Leiter eines etwas anderen Auktionshauses : Philippe Schuler : vom Hodler bis zum Halskettchen

Autor(en): **Weetering, Senta van de**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Visit : Magazin der Pro Senectute Kanton Zürich**

Band (Jahr): **- (2008)**

Heft 1

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-819053

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Leiter eines etwas anderen Auktionshauses: Philippe Schuler

Vom Hodler bis zum Halskettchen

Vor vierundzwanzig Jahren gründete Philippe Schuler sein eigenes Auktionshaus. Das Besondere daran: Hier werden nicht nur teure Bilder und Antiquitäten versteigert, sondern auch Objekte, wie man sie in vielen Schweizer Haushalten findet, von der Porzellantasse bis zur Pillendose.

Senta van de Weetering

Vom «Mädchen für alles» zum Profi mit Fingerspitzengefühl. Fotos: André Schuler

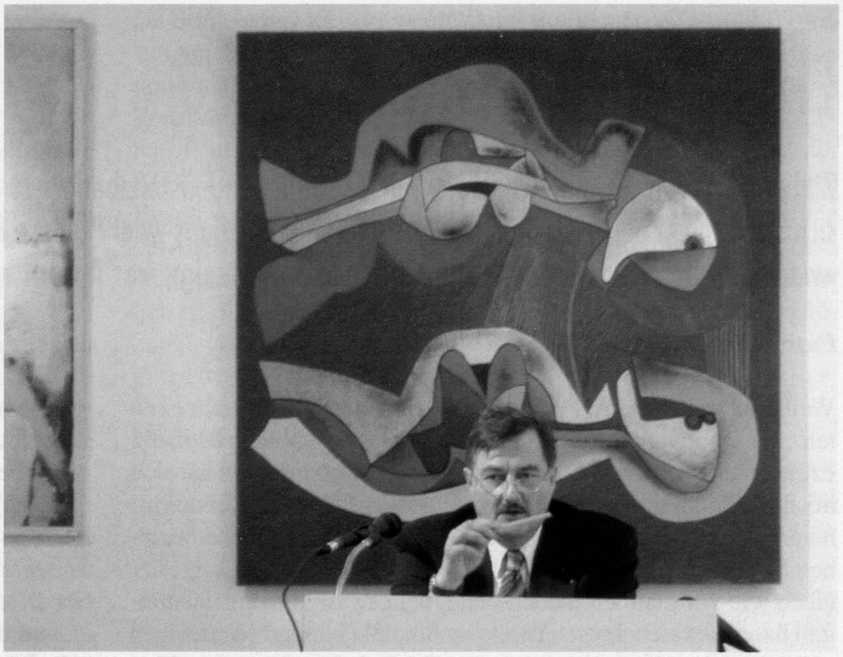
Bei Schuler Auktionen stehe nicht der Handel im Zentrum, sondern die Dienstleistung, erklärt Philippe Schuler gleich zu Beginn des Gesprächs. Am Schluss kommt er nochmals darauf zurück. Die Erfahrung hat ihn gelehrt, wie nötig es ist, dies zu betonen: Wer Auktion hört, denkt eben vor allem an Geld, das den Besitzer wechselt, und an Rekordmeldungen, zum Beispiel wenn ein Gemälde von Picasso für über hundert Millionen Dollar versteigert wird. Bei Philippe Schuler ist alles etwas anders. «Es ist ein besonderes Auktionshaus», sagt er, und holt aus, um mit Engagement und Begeisterung seine Geschichte – die des Hauses und diejenige seines Gründers – zu erzählen.

Sich die Sporen abverdienen

Angefangen hat es mit einem Tiefschlag. Sein Chef beschied Philippe Schuler, er tauge nicht für seinen gelernten Beruf. Dass er zu diesem Zeitpunkt bereits verheiratet war, machte die Sache für ihn nicht leichter. Er brauchte einen Job. Dringend. Irgendeinen. Da Kunst und Kunsthandwerk ihn immer interessiert

hatten – Goldschmieden hatte er sich während des Studiums selber beigebracht – nahm er eine Stelle als «Mädchen für alles» in einem Auktionshaus an. Das bedeutete zunächst: Waren abholen, Waren aus- und verpacken, Möbel herumschieben. Nach und nach kamen andere Aufgaben hinzu: Ein gutes Auge für das richtige Arrangement erweist sich als nützlich, zum Beispiel bei der Herstellung des Katalogs.

Das Auktionshandwerk, das Philippe Schuler hier von der Pike auf erlernte, lag ihm, wie sich bald zeigte. Das Auktionshaus Koller vertraute ihm den Aufbau einer Aussenstation in St. Gallen an, schickte ihn dann nach Genf und wieder zurück nach St. Gallen. Als er schliesslich beschloss, das Gelernte in ein eigenes Unternehmen zu investieren, wusste er, dass die direkte Konkurrenz zu bestehenden Auktionshäusern wie Koller, Christie's oder Sotheby's nicht machbar war. Eine Nische war gefragt.



Philippe Schuler hat auch schwierige Zeiten hinter sich.

Die anderen achtzig Prozent eines Haushaltes

«Fast alle anderen Auktionshäuser nehmen nur gerade etwa zwanzig Prozent der Objekte, die ihnen angeboten werden, weil der Rest für sie zu wenig Umsatz bringt. In einem durchschnittlichen Haushalt finden sich jedoch hauptsächlich die anderen achtzig Prozent. So entschloss ich mich, auch diese zu betreuen», sagt Philippe Schuler. Er erklärt, wie das Geschäft für einen Auktionator funktioniert: Er verdient pro verkauftem Stück zwischen 16,6 und 20 Prozent des Verkaufspreises. Bevor es dazu kommt, steht jedoch viel Arbeit an: Die Objekte inventarisieren, ihren Wert einschätzen, sie für den Katalog fotografieren, an die Seestrasse in die Ausstellungsräume transportieren, sie ausstellen, anschliessend zum Auktionsraum zu bringen. Erst dann kommt die Versteigerung selbst. Dieser Aufwand wird nicht geringer, weil ein Stück weniger Wert hat. Das bedeutet, alles, was unter 300 Franken verkauft wird, zahlt sich für das Auktionshaus nicht aus.

Sich jedoch, wie alle anderen, ausschliesslich auf die oberen zwanzig Prozent zu konzentrieren, kam und kommt für Philippe Schuler nicht in Frage, aus Überzeugung, wie er sagt. Er will seiner Nische und seinen Kunden treu bleiben: «Genau diejenigen Leute, die diese ganze Bandbreite an Objekten haben, werden sonst links liegengelassen.» 5000 bis 6000 Objekte versteigert er viermal jährlich, zum Beispiel Möbel, Teppiche, Gemälde und Grafiken, sakrale und weltliche Kunst, Spielzeug, Schmuck, Glas und Silber.

Der Wert der Dinge

Im Laufe der Jahre hat der studierte Jurist sich bei der Arbeit ein fundiertes Wissen über den Wert der Dinge angeeignet. Manchmal bringt ihn das in Konflikte, wenn er einen Haushalt inventarisiert: Vielfach haben Objekte innerhalb einer Familie einen emotional aufgeladenen Wert, oder Legenden ranken sich darum, die einer Überprüfung durch den Fachmann nicht standhalten. Da ist dann Überzeugungsarbeit und Fingerspitzengefühl gefragt.

Die letzten Jahre waren nicht einfach für das Auktionshaus Schuler; Antiquitäten liegen nicht im Trend, und die Rezession hat ihm zu schaffen gemacht: In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird nicht ver- und schon gar nicht gekauft. Erst 2006 erholte sich die Lage; vorher war Philippe Schuler gezwungen, sechs seiner damals 28 Mitarbeitenden zu entlassen.

So klar und eindeutig Philippe Schuler Auskunft gibt über sein Geschäft, so vieldeutig werden seine Äusserungen, wenn man den Einundsechzigjährigen nach dem Pensionsalter fragt. Bereits vor zehn Jahren habe er angefangen, seine Nachfolge zu regeln, erklärt er. Nach einigen Fehlschlägen ist er jetzt der Überzeugung, dass alles auf gutem Wege sei. Ob das jedoch heisst, dass er dann wirklich von einem Tag auf den anderen gar nichts mehr mit Schuler Auktionen zu tun haben wird, darauf will er sich nicht festlegen. Stattdessen holt er aus und schwärmt von seiner Aufgabe, insbesondere von den Kundenbesuchen. «Ich nütze der Firma», sagt er entschlossen. Damit ist das Thema Pensionierung zwar noch immer offen, aber für ihn abgeschlossen.

Die ersten zehn Jahre verbrachte Philippe Schuler in Ägypten, doch nach der Suez-Krise schickten ihn seine Eltern in die Schweiz ins Internat, wo er die Matura machte. Er absolvierte in Zürich ein Rechtswissenschafts-Studium und arbeitete anschliessend kurz bei einem Bezirksgericht, bis ihm sein Chef beschied, dass er als Jurist wohl fehl am Platze sei. Die niederschmetternde Auskunft wurde für Philippe Schuler zum Anfang seiner Karriere: Er begann zunächst als Handlanger in einem Auktionshaus zu arbeiten. So lernte er die Welt der Auktionen von Grund auf kennen und gründete vor vierundzwanzig Jahren Schuler Auktionen, ein Unternehmen, das mittlerweile 22 Leute beschäftigt.