

Revolution im Auktionskatalog aus Wien

Während die Branche traditionell textet und die Bilder ins Netz verbannt,
setzt Matthias Fukac (classicphil.com) Bilder in den Katalog & Texte ins Netz!

Interview mit unserem Neumitglied durch die Redaktion/Cs

Vorne im Geleitwort hatten wir bereits unser Neumitglied Matthias Fukac vorgestellt. Im Folgenden einige Fragen zu seinem neuen Auktionshaus und zu seiner „Philosophie“

Bei welchem Mitbewerber haben Sie sich Ihre Sporen verdient?

Das waren eigentlich zwei Personen. Zuerst habe ich im Laufe meines Physikstudiums nach einem Ferienjob gesucht und bin dabei bei der Firma ÖPhila und Erich Steiner am Wiener Stephansplatz fündig geworden. Für beide sollte ich Material via Ebay verkaufen. Das war der Beginn. Herr Steiner, der bereits damals an Krebs erkrankt war, hat mich dann an Herrn Dr. Ulrich Ferchenbauer verwiesen. Da ich auch ausgebildeter Werbegrafiker bin und Ferchenbauer gerade einen Layouter für seine Bücherreihe brauchte, war ich dann dort für fast drei Jahre beschäftigt. Herr Steiner war spezialisiert auf klassische Marken weltweit und Dr. Ferchenbauer bekannter Weise auf fast alles, was mit Österreich und dessen Vergangenheit zu tun hat. Was aber nur wenige wissen ist, dass der Vater von Ulli (F.) auch die ganze Welt geprüft hatte und eine Vorliebe für den Britischen Commonwealth besaß. Diese Basis wurde in kürzester Zeit zum Selbstläufer.

Warum überhaupt Ausland und nicht Österreich oder Deutschland?

Das macht einfach jeder. Ein Heimatgebiet wird auf Dauer einfach zu langweilig. Sich aus seinen vier Wänden hinauszuwagen und sich entwickeln, ist zu verlockend. Diejenigen Gebiete zu suchen, die einem liegen könnten, ist zu Beginn eigentlich das Schwerste. Ein großer Einfluss sind die Leute, die man dadurch kennenlernt. Interessanterweise wird man international ungewöhnlich positiv aufgenommen und lernt schnell viele in Übersee kennen. Internationale Prüfer und deren Verbände sind hier extrem offen und unterstützen, erklären und helfen, auch wenn einem ein Fehler unterlaufen ist. Solange man einfach zuhört und entsprechend reagiert, kommt da durchwegs positiver Rückenwind auf. Anders als in Österreich und Deutschland wird hier der Sammler schon früher geschützt, ohne Geld zu verlangen.



Das Wiener classicphil-Team: Michael Leschnik, Matthias Fukac und Katharina Neukirchner

**Wie kommen Sie an all das berühmte britisch Kolonialzeugs ran?
Der Gewinn des Kaufmanns liegt ja im Einkauf?**

Auf der Suche nach Material, das in der heutigen EU völlig ignoriert wird, wurde ich mit dem britischen Kolonialzeugs fündig. Etwas, mit dem ich schon viel Kontakt hatte, für das ich persönlich über Jahre eine Liebe entwickelte, wurde zu meinem beruflichen Lebensinhalt. Besser kann es ja nicht gehen. Finden kann man dieses Material überall. Die Konkurrenz ist auf einige Großhändler beschränkt. Diese suchen nach Volumen und nicht nach Qualität. Im direkten Kundenkontakt ist man dann überhaupt konkurrenzlos. Das hindert mich aber nicht daran, gute Preise zu zahlen. Ich rate sowieso jedem einzuliefern. Bei nur 5 % Einlieferungsgebühr für gute Einzellose sind wir einzigartig. Genauso wie durch Reklamationsfristen von 3 Jahren. Ich sehe mich in erster Linie auch nicht als Kaufmann, sondern primär als Philatelist.

**Was machen Sie mit dem Nichtklassischen, das ja bei jedem Nachlass anfällt?
Das geben Sie dann Ihren dankbaren Wiener Mitbewerbern?**

Dankbare Mitbewerber sind eher selten. Eigentlich sind es eher lebende Sammler, die Ihre Sammlungen umbauen oder welche, die wirklich aufhören, die unsere Dienste in Anspruch nehmen. Im Allgemeinen wird bei uns sehr stark detailliert, daher bleibt eigentlich bei Ausstellungssammlungen oder dergleichen nichts übrig. Sammlungsverkäufe en gros fördern Händler, nicht Sammler. Ich finde es generell positiver, wenn der Sammler bei der Verwertung noch eingebunden ist. Die andere Seite der Medaille ist mir zu nekrophil.

(Anm.d.Red.: laut Duden hieße das: „eine sexuelle Neigung zu toten Körpern empfindend“. Das meint der Interviewte aber bestimmt nicht - er meint wohl: „Dem Tode zu nahe stehend“!)

Wie kamen Sie auf die Idee mit der Katalogrevolution?

Bilder sind alles. Die Beschreibung liest man als Zweites. Das ist mein Zugang. Und wenn man außerhalb von Europa mehr als 4.000 Kataloge verschickt, muss man irgendwo noch weniger Transport- und Druckkosten erschaffen. Wir optimieren das jetzt noch, aber es hat sich dadurch keine Umsatzeinbuße bemerkbar gemacht, also machen wir so weiter.

Warum verschicken Sie überhaupt noch Print-Kataloge in der heutigen digitalen Zeit?

Ich komme aus der Online-Auktionswelt ohne Kataloge. Einem gleichen Angebot ohne Katalogproduktion folgen Umsatzeinbußen von 40–60 %. Ich beobachte das auch an mir selbst und meinem Bieterverhalten. Obwohl ich das rationell verstehe, entkomme ich dem nicht.

Wie kommt es, dass Ihr Erster Katalog heute teurer ist als die Marienkirche Bund 1951?

(Ich kenne einige Katalogsammler in Basel & München und bin selbst einer: Ihrer ist aber nirgendwo zu bekommen, weder bei philabooks.com noch bei Phil.Shop-Maassen.)

Ich nehme an, dass viele meiner Kataloge postalisch nicht das Ziel erreicht haben. Das lag an der ungeeigneten Verpackung für den Transport über Österreich hinaus. Die Kataloge hatten bei der Ankunft dann auch einen schlechten Zustand. Das hebt man dann nicht auf. Aber Sie überraschen mich selbst mit der Frage, da ich mich mit den Katalogpreisen bisher nicht beschäftigt habe.

Lieber Matthias Fukac: Wir danken für das Gespräch mit Ihnen!

Das Interview führten wir nach detaillierter telefonischer Vorbereitung schriftlich durch. Erst danach, am 21. Oktober 2021 bei einer Reise nach Wien, lernte ich das classicphil-Team persönlich kennen (cs)