



Ernst Nolte und Gabriele Braun-Nolte blicken zurück auf ihre jeweils rund 50jährige Tätigkeit im Auktionshaus *Hauswedell & Nolte*, ihre Anfangszeiten unter dem Gründer Dr. Ernst Hauswedell, besondere Momente des Auktionsgeschäfts und ihre Erfahrungen mit der internationalen Kundschaft des Hauses.

Ernst Nolte and Gabriele Braun-Nolte reflect on their fifty years at the *Hauswedell & Nolte* auction house, their early days under the company's founder, Dr Ernst Hauswedell, memorable moments in the auction business, and their experiences with the auction house's international clientele.

„Dann kamen die Leute für die Auktion aus Amerika persönlich angereist. Das hatte es vorher nie gegeben.“

*Interview mit Gabriele Braun-Nolte und Ernst Nolte geführt von Lucia Seiß
am 3. September 2024 in Köln (redigierte und ergänzte Fassung)*

*‘Then people came from
America for the auction. That had
never happened before.’*

171

Interview with Gabriele Braun-Nolte and Ernst Nolte, conducted by
Lucia Seiß in Cologne on 3 September 2024
(edited and supplemented version)

Als Ernst Nolte (geboren am 24. Juli 1939 in Berlin) mit 24 Jahren in das Auktionshaus *Dr. Ernst Hauswedell* einstieg, dessen Kernkompetenz bis dahin besonders beim Handel mit Büchern und Autografe lag, setzte er sich für den stärkeren Ausbau des Bereichs der modernen Kunst ein. Zusammen mit der am 27. April 1945 in Füssen geborenen Gabriele Braun, die ihre Stelle beim Auktionshaus im Jahr 1967 antrat, gelang es, diesen Auktionsbereich in kurzer Zeit zu nationaler und internationaler Bedeutung zu führen. Nolte, der ab 1969 das Auktionshaus zusammen mit dem Gründer Dr. Ernst Hauswedell (3. September 1901 – 2. November 1983) leitete, wurde 1978 der alleinige Geschäftsführer. Bis zur Schließung des Hauses 2015 verwaltete Gabriele Braun dabei alle innerbetrieblichen Aufgaben des Kunstbereiches und verfasste Katalogbeschreibungen.

When, at the age of twenty-four, Ernst Nolte (b. 24 July 1939 in Berlin) joined the *Dr. Ernst Hauswedell* auction house, whose core competence until then had been trading in books and autographs, he committed himself to significantly expanding the modern art sector. Together with Gabriele Braun (b. 27 April 1945 in Füssen), who took up her position at the auction house in 1967, he succeeded in quickly raising the profile of this area of the business to national and international importance. From 1969 onwards, Nolte managed the auction house together with its founder, Dr Ernst Hauswedell (3 September 1901–2 November 1983), becoming the sole managing director at the end of 1977. Until 2015, Gabriele Braun coordinated all internal processes in the art sector and wrote the catalogue descriptions of the most important works.

Lucia Seiß (LS): Das ZADIK veranstaltet mit der Ausstellung *Der Weg zur Kunst. Das Hamburger Auktionshaus Hauswedell & Nolte* erstmalig in seiner Geschichte eine Präsentation zu einem Archivbestand eines Auktionshauses. Eng mit der Geschichte des Hauses verbunden sind Sie als späterer Eigentümer, der *Hauswedell & Nolte* über lange Jahre führte. Gerne würden wir zu Beginn unseres Gesprächs auf die Anfänge Ihres Starts in den Kunstbetrieb schauen. Herr Nolte, in den frühen 1960er Jahren haben Sie eine Ausbildung zum Antiquar im *Stuttgarter Antiquariat Dr. Frieder Kocher-Benzing* absolviert. Wie ist es dazu gekommen und warum haben Sie den Entschluss gefasst, in den Auktionshandel einzusteigen?

Ernst Nolte (EN): Da muss ich in meiner Jugend beginnen. Ich habe mich immer für Literatur interessiert, aber auch besonders für bildende Kunst. Mit 17 Jahren wurde ich Mitglied der *Kestner-Gesellschaft Hannover* und bezog deren grafische Jahresgaben. 1960 stand ich vor der Frage, wie mein künftiges Leben beruflich ausgerichtet sein sollte. Ein Besuch bei Frieder Kocher-Benzing in Stuttgart bewirkte den Eintritt in den Antiquariatsbuchhandel. Insbesondere die Buchkunst des beginnenden 20. Jahrhunderts mit Jugendstil-Umkreis fesselten mich. Spontan habe ich mich dann entschlossen zum *Stuttgarter Antiquariat* zu gehen und die Ausbildung aufzunehmen. Und das habe ich auch nicht bereut – ganz im Gegenteil. Ich war ziemlich dicht mit Kocher-Benzing verbunden, weil ich damals in beratender Funktion eine größere Kunstsammlung mitaufgebaut habe, während er die Ausführung im Auftrag des Sammlers bei Auktionen des *Stuttgarter Kunstkabinetts* unter Roman Norbert Ketterer und der *Galerie Kornfeld* in Bern vornahm.

LS: 1963 sind Sie ins Auktionshaus von Dr. Ernst Hauswedell eingetreten, welches damals den Namen *Dr. Ernst Hauswedell* trug. Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Ernst Hauswedell beschreiben?

EN: Das ist ein Thema, über das man ein dünneres Buch schreiben könnte, weil es kompliziert ist. Denn Hauswedell war ein weitgehend reiner Buchmensch und hat in dieser Funktion alle möglichen Ämter und Positionen als Vorsitzender in Vereinigungen, in Berufs-Vereinigungen, aber auch darüber hinaus, wahrgenommen und pflegte mit verschiedensten Personen engere Beziehungen. Als Beispiel fällt mir Siegfried Taubert, langjähriger

Lucia Seiß (LS): With the exhibition *The Path to Art. The Hamburg Auction House Hauswedell & Nolte*, ZADIK is presenting the archive of an auction house for the first time in its history. Mr Nolte, as the later owner who ran *Hauswedell & Nolte* for many years, you are closely associated with the history of the company. We would like to begin with a look back at your early days in the art business. In the early 1960s, you trained as an antiquarian bookseller at *Stuttgarter Antiquariat Dr. Frieder Kocher-Benzing*. How did that come about, and why did you decide to enter the auction business?

Ernst Nolte (EN): I have to start with my youth. I've always been interested in literature, but especially in the visual arts. At the age of seventeen, I became a member of the *Kestner-Gesellschaft* in Hannover and bought their annual graphic editions. In 1960, I was faced with the question of how to organise my future life professionally. A visit to Frieder Kocher-Benzing in Stuttgart led me to the antiquarian book trade. I was particularly fascinated by the book art of the early 20th century with its Art Nouveau influence. On the spur of the moment, I decided to start my training in the antiquarian bookshop in Stuttgart. And I have no regrets about that – on the contrary. I worked closely with Kocher-Benzing, as I helped to build up a large art collection in an advisory capacity, while he carried out the collector's instructions at the auctions of *Stuttgarter Kunstkabinetts* under Roman Norbert Ketterer and *Galerie Kornfeld* in Bern.

LS: In 1963, you joined the auction house that was then called *Dr. Ernst Hauswedell*. How would you describe your collaboration with Ernst Hauswedell?

EN: That's a subject that could fill a thin book, because it's complicated. Hauswedell was first and foremost a book man, and as such he held various offices and positions as chairman of associations and professional organisations, but also beyond that, and he maintained close relationships with a wide range of people. One example is Siegfried Taubert, the long-time director of the *Frankfurt Book Fair*, with whom Hauswedell had a close relationship and whose standard work, *Bibliopola. Pictures and Texts About the Book Trade*, was published by Hauswedell. After I started working for Hauswedell on 15 September 1963, he quickly noticed that I was interested in the visual arts. It took about two or three years for Hauswedell to realise that this was an area that could be developed in the auction house. 'Mr Nolte, make

Leiter der *Frankfurter Buchmesse* ein, mit dem ihn ein enges Verhältnis verband und dessen Standardwerk *Bibliopola. Bilder und Texte aus der Welt des Buchhandels* Hauswedell verlegt hatte. Nachdem ich am 15. September 1963 meine Arbeit bei Hauswedell begonnen hatte, bemerkte er sehr schnell, dass ich an der bildenden Kunst interessiert war. Es hat etwa zwei bis drei Jahre gedauert bis Hauswedell klar wurde, dass man diesen Sektor im Auktionshaus aufbauen könnte. ‚Herr Nolte, machen Sie was draus‘, hat er mal gesagt. Denn vor meinem Arbeitsbeginn kam bildende Kunst eher am Rand im Umfeld des Buch-Auktionsbereiches vor und wurde daher außer Haus von einem Mitarbeiter des *Ernst Barlach Haus* in Hamburg bearbeitet, so dass es innerhalb des Auktionshauses keine Person gab, die sich um diesen Bereich gekümmert hat. Ich war der Erste, der vollamtlich für den Auktionsbereich der Kunst allein verantwortlich war.

LS: Frau Braun-Nolte, in einem Beitrag in der F.A.Z. aus dem Jahr 2005 anlässlich Ihres 60. Geburtstags benannte Sie Vita von Wedel als „Königin der Kataloge“, da Sie seit Ihrem Einstieg ins Auktionshaus die ausführlichen und wissenschaftlichen Beschreibungen der Kunstwerke in den Katalogen etablierten. Eine Herangehensweise, für die das Haus danach bekannt war. Wie war Ihr Werdegang bis zum Einstieg am 1. April 1967?

Gabriele Braun-Nolte (GBN): Zum Auktionshaus kam ich innerhalb des Werdegangs, den ich beschritten hatte, weil ich mich für Kunst interessierte, eigentlich relativ spät. Bereits als junges Mädchen, als Schülerin, ging ich in Stuttgart, wo ich aufgewachsen bin, in die *Graphische Sammlung der Staatsgalerie* und habe dort u.a. Zeichnungen und Grafik von Ernst Ludwig Kirchner, der mir sehr am Herzen lag, angesehen. Nach der Schule begann ich eine Lehre in der *Galerie Valentien*, die damals neben der *Mayerschen Buchhandlung* in Köln, über das größte Kunstbuchsoriment in Deutschland verfügte. Für mich war von Vorteil, dass das Sortiment sehr breit gestreut war, von kunstwissenschaftlichen Büchern, Dissertationen bis hin zu Galeriekatalogen. Erstmals sah ich dort die schön gedruckten Kataloge der *Galerie Berggruen*. Den Galeristen durfte ich später bei Hauswedell als Kunden kennenlernen und in seiner Galerie in Paris besuchen. Zu Hauswedell bin ich durch eine Anzeige im Kunstmagazin *Weltkunst* gekommen, weil ich mich irgendwann nach meiner Lehrzeit verändern wollte und mich Hamburg und

something of it‘, he once said. Before I started, the fine arts were rather marginal to the book auctions and were therefore handled by an employee of the *Ernst Barlach Haus* in Hamburg, so there was no one in the auction house responsible for this area. I was the first person to have full-time responsibility for art at the auction house.

LS: Mrs Braun-Nolte, in an article in the *Frankfurter Allgemeine Zeitung* in 2005 on the occasion of your sixtieth birthday, Vita von Wedel called you the ‘queen of catalogues’ because, when you joined the auction house, you established the practice of providing detailed and scholarly descriptions of works of art in the catalogues. This approach has since become the hallmark of the company. What was your background before you joined on 1 April 1967?

Gabriele Braun-Nolte (GBN): I came to the auction house relatively late in my career, because I was interested in art. Even as a young girl, as a schoolgirl, I went to the *Graphic Collection of the Staatsgalerie* in Stuttgart, where I grew up, and there I saw, among other things, drawings and prints by Ernst Ludwig Kirchner, who was very dear to me. After leaving school, I began an apprenticeship at *Galerie Valentien*, which, at the time, had the largest selection of art books in Germany, second only to the bookstore *Mayerschen Buchhandlung* in Cologne. It was an advantage for me that the assortment was very diverse, ranging from art history books and dissertations to gallery catalogues. It was there that I first saw the beautifully printed catalogues of *Galerie Berggruen*. I later met the gallerist as a client of Hauswedell’s and visited him at his gallery in Paris. I came to Hauswedell through an advertisement in the art magazine *Weltkunst*, because at some point after my apprenticeship I wanted to change and was interested in Hamburg and the auction house. But I wasn’t really keen on working in auctions, because it seemed to me to be too much about money.

LS: What was it about the art market in general that appealed to you?

GBN: Originally, I wanted to open a gallery and focus on young artists. But themes like architecture appealed to me too, and I would certainly have included them. I was interested in the art trade in the sense that I was interested in the people involved, but less so in the business itself.

das Haus interessierte. Aber eigentlich war ich gar nicht darauf erpicht, in Auktionen zu arbeiten, weil mir das zu pekuniär gerichtet schien.

LS: Was hat Sie am Kunstmarkt generell gereizt?

GBN: Ursprünglich wollte ich eigentlich eine Galerie eröffnen und mich vorwiegend jungen Künstlern widmen. Aber auch Themen wie Architektur haben mich sehr gereizt und die hätte ich dann durchaus mit einbezogen. Kunsthandel hat mich insofern interessiert, als mich die agierenden Personen interessiert haben, aber weniger der Handel.

LS: Herr Nolte, seit 1977 waren Sie alleiniger Inhaber von *Hauswedell & Nolte*. Welche neuen Akzente und Themenfelder haben Sie dann nach der Übernahme gesetzt?

EN: Na ja, das war so eine Zeit, als die zeitgenössische Kunst schon im Grunde nicht nur begann in den Vordergrund zu treten, sondern durch die *Kölner Kunstmesse*, durch die ganzen Aktivitäten der hiesigen Galeristen, schon sehr in den Vordergrund getreten worden war. Das war auf dem Auktionsmarkt noch weniger der Fall, und ich habe ich mich dann dafür eingesetzt, dass eben auch die Zeitgenossen eine größere Rolle spielten und dieser Bereich präsenter wurde. In den anschließenden Jahren haben wir dann verstärkt versucht, auch außerhalb Deutschlands aktiv zu werden, in England, in Amerika und in Paris. Und diese Dinge doch ebenso weiterzuentwickeln, dass wir uns in diesem Sektor so ganz allmählich innerhalb von einem halben bis einem ganzen Dutzend Jahre, als das führende Haus in Deutschland neben der klassischen Moderne etabliert haben.

LS: Frau Braun-Nolte, können Sie uns mehr über Ihre Tätigkeit für das Auktionshaus *Hauswedell & Nolte* berichten? Wie sah ein typischer Arbeitsalltag für Sie aus – gab es den überhaupt?

GBN: Es gab zunächst einmal morgens in der Regel Telefonate mit Kunden, die sich Bewertungen für ihre Kunstwerke erbaten, die sie entweder zur Auktion anbieten oder auch ganz unabhängig davon, z. B. für Versicherungszwecke erhalten wollten. Werke, die ins Haus kamen, wurden begutachtet und geschätzt. Wir haben natürlich auch im Hinblick auf unsere Hand-Bibliothek überlegt, was hierfür noch notwendig wäre. Und zu guter Letzt, meistens

LS: Mr Nolte, you have been the sole owner of *Hauswedell & Nolte* since 1977. What new accents and themes have you introduced since you took over?

EN: Well, it was a time when contemporary art was not only coming to the fore but had already come to the fore through the *Cologne art fairs* and the various activities of German gallerists. This was less the case in the auction market, and I worked to ensure that contemporary art played a greater role, and that this area became more present. In the years that followed, we increasingly tried to be active outside Germany, in England, in America and in Paris – and to develop these things further, so that over a period of half a dozen to a dozen years, we gradually established ourselves as the leading house in Germany for classical modernism.

LS: Mrs Braun-Nolte, can you tell us more about your work for the auction house *Hauswedell & Nolte*? What was a typical working day like for you – was there even such a thing?

GBN: Most mornings began with phone calls with clients who wanted to have their works of art appraised, whether they were considering putting them up for auction or for completely unrelated reasons, such as insurance. Works that were brought to the company were examined and estimates were determined. Of course, we also considered what would be necessary for this with regard to our reference library. And last but not least, cataloguing was usually done in the evenings, usually late at night, because then you were undisturbed. And that was actually the most fun.

LS: Did you also serve as an auctioneer and conduct auctions yourself?

GBN: Yes, once. My husband was indisposed, and I had sensed this beforehand and was always waiting for the opportunity to finally do it. Because, of course, it is appealing and exciting. I usually sat next to the auctioneer and took the minutes, which is an interesting job because you can observe the audience, which you can't do to the same extent as an auctioneer, but I still wanted to conduct an auction myself. In my case, it was my voice that failed me in the end, completely breaking down, prompting a Cologne gallerist from the back of the room to shout unnecessarily: 'Louder please!'

abends, meistens spät abends, weil man dann unge­stört war, erfolgte die Katalogisierung. Und das war eigentlich das, was am meisten Spaß gemacht hat.

LS: Waren Sie darüber hinaus auch als Auktionatorin tätig und haben die Sitzungen selbst geleitet?

GBN: Ja, einmal. Mein Mann war indisponiert und ich hatte schon im Vorwege so etwas geahnt bzw. habe auch immer darauf gewartet, dass ich das endlich einmal würde machen dürfen. Denn natürlich ist das reizvoll und aufregend. Ich habe sonst daneben gesessen und Protokoll geführt, eine zwar interessante Tätigkeit, weil man das Publikum beobachten kann, was man als Auktionator in dem Maße nicht kann, aber trotzdem hätte ich gerne eine Auktion selbst geleitet. Bei mir scheiterte das dann zum Schluss an meiner Stimme, die völlig wegbrach, worauf ein Kölner Galerist von hinten überflüssigerweise rief: ‚Lauter bitte!‘.

LS: Gab es für Sie Herausforderungen gerade auch als junge Frau im Auktionshandel?

GBN: Nein, eigentlich nicht. Seinerzeit war es eigentlich so, dass es als selbstverständlich angesehen wurde, wenn Frauen eine bestimmte Position innehatten. Dieses Augenmerk ‚Ah, eine Frau kann das auch‘ gab es gerade im Kunstsektor, denken Sie an die erfolgreichen Galeristinnen, ähnlich auch im Journalismus, nicht so. Wer sich da eine Position geschaffen hatte, dem wurde diese auch zugestanden, ohne dass da irgendwelche Fragen gestellt oder komische Gesichter gemacht wurden.

LS: Das Auktionshaus hat im Laufe seines Bestehens mehr als 500.000 Lose angeboten. Welches Objekt hätten Sie gerne für sich selbst erworben?

EN: Da gab es natürlich immer wieder etwas. Wir könnten aber kein besonderes Stück oder zwei, drei nennen, da ist die Vielzahl zu groß. Es gab Objekte, die man außerhalb der Auktion sehr gern erworben hätte und teilweise haben wir das sogar. Die sind dann in unseren Lagerbestand der Firma übergegangen. Zum Beispiel waren wir zu dieser Zeit eine von sechs Stellen in Deutschland, die das wichtigste grafische Blatt des 20. Jahrhunderts besessen haben. Das ist die 1935 entstandene Radierung *Minotauromachie* von Pablo Picasso, von der es zwei kleine signierte begonnene Auflagen gibt. Es gab dann späterhin, noch gar nicht so lange her,

LS: Did you face any particular challenges as a young woman in the auction business?

GBN: No, not really. At the time, it was actually taken for granted that women could hold certain positions. The sarcastic comment ‘oh, a woman can do that too’ was not particularly common in the art world; think of the successful women gallerists. It was similar in journalism. Once someone was established in a certain position, it was accepted without questions or strange looks.

LS: In the course of its existence, the auction house offered more than 500,000 lots. Which object would you have liked to have acquired for yourself?

EN: There were always a few things, of course. But we couldn’t name one or two or three particular pieces – there are just too many. There were objects that we would have liked to have bought outside the auction, and in some cases we did. They then became part of our company’s inventory. At the time, for example, we were one of six places in Germany to own the most important graphic sheet of the 20th century: the 1935 etching *Minotauromachie* by Pablo Picasso, of which there are two small, signed editions. Later, not so long ago actually, there were reprints made after Picasso’s death, which were more widely distributed. But for a while we were among the only ones in Germany to own this etching, along with the *Museum Ulm*, Aachen [the *Ludwig Collection*], Stuttgart [the *Staatgalerie Stuttgart*] and the *Sprenghel Museum Hannover*, as well as an example in a private collection in southern Germany. What happened to our example afterwards was quite a drama. Today it is in *The Metropolitan Museum of Art* in New York.

LS: We have already heard a lot about your roles and your personal backgrounds. We would like to ask you a few questions about the development of the auction house. The sale of the Käthe Kollwitz collection of the book and art collector Salman Schocken in 1967 was an important milestone for the company. How did this auction come about?

EN: Mr Hauswedell did not know the department store entrepreneur Salman Schocken personally. There was, however, a connection through the heirs with whom he dealt, but mainly because Hauswedell had to a certain extent championed ‘degenerate art’ during the Nazi era. He included works by ‘degenerate artists’ in his catalogues and was severely reprimanded

Nachauflagen nach dem Tode Picassos, die weiter gestreut wurde. Aber wir waren neben dem *Museum Ulm*, neben Aachen [*Sammlung Ludwig*, Anm. d. R.] und [der *Staatsgalerie*, Anm. d. R.] Stuttgart, dem *Sprengel Museum Hannover*, sowie einem Exemplar aus Privatbesitz in Süddeutschland die einzigen, die in Deutschland diese Grafik zeitweise besessen haben. Verbunden mit einem ziemlichen Drama, was danach aus diesem Exemplar wurde. Heute befindet es sich im *Metropolitan Museum of Art* in New York.

LS: Wir konnten bereits viel über Ihre Rollen und ihre persönlichen Werdegänge hören. Gerne möchten wir Sie Einiges zur Entwicklung des Auktionshauses fragen: Der Verkauf der Käthe Kollwitz-Sammlung des Buch- und Kunstsammlers Salman Schocken 1967 war ein wichtiger Meilenstein des Hauses. Wie ist es zu dieser Auktion gekommen?

EN: Herr Hauswedell hat diesen eigentlichen Kaufhaus-Unternehmer Salman Schocken persönlich gar nicht gekannt. Es bestand aber eine Verbindung durch die Erben, mit denen er es zu tun hatte, aber vor allem, weil Hauswedell sich in der Zeit des Nationalsozialismus für „entartete Kunst“ in gewisser Weise eingesetzt hat. Er hatte in seine Kataloge Werke von „entarteten Künstlern“ aufgenommen und wurde dazu ziemlich heftig abgemahnt von den entsprechenden Stellen. Das muss Kreise gezogen haben, bis hin zur Familie Schocken, denen das präsent war. Wir hatten selbst mit den Erben und ihren Nachkommen zu tun. Ich bin zweimal in Tel Aviv und in Jerusalem gewesen und sie waren später immer mal wieder Auktionsbesucher bei uns. Und das vielleicht ganz am Rande: Wir haben ein weiteres spektakuläres Objekt außerhalb der Auktion von der Schocken-Familie zur Verwertung übertragen bekommen, und zwar Franz Kafkas Briefe an Felice Bauer, vollständig. Es waren etwa 100 Briefe, und die habe ich Stück für Stück durchgelesen und verglichen mit der Publikation, die es beim *S. Fischer Verlag* gibt. Zwei, drei Kommata oder Semikolon oder Punkte waren nicht ganz korrekt. Alles andere stimmte auf jeden Buchstaben. Die Vermittlung ist uns damals nicht gelungen aufgrund von überhöhten Preisvorstellungen durch den Vermittler. Noch eine Ergänzung: Wir haben im Jahre 1968 nach der Kollwitz-Sammlung, nochmal einen größeren Komplex an Grafik ganz überwiegend bedeutendster Art, z.B. von Henri de Toulouse-Lautrec und anderen Franzosen, bis hin zu deutschen Expressionisten, zur Verwertung übertragen bekommen.

by the authorities. This must have got around, even to the Schocken family, who were aware of it. We dealt with the heirs and their descendants ourselves. I visited them twice, in Tel Aviv and Jerusalem, and later they occasionally attended our auctions in Hamburg. And perhaps this is a very minor aside: we were entrusted with another spectacular item from the Schocken family for sale outside the auction, namely the complete letters of Franz Kafka to Felice Bauer. There were about a hundred letters, and I read every one of them and compared them with the book published by *S. Fischer Verlag*. Two or three commas or semicolons or full stops were not quite correct. Everything else was correct, down to the last letter. We were unable to sell them at that time because the agent had an inflated price in mind. Another thing: in 1968, after the Kollwitz collection, we were entrusted with a larger collection of prints, mostly of the highest quality, for example by Henri de Toulouse-Lautrec and other French artists, as well as German Expressionists.

LS: Were you aware at the time of the significance of the sale of the Schocken Collection?

EN: We knew that Schocken's Kollwitz collection was one of the three largest and most important in the world. So it was clear to us that these 280 or 300 lots would attract worldwide attention and that we, as the venue responsible for such things from then on, would benefit from that. And then the collectors and dealers came from America to attend the auction in person. That had never happened before, not here and very rarely at other German auction houses.

LS: What other auction highlights do you like to look back on?

EN: The fairly rapid rise in importance during those years, starting with Kollwitz in 1967, followed again by Schocken in 1968. And then it really happened very, very quickly in the early 1970s and continued from there. We always had the feeling that people had realised that here was someone who had an eye, who could judge what was important and what was less important. Beyond the auctions themselves, I remember the 1977 Hamburg Lichtwark Prize, named in memory of Alfred Lichtwark, the former director of the *Hamburger Kunsthalle*. I was on the jury for the prize. There were about five or six members, all of whom had spoken out in favour of Horst Janssen. Horst Janssen, all well and good, he was certainly

LS: Haben Sie damals schon die Relevanz hinter dem Verkauf der Schocken-Sammlung erkannt?

EN: Wir wussten, dass diese Kollwitz-Sammlung von Schocken eine der weltweit drei größten, bedeutendsten Sammlungen dieser Künstlerin gewesen ist. Und daher war uns klar, dass diese 280 oder 300 Katalogpositionen weltweit Aufsehen erregen würden und damit wir als Stelle, die für Derartiges seitdem zuständig sein würde. Und dann kamen die Sammler und Händler für die Auktion aus Amerika persönlich angereist. Das hatte es vorher nie gegeben, nicht hier bei uns und in nur extrem seltenen Fällen in anderen deutschen Auktionshäusern.

LS: An welches weitere Highlight des Auktionsgeschehens erinnern Sie sich gerne zurück?

EN: An den ziemlich raschen Bedeutungszuwachs in diesen Jahren, ab 1967 Kollwitz, darauf 1968 nochmal Schocken. Und das ging ja dann wirklich sehr, sehr rasch, die ganzen frühen 1970er Jahre, bis dann weiterhin. Wir hatten immer das Gefühl, die Leute haben erkannt, da ist jemand, der hat ein Auge, der kann es beurteilen, was etwas ist und was weniger etwas ist. Über das Auktionsgeschehen hinaus erinnere ich mich an die Verleihung des Hamburger *Lichtwark-Preis* 1977, der auf Alfred Lichtwark, den früheren Direktor der *Hamburger Kunsthalle* zurückgeht. Und zur Verleihung war ich in der Jury. Da gab es ungefähr fünf, sechs Mitglieder, die sich alle für Horst Janssen ausgesprochen hatten. Horst Janssen, schön und gut, der war zu seiner Zeit sicher eine bedeutende Figur, aber ich habe, zusammen mit dem stellvertretenden Direktor der *Kunsthalle*, Herrn Helmut R. Leppien, gesagt: ‚Nein, Janssen ist uns zu regional. Es muss Beuys sein‘. Und der wurde es dann auch. Der Preis wurde verliehen, danach kam es zu einer Zusammenkunft in der *Kunsthalle* mit anschließendem Lunch, währenddessen ich mich mit dem Künstler etwa eine Stunde verständigen konnte. Wir kannten ihn vorher, denn er hat bei einer frühen *documenta*-Ausstellung kurioserweise in seinem kleinen Ausstellungsraum

an important figure in his time, but I, together with the deputy director of the *Kunsthalle*, Mr Helmut R. Leppien, said: ‘No, Janssen is too regional for us. It has to be Beuys.’ And that’s what happened. The prize was awarded, then there was a get-together at the *Kunsthalle*, followed by lunch, during which I was able to talk to the artist for about an hour. We knew him from an earlier *documenta* exhibition, where, strangely enough, he sat in his small exhibition space

all day every day, explaining his world view to interested parties, including us. We were genuinely interested in the subject matter very early on, either classical modernism or later works, like those of Beuys. The mercantile aspect was not so important to us. That was the reason why the company was not continued, because these mercantile, pecuniary aspects were too important for those who were interested in taking over the company. But that was

not our focus. We wanted to continue the auction house according to our own criteria.

LS: Apart from the auctions themselves, what other tasks were there in the auction house?

GBN: Appraising works of art. At the beginning of my time there, we often received entire collections or individual pieces for auction without having appraised them beforehand, but this changed later. There were also collectors who asked us to appraise their works of art, independently of the auction. For example, the famous *Margrit and Bernhard Sprengel Collection*, which Ernst Nolte appraised together with Hauswedell, or the collection of [former German Chancellor] Helmut Schmidt, who was preparing a foundation to be set up after his death. As he told me, he wanted to show young people how a great former politician could live relatively modestly and still surround himself with art. In fact, he wanted to showcase his house, which many young people probably thought was ostentatious, whereas his was relatively modest but still filled with works of art. Incidentally, he had acquired some of them during visits to our company or at auctions. Helmut Schmidt



Ernst Nolte und Gabriele Braun mit Dorothea Carus Isserstedt (links) / Ernst Nolte and Gabriele Braun with Dorothea Carus Isserstedt (left)

geessen, von der Öffnungszeit bis zur Schließung, und hat den Interessierten, und darunter uns, seine Weltsicht erklärt. Man war eben schon ziemlich früh wirklich mit der Materie, entweder klassische Moderne oder eben auch Späteres wie [Joseph, Anm. d. R.] Beuys, beschäftigt. Dabei stand bei uns der Blick auf das Merkantile nicht so im Vordergrund. Das ist dann auch der Grund dafür gewesen, weswegen die Firma dann nicht fortgeführt wurde, weil diese merkantilen pekuniären Gesichtspunkte bei den Interessenten, die die Firma übernehmen wollten, zu sehr im Vordergrund standen. Aber das war nicht unsere Ausrichtung. Wir strebten die Weiterführung des Auktionshauses nach unseren Gesichtspunkten an.

LS: Welche weiteren Aufgaben gab es, neben den Auktionen, im Auktionshaus?

GBN: Das Bewerten von Kunstobjekten. Während wir zu Beginn meiner Tätigkeit häufig ganze Sammlungen oder Einzelstücke zur Auktion erhalten hatten ohne vorher eine Bewertung dafür abgegeben zu haben, änderte sich dies später. Darüber hinaus gab es aber auch Sammler, die uns baten, ihre Kunstwerke zu schätzen, ganz unabhängig von der Auktion. Zum Beispiel die berühmte *Sammlung Margrit und Bernhard Sprengel*, die Ernst Nolte mit Hauswedell zusammen geschätzt hat, oder die Sammlung von Helmut Schmidt, der eine Stiftung vorbereitete, die dann nach seinem Tode realisiert wurde. Er wollte, wie er mir erzählte, den jungen Leuten zeigen, wie ein ehemaliger großer Politiker relativ bescheiden wohnt und sich aber doch mit Kunst umgeben wollte. Die Absicht war damit eigentlich sein Haus zu präsentieren, das sich viele junge Leute vor allen Dingen vermutlich pompös vorstellten, während seines ja relativ bescheiden, aber eben mit Kunstwerken ausgestattet war. Diese hatte er im Übrigen zum Teil anlässlich von Besuchen bei uns erworben oder ersteigert. Helmut Schmidt nahm an unserer Begutachtung seiner Kunstsammlung großen Anteil und daran schloss sich noch eine Stunde angeregter und – wie sich denken lässt – interessanter Unterhaltung an.

LS: Wie sah Ihre Arbeit zur Sammlung Sprengel aus?

EN: Bernhard Sprengel war Schokoladenfabrikant, hatte aber auch eine ganz erhebliche Kunstsammlung zusammengetragen. Sprengel war zu dieser Zeit sehr auf Emil Nolde ausgerichtet und hatte eine

was very interested in our appraisal of his art collection, which was followed by another hour of lively and, as you might expect, interesting conversation.

LS: What was it like working on the Sprengel Collection?

EN: Bernhard Sprengel was a chocolate manufacturer who had amassed a very considerable art collection. At the time, Sprengel was very much focused on Emil Nolde and had collected a large number of oil paintings, many watercolours and graphic works and more. And one day, around 1973, he contacted us because his collection was going to become public property, in the museum named after him, and needed to be appraised. And we took on the task. There were about 2,000 objects and each one had to be appraised. We went there several times, examined each object individually, checked it from all sides for conservation and condition, and then appraised it. We did this on the side, in addition to the auction work. This process was later repeated with new acquisitions, once the collection was in the museum. The Sprengels continued to collect, so the whole collection had to be reappraised several times.

LS: The auction house was able to build a steadily growing clientele in the United States, including art dealers such as Serge Sabarsky and Leonard Hutton in New York, and collectors such as Lionel Epstein, Robert Gore Rifkind, Janet and Marvin Fishman and Heinz Berggruen. You opened offices in New York and Los Angeles in 1983 and 1998 respectively. How did this come about?

EN: The activities in the United States grew out of an extended stay I had made in the 1970s with the support of Hauswedell. Because I had been there for many weeks and had written to clients in preparation, announcing my visit, I was able to build up a client base very quickly, which then developed over the decades and years into a mainstay of our international businesses. At this point, I should perhaps say once again that Hauswedell made a very early effort to introduce me to this internationality. If I remember correctly, I spent two or three months in London and New York, then a shorter time in Paris, and that had an enormous impact. Of course, I visited all the collectors, dealers and museum people, one after the other, because I had nothing else to do. It got to the point where a well-known man on Madison Avenue said, 'Here's someone you have to support,

ganze Reihe von Ölbildern, viele Aquarelle und Grafik und Weiteres zusammengetragen. Und eines Tages kontaktierte er uns, um 1973, denn seine Sammlung sollte in öffentlichen Besitz übergehen, in das nach ihm benannte Museum, und musste bewertet werden. Und das haben wir übernommen. Das waren um die 2.000 Objekte und jedes musste einzeln bewertet werden. Wir sind dann mehrfach dort gewesen, haben jedes Objekt einzeln in die Hand genommen, von allen Seiten geprüft zur Erhaltung und zum Zustand, und das dann bewertet. Das haben wir nebenbei gemacht, neben den Auktionsthemen. Der Vorgang wurde übrigens später noch mal mit den Neuzugängen wiederholt, nachdem die Sammlung schon im Museum war. Sprengels haben ja weiter gesammelt und das musste dann auch immer wieder neu bewertet werden.

LS: Das Auktionshaus konnte einen stetig wachsenden Kreis von Kunden und Kundinnen in den USA aufbauen, z. B. zu Kunsthändlern wie Serge Sabarsky und Leonard Hutton in New York sowie Sammlern wie Lionel Epstein, Robert Gore Rifkind, Janet und Marvin Fishman oder Heinz Berggruen. 1983 und 1998 wurden die beiden Büros in New York bzw. Los Angeles eröffnet. Wie kam es zu diesem Schritt?

EN: Die USA-Aktivitäten gingen zurück auf einen längeren Aufenthalt, den ich mit Unterstützung von Hauswedell schon in den 1970er Jahren unternommen hatte. Da ich etliche Wochen dort war und in der Vorbereitung Kunden angeschrieben und mich angekündigt hatte, habe ich sehr rasch einen Kundenstamm aufbauen können, der sich dann über die Jahre und Jahrzehnte hin zu einem Schwergewicht innerhalb unserer Beziehungen ins Ausland entwickelt hat. An der Stelle muss ich dann vielleicht auch nochmal sagen: Hauswedell hat sich eben sehr früh bemüht, mich in diese Internationalität einzuführen. Wenn ich mich richtig erinnere, war ich zwei, drei Monate in London und in New York, dann eine kürzere Zeit in Paris, und das hat sich dann enorm bemerkbar gemacht. Ich habe natürlich diese ganzen Sammler, Händler und Museumsleute, ich hatte nichts anderes zu tun, besucht, Einen nach dem Anderen. Das ging dann so weit, dass in der Madison Avenue ein bekannter Mann gesagt hat: ‚Hier ist einer, den müsst ihr unterstützen, der ist da unablässig unterwegs und bemüht sich und der baut da was auf‘. Das war also ganz komisch und in London ähnlich. Dort bin ich ständig bei den Auktionen gewesen, denn Hamburg-London ist ja ein Katzensprung, und

he’s constantly out there, putting in the effort and building something‘. So it was quite strange, and similar in London. I used to go to the auctions there all the time, because it is just a stone’s throw from Hamburg to London, and then back and forth from Christie’s in King Street to Sotheby’s in New Bond Street. It’s a ten-minute walk. I took it all in and was an active participant.

LS: The foreign collectors and dealers you worked with were not only based in the United States but came from almost every corner of the world. How did the auction house come to have such an international clientele?

EN: At first there were clients in London, but then especially in New York. This was, of course, because of the large number of Austrian and German expatriates like Serge Sabarsky and Leonard Hutton and all those people. Over time we developed quite a close relationship with them. Mrs Ingrid Hutton once said of Hauswedell: ‘Yes, Mr Hauswedell is the most international art dealer and auctioneer in Europe.’

LS: Did you notice any differences between American and German clients?

EN: Americans were already more committed to contemporary art. While Jackson Pollock was already highly regarded in the United States, he was still relatively unknown here. Werner Schmalenbach acquired the first large painting, several metres wide, for Düsseldorf. It has to be said that our clients in America were more devoted to the classics, such as French artists and the German Expressionists, and other things like New Objectivity. We had less of a connection with contemporary artists at that time – that only came later.

LS: It is often mentioned in publications that *Hauswedell & Nolte* placed great emphasis on networking and that you maintained close contacts with other players in the art market and collectors. Do you remember any particular experiences with clients?

GBN: Once we had a visit from three top American collectors, Nelson Blitz, Lionel Epstein and Phil Straus, who had also invited us on several occasions. They came to see us independently of an auction. We showed them around and arranged for them to be invited to visit collectors in Hamburg. These three collectors were the most eminent in their field in the

dann auch von der King Street bei *Christie's* zur New Bond Street bei *Sotheby's* hin und her. Das sind zehn Minuten zu Fuß. Ich habe das alles wahrgenommen und mitgemacht.

LS: Die Sammler und Sammlerinnen sowie Händler und Händlerinnen, mit denen Sie zusammengearbeitet haben, saßen nicht nur in den USA, sondern waren nahezu auf der ganzen Welt zuhause. Wie kam es dazu, dass das Auktionshaus über eine so internationale Kundschaft verfügte?

EN: Den gab es zunächst in London, aber dann insbesondere in New York. Das lag natürlich an der Vielzahl der österreichischen oder deutschen Emigranten wie Serge Sabarsky und Leonard Hutton und diese ganzen Kreise. Zu denen hatten wir im Laufe der Zeit ein ziemlich enges Verhältnis. Auch über Hauswedell sagte Frau Ingrid Hutton mal: ‚Ja der Hauswedell, das ist der internationalste Kunsthändler, Auktionator aus Europa‘.

LS: Haben Sie Unterschiede zwischen amerikanischen und deutschen Kunden und Kundinnen feststellen können?

EN: Die Amerikaner sind damals schon in einem größeren Ausmaß den Zeitgenossen zugetan gewesen. Als Jackson Pollock dort schon allgemein hoch geschätzt war, war er hier noch wenigen geläufig. Werner Schmalenbach hat für Düsseldorf das erste große Painting, mehrere Meter breit, erworben. Wobei man sagen muss, unsere Kunden in Amerika waren bei uns mehr den Klassikern, wie den Franzosen, den deutschen Expressionisten, und anderem wie Neue Sachlichkeit, zugetan. Zu den Zeitgenossen hatten wir damals noch weniger Beziehung, das hat sich erst später herausgebildet.

LS: In Veröffentlichungen ist häufiger zu lesen, dass *Hauswedell & Nolte* besonderen Wert auf die Vernetzung legte und Sie intensive Kontakte mit anderen Agierenden des Kunstmarktes und Sammelnden pflegten. Gab es besondere Erlebnisse mit Kunden oder Kundinnen, an die Sie sich zurückerinnern?

GBN: Wir hatten einmal Besuch von drei amerikanischen hochkarätigen Sammlern, bei denen wir auch mehrfach eingeladen waren, nämlich Nelson Blitz, Lionel Epstein und Phil Straus. Die kamen uns besuchen, völlig unabhängig von der Auktion. Wir haben sie dann herumgeführt und haben dafür gesorgt,

United States, specialising in the most important and rarest prints and drawings of the late 19th and first half of the 20th century. To our knowledge, there is not a single collector of this calibre in this country, where graphic art in general is not accorded the status it deserves. Lionel Epstein bequeathed his collection, particularly his Munch holdings, to the *National Gallery of Art* in Washington, D.C., and Nelson Blitz donated a version of Edvard Munch's oil painting *Madonna* to *The Museum of Modern Art* in New York. Years ago, he hosted a dinner party with Riva Castleman, then director of the MoMA, and Ernst Nolte as the guest of honour.

LS: Who were your clients – mainly private collectors or also dealers?

EN: In the very early days, even before my time, auctions were a matter for dealers internationally, and to some extent in Germany. In London, for example, it was almost exclusively dealers who were active in the book sector. However, it was not uncommon for them to bid for private individuals, who only occasionally attended auctions in person. It wasn't quite the same with us, but it was to a certain extent. Dealers dominated the field in certain areas, and private individuals did so from time to time. Whereas in the past the descriptions in the auction catalogues were confined to the facts, we began to provide assessments alongside the descriptions, which also allowed non-experts to put the works in their proper context. Over time, these private individuals have become much more prominent because they said to themselves: 'Well, I can buy the object in question at Hauswedell for X. If I go to the dealer, I have to pay two to three times X, so I might as well buy it at the auction for a lot less.' This is a trend that has continued.

LS: After these insights into the history of the auction house, we would be interested to hear your assessment of the development of the auction business in general. To what extent have the Internet and online auctions changed the business? Did you considered offering online auctions yourself?

EN: Not at all. It has now become the norm in certain areas. At the time, however, people thought that things were being somewhat debased if they no longer had the framework of the catalogue, with illustrations and a detailed, in-depth description. If we include something in the auction, then it is worth documenting it in a catalogue. That's why we never entertained the idea. It would certainly be different today.

dass sie auch bei Hamburger Sammlern eingeladen wurden. Diese drei Sammler waren die für ihren Bereich wichtigsten in den USA spezialisiert auf die bedeutendste und seltenste Grafik des ausgehenden 19. und erste Hälfte des 20. Jahrhunderts. Unseres Wissens nach haben wir hierzulande nicht einen einzigen Sammler dieses Formates, wie überhaupt die Grafik bei uns nicht den ihr gebührenden Rang einnimmt. Lionel Epstein hat seine Sammlung, insbesondere den Munch-Bestand der *National Gallery of Art*, Washington, D.C. vermacht. Nelson Blitz hat eine Fassung in Öl von Edvard Munchs *Madonna* an das *Museum of Modern Art*, New York gegeben. Vor Jahren hat er eine Dinner-Party mit der Direktorin des MOMA, Riva Castleman, mit Ernst Nolte als Ehrengast arrangiert.

LS: Wer war Ihre Kundschaft – eher private Sammelnde oder Händler und Händlerinnen?

EN: Ganz früher, auch noch vor meiner Zeit, sind die Auktionen international betrachtet und in gewissem Grade auch in Deutschland, eine Angelegenheit von Händlern gewesen. Beispielsweise in London waren auf dem Buchsektor fast nur Händler tätig. Allerdings haben die nicht selten für Privatleute ersteigert, aber diese tauchten persönlich nur in Ausnahmefällen auf. Das war bei uns nicht ganz so, aber doch auch ansatzweise. Die Händler haben das Feld auf bestimmten Gebieten beherrscht und die Privatleute hin und wieder. Während sich früher die Beschreibungen in den Auktionskatalogen auf die Fakten beschränkten, haben wir darüber hinaus begonnen zu den Beschreibungen auch Wertungen zu liefern, die auch Nichtkennern eine Einordnung ermöglichten. Diese Privatinteressenten sind dann im Laufe der Zeit sehr viel stärker in den Vordergrund getreten, weil die sich gesagt haben: ‚Na ja, das Objekt Sowieso kann ich bei Hauswedell für X erwerben. Wenn ich zum Händler gehe, muss ich zwei bis dreimal X bezahlen, also kann ich das auch gleich in der Auktion viel günstiger erwerben‘. Das ist ein Trend, der sich dann fortgesetzt hat.

LS: Nach den Einblicken in die Geschichte des Hauses würde uns abschließend noch Ihre Einschätzung zur Entwicklung des Auktionshandels allgemein interessieren. Inwiefern hat das Internet und der Onlineauktionshandel das Geschäft verändert? Haben Sie mit dem Gedanken gespielt, selbst Online-Auktionen anzubieten?

LS: Have you ever been offered forgeries for sale?

EN: We had relatively little to do with this, because – and I say this now in a somewhat vain way – those involved knew that our eyes had been trained by years of experience to such an extent that hardly anything would escape us. There were a few cases over the decades where we were confronted with forgeries. For example, we once had an alleged Ferdinand Hodler that was not genuine. There was also a well-known man in Hamburg who claimed that a large percentage of the works in the *Kupferstichkabinett* of the *Hamburger Kunsthalle* were forgeries, that all the etchings by Emil Nolde were by another hand. Total nonsense, of course; he was just making himself look important. But Nolde was, of course, an issue. There were many forgeries of his watercolours. We still have some of them. We withdrew any forgeries and did not return them to the consignors, but kept them as documents, and we still have them today. In addition, in 1990, for example, we had a [Lyonel] Feininger watercolour that turned out to be a forgery after the auction. We reimbursed the buyer, a dealer, but we never got anything back from the consignor. The same thing happened in 2011 with a triptych attributed to [Natalia] Goncharova, described in the literature and accompanied by a certificate from the author.

LS: After closing your business, you gave your records to ZADIK in 2016. What were your reasons for doing so?

GBN: On the one hand, we wanted our records to be properly processed, and on the other hand, we wanted to support provenance research.

EN: And to make it permanently available to anyone who is interested. Otherwise, it will disappear.

LS: What would you recommend to aspiring auctioneers and young people in the auction business?

EN: Look, look, look. Train your eye. Really see what something is and what it isn't. That's the key for us auctioneers. You have to train your eye and then you develop a feel for judging the quality of the artwork and therefore its monetary value. In the past, there were candidates who said, 'A degree in art history is a prerequisite'. To which I would reply: 'That's all very well, but it doesn't matter at all in our day-to-day work. Look; is this an etching? Is it a copperplate

EN: Überhaupt nicht. Mittlerweile hat sich das ja für bestimmte Bereiche durchgesetzt. Damals hat man gemeint, das deklassiert die Dinge etwas, wenn sie nicht mehr den Rahmen des Katalogs haben, mit Abbildungen, mit ausführlicher, eingehender Beschreibung. Wenn wir etwas aufnehmen in die Auktion, dann ist es das wert dokumentiert zu werden, in Form eines Katalogs. Und deswegen haben wir mit diesem Gedanken nie gespielt. Heute wäre es sicher anders.

LS: Wurden Ihnen auch Kunstfälschungen zum Verkauf angeboten?


EN: Wir hatten damit verhältnismäßig wenig zu tun, weil – ich sage dies jetzt einmal in etwas eitler Weise – die Betreffenden wussten, dass wir, geschult durch viele Jahre Erfahrungen, unseren Blick so geschärft hatten, dass uns somit kaum etwas an Fälschungen entgehen würde. Im Laufe von Jahrzehnten hat es einige wenige Fälle gegeben, in denen wir mit Fälschungen konfrontiert waren. Wir hatten z. B. einmal einen angeblichen Ferdinand Hodler, der keiner war. Es gab auch in Hamburg einen ganz bekannten Mann, der behauptete im *Kupferstichkabinett* der *Hamburger Kunsthalle* sei ein hoher Prozentsatz der Werke falsch, die Radierungen von Emil Nolde seien alle von anderer Hand. Natürlich totaler Blödsinn, er hat sich nur wichtig gemacht. Aber Nolde war natürlich ein Thema. Von seinen Aquarellen gab es ja sehr viele Fälschungen. Davon haben wir heute noch welche. Fälschungen haben wir zurückgezogen und den Einlieferern nicht wiedergegeben, sondern als Dokument behalten und auch die besitzen wir heute noch. Darüber hinaus hatten wir z. B. 1990 ein [*Lyonel*, Anm. d. R.] Feininger-Aquarell, das sich nach der Auktion als falsch herausstellte. Wir haben dem Käufer, einem Händler, den Kaufbetrag erstattet, von dem Einlieferer jedoch nie etwas zurück erhalten. Ebenso verhielt es 2011 sich mit dem [*Natalia*, Anm. d. R.] Gontscharowa zugeschriebenen *Triptychon*, in der Literatur beschrieben und mit Expertise des Verfassers.

LS: Nach der Schließung des Geschäfts haben Sie dem ZADIK Ihre Geschäftsunterlagen 2016 übergeben. Was waren Ihre Beweggründe dafür?

GBN: Zum einen wollten wir, dass unsere Archivalien richtig aufgearbeitet werden und zum anderen wollten wir damit die Provenienzforschung unterstützen.

engraving? Is it a drypoint etching? You have to see that.' It's important to realise that Rembrandt's etching *The Three Trees* is absolutely unique and so colossal that we can put an estimate of DM 600,000 on it, even though it's a print that doesn't exist only once. Or different works by the same great artist: Is a work by Ernst Ludwig Kircher from 1912–13 or from 1915? It makes a big difference. And it is important to develop this perspective and to work on it.

LS: Mrs Braun-Nolte, Mr Nolte, thank you very much for this extremely interesting and very personal insight into the history of the auction house with which you have both been associated for so many years and which has shaped you both so decisively.

EN: Many years: to be more precise, together 100 years – Gabriele Braun-Nolte forty-eight, and I fifty-two. 

EN: Und dauerhaft für alle Interessierten zugänglich machen. Sonst verschwindet das.

LS: Was würden Sie angehenden Auktionatoren und Auktionatorinnen und jungen Menschen im Auktionswesen empfehlen?

EN: Gucken, gucken, gucken, den Blick schulen. Wirklich sehen, was etwas ist und was weniger. Das ist für uns Auktionatoren das Entscheidende. Der Blick muss geschult werden und damit dann auch ein Gefühl für die Bewertung der Kunstwerke in ihrer qualitativen und damit finanziellen Einordnung. Früher gab es Bewerber, die sagten: ‚Kunstgeschichtsstudium ist doch schon mal Voraussetzung‘. Dem habe ich entgegnet: ‚Wissen Sie, schön und gut, aber in unserem Alltag spielt das überhaupt keine Rolle. Gucken; ist das eine Radierung? Ist es ein Kupferstich? Ist es eine Kaltnadelradierung? Ist es eine Ätzzradierung? Das muss man sehen‘. Zu erkennen, dass die Radierung *Die drei Bäume* von Rembrandt absolut einmalig und so kolossal ist, dass wir 600.000 DM ansetzen können, obwohl es eine Grafik ist, die es nicht nur einmal gibt, ist von Bedeutung. Oder diese Gewichte gegeneinander, ist es eine Arbeit von Ernst Ludwig Kircher von 1912/13 oder von 1915? Das ist ein erheblicher Unterschied. Und diesen Blick zu entwickeln und sich das zu erarbeiten, das ist das Entscheidende.

LS: Liebe Frau Braun-Nolte, lieber Herr Nolte, wir danken Ihnen für diesen überaus interessanten und ganz persönlichen Einblick in Ihre Geschichte des Auktionshauses, mit der Sie beide über so viele Jahre verbunden waren und die Sie beide entscheidend geprägt haben.

EN: Viele Jahre: um genauer zu sein, zusammen 100 Jahre, Gabriele Braun-Nolte 48, ich 52. 