

«Ich spüre förmlich die Gegenstände»



Philippe Schuler ist mit Leib und Seele Auktionator.

Patrick Gutenberg

WOCHENGESPRÄCH Seit 1984 betreibt Philippe Schuler aus Oberrieden in Zürich-Wollishofen sein Auktionshaus. Das höchste Angebot in seiner Karriere betrug 840 000 Franken. Dieses erhielt er für ein Bild aus einem privaten Haushalt in Oberrieden.

Sie sagen, dass Sie von einem Auktionsvirus befallen sind. Was ist das für ein Virus?

Philippe Schuler: Auch wenn ich die operationelle Leitung der Auktionen an meine beiden Geschäftsführer abgegeben habe, bin ich noch immer mit Leib und Seele Auktionator. Der starke Bezug zu den Objekten bleibt. Betrete ich jeweils einen Raum, spüre ich förmlich die Gegenstände, denn sie sind von Menschen erschaffen worden. Ich habe das Gefühl, die Objekte sprechen mit mir.

Ein Blick zurück: 1975 haben Sie als angehender Jurist ein Praktikum am Gericht Horgen absolviert. Warum blieb es dabei?

In diesem Job war ich nicht glücklich, denn die Arbeit war für mich zu trocken. Mir fehlte das Flair für die Materie. Ausserdem wechselte ich ständig die Gesetze. Wohl aus diesem Grund sagte mein Chef zu mir, dass ich für die Juristerei nicht tauglich sei. Ich suchte mir einen anderen Job. Schon damals interessierte ich mich mehr für Kunst und Antiquitäten. 1975 begann ich als Allrounder bei Uto-Auktionen und wechselte zwei Jahre später zum Auktionshaus Koller. 1984 machte ich mich als Auktionator selbstständig.

Wie würden Sie Ihr Auktionshaus beschreiben? Ich verstehe mich als Dienstleister und Problemlöser und berate meine Kunden, wie sie ihre Haus-

«Durch das Internet haben wir rund zwanzig Prozent mehr Kunden.»

haltungen, Sammlungen oder Nachlässe bestens auflösen können. Mein oberstes Ziel ist, sie zu überzeugen, ihr Hab und Gut auf gut Glück unserem Auktionshaus anzuvertrauen.

Und gelingt Ihnen das?

Ja, denn unsere Kundenkartei umfasst rund 11 000 Adressen aus dem In- und Ausland. Ein weiterer Grund ist, dass die Stammschaft die familiäre Atmosphäre und die persönliche Betreuung schätzt. Unsere Experten betreuen 25 Sachgebiete und schätzen, erforschen und katalogisieren jedes Auktionsstück. Sie verfügen über eine langjährige Erfahrung im Kunsthandel und sind über die aktuelle Marktsituation bestens informiert. Die Palette unserer Angebote reicht vom 200-Franken-Kerzenständer bis zum Anker-Aquarell, welches Preise von mehreren 10 000 Franken erreichen kann.

Wie viele Objekte bieten Sie jährlich an?

Bei unseren Auktionen, die viermal im Jahr stattfinden, sind es jeweils über 4 000. Mehr als 70 Prozent davon finden einen neuen Besitzer.

Was tun Sie mit den nicht verkauften Objekten?

Finden diese auch nach zwei Auktionen keine Käufer, werden sie in

der Regel von den Besitzern wieder abgeholt.

Kaufen Ihre Kunden Ihre Objekte aus Liebhaberei oder eher als Investition?

Grundsätzlich sind unsere Kunden Liebhaber von schönen Sachen. Sehr wenige kaufen nur als Wertanlage.

Wie kommen Sie zu Ihren Objekten?

Zum Beispiel bei Auflösungen von Villen und Häusern. In den 90er-Jahren konnten wir das Inventar aus Schloss Mauensee bei Sursee versteigern. Das waren 700 Objekte. Was für ein toller Auftrag. Und vor einigen Jahren rief mich die Witwe des Luzerner Verlegers Carl Josef Bucher an – er gründete die «Neue Luzerner Zeitung» –, um das Inventar ihrer Villa zu versteigern.

In den 1980er-Jahren waren Barockmöbel sehr beliebt. Warum heute nicht mehr?

Niemand will sich mehr Möbel aus der Barockzeit in die Wohnung stellen. Sie sind für viele zu schwerfällig und gelten als altmodisch. Heute herrscht die sogenannte Loftomanie, und man liebt leere Räume. Deshalb ist die Nachfrage zurückgegangen.

An welche Auktion erinnern Sie sich besonders gut?

Im Dezember vergangenen Jahres versteigerten wir zwei kleine chinesische Porzellanschalen, die aus der chinesischen kaiserlichen Manufaktur stammten. Das Mindestangebot lag bei 3 000 Franken. Ein chinesischer Telefonkäufer bot über das Internet schliesslich 450 000 Franken.

Wie haben Sie sich während dieser Auktion gefühlt?

Bei den 50 000-Franken-Erhöpfungsschritten dachte ich mir, so etwas gibt es doch nicht. Ich befand mich in einer Art Schwebestadium.

Und das höchste Angebot in Ihrer Karriere?

Das war ein Bild des holländischen Malers Nicolaes van Veenendaal. Es stammte aus einem privaten Haushalt in Oberrieden. Angeschrieben war es für 24 000 Franken. Gekauft wurde es für sagenhafte 840 000 Franken. Der Käufer sass übrigens im Saal.

Was war die schwierigste Auktion?

Das war, als wir für einen Amerikaner eine Auktion vorbereitet hatten. Er wollte sein komplettes Inventar verkaufen. Einen Tag lang haben wir sein ganzes Hab und Gut aufgenommen und mit einem Sattelschlepper nach Wollishofen gebracht. Einen Tag vor Auktion teilte sein Anwalt uns mit, dass der Besitzer alles behalten möchte. Der Katalog war bereits gedruckt, die Einladungen verschickt. Doch was sollte ich machen? So etwas war mir zuvor noch nie passiert. Und ich blicke in diesen 32 Jahren bereits auf meine 140. Auktion zurück.

Wie wichtig ist beim Bieten das Internet?

Durch das Internet haben wir rund zwanzig Prozent mehr Kunden gewinnen können. Dieses Kundensegment wird für uns immer wichtiger.

Wo sehen Sie den Unterschied zwischen Auktionator und Liquidator?

Ein Liquidator ist ein Händler und Verkäufer. Seine Kunden kommen meistens aus Neugier. Ein Auktionator hingegen erfasst alle Gegenstände schriftlich und macht Experten und versteigert die Stücke.

Kann man mit Auktionen gutes Geld verdienen?

Unsere Kommission bewegt sich in der Regel um 20 Prozent, und unser Umsatz liegt je nach Auktion bei ungefähr 3 Millionen Franken.

Sie sind 70 Jahre alt. Machen Sie sich Gedanken über Ihre Nachfolge?

Das ist alles geregelt. Wir sind ein Familienunternehmen und beschäftigen 20 Mitarbeitende. Die operationelle Leitung habe ich vor ein paar Jahren meinen Geschäftsführern übergeben. Meine Frau, unser Sohn und ich sind im Verwaltungsrat. Ich leite nur noch sporadisch Auktionen, weil die Präsenz eine sehr hohe Konzentration erfordert.

Und was ist heute Ihre Hauptbeschäftigung?

Mein Ziel ist, wieder mehr künstlerisch tätig zu sein. Ich bin begeisterter Bronzegießer und habe mir das Silberschmiede-

«Bis ich zehn Jahre alt war, lebte ich mit meinen Eltern in Alexandria.»

handwerk selber beigebracht. Ich möchte nach 40 Jahren an der Kunstfront erfahren, ob ich mit meinen Händen etwas erschaffen kann.

Sie sind in Ägypten geboren und kamen 1956 in die Schweiz? Steht eine baldige Reise nach Ägypten an?

Nein. Bis ich zehn Jahre alt war, lebte ich mit meinen Eltern in Alexandria und besuchte dort die französische Schule. Mein Vater war Ingenieur. Wegen der Suezkrise kamen wir alle in die Schweiz. Seither habe ich Ägypten nicht mehr besucht. Der Kulturschock wäre heute wohl zu gross. Interview: Philipp Dreyer

ZUR PERSON

Philippe Schuler, Jahrgang 1946, wurde in Ägypten geboren. Wegen der Suezkrise kehrte er 1956 als Zehnjähriger mit seinen Eltern in die Schweiz zurück. Er schloss das Jusstudium ab. 1975 begann er beim Auktionshaus Uto, da er sich mehr für Kunst und Antiquitäten interessierte als für die Jurisprudenz. Nach zwei Jahren wechselte er zu Auktionen Tiefenbrunnens und baute das Auktionshaus Koller St. Gallen auf. 1984 gründete er sein eigenes Auktionshaus in Zürich-Wollishofen und zügelte mit seiner Familie von Schönenberg nach Oberrieden. Die operative Geschäftsleitung hat er an seinen Cousin Antoine Schuler und Michael Abegg übergeben. phd

Impressum

Redaktion Zürichsee-Zeitung Bezirk Horgen
Seestr. 86, 8712 Stafa
Telefon: 044 718 10 20
E-Mail: redaktion.horgen@zsz.ch
E-Mail Sport: sport@zsz.ch. Online: www.zsz.ch

REDAKTIONSLEITUNG
Chefredaktor: Benjamin Geiger (bgl),
Stv. Chefredaktor: Philipp Kleiser (pk).

ABO SERVICE
Zürichsee-Zeitung: Aboservice, Seestr. 86, 8712 Stafa. Telefon: 0848 805 521, Fax: 0848 805 520, abo@zsz.ch. Preis: Fr. 418.– pro Jahr.
Online-Abo: Fr. 289.– pro Jahr.

INSERATE
Zürcher Regionalzeitungen AG, Seestrasse 86, 8712 Stafa. Telefon: 044 515 44 55.
Fax: 044 515 44 59. E-Mail: horgen@zsz.ch.
Todesanzeigen über das Wochenende: anzeigenumbruch@tamedia.ch.
Leitung: Jost Kessler.

DRUCK
DZ Druckzentrum Zürich AG.
Die Verwendung von Inhalten dieses Titels durch nicht-Autorisierte ist untersagt und wird gerichtlich verfolgt.