



**NEU**

**NEWS**

**Raphael Kirchner | 6**  
Kartenkunst im Jugendstil

**Hartmut Raith | 12**  
Exklusiv im großen Interview

**Eugen Felle | 17**  
Das spannende Buch



# POSTKARTEN ALBEN & BOXEN

...für „alte und neue“ Postkarten

## Box „Black Edition“

Elegante, schwarze Box aus kaschiertem Design-Karton in Handarbeit gefertigt.

Die Box hat eine flexible Inneneinteilung mit 3 herausnehmbaren Trennwänden.

Das vorderseitig angebrachte Beschriftungsfenster für austauschbare Kärtchen ist ein schönes Detail.



**NEU**



Box „Black Edition“ A6 plus  
Nr. 5679 € 24.95

Maße : B 180 x L 250 x H 135 mm  
Fassungsvermögen: bis zu 300 Postkarten...

## Postkarten-Alben



Format: 19 x 24 x 5,5 cm  
Taschengröße: 15,5 x 10,8 cm

**Postkartenalbum „Retro“ Nr. 6007 € 16.95**

mit 50 fest eingebundenen, transparenten PP-Blättern,  
attraktiver, schutzkaschierter Kartoneinband.



**Für bis zu 600 Postkarten**

Format: 40 x 38 x 6,5 cm  
Taschengröße: 16,5 x 11,5 cm

**Postkartenalbum „Retro-Big“ Nr. 6037 € 37.50**

mit 50 fest eingebundenen, transparenten PP-Blättern,  
attraktiver, schutzkaschierter Kartoneinband.



SAFE Sammelsysteme GmbH & Co KG · Ermsstr. 60 · 72658 Bempflingen  
Tel. 07123 / 93 92-0 · [www.safe-album.de](http://www.safe-album.de) · [info@safe-album.de](mailto:info@safe-album.de)  
SAFE Österreich · 1010 Wien · Schuberttring 8 · Tel. 01/5 13 58 20 · [www.safe-album.at](http://www.safe-album.at)  
SAFE Schweiz GmbH · [info@safe-album.ch](mailto:info@safe-album.ch) · [www.safe-album.ch](http://www.safe-album.ch)

Fordern Sie unsere  
Prospekte an:



für Postkarten,  
Briefmarken, Briefe  
und Zubehör



für Münzen und  
Banknoten



für weitere  
Sammelgebiete

# LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

es ist uns eine persönliche Freude, Ihnen die erste Ausgabe der „Stade NEWS“ präsentieren zu dürfen.

Im deutschsprachigen Raum gibt es kaum noch eine Fachzeitschrift, die sich mit historischen Ansichtskarten beschäftigt. Zuletzt versorgte die Zeitschrift „AK-Express“ Sammlerinnen und Sammler über viele Jahre mit interessanten und fachkundigen Beiträgen rund um die Ansichtskarte. Als der Verlag Sobkowiak das Erscheinen des Heftes zum Ende des Jahres einstellte, bedauerten viele Abonnenten dies sehr.

Erfahrene Sammlerinnen und Sammler wissen, wie wichtig Fachliteratur für den Aufbau einer guten Sammlung ist. So lag es auf der Hand, etwas Ähnliches, aber doch auch Neues zu schaffen. Unser Magazin „Stade NEWS“ soll Fachliteratur natürlich nicht ersetzen, wir möchten Ihnen aber mit jeder Ausgabe ein informatives und lesenswertes Heft rund um unsere Leidenschaft in die Hand geben.

In unserer ersten Ausgabe beschäftigen wir uns mit dem bekannten Künstler Raphael Kirchner und stellen ein wichtiges Buch zum Thema „Eugen Felle“ vor. Darüber hinaus erhalten Sie interessante Berichte rund um die Stade-Auktionen sowie exklusive Geschichten über das Auktionshaus und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Interviews mit Menschen „aus der Szene“ vervollständigen unser Heft.

Falls Ihnen diese erste Ausgabe gefällt, freuen wir uns über Lob, aber natürlich nehmen wir auch Verbesserungsvorschläge gerne entgegen.

Sie erreichen uns unter: [redaktion@stade-news.de](mailto:redaktion@stade-news.de)

**Übrigens: Vergessen Sie nicht, an unserem Gewinnspiel teilzunehmen. Ein empfehlenswertes und sehr ansprechendes Buch wartet auf Sie.**

Viel Spaß mit unserem neuen Magazin.

Herzlichst,  
Ihre Nicole und Daniel Stade

Daniel  
und  
Nicole  
Stade



## INHALT

<b>Rückblick zur 55. Auktion</b> von Daniel Stade	<b>4</b>
<b>Wiener Jugendstil in Paris und New York</b> Raphael Kirchner	<b>6</b>
<b>Fred Egen</b> Mitarbeiter stellen sich vor	<b>8</b>
<b>15.000 Kilometer für eine Einlieferung</b> Daniel Stade auf Reisen	<b>10</b>
<b>Hartmut Raith</b> Exklusiv-Interview von Herbert Fischer	<b>12</b>
<b>„Eugen Felle, Postkartenpionier &amp; Künstlerpersönlichkeit“</b> Buchvorstellung	<b>17</b>
<b>Termine/Impressum</b>	<b>20</b>

VON DANIEL STADE

## RÜCKBLICK ZUR 55. AUKTION

Bereits zu Beginn des Jahres konnten wir den Auktionskatalog unserer 55. Auktion vorlegen. Auf etwa 1100 Katalogseiten fanden sich rund 15.000 Auktionslose in einem thematisch breit gefächerten Angebot. Auch topographische Karten waren wie immer in großem Umfang dabei. Hinzu kamen Münzen, Geldscheine und einige Dinge mehr.

Bereits nach wenigen Tagen erhielten wir viele Gebote. Teils auf dem Postweg, per E-Mail oder auch über die Plattform „Philasearch“. Die persönliche Besichtigung – insbesondere von Sammlungen und Posten – ist unseren Kundinnen und Kunden wichtig. Wir haben versucht, diese Wünsche so gut wie möglich zu erfüllen, obwohl die Corona-Pandemie einige widrige Umstände mit sich bringt.

Viele Interessenten haben unser Angebot genutzt, zusätzliche Fotos oder Scans anzufordern, um sich einen Eindruck vom gewünschten Los zu machen. Für meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war es eine Auktion unter besonderen Bedingungen und mit besonderen Herausforderungen.

Im Rückblick können wir sagen: Der Aufwand hat sich für alle Beteiligten gelohnt! Die 55. Auktion wurde zu einer der erfolgreichsten Auktionen unserer Firmengeschichte:

- ▶ über 40.000 Gebote
- ▶ mehr als 3.100 Bieterinnen und Bieter
- ▶ 380 Teilnehmer zur Live-Auktion zugeschaltet
- ▶ Verkaufsquote inkl. Nachverkauf bei mehr als 90%

In der Nachbetrachtung der Auktion stellen wir fest, dass der Markt für historische Ansichtskarten, aber auch in vielen Bereichen der Philatelie und Numismatik ausgesprochen stabil ist. Die Nachfrage nach seltenen und besonderen Stücken ist ungebrochen. Wir freuen uns vor allem über viele Neueinsteiger, die sich erstmalig an unserer Auktion beteiligt und erkennbar ein neues Hobby für sich entdeckt haben.

Die große Anzahl an Geboten, besonders in den Gebieten Kunst, Drittes Reich, Judaika sowie in bestimmten PLZ-Bereichen

reichen wie beispielsweise Unterfranken/Bayern, haben zu entsprechenden Ergebnissen bzw. Zuschlägen geführt. Aber auch in unserem recht neuen Segment, dem Bereich der Münzen und Geldscheine, war die Nachfrage sehr groß. So wurde das Los 30154 bei einem Startpreis von 8500 Euro für 16.500 Euro verkauft. Angeboten wurde eine große Sammlung deutscher Geldscheine, mit einem Querschnitt durch die deutsche Geschichte. Das Los beinhaltete Gulden- bzw. Thalerscheine, Reichskassenscheine, Geldscheine aus der Zeit der Inflation, aus der Zeit der beiden Weltkriege sowie viele seltene Stücke. Dies begeisterte unsere Kundinnen und Kunden.



Abb. oben: Los 10431 Gunzenbach Kr. Alzenau/Unterfranken, Ausruf 20.- €, Zuschlag 370.- €

Abb. unten: Los 5656, Dresden, Studentika „50 Jahre Stiftungsfest 1911“, Ausruf 10.- €, Zuschlag 210.- €

Nicht weniger interessant war Los Nr. 30036, eine Sammlung von Briefen, die die russische Zarin Alexandra Fjodorowna, Tochter des Königs Friedrich Wilhelm III. und Königin Luise von Preussen, an ihren jüngeren Bruder, Prinz Carl von Preussen, geschrieben hatte. Alexandra war durch die Hochzeit mit Zar Nikolaus I Großfürstin von Russland geworden.

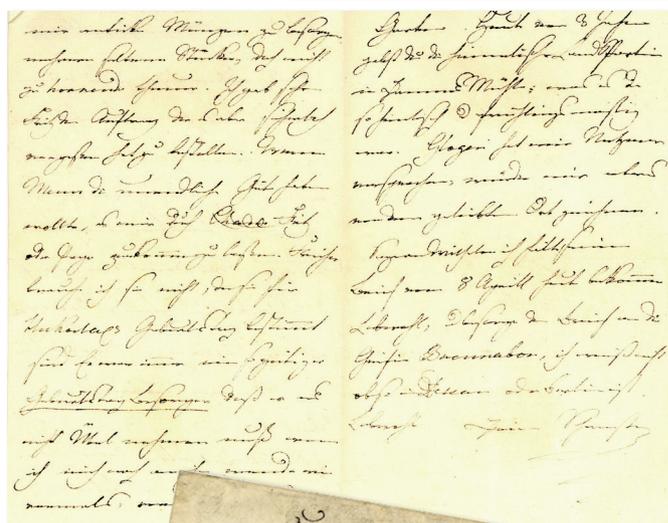
Die Briefe wurden zum größten Teil aus Moskau, St. Petersburg oder den Sommersitzen der Fürstin versandt. Sie sind in den Original-Briefumschlägen erhalten geblieben und tragen das Briefsiegel des Zarenhauses. Dieses Los hatten wir zum Startpreis von 1000 Euro ausgerufen. Nach einem heftigen Bietergefecht zwischen Telefonbieter, Teilnehmern der Live-Auktion und Kommissionären, wurde dieses nicht alltägliche Los für 23.000 Euro zugeschlagen.

Die Titelseite unseres Kataloges zur 55. Auktion zeigte eine Ansichtskarte der Wiener Werkstätten (Karte Nr. 6) von Josef Hoffmann. Trotz einer kleinen qualitativen Einschränkung (Eckbug) wurde die Karte bei einem Startpreis von 400 Euro für 1200 Euro verkauft. Viele weitere Ansichtskarten wurden weit über unseren Startpreisen verkauft. Bei der Durchsicht unserer Ergebnisliste werden Sie feststellen, dass in vielen Bereichen gute bis sehr gute Ergebnisse erzielt wurden.

Vielleicht möchten Sie die gute Marktsituation nutzen, um sich von Dubletten oder bestimmten Sammlungsteilen zu trennen? Versuchen sie es doch mit einer Einlieferung zu unserer 56. Auktion, wir unterstützen und beraten Sie dabei gerne.

Kleinere Einlieferungen können Sie uns nach telefonischer Absprache gerne per Post zusenden, handelt es sich um größere Objekte, besuchen wir Sie auch gerne an Ihrem Wohnort, um Details zu besprechen und um eine bestmögliche Aufteilung Ihrer Stücke vorzunehmen.

Eine gute Vorbereitung garantiert unseren Einlieferern schließlich den bestmöglichen Erlös.



Los 30036, Briefe der Zarin Alexandra Fjodorowna, Großfürstin von Russland, verkauft für 23.000.- €

RAPHAEL KIRCHNER

## WIENER JUGENDSTIL IN PARIS UND NEW YORK

Raphael Kirchner war einer der bekanntesten Illustratoren von Ansichtskarten um die Zeit der Wende des 19. und frühen 20. Jahrhunderts. Er wurde am 5. Mai 1875 in Wien geboren. Sein Vater – ein begabter Kalligraphist – begeisterte den jungen Raphael schon früh für die schönen künstlerischen Dinge.

Von 1890 bis 1894 studierte Kirchner an der Wiener Schule der Künste und belegte anschließend Kurse an der Wiener Schule für Historienmalerei. Bereits mit 22 Jahren entwarf er ein Plakat für die Frauenzeitschrift „Wiener Illustrierte“, welches in vielen Wiener Straßen zu sehen war. Es zeigt eine junge Frau, die in den Spiegel schaut und sich selbst küsst. Ebenfalls im Jahr 1897 brachte Raphael Kirchner seine erste Postkartenserie „Wiener Typen“ heraus. Die Veröffentlichung erfolgte noch vor Koloman Moser und Joseph Hoffmann, den Mitbegründern der berühmten Wiener Werkstätte, die im selben Jahr mit der Publikation von Ansichtskarten begannen. Kirchners Serie erfreute sich so großer Beliebtheit, dass er schon wenig später seine zweite Ansichtskartenserie mit dem Titel „Auf Sommerfrische“ schuf. Alle Künstler veröffentlichten beim Verlag Philipp & Kramer. Die folgenden drei Jahren verbrachte Kirchner in Wien.

Im Jahre 1900 fand in Paris eine große Kunstausstellung für Postkarten statt. Raphael Kirchner gestaltete für diese Ausstellung das Werbeplakat. Während seines dortigen Aufenthalts begeisterte sich der Zeichner so sehr für die Stadt, dass er beschloss, fortan in Frankreich zu bleiben. Einige Jahre später, während des Ersten Weltkrieges, fühlte er sich in Paris jedoch zunehmend unwohl und so entschied er sich, Frankreich zu verlassen. Kirchner hatte Kontakte zum englischen Kunsthändler Robert Boss geknüpft. Dieser engagierte ihn für seine Galerien in London und New York. Im Jahr 1915 verließ Raphael Kirchner den europäischen Kontinent in Richtung New York, wo er im frühen Alter von nur 42 Jahren am 2. August 1917 an einer Blinddarmerkrankung verstarb.



Verschiedene mehr oder weniger bekannte Künstler versuchten, im Stil von Raphael Kirchner zu malen. Bekannt wurde Alberto Vargas, der einen Teil seines Erfolges sicherlich Kirchners Inspiration zu verdanken hatte. Der peruanische Künstler arbeitete ab 1940 für das bekannte amerikanische Magazin „Esquire“. Er zeichnete über 180 verschiedene „Pin-Ups“, die teilweise an Kirchners künstlerischen Stil erinnerten. 1956 wechselte Vargas zum Playboy-Magazin, da Hugh Hefner – der Herausgeber des Playboy – ein großer Fan von ihm war. Viele von Vargas' Arbeiten werden heute im Spencer Museum of Art in Lawrence (Kansas) gezeigt.

Das Gesamtwerk Raphael Kirchners ist umfangreich. In den rund 20 Jahren seines Schaffens entstanden über 120 Ansichtskartenserien, die bis zu zwölf Karten umfassen. Insgesamt ist von mehr als 800 von Kirchner gemalten Karten auszugehen. Die Karten sind in der Regel signiert. Nicht oder mit einem Pseudonym signierte Serien könnten seiner Frau zuzuschreiben sein, die seinen Stil zuweilen erfolgreich kopierte.

Frauen standen bei Raphael Kirchners Zeichnungen immer im Mittelpunkt. Es existieren nur sehr wenige Karten, die ohne die Abbildung von einer oder mehreren Frauen auskommen. Die Darstellungen der Frauen sind dabei völlig unterschiedlich. Neben eindeutig erotischen Zeichnungen schuf er auch Ansichtskarten, die Damen beim Sport oder bei anderen Betätigungen zeigen. Glückwunschkarten zu Ostern und Weihnachten gehörten

ebenso zum Gesamtwerk wie einige Werbekarten. So führte die Firma „Byrrh“, bekannt für einen französischen Aperitif, im Jahre 1906 einen Plakatwettbewerb durch, zu dem insgesamt 112 Entwürfe eingereicht wurden. Kirchner gehörte zu den besonders erfolgreichen Teilnehmern und erreichte einen hervorragenden 5. Platz. Es handelt sich um eine einzige Karte aus dem Plakatwettbewerb. Sie gehört keiner eigenen Serie an. Die meisten Entwürfe der anderen Mitbewerber wurden ebenfalls in Form von Ansichtskarten gedruckt und stellen heute ein eigenes kleines Sammelgebiet mit recht großer Beliebtheit dar. Sieger des Wettbewerbs wurde der spanische Künstler und Plakatmaler Juan Cardonna.

Die von Raphael Kirchner geschaffenen Ansichtskarten eignen sich für Sammlerinnen und Sammler besonders dann, wenn ein Exponat möglichst systematisch aufgebaut werden soll. Im Gegensatz zu vielen anderen Künstlerinnen und Künstlern, die Motive für Ansichtskarten gemalt haben, ist Kirchner recht gut erforscht, und Literatur ist mit etwas Glück im antiquarischen Buchhandel zu erhalten. Bekannt ist das Werk von Antonio und Pia Dell'Aquila, das zuerst im Jahr 1996 erschien und seit November 2020 in überarbeiteter Neuauflage vorliegt. Auf nun 270 Seiten wird sein Gesamtwerk dargestellt. Eingeteilt in drei Schaffensperioden findet man die jeweils dazugehörigen Serien und deren Titel bzw. Bezeichnung. Da es auch im Falle von Kirchner häufigere und seltenere Karten gibt, erfolgt eine Bewertung von Q1 bis Q10 (Quotation). Zu allen Karten gibt es kleine, nun farbige Abbildungen, die für den Sammler hilfreich sind, wenn es darum geht, bestimmte Serien zu vervollständigen. Literatur aus dem Bereich des Jugendstils und der Kunst runden das notwendige Wissen ab. Zudem wurden zahlreiche neuere Erkenntnisse zum Leben und Werk des Künstlers in die Neuauflage aufgenommen.

Ansichtskarten Kirchners werden in unseren Auktionen regelmäßig angeboten. Meist als Einzelkarten, ab und an besteht jedoch auch die Möglichkeit, komplette Serien zu ersteigern. Die Preise für Einzelkarten bewegen sich

dabei für etwas häufigere Karten im Bereich von 20 bis 30 Euro, während bestimmte Raritäten Preise im dreibis vierstelligen Bereich erzielen können. Gefragt sind Raphael Kirchners Karten in jedem Falle und haben bei seltenen Karten Bietergefechte zur Folge. Wie bei allen Künstlerkarten spielt die Erhaltung eine ganz besondere Rolle. Vorderseitig stärker beschriebene Karten oder Karten mit anderen qualitativen Einschränkungen werden im Handel deutlich günstiger angeboten als Karten im perfekten Zustand. Komplette Serien, unter Umständen noch im Originalumschlag vorhanden, erzielen dabei meist höhere Preise als die jeweiligen Einzelkarten. Freuen Sie sich auf den Katalog zu unserer 56. Auktion am 5. Juni, wir werden wieder einige Karten Raphael Kirchners anbieten können.

Vielleicht haben wir Ihr Interesse an den Karten des beliebten Künstlers geweckt und Sie nutzen die Chance, eine neue Sammlung aufzubauen. Das überarbeitete Buch von Pia und Antonio Dell'Aquila können Sie zum Preis von 50 Euro, zuzüglich Versandkosten, über das Auktionshaus Stade beziehen.



Buchtitel und Abbildungen: Antonio und Pia Dell'Aquila, Neuerscheinung 2020



MITARBEITER STELLEN SICH VOR

## FRED EGEN

**In dieser Rubrik stellen wir Ihnen Kolleginnen und Kollegen unseres Auktionshauses vor. „Freddy“ Egen ist vielen durch Telefonate bekannt. Seine Erfahrung ist für uns von unschätzbarem Wert.**

**Herr Egen, welche Tätigkeiten üben Sie im Auktionshaus Stade aus?**

Meine Tätigkeiten sind ganz unterschiedlich. Eine wichtige Aufgabe ist die telefonische Beratung zum Thema Einlieferungen. Kunden, die zum ersten Mal eine Einlieferung vorbereiten, haben natürlich Beratungsbedarf. Welche Ware kann eingeliefert werden? Auf welchem Weg kommt die Ware ins Auktionshaus? Wie soll die Ware aufbereitet werden? Mit welchen Kosten ist eine Einlieferung bzw. der Verkauf verbunden? Gerne bringen Kunden uns ihr Material auch persönlich vorbei, dann schauen wir uns die Ware gemeinsam an und legen fest, welche Stücke als Einzellos angeboten werden können, oder ob ggf. ein Posten oder ein Konvolut das bessere Verkaufsergebnis bringt. Ich erläutere dem Kunden den weiteren Ablauf und bereite später alles Notwendige vor. Dazu gehört z.B. die Vergabe der Einlieferungsnummer und das Vorbereiten von Bildmaterial für den Katalog. Der überwiegende Teil der Einlieferungen erreicht uns jedoch auf dem Postweg. Wenn notwendig, bespreche ich dann noch offene Fragen telefonisch mit dem Kunden.

**Gibt es ein Spezialgebiet, für das Sie zuständig sind?**

Ja, in meinen Aufgabenbereich fällt auch der Edelmetallankauf. Ich begutachte die Ware und führe vor allem auch Tests durch, um Fälschungen zu erkennen. Hierfür stehen mir entsprechende Testgeräte zur Verfügung. Aufgrund des jeweiligen Tagespreises bestimmte ich den Ankaufspreis und bespreche alle organisatorischen Dinge mit dem Kunden. Wenn notwendig, veranlasse ich einen Werttransport, damit uns die Ware sicher erreicht.

**Sie sind auch für die Beratung und Schätzung zuständig?**

Ja, wobei hier die Vorgehensweise von Fall zu Fall recht unterschiedlich ist. In jedem Fall versuche ich möglichst

gut auf die Bedürfnisse und Fragen der Kunden einzugehen. Bei den Schätzungen gibt es die Möglichkeit einer Sichtung mit einer groben Einschätzung, dies führt unser Haus kostenlos durch. Wünscht der Kunde eine exakte Schätzung, die in aller Regel sehr zeitintensiv ist, so ist diese Dienstleistung mit Kosten verbunden. Entschieden sich der Kunden für den Verkauf an uns oder für eine Auktionseinlieferung, so erstatten wir diese Gebühr selbstverständlich zurück. Darüber hinaus bin ich noch für die Abwicklung von Ankäufen zuständig. Nicht jeder Kunde wünscht eine Auktionseinlieferung. Ich sichte und bewerte das Material und bespreche den festgestellten Ankaufspreis mit dem Kunden, entweder in unseren Büroräumen oder telefonisch.

### **Übernehmen Sie bestimmte Aufgaben während der Auktion?**

Zu jeder Auktion meldet sich eine größere Anzahl von Telefonbietern an. Dies organisiere ich, sodass zum richtigen Zeitpunkt auch jeder Bieter zuverlässig von uns angerufen wird. Außerdem verfolge ich die Auktion aufmerksam, um über Zuschlagspreise, Preisniveau und Markttendenzen informiert zu sein. Dies ist für meine tägliche Arbeit und für die Gespräche mit den Kunden eine wichtige Voraussetzung.

### **Warum haben Sie sich entschieden, für das Auktionshaus Stade zu arbeiten?**

Ich habe früher für Walter Dienger gearbeitet (dem ursprünglichen Gründer des Auktionshauses). Dort habe ich Daniel Stade als fairen und loyalen Mitarbeiter kennengelernt. Als Herr Dienger sich dazu entschlossen hatte, sich aus dem Auktionsgeschäft zurückzuziehen und das Auktionshaus an Daniel Stade zu übergeben, trennten sich unsere Wege zunächst, da ich zu diesem Zeitpunkt ein interessantes Angebot eines anderen Auktionshauses erhielt. Ich war dort Sachbearbeiter und quasi die „rechte Hand“ des Inhabers. Ich hatte meine eigene Abteilung und kümmerte mich um das Briefmarken-, Münzen- u. Ansichtskartengeschäft. Der Kontakt zu Daniel Stade blieb aber immer bestehen. In

bestimmten Dingen arbeiteten wir auch zusammen und wickelten Geschäfte partnerschaftlich von Auktionshaus zu Auktionshaus ab. Als mein damaliger Chef altershalber den Auktionsbetrieb aufgab, stellte ich fest, dass Daniel Stade zwischenzeitlich seinen Firmensitz von Weil am Rhein nach Grenzach-Wyhlen verlegt hatte. Da ich selbst in der Stadt wohne, gab es kein langes Überlegen, ich wechselte zum Auktionshaus Stade. Es passte einfach alles gut zusammen.

### **Sind Sie selbst auch Sammler?**

Über viele Jahre war ich selbst auch Sammler. Schon in meiner Jugendzeit sammelte ich Briefmarken. Auch die Ansichtskarten hatten es mir angetan. Ich baute eine umfangreiche Heimatsammlung meines früheren Wohnortes Haltingen und der weiteren Umgebung auf. Außerdem begeisterten mich die Künstlerkarten von Arthur Thiele. Mit den Jahren ließ dann aber der Reiz, selbst zu sammeln, merklich nach. Wenn man beruflich unzählige Ansichtskarten in den Händen hält, ist es zuweilen schwierig, sich für ein eigenes Thema zu begeistern. Heute sammle ich eigentlich nur noch 10 Euro Scheine nach Nummern. Leider fehlen mir noch sehr viele in der Serie. Wenn jemand welche für mich hat, bin ich immer interessiert (lacht).

### **Was interessiert Sie an historischen Ansichtskarten?**

Für mich sind alte Ansichtskarten ein Stück Kulturgut. Sie sind ein Fenster in die Vergangenheit. Man kann eine Ansichtskartensammlung nie komplettieren. Selbst als langjähriger Sammler entdeckt man immer wieder etwas Neues. Es gibt nur wenige Menschen auf der Welt, die annähernd so viele Ansichtskarten gesehen haben wie ich. Selbst nach zig Millionen Karten, die durch meine Hände gingen, finde ich immer wieder Karten, die ich vorher noch nie gesehen habe, ja selbst Karten, von denen ich nie erwartet hätte, dass es sie überhaupt gibt.

**Herr Egen, vielen Dank für das Gespräch und die persönlichen Eindrücke.**

Interview: Herbert Fischer



DANIEL STADE AUF REISEN

## 15.000 KILOMETER FÜR EINE EINLIEFERUNG

**Unser Auktionshaus führt jedes Jahr bis zu drei Auktionen durch und wir versuchen unseren Kunden immer einen attraktiven Katalog mit Ansichtskarten aus allen Bereichen vorzulegen.**

Viele kleinere Einlieferungen werden uns auf dem Postweg zugeschickt oder von Einlieferern persönlich übergeben. Ich selbst verbringe viele Stunden im Auto, um Einlieferungen bei unseren Kunden abzuholen. Die persönlichen Gespräche sind mir sehr wichtig. Sammlungen werden oft über Jahrzehnte aufgebaut und in den Unterhaltungen ergeben sich immer interessante Gesichtspunkte, um solche Einlieferungen optimal für unsere Auktionen aufzubereiten. Unsere Kunden wissen, dass eine gute und sachgerechte Bearbeitung auch die Grundlage für zufriedenstellende Auktionsergebnisse darstellt.

Im vergangenen Jahr kontaktierte mich ein langjähriger Kunde, der aufgrund seines Alters über den Verkauf seiner Sammlung nachdachte. In einem Telefonat teilte er mir mit, dass er seine Ansichtskarten gerne an uns verkaufen würde. Ein persönliches Gespräch sowie die Übergabe müssten allerdings vor Ort erfolgen, da er sich aufgrund seines hohen Alters keine lange Reise mehr zumuten wollte.

Für uns gehören Kundenbesuche – wie bereits erwähnt – zum Tagesgeschäft und stellen eigentlich keine Hürde dar. In diesem Fall war die Situation jedoch eine andere: Uns trennten nicht einige Hundert, sondern etwa 15.000 Kilometer. Der Sammler wohnt in Melbourne, Australien. Vor etwa 20 Jahre hatte ich den netten Herrn schon einmal getroffen. Ich besuchte eine große Briefmarken- u. Ansichtskartenbörse in London und wir lernten uns zufällig kennen. Daraus wurde eine langjährige Geschäftsbeziehung. Er beteiligte sich regelmäßig an unseren Auktionen und fand immer wieder schöne Stücke für seine Sammlung. Deutsche Geschichte und besondere topographische Karten – überwiegend Litho's - gehörten dabei zu seinen bevorzugten Objekten. Nun sollten diese Karte wieder zu unserem Auktionshaus zurückkehren und andere Sammlerinnen und Sammler erfreuen.

Also vereinbarten wir einen Termin und ich buchte ein Flugticket nach Melbourne. Nach mehr als 20 Stunden Flugzeit kam ich in der imposanten Stadt an. Mit etwa 4,3 Millionen Einwohner ist sie immerhin zweieinhalbmal so groß wie München. Am Flughafen wurde ich schon erwartet, unser Einlieferer holte mich trotz seines hohen Alters persönlich ab und fuhr mich in mein Hotel.



Am nächsten Tag sahen wir gemeinsam seine Sammlung. Vor mir lagen wunderbar aufbereitete Alben, deren Anblick mich begeisterte. Mehr als 40.000 Ansichtskarten hatte der Sammler in rund 40 Jahren zusammengetragen.

Wir wurden uns in kurzer Zeit handelseinig. Mein langjähriger Geschäftspartner reichte mir die Hand und sagte: „Herr Stade, Sie waren immer höflich und aufmerksam, meine schönsten und liebsten Karten fand ich stets bei Ihnen. Darum ist es mein Wunsch, dass diese Stücke wieder zu Ihnen zurückkehren“. Diese persönlichen Worte berühren mich bis heute. Ein schöneres Kompliment kann man als Auktionator nicht erhalten. Gemeinsam bereiteten wir die Alben für den Transport nach Deutschland vor. Schon am nächsten Vormittag wurde die Sammlung von einem Mitarbeiter des Logistikunternehmens FedEx abgeholt. Ich verabschiedete mich und trat die Rückreise nach Deutschland an. Als ich drei Tage später in mein Büro kam, war die Einlieferung bereits sicher in Grenzach-Wyhlen angekommen. Einige Teile dieser nicht alltäglichen Einlieferung konnten wir bereits in den nachfolgenden Auktionen verkaufen. Unser Sammler und Kunde war mit dem Erlös sehr zufrieden. Vor allem auch, weil er sich vorgenommen hatte, den gesamten Verkaufserlös einer australischen

Hilfsorganisation zu spenden. Dieses Erlebnis wird mir unvergesslich bleiben.

Sollten auch Sie mit dem Gedanken spielen Ihre Sammlung zu verkaufen, nehmen Sie gerne Kontakt zu mir auf. Ich freue mich auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.



LIEBHABER HISTORISCHER ANSICHTSKARTEN,  
SAMMLER UND EHEMALIGER AUKTIONATOR

## HARTMUT RAI TH

INTERVIEW VON HERBERT FISCHER

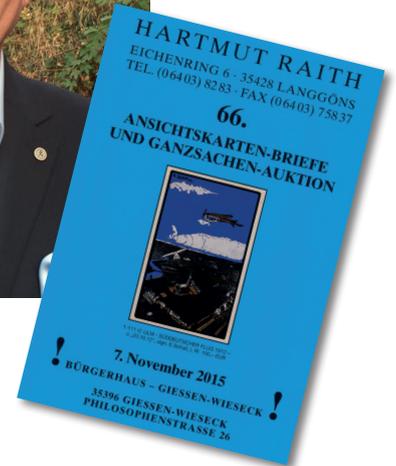
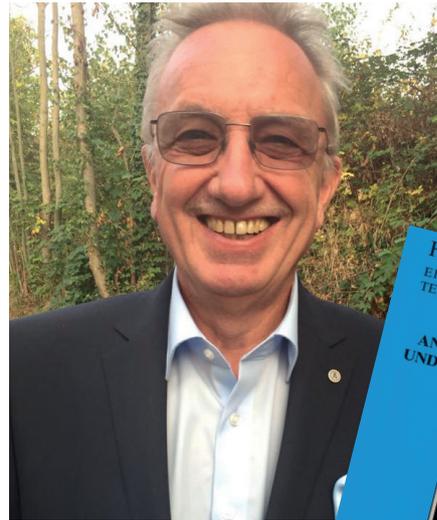
Herr Raith, Sie gehören ja ohne Zweifel zu den Pionieren und zu den besonders bekannten Persönlichkeiten im Auktionsgeschäft für historische Ansichtskarten in Deutschland, wenn nicht in ganz Europa. Nun ist es schon sechs Jahre her, seit Sie sich entschlossen haben, Ihr Auktionshaus an Daniel Stade zu verkaufen. Nun, nach sechs Jahren und mit einigem Abstand betrachtet. Würden Sie die Entscheidung wieder so treffen oder hätten Sie sich manchmal gewünscht, Ihr Auktionshaus noch zu betreiben?

Niemand verkauft sein Lebenswerk gerne, zumal ich diesen Beruf geliebt habe und immer noch liebe. Andererseits ging der Stress, den jede einzelne Auktion mit sich bringt, zunehmend an meine Substanz. Immerhin habe ich das Auktionshaus über 30 Jahre lang geführt.

Im Laufe der Jahre gab es ja viele Übernahmeinteressenten und entsprechende Angebote. Intensivere Gespräche gab es allerdings nur mit Daniel Stade. Ein gutes Angebot, verbunden mit der Aussicht, im Auktionshaus Stade mitarbeiten zu können, hat mir dann die Entscheidung etwas leichter gemacht. Ich habe sie bis heute nicht bereut.

**Sie sind demnach heute noch im Bereich des Ansichtskartenhandels tätig. Womit beschäftigen Sie sich, was sind Ihre Tätigkeiten?**

Ich glaube, wer einmal in der Ansichtskartenszene tätig war, bleibt diesem Hype ein Leben lang verbunden. Deshalb bin ich Daniel Stade auch sehr dankbar, dass ich weiterhin für sein Auktionshaus tätig sein kann. Nach dem Verkauf meines Auktionshauses haben wir an meinem Wohnort in Langgöns bei Gießen eine Annahmestelle für Auktionseinlieferungen geschaffen. Ich kann – wie früher auch – in meinem eigenen Büro Kunden betreuen und Beratungen durchführen. Die Bearbeitung von Einlieferungen und die Beschreibung von Auktionslosen gehört zu meinen wichtigsten Tätigkeiten.



**Arbeiten Sie heute noch soviel wie früher? In welcher Hinsicht hat sich für Sie etwas verändert?**

Das Bearbeiten von Auktionslosen war schon immer sehr zeitaufwändig, aber gleichzeitig interessant und spannend. Im Vergleich zu früher kann ich mir heute mehr Zeit für die Bearbeitung nehmen, das ist das Schöne. Da andere Aufgaben weggefallen sind, kann ich die Schatzsuche in den vorgelegten Sammlungen mehr genießen. Jede Sammlerin und jeder Sammler weiß doch, wie aufregend das Stöbern in Ansichtskartenbeständen sein kann.

**Viele Ihrer Kunden waren vermutlich Stammkunden über viele Jahre. Pflegen Sie noch die Kontakte oder ist das bereits Geschichte?**

Zu sehr vielen Kunden besteht der Kontakt bis heute weiter. Etliche Einlieferer schicken ihre Ware weiterhin zu mir, wie sie es gewohnt waren. Ich freue mich, dass meine Auktionslos-Beschreibungen immer noch geschätzt werden, darüber bin ich schon etwas glücklich.

**Beobachten Sie den Markt, das Auktionsgeschehen, die Tauschtage der Briefmarkenvereine und Börsen? Was hat sich aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren besonders verändert?**

Natürlich beobachte ich den Markt recht genau und schaue mir auch an, was hierzu geschrieben wird. Insbesondere die Ergebnislisten der Stadel-Auktionen analysiere ich sehr genau und ziehe meine Schlüsse daraus. Leider sind die Ansichtskartenbörsen mit früheren Veranstaltungen nicht mehr zu vergleichen. Besucherzahlen und Publikum haben leider stark nachgelassen. Auch wenn das Angebot schlechter geworden ist, kommen leider viel zu wenig neue Sammlerinnen und Sammler zu solchen Veranstaltungen, denn gerade Neueinsteiger würden bei den Börsen noch genügend interessantes Material finden. So hat das Internet auch hier tiefe Spuren hinterlassen.

**Haben Sie eigentlich schon einmal bemerkt, dass die frühen Kataloge Ihres Auktionshauses inzwischen in Antiquariaten und Online-Auktionshäusern angeboten werden? Was denken oder fühlen Sie, wenn Sie solche Angebote sehen?**

Noch heute erhalte ich Telefonanrufe, verbunden mit der Nachfrage, ob ich über alte Auktionskataloge meiner Firma verfüge. Vorrätig ist aber nur noch der Katalog meiner letzten, der 66. Auktion. Interessenten können den Katalog, inklusive der Ergebnisliste, zum Preis von 10 Euro bei mir bestellen, solange der Vorrat reicht. Es war immer mein Wunsch, dass diese Kataloge zu einem Nachschlagewerk werden, deshalb wurden sie schon sehr früh in Farbe gedruckt, was damals nicht selbstverständlich war. Auch eine Ergebnisliste gab es von Anfang an, so lassen sich über einen langen Zeitraum Preisentwicklungen vergleichen. Ich glaube, dass die Kataloge genau aus diesen Gründen immer ihre Liebhaber finden werden.

**Losbeschreibungen der frühen Kataloge wurden von Ihnen oder Ihren Mitarbeitern noch von Hand geschrieben. Ist das eine schöne Erinnerung oder eher die Erinnerung an sehr viel Arbeit und Stress?**

Die Katalogherstellung war früher sehr zeitaufwändig und anstrengend. Kurz vor Redaktionsschluss habe

ich oft bis tief in die Nacht gearbeitet, weil viele Einlieferungen erst kurz vor Annahmeschluss bei mir angekommen sind. In dieser Hinsicht haben die heutigen technischen Möglichkeiten, die Digitalisierung und die modernen Kommunikationsmöglichkeiten einige Dinge vereinfacht.

**Besitzen Sie selbst noch alle Kataloge Ihres Auktionshauses? Können Sie sich noch an die erste Auktion erinnern und wenn ja, mit welchen Erinnerungen ist es verbunden?**

Ich besitze eine komplette Kollektion aller Auktionskataloge, die in mehreren Bänden gebunden sind. Die 1. Auktion fand im Jahre 1983 in Frankfurt am Main statt, nach zwei Jahren Vorbereitung. Der Auktionssaal war voll und das Interesse sehr groß. Dass daraus eine derartige Erfolgsgeschichte mit schlussendlich 66 Auktionen werden würde, habe ich damals natürlich nicht geahnt.

**Sie haben 66 Auktionen durchgeführt. Wenn Sie sich heute die Titelseiten einzelner Auktionen anschauen, sind Ihnen bestimmte Auktionen in besonderer Erinnerung geblieben?** ▶



Wie schon erwähnt, habe ich meine Auktionen anfangs in Frankfurt am Main durchgeführt, später in Gießen. Langeweile gab es am Auktionstag nie. Für die meisten Sammlerinnen und Sammler war jede Auktion ein Highlight, auf das man sich zweimal im Jahr freuen konnte. Im Laufe der Jahre wurden die Auktionen zu einem regelrechten Treffpunkt. Die Atmosphäre und das Ambiente hat den Besuchern einfach viel Spaß bereitet. Besondere Auktionen mit bestimmten Höhepunkten gab es in all den Jahren viele. Aber einige besondere Erinnerungen gibt es schon, hierzu zählt z.B. eine Auktion in den 1990er Jahren. Ich hatte im Katalog eine frühe Vorläufer-Karte aus dem Jahre 1878 von Frankfurt am Main zum Ausrufpreis von DM 200.- offeriert. Es gab ein heftiges Bietergefecht und die Karte wurde für über DM 7000.- verkauft. Das Publikum im Saal tobte und die unterlegenen Bieter verließen mit Tränen in den Augen und völlig fassungslos den Auktionssaal.

Zu dieser Zeit war das eine kleine Sensation, die selbst der BILD-Zeitung ein Bericht wert war. Für mich – als noch jungen Auktionator – war es schon ein besonderes Gefühl, eine große Abbildung dieser Karte samt Berichterstattung am Montag nach der Auktion in der BILD-Zeitung wiederzufinden.

An das teuerste Los, das ich je versteigert habe, kann ich mich natürlich auch gut erinnern. Anlässlich der 50. Auktion im Jahre 2007, konnte ich einen Posten aus dem bekannten „Kairat-Nachlass“ anbieten, es handelte sich um Ansichtskarten der deutschen Ostgebiete. Der Startpreis lag bei 15.000 Euro und wurde für 120.000 Euro verkauft. Das Gefühl, als der Hammer fiel, war unbeschreiblich.

**Unsere Leser interessiert natürlich, ob Sie selbst auch sammeln oder ob Ansichtskarten für Sie immer nur eine Handelsware waren.**

Ja, ich bin auch Sammler. Neben meiner Heimatsammlung von Langgöns habe ich früher Vorläufer-Karten gesammelt und mir auch so manche schöne und dekorative

Karte aus ganz unterschiedlichen Sammelgebieten zurückgelegt. Auf diesen Fundus konnte ich stets zurückgreifen, wenn es darum ging, meine Auktionskataloge zu verschönern und attraktiver zu gestalten. Im Laufe der Zeit musste ich mich deshalb von so manchem Schmuckstück trennen, sodass ich heute nur noch einen kleinen aber feinen Bestand besitze.

**Welche Sammelgebiete finden Sie interessant und mit welchem davon beschäftigen Sie sich möglicherweise selbst?**

Ich denke, dass ein größerer Teil der heutigen Sammlungen relativ langweilig aufgebaut ist und zu stark ein- bzw. begrenzt ist. Besonders bei Sammlungen topographischer Karten fehlt es oft an der nötigen Phantasie, eine spannende und interessante Sammlung aufzubauen. Eine zu starke Eingrenzung – oft auf wenige Orte in der näheren Umgebung – führt dazu, ähnliche Motive, wie beispielsweise den Marktplatz eines bestimmten Ortes, in zig verschiedenen Varianten zu zeigen. Den Betrachter wird dies langweilen. Will man eine solche Sammlung später veräußern, gibt es zudem oft lange Gesichter, handelt es sich bei immer wiederkehrenden Motiven doch oft um Häufigkeitsmotive. Diese Karten sind allenfalls im untersten Preissegment zu verkaufen.

Ich kann mich hingegen noch gut erinnern, wie uns vor vielen Jahre die berühmte Sammlung des Bischof Dyba aus Fulda zur Auflösung anvertraut wurde. Grundgedanke Dybas war es, eine Sammlung aufzubauen, die eine Farb-Litho möglichst jedes deutschen Ortes oder Stadt enthalten sollte. Bis zu seinem Tod im Jahre 2000 hatte es Dyba geschafft, 28.000 Karten zusammenzutragen. Nachdem wir diese gewaltige Sammlung in unsere Firmenräume transportiert hatten, habe ich mich förmlich in meinem Büro eingeschlossen, um diese einmalige Sammlung in Ruhe studieren zu können. Es war ein reiner Genuss, diese Sammlung zu betrachten und es war ein riesiger Verkaufserfolg. Warum sollte man heute nicht so sammeln, wie es Bischof Dyba getan hat? Vielleicht eine Nummer kleiner, aber warum sollte

man nicht versuchen, von jedem hessischen Ort eine Farb-Litho zu erhalten? Fest- u. Ausstellungskarten sind auch interessant. In diesem Falle könnte man versuchen, Karten eines Bundeslandes oder eines größeren Gebietes zu sammeln. Ansichtskarten, die Hotels oder Gaststätten zeigen, halte ich ebenfalls für eine gute Möglichkeit, eine gute und anspruchsvolle Sammlung aufzubauen. Auch hier würde ich empfehlen, ein etwas größeres Gebiet zu wählen, z.B. einen bestimmten Landkreis. Im Falle eines Verkaufs wird sich jeder Händler oder Auktionator freuen, wenn ihm ein solches Objekt angeboten wird. Ansichtskarten aus dem Bereich der Thematik finde ich auch empfehlenswert. Es gibt eine so große Vielfalt spannender Motive, daraus lassen sich herrliche Sammlungen oder Ausstellungsexponate aufbauen. Ich denke, in Deutschland vernachlässigt man diese Sammelform noch zu sehr. Die Thematik bietet vor allem den Vorteil, dass auch fortgeschrittene Sammlerinnen und Sammler immer wieder neue Karten finden können.

**Die Corona-Pandemie führte bei vielen Sammlerinnen und Sammlern dazu, dass sie wieder einmal Zeit gefunden haben, sich mit dem eigenen Hobby zu beschäftigen. Schaut man sich die einschlägigen Foren und Gruppen in den sozialen Medien wie Facebook an, stellt man fest, dass es offensichtlich doch viele jüngere Leute gibt, die sich für Ansichtskarten, Briefmarken oder auch Münzen interessieren. Welche Ratschläge würden Sie Neueinsteigern heute geben?**

Neueinsteigern kann ich nur empfehlen, mit den guten Karten und mit besonderen Stücken zu beginnen, auch wenn höhere Preise zunächst vielleicht abschreckend sind oder eine gewisse Hemmschwelle bedeuten. Mein Motto war schon immer: Kaufen Sie lieber zwei gute Karten, als 10 Karten mit Häufigkeitsmotiven und achten Sie dabei auf eine einigermaßen gute Erhaltung und Qualität. Man sollte zwar nicht zum Qualitätsfanatiker werden, denn Sie müssen bedenken, dass viele Karte mehr als 100 Jahre alt und schon durch viele Hände gegangen sind. Es ist nicht möglich eine größere



Sammlung aufzubauen, wenn man ausnahmslos Karten allerbesten Erhaltung akzeptieren würde. Um eine Sammlung zu ergänzen, können Neueinsteiger die einfacheren Karten später immer noch kaufen, diese sind in der Regel immer auf dem Markt zu finden.

**Würden Sie bestimmte Sammelgebiete empfehlen, wenn ja, welche?**

Ich finde, dass die frühen Karten bis etwa 1895 sind im Verhältnis zu anderen Karten viel zu billig sind. Besonders Karten aus den 1870er Jahren bis etwa 1885 sind ausgesprochen rar und aus meiner Sicht unterbewertet. Früher gab es in diesem Bereich bedeutende Sammler mit fantastischen Sammlungen. Um ein solches Objekt aufzubauen, muss man allerdings sehr viel Geduld mitbringen. Eines der schönsten Sammelgebiete sind für mich persönlich die bereits erwähnten Fest- u. Ausstellungskarten oder Karten von bestimmten Ereignissen. ►



Vor Jahren hatte ich die Gelegenheit, eine solche gewachsene Sammlung anzukaufen. Dieses Objekt anzuschauen war ein wahres Fest für das Auge des Betrachters. Der Sammler hatte nur ausgesprochen schöne Künstlerkarten oder Lithos von Städten, teils aber auch von kleineren Orten zusammengetragen. Es hat großen Spaß bereitet, diese Sammlung für die Auktion vorzubereiten und aufzulösen. Wer sich mit einem solchen Objekt beschäftigt, hat natürlich auch die Möglichkeit, eine Sammlung mit passendem „Beiwerk“ – so wird es ja im Ausstellungsreglement bezeichnet – zu vervollständigen. Eintrittskarten, Sonderstempelabschläge der jeweiligen Veranstaltungen, Fotos oder ähnliche Dinge sind hierfür sicherlich gut geeignet.

**Wie sehen Sie persönlich die Zukunft, wenn es um historische Ansichtskarten geht? Werden diese auch in einigen Jahrzehnten noch gesammelt? Wagen Sie eine Prognose?**

Ich glaube, dass die Ansichtskarte als Sammelobjekt noch eine lange Zukunft haben wird. Die Art zu sammeln wird sich aber möglicherweise ändern. Massenware und Karten mit Häufigkeitsmotiven sind heute schon wenig gesucht und entsprechend schwer zu verkaufen. Die Angebote, insbesondere im Internet, sind riesig und die Nachfrage danach ist gering. Im mittleren Preissegment sieht es schon anders aus, gerade auch im Mo-

tivbereich sind die Preise noch recht stabil. Ich denke, dass die Nachfrage nach guten und seltenen Karten größer wird. Im Motivbereich wird weltweit gesammelt und die Nachfrage nach Spitzenkarten ist somit sehr groß. Die Nachfrage ist in diesem Bereich kaum zu decken. Schauen Sie, wie viele große Sammlungen in diesem Bereich innerhalb der letzten 10 Jahre aufgelöst wurden, der Markt hat dieses Material problemlos aufgenommen. Händler haben in diesem Segment Nachschubschwierigkeiten und gute Stücke sind in kürzester Zeit verkauft. Im Bereich der topographischen Karten sieht es etwas anders aus. Es gab schon immer sehr gesuchte Regionen und andere, die trotz schöner Karten weniger gesucht waren und entsprechend billig erstanden werden konnten. Heute reichen schon zwei intensive Sammler aus, um den Markt leer zu fegen. Die Preise ziehen entsprechend an. Oft ist dies aber nicht nachhaltig und nach einiger Zeit normalisieren sich Preise wieder. Nur wirkliche Raritäten bleiben in solchen engen Märkten preisstabil. Wie Sie sehen, empfehle ich immer wieder, sich auf wirklich schöne, seltene und gute Karten in einigermaßen ansprechender Qualität zu konzentrieren. Manchmal ist dann im ersten Moment ein scheinbar hoher Preis, aber eben doch nicht zu teuer gekauft.

**Zum Schluss eine persönliche Frage, wie geht es Ihnen in privater Hinsicht, wofür interessieren sie sich außerhalb der Ansichtskartenszene?**

Mir persönlich geht es wunderbar, meine Familie und ich sind momentan gesund und ich freue mich schon darauf, wenn ich nach der Corona-Pandemie so bald wie möglich wieder Tennis spielen kann. Tatsächlich bin ich aber sehr glücklich, dass ich mein Hobby – die Beschäftigung mit alten Ansichtskarten – zum Beruf machen konnte. Dies begeistert mich immer noch wie am ersten Tag.

**Herr Raith, wir danken Ihnen sehr herzlich für dieses Interview und wünschen Ihnen weiterhin viel Freude mit Ihrem Hobby.**

## BUCHVORSTELLUNG

# „EUGEN FELLE, POSTKARTENPIONIER & KÜNSTLERPERSÖNLICHKEIT“

Der Postkartenmaler Eugen Felle (1869–1934) aus Isny im Allgäu hat in seinem Leben über 14.000 Postkarten-Motive produziert. Er vereinte außergewöhnliches künstlerisches Talent und ein gutes Gespür für den Zeitgeist. Auf diese Weise gelang es ihm, die Erfolgsgeschichte der Bildpostkarte maßgeblich mitzuschreiben. Seine hingebungsvollen Zeichnungen von Landschaften, Städten und Weilern sind heute bedeutende landesgeschichtliche Dokumente. Das Buch gibt mit über 450 Abbildungen seiner Werke, historischer Dokumente und privater Fotografien einen lebensnahen Einblick in die Zeit um 1900. Es zeigt sowohl den genialen Künstler als auch den besonderen Menschen Eugen Felle.

Soweit ein Auszug des offiziellen Texts des Kunstverlags Josef Fink.

Was macht dieses Buch so besonders? Zum einen erhält man tiefe Einblicke in die Person, das Leben und das Wirken des Künstlers. Zum anderen ist die Vorstellung seines Gesamtwerkes sowohl für Fortgeschrittene als auch für Neueinsteiger bestens geeignet und eine perfekte Hilfe, um eine erstklassige Sammlung aufzubauen. Zudem ist die Autorin Tosca Maria Kühn Felles Urenkelin, was das Buch besonders reizvoll und nahbar macht.

Als Sammler ist man beim Aufbau eines Exponats oder bei dessen Verfeinerung immer wieder auf Informationen über den jeweiligen Künstler, über die entsprechenden Verlage und weiter gehende Hinweise angewiesen. Nicht immer ist es einfach, an entsprechende Quellen zu kommen. Dies betrifft auch bekannte und populäre Künstlerinnen und Künstler aus der Blütezeit der Ansichtskarten. Erfahrene Sammlerinnen und Sammler – und dies gilt nicht nur für den Ansichtskartenbereich – raten meist dazu, zuerst nach brauchbarer Fachliteratur zu suchen. Ist diese vorhanden, erleichtert es den Sammlungsaufbau enorm. Gliederungen können besser erstellt und Beschreibungen der einzelnen Stücke besser vorgenommen werden. Sofern Literatur

regulär im Buchhandel zur Verfügung steht, kann man sich glücklich schätzen. Manchmal hilft auch der Besuch von Antiquariaten oder eine sorgfältige Online-Recherche. Mit dem Buch über Eugen Felle liegt jedenfalls ein ausgesprochen wertvolles Kompendium vor, um sich eine eigene Sammlung aufzubauen oder die vorhandene sinnvoll zu ergänzen.

Erfahrenen Sammlerinnen und Sammlern ist der Name Eugen Felle sicher bekannt. Man könnte sagen, dass Felle maßgeblich an der Erfolgsgeschichte der Ansichtskarte beteiligt war.

Europaweit zeichnete er Landschaften, Regionen, Städte und Dörfer sowie die dort lebenden Menschen. Felles Zeichnungen waren sehr detailreich und erfreuten sich großer Beliebtheit.

Seine Urenkelin Tosca Maria Kühn war es, die ihm nachspürte, um mehr über ihn zu erfahren. Ziel der Autorin war es, das Werk über den Urgroßvater pünktlich zu dessen 150. Geburtstag zu veröffentlichen. Gegenüber der Allgäuer Zeitung beschreibt Kühn ihre Forschungsarbeit als regelrecht aufwühlend. Während ihrer umfangreichen Recherchen ergaben sich viele neue Aspekte, die Kühn zu klären versucht. So wurde Eugen Felle beispielsweise an der Akademie der bildenden Künste in München aufgenommen, ohne dass er das sonst obligatorische Abitur abgelegt hatte. ▶



## Eugen Felle – Postkartenpionier & Künstlerpersönlichkeit

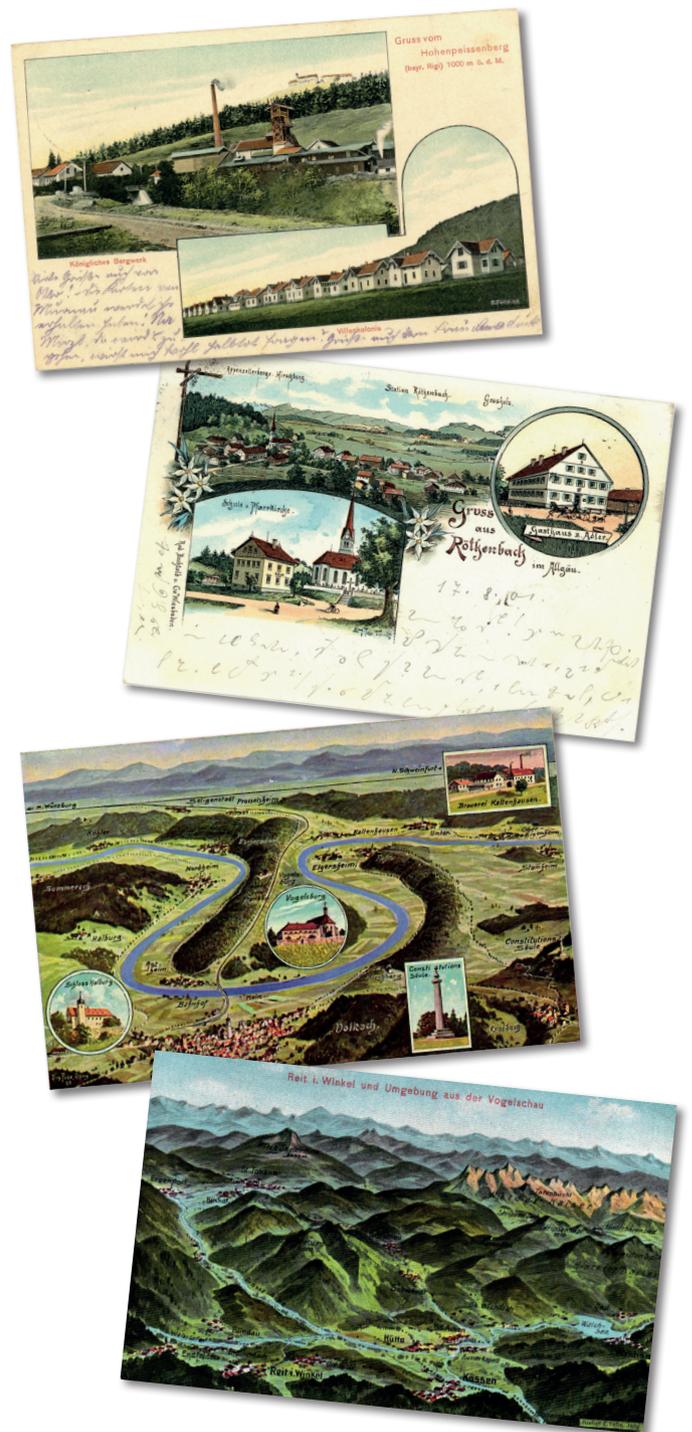
Stadt Isny im Allgäu (Hrsg.),  
Tosca Maria Kühn, Kunstverlag  
Josef Fink, 2. Auflage 2020,  
208 Seiten, über 450 Abb.,  
Format 21 x 24 cm, Hardcover,  
fadengeheftet, ISBN Nr.  
978-3-95976-227-4

Woher nahm Eugen Felle seine Inspiration für ein derart umfangreiches Werk? Schließlich war in der damaligen Zeit das Überleben wichtiger als künstlerisches Talent. Diese und andere Fragen versucht Kühn in ihrem Buch zu beantworten und kommt zur Erkenntnis, dass all ihre Recherchen ausreichen würden, um einen spannenden Film zu drehen.

Mit 13 Jahren machte sich Eugen Felle in das etwa 20 Kilometer von Isny entfernte Gebrazhofen auf, um dort eine Lehrstelle als Bildhauer anzunehmen. Sein Talent wurde erkannt und so nahm ihn die Akademie in München bereits vier Jahre später als einen der jüngsten Studenten an, die dort je eingeschrieben waren. Da Tosca Maria Kühn genaueres wissen wollte, suchte sie das Gespräch mit der Leiterin des Archivs der Akademie.

Sie versuchte herauszufinden, wie ein solcher Erfolg zustande kommen konnte. Es war wohl einerseits das Talent Eugen Felles, andererseits aber führte wohl das Flair der Großstadt sowie der Akademie mit internationalen Studenten und bekannten Professoren zu einer besonderen Motivation, die überdurchschnittliche Leistungen ermöglichte. Nach der Rückkehr in sein gut 2000 Einwohner zählendes Heimatörtchen im Allgäu, begann der Künstler mit der Ansichtskartenproduktion, die seinesgleichen sucht. Man geht davon aus, dass Eugen Felle mehrere Millionen Ansichtskarten produzierte, die auch mit großem Erfolg verkauft wurden.

Im Buch von Tosca Maria Kühn werden viele Stationen aus dem Leben Felles im Detail beschrieben und anschaulich anhand diverser Familienfotos dargestellt. Auch überraschendes kommt zu Tage: Welche Sammlerin oder welcher Sammler weiß schon, dass Felle zu allem auch noch ein leidenschaftlicher Hundefreund und Züchter war? Er züchtete über 30 Jahre lang St. Bernhards-Hunde (Bernhardiner). Seine Tiere, aus dem von ihm so benannten „St. Bernhardszwinger vom Eistobel“ waren ausgesprochen erfolgreich und wurden mehrfach mit dem Bayerischen Staatspreis ausgezeichnet.



Oben: Zwei Ansichtskarten aus der 55. Städt. Auktion. Hohenpeissenberg, Zeche, Fabrik u. Villenkolonie, Zuschlagspreis: 20.- €; Röthenbach im Allgäu, Gasthaus „Zum Adler“ u. Schule, Zuschlagspreis 95.- €. Unten: Zwei typische Felle Ansichtskarten, aus der Vogelperspektive gezeichnet: Mainschleife bei Volkach (Ufr.) und Reit i. Winkel und Umgebung aus der Vogelschau. Beide entstanden um 1910.

Das Buch verrät noch einige Dinge mehr, die sehr lesenswert sind.

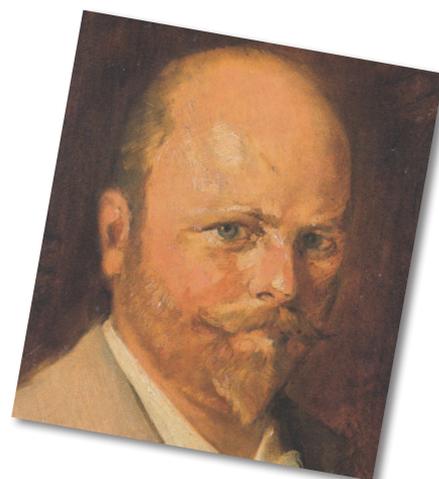
Im zweiten und dritten Teil des Buches wird Felles künstlerisches Werk näher vorgestellt, welches nicht nur aus der Ansichtskartenmalerei bestand. So verdiente Felle seinen Lebensunterhalt auch mit der Illustration von Plakaten, Werbeanzeigen und Broschüren. Beispielsweise erhielt er den Auftrag, die Festschrift des Deutschen Alpenvereins zu gestalten. Auch für technische Dinge konnte er sich begeistern. Vor allem die Fotografie faszinierte ihn sehr. Der junge Kunstmaler erlernte diese und nutzte sie gerne und häufig. Schnell besaß er mehrere Kameras und richtete sich eine Dunkelkammer ein.

Neben den künstlerischen Dingen war Felle auch ein talentierter Geschäftsmann. Um Aufträge für seine Ansichtskartenproduktion zu gewinnen, führte er die Akquisition teilweise persönlich durch. Wenn dies zeitlich nicht möglich war, sendete er Mitarbeiter aus. Viele Wochen im Jahr war er unterwegs, bereiste ganz Deutschland und befand sich oft auch im Ausland. Dabei verschaffte er sich wichtige Kontakte und erstellte gleichzeitig Vorlagen für neue Ansichtskarten. Zahlreiche selbstverfasste und handgeschriebene Karten an Kunden belegen, wie intensiv er sich der persönlichen Pflege von Kundenkontakten widmete.

In den produktionsstärksten Jahren, um die Jahrhundertwende, beschäftigte Felle bis zu sechs Zeichner, die seine Ideen und Vorlagen umsetzten. Die Arbeitsweise war dabei weitgehend gleich: Um möglichst vielseitige Vorlagen für seine Zeichnungen zu bekommen, fotografierte Felle Orte und Landstriche von Türmen und Anhöhen aus. Für Stadtansichten bat er meist um Zugang zu den Kirch- oder Stadttürmen und fotografierte das Stadtbild aus unterschiedlichen Richtungen.

Im letzten Teil des Buches wird das umfangreiche Postkartenwerk Felles näher vorgestellt. So werden viele

Selbstportrait von Eugen Felle aus dem vorgestellten Buch, Titelseite des Buches



Trachten- und Satirekarten, Spezialkarten, Wirtshauskarten, Vogelschaukarten, Panoramakarten und weitere Kartentypen gezeigt. Ein interessantes und spannendes Buch, das jede Sammlerin und jeden Sammler, insbesondere natürlich Fans von Felle-Ansichtskarten, begeistern wird.

Bei unserem Gewinnspiel können Sie eines von drei Büchern gewinnen. Sollten Sie nicht zu den Glücklichen gehören, ist das Buch zum Preis von 24,90 € in jeder Buchhandlung erhältlich.



## GEWINNEN SIE...

eines von drei Büchern „Eugen Felle - Postkartenpionier & Künstlerpersönlichkeit“ aus dem Kunstverlag Josef Fink.

Senden Sie das Stichwort „Tosca“ auf einer ausreichend frankierten Postkarte (zum Beispiel der beiliegenden) an:

**Stade NEWS**  
Markgrafenstr. 5  
79639 Grenzach-Wyhlen

oder per E-Mail an: [redaktion@stade-news.de](mailto:redaktion@stade-news.de)

Einsendeschluss: 30. April 2021

# TERMINE

**14.03.2021**

**Ansichtskarten-, Briefmarken- u. Münzenbörse**  
Pulsnitz b. Dresden, 0177/2817174

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Wiesbaden, 0611/404666

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Göttingen, 0551/7701242

**28.03.2021**

**Ansichtskarten- und Papiersammlerbörse**  
Nürnberg, 0170/3258925

**28.03.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Regensburg, 0941/51803

**05.04.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Worms, 06241/36641

**11.04.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Schwerin, 0385/563882

**17.04.2021**

**Sammlerbörse mit Ansichtskarten,  
Briefmarken u. Münzen**  
Korntal, 711/834907

**Ansichtskarten-, Briefmarken- u. Münzenbörse**  
Dresden, 0177/2817174

**18.04.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Frankfurt am Main, 069/531316

**09.05.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Lörrach, 07621/63390

## TERMINE AUKTIONSHAUS STADE

**26.03.2021**

**Einlieferungsschluss Stade Auktion**  
Grenzach-Wyhlen, 07624/9895870

**05.06.2021**

**56. Stade Auktion**  
Grenzach-Whylen, 07624/9895870

**23.07.2021**

**Einlieferungsschluss Stade Auktion**  
Grenzach-Whylen, 07624/9895870

**02.10.2021**

**57. Stade Auktion**  
Grenzach-Whylen, 07624/9895870

**30.05.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Böblingen, 07031/674458

**26.06.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Bad Tölz, 08041/41541

**11.07.2021**

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
München, 08171/2385800

**Tauschtag Briefmarkenverein**  
Mainz, 06131/368842

**07.08.2021**

**Großtauschtag anlässlich der „Hanse Sail“**  
Rostock, 0172/3818201

Durch die ungewisse Situation aufgrund der Corona-Pandemie, kann es zur Absage oder Verschiebung von Veranstaltungen kommen. Bitte informieren Sie sich beim Veranstalter.

► **Möchten Sie einen Veranstaltungstermin in unserem Kalender veröffentlichen?**  
**Bitte teilen Sie uns diesen mit.**

### IMPRESSUM

Stade NEWS – Das Magazin des  
Auktionshauses Stade

**Herausgeber:**  
Daniel Stade (V.i.S.d.P.)

Stade Auktionen e.K.  
Markgrafenstraße 5  
D-79639 Grenzach-Wyhlen  
Telefon: +49 (0)7624/98 95 870  
Fax: +49 (0)7624/98 95 879  
info@stade-auktionen.de

**Redaktion:**  
Herbert Fischer  
Volker Lemcke  
Daniel Stade

**Anzeigen:**  
pollux.marketing  
Lemcke Marketing e.K.

**Kontakt zum Magazin:**  
redaktion@stade-news.de

**Erscheinungsweise:**  
2-3x jährlich

**Layout:**  
Janika Schleiffer Mediendesign  
www.schleiffer-mediendesign.de

**Titelbild, Fotos:**  
Stade Auktionen

**Druck (klimaneutral):**  
WIRmachenDRUCK GmbH  
Mühlbachstraße 7, 71522 Backnang

**Vertrieb:**  
Regio Pack, Egon Meyer GmbH  
www.regiopack.de