammlung zur Versteigerung aus den Händen gibt, ist der Aufbau eines gesunden Vertrauensverhältnisses unerlässlich. Dazu hier einige Tipps:

- Nach erster Durchsicht Ihrer Marken sollte ein Fachmann des von Ihnen gewählten Auktionshauses eine vorläufige Schätzung vornehmen und zur Verfügung stellen.
- Dabei sollten Ihnen alle Abläufe erklärt sowie die nächsten Auktionstermine verbindlich mitgeteilt werden.
- Erkundigen Sie sich nach Katalogen und Resultaten zurückliegender Auktionen, um sich selbst ein Bild von der Leistungsfähigkeit des zur Wahl stehenden Hauses zu machen.
- Bei Übergabe Ihrer Sammlung dürfen Sie von den Fachleuten des Auktionshauses Ihrer Wahl einen schriftlich bestätigten ca.-Ausrufpreis erwarten. Informieren Sie sich dabei über die anfallenden Gesamtabzüge (einschließlich MWSt., Versicherungskosten etc.).
- Häufig beinhalten Sammlungen teure Marken, die fälschungsgefährdet und noch nicht geprüft sind. Eine Prüfung solcher Stücke ist empfehlenswert, erhöht sie doch bei einem positiven Ergebnis entscheidend die Verkaufschancen. Der Rahmen der dafür anfallenden Kosten sollte Ihnen allerdings schon bei Übernahme ungefähr umrissen werden, wobei Sie von den Fachleuten des Auktionshauses eine vernünftige Kosten-Nutzen-Analyse erwarten können.
- Klären Sie, ob die übergebene Einlieferung laut Vertrag zum Ausrufpreis versichert ist; daraus ergibt sich, dass der bestätigte Ausrufpreis in etwa dem Versicherungswert entspricht.
- Fertigen Sie zur Kontrolle ggf. Kopien der Spitzenstücke Ihrer Sammlung an *und* ...
- setzen Sie sich bei Ihrer Entscheidung für eine Einlieferung keinesfalls unter Druck, sondern handeln Sie im Zweifel erst nach einer angemessenen Überlegungsfrist.

Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V.

15 kommentierte Einlieferer-Tipps für fortgeschrittene Sammler

Man kann zuweilen erleben, dass selbst erfahrene Philatelisten, wenn es um Auktionen geht, zwar viel zu berichten wissen, aber sich und anderen nur selten ihre Anfängerfehler eingestehen. Dabei ist es wie beim Auto- oder Hauskauf, wenn man ein gebrauchtes Objekt erwirbt, denn ähnlich dem Versicherungs- oder Kunstmarkt bewegt man sich bei Auktionen in einem professionellen Bereich, den es erst einmal gilt, näher kennenzulernen, bevor man seine ersten Schritte wagt. Dies erspart einem so manches teures Lehrgeld.

In Essen, München und Sindelfingen finden jährlich große Briefmarkenmessen statt, bei denen man sich über das Angebot zahlreicher BDB-Versteigerer persönlich informieren und erste Kontakte knüpfen kann.

Vor einer Einlieferung

1 Beobachten Sie frühzeitig den Auktionsmarkt, um den Wert Ihrer Sammlungen, Lots oder Einzelobjekte, die Sie verkaufen wollen, herauszufinden. Katalogwerte bieten hierzu keine Anhaltspunkte, wohl aber erzielte Zuschläge bei Auktionen.

Man kann sich an Katalog-Traumzahlen reich rechnen, aber 1 000 mit jeweils 50 Cent-notierte Dauermarken sind eben leider keine 500 Euro wert. Sie sind in aller Regel eher unverkäuflich, da deren Katalogpreis sich als eine Mindest-Handling-Gebühr versteht. Über Realitäten des Marktes und der erzielten Preise kann man sich nur dort wirklich überzeugen, wo die Wirklichkeit sich abspielt: bei den Auktionen selbst.

2 Fordern Sie bei Auktionen Auktionskataloge und nach der Auktion Ergebnislisten an, damit Sie genauer tatsächlich erzielte Vergleichspreise prüfen können.

Dieses Vorstudium kann nur empfohlen werden, um auf dem Boden der Tatsachen zu bleiben.

3 Überlegen Sie sich, wie Ihr Material aus Ihrer Sicht am besten angeboten werden sollte, komplett als Sammlung oder in Form von Einzel- oder Sammellosen.

Auch dies macht Sinn, denn umso besser Sie Ihre Einlieferung selbst vorbereiten, desto mehr haben Sie selbst auf die Art des Angebotes Einfluss. Lassen Sie sich aber durchaus vom Auktionator beraten, denn dieser hat aufgrund seiner langjährigen Berufserfahrung Kompetenz und weiter reichende Kenntnisse des Marktes.

4 Halten Sie Ihr Material, also die spätere Einlieferung, in einer Liste fest und fotokopieren Sie ggf. wertvolle Einzelstücke.

Dies dient auch – allein schon aus versicherungstechnischen Gründen – Ihrer eigenen Sicherheit.

5 Entscheiden Sie sich für ein Auktionshaus Ihrer Wahl!

Wie überall im Leben sind Konditionen frei verhandelbar, selbst auch Einlieferungsgebühren. Inwieweit der Auktionator darauf eingeht, hängt in erster Linie vom Wert und der Besonderheit der Einlieferung ab. Wer eine „Blaue Mauritius“ einliefert, darf der Sonderkondition eines Hauses sicher sein, wer seine 08/15-Bund-Sammlung einliefert, für den gelten „Standards“. In der Regel sind dies 15 bis 20 Prozent vom später erzielten Umsatz verkaufter Lose. Geringer kann dies bei sehr hochwertigen Stücken (z. B. im fünf- oder gar sechsstelligen Bereich ausfallen), aber vielleicht auch, wenn Sie selbst in der Lage sind, Ihre Objekte fachmännisch zu beschreiben oder bereits notwendige Expertisen eingeholt haben.

6 Wägen Sie vor dem Schritt zur Einlieferung ab, welches Haus sich für Ihr Material besonders eignet, also dafür einen großen Kundenkreis hat. Das vorherige Studium der Auktionskataloge und Zuschlagspreise gibt Ihnen hierzu objektive Auskunft.

Gerade die Wahl des „richtigen" Auktionshauses ist entscheidend. Große Auktionshäuser nehmen keine Einzellose zu 10 oder 20 Euro an; sie beginnen meist erst mit 50 oder gar 100 Euro Ausruf für Einzellose. Anders die „Kleinen", die hier eine Marktnische sehen, deren Teilnehmerzahlen bei einer Versteigerung aber im Vergleich wiederum geringer sein können. Manche Auktionshäuser fassen deshalb kleine, selbst auch mittlere Lose zu einem Sammellos zusammen, was auch von Vorteil sein kann, weil diese Lose dann bessere Verkaufschancen haben.

Hochwertige deutsche Marken und Briefe nimmt und verkauft nahezu jedes Auktionshaus, aber bei Europa/Übersee gilt es schon zu prüfen: Welches Auktionshaus hat aufgrund jahrelanger Pflege dieser Gebiete auch Käufer in solchen Ländern? Denn diese pflegen häufig deutlich mehr zu zahlen als die einheimische deutsche Kundschaft.

Der erste Schritt zur Einlieferung

7 Wenn Sie Zeit haben, dann testen Sie Ihr Wunsch-Auktionshaus mit einer Probeeinlieferung. Sind Sie mit der Abwicklung dann zufrieden, liefern Sie weiter ein.

Mit diesem Grundsatz gewinnt man eigene Erfahrungen. Und aus mancher „Probe-Einlieferung" kann ein jahrelang gutes Vertrauensverhältnis erwachsen, so dass man sicher sein kann, in guten Händen zu sein. Prüfen Sie auch die Einhaltung der Abrechnungsfrist, die rechtzeitige Bearbeitung Ihrer Einlieferung. Korrekte Abwicklung ist das A und O – nicht nur für den Auktionator.

8 Das Auktionshaus Ihrer Wahl sollte Ihnen bereits vor der Versteigerung Ihrer Einlieferung eine vorläufige Schätzung der vorgelegten Stücke/Sammlung mitteilen und schriftlich bestätigen.

Die kompetenten Experten des BDB sind in der Lage, bei einer Durchsicht zutreffende Anhaltspunkte für den Vermarktungswert eines Postens oder gar einer Sammlung zu geben. Sie begutachten dabei die Spitzen und die direkt ersichtlichen Selten- und Besonderheiten,

Auch Losbesichtigungen im Versteigerungshaus der Wahl bieten gute Einsichten.

deren Erhaltung und addieren das mittlere Material grob dazu. Daraus ergibt sich eine vorläufige Schätzung, die mehr als ein Anhaltspunkt ist. Dies gilt vorbehaltlich der Nachprüfung und der Echtheit bestimmter Seltenheiten, wenngleich dann auch im Fehlfalle leicht die Korrektur eines Preisansatzes zu belegen ist.

Grundsätzlich wählt man die Verkaufsform der Auktion, um aus dem Wettbewerb des Marktes heraus den optimalen Preis, eben den Marktwert, zu erzielen. Fragen Sie den Auktionator auch nach der Möglichkeit einer Limitierung, also eines gemeinsam vereinbarten unteren festen Ausrufpreis, der verhindert, dass hochwertiges Material, aber auch ein sehr spezialisiertes Angebot, aufgrund zufällig fehlender Nachfrage zu niedrig weggehen, wobei die Preise aber auch so marktgerecht angesetzt sein sollten, dass ein gutes Los noch Chancen auf höhere Steigerungen hat.

9 Sofern es sich bei Ihrer Einlieferung um katalogisierte Standardware handelt, sollten Sie sich die voraussichtlichen Ausrufpreise nennen lassen, damit Sie diese selbst in Relation zu einem Katalogwert setzen können.

Für einen erfahrenen Auktionator sind diese Angaben ein Kinderspiel, denn bei Standardmaterial kennt er seine üblichen Ansätze, ob er also z.B. einen Posthornsatz für zehn, zwanzig oder gar dreißig Prozent ausruft. Auch den Ausrufpreis für eine komplette postfrische Bund-, Berlin- oder DDR-Sammlung sind bei ihm fest verankerte Fixzahlen, die Sie nur abzurufen brauchen. Seien Sie nicht zu enttäuscht, wenn diese Zahlen deutlich von derzeitigen Katalogwerten abweichen, denn diese geben eher Tauschrelationen an, sind also keine realen Kauf- oder Verkaufszahlen.

10 Fragen Sie auch durchaus nach der Möglichkeit des Direktverkaufs und dem dabei für Sie zu erzielenden Preis.

Nicht alle, wohl aber die überwiegende Mehrzahl der Auktionatoren kauft auch Ware selbst ein. Wenn Sie

Den Auktionsmarkt kann man bei Besuch einer Versteigerung hautnah erleben!

vorher nach dem zu erwartenden Auktionserlös gefragt haben, dann kann und darf ein anschließend gebotener Bar-Preis nicht exorbitant abweichen, wird aber den Aufwand des Auktionators und sein unternehmerischen Risiko durch die Differenz widerspiegeln. Was für Sie günstiger ist, müssen Sie selbst entscheiden.

11 Bei größeren Einlieferungen können Sie auch die Möglichkeit einer Vorschuss-zahlung erfragen (und sei es, um Gewissheit über die Bonität/Liquidität des Hauses zu erhalten).

Bei sehr umfangreichen Einlieferungen oder wirklichen Seltenheiten, aber auch bei neueren, Ihnen noch nicht so bekannten Häusern, kann dies im Einzelfall hilfreich sein: Auf hochwertiges und besonders ausgefallenes gut nachgefragtes Material wird ein Auktionshaus, das entsprechende Bonität bei der Bank genießt, immer einen anteiligen Vorschuss geben, weil es sicher ist, dass es dieses gut verkaufen kann. Auch eine Bankbürgschaft kann den Zweck der Vermögenssicherung erfüllen.

12 Bis zu diesem Schritt stehen Sie unter keinem Entscheidungszwang: Setzen Sie sich nicht unter Druck und handeln Sie im Zweifel erst nach Überlegungsfrist.

Unter Druck und aus der Not verkaufen, ist immer ein schlechtes Vorgehen: Nehmen Sie sich Zeit, planen Sie Ihre Verkäufe strategisch, es ist Ihr Vermögen!

Die endgültige Einlieferung

13 Präsentieren Sie dem Auktionshaus Ihre vorbereitete Einlieferungsliste oder erstellen Sie diese zusammen mit dem Auktionator/ Sachbearbeiter. Gehen Sie mit ihm die eingelieferten Positionen ggf. einzeln durch und lassen sich den Erhalt mit Unterschrift bestätigen.

14 Besprechen Sie vor Unterschrift zum beidseitig bindenden Vertrag die Art der Präsentation, zumal für höherwertige Objekte (Farb/-SW-Abb., ggf. Sonder-Kataloge).

Wenn Sie Vorgaben machen wollen zum Ausrufpreis, zur Präsentation Ihrer hochwertigen Lose etc., ist auch dies ebenfalls vor Unterschrift des Vertrages zu besprechen. Klären Sie ab, welche Lose abgebildet werden und wie dies bei wirklich teuren Objekten erfolgt. Sonder-Kataloge sind in der Regel nur bei Ausnahmesammlungen hohen Ausrufwertes möglich. Wenn ein „Sonderkatalog“ aufgrund der Seltenheit des Materials angebracht ist, dann ist ebenfalls genau die Kostenverteilung abzuklären und schriftlich festzuhalten.

15 Erkundigen Sie sich vor Vertragsschluss nach sog. „Nebenkosten“ (für Versicherung, Transport, Fotos, Prüfgebühren, unverkaufte Lose), denn diese können zu Buche schlagen. Halten Sie auch dies ggf. in der Vereinbarung fest. Wenn Sie damit zufrieden sind, steht einer Einlieferung nichts mehr entgegen.

Klären Sie die Fragen der zuzulassenden Untergebote (ob bis 10, 20 oder gar mehr Prozent ist schon ein Unterschied!), und, ob bei unverkauften limitierten Losen Kosten für den Einlieferer entstehen. Speziell der Bereich „Prüfkosten“ ist bei besseren Stücken zu spezifizieren, denn hochwertige Ware, z. B. ein Posthornsatz, ist ohne eine aktuelle Prüfung kaum verkäuflich.

Lassen Sie sich das Handling bei unverkauften Losen erklären. Einzelne Auktionatoren sichern sich hier Rechte zu, beim ersten Mal unverkaufte Lose erneut, teils gar mehrfach, und dann zu reduzierten Ausrufpreisen anbieten zu können. Eine solche Bedingung ist ggf. verhandelbar. Geben Sie dem Auktionator aber auch die Möglichkeit, mit Ihnen über verbesserte Verkaufschancen bei erneutem, aber verminderten Ausruf zu reden.

Der Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer und dessen Mitgliedsfirmen haben sich seriösen Zielsetzungen verpflichtet, zumal sich dessen Mitglieder zur Einhaltung eines verbindlichen Verhaltenskodexes verpflichtet haben. Diese „Verhaltensregeln“ sind weit mehr als ein Stück bedrucktes Papier, bieten sie doch dem Einlieferer wie dem Käufer ein hohes Maß an Sicherheit und eine solide Vertrauensbasis, auf die man sich berufen kann.

Der BDB hat ein genuines Interesse daran, mit seinen Mitgliedsfirmen zur Elite der Weltphilatelie im Auktionswesen zu zählen.

10 spezielle Tipps für interessierte Käufer

Gerade wenn Sie als Käufer noch keine jahre- oder gar jahrzehntelange Erfahrung haben, ist es nützlich „von alten Hasen“ zu lernen, denn die kennen das Prozedere, das im Einzelfall sehr erfolgreich sein kann.

1 Alles beginnt in der Regel mit dem Studium des Auktionskataloges. Nehmen Sie sich dafür Zeit, viel Zeit. Denn manche Auktionatoren gliedern ihre Angebote nicht nur einfach nach Ländern, sondern ordnen diese zuweilen auch anderen Themen-Gebieten zu. So kann man Ganzsachen der „Deutschen Philatelistentage 1927“ durchaus bei „Weimarer Republik“, aber auch in einer gesonderten Rubrik „Ganzsachen“ oder „Philatelistentage“ finden. Sofern eine solche Ganzsache gleichzeitig mit einem frühen Sonderflug befördert wurde, ist auch eine Aufnahme unter „Luftpost“ nicht ausgeschlossen. Selbst philatelistische Literatur muss nicht unbedingt in einer Rubrik „Literatur“ alleine stehen, sondern kann auch unter oder innerhalb eines jeweiligen „Länderangebotes“ zu finden sein. *Also: Sorgfältig lesen!*

Statt oder zusätzlich zum gedruckten Katalog kann man bei fast allen BDB-Auktionatoren die Kataloge auch online studieren. Das macht dank leistungsfähiger Suchmaschinen das Auffinden gewünschter Objekte bei richtiger Wahl der Suchbegriffe meist einfacher. Die Stärke des gedruckten Kataloges ist hingegen, dass er das Gesamtbild des Angebotes deutlicher macht, z. B. bei der Auflösung einer großen Spezialsammlung. So findet man dann auch Dinge, nach denen man eigentlich gar nicht gesucht hat.

2 Machen Sie eine Liste der Sie interessierenden Lose. Überprüfen Sie, welche – und zu welchem Höchstpreis – Sie diese bebieten wollen. Vergleichen Sie ggf. ähnliche bereits einmal bei Auktionen zugeschlagene Lose und deren Ergebnispreise. Dies kann eine wertvolle Orientierung sein.

3 Lesen Sie die Beschreibung der Lose im Detail und hinterfragen Sie die Angaben. Blumige Beschreibungen müssen nicht unbedingt einem objektiven Qualitätsstandard entsprechen. Merken Sie sich hier bereits vor, ob Sie evtl. ein Los bei einer Besichtigung genauer ansehen oder sich zur Ansicht zuschicken lassen wollen.

Am Anfang steht der Auktionskatalog. Diesen sollte man sorgfältig lesen.

4 Ist Ihre Liste gewünschter Lose mit Gebotspreisen fertig, prüfen Sie, ob dies zu Ihrem machbaren Gesamtbudget passt. Ggf. können Sie entweder ein „Maximum-Gebot“ mit dem Auktionator vereinbaren (also einen Betrag, den Sie maximal für einen Gesamteinkauf investieren wollen) oder mit diesem über eine Ratenzahlung in Teilbeträgen reden. Bei nachweislicher Solvenz wird nahezu jeder Auktionator diesen Wunsch erfüllen. Fragen Sie aber nach eventuellen Zinsaufschlägen!

5 Sofern Sie selbst besichtigen, nehmen Sie sich dafür Zeit, merken sich aber auch – sofern das für Sie von Interesse ist – umfangreichere Lots zum Anschauen vor. Auktionatoren können häufig nicht jedes Detail und Objekt beschreiben, weshalb man auch zuweilen, zumal in umfangreichen Lots und Posten, werthaltige oder gar ausgefallene Objekte findet. Erbgemeinschaften wollen häufig möglichst schnell und um nahezu jeden Preis verkaufen, so dass gerade größere Bestände nur wenig aufgeteilt, also geschlossen angeboten werden. Dabei ergeben sich sehr häufig beste Chancen!

6 Sofern ein Haus Ihrer Wahl nicht Mitglied im BDB ist und Sie das Auktionshaus noch nicht oder kaum kennen, aber größere Beträge beim Kauf einsetzen wollen, holen Sie Erkundigungen, sog. Referenzen ein. Seien Sie sicher, das Auktionshaus macht es umgekehrt

Manche Bestände füllen zahlreiche Stahlschränke. Zur Besichtigung bedarf es Zeit.

auch so, falls es nicht sowieso bei Erstkauf nur per Vorkasse liefert. Gerade bei Internetversteigerungen sind solche Referenzen unerlässlich, will man nicht unnötig einem „Fliegenfänger" auf den Leim gehen. Bei BDB-Mitgliedern sind sie auf der sicheren Seite.

7 Gleich, ob Sie selbst im Auktionssaal oder am heimischen PC mitsteigern: Bewahren Sie immer die Ruhe. Seien Sie „cool" und unterdrücken Sie jede Leidenschaft. Denn die kann blind machen! Man muss Geduld haben, wenn man zum Zuge kommen will, selbst wenn man nicht jedes Los bekommt. Verrückte Ausnahmepreise zu zahlen, rechnet sich selten (auch wenn das Stück durchaus den stolzen Besitzer glücklich machen kann). Aber gerade für häufiger angebotenes Standardmaterial gilt: Es kommt alles einmal wieder!

8 Sollten Sie an einer Auktion persönlich teilnehmen, wird – sofern nichts anderes vorher vereinbart – grundsätzlich erwartet, dass Sie vor Ort die ersteigerten Lose bezahlen. Prüfen Sie ggf., welche Bezahlungsformen möglich sind. Wenn Sie als Kunde bekannt sind, wird man Ihnen vermutlich die Ware gegen offene Rechnung mitgeben; das sollte aber vorher geklärt sein. Bei großen Beträgen kann man auch als Neukunde u. U. und gegen Angabe von Referenzen vorher vereinbaren, dass eine Zahlung auf Rechnung oder mit Scheck erfolgt.

Überprüfen Sie dann auch die Rechnung auf Vollständigkeit und Richtigkeit, aber auch die Ihnen dann mitgegebenen Lose. Fehler sind nur menschlich, kommen zwar im Computer-Zeitalter selten vor, sind aber nicht ausgeschlossen.

9 Wenn die Lose bei Ihnen zu Hause sind, beginnt Ihre „Hausarbeit". Tragen Sie bei werthaltigeren Einzellosen Kaufpreise (z. B. auf einer Karte) ein, ordnen Sie Atteste ggf. dazu oder Kopien der Rechnung. Je nach Art Ihrer Versicherung kann es durchaus sinnvoll sein, eine Bestandsdatei mit Scans (z. B. im pdf-Format) anzulegen, um im Verlust- oder Einbruchsfall auch Nachweise zu haben, denn Ihre Versicherung wird danach im Schadensfall fragen. Dabei gilt immer und auf jeden Fall: Atteste und Rechnungen separat von der Sammlung aufbewahren!

10 Nach dem Spiel ist vor dem Spiel! Vergleichen Sie auch nach erfolgreichem Einkauf Angebote und deren Preise. Dies kann und wird Ihnen Genugtuung geben – wenn Sie all diese Tipps gut beachtet haben, dass Sie gut eingekauft haben.

„Ruhe bewahren!" heißt die erste Bürgerpflicht bei jeder Auktion.

Und generell sollten Sie eine Erfahrung vieler namhafter Philatelisten nicht vergessen: Freuen Sie sich an Ihren neu erworbenen Losen! Den Kaufpreis zahlt man nur einmal, die Freude an den Briefmarken währt ein Leben lang!

Zuschlag + X – Provisionen, Mehrwertsteuer & mehr

Wer bei einer Auktion einkauft, erhält Rechnungen. Spätestens zu diesem Zeitpunkt werden dem Käufer die „Nebenkosten" auffallen, d.h. die neben dem eigentlichen Zuschlagsbetrag zu bezahlenden Provisionen und Losgebühren, Pauschalen für Versand und Versicherung sowie die anfallende Mehrwertsteuer. Diese Steuern und Gebühren können durchaus nennenswert sein, wobei die Versteigerungsbedingungen eines jeden Auktionshauses genau darüber aufklären, welche Kosten im Falle eines erfolgreichen Gebots auf den Käufer zukommen.

In diesem Zusammenhang ist wichtig zu wissen, dass die erhobenen Provisionen – diese betreffen in der Regel den Käufer ebenso wie den Einlieferer – eine Vielzahl von Seiten des Auktionshaus zu erbringenden Leistungen abdeckt, wie z.B.:

- Akquisition vor Ort
  (z. T. sogar mit organisierten Rundreisen)
- Beratung und Besuche bei Einlieferern
- Übernahmen/Transporte/Versicherungen von Auktionsobjekten
- Fachliche Analyse der Einlieferungen, Aufteilung und sorgfältige Beschreibung der Lose
- Herstellung des Auktionskataloges
  (Bild- und Texterfassung, Satz, Druck)
- Bewerbung der Auktion in Internet, Tages- und Fachpresse
- Durchführung von Besichtigungstagen und der Auktion
- Abrechnung mit Käufern und Einlieferern
- Nachverkauf von Auktionslosen
- Ergebnis-Berichterstattung für die Presse
- u.v.m.

Was hier noch recht überschaubar aussieht, ist im Alltag für die Auktionshäuser häufig eher eine „große Nummer". Damit ist nicht nur die Zahl von zuweilen vielen tausend zu verschickenden Katalogen gemeint, sondern auch die für eine bedeutende Auktion einzusetzende Mitarbeiterzahl. Bereits für die Katalogerstellung werden kompetente Philatelisten gebraucht. Für spezielle Angebote werden die Leistungen von Philatelieexperten außer Haus in Anspruch genommen und sind zu honorieren. Bei Besichtigungen gilt es, hinreichend Aufsichtskräfte bereit zu stellen, ebenso beim späteren Versand der Lose. So manches Auktionshaus vergrößert sich kurz vor, während und nach der Auktion um den Faktor vier und mehr. Sind also normalerweise fünf oder zehn Mitarbeiter im Betrieb, sind es dann 20 oder gar 40!

Natürlich können Provisionssätze der Auktionatoren – auch im Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer – differieren. In der Regel liegen sie bei 19 bis 23 Prozent, Ausreißer nach oben wie unten gibt es auch. Für Käufer großvolumiger Posten und Sammlungen gilt es auch die Porto-/Versandkosten im Blick zu behalten, denn diese können sich schnell – nicht nur für Literaturkäufer – addieren. Nahezu alle Auktionatoren haben Spezialverträge mit Paketversendern, mit denen sie es ermöglichen, zu günstigen Konditionen auszuliefern, sodass der Kunde häufig von vergleichsweise niedrigen Versandkosten profitiert.

Ein weiterer bedeutsamer Unterschied hinsichtlich der Kosten für den Käufer, nämlich der anfallenden Steuern, ergibt sich aus dem „Status" eines Auktionshauses. Dieser hängt davon ab, ob der Versteigerer im eigenen oder fremden Namen versteigert. Hierbei spielen die beiden Begriffe „Agent" und „Kommissionär" eine Rolle, die den genauen Status des Auktionshauses beschreiben.

Beispiel 1: Kommissionärs-Status

Der Auktionator versteigert „in eigenem Namen" und rechnet danach mit dem Einlieferer ab. Vertragspartner sind Auktionator und Käufer. Nach der Mehrwertsteuer-Erhöhung Anfang 2014 haben sich verschiedene Auktionatoren für eine besondere Variante entschieden, die fachintern „*Kommissionär mit Spanne*" genannt wird. Dies hat für den Ersteigerer den Vorteil, dass er

nicht auf den gesamten Zuschlagbetrag Mehrwertsteuer entrichten muss, sondern diese in den berechneten Pauschal-Provisionen enthalten ist. Ein gesonderter Ausweis erfolgt nicht.

Erläuterung:
Kostet ein Los 100 Euro, dann sieht die Rechnung für einen Inlandskäufer wie folgt aus:

Los Nr. XX	**100,00 Euro**
Losgebühr	**1,00 Euro**
Provision (22 %)	**22,00 Euro**
Versicherung Verpackung/ Versand	**10,00 Euro**
+ 19% MwSt (auf Losgebühr + Versandkosten)	**2,09 Euro**
Gesamtkosten:	**135,09 Euro**

Eine weitere Variante, die heute jedoch nur ganz selten zur Anwendung kommt, ist die „klassische" Form der steuerlichen Handhabung des Kommissionär-Status, bei der der gesamte Betrag der Mehrwertsteuer-Berechnung unterworfen wird. In diesem Falle würde dann bei einem Zuschlag von 100 Euro, 20% Provision und den Gebühren aus dem vorgenannten Beispiel eine Gesamtsumme von 155,89 Euro berechnet werden.

Beispiel 2: Agenten-Status

Als Agent besteht die Aufgabe des Auktionators allein darin, einen Verkaufsvorgang *zu vermitteln*. Dieser Auktionator arbeitet also „in fremdem Namen und auf fremde Rechnung". Vertragspartner sind Käufer und Einlieferer, der Auktionator vermittelt zwischen diesen beiden, so dass nur für die Nebenkosten (Provision, Losgebühr, Versandkosten) die 19 % Mehrwertsteuer anfällt.

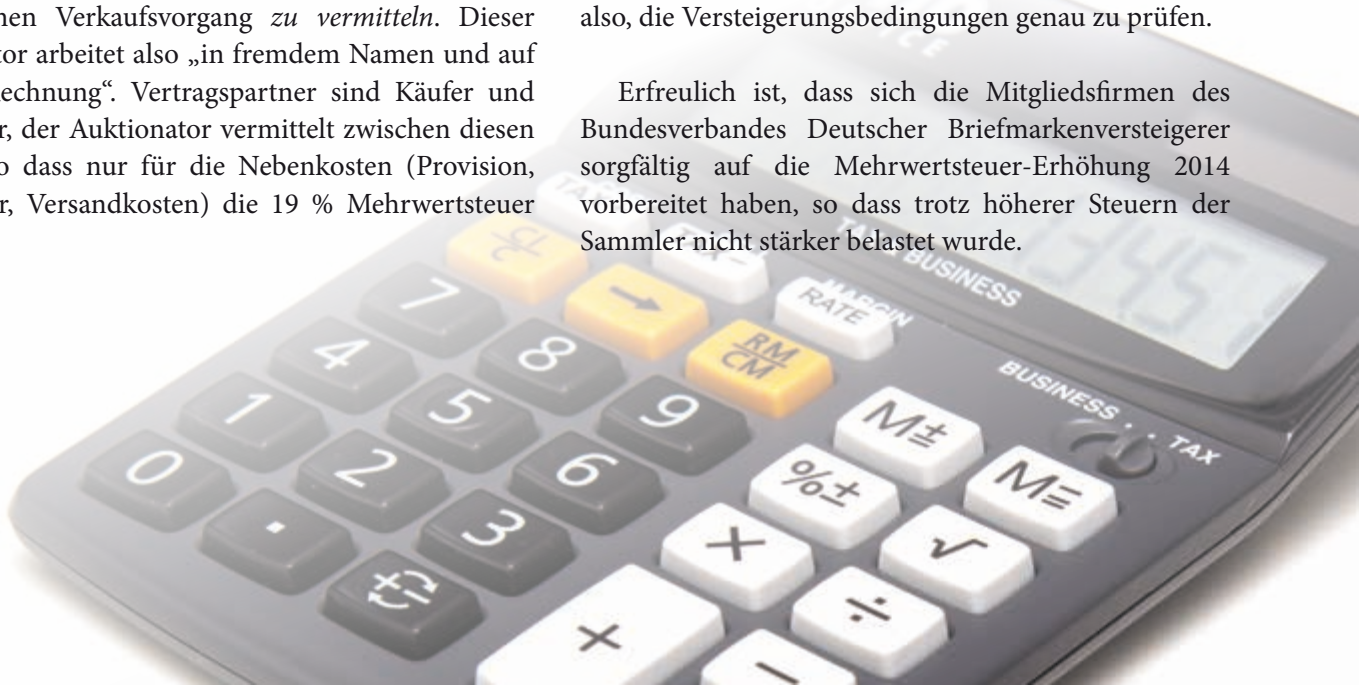
Erläuterung:
Kostet ein Los 100 Euro, dann sieht die Rechnung für einen Inlandskäufer wie folgt aus:

Los Nr. XX	**100,00 Euro**
Losgebühr	**1,00 Euro**
Provision (18%)	**18,00 Euro**
Versicherung/ Verpackung/ Versand	**10,00 Euro**
+ 19% MwSt (auf die Nebenkosten)	**5,51 Euro**
Gesamtkosten:	**134,51 Euro**

In seltenen Fällen ist auch Folgendes zu beachten: Einige Auktionatoren nehmen für besonders gekennzeichnete Lose abweichende Berechnungen vor. Dies sind sogenannte „Kringel-„ oder „Kreis-Lose", die mit einem entsprechenden Symbol an der Los-Nummer gekennzeichnet sind. Für diese Lose können je nach Erläuterungen in den Versteigerungsbedingungen zusätzlich auf den Betrag 7% Einfuhr-Umsatz-Steuer (bei Losen, die dem Auktionator aus Ländern eingeliefert wurden, die nicht der EU angehören) oder aber 19% Mehrwertsteuer (Händler-Einlieferungen von Händlern, die sich nicht der Differenzbesteuerung bedienen) zusätzlich berechnet werden.

Man sieht also an beiden Beispielen, dass die Rechnungsbeträge ähnlich sind. Deutlich teurer wird es nur, wenn weitere Steuern (Einfuhr-Umsatz-Steuer oder Mehrwertsteuer) anfallen. Vor Gebots-Abgabe gilt es also, die Versteigerungsbedingungen genau zu prüfen.

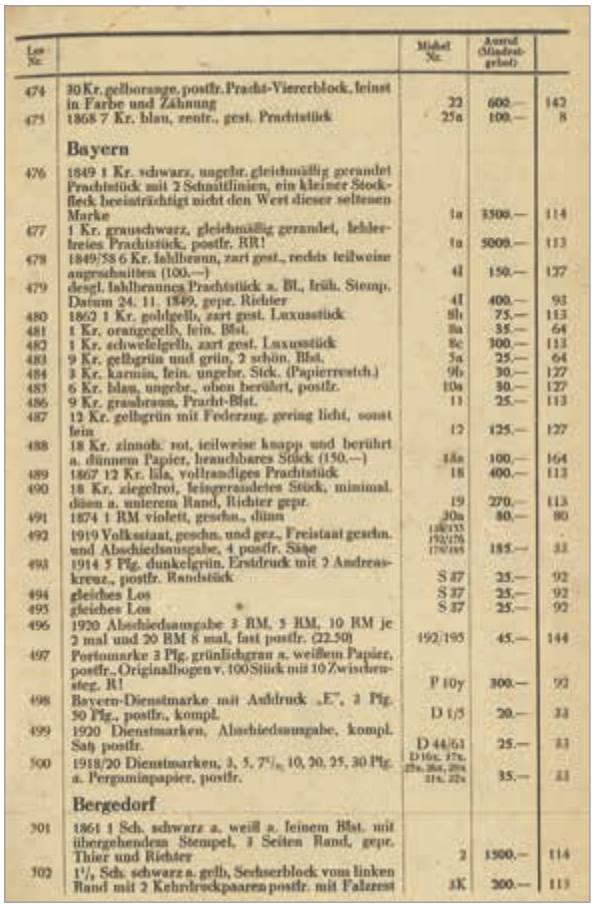
Erfreulich ist, dass sich die Mitgliedsfirmen des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer sorgfältig auf die Mehrwertsteuer-Erhöhung 2014 vorbereitet haben, so dass trotz höherer Steuern der Sammler nicht stärker belastet wurde.



Von schlicht bis Luxus: Auktionskataloge früher und heute

In der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts war die Erstellung eines Auktionskataloges für jeden Versteigerer ein personal- und damit auch kostenintensiver Kraftakt. Letzteres ist es heute noch, zumal die Portogebühren für den Versand mehr denn je die Kosten in die Höhe treiben. Denn wenn man einmal Auktionskataloge, selbst aus der Nachkriegszeit, also von vor 50 oder 60 Jahren, mit denen von heute vergleicht, entdeckt man schnell sehr große Unterschiede.

Kurt Maiers erste Auktionskataloge 1913 hatten schon – wenn auch bescheidene – Fototafeln im Kleinformat. Die Losbeschreibung war kurz und ohne Ausrufpreise!



Los Nr.		Michel Nr.	Ausruf (Mindestgebot)	
474	30 Kr. gelborange, postfr. Pracht-Viererblock, feinst in Farbe und Zähnung	22	600.—	142
475	1868 7 Kr. blau, zentr., gest. Prachtstück	25a	100.—	8
	Bayern			
476	1849 1 Kr. schwarz, ungebr. gleichmäßig gerandet Prachtstück mit 2 Schnittlinien, ein kleiner Stockfleck beeinträchtigt nicht den Wert dieser seltenen Marke	1a	1500.—	114
477	1 Kr. grauschwarz, gleichmäßig gerandet, lehlerfreies Prachtstück, postfr. RR!	1a	5000.—	113
478	1849/58 6 Kr. lahlbraun, zart gest., rechts teilweise angeschnitten (100.—)	4I	150.—	127
479	desgl. lahlbraunes Prachtstück a. Bl., früh. Stemp. Datum 24. 11. 1849, gepr. Richter	4I	400.—	93
480	1862 1 Kr. goldgelb, zart gest. Luxusstück	8b	75.—	113
481	1 Kr. orangegelb, fein. Bfst.	8a	35.—	64
482	1 Kr. schwefelgelb, zart gest. Luxusstück	8c	300.—	113
483	9 Kr. gelbgrün und grün, 2 schön. Bfst.	5a	25.—	64
484	3 Kr. karmin, fein. ungebr. Stck. (Papierrestch.)	9b	30.—	127
485	6 Kr. blau, ungebr., oben berührt, postfr.	10a	30.—	127
486	9 Kr. graubraun, Pracht-Bfst.	11	25.—	113
487	12 Kr. gelbgrün mit Federzug, gering licht, sonst fein	12	125.—	127
488	18 Kr. zinnob. rot, teilweise knapp und berührt a. dünnem Papier, brauchbares Stück (150.—)	14a	100.—	164
489	1867 12 Kr. lila, vollrandiges Prachtstück	18	400.—	113
490	18 Kr. ziegelrot, feingerandetes Stück, minimal. dünn a. unterem Rand, Richter gepr.	19	270.—	113
491	1874 1 RM violett, geschn., dünn	30a	80.—	80
492	1919 Volksstaat, geschn. und gez., Freistaat geschn. und Abschiedsausgabe, 4 postfr. Sätze	188/133 192/176 178/185	185.—	33
493	1914 5 Pfg. dunkelgrün, Erstdruck mit 2 Andreaskreuz., postfr. Randstück	S 37	25.—	92
494	gleiches Los	S 37	25.—	92
495	gleiches Los	S 37	25.—	92
496	1920 Abschiedsausgabe 3 RM, 5 RM, 10 RM je 2 mal und 20 RM 8 mal, fast postfr. (22.50)	192/195	45.—	144
497	Portomarke 3 Pfg. grünlichgrau a. weißem Papier, postfr., Originalbogen v. 100 Stück mit 10 Zwischensteg. R!	P 10y	300.—	92
498	Bayern-Dienstmarke mit Aufdruck „E", 3 Pfg. 50 Pfg., postfr., kompl.	D 1/5	20.—	33
499	1920 Dienstmarken, Abschiedsausgabe, kompl. Satz postfr.	D 44/61	25.—	33
500	1918/20 Dienstmarken, 3, 5, 7½, 10, 20, 25, 30 Pfg. a. Pergaminpapier, postfr.	D 16c, 17c, 23a, 26a, 29a 31a, 32a	35.—	33
	Bergedorf			
501	1861 1 Sch. schwarz a. weiß a. feinem Bfst. mit übergehendem Stempel, 3 Seiten Rand, gepr. Thier und Richter	2	1500.—	114
502	1½ Sch. schwarz a. gelb, Sechserblock vom linken Rand mit 2 Kehrdruckpaaren postfr. mit Falzrest	3K	200.—	113

Eine Beispielseite aus einem Nachkriegskatalog der Firma Bähr 1946 mit kurzen einfache Beschreibungen.

Früher waren die Auktionskataloge in der Regel weit weniger umfangreich. Auch die Beschreibungen waren meist deutlich kürzer. Heute bieten manche Versteigerer voluminöse, zuweilen großformatige Werke, in denen werthaltige Lose teils sehr umfangreich beschrieben sind, so dass – gerade bei Sonderkatalogen – diese Kataloge in die Nähe wertvoller Handbücher zu einem Sammelgebiet rücken. Dies drückt sich auch darin aus, dass Philatelisten diese Kataloge als viel zu wertvoll erachten, um sie – wie früher – einfach wegzuwerfen: sie sammeln sie. Nicht selten werden solche Sonderkataloge, zumal sog. „name sales" legendärer Versteigerungen, selbst wiederum später zu durchaus ansehnlichen Preisen im Literaturhandel angeboten.

Das Papier der Mehrzahl der Auktionskataloge ist heute weit besser als es dies jemals war. Kunst- und sog. Bilderdruckpapier erlauben es, selbst kleinste Feinheiten der Abbildungen zur Wirkung zu bringen. So wirken diese Abbildungen brillant, ansprechend und erlauben dem Betrachter damit einen nahezu originären Blick auf das jeweilige Objekt.

Apropos Abbildungen: Konnte man vor 50, 70 oder mehr Jahren als interessierter Käufer schon froh sein, wenn es überhaupt sog. Bildtafeln, also Seiten mit Abbildungen, gab, bestanden diese damals jedoch überwiegend aus Schwarzweiß-Abbildungen. Dabei wurden meist nur die teuren Raritäten oder teurere Lose vollständig abgebildet, ansonsten – zumal bei Briefen – gab es überwiegend nur Teilabbildungen (Ausschnitte), die sich zudem noch häufig überlappten. Diese Zeiten sind seit Jahren glücklicherweise vorbei. Heute werden alle besseren Lose weitgehend einzeln und vollständig abgebildet, frei stehend, nicht überlappend, so dass der interessierte Käufer auch sieht, was er erwirbt. Manche Anbieter arbeiten dabei sogar mit nennenswerten Vergrößerungen, gerade bei Markenseltenheiten und Abarten.

Viele Jahrzehnte boten Auktionskataloge überwiegend nur Schwarzweiß-Bildtafeln und separate Beschreibungen.

In modernen Auktionskatalogen präsentiert sich Text und Bild optisch passend und häufig beieinander auf einen Blick.

Ein Prunkstück der deutschen Philatelie: Der „Baden-Fehldruck", prächtig dokumentiert bei der ersten Boker-Auktion 1985 von Volker Parthen.

Bereits 1920 gab es – allerdings nur im Ausnahmefall – Bild und Text kombiniert.

Die Welt ist bunter, farbiger geworden. Auch die Auktionskataloge. Moderne, deutlich preiswertere Drucktechnologie ermöglicht es heute, auf Schwarzweiß-Abbildungen zu verzichten und stattdessen die Objekte in Farbe zu präsentieren. Viele Auktionatoren im BDB haben eigene Mediengestalter im Hause oder arbeiten mit einem benachbarten Satz- und Grafikstudio zusammen, dank deren Hilfe von allen zu präsentierenden Objekten hochauflösende Scans gemacht werden, so dass die späteren Seiten professionell und höchsten Ansprüchen genügend in vergleichsweise kurzer Zeit zusammenzustellen sind.

Manche gehen noch einen Schritt weiter: Statt Kataloge unnötig aufzublähen, werden nahezu alle Objekte einer Auktion gescannt oder fotografiert und

BDB-Auktionatoren verstehen es, Fachwissen mit ausführlicher Beschreibung bei ansprechender Kataloggestaltung dem Interessenten näher zu bringen.

Großformatige Sonder-Kataloge sind heute nicht selten.

Bei Spezialsammlungen lassen sich nicht selten handbuchartige Fachbeschreibungen finden, die für das Expertenwissen der Bearbeiter sprechen.

über die bereits große Anzahl der Farbabbildungen im Katalog hinaus tausende, zuweilen sogar zehntausende, weitere auf die eigene Internetseite gestellt. Selbst Fotos von Posten und Sammlungen kann man finden: ein Service, der früher undenkbar war.

Auktionshäuser des BDB haben aber noch weitere Standards gesetzt, z. B. den der Lesefreundlichkeit. Früher waren Text- und Abbildungsseiten der Auktionskataloge stets getrennt, zuweilen sogar im Wortsinne. Das heißt, die damals schwarzweißen-Abbildungstafeln waren separat in einen Katalog eingelegt. Das gibt es heute nicht mehr. Eine nennenswerte Zahl von Auktionshäusern im BDB lässt ihre Kataloge so gestalten, dass Text und jeweilige Abbildung direkt beieinander sind, also z. B. im zweispaltigen Satz, so dass die Beschreibung eines Loses direkt unter der Abbildung zu finden ist. Das erspart dem Interessenten das ehemals doch recht mühevolle Umblättern und Suchen. Denn mühevoll war dies wirklich, zumal Abbildungen – die ja nur mit ihrer Losnummer aufgeführt wurden – nicht immer in der strikten aufsteigenden Reihenfolge im Bildteil damaliger Kataloge platziert wurden, sondern häufig, so wie sie eben passten. Nicht selten kam es sogar vor, dass Marken und Briefe/Ganzstücke generell getrennt wurden. Das bedeutete: Man musste noch mehr suchen und nachschlagen, wo denn das jeweilige Los überhaupt abgebildet war! Zum Glück ist all dies bei den meisten Versteigerern vorbei: Moderne Technik der Layout-Gestaltung machte es möglich.

Es klang bereits an: Frühere Kataloge waren klein und schmal. Bevorzugtes Format war das damals preisgünstige DIN-A5-Format. Bei Kurt Maier ging es 1914 sogar noch kleiner: im DIN-A6-Querformat. Heute eine Kuriosität. Denn nun denkt man in anderen Dimensionen: „Big is beautiful!" So werden derzeit von der Mehrzahl der Auktionshäuser das größere DIN-B-5-Format oder gar eine dem A4-Format vergleichbare Größe bevorzugt. Dies ermöglicht eine verbesserte Präsentation und Übersichtlichkeit, ist damit auch noch deutlich benutzerfreundlicher.

Heutige Auktionskataloge haben kaum noch – was ihre Gestaltung und Präsentation angeht – Gemeinsamkeiten mit denen aus vergangener Zeit. Die Auktionatoren des BDB haben mit dazu beigetragen, neue Standards einzuführen und damit auch Zeichen ihrer Leistungsfähigkeit zu setzen. Sie beobachten die Entwicklungen, führen für den Kunden sinnvolle und nützliche Neuerungen ein, von denen dieser letztlich profitiert, sei es als Einlieferer oder als Käufer.

Deutsche Auktionshäuser im Internet: Global und rund um die Uhr erreichbar!

Der Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer ist mit eigener Seite seit Ende 1998 im Internet unter der leicht zu merkenden Adresse **www.bdb.net** zu finden. Diese Portalseite bietet neben einigen in diesem Journal nachzulesenden Informationen zu Grundsätzen (Verhaltensregeln der BDB-Mitglieder) und Informationen (für Einlieferer) zusätzlich eine Übersicht aller zum BDB gehörenden Auktionsfirmen, einen Auktions-Terminkalender, Neuigkeiten des Verbandes und Reportagen zu stattgefundenen Versteigerungen. Natürlich sind dort auch Kontaktinformationen des Verbandes hinterlegt, so dass man jederzeit mit der Geschäftsstelle des Verbandes in Verbindung treten kann.

Das Ziel dieses Portals ist es – das versteht sich von selbst – Interessenten über die Leistungen des Verbandes sowie dessen Mitglieder zu informieren. Diesem Zweck dient besonders die Mitgliederrubrik, in der man sich entweder eine komplette Liste aller Mitglieder, auf Wunsch aber auch Standorte der deutschen BDB-Mitgliedsfirmen nach Postleitzahlbereichen anzeigen und diese ausdrucken kann. Auf einer übersichtlichen Deutschlandkarte kann man sogar direkt von jedem Standort auf die entsprechende Homepage des Mitglieds navigieren!

Jeder Eintrag eines BDB-Mitglieds im Gesamt- oder PLZ-Verzeichnis zeigt erst einmal dieselben Daten: Unter dem Namen der Firma deren Adresse einschließlich Telefon- und Fax-Nummer, außerdem die E-Mail- und Internetadresse, unter der diese ggfs. zu erreichen ist. Ein Bild des Inhabers oder Geschäftsführers ergänzt diese Informationen und wer noch mehr über die Firma im ersten Zugriff wissen will, hat die Möglichkeit, eine pdf-Datei mit weiteren Informationen in einem gesonderten Fenster zu öffnen.

Der Nutzen solch einer ersten stets zu empfehlenden Portalseite ist der gute Überblick, den diese gewährleistet. Man sieht auf einen Blick, wo sich das nächste Auktionshaus befindet und wie man schnell und unbürokratisch mit diesem in Kontakt treten kann. Wenn man dann die einzelnen Seiten verschiedener Anbieter vergleicht, stellt man zudem unterschiedliche Schwerpunkte fest, die je nach eigenen Kontaktinteressen eine Entscheidung erleichtern, mit wem man am liebsten zuerst in Verbindung treten will.

Dass die Internetseiten der einzelnen Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer – soweit sie im Internet vertreten sind – sehr unterschiedlich sind, versteht sich von selbst. Jedes Haus hat eine andere Geschichte und legt individuell Wert auf ein ureigenes Profil. Manche Versteigerungsfirmen haben sich spezialisiert, andere arbeiten global. Entsprechend unterschiedlich sind damit auch Mitarbeiter- und Umsatzzahlen der Firmen, aber auch der Umfang der auf den Internetseiten gebotenen Information.

Die Firmen, die eine eigene Internetseite pflegen, bieten in aller Regel bestimmte Grundinformationen, die bei jedem nahezu identisch sind. Dazu gehören natürlich das gesetzlich vorgeschriebene Impressum, Kontaktdaten, Formulare, um per Mail in Kontakt zu treten, aber auch bei vielen Hinweise zur Anfahrt oder eine Katalogbestellmöglichkeit. Darüber hinaus gibt es weitere Parallelen, aber auch Unterschiede, wie die folgenden Beispiele im Kurzüberblick verdeutlichen.

www.aixphila.de

Eine sehr umfangreiche Seite mit Hinweisen zur jeweils aktuellen Auktion, allgemeine Informationen, auch zu Einlieferungen (Schlusstermine, Bedingungen und Einlieferungsvertrag). Versteigerungsbedingungen sind gesondert aufgeführt (ebenfalls mit einem Auftragsformular). Kataloge, auch vieler früheren Auktionen, werden als pdf-Dateien vorrätig gehalten, auch Rücklos- und Ergebnislisten. Fotos zum Auktionshaus und Team, aber auch eine Info zum AIXPHILA-Shop runden das Internetangebot ab.

www.Auktionshaus-Weiser.de

Möglichkeiten der Realisierung eines Verkaufs werden erläutert, Hinweise zu geeignetem Material finden sich ebenso wie zur Strategie eines zielversprechenden Vorgehens. Bedingungen für Käufer und Einlieferer sind aufgeführt, zudem ein Blick in die Geschichte des Hauses.

www.bielefelder-auktion.de

Diese Seite bietet einen online-Katalog, Ergebnisliste, Presseberichte und eine Vorschau auf die Termine kommender Versteigerungen. Aber auch Infos zum An- und Verkauf von Münzen und Briefmarken kommen nicht zu kurz.

www.deider.de

Dieses Auktionshaus offeriert ebenfalls eine Download-Möglichkeit für seine Kataloge, bietet neben Ergebnislisten auch eine Bilder-Schau und veröffentlicht seine Bedingungen für den An- und Verkauf.

www.auktionshaus-derichs.de

(Kontaktdaten)

www.dresdner-briefmarkenauktion.de

Versteigerungsbedingungen, Ergebnis- und Rücklos-listen sind vorhanden, selbst auch Gebots-Formulare, die man sich ausdrucken kann. Pressestimmen werden sehr zeitnah eingepflegt und die Serviceleistungen des Hauses sehr detailliert aufgeführt. Man kann von der Seite direkt auf *Philasearch* verlinken, wo jedes Los angezeigt wird und natürlich auch Gebotsmöglichkeiten bestehen.

www.felzmann.de

Eine sehr umfangreiche, gut strukturierte Seite mit zahlreichen Hinweisen, z.B. zu Ankauf und zur Einlieferung sowie zum Service des Hauses. Für Auktionen bietet die Seite die Kataloge online mit „live bidding"-Möglichkeit, ein Katalog- und „Top-Zuschlags"-Archiv, außerdem die Vorstellung des Firmenteams und des Unternehmens sowie Pressestimmen.

www.feuser-auktionen.de

Der auktionsbezogene Teil der Seite enthält Kurzinfos zur nächsten Auktion sowie die Ergebnisliste der letzten mit Downloadmöglichkeit. Der andere Teil der Internetseite beinhaltet eine Übersicht der vom Verlag des Hauses vertriebenen Publikationen und Fachwerke sowie einen Sonderexkurs zur sog. Folienproblematik, zu der man sich pdf-Dateien herunterladen kann. Die Internetseite ist auch in englischer Sprache einzusehen.

www.reinhardfischerauktionen.de

Aktuelle Kataloge lassen sich als pdf herunterladen oder im Online-Katalog einsehen. Im Online-Katalog sind sämtliche Einzellose farbig abgebildet, ebenso alle Atteste und Befunde. Dazu gibt es die Möglichkeit, den Katalog per Volltextsuche mit einer leistungsfähigen Suchmaschine zu durchsuchen. Weiterhin beinhaltet die Seite auch Festpreisangebote des Hauses, zudem in der Rubrik „Fachwissen" sogar ein philatelistisches mehrsprachiges Lexikon! Weit mehr als 120 Versteigerungen sind mit ihren jeweiligen Münz- und Markenkatalogen seit 1999 als pdf-Dateien im „Archiv" dokumentiert. Tipps für Einlieferer und ein Video, das den Ablauf einer Einlieferung detailliert erklärt, runden den Internetauftritt ab. Die Internetseite ist auch in englischer Sprache einzusehen.

www.briefmarkenauktion-leipzig.de

Über Geschichte und Inhaber des Hauses lässt sich hier einiges erfahren, auch über die jeweils kommende Auktion. Ergebnislisten sind vorhanden, ebenso die Möglichkeit zur Bestellung eines Kataloges. Darüber hinaus bietet diese Internetseite den eigenen „Webshop" des Hauses.

www.geier-auktionen.de

Einlieferungs- und Versteigerungsbedingungen gehören auch bei dieser Seite zur Grundausstattung. Nahezu jedes Auktionslos ist abgebildet, bei Belegen vielfach auch mit Vorder- und Rückseite und bei Posten/Sammlungen sind Scans ebenfalls in größerer Zahl vorhanden. Zusätzlich findet sich eine Widerrufbelehrung zum Erwerb von Auktionslosen.

www.goetz-auktion.de

Pdf-Kataloge und Kurznachrichten zur jeweils letzten Auktion sind reichlich vorhanden. Ebenso ein Katalogarchiv. Man kann einen Newsletter abonnieren, unter „unsere Mannschaft" das Team des Hauses kennenlernen, sich aber natürlich auch über Einlieferungsbedingungen und zum Thema Verkaufen näher in Kenntnis setzen lassen.

www.hadersbeck-auktionen.com

Neben der Firmenchronik informiert die Seite über Einlieferungen, Versteigerungsbedingungen und Ergebnislisten. Sie beinhaltet neben einer Katalogbestellmöglichkeit auch einen eigenen eBay-Shop.

www.harlos-auktion.de

Die Firma präsentiert sich zu Beginn kurz als Spezialist für Postgeschichte, bietet dann den jeweils aktuellen Katalog zur Einsicht, zudem die Versteigerungsbedingungen und weitere generelle Hinweise.

www.hettinger-auktionen.de

Neben einer Kurzinformation zu Einlieferungen sind die umfangreichen generellen Hinweise von Interesse. Der jeweils aktuelle Auktionskatalog ist für den Besucher dieser Seite ebenso einsehbar wie die Versteigerungsbedingungen.

www.jennes-und-kluettermann.de

Das Auktionshaus informiert seine Kunden über die veränderten steuerlichen Regeln, bietet den jeweils aktuellen Katalog zur Einsicht, kurze Infos zum Thema Verwertung und zur Geschichte des Hauses sind ebenfalls zu finden. Gleichfalls die allgemeinen Versteigerungsbedingungen.

www.kiel-briefmarken.de

Unter „Auktionen" sind die AGB, aber auch Nachberichte zur letzten Auktion mit konkreten Ergebnissen nachzulesen. Wie einige andere Häuser auch, akzeptiert die Firma neben den üblichen Zahlungsarten selbst Zahlungen per Kreditkarte und Paypal. Ebenso führt es einen eigenen Shop, indem zahlreiche Positionen erhältlich sind.

www.heinrich-koehler.de

Der sehr umfangreiche Internetauftritt präsentiert bereits zu Beginn Kundenstimmen mit pdf-Download-Möglichkeit, Vor- und Rückschau auf Höhepunkte der kommenden sowie letzten Auktion, aber auch Hinweise zum online- oder „live bidding-System". Pdf-Kataloge kann man sich herunterladen, Einlieferungs- und andere Konditionen sind ebenfalls ausgewiesen. Zusätzlich wird eine Übersicht über das eigene Buch- und Verlagsprogramm des Hauses geboten.

www.briefmarken.com

Unter „Service" finden sich auf dieser Internetseite von Axel Lenz alle für die Versteigerungen des Hauses relevanten Informationen, so z. B. Einlieferungs- und Versteigerungsbedingungen, Hinweise zu Zahlungsmöglichkeiten, aber auch ein mehrsprachiges Glossar von Fachausdrücken. Der jeweils aktuelle Katalog ist online einsehbar.

www.briefmarken-lindner.de

(Kontaktdaten)

www.lothauktionen.de

Nach einer Terminvorschau findet der Besucher dieser Seite eine Auswahl von Spitzenstücken der kommenden Auktion, den online-Katalog, Gebotsformular und Rücklosliste.

www.gert-mueller-auktion.de

Mit gleich drei aktuellen Videofilmen erwartet diese Seite den Interessenten bereits auf der Begrüßungsseite. Zudem finden sich dort auch teils umfangreichere Nachberichte zu den letzten Versteigerungen. Online- und Blätterkataloge und Ergebnislisten der letzten Auktionen gehören hier zum digitalen Angebot, das um Hinweise für Kauf und Verkauf erweitert ist.

www.nordphila.de

Kataloge kann man sich wahlweise mit und ohne Bilder herunterladen, aber auch deren Inhalte nach Gebieten anzeigen lassen. Einlieferungs-/Versteigerungsbedingungen sowie Ergebnislisten sind enthalten, ebenso Übersichten zu Top-Stücken. Selbst einen Newsletter kann man abonnieren und sich außerdem über die Geschichte des Hauses informieren.

www.karl-pfankuch.de

Zur jeweils aktuellen Auktion bietet die Seite den Katalog online, informiert umfangreich über die lange Geschichte des Hauses, Ankauf- und Einlieferungsmöglichkeiten, natürlich mit allen relevanten Details, mit Bildern vom Auktionssaal, Hinweisen zu Kommissionären etc. Zusätzlich bietet das Haus seinen Kunden Zubehör an.

www.rauhut-auktion.de

Den Katalog der kommenden Auktion kann man sich strukturiert nach Gebieten und Themen anzeigen lassen. Alle notwendigen Bedingungen für Käufer und Verkäufer sind enthalten, zudem eine Firmengeschichte, die auch den vom Haus verliehenen Rauhut-Literatur-Förderpreis berücksichtigt. Rundreise-Termine und Messepräsenzen werden auf dieser Seite langfristig angekündigt.

www.auktionshaus-schlegel.de

Neben einer Geschichte des Hauses wird der Interessent die gut gegliederte Struktur der Rubrik „Wissenswertes über unsere Auktion“ zu schätzen wissen. Selbst Hinweise zu Auftragsbegrenzung oder Raten-/Vorschusszahlung u.v.a. mehr finden sich dort. Zudem der jeweils aktuelle online-Katalog und ein Katalog- und Highlight-Archiv. Tipps zum Kauf/Verkauf bereichern das Informationsprogramm.

www.veuskens.de

Katalog-Download als pdf und ein Archiv älterer Kataloge sind auch hier Leistungsmerkmale. Für die online-Kataloge gibt es sogar eine spezielle Zeichenerklärung. Fernauktionen gehören zum Programm, natürlich auch hier alle relevanten Informationen zu Einlieferung und Kauf. Formulare zu Besichtigung, Gebotsabgabe etc. lassen sich ebenfalls herunterladen.

www.briefmarkenauktion.de

Auch beim Württembergischen Auktionshaus hat der Besucher zuerst die Sprachwahl (deutsch/englisch). Unter „Info“ kann man u.a. die Geschichte des Hauses und bedeutender Auktionen nachlesen, aber auch zahllose Presseberichte. Kataloge kann man bestellen oder selbst per „live bidding“ mitbieten. Die Auktionsergebnisse sind in einem weit zurückreichenden Archiv gespeichert. Neben üblichen Info-Standards bietet die Seite sogar eine „online-Schätzung“ für Verkäufer.

Ein digitaler Spaziergang durch diese Internetseiten-Vielfalt ist – das zeigt diese kurze Übersicht – abwechslungsreich und lädt zum Verweilen, aber auch zum vertieften Einsteigen in die jeweils gebotene Information ein. Bei nahezu allen Seiten kann man sich über für einen Käufer oder Verkäufer relevante Fakten schlau machen. Manche bieten noch weit mehr: Archive, Geschichten, Shops und Festpreisangebote. Diese zu entdecken ist eine Rundreise wert, die auf der Homepage des Bundesverbandes Deutscher Briefmarkenversteigerer – www.bdb.net – beginnen kann.

Fachsprache verständlich gemacht! Ein kleines Begriffs-Lexikon

Jeder Markt hat seine eigene Sprache, seine üblichen Fachbegriffe, die nicht selten wort-, aber nicht inhaltsgleich zu der Verwendung in anderen Bereichen sind. Dem fortgeschrittenen und erfahrenen Auktionsbesucher sind diese natürlich bekannt. Man weiß, wovon man redet, man versteht die Begriffsverwendungen in den kleingedruckten Auktionsbedingungen, die zu lesen immer nur empfohlen werden kann. Für weniger Erfahrene bietet dieses kleine „Begriffs-Lexikon Auktionen“ eine gute Einstiegshilfe.

Agent (Status des Auktionators): In diesem Fall tritt der Auktionator als Vermittler der angebotenen Ware auf, er arbeitet „in fremdem Namen und auf fremde Rechnung“, bietet keine Eigenware an. Die Mehrwertsteuer fällt in diesem Fall nur auf die geforderte Provision des Agenten an. *Siehe hierzu auch „Kommissionär“.*

Altprüfungen: → Geprüft

Ansichtssendung: Auktionshäuser bieten die Möglichkeit, sich Einzellose (keine Lots und Sammlungen) per Post zur Ansicht zuschicken zu lassen, die aber innerhalb von 24 Stunden bei Kostenersatz für Porto wieder zurückzuschicken sind. Voraussetzung hierfür sind entweder bestehende langjährige Kundenbeziehungen, gute Referenzen oder die Stellung eines Depots.

ATTEST
HANS-DIETER SCHLEGEL
17.02.2005
Deutsches Reich 1928

Attest: Schriftlicher Befund eines Experten bzw. Prüfers bezüglich Echtheits- und Qualitätsbeurteilung von Briefmarken, Briefen oder Ganzsachen.

Aufgeld (oder Aufschlag, *siehe auch: Provision*): Aufpreis auf den Los-Zuschlag, den der Käufer an den Auktionator für dessen Leistung zu bezahlen hat. Die Provision beträgt in der Regel zwischen 19 und 24 Prozent auf den Zuschlag. Bei Auktionatoren im Status des Agenten wird dabei in der Regel die Mehrwertsteuer separat ausgewiesen, bei Auktionatoren im Status des Kommissionärs ist sie im Aufgeldsatz enthalten (der dann meist entsprechend höher ist).

Auktionator, *öffentlich bestellter und vereidigter*: Von der Industrie- und Handelskammer (in Bayern: vom Landratsamt) erteilte Zusatzqualifikation, mit der auch amtlich angeordnete Versteigerungen durchgeführt werden können.

Auktionskatalog: Katalog in Buchform mit Beschreibung und Abbildungen der angebotenen Lose. In Deutschland meist für regelmäßig mitbietende Kunden kostenlos. Diese Kataloge sind bei einer Reihe von Firmen auch im Internet auf deren Webseite einsehbar.

Bieternummer: Jeder Auktionsteilnehmer erhält vor Ort eine meist weiße Pappkarte mit deutlich lesbarer Nummer, die parallel in einer Liste oder im PC des Auktionshauses festgehalten wird, so dass der Versteigerer erfolgreiche Gebote dem jeweiligen anonym auftretenden Käufer zuordnen kann. Für Gebote hält der Bieter diese Karte während der Versteigerung gut sichtbar hoch.

Einzellos: Das Angebot besteht aus einer genau spezifizierbaren Einzelmarke oder einem entsprechenden Satz.

Einlieferer-Nummer: Jeder Einlieferer erhält vom Auktionshaus eine Nummer, die bei einigen wenigen Versteigerungen auch hinter der Losbeschreibung aufgeführt wird.

Ergebnisliste: Nach der Auktion verschickte oder im Internet veröffentlichte Liste mit Angabe der Zuschläge (ohne Aufgeld/Provision) für die einzelnen im Katalog aufgeführten Lose. Siehe auch: „Rücklosliste“

Erhaltung, Erhaltungsgrad: Bezeichnung für Zustand (postfrisch, ungebraucht, gestempelt) oder Qualität (traditionell: Pracht-, Kabinett- oder Luxusstück, fein oder feinst; zuweilen auch: „übliche Erhaltung“ = durchschnittlich, also unterschiedlich).

Fernauktion: Nicht öffentliche Auktion, bei denen man zu einem festgelegten Stichtag schriftlich seine Gebote abgeben kann.

Gebot: Bezeichnung für die Summe, die der Bieter für ein Los zu zahlen bereit ist bzw. im Auktionskatalog Bezeichnung (ohne konkreten Ausrufpreis) für ein Los, auf das man einen beliebigen Betrag bieten kann (häufig allerdings erst ab einem Mindestsatz, z.B. 10 Euro). Gebotslose werden nicht bei allen Firmen *interessewahrend* (siehe dort!) ausgeführt.

Geprüft: Diese Bezeichnung steht für ein Los, das von einem Experten für echt befunden wurde. Der Auktionator sollte normalerweise angeben, von wem die Prüfung vorgenommen wurde, weil die Einschätzung der Zuverlässigkeit der Prüfung durch den Sammler von der Reputation des Prüfers abhängt. Speziell sehr alte Prüfungen („Altprüfungen“) gelten häufig als weniger zuverlässig.

Internet-Auktion: Versteigerungen im World Wide Web, z.B. bei eBay. Besichtigung im Regelfall nur am Bildschirm möglich, Gebote sind bis zu einem genannten Zeitpunkt möglich, das dann vorliegende Höchstgebot erhält den Zuschlag. Ein Internet-Plattform-Betreiber ist primär Bereitsteller des technischen Portals, also nicht selbst Versteigerer. Er führt keine Kontrolle der Korrektheit der Beschreibungen und der Echtheit der angebotenen Ware durch; dies obliegt dem eigentlichen Verkäufer. Der Losversand erfolgt ebenfalls durch den Verkäufer. Solche Internetauktionen sind keine Auktionen im Sinne der Gewerbeordnung und unterliegen nicht den entsprechenden staatlichen Kontrollen. Auch einzelne BDB-Mitglieder führen Internet-Auktionen auf ihrer eigenen Seite oder bei dem Portal Philasearch durch. Weiterhin veröffentlichen nahezu alle BDB-Mitglieder ihren Katalog auch im Internet und ermöglichen die Gebotsabgabe über ihren Online-Katalog. Der Zuschlag der Auktionslose findet aber im Saal statt, so dass solche Versteigerungen als Auktion im Sinne der Gewerbeordnung gelten.

Internet-Auktionsportale: Mit diesem Begriff werden summarisch die Seiten von Anbietern im Internet beschrieben, deren Betreiber „Auktionen“ für Jedermann durchführen. Sammlern wie Händlern steht es dabei frei, eigene Ware zum Verkauf einzustellen. „Klassische“ Portale dieser Art und weithin bekannt sind eBay, Delcampe u.a. Siehe auch → *PHILASEARCH.*

Interessewahrend: Auktionatoren steigern Lose ab einem Startpreis in festgelegten Preissprüngen. Sofern keine höheren Gebote vorliegen, wird ein Los zu dem damit im Saal höchst erreichten Preis zugeschlagen, auch wenn der erfolgreiche Bieter eventuell schriftlich noch ein weit höheres Gebot abgegeben hat. Bei „Gebots-Losen“ ist die Interessewahrung im genannten Sinne nicht immer üblich, d. h. manche Versteigerungen schlagen dann diese Gebotslose zum jeweiligen Höchstgebot zu (= nicht interessewahrend).

Kommissionär: Der Begriff bezeichnet einerseits einen Vertreter, der für Dritte Lose ersteigert und in der Regel für seine Tätigkeit eine Provision berechnet, aber auch den möglichen Status eines Auktionators, der „in eigenem Namen und auf eigene Rechnung“ arbeitet. Adressen von Kommissionären, die Kaufinteressenten bei einer Auktion vertreten, erfahren Interessenten über den jeweiligen Auktionator und sind häufig auch in den entsprechenden Auktionskatalogen abgedruckt.

Sofern ein Auktionator im Status des Kommissionärs arbeitet, ist der gesamte Zuschlagpreis einschließlich aller vom Käufer zu zahlenden Aufgelder und Kosten mehrwertsteuerpflichtig. Da fast alle BDB-Auktionatoren, die als Kommissionär arbeiten, die Differenzbesteuerung anwenden, wird letztlich nur die Provision des Auktionators mit Mehrwertsteuer belastet. Der Käufer erhält in diesem Fall die Mehrwertsteuer nicht gesondert ausgewiesen. Siehe hierzu →: *Agent.*

Konvolut: Eine meist größere Ansammlung ungeordneten Materials.

Limit: Mit dem Auktionator fest vereinbarter Mindestausrufpreis, der nicht unterschritten werden darf. Diese Festlegung kann je nach Einlieferungsbedingungen im Falle des Nichtverkaufs gebührenpflichtig sein.

Los: Angebotenes Verkaufsobjekt (Marke, Brief, Sammlung, Buch etc.)

Losgebühr, Losgeld: Fix-Aufpreis von wenigen Euro je im Katalog beschriebenen Objekt.

Losnummer: Objekt-Nummer, mit der das Angebot im Auktionskatalog vermerkt ist, auf die der Bieter sein Gebot abgibt.

Lot: Bezeichnung für eine Zusammenstellung von u. U. auch sehr unterschiedlichen Objekten.

Mängel: Qualitäts-/Erhaltungseinschränkungen eines Objektes, die bei Einzellosen genauer beschrieben werden. Bei Lots und Sammlungen findet man eher den Begriff der „üblichen“ oder der „unterschiedlichen Erhaltung“, was Bestände bezeichnet, die neben einwandfreien Stücken auch eine merkbare Zahl von Stücken mit Mängeln enthalten.

Maximum-Gebot: Seit Jahren üblicher Begriff, bei dem ein Bieter sein finanzielles Ausgabebudget auf einen von ihm festgelegten Gesamtbetrag begrenzen und dabei eine dieses Budget übersteigende Zahl von Einzellosen benennen kann. Das Auktionshaus schlägt ihm dann aus der Fülle der bebotenen Lose nur solche für die vom Bieter genannten Gesamtsumme zu. Leichte Abweichungen +/- 10 Prozent sind häufig möglich.

n. A.; n. A. d. E.: Diese Abkürzung für „nach Angaben“ bzw. „nach Angaben des Einlieferers“ sind häufig bei umfangreichen Lots und Sammlungen zu finden, die für den Auktionator den Aufwand nicht rechtfertigt, einzeln die vom Einlieferer benannten Katalogwerte nachzurechnen.

ohne Obligo, o. O.: „ohne Verpflichtung“ (z.B. für Echtheit des Stempels). Der Begriff legt nahe, dass entweder eine Echtheitsprüfung nicht möglich ist bzw. aus gutem Grund keine Haftung übernommen wird. Nicht selten findet man den Begriff auch bei vermuteten (Ver-)Fälschungen und ähnlich dubiosem Material. Wer ein Los, das „ohne Obligo“ beschrieben ist, kauft, muss wissen, was er tut!

Philasearch: International bekanntes Portal bedeutender Auktionsfirmen, in dem auch zahlreiche Mitgliedsfirmen des BDB mit ihren vollständigen Auktionsangeboten vertreten sind. Die Internetseite www.philasearch.de erlaubt komfortable Suchen, Bestellungen von Losen aus dem Nachverkauf und vieles mehr. Man kann nach Firmen, aber auch nach allgemeinen Suchbegriffen sowie Gebieten die Bestände durchsuchen und sich Einzellose vergrößert anzeigen lassen, natürlich auch direkt seine Gebote abgeben.

Provision: Aufpreis auf den Los-Zuschlag, den der Käufer an den Auktionator für dessen Leistung zuzüglich Mehrwertsteuer zu zahlen hat. Die Provision beträgt in der Regel zwischen 19 und 24 Prozent auf den Zuschlag.

Rücklosliste: Diese ist häufig identisch mit der Ergebnisliste, denn die darin nicht aufgeführten Lose können im Nachverkauf, meist 10 Prozent unter Ausrufpreis, noch innerhalb kurzer Frist (z.B. vier Wochen) von Interessenten erworben werden.

Saalbieter, Saalgebot: Bezeichnung für Teilnehmer einer öffentlich durchgeführten Auktion, die selbst im Auktionssaal anwesend sind und sie interessierende Lose bebieten.

Sammellos: Begriff für ein Los mit vielen Marken, z.B. eine Sammlung, aber auch für Dublettenposten, Engros-Bestände, ganze Nachlässe usw. Sammellose werden in der Regel „wie besehen" versteigert, d. h., es sind auch dann keine Reklamationen möglich, wenn der Käufer das Los nicht besichtigt hat. Der Grund für diese Reklamationsausschluss ist durch die Tatsache gegeben, dass bei Sammlungen mit hunderten oder tausenden einzelner Briefmarken eine Kontrolle und Beschreibung aller vorhandenen Qualitäten nicht möglich ist.

Sammlung: Hierbei handelt es sich um eine meist gebiets- oder jahresbezogene Zusammenstellung von Marken und/oder Briefen/Ganzstücken. Sofern so beschrieben, kann diese auch vollständig sein.

Schriftliches Gebot: Jedem Auktionskatalog liegt ein Formular für Bieter bei, auf das dieser ihn interessierende Losnummern und das jeweilige Höchstgebot, also die Summe, die der Bieter maximal für ein Los auszugeben bereit ist, aber auch ein Maximumgebot für den Gesamtauftrag, eintragen kann.

Selbstabholer: Umfangreiche schwergewichtige Lose, meist ganze Nachlässe und/oder Literaturbestände, verschicken Auktionshäuser nicht, sondern liefern diese nur bei Abholung im Auktionshaus aus. Generell ist Selbstabholung auch bei jedem anderen Los vereinbar, was sich speziell für sehr hochwertige Einzellose auch empfiehlt.

Steigerungsstufen: Dies ist der Betrag, um den ein konkurrierender Bieter ein schon vorliegendes Gebot mindestens überbieten muss.

Untergebot: Lose, die zum festgelegten Ausrufpreis keinen Bieter finden, kann man auch niedriger bebieten. Bis zu zehn, bei manchen Auktionen auch bis zu zwanzig Prozent unter dem Ausrufpreis sind möglich, es sei denn, das Los wurde vom Einlieferer fest limitiert, so dass ein Untergebot nicht zugelassen wird.

Unterschiedlich: Angabe für ein Los, bestehend aus mehreren Objekten, die nicht in gleich (guter) Erhaltung sind (Losinhalte in gemischter Qualität).

Verkauf, wie besehen: Dieser Hinweis gilt generell für den Verkauf von Sammlungen, Groß- und Engros-Lots bei Auktionen. Zuweilen weisen aber auch Versteigerer bei der Losbeschreibung zusätzlich noch einmal darauf hin. Ein Rat, den man annehmen sollte.

Zuschlag: Das Ergebnis eines Steigerungsvorganges, das mit einem Höchstgebot und dem sprichwörtlichen „zum dritten" (bei manchen Auktionatoren noch mit dem Hammer inszeniert) an einen Bieter geht.

Hier sehen Sie alle Anschriften und K

Bundesverband Deutscher B

Nordphila e.K.
Ansprechpartner: Ekkehard Järschke
Eichenweg 2 • 24214 Lindhöft
Tel: 04346 - 36 69 00 • Fax: 3 66 90 11
E-Mail: info@nordphila.de
Internet: www.nordphila.de
Seit 48 Jahren SERIOSITÄT, QUALITÄT + KOMPETENZ
1

Bielefelder Auktionshaus für Briefmarken und Münzen
Ansprechpartner: Hubert Stelzer
Windelsbleicher Str. 174 • 33659 Bielefeld
Tel: 0521 - 43 19 43 • Fax: 44 59 13
E-Mail: stelzer-bielefeld@t-online.de
Internet: www.bielefelder-auktion.de
- Briefmarken-Sammlung- & Nachlassverwertung der ganzen Welt
- Münzen bzw. Münz-Sammlungen v. Deutschland ab ca. 1800
- Goldmünzen aus der ganzen Welt
2

Auktionshaus Ulrich Felzmann GmbH & Co. KG
Ansprechpartner: Ulrich Felzmann
Immermannstr. 51 • 40210 Düsseldorf
Tel: 0211 - 55 04 40 • Fax: 55 04 41 1
E-Mail: info@felzmann.de
Internet: www.felzmann.de
- Philatelie, Numismatik
- Sammlungs- und Nachlassberatung
3

Rauhut & Kruschel, Briefmarken - Auktionshaus
Ansprechpartner: Harald Rauhut, Dr. Jochen Roessle
Werdener Weg 44• 45470 Mülheim/Ruhr
Tel: 0208 - 3 30 98 • Fax: 38 35 52
E-Mail: harald.rauhut@rauhut-auktion.de
Internet: www.rauhut-auktion.de
- Nachlass-Verwertung
- Altdeutschland, Internationale Postgeschichte
4

Jennes & Klüttermann, Briefmarken-Auktionen
Ansprechp.: Wolfgang Jennes, Peter Klüttermann
Clarenbachstr. 182 • 50931 Köln
Tel: 0221 - 940 53 20 • Fax: 940 53 26
E-Mail: info@jennes-und-kluettermann.de
Internet: www.jennes-und-kluettermann.de
- Deutschland, Europa, Übersee, Postgeschichte, Portostufen
- Fairer Partner, gut bebilderter Katalog & Internetauftritt
5

Dr. Wilhelm Derichs GmbH
Ansprechpartner: Roland Meiners
Bonner Str. 501 • 50968 Köln (Marienburg)
Tel: 0221- 2 57 66 02 • Fax: 2 57 67 45
E-Mail: derichs_gmbh@web.de
6

Kurt Friebel
Friebel's Briefmarkenauktionen
Ansprechpartner: Franz-Josef Stegers
Altermarkt 6a • 52441 Linnich
Tel: 02462 - 61 24 • Fax: 32 69
E-Mail: friebels@freenet.de
- Preußen, Frankaturen auf Brief
- Stempelbesonderheiten Deutschland
7

AIX-Phila Briefmarken GmbH
Ansprechpartner: Hinrich Osterloh, Stefan Jopke
Lothringerstr. 13 • 52062 Aachen
Tel: 0241 - 3 39 95 • Fax: 3 39 97
E-Mail: info@aixphila.de
Internet: www.aixphila.de
Transparenz, Fachkompetenz + Medienpräsenz
8

Briefmarken-Auktions- und Handelshaus Dr. Reinhard Fischer e.K.
Ansprechpartner: Dr. Reinhard Fischer
Joachimstr. 7 • 53113 Bonn
Tel: 0228 - 26 31 30 • Fax: 21 33 81
E-Mail: reinhardfischer@briefmarkenauktion.net
Internet: www.reinhardfischerauktionen.de
- Alle Deutschen Sammelgebiete
- Münzen
- Erbschaftsabwicklung
9

Auktionshaus Veuskens
Briefmarkenauktionen & Handelshaus
Ansprechpartner: Klaus Veuskens
Max-Planck-Str. 10 • 31135 Hildesheim
Tel: 05121 - 9 99 00 90 • Fax: 99 90 09 99
E-Mail: info@veuskens.de
Internet: www.veuskens.de
Deutschland/Europa/Übersee
Post- und Deutsche Geschichte
Nachlassverwertung, Wertbestimmung
10

Peter F. Harlos KG
Ansprechpartner: Peter F. Harlos
Maxstr. 20 • 31515 Wunstorf
Tel: 05031 - 91 37 70 • Fax: 91 37 71
E-Mail: info@harlos-auktion.de
Internet: www.harlos-auktion.de
- Weltweite Postgeschichte 1800 - 1960
- Briefe, Karten, Ganzsachen
- Heimat- und Motivbelege
11

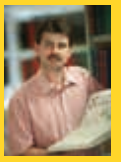
Karl Pfankuch & Co.
Ansprechpartner: Michael Hille
Hagenbrücke 19 • 38100 Braunschweig
Tel: 0531 - 4 58 07 • Fax: 4 47 79
E-Mail: info@karl-pfankuch.de
Internet: www.karl-pfankuch.de
- Postgeschichte, Altdeutschland, Dt. Kolonien + Auslands-postämter, Flug- + Zeppelinpost, Deutsche Besetzung 1. + 2. Weltkrieg
12

Württtembergisches Auktionshaus GmbH
Ansprechpartner: Joachim Erhardt, Gordon Wieland
Relenbergstr. 78 • 70174 Stuttgart
Tel: 0711 - 22 85 05 • Fax: 22 85 08 0
E-Mail: info@briefmarkenauktion.de
Internet: www.briefmarkenauktion.de
- Klassik, Alle Welt, Deutsche Kolonien.
- Ihr Partner mit Kompetenz und Tradition.
13

Peter Feuser - SÜDPHILA Auktionen
Ansprechpartner: Peter Feuser
Haussmannstr. 30 • 70188 Stuttgart
Tel: 0711 - 24 75 24 • Fax: 23 51 08
E-Mail: feuser-auktionen@t-online.de
Internet: www.feuser-auktionen.de
- Postgeschichte
- Altdeutschland, Sammlungen/Nachlässe
14

Briefmarken LINDNER KG
Ansprechpartner: Ute Dörsam
Grazer Str. 16 • 70469 Stuttgart-Feuerbach
Tel: 0711 - 81 060 81 • Fax: 81 75 41
E-Mail: auktion@briefmarken-lindner.de
Internet: www.briefmarken-lindner.de
- Allrounder für den „kleinen & großen" Sammler
- Philatelie und Numismatik
- Nachlassverwaltung und Sammlungsauflösungen
15

Gert Müller GmbH
Internationale Briefmarken-und Münzauktionen
Ansprechpartner: Holger Thull
Carl-Zeiss-Str. 2 • 76275 Ettlingen
Tel: 07243 - 561 74 44 • Fax: 561 74 29
E-Mail: info@gert-mueller-auktion.de
Internet: www.gert-mueller-auktion.de
- Nachlassauflösungen
- Schweiz, Deutschland Spezial
16



Auktionshaus Götz
Ansprechpartner: Olaf Götz
Steinhof 12 • 77704 Oberkirch
Tel: 07802 - 9 34 40 • Fax: 59 03
E-Mail: goetzauktion@t-online.de
Internet: www.goetz-auktion.de
- Einzellose Übersee und Europa
- Einzellose Deutschland ab Altdeutschland
- Nachlässe, Posten & Sammlungen
17

Stade Auktionen
Ansprechpartner: Daniel Stade
Markgrafenstraße 5 • 79576 Grenzach-Wyhlen
Tel: 07624 - 98 95 870 • Fax: 98 95 879
E-Mail: info@stade-auktionen.de
Internet: www.stade-auktionen.de
- Alte Ansichtskarten und historische Postkarten
- Briefe und Belege
- Briefmarken und Vignetten
18

Kontaktdaten der Mitgliedsfirmen im
Briefmarkenversteigerer e.V.

Geschäftsstelle:
Max-Planck-Str. 10
31135 Hildesheim
Tel: 05121 - 9 99 00 90
Fax: 05121 - 99 90 09 99
E-Mail: info@bdb.net
Internet: www.bdb.net

Heinrich Köhler Auktionshaus GmbH & Co. KG
Ansprechpartner: Dietrich Michelson, Tobias Huylmans, Michael Hilbertz, Cliff Schön
Hasengartenstr. 25 • 65189 Wiesbaden
Tel: 0611 - 3 93 81 • Fax: 3 93 84
E-Mail: info@heinrich-koehler.de
Internet: www.heinrich-koehler.de

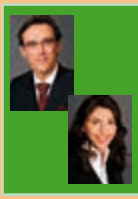
- **Generationenübergreifende Fachkompetenz**
- **Internationales Renommee**
- **Finanzstark und absolut seriös**

23

Hettinger Auktionen
Ansprechpartner: Heiko König
Südstraße 123 • 06849 Dessau-Roßlau
Tel: 0340 - 87 01 90 90 • Fax: 87 07 90 91
E-Mail: info@hettinger-auktionen.de
Internet: www.hettinger-auktionen.de

- **Markenheftchen u. Zusammendrucke Spezial Deutschland und alle Welt**
- **SBZ und DDR Spezial**
- **Münzen, Telefon- und Ansichtskarten, komplette Nachlässe**

24



Schlegel
Berliner Auktionshaus für Philatelie GmbH
Ansprechpartner: Andreas Schlegel
Kurfürstendamm 200 • 10719 Berlin
Tel: 030 - 88 70 99 62 • Fax: 88 70 99 63
E-Mail: mail@auktionshaus-schlegel.de
Internet: www.auktionshaus-schlegel.de

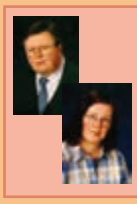
- **zuverlässig, seriös, kompetent, finanzstark**
- **in allen Fragen der deutschen und internationalen Philatelie**

25

Hadersbeck Auktionen
Briefmarkenversteigerungen & Handels GmbH
Ansprechpartner: Thomas Wickbold
Wolfener Str. 32-34, Haus L • 12681 Berlin
Tel: 030 - 29 49 13 90 • Fax: 29 49 13 91
E-Mail: info@hadersbeck-auktionen.de
Internet: www.hadersbeck-auktionen.de

- **Briefmarken und Münzen aus aller Welt**
- **Deutsches Reich ab 1872 & Deutschland nach 1945, immer mit großem Spezialteil SBZ und DDR**

26



Fortagne & Lipfert GbR
Briefmarkenauktion
Ansprechpartner: Knut Fortagne, Christine Lipfert
Straße des 18. Oktober 35 • 04103 Leipzig
Tel: 0341 - 2 21 64 46 • Fax: 9 93 97 84
E-Mail: firma@briefmarkenauktion-leipzig.de
Internet: www.briefmarkenauktion-leipzig.de

Philatelie u. Postgeschichte Deutschland/ Alle Welt, optimale Nachlassverwertung Partner in allen Fragen der Philatelie

27

Dresdner Briefmarken-Auktion
Ansprechpartner: Thomas Autengruber, Henry Biebaß
Oschatzer Str. 32 • 01127 Dresden
Tel: 0351 - 8 48 93 67 • Fax: 8 48 87 88
E-Mail: info@dresdner-briefmarkenauktion.de
Internet: www.dresdner-briefmarkenauktion.de

- **OPD und SBZ - Bezirkshandstempelmarken**
- **Sachsen, DR und Kolonien**

28

Deider Briefmarken- und Münzauktion
Ansprechpartner: Siegfried Deider
Nordendstr. 56 • 80801 München
Tel: 089 - 2 72 25 55 • Fax: 2 71 84 27
E-Mail: deider@ngi.de
Internet: www.deider.de

- **Altdeutschland**
- **Auslandspostämter und Kolonien**
- **Österreich**

29

Herbert Geier Auktionen
Ansprechpartner: Herbert Geier
Bärengasse 4a • 96231 Bad Staffelstein
Tel: 09573 - 18 70 • Fax: 23 94 27
E-Mail: info@geier-auktionen.de
Internet: www.geier-auktionen.de

- **Über 25 Jahre selbständig**
- **Alle Welt, speziell Bayern**
- **6500 Kataloge und ca. 6000 per E-Mail**

30

Auktionshaus Axel Lenz, Briefmarken & Münzen
Ansprechpartner: Axel Lenz
Thurgauer Str. 1 • 78224 Singen
Tel: 07731 - 6 49 82 • Fax: 6 94 46
E-Mail: info@briefmarken.com
Internet: www.briefmarken.com

- **Deutschland, Alt-Baden und Französische Zone**
- **Schweiz, Österreich, Liechtenstein, Briefmarken & Münzen**

19

Auktionshaus Loth GmbH
Ansprechp.: Hugo Schneider, Rudolf Vondracek
Friedrich-König-Str. 21 • 55129 Mainz
Tel: 06131 - 23 20 20 • Fax: 23 06 63
E-Mail: info@lothauktionen.de
Internet: www.lothauktionen.de

- **Seit 40 Jahren, 155 Auktionen, kompetente Beratung**
- **Seriöse Abwicklung u. finanzielle Sicherheit**
- **Hohe Katalogauflage, zahlungsfähige internationale Kundschaft**

20

BBA-Therese Weiser Nachf., Auktionen
Ansprechpartner: Claudia Weiser
Battonnstr. 23 • 60311 Frankfurt/Main
Tel: 069 - 67 51 48 • Fax: 28 31 49
E-Mail: kontakt@stampmaster.de
Internet: www.auktionshaus-weiser.de

- **Briefmarken & Münzen**
- **Schmuck & Antikes**
- **Auktionen & Barankauf**

21

AAK Phila GmbH
Ansprechpartner: Albert Kiel
Pfungstädter Str. 35 • 64297 Darmstadt
Tel: 06151 - 5 50 47 • Fax: 5 50 49
E-Mail: info@kiel-briefmarken.de
Internet: www.kiel-briefmarken.de

- **Klassik weltweit, Philatelie und Numismatik**
- **Seriöse Nachlassverwertung**

22

Für Ihre Notizen…

Our members –
Unsere Mitglieder

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BRIEFMARKENVERSTEIGERER

BDB

www.bdb.net

Please don't forget to add the international
country code to the tel./fax-numbers:

+49 - ~~0~~ ....

Dresdner Briefmarken-Auktion

Kompetenz und Zuverlässigkeit seit 1958

Am 24. und 25. Januar 1959 fand in der Mensa der damaligen Technischen Hochschule Dresden die erste Auktion statt. Dass ein Auktionsbesuch in der DDR eine sehr beliebte Möglichkeit war, an geeignetes philatelistisches Material zu kommen, zeigt die Tatsache, dass teilweise bis zu 520 Personen im Auktionssaal anwesend waren. Mitbieten durfte damals übrigens nur, wer DDR-Bürger war und so erhielten nur diejenigen Interessenten eine Bieterkarte, die einen gültigen DDR-Personalausweis vorlegten.

Rekordstück: DP in China II mit dem höchsten in der DDR jemals erzielten Zuschlag

Die Dresdner Briefmarkenauktion war damit eine von drei staatlichen Auktionshäusern im Osten Deutschlands. Während das Leipziger Auktionshaus bis zur Wiedervereinigung Deutschlands unter dem Dach der staatlichen Handelsorganisation (HO) der DDR verblieb, wechselten HOBRIA (Berlin) und das Dresdner Haus in die Trägerschaft des Staatlichen Kunsthandels der DDR. So darf es nicht verwundern, wenn einige bedeutende Seltenheiten, die bereits damals in Dresden versteigert wurden, kurze Zeit später im Westen Deutschlands auftauchten, um diesmal gegen harte Währung den Besitzer zu wechseln.

Nach der Wiedervereinigung Deutschlands übernahm zunächst die Treuhand 1990 die Geschäfte der Dresdner Briefmarkenauktion, der Schritt in die Privatwirtschaft gelang bereits knapp zwei Jahre später, im Jahre 1990.

DR 152 Y –2 Exemplare bekannt
124. Auktion, Zuschlag: 26.100 DM

Philatelistische Highlights

Bereits zu DDR-Zeiten gelang es, einen Rekord aufzustellen. Auf der 114. Dresdner Auktion wurde am 24. September 1988 eine 40-Pfennig Germaniamarke „Reichspost“ mit China-Handstempel (Michel DP in China II) nach Ausruf 30.000 mit sensationellen 135.000 Mark zugeschlagen. Das Ergebnis war der höchste jemals in der DDR auf einer Auktion erzielte Preis für einen philatelistischen Sammelgegenstand und es sorgte nicht zuletzt auch im Westen Deutschlands für große mediale Aufmerksamkeit.

Ältester deutscher Markenbrief, IBRA-Auktion 1999, Zuschlag: 160.100 DM

Eine besondere Gelegenheit bot sich 1999, als die Dresdner Briefmarkenauktion zum offiziellen Auktionator der Weltausstellung IBRA 1999 bestellt wurde. Vom 30. April bis zum 1. Mai 1999 fand diese Auktion statt. Dabei wurde (nicht nur) ein philatelistisches Highlight offeriert: Der erste registrierte deutsche Markenbrief, der am 31. Oktober 1849 mit einer Bayern 2I das Zeitalter der Verwendung von Briefmarken in Deutschland einleitete. Bei Ausruf 80.000 endeten die Bietergefechte erst bei 160.000 DM und machten diesen Beleg damit zu einem der wertvollsten Ganzstücke der deutschen Philatelie überhaupt.

DRESDNER BRIEFMARKEN–AUKTION Organisationsgesellschaft mbH
Oschatzer Straße 32, 01127 Dresden | Tel 0351 - 8 48 93 67, Fax 0351 - 8 48 87 88
info@dresdner-briefmarkenauktion.de | www.dresdner-briefmarkenauktion.de

Für unsere Auktionen ist Ihre Einlieferung jederzeit willkommen!

Stets suchen wir:

Briefmarken + Bedarfspost + Postgeschichte + Münzen + Ansichtskarten
Fiskalphilatelie + Philatelistische Literatur + Sammlungen und Posten

Gern gestalten wir mit Ihnen einen Sonderkatalog zu Ihrer Sammlung – sprechen Sie uns an!

Vorschusszahlungen sind jederzeit möglich.

Beispiele von Spitzenwerten bisheriger Auktionen

Die internationale Ausrichtung bestätigen wir durch
Messestände auf internationalen Messen und Ausstellungen sowie
lückenlose Präsenz im Internet.

DRESDNER
BRIEFMARKEN-AUKTION

Oschatzer Straße 32 · 01127 Dresden
Tel.: (0351) 84 89 367 · Fax: (0351) 84 88 788
E-Mail: info@dresdner-briefmarkenauktion.de Internet: www.dresdner-briefmarkenauktion.de

Knut Fortagne & Christine Lipfert

Briefmarkenauktion in Leipzig

3 Auktionen im Jahr:

Januar
Mai
September

Wir versteigern außer den "hochwertigen Einzelstücken" natürlich auch Sammlungen, komplette Nachlässe, unsortierte Restposten, Ansichtskarten, Sammelbilder, philatelistische Literatur und interessantes Dokumentarmaterial.

Straße des 18. Oktober 35 04103 LEIPZIG

Tel. 0341/2216446 Fax:0341/9939784
E-Mail:firma@briefmarkenauktion-leipzig.de
Web:www.briefmarkenauktion-leipzig.de

Knut Fortagne & Christine Lipfert
Briefmarkenauktion in Leipzig

Straße des 18. Oktober Nr. 35
04103 Leipzig

Tel. : 0341/2216446 Fax: 0341/9939784
E-Mail: firma@briefmarkenauktion-leipzig.de
Web: www.briefmarkenauktion-leipzig.de

Unsere Firma wurde 1992 durch Knut Fortagne gegründet und durch die jetzigen Firmeninhaber 1997 in eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts umgewandelt.
Mit der als Nr. 104 durchgeführten ersten Versteigerung im Frühjahr 1992 sollte die Tradition der 1960 gegründeten "HO-Auktion der Messestadt Leipzig" fortgeführt werden. Seitdem haben wir über 60 erfolgreiche Auktionen durchgeführt. Es finden jährlich 3 öffentliche Versteigerungen mit jeweils ca. 4000 Losen statt. Mehrere Tausend Kunden erhalten regelmäßig den Auktionskatalog. Material von bis zu 200 Einlieferern garantiert ein abwechslungsreiches Angebot. Neben philatelistischen Material vom Einzelstück bis zum kompletten Nachlass vermarkten wir auch Ansichtskarten, Dokumente, Sammelbilder, Vignetten, philatelistische Literatur, Postgeschichte und andere "Nebengebiete". Durch eine hohe Zahl von Saal- und Fernbietern wird eine gute Verkaufsquote erzielt.
Unsere Firma ist Mitglied im Versteigererverband (BDB), sowie im Händlerverband (APHV). Außerhalb der Auktion halten wir für Sie ebenfalls ein breites Sortiment an philatelistischen Material bereit. Dieses bieten wir auf Sammlerbörsen, Briefmarkenmessen, im Internet und auch in unseren Büroräumen an.

SBZ/DDR-Seltenheiten haben ein Zuhause ....

Hettinger Auktionen

www.hettinger-auktionen.de

Hettinger Auktionen, Inh. Heiko König, Südstr. 123, 06849 Dessau-Roßlau
Tel. +49 (0) 3 40 87 01 90 90, Fax +49 (0) 3 40 87 01 90 91
eMail: info@hettinger-auktionen.de

Hettinger Auktionen

Inhaber Heiko König
Südstraße 123
06849 Dessau-Roßlau
Telefon: (0340) 87 01 90 90
Telefax: (0340) 87 01 90 91

Von Ottobrunn nach Dessau, von Oberbayern nach Anhalt führt die Geschichte des Hauses Hettinger Auktionen. Der bekannte Berufsphilatelist und erfolgreiche Fachautor Jürgen Hettinger gründete 2001 das Unternehmen.

2010 übernahm mit Heiko König ein ausgewiesener DDR-Spezialist das Haus. König war schon lange zuvor für Hettinger Auktionen tätig gewesen, hatte zudem Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit anderen Auktionshäusern sammeln können. Seit 1994 Berufsphilatelist, erwarb er die Mitgliedschaft im Bund Philatelistischer Prüfer als Experte für die Ausgaben der DDR. Daneben ist er Mitglied im BPP, im APHV, im BDB, im BDPh und zahlreichen Arbeitsgemeinschaften.

Von Anbeginn war das Auktionshaus auf Besonderheiten deutscher Sammelgebiete spezialisiert. Galt Hettingers Interesse vor allem den Markenheftchen und Zusammendrucken des Deutschen Reiches, ergänzte König das Angebot um die Schwerpunkte SBZ und DDR Spezial. Hinzu kamen Markenheftchen und Zusammendrucke aus anderen Teilen der Welt.

Doch auch Sammler von Münzen und Ansichtskarten finden in den aufwändig gestalteten Katalogen- gedruckt, auf der eigenen Homepage und auf der Plattform Philasearch – reichlich Auswahl. Die erzielten Zuschläge bestätigen das Konzept.

Als äußerst wichtig erachtet König den persönlichen Kontakt zu Einlieferern und Bietern. Einlieferungen holt er oftmals persönlich ab. Großen Wert legt er auf die fachkundige Beratung und bietet selbstverständlich an, Bewertungen kostenfrei vorzunehmen. Davon profitieren insbesondere Hinterbliebene, denen Heiko König auch den sofortigen Ankauf gegen Barzahlung offeriert. In den Auktionskatalogen finden sich Nachlässe verschiedener Größenordnungen.

Zwei bis drei Auktionen finden jährlich statt. Einlieferungsschluss ist stets acht Wochen vor Auktionstermin. Heiko König steht Ihnen jederzeit persönlich für eine Beratung zur Verfügung.

HADERSBECK AUKTIONEN

Auktionshaus für Philatelie und Numismatik

Briefmarken- und Münzauktionen
2 bis 3 x jährlich in der Hauptstadt

Berlin ist nicht nur ein geschichtsträchtiger Ort, der sehr viel erlebt hat, sondern auch ein ganz besonderer Platz, um Ihre Briefmarken und Münzen international zu verkaufen. Unser Auktionshaus führt seit 1990 Versteigerungen durch und erlebte in dieser Zeit ständige Erweiterungen der Verkaufsflächen.
Somit bauten wir einen guten Kundenstamm über Jahrzehnte auf. Der Auktionskatalog wird farbig, mit modernstem Layout präsentiert, auf Wunsch können Sie diesen gerne kostenlos erhalten. Online Live mitbieten ist bei uns kein Problem.

Sollten Sie ausführliche Informationen benötigen, so können Sie uns gerne telefonisch kontaktieren oder Sie informieren sich über unsere Webseite unter „www.hadersbeck-auktionen.com“ .

Kleiner Blick in unser Auktionshaus, den Besichtigungsraum und auf die Empore, wo die Versteigerungen stattfinden.

HADERSBECK AUKTIONEN

Auktionshaus für Philatelie und Numismatik

„Geschichte erleben und berühren“

Wir versteigern von der Klassik bis zur Moderne weltweit.

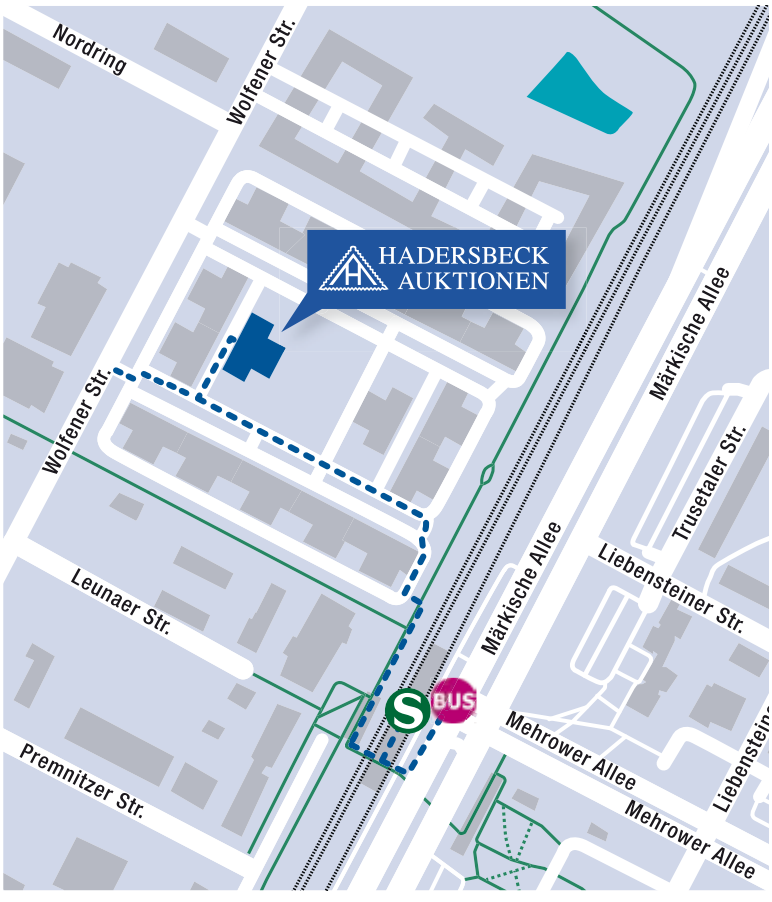
Sollten Sie Interesse haben, Ihre Sammlung zu ergänzen oder zu veräußern, helfen wir Ihnen dabei .
Herr Wickboldt oder einer seiner Mitarbeiter steht gerne zur Verfügung.
Wir beraten Sie umfangreich, diskret, kostenlos und sind auch bereit Sonderkataloge zu erstellen.

So erreichen Sie uns :

Auktionsbüro/ Versteigerungslokal:

Hadersbeck-Auktionen GmbH
econopark
Wolfener Straße 32-34
Haus L
12681 Berlin

Tel.: +49 30 29491390
Fax: +49 30 29491391
E-Mail: info@hadersbeck-auktionen.com



S-Bahn: **S7 (Mehrower Allee)**
Bus: **197, X69**
ca. 3 Min. Fußweg

Andreas Schlegel
Geschäftsführer

Elisabetha Schlegel
Auktionatorin

Das Auktionshaus **SCHLEGEL** steht für hochwertige philatelistische Angebote, kundenorientieren Service, anerkannte Expertise und für eine weltweite Ausrichtung.

Im Jahr 1949 eröffnete Hans-Georg Schlegel – ein anerkannter Experte und langjähriger Vizepräsident des Bundes Philatelistischer Prüfer BPP – sein erstes Briefmarkengeschäft in Stendal. 1963 folgte der Umzug nach Berlin. Die Briefmarken-Fachhandlung am Kurfürstendamm zählt seitdem zu den ersten Adressen nicht nur in Berlin, sondern in Deutschland überhaupt.

Im Jahr 1989 übernahm sein Sohn Andreas Schlegel das väterliche Geschäft. Das Auktionshaus **SCHLEGEL** wurde 2007 gegründet und veranstaltet seitdem erfolgreiche und anerkannte Auktionen, die der einzigartigen und schönen Welt der Philatelie einen gebührenden Rahmen verleihen.

Andreas Schlegels Frau, Diplom-Juristin Elisabetha Schlegel, ist dabei als kompetente und charmante Auktionatorin das Aushängeschild der Firma. Seit der Gründung gelang es Geschäftsführer und Inhaber Andreas Schlegel, Elisabetha Schlegel und dem gesamten Team, **SCHLEGEL** als internationale Premium-Adresse in Berlin zu etablieren.

SCHLEGEL veranstaltet mehrere Auktionen jährlich mit Angeboten verschiedenster Gebiete. Selbstverständlich findet sich in den hochwertigen Auktionskatalogen, die durchgehend farbig illustriert sind (online ergänzt durch tausende aussagekräftige Abbildungen), die internationale Philatelie in allen Facetten. Eine Vielzahl bedeutender Sammlungen konnte als Sonderkataloge/Sonderteile in einer anspruchsvollen Form für den Markt bereitgestellt werden. Der Hauptkatalog offeriert regelmäßig interessante Objekte in großer finanzieller Spannbreite.

Die optimale Präsentation auf sämtlichen Vertriebswegen sowie ein zielgerichtetes nationales und internationales Marketing garantieren unseren Einlieferern optimale Ergebnisse. Der erstklassige Standort im Zentrum der Hauptstadt sichert bei jeder Auktion die Präsenz interessierter Philatelisten aus aller Welt.

Rufen Sie uns an 030 - 88709962

Wir bieten

langjährige nationale und internationale Erfahrung

einen großen und stetig wachsenden Kundenstamm aus Sammlern und Händlern weltweit

ein professionelles Team von Spezialisten mit umfassender Expertise und fundierter Marktkenntnis

qualitativ hochwertige philatelistische Angebote in regelmäßigen Auktionen

einen erstklassigen Standort im Herzen der Metropole Berlin

Ihr Partner für

Ankauf, Einlieferungen und Verkauf von Briefmarken- und Münzsammlungen weltweit

Vermittlungsprovisionen & Vorschusszahlungen

umfassende, kompetente und persönliche Beratung in allen philatelistischen Fragen

kostenlose und diskrete Schätzungen

deutschlandweite Hausbesuche

EXKLUSIVITÄTEN

der Philatelie

Andreas Schlegel

Lassen Sie uns auch Ihre Sammlungen in einem Sonderkatalog präsentieren. Raritäten und Unikate finden in unseren **„Exklusivitäten der Philatelie“** einen verdienten Platz. Gerne spricht Herr Schlegel mit Ihnen persönlich über Ihr philatelistisches Lebenswerk.

Die richtige Adresse für Ihre Briefmarken und Münzen

SCHLEGEL

Berliner Auktionshaus für Philatelie GmbH

Kurfürstendamm 200 10719 Berlin mail@auktionshaus-schlegel.de

Tel.: +49 (0)30 887099-62 Fax: -63 www.auktionshaus-schlegel.de

NORDPHILA

Ein Los der 468. Auktion Mi. Nr. 9*

Sogenannter zinnoberroter Merkur
mit vollem Originalgummi.

Eichenweg 2 · 24214 Lindhöft
Telefon: 04346/366900 · E-Mail: info@nordphila.de
www.nordphila.de

internationale fern- und online briefmarkenauktionen

NORDPHILA

Die nordphila gmbh wurde 1971 in Kiel gegründet, und hat sich auf internationale Fern- und Online Briefmarkenauktionen spezialisiert.

Über 460 Auktionen haben bereits stattgefunden.

Unser Auktionshaus veranstaltet zur Zeit jährlich 6 internationale Fernauktionen. Die Gebote können bis zum Auktionsende online, schriftlich, telefonisch, per FAX oder E-Mail abgegeben werden. In unserer Datei befinden sich über 90.000 Kunden aus aller Welt, die wir mit Katalogen beliefern oder mit einem Newsletter auf unsere Auktionen aufmerksam machen.

Der Schwerpunkt unseres Angebotes liegt bei den deutschsprachigen Sammelgebieten, dem klassischen Europa sowie Luft- und Zeppelinpost.

Wir sind Mitglied in vielen Fachverbänden wie BDB, APHV, ifsda, BDPh und in vielen Arbeitsgemeinschaften.

Nordphila e.K.
Eichenweg 2 · 24214 Lindhöft
Telefon: 04346/366900 · E-Mail: info@nordphila.de
www.nordphila.de

Über 48jährige Erfahrung im internationalen Briefmarkenauktionsgeschäft

Herzlich Willkommen im Auktionshaus Veuskens

Die Sachverständigen in meinem Hause und ich beraten Sie in einem ersten Gespräch gerne kostenlos und qualifiziert.
Wir taxieren Ihre Bestände und unterbreiten Ihnen einen konkreten Vorschlag für die bestmögliche Verwertung.

- Klaus Veuskens -

VEUSKENS

INTERNATIONALES AUKTIONS- & HANDELSHAUS

Wappen
Handelshaus Veuskens

Wir über uns

Unternehmensgründer und Alleininhaber Klaus Veuskens ist leidenschaftlicher Philatelist und kennt den Markt ‚in- und auswendig'.

Seit 1986 führen wir erfolgreich Briefmarken- und Münzen-Versteigerungen durch. Wir sind heute ein international tätiges Auktions- & Handelshaus.
Unsere Auktionen genießen unter Philatelisten und Numismatikern einen hervorragenden Ruf und haben bundesweit und international mit die höchsten Verkaufsquoten.

Wir erstellen auch aktuelle Wertgutachten für Briefmarken, Briefe, Postkarten und Münzsammlungen.

Einlieferung oder Ankauf ...
Wir sind Ihr Partner!

Jährlich vier große, international beachtete Auktionen.

Wir erzielen für unsere Einlieferer regelmäßig überdurchschnittliche Auktionsergebnisse. Dabei lösen wir auch Sammlungen und Posten aufwendig auf, um so Auktionslose im kleinen und mittleren Preissegment anbieten zu können.
Wir garantieren eine seriöse und fachlich perfekte Abwicklung Ihrer Einlieferung von der Übernahme bis zur Erlösauszahlung exakt 30 Werktage nach der Auktion.

VEUSKENS

INTERNATIONALES AUKTIONS- & HANDELSHAUS

Max-Planck-Straße 10
Gewerbegebiet Glockensteinfeld
31135 Hildesheim
Tel 05121 / 999 009-0
Fax 05121 / 999 009-99
E-Mail: info@veuskens.de

Diskretion

Wir sind ein Familienunternehmen und garantieren für absolute Diskretion.

Die gute Adresse für Ihr Hobbby: Briefmarken und Münzen

Wenn Sie Fragen haben, sprechen Sie uns an.
Vertrauen Sie uns Ihre Einlieferung an.
Wir kümmern uns intensiv und professionell um Ihre Briefmarken- und Münzsammlung, damit Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen.
Das Auktionsgut wird in unseren speziell gesicherten Auktions- und Besichtigungsräumen sowie in unseren Tresoren aufbewahrt.
Bei entsprechend hochwertigen Objekten kommen wir auch kurzfristig zu Ihnen. Sprechen Sie uns an.
Gern senden wir Ihnen Katalog, Firmenbroschüre und Einlieferungsinformationen gratis und unverbindlich zu.
Beachten Sie unseren Katalog im Internet
www.veuskens.de

Peter F. Harlos KG

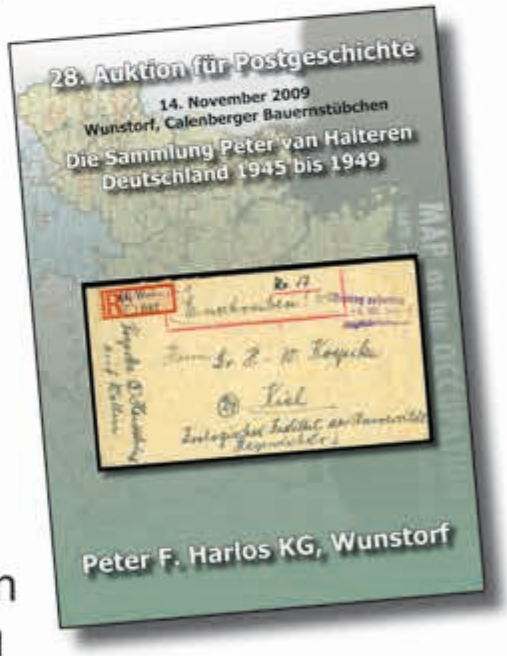
Spezial-Auktionen für weltweite Postgeschichte

Seit 25 Jahren veranstalten wir 1 bis 2-mal pro Jahr Auktionen ausschließlich mit Bedarfsbriefen, Ganzsachen, Ansichts- und Reklamekarten aus Deutschland, Europa und aus Übersee.

Unser Hauptaugenmerk liegt auf allen Gebieten der Postgeschichte. Wir versteigern deshalb weder lose Briefmarken noch Sammlungen und Posten, auch keine Standardware.

Schwerpunkte sind aussagekräftige Belege aus den Bereichen Luftpost, Zeppelin, deutsche und europäische Kolonien, Zensuren, Militärgeschichte, Destinationen, Belege der Zeitgeschichte (social philately) sowie Heimatbelege.

Sorgfältige, ausführliche Beschreibung aller Lose und ein in vielen Jahren aufgebauter internationaler Kundenstamm garantiert stets eine hohe Beteiligung bei unseren Auktionen.



Neben vielen seltenen Belegen ist auch postgeschichtliches Material zu niedrigen Preisen zu finden.

Ein Höhepunkt unserer Auktionen war die Auflösung der Sammlung des niederländischen Philatelisten Peter van Halteren, die in einem aufwändig gestalteten Sonderkatalog präsentiert wurde.

Peter F. Harlos KG
Postfach 61 64
31509 Wunstorf

Telefon: 0 50 31 / 91 37 70
Telefax: 0 50 31 / 91 37 71

eMail: info@harlos-auktion.de
Internet: www.harlos-auktion.de

Helgoland
Apotheker
Karl Müller
Germany via Siberia
DRESDEN
Registered
Dresden-A
SHANGHAI
HANNOVER
Monsieur
Notaire
Dole Jura
France
Recommandirt
Monsieur
Auguste Hankenner
à Colmar
Nr. 17
Einschreiben
Herrn Dr. H.-W. Koepke
Kiel
Zoologisches Institut der Universität
Regenwischstr. 3
KAMERUN
Lieutenant Thorner
Straßburg i/E
Geniusstr. 19
JAN 1905
734 Sellin (Rügen)
Herrn
W. Gossow
Stralsund
Registered
PEKING
Stuttgart
Eingeschrieben
Nr 773
Frau Aline Neumann

>>> 30 Jahre Bielefelder Auktion <<<

www.bielefelder-auktion.de

Bielefelder Auktion
Inhaber Hubert Stelzer
Windelsbleicher Str.174
33659 Bielefeld

Bielefelder
AUKTION

Seriosität und Zuverlässigkeit seit 1980

Die Bielefelder Auktion überzeugt durch:

- ✓ erfolgreiche Versteigerungen seit 30 Jahren
- ✓ Seriosität und Zuverlässigkeit seit 1980
- ✓ hochwertiges Angebot mit hunderten BPP-geprüften oder BPP-attestierten Losen (Schwerpunkt Deutschland)
- ✓ Luxuskataloge mit Fotos von fast allen Einzel-Losen und Foto-Auszüge von fast allen Sammlungen & Nachlässen.
- ✓ pünktliche Abrechnungen in der 5. Woche nach der Auktion!
- ✓ Wir kaufen ständig größere Sammlungen gegen Barzahlung!

Herausragende Ergebnisse vergangener Auktionen:

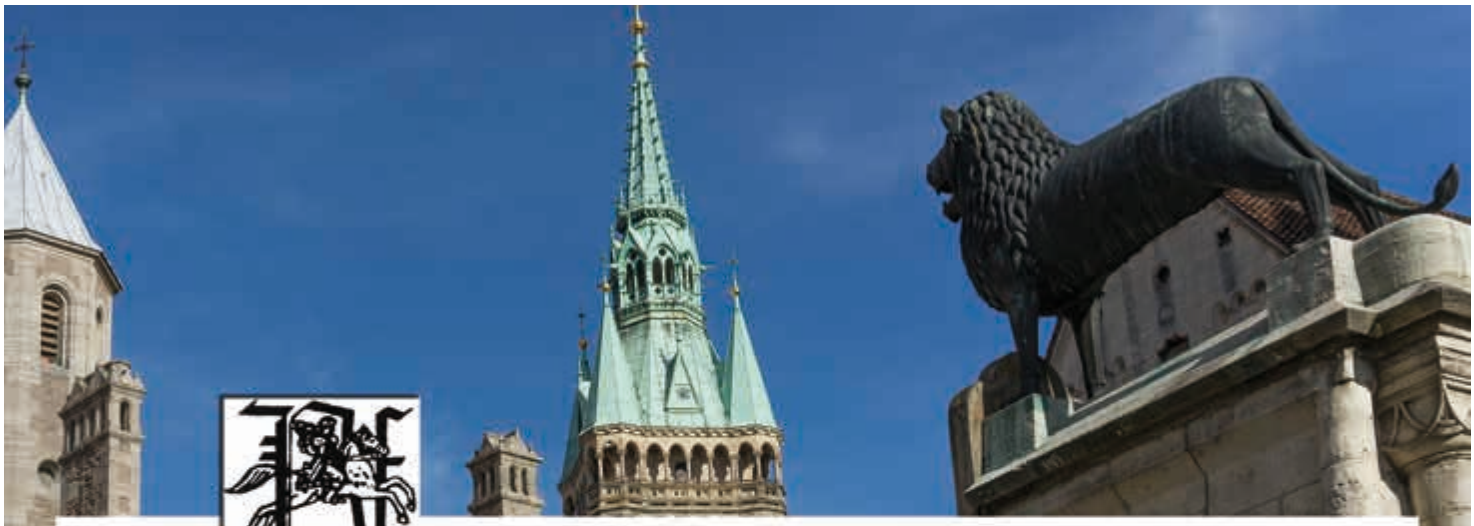
Riesiger Nachlass aus Rheinland Pfalz,	Gesamtausruf **102.750,-€**	Zuschlag 234.000,-€
Briefmarken & Münzen-Nachlass aus Hessen,	Ausruf **70.350,-€**	Zuschlag 158.992,-€
Großer Briefmarken-Nachlass aus Bayern,	Gesamtausruf **63.100,-€**	Zuschlag 114.550,-€
Großer Sammlerbestand aus Bielefeld,	Gesamtausruf **70.870,-€**	Zuschlag 95.957,-€
Großer Nachlass aus Bayern,	Gesamtausruf **50.450,-€**	Zuschlag 91.300,-€

Bielefelder AUKTION

Ob kaufen oder verkaufen, bitte rufen Sie uns im Bedarfsfall an!

☎ **0521-431943**

Bielefelder Auktion – Inh. Hubert Stelzer – Windelsbleicher Str.174 – 33659 Bielefeld
Internet: www.bielefelder-auktion.de **Mail:** auktionshaus@bielefelder-auktion.de



Co. gegr. 1919

100 Jahre 1919 - 2019

KARL PFANKUCH & Co.

über 210 Auktionen: Briefmarken, Münzen und Postgeschichte

Mitglied APHV, PTS und GPS und Gründungsmitglied des Bundesverbandes der Deutschen Briefmarkenversteigerer (BdB)

Einige 1000 Lose zu moderaten Ausrufpreisen aus allen Bereichen der Philatelie, Numismatik … und vieles andere mehr finden Sie in unseren regelmäßig stattfindenden internationalen Auktionen im April, August und Dezember

Profitieren Sie von unserer Erfahrung seit 1919 • Einlieferungen zu unseren Auktionen sind jederzeit willkommen • Sorgfältige und fachgerechte Bearbeitung • Ständiger Ankauf von Briefmarkensammlungen • Kostenlose und unverbindliche Beratung

Katalog kostenlos anfordern unter:

KARL PFANKUCH & Co.

Postfach 3749 • 38027 Braunschweig oder Hagenbrücke 19 • 38100 Braunschweig

Tel.: 0531- 45807 / Fax: 0531- 44779 / info@karl-pfankuch.de / www.karl-pfankuch.de

Geschäftszeiten von 9.00 - 13.00 & 15.00 - 18.00 Uhr

Planen Sie einen Urlaub in der Region Braunschweig oder haben Sie dort geschäftlich zu tun? Dann versäumen Sie es nicht, einen Abstecher zu der renommierten Briefmarkenhandlung Karl Pfankuch & Co. in der Hagenbrücke 19, nahe dem Burgplatz im schönen historischen Zentrum von Braunschweig, zu unternehmen. Die Firma Karl Pfankuch & Co., im Jahr 1919 gegründet, ist eines der ältesten Briefmarkenauktionshäuser Deutschlands und feiert in diesem Jahr 100-jähriges Firmenjubiläum. Mit dem traditionellen Ladengeschäft sowie regelmäßig stattfindenden internationalen Großauktionen blickt die Firma auf jahrzehntelange Erfahrung im Handelund bei der Versteigerung von Briefmarken, Münzen und Postgeschichte zurück.

Die auch international viel beachteten Auktionen finden dreimal jährlich statt. Dabei profitieren die teils seit Jahrzehnten treuen Kunden, Einlieferer und Bieter von der professionellen Taxierung, Bearbeitung und Präsentation der eingelieferten Briefmarken und Münzen sowie von einem moderaten Aufgeld. Die hochwertigen Auktionskataloge zählen mit zu den auflagenstärksten der Branche. Sie erreichen den erstklassigen Bieterstamm sowohl in gedruckter Form, als auch durch professionelle Kommunikation über alle bekannten Online -Plattformen, wie unsere Webseite, Email, Newsletter, Social Media und auch durch die geschätzten Auktionsseiten wie Philasearch, Numissearch u.a.. Neben interessanten Stücken im günstigen zweistelligen Bereich, können bei Karl Pfankuch & Co. natürlich auch Raritäten für anspruchsvolle und fortgeschrittene Kunden ersteigert werden. Karl Pfankuch & Co. ist unabhängig von den Auktionsveranstaltungen schon immer eine bekannte und geschätzte Anlaufstelle für Sammler aus nah und fern. Inmitten der Braunschweiger Innenstadt finden Sie hier einen gut sortierten Lagerbestand klassischer und moderner Briefmarken, Briefmarken- und Münz-Zubehör aller Art, sowie die jährlich erscheinenden Nachtragstexte und Kataloge.

Die Kunden des Hauses schätzen den leicht angestaubten Charme des Verkaufsraumes und die alte Ladeneinrichtung, die die Inhaber seit jeher vor dem Austausch gegen modernes Möbelketten-Interieur verteidigt haben. Unverändert geblieben ist im Laufe der Zeit auch die Firmenphilosophie, der sich die Mitarbeiter verpflichtet fühlen. Im Vordergrund steht dabei die unverbindliche, kompetente und persönliche Beratung der Kunden.

<u>Unsere Geschäftszeiten:</u>
Montag bis Freitag
von 9-13 und 15-18 Uhr,
die Beratung erfolgt kostenfrei.

Blick in den Auktionssaal und in das Ladengeschäft

216. Auktion April 2018, Kiautschou Nr. 26 B postfrisches Kabinettstück. Kolonialseltenheit. Zuschlag: 25.200 Euro

209. Auktion Dezember 2015, Brustschild- Massenfrankatur 1874 in die USA. Zuschlag: 12.600 Euro

„Als eines der ältesten inhabergeführten Briefmarken - Auktionshäuser verfügen wir über jahrzehntelange Erfahrung und umfangreiche Kompetenz im Bereich der Philatelie und Numismatik. Profitieren Sie von unserer Erfahrung seit 1919.“
Herzlichst Ihr
Michael Hille

UNSER ERFOLG IST IHR GEWINN!

Finnland

10 Markkaa, 1879, seltene Variante

ZUSCHLAG: € 18.000

BRD

„Kerstfest“ im kompletten Folienblatt

ZUSCHLAG: € 37.000

Österreich

der legendäre zinnoberrote Merkur ungebraucht in nahezu einwandfreier Ausnahme-Erhaltung - Weltrarität

ZUSCHLAG: € 24.000

Kiautschou

Ergänzungs-Handstempelaufdruck „5“ auf 5 Pf. auf 10 Pfg im senkrechten Paar mit Normalmarke, einwandfrei ungebraucht bzw. postfrisch - eine der größten Raritäten Deutscher Kolonialphilatelie überhaupt

ZUSCHLAG: € 41.000

Danzig

Silberabschlag von den Stempeln des 10 Dukaten, 1650

ZUSCHLAG: € 12.000

China

10 Cash Probe, ohne Jahr (1905)

ZUSCHLAG: € 12.500

Königreich Hannover

Seltene Übersee-Destination Chile mit hoher Portostufe!

ZUSCHLAG: € 8.000

1. Allunions-Block 1932

Vorlageblock 1. Allunions-Briefmarkenausstellung Moskau

ZUSCHLAG: € 105.000

50 Jahre Profi in Sachen Philatelie - Auktionator Ulrich Felzmann steht Ihnen als seriöser & verlässlicher Partner zur Seite!

Immer aktuelle Informationen unter: www.felzmann.de

Mauritius

1 d „POST PAID" in leuchtend farbfrischer, zentrisch gestempelter Ausnahmeerhaltung

ZUSCHLAG: € 10.000

Mauritius

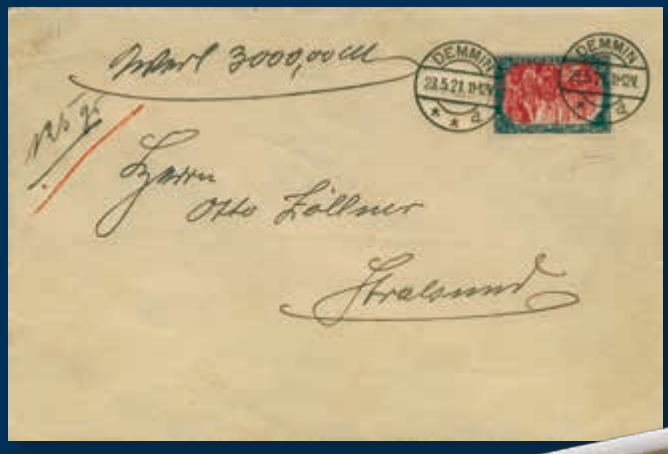
2 d early impression mit Plattenfehler „PENOE" in gestempelter Luxuserhaltung

ZUSCHLAG: € 8.600

Colonel-Green-Brief

5Mark Kriegsdruck mit kopfstehendem Mittelstück

ZUSCHLAG: € 120.000



Sammlung Peter Zgonc

Braunschweigs Erstausgabe komplett ungebraucht mit Originalgummi in erstklassiger Ausnahmequalität

ZUSCHLAG: € 20.000

AUKTIONSHAUS

FELZMANN

Ihr Partner für hochwertige Philatelie und Numismatik

Auktionshaus Ulrich Felzmann GmbH & Co. KG
40210 Düsseldorf • Immermannstr. 51
Fon 0211-550 440 • Fax 0211-550 44 11
www.felzmann.de • info@felzmann.de

RAUHUT & KRUSCHEL

BRIEFMARKEN - AUKTIONSHAUS

Erfahrung · Kompetenz · Bonität · Erfolg

Verkauft 114. Rauhut-Auktion für 25.000,- Euro zzgl. Aufgeld und MwSt..
Rekordpreis für eine „einfache" Basler Taube

Regelmäßige Auktionen seit 1988

Kostenloser Luxus-Auktionskatalog

Regelmäßige Rundreisen

Einlieferungen jederzeit erbeten

Jederzeit Bar-Ankauf

Rauhut und Kruschel Briefmarken-Auktionshaus GmbH
Werdener Weg 44 · 45470 Mülheim an der Ruhr
Telefon: 0208 / 3 30 98 oder 0208 / 39 07 25 · Telefax: 0208 / 38 35 52
harald.rauhut@rauhut-auktion.de

Ein Interview mit Harald Rauhut

Harald Rauhut

?: *Herr Rauhut, Sie versteigern seit 1988 Briefmarken. Wie hat sich der Markt in diesen 27 Jahren entwickelt?*

Harald Rauhut: Als ich – während meines Studiums nebenbei - mit dem Briefmarkenhandel anfing, standen ganz klar Deutsche Sammelgebiete im Vordergrund. Bund, Berlin, DDR, vielleicht noch einige Nachbarländer wie Schweiz und Österreich wurden gesammelt. Der spezialisierte oder fortgeschrittene Sammler beschäftigte sich oft mit Altdeutschland. Heute ist bei allen Gebieten eine starke Spezialisierung, aber eben auch, bedingt durch die politische Entwicklung und das Internet, eine deutliche Internationalisierung feststellbar. Natürlich kann man auch noch Bund und Berlin verkaufen, jedoch am besten in Form von Bogenecken, Formnummern, besonderen Frankaturen usw. – und dies oft preislich fernab herkömmlicher Michelkatalog-Notierungen. Ebenso finden selbst exotischste Länder durch einen aufmerksamen internationalen Kundenkreis ihre Abnehmer.

?: *Wie haben Sie auf diese Veränderungen reagiert?*

Harald Rauhut: In unseren stetigen Umsatz-Steigerungen spiegelt sich sehr schön eine kontinuierliche und kaufmännisch vernünftige Entwickelung wieder. Zum einen haben wir uns stets bemüht, unsere Identität zu wahren und unseren eigenen Stärken treu zu bleiben, zum anderen auch, uns kontinuierlich weiter zu entwickeln. Hierzu zählt auch, dass wir vor einigen Jahren die Firma Kruschel/Berlin übernommen haben, die über Jahrzehnte ganz außergewöhnliche Altdeutschland-Angebote versteigert hat. Auch heute finden Sie in jedem Rauhut & Kruschel-Auktions-Katalog ein umfangreiches und hochspezialisiertes, fachkundig beschriebenes Angebot der Altdeutschen Staaten. Angefangen mit der Postgeschichte, über seltene Stempel, teure oder auch nur besonders schöne Marken, decken wir hier alle Bereiche ab. Hiervon ausgehend, haben wir im Laufe der Jahre alle Angebotsbereiche so entwickelt, dass der Kunde auch beim Deutschen Reich, bei den Nebengebieten, Nachkriegsdeutschland und Europa ein ausgewogenes und kompetent zusammengestelltes Angebot an Einzellosen vorfindet. Unser Auktionskatalog gehört mit seiner hochwertigen Vierfarb-Ausstattung, seiner exzellenten Lithografie und sorgfältigen Typographie, nicht nur nach meiner Meinung, zu den schönsten Katalogen weltweit.

?: *Sie verkaufen nicht nur Einzelstücke?*

Harald Rauhut: Natürlich nicht. Bedeutender Schwerpunkt ist der immer umfangreicher werdende Teil an unberührten Nachlässen und Sammlungen, die wir zu Spitzenpreisen versteigern.

?: *Auch hier hat sich Ihr Konzept über Jahre erfolgreich bewährt?*

Harald Rauhut: Ja, dies fängt schon bei der Übernahme der Briefmarken an. Seit Jahren besuche ich persönlich die Einlieferer und hole Einlieferungen ab. Oftmals sind Nachlässe überhaupt nicht versandfähig, hinzu kommt, dass viele Fragen am besten „vor Ort" und in einem persönlichen Gespräch geklärt werden können: Wie teilen wir den Nachlass oder die Sammlung am besten auf, oder ist doch ein Komplett-Angebot sinnvoller? Ist meine Einlieferung versichert? (Bei Rauhut & Kruschel ab Übergabe.) Wie geht es nach Übergabe weiter, wie schnell wird der Erlös ausbezahlt? Und manchmal, so merke ich sehr deutlich, zählt für den Kunden auch: wie ist mein Eindruck vom Hause Rauhut & Kruschel? Kommt der „Chef" persönlich oder wird ein Außendienst-Mitarbeiter vorstellig? Für mich ist insofern der persönliche Kontakt sehr wichtig.

Einer der Besichtigungsräume Auktionshaus Rauhut & Kruschel

?: *Gibt es noch weitere für Sie wichtige Aspekte Ihrer Geschäftspolitik, Herr Rauhut?*

Harald Rauhut: Natürlich, z.B. Transparenz. Wir veröffentlichen seit unserer 1. Auktion eine Ergebnisliste. Heute Usus, war dies vor 25 Jahren schon nicht alltäglich. Unsere Geschäftsbilanz veröffentlichen wir, wie vorgeschrieben, für jedermann einsehbar, unter ebundesanzeiger.de. Meine Firma ist ohne fremde Einflüsse und ich bin alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer. Alle meine Mitarbeiter arbeiten seit vielen Jahren und mit der entsprechenden Erfahrung im Hause Rauhut & Kruschel. Die Bonität ist ein weiterer wichtiger Faktor. Einlieferungen werden pünktlich rund 4 Wochen nach der Auktion abgerechnet. Wir kaufen auch in sechsstelliger Größenordnung als „Sofortzahler", bei entsprechenden Einlieferungen zahlen wir unkomplizierte Vorschüsse. Und nicht zuletzt, zählt für mich die Liebe zur Philatelie. Mein Haus verfügt über eine der umfangreichsten Sammlungen philatelistischer Fachliteratur überhaupt. Alleine unser Auktionskatalog-Archiv umfasst einige hundert (!) Regalmeter. Hinzu kommen Karteien und Vergleichssammlungen.

?: *Herr Rauhut, wir danken Ihnen für Ihre vielen Informationen.*

Kontakt: Rauhut & Kruschel
Briefmarken-Auktionshaus GmbH,
Werdener Weg 44, 45470 Mülheim a.d. Ruhr,
Tel: (02 08) 3 30 98, Fax: (02 08) 38 35 52,
email: harald.rauhut@rauhut-auktion.de

www.jennes-und-kluettermann.de

Seit mehr als 25 Jahren im Dienst für unsere Kunden

Seit mehr als 25 Jahren führen wir, Wolfgang Jennes und Peter Klüttermann, in Köln Briefmarken- und Münzauktionen durch. Nach langjähriger Tätigkeit bei verschiedenen namhaften Briefmarkenauktionshäusern machten wir uns am 01.04.1994 mit einem eigenen Auktionshaus selbständig.

Seit dieser Zeit haben hunderte zufriedener Einlieferer, Sammler und deren Erben der Fa. Jennes und Klüttermann vertrauensvoll ihre Briefmarken und Münzen zur Versteigerung übergeben. Sie erzielten teils aussergewöhnlich hohe Erlöse. So wurden zum Beispiel der komplette Nachlass eines versierten Sammlers, verpackt in 32 Umzugskartons, nach langer Bieterschlacht für 43000,- Euro zugeschlagen oder eine exclusive Sammlung Neuguinea für 29000,- Euro.

Neben Sammlungen bieten wir ebenso Einzelstücke zum Verkauf an. Hierbei wird auch großer Wert auf den sogenannten kleinen Sammler gelegt. Bei uns kommen Stücke ab 10,- Euro zum Ausruf.

In unserem umfangreichen Angebot sind Marken, Belege und Münzen aus aller Welt mit den Schwerpunkten:

- Deutschland
- Heimatbelege
- Postgeschichte
- Flug- und Zeppelinpost
- seltene Marken und Stempel

Hier findet wirklich jeder etwas!

Ihre zur Versteigerung übergebenen Briefmarken und Münzen behandeln wir sorgfältigst und versteigern sie im besten Sinne für Sie. Über 250 persönlich anwesende und zusätzlich über 1500 Kunden die sich schriftlich aus aller Welt beteiligen sind ein Zeichen für die Zufriedenheit unserer Kundschaft.

Wolfgang Jennes und Peter Klüttermann

Katalog circa 4 Wochen vor Auktionstermin im Internet unter www.jennes-und-kluettermann.de

Den Printkatalog senden wir auf Anforderung kostenlos

J&K

Wolfgang Jennes & Peter Klüttermann
Briefmarkenauktionen - Clarenbachstraße 182 - 50931 Köln
Telefon 0221 - 940 53 20 FAX 0221 - 940 53 26
e-mail info@jennes-und-kluettermann.de

www.jennes-und-kluettermann.de

3 mal jährlich - jeweils am 1.Samstag im April, August und Dezember für Sammler und Forscher unser wie gewohnt reichhaltiges Angebot.

Sie finden neben zahlreiche Einzellosen aus allen philatelistischen und numismatischen Gebieten immer große Sammlungen aus privater Hand, Posten und Lots.

Auch für Spezialisten eine umfangreiche Fundgrube. In dem gewohnt reichhaltigen Angebot bieten wir Ihnen viele Spezialitäten und Raritäten mit Schwerpunkt Deutschland von A - wie Altdeutschland bis - Z - wie Zonen.

Günstige Bedingungen für Ihre Einlieferungen sowie Provision für erfolgreiche Vermittlung. Für weitergehende Fragen stehen wir Ihnen jederzeit und gerne auch persönlich zur Verfügung.

Sie erreichen uns per

Telefon
0221-9405320

FAX
0221-9405326

und E-Mail
info@jennes-und-kluettermann.de

Katalog circa 4 Wochen vor Auktionstermin im Internet unter www.jennes-und-kluettermann.de

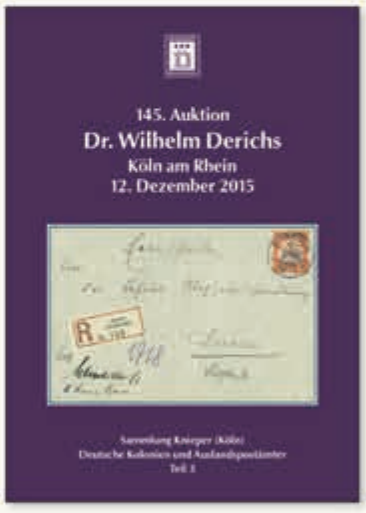
Den Printkatalog senden wir auf Anforderung kostenlos

J&K

Wolfgang Jennes & Peter Klüttermann
Briefmarkenauktionen - Clarenbachstraße 182 - 50931 Köln
Telefon 0221 - 940 53 20 FAX 0221 - 940 53 26
e-mail info@jennes-und-kluettermann.de

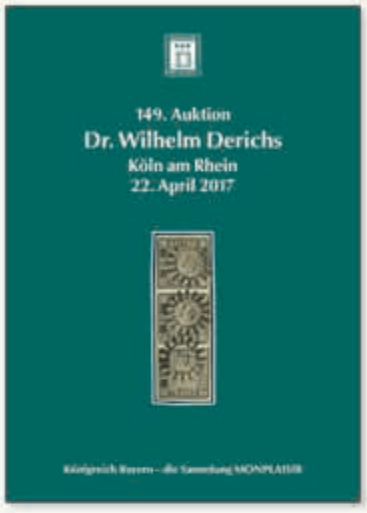
Dr. Derichs · Köln

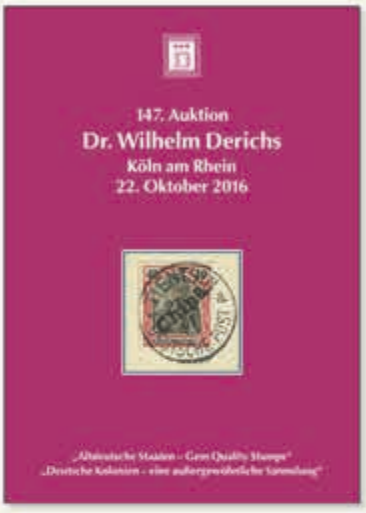
gegründet 1957



Dr. Derichs · Köln

gegründet 1957





Wir sind der Spezialist für „Name Sales" und „Single-Owner-Auktionen".

Für die „Professor-Franz-Sammlung" und die Sammlung „Knieper (Köln) – Deutsche Kolonien und Auslandspostämter" haben wir jeweils sechs Kataloge gemacht und konnten für beide Sammlungen einen Gesamtzuschlag in jeweils siebenstelliger Größenordnung verbuchen.

Dr.-Derichs-Kataloge sind von einem Philatelisten für anspruchsvolle Philatelisten konzipiert und getextet, sie sind „a class of its own" und in ihrer Art ein Alleinstellungsmerkmal unseres Hauses. Und die Erfolgsgeschichte wird weitergehen – lassen Sie sich überraschen. Warum sollten Sie sich mit weniger zufrieden geben, wenn Sie sich von Ihrem philatelistischen Lebenswerk trennen möchten?

DR·PHIL·W·DERICHS
KÖLN
Briefmarkenauktion

DR. WILHELM DERICHS GMBH

Köln: Bonner Straße 501 · 50968 Köln (Marienburg) · Tel. 0221-2576602 · Fax 0221-2576745 · derichs_gmbh@web.de

AIX-PHILA
Auktionen in Aachen

Für unsere
Frühjahrs- und Herbstversteigerungen
suchen wir laufend Einlieferungen
in jeder Größenordnung.
Auf Wunsch kaufen wir Ihre Briefmarken
und Münzen auch gegen sofortige Barzahlung.

AIX-PHILA Briefmarken GmbH
Lothringerstr. 13 · 52062 Aachen
Tel.: 02 41 - 33 99 5 · Fax: 02 41 - 33 99 7
email: info@aixphila.de · www.aixphila.de

Aix-Phila

Auktionshaus für Briefmarken und Münzen

Lothringerstraße 13, 52062 Aachen
Telefon: 0241 / 33995, Telefax: 0241 / 33997
www.aixphila.de info@aixphila.de

Aachen (Aix-la-Chapelle), alte Kaiserstadt im Herzen Europas, ist Sitz des Auktions- und Handelshauses Aix-Phila, gegründet 1987 und seit 1992 im Handelsregister als Aix-Phila Briefmarken GmbH eingetragen. Seitdem sind die Aix-Phila Briefmarkenauktionen fester Bestandteil des philatelistischen Lebens nicht nur in der Euregio (Dreiländereck D/B/NL), sondern haben sich darüber hinaus einen Namen bei Sammlern in ganz Europa und Übersee gemacht. Dazu beigetragen haben vor allem enge persönliche Kontakte zu Philatelisten in Ost und West.

Die Versteigerungen erfahren in der Fachpresse große Beachtung und werden sowohl von Sammlern und Händlern als auch von Anlegern und den in Fachkreisen bekannten Kommissionären besucht. Gleichzeitig mit den Briefmarkenauktionen finden Münzversteigerungen statt, die eine reiche Angebotspalette aus der ganzen Welt der Numismatik bereit halten.

Zu den Grundlagen ihrer Firmenpolitik gehört für die in jeder Hinsicht finanziell unabhängige Aix-Phila neben einer kompetenten Beratung und Bearbeitung durch erfahrene Philatelisten oder Numismatiker ein rascher und immer diskreter Geschäftsablauf.

Dies und die regelmäßige Präsenz in den Fachmedien sowie auf den großen deutschen und internationalen Messen haben die Zahl der aktiven Aix-Phila Kunden auf mittlerweile mehr als 20 000 steigen lassen.

Seit 2008 besteht eine enge Kooperation mit dem Saarbrücker Traditionshaus Saarphila. Gutes und besonders ausgefallenes Saar-Material wird in regelmäßigen Spezialauktionen dort versteigert. Briefmarken und Münzen aller anderen Sammelgebiete gelangen in Aachen unter den Hammer. Beide Standorte sowie der Aix-Phila Shop in Kaarst dienen Einlieferern auch für die jeweils andere Auktion als Annahmestellen.

Aix-Phila-Auktionen sind stets bestens besucht.

Auktionen finden in Aachen jährlich im Mai und im November statt. Ein übersichtlicher und benutzerfreundlicher Katalog in hochmodernem Design weckt etwa vier Wochen vor der Versteigerung die Begehrlichkeiten der Sammler. Das komplette Angebot wird überdies mit einer Fülle an zusätzlichen Abbildungen im Internet präsentiert, wobei das Abrufen aller gewünschten Daten und Informationen sogar für Computer-Laien ein Kinderspiel ist. Die selbst im internationalen Vergleich ungewöhnlich hohe Anzahl an persönlich anwesenden Bietern macht jede Aix-Phila Auktion zu einem philatelistischen und numismatischen Event:

Spektakuläre Steigerungen halten die Bieter in Atem, auf einer Großbildleinwand werden ihnen nicht nur die angebotenen Briefmarken und Münzen präsentiert, sondern kurz nach den Zuschlägen auch die Resultate. Damit ist sowohl den Einlieferern als auch den Käufern völlige Transparenz garantiert. Wer zur Erholung – schließlich wird jedes Los einzeln aufgerufen – die angrenzende Cafeteria besucht, wird auch hier ständig per Video über das Geschehen im Auktionssaal informiert. Die Konkurrenz zwischen den Saalkunden, schriftlichen Bietern und Kommissionären sorgt zur Freude der Einlieferer für eine außergewöhnlich hohe Verkaufsquote bei entsprechenden Steigerungen. Eine komplette Datenvernetzung und das über viele Jahre eingespielte Auktionsteam ermöglichen einen raschen und vor allem reibungslosen Ablauf ohne lästige Wartezeiten.

Neben den Auktionen bieten die Ladengeschäfte in Aachen, Kaarst und Saarbrücken allen Sammlern jederzeit die Möglichkeit, Briefmarken, Münzen und Zubehör zu erwerben. Natürlich können dort auch ständig Sammlungen und Dubletten nach entsprechender Beratung gegen sofortige Barzahlung verkaufen werden.

Ein Service, den nur wenige Auktionatoren bieten: Projektion des aktuellen Loses, seines Ausrufes und der zuletzt zugeschlagenen Lose.

Schöner kann Klassik kaum sein: die seltene 5-Pfund-Marke Großbritanniens mit klarem Stempel aus Derby.

Briefstück der nicht ausgegebenen Marke MiNr. II.

Friebel's Briefmarken-Auktionen

BDB BUNDESVERBAND DEUTSCHER BRIEFMARKENVERSTEIGERER

Sehr geehrte Sammlerin, sehr geehter Sammler!

Die Firma Friebel pflegt inzwischen ein umfangreiches Lager von **Briefen/Karten/Ganzsachen** (teilweise auch Marken, Stempeln und Besonderheiten) aus Deutschland und Europa, vor allem aber von **Ansichtskarten** und **Heimatbelegen** (sortiert nach vierstelligen Postleitzahlen) sowie **thematischen Belegen**, die Sie im Direktkauf erwerben können.

Ein Besuch in meinen Büroräumen (Bürozeiten Montag-Freitag von 7.00-14.00 Uhr) wird sich für Sie sicherlich lohnen; Sie können evtl. auch gleichzeitig die Lose der aktuellen Auktion besichtigen (kurze telefonische Terminabsprache erbeten, damit die Sie interessierenden Belege bereit gestellt werden).

Gerne sende ich Ihnen aber auch eine unverbindliche **Auswahlsendung** gegen Portoersatz zu.

Bitte teilen Sie mir Ihre Wünsche mit, bei Neukunden bitte ich um Referenzangabe.

Ich hoffe, mit diesem Angebot dazu beitragen zu können, die eine oder andere Lücke in Ihrer Sammlung zu schließen und wünsche Ihnen weiterhin viel Spaß und Erfolg beim Sammeln.

Ihr

Franz-Josef Stegers

(Franz-Josef Stegers)

Über 30 Jahre

Inhaber: Franz-Josef Stegers
Altermarkt 6a · 52441 Linnich
Tel. 0 24 62 / 61 24 · Fax 0 24 62 / 32 69
E-Mail: friebels@freenet.de

Firmengeschichte:
Die Firma Friebel's Briefmarken-Auktionen wurde 1952 gegründet.
Seit 1979 ist Franz-Josef Stegers ihr Inhaber.
Mitglied: DASV, APHV, Arbeitsgemeinschaften Preußen und div. philatelistische Verein.

Ansprechpartner:
Franz-Josef Stegers

Leistungsprofil:
Die Kundenkartei umfaßt ca. 15.000 Adressen. Die Kataloge zu den zwei jährlich stattfindenden Auktionen haben Auflagen von etwa 5.500 Stück. Mit Auktionsabwicklung und Betreuung der Kundschaft sind vier Mitarbeiter befaßt. Pro Auktion kommen zwischen 17.000 und 20.000 Lose zum Angebot. Der Heimat- und thematische Sammler kann stets aus umfangreichem Belegmaterial wählen.

Den Sammelgebieten Altdeutschland, vor allem Preußen gilt besondere Aufmerksamkeit. So brachte beispielsweise ein senkrechtes Eckrandpaar von Preußens MiNr. 2a mit Randnummer auf Brief während der 77. Auktion im Jahre 1989 spektakuläre 12.000,- DM (Ausruf 3500,-DM).

Ganz ungewöhnlicher Abschlag des preußischen Nummernstempels „1549“ weitab von den Marken. Bei der 78. Friebel's-Aution 1989 wurde der Brief für 38.500,-DM (Ausruf: 5.000,-DM) verkauft.

Dr. Reinhard Fischer

Dr. Reinhard Fischer

Auktions- und Handelshaus für Briefmarken und Münzen e. K.

Weltrekordzuschlag für einen losen Sachsendreier, aber auch teure Farbe, seltener Stempel und vielleicht das schönste existierende Stück!
Los 8275 der 168. Auktion
Zuschlag 16.000 €

Zara 18 **
für den Prüfer Robert Brunel VP das erste vorgelegte echte postfrische Stück
Los 9263 der 168. Auktion
Zuschlag von 54.000 €

China 45BRIIA *
Los 2759 der 170. Auktion, wurde bei einem Ausruf von 2.500 € auf 23.000 € gesteigert

Kiautschou 26B *
Los 6853 der 134. Auktion,
im Jahr 2013 neu entdeckt und das erste in einer Auktion versteigerte Exemplar brachte einen Zuschlag von 22.000 €

Abb. verkleinert

Löser zu 3 Taler (86,41g !), 1665, Christian Ludwig
Ausbeute der Harzer Gruben, Münzmeister Henning Schlüter. Sehr selten!
Los 387 der 168. Auktion, Taxe 6.000 € / Zuschlag 8.250 €

Ein sehr seltener Sächsischer Goldgulden des Jahres 1500 Friedrich III., Albrecht und Johann in vorzüglicher Erhaltung.
Los 2084 der 150. Auktion, Taxe 2.000 € gesteigert auf 14.000 €

Gegründet 1984 als Versandhandel, ist das Auktionshaus bis heute im Alleinbesitz des Firmengründers. Seit 1991, dem Jahr der ersten Auktion, hat Dr. Fischer bis heute (Oktober 2019) 170 Auktionen durchgeführt, dabei kamen insgesamt etwa 1 Million Lose zum Aufruf.

Das Auktionshaus ist stolz auf die zahlreichen hochkarätigen Sammlungen, die ihm im Laufe seiner Firmengeschichte zur Versteigerung anvertraut wurden. Beispielhaft hierfür stehen die 1999 versteigerte »Mannstaedt«-Sammlung, eine Sammlung Deutscher Besetzungsausgaben im Zweiten Weltkrieg mit knapp 1,5 Millionen Michelmark Katalogwert, die in den Jahren 2000 und 2007 versteigerten Sammlungen »Mayflower I« und »Mayflower III« (USA, Kanada, Australien und Großbritannien), die Sammlung Ernst Merk (November 2007, Deutschland-Generalsammlung mit den Schwerpunkten Deutsche Besetzung im Zweiten Weltkrieg und Bayern, ca. 1,5 Millionen Michel-Euro), die Sammlung Rolf Pingel (März 2013, Generalsammlung Deutschland und Westeuropa, Gesamtzuschlag ca. 560.000 €, die Sammlung Horst Kühner (September 2013, Deutsche Besetzung im II. Weltkrieg und Deutsche Kolonien, Gesamtzuschlag 500.000 €), die Sammlung »Ernst-Ludwig-Fischer« (2017, Gesamtzuschlag 250.000 €) oder die Sammlung »Noris« (2019, Gesamtzuschlag 390.000 €).

Traditionell liegen die Schwerpunkte des Unternehmens bei deutschen Sammelgebieten, speziell Deutsche Besetzung im Zweiten Weltkrieg und Feldpost, Deutsche Kolonien / Auslandspostämter, Danzig und Deutsche Lokalausgaben sowie SBZ, weiterhin USA, Kanada und angrenzende Gebiete. Hier verfügt das Auktionshaus dank jahrelanger Erfahrung und der Sachkunde seiner Philatelisten über erhebliche Expertise.

Sehr präsent ist das Auktionshaus Dr. Reinhard Fischer auch im Bereich Münzen. In jeder Auktion gibt es in einem eigenen exklusiven Katalog ein umfangreiches, sachkundig beschriebenes und aufwendig vorgestelltes Angebot an Münzen.

Das Auktionshaus Dr. Reinhard Fischer hat bereits viele bemerkenswerte Münzsammlungen versteigert, z. B. die Sammlung Dr. Otto Wichtl, die im November 2012 und Mai 2013 für insgesamt knapp 250.000 € versteigert wurde, weiterhin die Sammlung »Frankfurt« (2016, historische Goldmünzen, Gesamtzuschlag 190.000 €) und die Talersammlung »Blick über Deutschland« (2017 und 2018, Gesamtzuschlag 240.000 €).

Besonderen Wert legt Dr. Fischer auf eine sorgfältige, fachkundige und marktgerechte Bearbeitung einer Einlieferung. Hierzu trägt die hohe philatelistische und numismatische Sachkunde der Mitarbeiter bei, sowie eine umfangreiche Bibliothek und ein elektronisches Archiv der vergangenen 140 Auktionen. Dies ist, neben der Präsentation der Lose in exklusiven Katalogen und dem großen, internationalen Kundenstamm, die Voraussetzung für überdurchschnittliche Ergebnisse. Auch die Tatsache, dass Dr. Fischer mit seinem umfangreichen Angebot den Sammler nicht vergisst, ist einer der Gründe für die immer wieder erreichten spektakulär hohen Zuschläge.

Schon sehr früh hat das Bonner Auktionshaus in seinen Internetauftritt investiert. Aus der im Juli 2000 gestarteten kleinen Homepage wurde einer der umfangreichsten und informativsten Internetauftritte der Branche. Sowohl die Homepage als auch der Online-Katalog mit allen Beschreibungen sind in einer deutschen und einer englischen Version aufrufbar. Sämtliche Einzellose, alle Atteste und ein großer Teil der Sammellose werden in hoher Bildqualität im Internet abgebildet. Eine leistungsstarke Suchfunktion ermöglicht es Bietern aus aller Welt, Lose fast so zu besichtigen wie vor Ort. Einzigartig in der Branche ist das Auktionsarchiv auf der Homepage:

In den älteren Auktionen seit dem Jahr 2000 kann genauso spezifisch gesucht werden, wie in der aktuellen Auktion und es kann übergreifend über alle Auktionen gesucht werden.

Der Aufwand zahlt sich aus: So wurden z. B. bei der Versteigerung der Münzsammlung Dr. Otto Wichtl Rekordpreise für Russland erzielt, wobei die Käufer fast alle aus Russland kamen.

Einlieferungen bekommt das Bonner Auktionshaus seit jeher aus vielen Teilen der Welt. Einlieferungsannahme, Schätzung und Beratung sind durch die regelmäßig stattfindenden Rundreisen nach Terminabsprache bundesweit vor Ort möglich. Bei entsprechenden Objekten ist auch eine internationale Einlieferungsannahme vor Ort möglich. Selbstverständlich besteht auch die Möglichkeit eines Barankaufs – auch bei sehr hohen Summen.

Der Firmensitz in der Joachimstraße 7

RUND-
REISE

Dr. Reinhard Fischer

Auktions- und Handelshaus für Briefmarken und Münzen e.K.
Alle Einzellose und Atteste unter: www.reinhardfischerauktionen.de

Einlieferungsannahme zur aktuellen Auktion

Bitte erfragen Sie die Termine unserer nächsten Deutschland-Rundreise zur Einlieferungsannahme!

Den aktuellen Katalog erhalten Sie gratis auf Anforderung!

Bitte machen Sie einen Termin aus!

Barankauf
Vermittler erhalten eine gute Provision!

Dr. Reinhard Fischer

Auktions- und Handelshaus für Briefmarken und Münzen e.K. • Joachimstraße 7 • 53113 Bonn
www.reinhardfischerauktionen.de • E-Mail: reinhardfischer@briefmarkenauktion.net
Telefon: 0228 - 263130 • Fax: 0228 - 213381

Die ganze Welt der Philatelie & Numismatik

Wir suchen ständig als

BARANKAUF oder

AUKTIONSEINLIEFERUNGEN

interessante und hochwertige Sammlungen sowie Einzelraritäten aller Gebiete.
Sofern Sie Verkaufsabsichten haben, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung
- oder legen Sie uns gleich Ihre Sammlung vor.
Auf Wunsch leisten wir diskrete Vorschusszahlungen in jeder Höhe.

Unser weltweites Vertriebssystem garantiert Ihnen optimale Erlöse für gute Ware.

Jährlich 3 große internationale Auktionen

im März, August und November

Auktionshaus LOTH GmbH
55129 Mainz • Friedrich-Koenig-Straße 21
Telefon: (06131) 23 20 29
Telefax: (06131) 23 06 63
www.lothauktionen.de
info@lothauktionen.de

Briefmarken
LOTH
MAINZ

Mitglied im APHV • BDB • BDPh • ZPVW

Auktionshaus Loth GmbH

Inhaber: Hugo Schneider, Rudolf Vondracek

Friedrich-Koenig-Strasse 21, 55129 Mainz
Telefon: 06131-232029, Telefax: 06131-230663
www.lothauktionen.de, info@lothauktionen.de

156 Auktionen, in denen ca. **1.200.000 Auktionslose** mit einem Gesamtschätzpreis von ca. **600.000.000 Euro** aus ca. **18.000 verschiedenen Einlieferungen** zur Versteigerung angeboten wurden – ansprechend repräsentiert in ca. **1.100.000 Auktionskatalogen** mit einem Gesamtgewicht von ca. **720 Tonnen Papier**!

Dies sind die Zahlen, die hinter nunmehr 42 Jahren Geschäftstätigkeit der Fa. Loth in Mainz stehen – 42 Jahre, die stets von der Leidenschaft zur Philatelie geprägt waren!

Firmengründung und 1. Auktion 1970 durch Herrn Gunter Loth — nach dessen Erkrankung im Jahre 2000 Weiterführung des Geschäftsbetriebes durch Frau Loth – 2005 Verkauf der Firma an die jetzigen Besitzer und langjährigen Mitarbeiter, zugleich Umfirmierung und Umzug in größere Räumlichkeiten.

Markenheftchen Bund 23 e von 1981 mit Loth-Reklame

Kompetente und individuelle Beratung, seriöse Abwicklung und finanzielle Sicherheit – dies waren und sind die Erfolgsgaranten, die uns auch nach 42 Jahren noch erfolgreich am Markt bestehen lassen.
Hohe Katalogauflagen und zahlungskräftiges, internationales Käuferklientel ermöglichen es uns, für hochwertige Einlieferungen optimale Verkaufsergebnisse zu erzielen.

Mitgliedschaften in den Verbänden APHV, BDB, BDPh und ZPVW schaffen Vertrauen und sichern uns zeitnah alle aktuellen und wichtigen Infos vom Marktgeschehen.

GB-Dienst Nr. 1
Zuschlag: 5200,00 €.
(153. Loth-Auktion)

Für unser innovatives Team lautet die Zielsetzung, mit den sich ständig wandelnden Herausforderungen des Marktes und der Technik Schritt zu halten.
So nutzen wir als modernes Unternehmen selbstverständlich auch die neuen Medien - auf unserer informativen Internetseite ist der jeweils aktuelle Auktionskatalog online einsehbar, zudem wird kurz nach den Auktionen eine Rücklos- und Ergebnisliste veröffentlicht.

Jährlich führen wir 3 große Auktionen durch, jeweils im März, August und November.

Einige herausragende Objekte haben wir schon oft als Sonderteile im Rahmen unserer Kataloge anbieten können - bei sehr großen Sammlungen besteht aber auch die Möglichkeit zur Erstellung eines separaten Spezialkataloges.

Gold Coast 20

Malta 52

Zara 19 I

Einige Highlights unserer 157. Loth-Auktion im November 2011

Dank unserer langjährigen Auktionserfahrung sind wir nicht nur in der Lage, realistische Preisansetzungen für praktisch alle Sammelgebiete der Philatelie vorzunehmen – auch durch das sinnvolle Aufteilen von größeren Nachlässen in diverse Lots und mehrere Einzelpositionen erzielen wir oft einen wesentlich höheren Verkaufserlös als ein Angebot „en bloc“.

Hindenburg Zeppelinbeleg der Lakehurst-Katastrophe
Zuschlag: 12.500,00 €
(149. Loth-Auktion)

Neben Philatelie von A – Z für den kleinen und großen Sammler bieten wir auch regelmäßig, Literatur, Postkarten, Banknoten und Besonderheiten an.

Ein meist recht umfangreicher Teil Münzen rundet unser Angebot ab – in diesem derzeit sehr dynamischen Markt konnten wir in den letzten Auktionen einige gehaltvolle Sammlungen mit teils sehr bemerkenswerten Zuschlägen detaillieren.

Russland 10 Rubel 1894
Zuschlag: 3550,00 €
(149. Loth-Auktion)

Wir suchen jederzeit im Barankauf oder als Auktionseinlieferungen hochwertige Sammlungen und Einzelraritäten aller Sammelgebiete sowie komplette Nachlässe und Münzen.
Moderate Provisionsabzüge ohne versteckte Kosten sind für uns selbstverständlich, auf Wunsch leisten wir auch diskrete, angemessene Vorschusszahlungen in jeder Höhe.

Bei geeigneten Objekten sind jeder Zeit auch unverbindliche Hausbesuche möglich.
Für Vermittlungen zahlen wir großzügige Provisionen

Gerne überzeugen wir auch Sie von der Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens - sofern Sie Verkaufsabsichten haben, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung, oder legen Sie uns doch gleich Ihre Sammlung vor.

Bund Mi-Nr. 257, rechtes unteres Eckrandstück mit Formnummer 1, sehr selten.
Zuschlag: 1300,00 €
(150. Loth-Auktion)

Wir freuen uns schon jetzt auf Ihren Besuch im schönen Mainz und beraten Sie gerne bei einem persönlichen Gespräch.

Ihr Auktionsteam Loth

BBA - Therese Weiser Nachf.

BBA - Therese Weiser Nachf.

Münzen

Auktionshaus
mit langjähriger Familientradition

Im Jahr 1982 als Blitzauktion gegründet, haben wir unsere Position im europäischen Auktionsmarkt fest etabliert.
Die Angebots-Vielfalt und die Qualität unserer Versteigerungs-Objekte führte dazu, dass uns weltweit schon mehr als 10.000 Kunden Ihr Vertrauen schenken.

750 erfolgreich durchgeführte Auktionen sprechen für sich!

- Unsere Kunden schätzen die langjährigen Erfahrungen und Kompetenzen unseres Hauses.
- Unser Auktionshaus im Familienbesitz ist Inhaber geführt und kundenorientiert.
- Eine internationale Kundenbetreuung ist obligatorisch, ebenso die fachgerechte Beratung zum Verkauf eines Objekts.
- Wir stehen Ihnen gerne zur Seite, wenn Sie Ihre Sammlung verkleinern möchten, einen Nachlass auflösen müssen oder sonst einen Rat brauchen.
- Ständig interessante Angebote aus den Bereichen Philatelie, Numismatik, Uhren und Schmuck.

Einlieferungen & Barankauf jederzeit erwünscht

- 6-8 Auktionen jährlich, dadurch kurze Abwicklungszeiträume und geringe Vorlaufzeiten.
- Die Auszahlung verkaufter Objekte erfolgt bereits ab 14 Tagen nach der Auktion!
- Einlieferungen können noch bis jeweils 3 Wochen vor einer Auktion erfolgen.
- Auf Wunsch auch Ankauf geeigneter Objekte
- Schätzungen jederzeit möglich

37 Jahre Auktionen in Frankfurt/M. 1982-2019

BBA - Therese Weiser Nachf.

Mein
Team und ich
stehen gerne zu
Ihrer Verfügung

Ihre
Claudia Weiser

BBA - Therese Weiser Nachf.

Profitieren auch Sie von unserem umfangreichen Erfahrungsschatz mit Ihrer Einlieferung!

BBA - Therese Weiser Nachf.

BBA-Therese Weiser Nachf.
Battonnstraße 23 - 60311 Frankfurt/Main
Telefon +49 (0)69 67 51 48
www.Auktionshaus-Weiser.de

BBA-Therese Weiser Nachf./Frankfurt am Main - 37 Jahre Auktionserfahrung in über 750 Auktionen
Das Auktionshaus BBA-Therese Weiser wurde vor 37 Jahren, am 16.10.1982, von Frau Therese Weiser gegründet. Der ursprüngliche Firmenname lautete Briefmarken-Blitz-Auktionen/Therese Weiser, heute einfach BBA-Therese Weiser Nachf..

Die Blitz-Auktionen wurden 15 Jahre lang im Wochen-Rhythmus durchgeführt, wodurch das Auktionshaus Weiser heute auf eine Auktions-Erfahrung von über 750 Auktionen zurückblicken kann. Kaum ein anderes Auktionshaus hat so viele Auktionen erfolgreich abgewickelt. Die langjährige Praxis und der gute Ruf, gepaart mit viel Engagement, Flexibilität und der Liebe zum Sammeln haben das Auktionshaus Weiser entscheidend geprägt.

Das Auktionshaus BBA-Therese Weiser Nachf. war stets inhabergeführt und immer in Familienbesitz!
Nach dem plötzlichen Tod von Frau Therese Weiser am 6.5.2009, wurde das Auktionshaus komplett in Rechtsnachfolge von Ihrer Tochter Claudia Weiser übernommen. Die heutige Auktionatorin, Frau Claudia Weiser war seit der Firmengründung in das Geschäft integriert und an dessen Mitgestaltung über die Jahre maßgeblich beteiligt. In all den Jahren, gab es nur eine einzige Auktion, an der Sie nicht persönlich teilnahm, d.h. Ihr persönlicher Erfahrungsschatz, auf den Ihre Kunden bis heute profitabel zurückgreifen können, ist enorm.

Die Sammelleidenschaft und die Liebe zur Philatelie & Numismatik sind schon seit Generationen in der Familie verankert. Bereits der Urgroßvater ließ seinen Sohn auf einer privaten Briefmarke ablichten. Ein Exemplar auf einer Litho-Karte (von 1898) ist noch heute im Familienbesitz.
Das Auktionshaus legt besonderen Wert auf kundenorientierte, fachlich fundierte Beratung, um beste Ergebnisse zu erzielen.
Einlieferer und Käufer finden hier immer ein offenes Ohr für Ihre persönlichen Anliegen und fachlichen Fragen. Zum festen Mitarbeiterstamm der Fa. BBA-Therese Weiser Nachf. gehört auch der Frankreich-Experte und Buch-Autor Peter Boner.
Beim Auktionshaus Weiser ist der Kunde König und die Inhaberin hat auf alles selbst ein Auge. Durch Frau Weisers persönlichen Kontakt zu Einlieferern und Käufern ist ein enormes Vertrauensverhältnis entstanden, das von allen Kunden als sehr positiv empfunden wird.
Man hat von Anfang an das Gefühl – Hier bin ich richtig! Das umfangreiche Firmen-Archiv mit zahlreichen Briefen zufriedener Kunden belegt dies.
Ausländische Kunden werden vielfach in ihrer Muttersprache betreut. Die Inhaberin, Frau Claudia Weiser, spricht neben Deutsch, auch Englisch, Italienisch und Französisch. Im Mitarbeiterstamm sind zudem die Sprachen Russisch und Litauisch vertreten.
Dies schafft auch Vertrauen auf dem internationalen Markt.

Entscheidendes Geschäftsprinzip der Firma Weiser war schon immer eine korrekte Einlieferer-Beratung. Schon beim ersten Vorgespräch wird stets nur das realistisch erzielbare dargestellt. Gemeinsam mit dem Kunden wird ein durchführbares Konzept zur Realisierung der kompletten Sammlung inkl. aller Dubletten erarbeitet, anstatt nur die Top-Stücke herauszupicken. Steht das Konzept, können sich alle Beteiligten auf die Auktion freuen, denn die Ergebnisse übersteigen in der Regel die Erwartungen.

Als Familienbetrieb leistet sich die Firma Weiser noch den Luxus die Einlieferungen bis ins Detail zu bearbeiten, auch wenn dies oftmals erheblich zeitaufwändiger ist, als ein Objekt einfach nur als Ganzes zu versteigern. Eine fach- und sammlergerechte Aufteilung ist oft sinnvoll, denn nur dadurch können wirklich die höchstmöglichsten Preise erzielt werden. Eine Auktionsrate von acht bis zehn Auktionen pro Jahr sorgt zudem für ein schnelles und überschaubares Zeitfenster vom Beginn Ihrer Einlieferung bis zur Auszahlung Ihrer Erlöse.

In den neuen Medien ist die Firma Weiser gut vertreten. Die Inhalte der Website www.Auktionshaus-Weiser.de werden ständig aktualisiert und gerade das lockt zahlreiche Sammler auf die Seite. Die Firma Weiser präsentiert auf der Internet-Seite jeden Ihrer Auktionskataloge mit Bildern aller Einzellose, sowie je am 1.Werktag nach einer Auktion den ganz aktuellen Nachverkaufs-Katalog, sowie zahlreiche Vorschauen auf besondere Auktionen.
Im Laufe der Jahre ist das Auktionsspektrum der Firma Weiser vielfältiger geworden. Zu den Bereichen Philatelie & Numismatik kam noch der Bereich Schmuck hinzu.

Der Auktionsstandort Frankfurt am Main ist geradezu ideal. Im Wettbewerb „European Cities and Regions of the Future punktete Frankfurt im Jahr 2010/11“ sogar als beste Großstadt Europas, sowie als Großstadt mit dem größten Wirtschaftspotential und der besten Infrastruktur. Heute steht Frankfurt in der preislichen Wohnungsmarkt-Entwicklung bereits an Platz 5 der Weltrangliste, da der Zustrom der Neu-Frankfurter enorm im Wachstum begriffen ist. Die Büroräume des Auktionshauses BBA-Therese Weiser Nachf. befinden sich mitten im Herzen dieser pulsierenden Finanz- und Bankenmetropole, ganz in der Nähe der Europäischen Zentralbank.
In- und ausländische Investoren realisieren in Frankfurt am Main Ihre ehrgeizigen Projekte. Der Welthandel findet hier auf der Drehscheibe Europas ein zu Hause. Dies alles sind Vorteile, von denen auch die Kunden der Firma Weiser profitieren und die kein anderer europäischer Wirtschaftsstandort in dieser Konzentration zu bieten hat.

In einem Gespräch sagte Frau Weiser einmal treffend: „Vor einiger Zeit las ich sinngemäß folgenden Spruch von Laotse, der mich beeindruckte: „Wenn Du eine Arbeit hast, die Dir Freude macht, dann brauchst Du nie mehr zu arbeiten, (weil Du etwas tust das Dir Freude bereitet)‘ In diesem Sinne ist es mir und meinem Team eine Freude, die uns anvertrauten Objekte auch in zahlreichen Überstunden fachlich korrekt zu bearbeiten und Kundentermine auch mal auf Sonn- und Feiertage zu legen, eben auf die Tage, an denen unsere Kunden Zeit und Muße haben, um sich mit der Veräußerung ihrer Objekte in aller Ruhe zu beschäftigen.“

BBA-Therese Weiser Nachf. Telefon +49 (0)69 67 51 48
Battonnstraße 23 - 60311 Frankfurt/Main www.Auktionshaus-Weiser.de

AUKTIONSHAUS ALBERT KIEL

Briefmarken, Münzen, Sammeln & Seltenes

Frau Ingrid Juhre freut sich auf Ihren Anruf:
06151-55047

GOLDANKAUF

Wir suchen ständig im Bar-Ankauf oder als Einlieferung:

GOLD & SILBER
SCHMUCK UHREN
MÜNZEN ORDEN
ANTIQUITÄTEN
BRIEFMARKEN

A A K Phila GmbH

06151/55047

Unser Team:

Pfungstädter Str. 35 64297 Darmstadt

Info@kiel-briefmarken.de

Petra Kiel Albert Kiel Lisa Kiel Manfred Schwarz Ingrid Juhre Patrick Nold Alicia Ries Peter Sauerwein Tracy Klein Tamara Friedrich

Darmstädter Briefmarkenauktion

Inhaber: AAK Phila GmbH

Pfungstädter Straße 35, 64297 Darmstadt
Telefon: 06151 / 55047, Telefax 06151 / 55049
www.kiel-briefmarken.de / info@kiel-briefmarken.de

Was unterscheidet die Darmstädter Briefmarkenauktion von anderen Auktionshäusern?

Das ist oft die Frage, die gestellt wird. Auf den ersten Blick sollte doch jedes Auktionshaus die gleichen Ziele verfolgen. In der Realität ist es oft anders. „Wir dürfen uns zu Recht als eines der größten „kleinen“ Auktionshäuser bezeichnen“, sagt der Firmeninhaber Albert Kiel. Prinzipiell steht der Sammler im Mittelpunkt und nicht nur der Riesen-Nachlass oder die teure Einzelrarität. Auch kleinere Einlieferungen für 500 Euro oder das Einzellos für 20 Euro findet Gehör. Was bei vielen anderen Auktionshäusern lieblos in eine Kiste wandert, wird hier sinnvoll detailliert.

Sog. Sachsen-Dreier 1a bzw. 1c zugeschlagen für ges.5.500,- €!

Um der aktuellen Marktlage gerecht zu werden, hat sich das Angebot in den letzten Jahren immer wieder durch neue Gebiete erweitert. Ganz vorne liegen hier die Sammelgebiete der Numismatik sowie Ansichtskarten.

Durch die steigenden Gold- und Silberpreise ist auch das Angebot an Schmuck, Uhren und anderen Sammelgegenständen in letzter Zeit immer größer geworden. Hier ist nun endlich auch interessantes Material für die Partnerin im Auktionskatalog zu finden: Ein Auktionshaus für die ganze Familie! An den Auktionstagen freuen sich dann auch alle wieder über selbstgebackenen Kuchen und leckere Brötchen.

Wer einliefern möchte wird gerne bei einem Telefonat oder persönlichen Gespräch mit dem philatelistischen Mitarbeiter individuell betreut. Bei größeren Objekten kann man die Abwicklung bzw. Aufteilung der Sammlung auch gerne vor Ort besprechen. Natürlich werden auch ständig kleinere Objekte direkt angekauft.

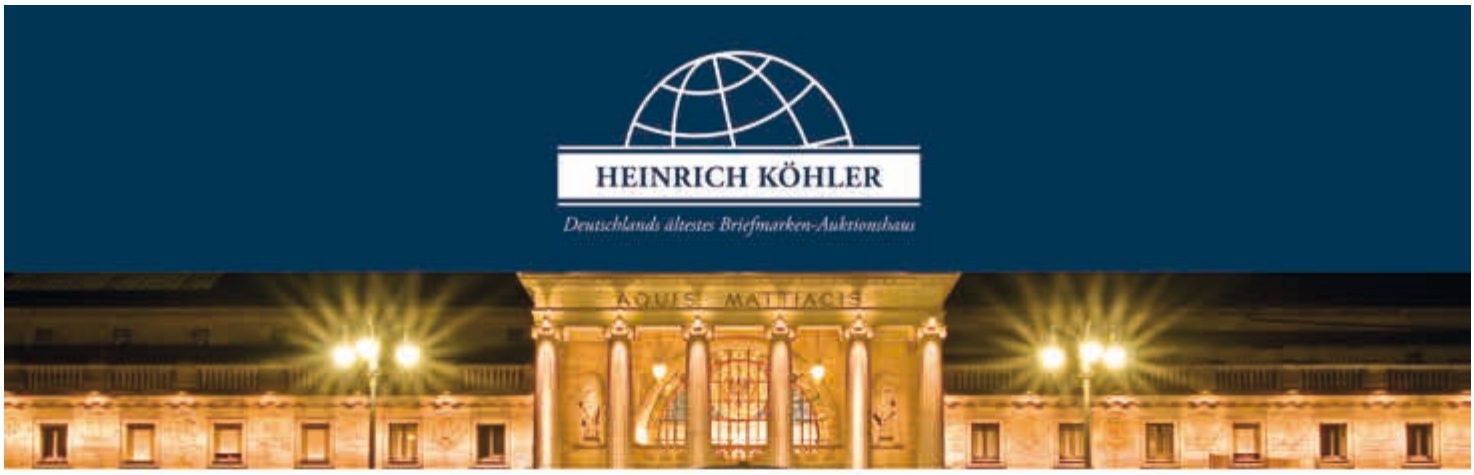
Hunderte Zeppelinbelege sind fester Bestandteil jeder Auktion →

Dank der weiteren Firma Kielbay GmbH ist Albert Kiel und sein Team in der Lage ganze Haushaltsauflösungen durchzuführen. Auch hier werden hochwertige Sammelgegenstände wie z.B. Porzellan, Gemälde, alte Bücher, Militaria uvm. in den Auktionen immer wieder gewinnbringend angeboten.

Widerstandskämpfer-Block 3U, ungezähnt, postfrisch. Luxus, Fotoattest Schlegel BPP "echt und einwandfrei.", Top-Rarität des Sammelgebietes in perfekter Luxuserhaltung! Zuschlag 5.400,- €

Dreimal im Jahr finden die überaus rege besuchten Saalauktionen statt, die sich nicht nur im Rhein-Main-Gebiet durch sehr große Beliebtheit hervorheben. Pro Auktion werden etwa 5000 Kataloge europaweit verschickt. Die Käufer reisen teils bundesweit an. Auch die Einlieferer wissen die hervorragende Qualität des Auktionshauses zu schätzen und finden sich nicht nur aus der direkten Umgebung.

Weiterhin können sich Kunden auf der Homepage immer die aktuellen Bilder der gegenwärtigen Einzellose und Spitzen einiger Sammlungslose betrachten. Selbstverständlich werden auch Sammlungen vorab am Telefon beschrieben oder aussagekräftige Kopien bzw. Scans per Post oder E-Mail bereitwillig zugesandt. Weitere Unterlagen werden gerne auf Bedarf und Anforderung zugeschickt.



Heinrich Köhler – Kompetenz, Tradition, Qualität.

Deutsche und Internationale Philatelie seit 1913

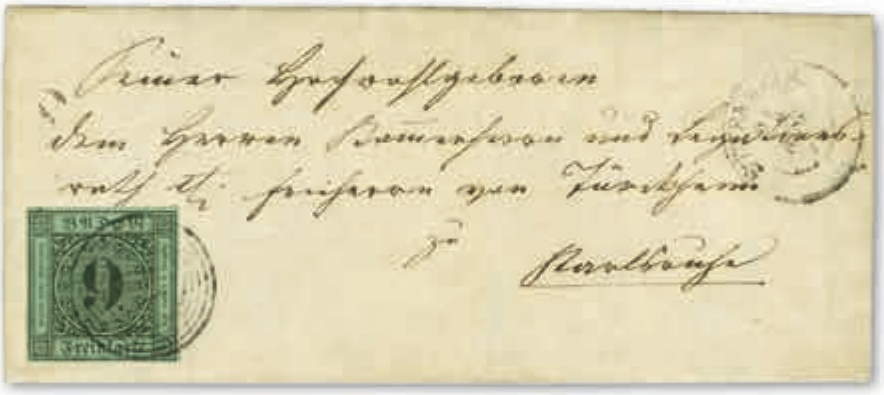
Heinrich Köhler Auktionshaus Wiesbaden

Seit 1913 steht der Name Heinrich Köhler für herausragende Versteigerungen auf dem Gebiet der Philatelie. Einzigartige Kenntnis des Marktes, zuverlässige Abwicklung für Kunden und Käufer, seriöse Präsentation sowie Spitzenresultate in den Versteigerungen.

Zwei große internationale Auktionen jährlich

Einlieferungen von Spezial- und guten Ländersammlungen, hochwertigen Einzelstücken, ganzen Nachlässen und Händlerlagern sind jederzeit willkommen. Bei geeigneten Objekten kommen wir gerne zu Ihnen. Direktankauf von interessanten Objekten jederzeit möglich.

Der berühmte »Baden Fehldruck«



Provenienz:
Philipp von Ferrari (1923), Alfred Caspary (1956), John R. Boker, Jr. (1985), Erivan Haub (2019)

Ausruf: 800.000 € **Zuschlag: 1.260.000 €**

Altdeutsche Staaten – Die Sammlung ERIVAN – 370. Heinrich Köhler-Auktion (Juni 2019)

EINLIEFERUNGEN JEDERZEIT MÖGLICH !

Einzelmarken, Briefe, Nachlässe, Länder- und Spezialsammlungen, Händlerlager.
Auch Direktankauf möglich! Vermittler erhalten Provision.

Heinrich Koehler Auktionshaus GmbH & Co. KG

Hasengartenstr. 25 · 65189 Wiesbaden · Germany
Tel. +49 (0)611 - 3 93 81 · Fax +49 (0)611 - 3 93 84
www.heinrich-koehler.de · info@heinrich-koehler.de

Jährlich zwei internationale Groß-Auktionen !

HOCHWERTIGE KATALOGE

Individuelle Sonderkataloge: Spezialität bei Köhler !

Zeitgenössische Darstellungen im Zusammenhang mit den angebotenen Stücken erhöhen die Aufmerksamkeit der Sammler.

INNOVATIVE TECHNIK

Sammler aus aller Welt bieten „online live" gegen den Auktionssaal.

MEHRWERT MIT PROVENIENZ: DIE KÖHLER-KARTEIREGISTRATUR

Eine optimale Vermarktung verlangt heute weit mehr als nur Katalognummern und -werte.

EDITION D´OR ®

Erfolgreiches verkaufen beginnt lange vor der Einlieferung !

QUALITÄTSMANAGEMENTSYSTEM

Erstes Briefmarken-Auktionshaus der Welt mit QM-System gemäss EU-Norm ISO 9001/2008

STARKE PARTNER: DAS „GLOBAL PHILATELIC NETWORK" VON HEINRICH KÖHLER

Corinphila Auktionen: Ältestes Briefmarken-Auktionshaus der Schweiz mit Tochtergesellschaft in den Niederlanden.
John Bull Auctions: Ältestes Briefmarken-Auktionshaus in China.
H.R. Harmer, USA: Gegründet 1940

HEINRICH KÖHLER

Deutschlands ältestes Briefmarken-Auktionshaus

WÜRTTEMBERGISCHES AUKTIONSHAUS GMBH

Relenbergstraße 78, 70174 Stuttgart, Telefon 0711-228505, Fax 0711-2285080
www.briefmarken-auktionen.de e-mail: info@briefmarkenauktion.de

KLASSISCH & MODERN

Bereits vor über 100 Jahren würdigte die rechts abgebildete Ansichtskarte „Gruss aus Stuttgart – Relenbergstrasse 78“ unseren Firmensitz, welcher in der jüngeren Vergangenheit um einen modernen Glasanbau für die dreimal im Jahr stattfindenden Auktionen erweitert wurde.

Seit Grundsteinlegung befindet sich das Anwesen im Besitz der Familie von Joachim Erhardt, dem Gründer und alleinigen Inhaber der Traditionsfirma Württembergisches Auktionshaus.

Das Gebäude verkörpert auf seine Weise auch die Firmenphilosophie:

Das „gute Alte“ bewahren und sinnvoll durch „Neues“ ergänzen. So legen wir in allen Bereichen großen Wert auf den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden, bieten aber auch den Service, welchen die neuen Medien ermöglichen. Die Basis von allem stellt jedoch unser durch nichts zu ersetzendes Fachwissen dar. Daher sind unsere aufwendig gestalteten Kataloge auch nach der Auktion noch von Sammlern im In- und Ausland als Nachschlagewerke gesucht bzw. dienen dem Handel zur Markteinschätzung. Zudem unterhalten wir eine umfangreiche Bibliothek für philatelistische Literatur. So ist es uns möglich, selbst außergewöhnliche Spezialsammlungen fachgerecht zu bearbeiten und auch Erben, welche nicht über philatelistische Kenntnisse verfügen, zu beraten und zum optimalen Verkaufserfolg zu führen.

Ein aktueller Nachweis für die Leistungsfähigkeit unseres Hauses ist die Auflösung der bekannten, über Jahrzehnte aufgebauten **„Sammlung Dr. Helmut Schmidt“** im Wert von vielen Millionen Euro. Für das entgegengebrachte Vertrauen möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken.

Gerne sind wir auch für Sie da!

PETER FEUSER

Spezialauktionen „Altdeutsche Staaten“

Nro.

Fahr-Billet.

Abfahrt präcis 11 Uhr

Bezahlt für 2 Platz nach Schwäbisch Hall

1 fl. 36 kr.

Heilbronn, den 14 August 1819

Anmerk. Jeder Reisende hat 60 Pfund Gepäck frei. Die resp. Reisenden werden ersucht, beim Um- und Abpacken auf ihr Gepäck acht zu geben, indem keine Garantie geleistet wird.

F. Frisäus.
Metzgermeister.

Blos für den oben bezeichneten Tag gültig.

Gerne erwarten wir Ihre Einlieferung für unsere Auktionen jeweils im Mai und November.
Kostenlose Beratung und Taxierung.
Wir besuchen Sie auf Wunsch gerne zu Hause.

Kataloge für neue Interessenten gegen € 10,– im Brief.

SÜDPHILA

SÜDPHILA Peter Feuser Auktionen
Haußmannstr. 30 · 70188 Stuttgart
Telefon: 0711-24 75 24 · Fax: 0711-23 51 08
Email: feuser-auktionen@t-online.de
www.feuser-auktionen.de

1979 – 2019
40 Jahre Spezialauktionen in Stuttgart

Philatelie und Postgeschichte. Unter diesem Motto veranstalten wir bereits seit 1979 unsere Altdeutschland-Spezialauktionen und werden von Ihnen als Einlieferer oder Käufer teils schon seit Jahrzehnten begleitet. Zahlreiche bedeutende Sammlungen und Einzelstücke fanden in dieser Zeit über uns neue Käufer, aber nicht nur die großen Raritäten finden Sie in unseren Katalogen: wir pflegen auch die kleinen, aber besonderen oder qualitativ hochstehenden Marken und Briefe.

Die Beschäftigung mit einem klassischen Sammelgebiet ist ja nicht unbedingt eine Frage des Geldbeutels, sondern des Niveaus. Deshalb stellen wir unsere Auktionen mit viel Liebe für das Ausgefallene jedes Mal neu zusammen und präsentieren Ihnen unser Angebot in einem hochwertigen Katalog.

Eine Präsentation in unseren Auktionen bietet für Sie zahlreiche Vorteile. Durch unsere jahrzehntelange Auktionatoren- und Handelstätigkeit verfügen wir über beste Kontakte zu vielen großen Sammlern und auch Händlern. Wir bieten Ihnen günstige Provisionssätze, vollen Versicherungsschutz gegen alle Risiken, persönliche Betreuung durch den Inhaber, der im Falle des Falles auch mit seinem Privatvermögen für alles anvertraute Gut haftet. Wir versteigern auch mit Erfolg Marken und Briefe außerhalb unseres eigentlichen Spezialgebietes. Sammlungen der ganzen Welt und Nachlässe finden in einem exklusiven Umfeld gebührende Beachtung.

Wir sind auch gerne Ihr Partner, wenn Sie einen Barverkauf vorziehen. Vermittlern zahlen wir eine angemessene Provision.

Genießen Sie bei einem Besuch unserer Auktionen den schönen Blick auf die Stadt.

SÜDPHILA

SÜDPHILA Peter Feuser Auktionen
Haussmannstr. 30
70188 Stuttgart
Telefon: (07 11) 24 75 24 · Fax: (07 11) 23 51 08
Email: feuser-auktionen@t-online.de
Homepage: www.feuser-auktionen.de
Bundesverband der Deutschen Briefmarken-Versteigerer

Ute und Volker Dörsam suchen den direkten Kontakt zum Sammler und freuen sich auf persönliche Gespräche bei Veranstaltungen

Am 18. Mai 1989 wurde die Fa. Briefmarken Lindner KG Stuttgart in der Rechtsnachfolge nach Umfirmierungen bereits bestehender Vorgängerfirmen im Handelsregister in Stuttgart eingetragen.

Seit nunmehr 30 Jahren sind wir weiterhin bestrebt, Ihnen ein guter Partner in Sachen Briefmarken, Münzen und Ansichtskarten zu sein.

Wir bedanken wir uns bei unserem treuen Kundenstamm, die uns seit 200 Auktionen und teils Jahrzehnte dauernde Geschäftsbeziehungen begleiten und die Basis unserer Geschäftstätigkeit darstellen.

Wir freuen uns auf eine weitere gute Zusammenarbeit.

Einlieferungen sind jederzeit nach Absprache möglich.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

BRIEFMARKEN LINDNER KG

Grazer Str. 16 **70469 Stuttgart**
Postfach 300 229 **70442 Stuttgart**

0711 – 81 060 81
USt.ID.Nr. DE 147522307

0711- 81 75 41
HRA Stuttgart 10572

Persönlich haftender Gesellschafter , Geschäftsführung
und Ihre Ansprechpartnerin: Frau Ute Dörsam

auktion@briefmarken-lindner.de

INTERNATIONALE BRIEFMARKEN- UND MÜNZAUKTIONEN

GERT MÜLLER

AUKTIONEN SEIT 1951

Internationale Auktionen bei Gert Müller seit 1951!

SEIT 65 JAHREN

4 AUKTIONEN PRO JAHR

Die erste Versteigerung des Auktionshauses Gert Müller wurde bereits im Jahr 1951 veranstaltet. Heute gehört die Firma zu den führenden Auktionshäusern der Briefmarkenbranche in Deutschland. Die international beachteten Versteigerungen finden viermal jährlich statt.

Tsingtau-Provisorium, Zuschlag: 37000,- €

Baden Mehrfachfrankatur Zuschlag: 160000,- €

Rekordumsätze!

Die großzügigen Räumlichkeiten, welche fast 900 m² umfassen, befinden sich in Ettlingen bei Karlsruhe. Mehrere tausend Sammlungen und ganze Nachlässe werden jährlich aufgeteilt oder komplett versteigert. Die Kataloge für Einzellose werden besonders aufwändig gestaltet, fast alle angebotenen Werte sind abgebildet. Auch aus besseren Sammlungen werden oft repräsentative Auszüge im Auktionskatalog gezeigt. Weltweite Werbekampagnen in Fachzeitschriften und dem Internet bieten den Einlieferern eine Garantie, dass die anvertrauten Briefmarken entsprechende Beachtung finden. Seit einigen Jahren werden auch Münzen erfolgreich versteigert. Im Jahr 2013 konnte ein **Rekordumsatz** von insgesamt **10,8 Millionen** erzielt werden.

Die **Experten** für **Philatelie** und **Numismatik Holger Thull**, **Carsten Bernhard**, und **Torsten Rosskopf** bereisen **regelmäßig ganz Deutschland** und übernehmen geeignete Einlieferungen bei Ihnen zu Hause. Sie werden kompetent, seriös und diskret beraten. Auf Wunsch erhalten Sie schon bei der Übergabe einen hohen Vorschuss von bis zu 80 % des zu erwartenden Erlöses. Selbstverständlich ist Ihre **Einlieferung ab der Übergabe versichert**.

Vereinbaren Sie bitte einen Termin unter 07243 561740.

Gert Müller GmbH

Internationale Briefmarken- und Münzauktionen

Carl-Zeiss-Str. 2 • 76275 Ettlingen
Telefon 07243 561740 • Telefax 07243 5617429
E-Mail: info@gert-mueller-auktion.de
Internet: www.gert-mueller-auktion.de

AUKTIONSHAUS GÖTZ *im Blickpunkt*

Für unsere sechs mal jährlich stattfindenden Auktionen suchen wir ständig Briefmarken und Münzen als Einlieferungen.

Spezialisiert sind wir seit Jahren auf die Verwertung auch großer Nachlässe.

Natürlich auch ständiger Ankauf gegen sofortige Bezahlung.

Auktionshaus Jürgen Götz

Steinhof 12 • 77704 Oberkirch

Tel. (0 78 02) 9 34 40 • Fax (0 78 02) 59 03 + 5 08 02

Internet: www.goetz-auktion.de

E-mail: goetzauktion@t-online.de

Auktionshaus Jürgen Götz

Steinhof 12, 77704 Oberkirch

Telefon: 07802 / 93440, Telefax: 07802 / 5903 und 50802

www.goetz-auktion.de, goetzauktion@t-online.de

Das Firmengebäude in Oberkirch.

Oberkirch ist eine beschauliche Kleinstadt am Fuße des Schwarzwaldes mit knapp 20 000 Einwohnern. Wein- und Obstbau dominieren die Landwirtschaft. Maschinenbau, Textil- und Papierindustrie prägen die gewerbliche Wirtschaft. Ein Unternehmen von europäischem Rang sitzt in einem attraktiv gestalteten Neubau am Steinhof, das Auktionshaus Jürgen Götz.

1975 wurde es gegründet. In den nunmehr 36 Jahren veranstaltete Jürgen Götz 340 Auktionen, große Auktionen wohlgemerkt. Die Kataloge aus Oberkirch gehören zu den besonders inhaltsreichen der Branche. Die Zahl der Lose geht stets in die Tausende. Auf der 341. Auktion Mitte November 2011 kommen über 3000 Sammlungen und Posten sowie über 8000 Einzellose unter den Hammer. Die Palette reicht von preisgünstigen Einsteigersammlungen bis hin zu großen Objekten.

Wiederholt erzielte das Haus Götz herausragende Ergebnisse. 1993 stand es sogar an der Weltspitze. Ein Doppelbogen des Schwarzen Einsers ging inklusive der Aufgelder mit 1,2 Millionen Mark durchs Ziel. Christis New York musste mit der Silbermedaille vorlieb nehmen.

Stets steht Jürgen Götz selbst am Pult. Unterstützt wird er von seinem Sohn Olaf, der vor mehr als zehn Jahren Prokura bekam. Zielstrebig arbeitet er sich in alle Bereiche des philatelistischen Auktionsmarktes ein. Bei Götz ist die Nachfolge geregelt: In absehbarer Zeit wird Olaf Götz das Auktionshaus von seinem Vater übernehmen. Ebenso erfüllt Jürgen Götz mit Stolz, dass die meisten Mitarbeiter seinem Unternehmen seit der Ausbildung die Treue halten. Das ist heutzutage keineswegs mehr selbstverständlich.

Mit „Götz on Tour“, einer höchst erfolgreichen Auktion in Mannheim, überraschten Jürgen und Olaf Götz 2009 die Branche. Für die Zukunft sind weitere Veranstaltungen geplant. Einen weiteren Schritt in eine positive Zukunft tat das Auktionshaus mit dem „Briefmarken-Eldorado“. Unter diesem Namen bietet es ausgewählte Lose auf der Internet-Handelsplattform eBay an. Die zu 100 % positiven Bewertungen sprechen für sich.

Auch in einem weiteren Bereich erwarb sich Jürgen Götz Verdienste. Regelmäßig berichtet er in der Heimatzeitung, der Acher-Rench-Zeitung, aus der Welt der Philatelie. In seiner Briefmarken-Ecke stellt er Neuheiten vor und präsentiert die vielfältigen Verbindungen der Philatelie mit anderen Hobbys. Vor der Fußball-Europameisterschaft 2008 zeigte er zum Beispiel, wie sich der Fußball philatelistisch darstellen lässt. Zu Recht rief der ehemalige DBZ-Chefredakteur Eberhard Cölle dazu auf, „Jürgen Götz’ gutem Beispiel“ zu folgen.

Jürgen Götz, der Gründer des Auktionshauses.

Prokurist Olaf Götz wird das Auktionshaus in absehbarer Zeit übernehmen.

Lenz

BRIEFMARKEN
MÜNZEN
FACHHANDEL
AUKTIONEN

Bestellen Sie unseren
kostenlosen Katalog!
www.briefmarken.com

BRIEFMARKEN.
BRIEFE.
MÜNZEN.

Fachmännische und seriöse Beratung
Philatelistisches und numismatisches
Zubehör aller Marken
z.B. Safe, Lindner, Leuchtturm, Kabe etc.

2x jährlich internationale Auktionen
Einlieferungen und Barankauf von guten Einzelstücken,
kompletten Sammlungen und ganzen Nachlässen.

Unverbindliche Schätzungen und Taxierungen
In Nähe Schweiz, Österreich und Liechtenstein

Fachbetrieb im Fachverband APHV

Axel Lenz
Thurgauer Strasse 1
D-78224 Singen

Tel. +49 (0) 77 31 - 649 82
Fax +49 (0) 77 31 - 694 46
lenz@briefmarken.com

Lenz | BRIEFMARKEN MÜNZEN FACHHANDEL AUKTIONEN

Leistungsprofil:

2mal jährlich regelmäßige Auktionen im Frühjahr und Herbst mit einem reichhaltigen Angebot von ca. 10.000 Losen Briefmarken und Münzen. Auflösungen von Spezial- und Generalsammlungen sowie kompletter Nachlässe aus aller Welt.

Die Hauptgebiete in der Auktion und im Fachgeschäft sind Deutschland, Schweiz, Österreich, Liechtenstein sowie die angrenzenden Länder. Die Spezialgebiete sind bei den Altdeutschen Staaten Baden und später auch die Französische Zone Baden bis Württemberg. Nebst Raritäten, Briefe, Frankaturen und Standardmaterial werden auch Sammlungen und Posten jeder Art angeboten.
Vorauszahlungen für Einlieferungen sind jederzeit und in jeder Betragshöhe möglich. Der sorgfältig sortierte Katalog wird Sammlern, Händlern und Investoren in allen Kontinenten der Welt zugestellt. Die Adresskartei umfasst über 20.000 Kunden. Das leistungsstarke 4-5 köpfige Auktionsteam wird während eines Auktionswochenendes Freitag-Sonntag auf ca. 15 Mitarbeiter aufgestockt und sorgt für einen reibungslosen und kundenfreundlichen Auktionsablauf.
Das Markenzeichen des Familienunternehmens ist Seriosität und absolute Diskretion. Gute Beratung – wir stellen unser beachtliches Fachwissen in den Dienst unserer Kunden – und eine speditive Abwicklung der uns anvertrauten Briefmarken sind eine Selbstverständlichkeit. Neben der Auktion führen wir ein Fachgeschäft für Briefmarken, Münzen, philatelistisches und numismatisches Zubehör.
(Öffnungszeiten: Montag – Freitag, ausgenommen Mittwoch, 9.00 – 12.30 Uhr / 14.30 – 18.00 Uhr; Samstag 9.00 – 12.30 Uhr).

Firmengeschichte:

Heinrich Lenz gründete 1958 den LENZ – Briefmarken – Versandhandel.
Im Jahre 1961 wurde in Singen/Htwl. das Briefmarken-Fachgeschäft eröffnet, welches sich in den folgenden Jahren zum leistungsstarken Partner für Sammler und Händler der Region entwickelte. Im Frühjahr 1969 wurde mit großem Erfolg die erste Lenz-Auktion durchgeführt.
Sohn Axel ist 1984 nach seiner abgeschlossenen beruflichen Ausbildung ins väterliche Geschäft eingestiegen, welches er im Jahr 2003 übernommen hat.

Mitglied: APHV, BDB, ZPVW
Ansprechpartner: Axel Lenz, Heinrich Lenz

Markgrafenstraße 5 ■ D-79639 Grenzach-Wyhlen ■ Tel. 07624-9895870 ■ Fax 07624-9895879 ■ info@stade-auktionen.de

Das Auktionshaus wurde 1991 gegründet und von Daniel Stade im Jahr 2004 als Alleininhaber übernommen.

Mit 55 000 Kunden und jährlich 3 Auktionen mit jeweils 30 000 Losen zählt Stade Auktionen zu den weltweit größten und führenden Auktionshäusern für alte Ansichtskarten.

Bisheriges Highlight der Auktionen war der Zuschlag von 22 000 Euro für die Bauhauskarte Nr. 5 von Paul Klee. Die Bauhauskarte Nr. 4 zur Ausstellung 1923 wurde für 7000 Euro zugeschlagen. Permanent sehr gute Ergebnisse erzielen Thiele, Berggesichter und Topographiekarten.

Mitbieten ist bei uns denkbar einfach, die Gebote können per Brief, Fax oder Internet abgegeben werden. Bei unseren Live-Auktion können sich die Bieter im Saal, am Telefon oder im Internet unmittelbar am Geschehen beteiligen.
Sollten Sie sich von Ihrer wertvollen und einzigartigen Sammlung trennen möchten, freuen wir uns, wenn Sie uns kontaktieren. Wir beraten Sie ausführlich und sichern Ihnen eine optimale Vermarktung zu.

Größere Sammlungen und Lose besichtigen wir gerne bei Ihnen vor Ort.

Einlieferungen für unsere Auktionen im Februar, Juni und Oktober nehmen wir jederzeit entgegen.

Wir sind montags bis freitags erreichbar
unter 07624 - 98 95 870
oder per Email unter info@stade-auktionen.de

Berggesichter sign. Hansen, Gruss von 2 Veteranen Altmann und Säntis, die seltenste Hansen Karte.

Klee, Paul Bauhaus Nr. 5 Ausstellung 1923

Thiele, Arthur Katzen personifiziert Karneval Künstler-Karte I-II

Außergewöhnliche Auktionen mit bayerisch-österreichischem Charme

... bei DEIDER

- Ankauf – Verkauf – Nachlassabwicklung
- kompetente und diskrete Beratung durch anerkannte Experten
- persönliche Haftung mit besten Referenzen
- 2x im Jahr Treffpunkt der internationalen Philatelie
- beste Darstellung Ihrer Schätze im farbigen Luxuskatalog sowie weltweite Online-Präsentation
- Hausbesuche nach Absprache

Inhaber-geführtes Einzelunternehmen mit besten Kontakten zu Sammlern in aller Welt.

Einlieferungen jederzeit möglich!

DEIDER

BRIEFMARKEN- UND MÜNZAUKTIONEN
MÜNCHEN-SCHWABING

SIEGFRIED DEIDER
Öffentlich bestellter und vereidigter Versteigerer für Briefmarken, Sachverständiger

Auktionshaus DEIDER
Nordendstraße 56, D-80801 München
Tel. +49-89-2722555, Fax +49-89-2718427
E-Mail: deider@ngi.de · www.deider.de

Auktionshaus DEIDER

Nordendstraße 56
80801 München

Telefon: 089/2722555
Telefax: 089/2718427

www.deider.de, deider@ngi.de

Siegfried Deider
Vereidigter Versteigerer

Chiara Deider
Philatelistin in Ausbildung

„Außergewöhnliche Auktionen mit bayerisch-österreichischem Charme“, verspricht das Münchner Auktionshaus und tatsächlich werden, wenn Firmeninhaber Siegfried Deider zum Hammer greift, seine Versteigerungen zum kurzweiligen Erlebnis. Mit viel Esprit und sehr charmant führt Siegfried Deider, von der Landeshauptstadt München vereidigter Auktionator, durch seine Sitzungen und jeder Anwesende spürt sofort seine persönliche Begeisterung und Freude.

Seit über 50 Jahren Berufsphilatelist, davon u.a. einige Jahre als Geschäftsführer des Münchner Traditionshauses A. Larisch, gründete Siegfried Deider 1985 sein Versteigerungshaus und kann bis heute auf 64 überaus erfolgreiche Auktionen blicken, welche zweimal jährlich in eigenen Räumlichkeiten stattfinden.

Einzig bekannter Schwarzer Einser-Brief mit Stempel „GRÜNWALD“. Zuschlag: 54 000 Euro

Dank Deiders umfangreichen philatelistischen Knowhows und seines persönlichen Engagements wurde das Auktionshaus innerhalb weniger Jahre zu einem international bekannten und angesehenen Unternehmen, welches beim Verkauf von Weltraritäten bis zum Standardmaterial überzeugende Ergebnisse erzielt.

Durch beste und über Jahrzehnte gepflegte Kontakte zu Sammlern und Händlern in aller Welt, umfassende persönliche Beratung sowie die nötige philatelistische Kompetenz wurden Siegfried Deider bereits viele herausragende und einmalige Sammlungen zur Versteigerung anvertraut, daher konnte das Auktionshaus DEIDER neben den Katalogen zur Frühjahrs- und Herbstauktion eine Reihe phantastischer Sonderpublikationen präsentieren, darunter „ISARGOLD – Eine Bayern-Sammlung der Extraklasse“, „Zeppelin – Die Sanitätsrat W. Heilmann-Sammlung“, „Österreich und Lombardei-Venetien 1850/54 – Die Hans Sinek-Sammlung“, „Chiemsee-Diamanten“ sowie die einmalige Dokumentation des Lebenswerkes von Dipl.-Ing. Emil Capellaro „Österreich 1850/54“, welche die Leistungsfähigkeit und Marktpräsenz des Hauses regelmäßig aufs Neue unterstreichen.

Die aufwändig gestalteten Luxuskataloge mit zahlreichen, ausschließlich farbigen Abbildungen sowie detaillierten Beschreibungen zählen zu den schönsten der Branche und besitzen Handbuch-Charakter.

6 Kr. braun und diagonale Halbierung 6 Kr. als portogerechte 9 Kr.-Frankatur von „MOHACS“ nach Wiener Neustadt, literaturbekanntes Liebhaberlos, ex Burrus. Zuschlag 36 000 Euro

Ebenso ist der gesamte Katalog im Internet einsehbar.

Die Schwerpunkte jeder DEIDER-Auktion liegen im Bereich der klassischen Philatelie und Postgeschichte aus aller Welt, wobei speziell Bayern, Altdeutschland, Deutsches Reich und Kolonien sowie Österreich besonders gehaltvoll und umfangreich angeboten werden. Dennoch findet auch der Sammler modernerer Gebiete attraktive Angebote. Im Sammlungsteil offeriert das Auktionshaus ausschließlich ursprüngliche Nachlässe und Posten aus privater Hand. Angebote sind immer erwünscht, Beratung und Schätzung für Einlieferer jederzeit!

Siegfried Deider und sein Team beraten Sie kompetent und umfassend. Wir bieten Ihnen eine kostenlose und unverbindliche Sichtung Ihrer Sammlung, auch bei Ihnen vor Ort. Die genaue Bearbeitung und marktgerechte Aufteilung Ihrer Einlieferung sind ebenso selbstverständlich wie die pünktliche Auszahlung Ihres Erlöses. Gerne werden wir auch für Sie tätig.

Wir sind Mitglied in den Berufsverbänden „Bund Deutscher Briefmarkenversteigerer BDB“, „APHV“, “BDPh“ und dem „Österreichischen Briefmarken-Händlerverband ÖBMHV“ sowie diversen Vereinen und Arbeitsgemeinschaften.

DEIDER
BRIEFMARKEN- UND MÜNZAUKTIONEN
MÜNCHEN-SCHWABING

Herbert Geier

Auktionen
Öffentlich bestellter und vereidigter Auktionator
durch die Regierung von Oberfranken

Ihr Partner für
PHILATELIE und NUMISMATIK

Für meine Auktionen suche ich jederzeit
von allen Gebieten Deutschlands – Europa – Übersee – Heimatgeschichte – Motive mit Besonderheiten wie Vignetten:
Briefmarken und Belege, egal ob Einzellose, Dublettenposten, Sammlungen wie auch Spezialsammlungen, kompl. Nachlässe sowie Literatur, Münzen und Münzkollektionen.

Auch eine direkte Vermittlung an kaufkräftige Sammler ist jederzeit machbar.

Ihre Einlieferung ist jederzeit willkommen. Bei größeren Objekten kann ich auch gerne persönlich vorbeikommen.

Gerne erwarte ich Ihre Anfragen.

Your Partner for
PHILATELIC and NUMISMATICS

For my auctions I am always looking for philatelic material from
all German territories - old Germany, Deutsches Reich (1872-1945), Colonies and Occupation; also modern Germany, Europe and Overseas including home-town, thematic, tropical and Cinderella material, philatelic literature and coins. I seek single lots, complete collections, spezialized collections and complete estates.

I can also arrange for you collections to be offered to prospective buyers.

Your consignment is welcome at any time. Please contact me!

Auktionen Herbert Geier
Bärengasse 4a 96231 Bad Staffelstein
Tele: +49 - (0)9573 - 1870, Fax: +49 – (0)9573 - 239 427
info@geier-auktionen.de www.geier-auktionen.de

FACHBETRIEB IM FACHVERBAND

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BRIEFMARKENVERSTEIGERER

BDPh

Firmenportrait

Bereits als kleines Kind nahm mich mein Großvater, der zu den ersten Mitgliedern des Münchener Philatelisten Club gehört hat, mit in den Verein, so daß ich schon sehr früh Kontakt zu den Briefmarken hatte. Nachdem versch. namhafte Philatelisten dort Mitglied waren, konnte ich von diesen auch sehr viel lernen.

Später kamen dann weitere Mitgliedschaften in Vereinen und Arbeitsgemeinschaften sowohl National (z.B. Münchener Ganzsachen Sammler-Verein, ARGE Niederlande, usw.), wie auch International (z.B. Bavcarian Study Group in den USA, Privatpost Group in Großbritannien usw.) dazu, ebenso war ich auch an der Gründung versch. Arbeitsgemeinschaften beteiligt, so z.B. der Studiengruppe Privatpost oder auch ARGE Fiskalmarken.

Seit nunmehr über 25 Jahren leite ich selbst als 1. Vorsitzender die ARGE Erinnophilie International eV. sowie seit einigen Jahren den örtlichen Briefmarkenverein, richte regelmäßig Tauschtage wie auch Wettbewerbsausstellungen als Ausstellungsleiter aus. Seit einigen Jahren bin ich auch als Regionalbeirat des LV Bayern tätig und pflege so zusätzliche Kontakte zu den Sammlern und Verbänden.

Im September 1985 fing ich dann meine Lehre bei dem bekannten Briefmarkenhändler Matthias Axtner in München an, der noch eines der umfangreichsten Lager der Marken aus aller Welt hatte, sowohl von Alt aber auch bis zu den Neuheiten. Er gab uns sein rießiges Wissen, wie auch das vieler großer Sammler und Prüfer jederzeit weiter, so daß man auch viel erfahren und lernen konnte, was nicht immer in den Katalogen steht.

Nach seinem Tod 1985 beschloß ich mich selbständig zu machen und wählte den Weg über die Auktionen.

Auch als Einmannbetrieb bin ich in der Lage sowohl Einzellose wie auch kompl. Sammlungen und Nachlässe aufzulösen. Dabei werden rund 6000 Katalog an die Kunden im In- und Ausland verschickt sowie rund 6500 Kataloge per Email.

In den 2 mal jährlichen Auktionen finden die Sammler sowohl Lose aus den Überseeländern, wie auch Europa und den versch. deutschen Sammelgebieten mit Schwerpunkt Bayern und Altdeutschland, aber auch Sammler von Heimat- und Motivlosen können etwas finden, wie auch Sammler von Nebengebieten, wie die deutschen Stadtpostanstalten, Bypost oder zu den Fiskalmarken, Vignetten und Werbemarken. Viele Lose werden dabei schon ab Ausruf Gebot angeboten.

Für Ihre Notizen / for your notes…

Kenner
kaufen vom Kenner...

Briefmarken-Experten im APHV.
Echt APHV !

APHV Bundesverband des Deutschen Briefmarkenhandels
Universitätsstraße 5, 50937 Köln
0221/407900, www.aphv.de

www.bdb.net

Bundesverband Deutscher Briefmarkenversteigerer e.V.
Max-Planck-Straße 10 · 31135 Hildesheim · E-Mail: info@bdb.net