



Von 1988–2015 war Stella Michaelis als Repräsentantin der beiden US-amerikanischen Büros von *Hauswedell & Nolte* tätig. Im Interview spricht sie über ihre Tätigkeiten in New York und Los Angeles und die Bedeutung des Hauses für seine deutsch-jüdische Kundschaft in den USA.

From 1988 to 2015, Stella Michaelis worked as a representative at *Hauswedell & Nolte's* two offices in the United States. In this interview, she discusses her work in New York and Los Angeles, as well as the significance of the firm for its German-Jewish clientele in America.

„Was das Auktionshaus für mich besonders gemacht hat, war vor allem die langjährige, enge Beziehung zu den Kundinnen und Kunden“

*Interview mit Stella Michaelis geführt von Lucia Seiß am 5. Juni 2025 per Videokonferenz (redigierte und ergänzte Fassung)
unter Mitwirkung von Laura Beugels, ZADIK*

‘What made the auction house so special to me was, above all, the long-standing, close relationship with the clients.’

153

Interview with Stella Michaelis, conducted by Lucia Seiß on 5 June 2025
via video conference (edited and supplemented version)
in collaboration with Laura Beugels, ZADIK

Stella Michaelis studierte Linguistik und Philologie in Hamburg. Kulturell geprägt durch ihren Vater, einen Feuilleton-Redakteur der *Zeit*, zog sie 1985 nach New York. Dort arbeitete sie über 25 Jahre lang als US-Repräsentantin für das Auktionshaus *Hauswedell & Nolte* – zunächst in New York, ab 1994 auch als Leiterin des Büros in Los Angeles. Ihr Fokus lag auf der Akquise und Bewertung von Kunstwerken sowie der Betreuung der amerikanischen Kundschaft. Seit 2016 ist sie als freie Kunstberaterin mit *Michaelis ART* u. a. für verschiedene deutsche Auktionshäuser aktiv. Sie ist kürzlich an die Ostküste der USA zurückgezogen, nachdem sie mehr als zwei Jahrzehnte in New York und Los Angeles gelebt hat.

Stella Michaelis studied Linguistics and Philology in Hamburg. Culturally influenced by her father, a feature editor at *Die Zeit*, she moved to New York in 1985. There, she worked for over twenty-five years as the US representative for the auction house *Hauswedell & Nolte* – initially in New York and, from 1994, also as head of the Los Angeles office. Her focus was on the acquisition and valuation of artworks, as well as on looking after American clients. Since 2016, she has worked as a freelance art consultant for various German auction houses, among others, under the name *Michaelis ART*. She recently moved back to the East Coast, after dividing her time between New York City and Los Angeles for more than two decades.

Lucia Seiß (LS): Liebe Stella, von 2024 bis 2025 nehmen wir im ZADIK das Archiv des ehemaligen Auktionshauses *Hauswedell & Nolte* und seine über 80jährige Geschichte in den Blick. Die spätere Historie des Hauses ist auch eng mit deiner Person verbunden. Gerne möchte ich daher mit dir auf deine Erfahrungen und Erinnerungen an die Zeit beim Auktionshaus schauen, die du als Mitarbeiterin der beiden amerikanischen Büros in New York und Los Angeles sammeln konntest. Wie kam es zu deiner Beschäftigung beim Auktionshaus?

Stella Michaelis (SM): Ich glaube, mein Weg ins Auktionshaus war eigentlich ganz natürlich. Ich bin mit Kunst aufgewachsen – sowohl durch meine Familie als auch generell durch das kulturelle Umfeld, in dem ich groß geworden bin. Gerade in Europa, und speziell in Deutschland, ist Kunst doch allgegenwärtig. Man wächst quasi in Museen auf, es gehört einfach zum Alltag. Mein Vater hat das auch stark geprägt – wir sind oft zusammen ins Museum gegangen, Kunst war immer präsent. Schon früh habe ich angefangen, in dem Bereich zu arbeiten – unter anderem als Museumsführerin im *AT&T InfoQuest Center*, einem IT-Museum in New York. Also nicht zu 100 % auf dem Gebiet der Kunst, aber es hatte eine ähnliche Dynamik. Und dann habe ich irgendwann durch Zufall eine ganz kleine Anzeige in der *New York Times* entdeckt, die Sibylle Kaldewey, Leiterin des New Yorker Büros, geschaltet hatte: Das Auktionshaus hat eine Teilzeitstelle für jenes Büro ausgeschrieben. Ich habe mich sofort beworben – obwohl ich Kunst nie formal studiert habe. Aber ich hatte über die Jahre einfach sehr viel Wissen und Erfahrung gesammelt. Ich lebte damals schon viele Jahre in New York und habe dann als Assistentin für Sibylle Kaldewey bei *Hauswedell & Nolte* angefangen – und irgendwann wurde daraus eine Vollzeitstelle, fünf, manchmal sogar sieben Tage die Woche, während der zeitweiligen Abwesenheit von Sibylle Kaldewey. Fünf Jahre lang, bis Jeanne Hedstrom die Leitung für weitere zwei Jahre übernahm. Von Anfang 1996 bis 2015 leitete ich dann unter Zuhilfenahme wechselnder Assistentinnen das Büro in New York und später in Los Angeles.

LS: Was hat dich besonders am Auktionswesen interessiert?

SM: Ein bisschen war das tatsächlich Zufall, dass ich das Gebiet des Auktionswesens gewählt habe. Hätte ich damals vielleicht eine deutsche Galerie

Lucia Seiß (LS): Dear Stella, in 2024–25, the ZADIK is focusing on the archive of the former *Hauswedell & Nolte* auction house and its history spanning more than eighty years. You have a personal connection to the later history of the company. I would therefore like to talk to you about your experiences and memories of your time at the auction house in its two American offices in New York and Los Angeles. How did you come to work at the auction house?

Stella Michaelis (SM): I think my path into the auction business was quite natural. I grew up surrounded by art, both through my family and the cultural environment in which I was raised. In Europe, and particularly in Germany, art is omnipresent. You practically grow up in museums – it's just part of everyday life. My father also had a strong influence on me; we often went to museums together. Art was always present. I started working in the field at an early age, including as a museum guide at the *AT&T InfoQuest Centre*, an IT museum in New York City. Although this wasn't strictly art-related, the dynamic was similar. Then, by chance, I discovered a tiny advertisement in *The New York Times* for a part-time position in the New York office of the auction house, placed by Sibylle Kaldewey, head of the office. I applied immediately, even though I had never formally studied art. However, I had gained a great deal of knowledge and experience over the years. Having already been living in New York for many years, I started working as an assistant to Sibylle Kaldewey at *Hauswedell & Nolte*. At some point, this turned into a full-time job, working five, and sometimes seven, days a week during Sibylle Kaldewey's temporary absence. This went on for five years, until Jeanne Hedstrom took over for another two years. From early 1996 until 2015, I managed the New York and later Los Angeles offices with the help of various assistants.

LS: What interested you about the auction business in particular?

SM: It was actually a bit of a coincidence that I chose the auction business. Had I applied to a German gallery back then, my path might have been completely different. It was through this small advertisement from the auction house, however, that I entered the world of auctions more or less by chance – and I never left.

LS: While working at *Hauswedell & Nolte*, did you notice any differences to other auction houses? What makes this auction house special to you?

angerufen, wäre mein Weg womöglich ganz anders verlaufen. Aber durch diese eine kleine Anzeige des Auktionshauses bin ich eher zufällig in diese Welt hineingeraten – und dann geblieben.

LS: Hast du bei der Arbeit bei *Hauswedell & Nolte* Unterschiede zu anderen Auktionshäusern feststellen können? Was zeichnet für dich das Auktionshaus besonders aus?

SM: Was das Auktionshaus für mich besonders gemacht hat, war vor allem die langjährige, enge Beziehung zu den Kundinnen und Kunden. Viele von ihnen kannte ich 25, 30 Jahre – und dieses Vertrauen, das sich über Jahrzehnte aufgebaut hat, war unbezahlbar. *Hauswedell & Nolte* stand immer für Gründlichkeit und Präzision. Natürlich ist auch bei uns hin und wieder mal ein Fehler passiert – gerade bei der Fülle an Arbeiten, die in einer Auktion zusammenkommen, lässt sich das nie ganz vermeiden. Aber bei *Hauswedell & Nolte* hat man es sofort korrigiert oder für den Fehler um Verzeihung gebeten. Insgesamt war da eine große Verlässlichkeit, und ich glaube, genau das war das Besondere: Die Kunden wussten, dass sie uns vertrauen konnten.

LS: Wie kam es zur Gründung der New Yorker Repräsentanz? Mit der Adresse 225 Central Park West und den zwischenzeitlichen Büroräumen im Empire State Building wurden sehr prestigeträchtige Standorte gewählt. Lag dahinter eine Strategie oder wie kam es dazu?

SM: Das Büro im Empire State Building wurde noch von meiner Vorgängerin Sibylle Kaldewey gegründet. Natürlich – das Empire State Building ist ein ikonisches Gebäude, vor allem für europäische Kundschaft wirkt das sehr eindrucksvoll. Aber ehrlich gesagt: Für den Arbeitsalltag war es kein besonders praktischer Ort. Das Büro war winzig, das Badezimmer irgendwo draußen auf dem Flur – es hatte einfach mehr Symbolwert als tatsächlichen Nutzen. Später hatten wir dann wieder das Büro am 225 Central Park West, das Ernst Nolte und Gabriele Braun gehörte. Das war deutlich besser – repräsentativer, angenehmer und auch für Kundinnen und Kunden leichter zugänglich. Aber ich muss dazu sagen: Unser Hauptfokus lag nie darauf, Kunden zu empfangen, sondern sie zu besuchen. Das war strategisch viel sinnvoller. Oft wurde uns zum Beispiel eine Max Beckmann-Grafik angekündigt, und wenn ich dann die Wohnung besuchte, entdeckte ich dort

SM: What made the auction house so special to me was, above all, the long-standing, close relationship with the clients. I knew many of them for twenty-five or thirty years, and the trust that had been built up over the decades was invaluable. *Hauswedell & Nolte* was always synonymous with thoroughness and precision. Naturally, we made mistakes from time to time, particularly given the sheer volume of works that come together in an auction – it's impossible to avoid entirely. However, at *Hauswedell & Nolte*, any mistakes were corrected immediately, or an apology was made. Overall, the level of reliability was quite high, and I think that's what made it so special: clients knew they could trust us.

LS: How did the New York representative office come about? With addresses at 225 Central Park West and the Empire State Building, your locations were certainly prestigious. Was there a strategy behind this, or how did it come about?

SM: The office in the Empire State Building was set up by my predecessor, Sibylle Kaldewey. The Empire State Building is, of course, an iconic building, and it certainly makes an impression, particularly on European clients. However, to be honest, it wasn't a particularly practical place to work. The office was tiny, and the bathroom was located somewhere down the hall – the location was more symbolic than practical. Later, we moved back to the office at 225 Central Park West, which belonged to Ernst Nolte and Gabriele Braun. That was much better – more prestigious, more pleasant and also easier for clients to access. However, I should mention that our main focus was never on receiving clients, but rather on visiting them. This made much more sense from a strategic standpoint. Often, for example, we would be told that a Max Beckmann print was available. When I visited the apartment, however, I would suddenly discover a painting by Ernst Ludwig Kirchner or an Expressionist sculpture – by Ernst Barlach, for example – that hadn't been mentioned at all. These personal visits were crucial to our work. Nevertheless, a prestigious location naturally has a certain external impact, especially in a city like New York. However, our real strength had always been in direct, personal contact.

LS: What did your work at the two offices in the United States entail? Which areas of responsibility were particularly important? Were there any areas or activities that played a lesser role in Hamburg?

plötzlich auch ein Bild von Ernst Ludwig Kirchner oder eine expressionistische Skulptur – z.B. von Ernst Barlach –, die gar nicht zur Sprache gekommen war. Diese persönlichen Besuche waren für unsere Arbeit entscheidend. Trotzdem – ein prestigeträchtiger Standort hat natürlich eine gewisse Außenwirkung, besonders in einer Stadt wie New York. Aber unsere eigentliche Stärke lag immer im direkten, persönlichen Kontakt.

LS: Wie hat sich deine Arbeit in den beiden Büros in den USA gestaltet? Welche Aufgabenbereiche waren dort besonders wichtig? Gab es dort gar Bereiche oder Tätigkeiten, die in Hamburg eine untergeordnete Rolle spielten?

SM: Für mich war der direkte Kontakt zu den Kunden immer der zentrale Teil meiner Arbeit – vielleicht sogar noch wichtiger als in der Zentrale in Hamburg. Nach ein paar Jahren war ich einfach die feste Ansprechpartnerin in New York. Die Telefonnummer war eine lokale 212-Nummer und viele kamen gar nicht auf die Idee, in Hamburg anzurufen – sie haben sich direkt an mich gewandt. Dadurch habe ich eine enge, persönliche Bindung zu vielen Kunden aufgebaut, die teilweise bis heute anhält. Das hat eine enorme Rolle gespielt, nicht nur für mich, sondern auch für das Haus insgesamt und natürlich auch die Kunden. Was sicher auch eine große Rolle gespielt hat, war meine ständige Erreichbarkeit. Ich war wirklich immer ansprechbar – fast übertrieben, aber eigentlich nicht wirklich. Man konnte mich zu jeder Tageszeit erreichen und ich glaube, genau das hat dieses Vertrauen noch gestärkt. Es war einfach jemand da. Europa war nicht nur wegen der Zeitverschiebung ein Stück weiter weg, sondern auch psychologisch. Ich war hier vor Ort, präsent, greifbar. Diese unmittelbare Nähe hat vieles erleichtert und war, denke ich, ein ganz entscheidender Faktor in der Kundenbindung. Ich bin z.B. auch mit Philip Rickey gut befreundet, dem Bildhauer und Sohn von George Rickey, dessen Sammlung wir am 10.–11. Juni 2004 versteigert hatten. Diese persönliche Betreuung, dieses Vertrauen, das über Jahre gewachsen ist, war ein echter Schlüssel – viele Empfehlungen liefen einfach über Mundpropaganda. Gerade erst habe ich über diesen Weg wieder neue Kunden kennengelernt, ein Paar in Tucson mit einem Haus voller deutscher Kunst und Möbel. Solche Beziehungen sind für mich nach wie vor sehr wertvoll.

SM: For me, direct contact with clients was always central to my work, perhaps even more so than at the headquarters in Hamburg. After a few years, I simply became the main point of contact in New York. As my phone number had the local 212 dialling code, many people didn't even think to call Hamburg – they contacted me directly. This enabled me to develop close, personal relationships with many clients, some of whom I'm still in contact with today. This was hugely important not only for me, but also for the company as a whole – and, of course, for the clients. Another factor that certainly played a major role was my constant availability. I was always approachable – almost to a fault, but not really. You could reach me at any time of the day, and I think that's what strengthened that trust. There was simply someone there. Europe was a bit further away, not only because of the time difference, but also psychologically. I was here on site, present, tangible. This immediate proximity made a lot of things easier and was, I think, a decisive factor in terms of client loyalty. For example, I'm also good friends with Philip Rickey, the sculptor and son of George Rickey, whose collection we auctioned on 10–11 June 2004. This personal support and trust that has grown over the years was a real key factor – many recommendations simply came through word of mouth. I just recently met new clients this way, a couple in Tucson with a house full of German art and furniture. Relationships like these are still very valuable to me.

LS: How did communication work between the locations in the United States and the parent company in Hamburg? Were there any rituals for exchanging information?

SM: Our collaboration with Hamburg had been very close over the years – even though, technically speaking, it really was still in the 'Stone Age' at the beginning. When I started, there was no email or any other form of digital communication. In fact, we didn't exchange a single sentence electronically in the first four years. We worked with thermal fax paper, which eventually faded – that sounds completely unimaginable today! I used to send photographs of artworks by airmail, or by courier or FedEx. Nevertheless, we kept in close and regular contact. Mr Nolte came to the United States about once a year, and I travelled to Hamburg twice a year for the auctions. While there, I also took care of telephone bidding for our American clients. This is how we built bridges between the markets – in a very direct way.



Stella Michaelis mit Sarah Niesel, Ernst Nolte und Gabriele Braun in New York, 1996 (von links nach rechts), ZADIK A 100, X / Stella Michaelis with Sarah Niesel, Ernst Nolte and Gabriele Braun in New York, 1996 (from left to right), ZADIK A 100, X

LS: Wie lief die Kommunikation zwischen den Standorten in den USA und dem Hamburger Mutterhaus? Gab es Rituale für den Austausch?

SM: Die Zusammenarbeit mit Hamburg war über all die Jahre sehr eng – auch wenn sie technisch gesehen am Anfang wirklich noch in der sogenannten „Steinzeit“ stattfand. Als ich angefangen habe, gab es weder E-Mail noch irgendeine digitale Kommunikation. In den ersten vier Jahren haben wir tatsächlich nicht einen einzigen Satz elektronisch ausgetauscht. Wir arbeiteten mit Thermopapier-Faxen, die irgendwann verblasst sind – das klingt heute völlig unvorstellbar. Fotos von Kunstwerken habe ich noch mit der Luftpost geschickt, oder per Kurier oder mit FedEx. Trotzdem war der Kontakt eng und regelmäßig. Herr Nolte kam etwa einmal im Jahr in die USA und ich bin zweimal jährlich zu den Auktionen nach Hamburg gereist, wo ich auch das telefonische Bieten für unsere amerikanischen Kunden übernommen habe. So haben wir die Brücke zwischen den Märkten geschlagen – ganz direkt.

LS: While researching for the exhibition, we discovered that *Hauswedell & Nolte's* international client base included Jewish collectors who had fled Germany during the Nazi era. On the back of a photograph of the dealer Frank Perls at an auction in Hamburg in 1971, it was written that, after fleeing Germany, he had vowed never to set foot on German soil again. Many former émigrés certainly shared his view. What was your perception of the relationship with the numerous Jewish clients with German roots?

SM: During my visits, I quickly noticed that there was a conflict of emotions among the Jewish émigrés. I could understand that very well as I had lived in New York, felt like a New Yorker, and experienced the same feelings myself. However, the Jewish clients were eager to talk to me about culture, theatre and art. At the same time, there was also a noticeable reserve and caution because I was German. Although I belong to a generation that was clearly no longer ‘complicit’, I sometimes felt something like an inner ‘impulse to make amends’. And I think that was felt. It definitely helped that I spoke perfect English with them, too. I had one client, Dr Hans J. Kleinschmidt, whose English accent was so strong that he was

LS: Während der Recherchen im Zuge der Ausstellungsvorbereitung konnten wir feststellen, dass gerade jüdische Sammler:innen, die einst während der NS-Zeit Deutschland verlassen hatten, zu den internationalen Kund:innen von *Hauswedell & Nolte* zählten. Auf der Rückseite einer Fotografie, die den Händler Frank Perls bei einer Auktion 1971 in Hamburg zeigt, war zu lesen, dass er sich eigentlich nach seiner Flucht aus Deutschland geschworen hatte, nie wieder deutschen Boden zu betreten. Sicherlich haben viele der ehemaligen Emigrant:innen seine Meinung geteilt. Wie hast du die Beziehung zu den zahlreichen jüdischen Kund:innen mit deutschen Wurzeln wahrnehmen können?

SM: Ich habe bei Besuchen schnell gemerkt, dass es bei den jüdischen Emigranten ein Auseinanderklaffen der Gefühle gab. Ich konnte das sehr gut nachvollziehen, ich lebte ja in New York, fühle mich auch wie eine New Yorkerin und hatte dieses Gefühl ebenso. Die jüdischen Emigranten hatten aber ein starkes Bedürfnis, sich mit mir über Kultur, Theater, Kunst auszutauschen. Gleichzeitig war da aber auch spürbar eine gewisse Zurückhaltung, eine Vorsicht, weil ich Deutsche war. Ich gehöre zwar zu einer Generation, die eindeutig nicht mehr „mitschuldig“ war, aber ich hatte doch manchmal so etwas wie einen inneren „Wiedergutmachungsimpuls“. Und ich glaube, das wurde gespürt. Gleichzeitig geholfen hat dabei definitiv auch, dass ich perfektes Englisch mit ihnen gesprochen habe. Ich hatte einen Kunden, Dr. Hans J. Kleinschmidt, der Englisch mit so starkem deutschen Akzent gesprochen hat, dass er kaum zu verstehen war und trotzdem wusste ich, dass ich niemals Deutsch mit ihm sprechen sollte. Vielleicht konnte ich auf eine gewisse Weise Deutschland wieder zu ihnen zurückbringen. Viele waren dafür sehr dankbar.

LS: Hat bei den jüdischen Sammler:innen die Frage der Provenienz der angebotenen Werke eine besondere Rolle gespielt?

SM: Die Frage der Provenienz war eigentlich für alle relativ wichtig, aber überhaupt noch nicht mit dem Fokus, den es jetzt glücklicherweise hat. Damals war es noch nicht so ausgeprägt.

LS: 1998 wurde zusätzlich zum New Yorker Büro ein weiteres in Los Angeles eröffnet. Wie kam es dazu?

almost unintelligible. Yet I knew I should never speak German to him. In a sense, perhaps I was able to bring Germany back to them. Many were very grateful for that.

LS: Did the question of provenance play a particular role for Jewish collectors?

SM: Back then, provenance was actually a relatively important question for everyone, but it wasn't the focus it fortunately is now. It wasn't as pronounced back then.

LS: In 1998, you opened another office in Los Angeles in addition to the one in New York. How did that come about?

SM: The Los Angeles office was actually set up for more personal reasons. I moved there, got married and had my children, who are now twenty-five and twenty years old! So it wasn't originally a strategic decision, but a private one. However, I quickly made contacts in L.A., including in Beverly Hills. I gained many new clients and got to know the company's existing clientele, including the renowned collector Robert Gore Rifkind. I then commuted back and forth from Los Angeles three or four times a year to visit clients in New York, Chicago, Boston and Washington, D.C. So I was flying around a lot during that time.

LS: What other relationships with American collectors or dealers have particularly stuck in your memory?

SM: Over the years, I built up very close and wonderful relationships with an incredibly large number of American clients and dealers – that was actually the case throughout my entire time with the company. I particularly remember dealers such as Achim Moeller and Alice Adam, who worked in Chicago for a long time and now lives in Bern again. Alice was one of the first dealers to travel extensively to universities across the United States selling German Expressionist prints – she was one of the greatest dealers in her field. I was also close friends with Dr Richard Simms for many years. He would often call me to ask me to take a look at a Kollwitz print at *Swann's* [*Swann Auction Galleries*, editor's note] in New York City when I was there. However, he often just called me to chat about all sorts of things, and the conversation would invariably turn to his famous Kollwitz collection, which is now at the *Getty Center* in Los Angeles.

SM: Das Büro in Los Angeles ist tatsächlich aus eher persönlichen Gründen entstanden. Ich bin damals dorthin gezogen, habe geheiratet und auch meine Kinder bekommen – diese sind heute 25 und 20 Jahre alt! Ursprünglich war das also gar nicht strategisch geplant, sondern eher eine private Entscheidung. Ich habe aber in L.A. sehr schnell Kontakte geknüpft, unter anderem in Beverly Hills, viele neue Kundinnen und Kunden gewonnen und die auch bereits bestehende Kundschaft des Hauses wie den berühmten Sammler Robert Gore Rifkind kennengelernt. Von Los Angeles aus bin ich dann drei, vier Mal im Jahr hin- und hergependelt, um Kunden in New York, Chicago, Boston und Washington, D.C., zu besuchen. Es war also wirklich sehr viel Umherfliegen in dieser Zeit.

LS: Welche weiteren Beziehungen mit amerikanischen Sammler:innen oder Händler:innen sind dir besonders in Erinnerung geblieben?

SM: Ich habe im Laufe der Jahre mit unglaublich vielen amerikanischen Kunden und Händlern sehr enge, schöne Beziehungen aufgebaut – das war eigentlich durchgehend so. Besonders in Erinnerung geblieben sind mir zum Beispiel Händler wie Achim Moeller oder Alice Adam, die lange in Chicago gearbeitet hat und jetzt wieder in Bern lebt. Sie war eine der Ersten, die mit großem Engagement Universitäten in den ganzen USA bereist hat, um ihnen deutsche expressionistische Grafik zu verkaufen – eine der größten Händlerinnen auf ihrem Gebiet. Auch mit Dr. Richard Simms hatte ich viele Jahre lang eine enge Freundschaft; er rief mich z. B. an, um mich zu bitten, ein Kollwitz-Blatt bei *Swann's* [*Swann Auction Galleries*, Anm. d. Red.] in New York City anzusehen, wenn ich gerade dort war. Aber oft rief er mich auch einfach nur an, um mit mir über „Gott und die Welt“ zu plaudern, und immer ging es auch um seine berühmte Kollwitz-Sammlung, die heute im *Getty Center*, Los Angeles zu sehen ist. Er ist jetzt in einem Altersheim, wo ich ihn letztes Jahr kurz besucht habe. In besonderer Erinnerung sind mir außerdem meine gelegentlichen Besuche bei Professor Dr. Eric Kandel und seiner Frau, Dr. Denise Kandel, geblieben. Diese Begegnungen waren stets von großer Herzlichkeit geprägt. Unsere Gespräche waren anregend und persönlich bereichernd, und ich hatte dabei auch die Gelegenheit, ihre bemerkenswerte Kunstsammlung eingehend zu betrachten. Es entstand ein Gefühl gegenseitiger Wertschätzung und Verbundenheit – eine Erfahrung, die mir in unserer

He now lives in a retirement home, where I visited him briefly last year. I also have fond memories of my occasional visits to Professor Dr Eric Kandel and his wife, Dr Denise Kandel. These encounters were always marked by great warmth. Our stimulating and personally enriching conversations also gave me the opportunity to take a closer look at their remarkable art collection. A feeling of mutual appreciation and connection developed – an experience that seems particularly precious to me in our often complex and challenging world. But it's not just the long-standing contacts that touch me; it's also the new encounters I experience time and again. While working at the *New York International Antiquarian Book Fair* for my close friend, Eric Chaim Kline, for example, I met new collectors, including a couple with a particular interest in art, architecture, Judaica and Hebraica. We hit it off immediately, and I recently visited them at their home in Greenwich Village, New York City. It's fascinating how often an almost intuitive, familial connection develops with Jewish clients in particular. Recently, an elderly client in Tucson joked that I should take a DNA test. She was convinced that there must be Jewish roots in my family history somewhere because our connection was so strong. This comment really touched me because I do feel that many of these relationships are almost like family. I also have a wonderful friendship with Timothy Baum, the poet and expert on DADA and Surrealism, which has also grown over many decades.

LS: In your essay *“Frauenkopf mit roter Wange”. Eindrücke aus der Arbeit für das Hamburger Auktionshaus Hauswedell & Nolte* (“Woman's Head with Red Cheek.” Impressions from Working for the Hamburg Auction House Hauswedell & Nolte), which was published in the magazine *aufbau* in 2023, you write that American clients in particular reacted ‘almost stunned’ to the closure of *Hauswedell & Nolte*. How can we imagine these reactions, and why were American clients particularly affected?

SM: I think American clients reacted so strongly because our auction house is built on trust, which is of the utmost importance in this business. Scepticism and mistrust are particularly common in this area; many clients are cautious and ask themselves, ‘What's actually going on here?’ There is often a general mistrust of the entire auction business due to its lack of transparency. For many of our clients, it was therefore a relief to know that they could ask us – and get an honest answer. They could rely on us to be open

oft so komplexen und herausfordernden Welt besonders kostbar erscheint. Aber es sind nicht nur die langjährigen Kontakte, sondern auch immer wieder neue Begegnungen, die mich berühren. Auf der *New York International Antiquarian Book Fair*, wo ich kürzlich für Eric Chaim Kline gearbeitet habe, der ebenfalls ein enger Freund ist. Und dort habe ich wieder neue Sammler kennengelernt – darunter ein Paar, das sich besonders für Kunst, Architektur, Judaica und Hebraica interessiert. Wir haben uns sofort verstanden, und ich habe sie vor Kurzem sogar zu Hause in Greenwich Village in New York City besucht. Es ist faszinierend, wie oft gerade mit jüdischen Kunden eine fast intuitive, familiäre Verbindung entsteht. Eine ältere Kundin in Tucson sagte kürzlich scherzhaft, ich solle doch mal einen DNS-Test machen – sie war überzeugt, irgendwo in meiner Familiengeschichte müsse es jüdische Wurzeln geben, weil diese Verbindung so stark spürbar sei. Das hat mich wirklich berührt, denn viele dieser Beziehungen fühlen sich tatsächlich fast familiär an. Und auch mit Timothy Baum, dem Experten für DADA und Surrealismus und Dichter, verbindet mich eine ganz wunderbare Freundschaft, die gleichfalls über die vielen Jahrzehnte gewachsen ist.

LS: In deinem Beitrag *„Frauenkopf mit roter Wange“*. *Eindrücke aus der Arbeit für das Hamburger Auktionshaus Hauswedell & Nolte*, der 2023 in der Zeitschrift *aufbau* erschien, schreibst du, dass besonders die amerikanischen Kund:innen, ‚beinah fassungslos‘ auf die Schließung von *Hauswedell & Nolte* reagierten. Wie können wir uns diese Reaktionen vorstellen und wieso gerade sie?

SM: Ich glaube, die Reaktion der amerikanischen Kunden war so stark, weil unser Auktionshaus einfach für Vertrauen stand – und das ist im Auktionswesen extrem wichtig. Gerade in diesem Bereich gibt es oft Skepsis und Misstrauen; viele Kunden sind immer vorsichtig und fragen sich: ‚Was passiert hier eigentlich?‘ Es gibt oft ein generelles Misstrauen gegenüber dem ganzen Auktionsgeschäft aufgrund von Intransparenz. Für viele unserer Kunden war es deshalb eine Erleichterung, zu wissen, dass sie uns fragen konnten – und eine ehrliche Antwort bekamen. Sie konnten sich darauf verlassen, dass wir offen und transparent sind. Dieses Gefühl, sich fallen lassen zu können und nicht ständig auf der Hut sein zu müssen, war für viele sehr wichtig. Ich denke, genau das hat die starke emotionale Reaktion auf die Schließung erklärt.

and transparent. This feeling of being able to let go and not having to be constantly on guard was very important to many people. I think that explains the strong emotional reaction to the closure.

LS: How did things go for you personally after *Hauswedell & Nolte* closed?

SM: After the closure, I worked for *Ketterer Kunst* in Munich for two or three years – and I still work with them today, occasionally. *Ketterer Kunst* is incredibly successful, which is, of course, important information for collectors: works really do sell very well here. However, my work for the auction houses always focuses on client relations. My oldest client and friend, for example, is Josef Eisinger, who is now 101 years old. He’s an émigré, originally from Vienna. I actually met him just a few weeks ago in New York. I have very close relationships with many people of his generation who survived or fled the Holocaust. They have an incredible vitality and an indomitable will to live that never ceases to inspire and move me. My goal is always to encourage my clients and tell them things that fascinate them. I live by the motto ‘carpe diem’, and I quickly become enthusiastic about many things and many people – perhaps that’s what makes it so infectious and inviting. When that inspires people to look at beautiful catalogues, fall in love with a painting or a drawing – and perhaps even develop the desire to own a particular work. This also gives me a certain perspective: we never know how much time we have left, so I try to make the most of each day. Perhaps that’s a nice ending to this story.

LS: Dear Stella, thank you very much for your responses and for sharing your insights on this chapter of *Hauswedell & Nolte*. ■

LS: Wie ging es für dich persönlich nach der Schließung von *Hauswedell & Nolte* weiter?

SM: Nach der Schließung habe ich zwei oder drei Jahre für *Ketterer Kunst* in München gearbeitet – und ich arbeite auch heute noch gelegentlich mit ihnen zusammen. *Ketterer Kunst* ist unglaublich erfolgreich, was natürlich auch für Sammler eine wichtige Information ist: Hier lassen sich Arbeiten tatsächlich sehr gut verkaufen. Im Mittelpunkt meiner Tätigkeit für die Auktionshäuser steht jedoch immer die Arbeit mit den Kunden. Mein ältester Kunde und Freund ist zum Beispiel Josef Eisinger, der jetzt 101 Jahre alt ist. Er ist ursprünglich ein Wiener Emigrant und ich habe ihn erst vor wenigen Wochen in New York getroffen. Ich pflege viele sehr enge Beziehungen zu dieser Generation, die den Holocaust überlebt hat oder vor ihm fliehen musste. Diese Menschen besitzen eine unglaubliche Lebenskraft und einen unbändigen Lebenswillen, der mich immer wieder inspiriert und mitreißt. Mein Ziel ist es immer den Kunden Mut zu machen oder ihnen etwas zu erzählen, das sie fasziniert. Ich bin ein Mensch, der immer nach dem Motto „Carpe Diem“ lebt und begeistere mich schnell für sehr vieles und viele – vielleicht ist genau das ansteckend und einladend. Wenn daraus die Lust entsteht, sich schöne Kataloge anzusehen, sich in ein Gemälde oder eine Zeichnung zu verlieben – und vielleicht sogar den Wunsch zu entwickeln, dieses Werk besitzen zu wollen? Das gibt mir auch eine gewisse Perspektive: Wir wissen nie, wie viel Zeit uns bleibt – deswegen versuche ich, jeden Tag bestmöglich zu nutzen. Vielleicht ist das eine schöne Abschlussnote für diese Geschichte.

LS: Liebe Stella, vielen Dank für deine Antworten und deine Einsicht in dieses Kapitel von *Hauswedell & Nolte*. 