

Wolfgang Maassen

1919–2019
100 Jahre Corinphila

Von einer Briefmarkenhandlung zu einem
weltweit bekannten Auktionshaus der Philatelie

100 Jahre Corinphila (1919–2019)

Zum Geleit

Teil 1: Die Ära Eduard Luder (1919–1967)

1. Die ersten Schritte: Ein Briefmarkenhandel in St. Gallen und Zürich (1919–1925)
2. Der Beginn einer neuen Ära der Philatelie in der Schweiz: Auktionen (1925–1929)
3. Ein Boykott und eine unschlagbare Antwort (1929–1934)
4. Eine einmalige Idee: CORINPHILA. Eine Corporation Internationale de Philatelie (1935 ff)
5. Auf Seiten der Sammler für eine „saubere“ Philatelie (1937–1938)
6. Allzeit gegen List, Betrug, Fälschungen und Fälscher
7. Aufstieg der Corinphila und Umzug in die Bahnhofstrasse 102 (1947–1956)

Teil 2: Die Ära Jack Luder (1967–1992)

8. Wie der Vater, so der Sohn! (1957–1967)
9. Der Übergang von Eduard zu Jack Luder (1967–1969)
10. Legendäre Auktionen im Hotel Carlton Elite (1970–1980)
11. Von der Bahnhofstrasse 102 in die „1“ (1981–1987)
12. Von der Bahnhofstrasse 1 in die „Pyramide“ (1988–1992)
13. Jack Luder – wie andere ihn erlebten

Teil 3: Neue Eigentümer und Gesellschafter – neue Namen (1991–2005)

- 14. Kontinuität und neue Mitarbeiter um Beato Vollenweider (1991–1999)
- 15. Eintritt in die AFINSA-Gruppe (2002)
- 16. Unter einem neuen Dach: Schwierige Jahre (2003–2005)
- 17. Ein neuer Geschäftsführer und ein turbulenter Auftakt (2006)

Teil 4: Bewährtes bewahren – Innovationen entwickeln (2006–heute)

- 18. Neue Ideen und ein neues Marketing
 - 18.1 Die Rückeroberung des Heimatmarktes Schweiz
 - 18.2 Corinphila, das Internet und „Live Bidding“
 - 18.3 Engagement über das Tagesgeschäft hinaus: Archive & Provenienzen
 - 18.4 Wechsel der Auktionskatalog-Druckerei und inhouse-Katalogproduktion
 - 18.5 Eine neue und innovative Katalogpräsentation
 - 18.6 Sonderauktionen am laufenden Band: Produktionen von bleibendem Wert
 - 18.7 Neue PR- und Werbestrategien
 - 18.8 Weit mehr als cleveres Marketing – Die Buchreihen „Edition d’Or“ und „Edition Spéciale“
 - 18.9 Die Finanzkrise und die „nicht-monetäre Verzinsung“
 - 18.10 Das Wirtschaftsprüfer-Gutachten zur Bestätigung sechsstelliger Zuschlagspreise
- 19. Mehr Leistung statt einfacher Standards
 - 19.1 Fundierte Forschung und Recherchen
 - 19.2 Eine Neuentdeckung zur „Basler Taube“:
Die Verwendung einer zweiten Druckplatte
 - 19.3 Kompetenz und eigene Forschung
 - 19.4 Die Förderung philatelistischer Literatur

20. *Sternstunden*

- 20.1 Der Nordenfeldt Markenfund
- 20.2 Die Fritz Kirchner Sammlungen
- 20.3 Bei Dr. Hugo Goeggel in Bogota
- 20.4 Die Verhandlung der Brasilien-Sammlung
von Luis Alemany in Jakarta
- 20.5 Silvain Wyler und Kiriati Yearim
- 20.6 Brian Moorhouse: Abschied von einem namhaften
Experten und Freund der Corinphila
- 20.7 Die Sammlung „Erivan“ – ein Vermächtnis für die Philatelie

21. Nationale und Internationale Präsenz in der Philatelie

- 21.1 Kooperationen und Nutzung von Synergien
- 21.2 Eine Tochtergesellschaft in den Niederlanden
- 21.3 Ausstellungsteilnahmen mit neuen Strategien

22. Am Puls der Zeit – mit Blick auf die Zukunft

- 22.1. Ein Management Buy Out und ein neues
Global Philatelic Network
- 22.2. Dieter Michelson: Verwaltungsratspräsident,
Partner und Ratgeber
- 22.3 Berufung von Antoine Clavel zum Geschäftsführer
der Corinphila
- 22.4 Die „guten Geister“ – oder das „Backbone“ von Corinphila

Anhänge

Anhang 1: Sonder-Kataloge der Corinphila Auktionen AG
(1992– Mitte 2019)

Anhang 2: „Name sales / Special sales“, dokumentiert in den
sog. Hauptkatalogen der Corinphila („Europa & Übersee“/
„Europe & Overseas“) ab 2007

Anhang 3: Eine lange Tradition glanzvoller Versteigerungen —
Corinphila Auktionen im Überblick

Anhang 4: Quellen & Hinweise