

aufbau

DAS JÜDISCHE MONATSMAGAZIN

Nr. 10
Oktober 2009, 75. Jahrgang
Europa € 3.50
USA \$ 4.50
Israel Shekel 15.00
Schweiz CHF 5.00
www.aufbau.eu



Yves Kugelmann
Schrift als Chiffre
der Transzendenz Seite 5

Emile Schrijver
Einzigartige Ausstellung
in Amsterdam Seite 6

Yves Kugelmann
Der Sammler
René Braginsky Seite 10

Rabbiner Mordechai Piron
Auf den Spuren
der Ahnen Seite 13

Monica Strauss
Der Schriftgelehrte
Menahem Schmelzer Seite 16

Andreas Mink
Marktplatz für
das Volk des Buches Seite 20

Katja Behling
Jüdische Museen
und Judaica Seite 24

Nicole Dreyfus
Jüdische Kunst
mitten in Zürich Seite 26

Katja Behling
Die Sammlung
Valmadonna Seite 28

Julian Voloj
Die Rettung der
jiddischen Literatur Seite 30

Universum Judaica

Reise durch jüdische Welten: Schrift, Kunst und Ritual

FOR OUR ENGLISH TRANSLATION
SCROLL TO PAGE 4

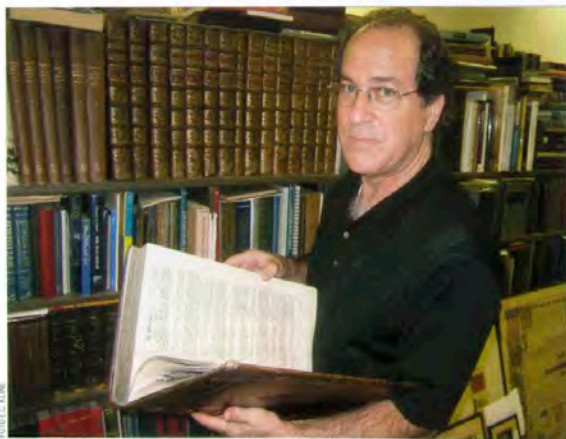
MARKT Handel und Auktionen

Marktplatz für das Volk des Buches

Der Judaica-Markt hat die Finanzkrise gut überstanden. Dabei bedrohen Auktionshäuser und das Internet auch etablierte Händler.

VON ANDREAS MINK

Für IBM wollte ich nicht arbeiten», sagt Eric Chaim Kline beim Telefonat mit dem *aufbau*, ehe er lachend hinzusetzt: «Die hätten mich damals als Studenten der jüdischen Geschichte an der Brandeis University kaum angestellt.» So hat der heute 58-Jährige aus «seiner Liebe zu Büchern einen Beruf gemacht». Von seinem Quartier in Los Angeles aus engagiert sich Kline speziell im Handel mit europäischen und deutschen Büchern aus der Vorkriegszeit, wobei er neben der Neuen Sachlichkeit und Veröffentlichungen aus dem Bauhaus-Umfeld etwa die von Liebhabern gesuchten Publikationen der Soncino-Gesellschaft, der Freunde des jüdischen Buches aus den zwanziger Jahren hervorhebt. Kline verfolgt jedoch auch den Markt mit Judaica und Hebraica insgesamt und umreißt aktuelle Trends ebenso kenntnisreich wie langfristige Entwicklungen



ERIC CHAIM KLINE Der 58-jährige Buchhändler betätigt sich auch als Sammler

auf diesem für Laien kaum überschaubaren Terrain.

Grundsätzlich unterscheiden die Experten bei Judaica und Hebraica zwischen Büchern und Manuskripten, Gegenständen, meist aus Silber, sowie Bildern und Drucken mit speziell jüdischer Thematik. Daneben wären Nischen wie Textilien zu nennen. Druckwerke und Manuskripte stellen den weitaus grössten Aspekt des Handels dar, so Kline: «Wir sind nun einmal das Volk des Buches.» Dabei sind die Grenzen zur allgemeinen Kulturproduktion fließend, wie Jennifer Roth und Sharon Mintz hervorheben, die beim Auktionshaus Sotheby's in New York für Judaica und Hebraica zuständig sind. Die gebürtige Südafrikanerin Roth leitet dort die Fine-Arts-Abteilung, während Mintz dem Haus als Beraterin zur Seite steht. Sie erklären am Beispiel des österreichisch-ungarischen Malers Isidor

«Experten unterscheiden bei Judaica und Hebraica zwischen Büchern und Manuskripten sowie Drucken mit speziell jüdischer Thematik.»

Kaufmann (1853–1921), dass die Darstellung jüdischer Genre-Szenen in ihr Fach fällt, während so namhafte jüdische Künstler wie Sol LeWitt dem Mainstream der modernen Kunst zugerechnet werden. Laut Roth hat eines dieser Kaufmann-Werke bei Sotheby's 772.000 Dollar erbracht. Dazu Kline: «Ein Kaufmann-Gemälde mit jüdischer Thematik erzielt im Handel problemlos das Zehn- oder Zwanzigfache einer seiner Landschaften.»

Mintz zieht darüber hinaus eine Epochengrenze zur Kunst der Antike, die im Handel als eigenes Gebiet betrachtet wird. Insgesamt existieren Mintz zufolge neben einem Kurs am New Yorker Jewish Theological Seminary (JTS) für jüdische Manuskripte keine eigenen Studiengänge für Judaica und Hebraica. Experten wie Mintz erwerben ihr Wissen durch das Studium jeweiliger Epochen und Sachgebiete: «Jüdische Künstler haben ja nie im luftleeren Raum agiert und wurden von ihrer Umgebung beeinflusst.» Kline macht am Beispiel des flämischen Druckers Daniel Bomberg (gestorben 1549) deutlich, dass gesuchte hebräische Bücher auch von nicht jüdischen Fachleuten hergestellt worden sind. Bombergs Ausgabe des babylonischen Talmud gehört zu den seltensten Raritäten und war vor einigen Jahren Anlass eines lebhaften Wettstreits unter jüdischen Sammlern in New York.

Spirituelles Interesse

Derzeit bietet Sotheby's einen Satz des Bomberg-Talmud als Teil der auf 40



SPEZIALIST FÜR RARITÄTEN Der Buchhändler Kline mit einem illuminierten Koranmanuskript aus Indonesien um 1900

Millionen Dollar taxierten Bibliothek des Valmadonna Trust an. Für die Sotheby's-Mitarbeiter war die öffentliche Präsentation der 13.000 Bände starken Bibliothek ein Höhepunkt ihrer Arbeit: «Wir hatten 11.000 Besucher aus aller Welt, die Leute standen Schlange rund um den Block», so Sharon Mintz. Roth betrachtet derartige Events als exzellente Gelegenheit, ein jüngeres Publikum an das Sammeln von Judaica heranzuführen. Mintz ergänzt, dass Neulinge den Einstieg meist über Bücher oder Dokumente mit starkem visuellem Aspekt finden. Kline bestätigt das, gibt sich jedoch skeptischer und fragt: «Wo ist der Nachwuchs an Sammlern?» Er schränkt dann allerdings ein und warnt – wie Roth und Mintz – vor Generalisierungen: Wie der Judaica-Markt insgesamt bewegen sich die meisten Sammler in zahlreichen Nischen, die meist von ihren regionalen Wurzeln und ihrer Religiosität abhängen. So sammelt Kline privat Druckwerke und Manuskripte aus dem Umfeld des Reform- und des deutschen Judentums: «Die Familie meines Vaters

stammt aus dem Memelland und hat deutsch gesprochen. Seine ganze Verwandtschaft wurde von den Einsatzgruppen ermordet.» Wie Sammler aller Gebiete und Zeiten sucht Kline nach einem ganz besonderen Stück: «Ich suche nach der wahren Erstausgabe des ersten Gebetsbuches für jeden Tag, das 1872 gedruckte 'Minhag Amerika: The daily prayers for American Israelites' in Englisch und Hebräisch.»

Mintz sagt zu den Motiven der Judaica-Sammler, diese hätten neben persönlichen Präferenzen fast durchweg ein meditatives oder spirituelles Interesse gemeinsam: Im Gegensatz zu den eher ästhetisch motivierten Kunstfreunden insgesamt, fänden jüdische Sammler über ihre Objekte den Weg aus dem Alltagsgetümmel zu ihrer Jüdischkeit. Kline sieht bei seinen Kunden daneben das Motiv der Geldanlage: «Die meisten betrachten etwa eine rare Erstausgabe des Judenstaats als langfristige Investition für ihre Kinder.» Gleichzeitig betont Kline nachdrücklich die starken Unterschiede zwischen Hebraica und Judaica: Die orthodoxe

Klientel sei nahezu ausschliesslich an hebräischen Druckwerken und Manuskripten interessiert, sofern es sich bei diesen um «heilige Bücher» handle: «Ein vermöglicher Chassid hätte bis in die letzten Jahre hinein nie die 15.000 Dollar für den Judenstaat ausgegeben. Das ändert sich erst vereinzelt und allmählich, etwa mit einer veränderten Haltung zu Israel.» Dabei war auch der Zustand eines Buches für religiöse Käufer lange zweitrangig: «Diesen Sammlern kam es traditionell auf den immanenten Wert eines Buches oder Manuskriptes an. Aber inzwischen legen Orthodoxe beim Zustand eines Bandes die gleichen Massstäbe an wie Bibliophile allgemein.»

Reifeprozess des Marktes

Kline sieht darin einen «Reifeprozess des Marktes», der in den letzten 15 Jahren deutliche Preissteigerungen bei raren oder aussergewöhnlichen Stücken mit sich gebracht hat. Mintz notiert, dass auch der Judaica-Handel Trends und Moden erlebt: «Derzeit sind Drucke und Erstausgaben der»



MESCO LTD

ADVISORY ASSIGNMENTS
ON
TRANSATLANTIC TRANSACTIONS
AND
DISTRESSED INVESTMENTS

WWW.MESCO-LTD.COM



**Niemand spricht darüber,
aber planen sollten es alle**

Wenn Sie sich Gedanken darüber machen, wie Ihre Ideen und Ihre Ideale auch nach Ihrer Zeit weiterleben können, dann sollten Sie mit uns ein vertrauliches Gespräch suchen.

Seit über 40 Jahren schenken uns Menschen ihr Vertrauen um Testamente zu erstellen und zu optimieren; aber auch als Treuhänder, um Vermögen oder Nachlass zu verwalten. Rufen Sie an, Fax oder E-mail.



**Nobody speaks about it,
but everyone needs to plan for it**

If you are wondering today how your ideas and ideals will survive you, we invite you to have a confidential meeting with us.

For over 40 years, people from around the world have trusted us in preparing and optimizing their assets - as estate planners or as executors.

Just call, fax or mail us.

Sponsored by
FIBI BANK (Switzerland) Ltd

KKL Treuhand-Gesellschaft AG
Geschäftsführer: Jariv Sultan
Postfach 2975, 8021 Zürich-Schweiz
Tel +41 (0)44 225 88 00 Fax +41 (0)44 211 50 49 info@kkl.ch.ch



KKL Treuhand-Gesellschaft AG
Managing Director: Jariv Sultan
POB 2975, 8021 Zurich-Switzerland
Tel +41 (0)44 225 88 00 Fax +41 (0)44 211 50 49 info@kkl.ch.ch

klassischen Moderne im besten Zustand sehr gefragt.» Das Feld sei zwar insgesamt überschaubar, aber immer wieder würden rare Stücke etwa aus der Renaissance-Zeit auf den Markt gelangen. So kam bei Sotheby's unlängst für insgesamt 7,7 Millionen Dollar eine im New Yorker Delmonico-Hotel entdeckte Sammlung unter den Hammer, die einzigartige Stücke wie eine illuminierte hebräische Bibel aus der Hand des um 1490 in Italien arbeitenden Levi Ben Aaron Halfon enthielt. Auf Trends zurückkommend, erwähnt Mintz die steigende Nachfrage für «Americana», die ebenso für den allgemeinen Markt mit Kunst und Antiquitäten gilt: Objekte aus dem jüdischen Alltag in Amerika stellen zumal für junge Kunden direkte Bezüge zur Lebenswelt ihrer meist armen und aus Osteuropa eingewanderten Vorfahren her. Mintz nennt als Beispiele Postkarten, Menüs und andere Memorabilien aus dem Feriengebiet der «jüdischen Alpen» in den Catskills-Bergen. Dort haben bis in die siebziger Jahre hinein Hunderttausende New Yorker Juden ihre Sommerfrische verbracht.

Die Sotheby's-Expertinnen raten jedoch vor allem bei silbernen Gegenständen zu höchster Vorsicht. Wie Kline erklärt, haben nur wenige Leuchter oder Kelche die Jahrhunderte unbeschadet überstanden, da derartige Stücke in Kriegs- oder Krisenzeiten häufig eingeschmolzen worden seien. Für ihn gilt auf diesem Gebiet der alte Spruch: «Käufer, pass auf!» Roth sieht eine der Stärken ihres Hauses in der Expertise, speziell bei Silber: «Geschickte Fälscher versehen etwa echte Stücke aus dem 18. Jahrhundert nachträglich mit hebräischen Inschriften und vervielfachen so den Preis. Wir verfügen über die Kenntnisse, Kunden vor derartigen Fehlgriffen zu bewahren.» Kline kann aus seiner reichen Erfahrung etliche Beispiele für die selteneren Fälschungen bei Büchern nennen. So haben steigende Preise gerade für ältere Bände zu kaum identifizierbaren Manipulationen von Deckblättern geführt, die nachträglich in echte Bücher eingefügt würden, um diese «einzigartig»

oder «besonders rar» zu machen: «So etwas erkennt man eigentlich nur intuitiv dank langem Umgang mit derartigen Stücken.» Kline erzählt darüber hinaus von einem für seine exzellenten handwerklichen Fähigkeiten berühmten Drucker aus Brooklyn, der ein in Fachkreisen nur aus zweiter Hand bekanntes Buch dem Israelischen Nationalmuseum verkauft habe: «Als der Mann versuchte, ein zweites Exemplar zu vermarkten, wandten sich die Interessenten an das Nationalmuseum und der Fälscher flog auf», so Kline.

Für den Händler illustriert dieser Fall, wie überschaubar der Judaica-Markt gerade bei Spitzenstücken ist: Neben rund einem Dutzend grossen Bibliotheken wie die am JTS, der Pub-

«Objekte aus dem jüdischen Alltag in Amerika stellen für die Kunden Bezüge zur Lebenswelt ihrer aus Osteuropa eingewanderten Vorfahren her.»

lic Library in New York, an der Harvard University oder der Washingtoner Library of Congress agieren einige bedeutende private Sammler wie die New Yorker Familie Jesselson. Kline erwähnt die Jesselsons als Beispiel für die Tatsache, dass – von Harvard vielleicht abgesehen – die meisten Institutionen gerade in diesen Tagen bei grossen Anschaffungen auf die Hilfe von privaten Mäzenen angewiesen sind. Mintz fällt zur Frage nach bedeu-



SILBER BEI SOTHEBY'S Dieser silberne Thora-Schmuck von William Spackman aus den Jahren 1719–1720 kam im Herbst für 335 000 Dollar unter den Hammer

tenden Privatkollektionen auf Anhieb die des Zürchers René Braginsky ein.

Wie bereits erwähnt, betrachten die vom *aufbau* befragten Experten ihren Markt als stabil und setzen auf langfristiges Wachstum. Während die Sotheby's-Expertinnen mit Verweis auf das stark fluktuierende Angebot keine Schätzungen wagen, setzt Kline den Jahresumsatz im Judaica- und Hebraica-Handel insgesamt auf «maximal 100 Millionen Dollar» an. Er nimmt neue Wettbewerber wie das israelische Auktionshaus Kedem wahr, das im Internet Kunden für preiswertere Stücke finde. Gleichzeitig seien die Auktionshäuser gerade bei Spitzenstücken auf dem Vormarsch, so Kline: «Die erklären den Sammlern, dass ein Auktionspreis den realen Wert eines Objekts reflektiert. Das führt dazu, dass etliche Kunden lieber höhere Preise auf einer Versteigerung bezahlen als günstiger im privaten Handel zu kaufen.»

Andreas Mink ist *aufbau*-Redaktor und lebt in New York.

Market Trade and Auction Marketplace for the People of the Book

The Judaica trade has weathered the financial crisis. However, auction houses and the internet threaten established traders.

BY ANDREAS MINK

Translated from the German for Eric Chaim Kline Bookseller by Hans-Jürgen Schacht, with assistance from Mary Weissmann and Andreas Brendle

“I did not want to work for IBM” says Eric Chaim Kline in a telephone conversation with *aufbau*. And laughing he adds: “They hardly would have hired me then, being a student of Jewish history at Brandeis University.” And so the now 58-year old went on to make “his love of books his profession.” Located in Los Angeles, Kline specializes in the trade of European and German books from the pre-war era with emphasis on the *Neue Sachlichkeit*, Bauhaus-related publications, and works from the Soncino-Gesellschaft, which are much sought after by collectors. However, Kline also trades in general Judaica and Hebraica, is well informed on current trends and has extensive knowledge of the field, which can be overwhelming and hard to make sense of for the layman.

Basically, experts in Judaica and Hebraica distinguish between books and manuscripts, objects—mostly silver—as well as pictures and prints with special Jewish themes. Textiles should also be mentioned. Printed matter and manuscripts are by far the largest part of the trade as Kline points out: “After all, we are people of the book.” However, the boundaries [between Jewish and] general cultural production are fluid, as Jennifer Roth and Sharon Mintz emphasize, both in charge of Judaica and Hebraica at the auction house Sotheby’s in New York. The South African-born Roth runs the Fine Arts Department, whereas Mintz is an advisor for the auction house. Using the Austro-Hungarian painter Isidor Kaufmann (1853-1921) as an example, they explain that the representation of Jewish genre scenes falls into their field while notable artists such as Sol LeWitt are part of the mainstream of modern art. According to Roth one Kaufmann work yielded \$772,000 at a Sotheby auction. Kline adds: “A Kaufmann painting with a Jewish theme fetches without problem ten or twenty times the price of one of his landscapes.”

Furthermore Mintz distinguishes antique objects as a completely separate domain in the trade. According to Mintz there are, except for a course on Jewish manuscripts at the New York Jewish Theological Seminary (JTS), no separate degree programs for Judaica and Hebraica. Experts like Mintz acquire their knowledge by studying certain eras and fields: “Jewish artists never acted in a void and were influenced by their surroundings.” Giving the Flemish printer Daniel Bomberg (died 1549) as an example, Kline clearly points out that sought-after Hebrew books were also produced by non-Jewish experts. Bomberg’s edition of the *Babylonian Talmud* is one of the scarcest rarities and was the reason for a lively controversy among Jewish collectors in New York a few years ago.

Spiritual Interest

Sotheby’s is currently offering a set of the Bomberg-Talmud as part of the library of the Valmadonna Trust, assessed at 40-million dollars. The public offering of the 13,000 volumes of this library was a high point for the staff at Sotheby’s: “We had 11,000 visitors from all over the world and people lined up around the block” said Sharon Mintz. Roth regards events like this as excellent opportunities to attract a younger audience to the collecting of Judaica. And Mintz adds that novices mostly find access through books and manuscripts with strong visual aspects. Kline confirms this though skeptical and asks: “Where is the next generation of collectors?” However, he steps back, wary of generalization, as do Roth and Mintz: just like the Judaica market as a whole, most collectors are active in many niches, mostly determined by regional roots and religiousness. So is Kline, collecting private prints and manuscripts from the era of Reform and German Judaism: “My father’s family came from [south of] Memel and spoke German. All of his relatives [on that side of the family] were killed by Nazi Einsatzgruppen [on two days in 1939].” Like collectors in all fields and times Kline is looking for the very special, unique piece: “I am looking for the true first edition of the prayer book *Minhag Amerika: The daily prayers for American Israelites* printed in 1857 in English and Hebrew.”

On the subject of the motives of Judaica collectors Mintz says, aside from personal preferences they have almost without exception a meditative and spiritual interest in common: contrary to the more aesthetically motivated art lovers, Jewish collectors find a path out of every day life to their Jewishness through their objects. Kline also finds a motivation for investment among his clients: “Most of them look at a rare first edition of *Judenstaat* as a long-term investment for their children.” At the same time Kline stresses the strong differences between Judaica and Hebraica: the orthodox clientele is almost exclusively interested in Hebrew prints and manuscripts, as long as they are considered “holy books.” “Until recently a wealthy Chassid never would have paid 15,000 dollars for *Judenstaat*. This changed slowly and only in isolated cases, e.g. with the change in attitude towards Israel.” Even the condition of the book was secondary for religiously motivated buyers: “Traditionally these collectors were most interested in the content of the book. Today, when it comes to the condition of the book, Orthodox Jews apply the same criteria as bibliophiles do.”

Maturation of the Market

Kline sees a “process of maturation of the market” which brought about a noticeable increase of prices for rare and unusual pieces within the last 15 years. Mintz notes that even the Judaica trade goes through trends and fads: “Currently prints and first editions of modern classics in top condition are in great demand.” Overall the field is comprehensible but then rare pieces, for example of the Renaissance, appear repeatedly on the market. Recently a collection discovered in the Delmonico Hotel was auctioned off at Sotheby’s for 7.7-million dollars. It included unique pieces like the illuminated Hebrew Bible of Levi Ben Aaron Halfon who worked in Italy around 1490. To get back to trends, Mintz mentions the growing demand for “Americana” which holds true for the general market in art and antiques as well: objects from everyday Jewish life in America establish for young clients a direct connection to the life style of their mostly poor East European forefathers who immigrated to America. As examples Mintz mentions postcards, menus, and other memorabilia from the resorts of the “Jewish Alps” in the Catskill Mountains. This is where hundreds-of-thousands of Jews from New York spent their summer vacations up until the 1970’s. The Sotheby experts, however, advise using extreme caution with objects in silver. As Kline explains, over the centuries only a few candlesticks or cups survived unharmed since such pieces were often melted down in times of war or financial crisis. For him the old saying holds: “Buyer beware!” Roth sees one of Sotheby’s strengths as their expertise, especially in silver: “Skilled forgers manipulate genuine pieces from the 18th century with Hebrew inscription and drive up the prices that way. We do have the knowledge to prevent clients from making these mistakes.” Kline, with his rich experience, can list a number of examples of rare forgeries in books. Rising prices, particularly for older books, have led to barely discernable reproductions of title pages being later inserted into genuine books so as to make them “unique” [complete] or particularly rare: “One actually notices this only instinctively thanks to years of exposure to such pieces.” In this context Kline talks about a printer from Brooklyn, famous for his excellent handiwork, who sold a very rare book to the Israeli National Library. “When the man tried to offer a second copy, the interested parties turned to the Israeli National Library and the forgery was discovered,” says Kline.

For a dealer this case illustrates how small the Judaica market is when it comes to top-of-the-line pieces: Next to about a dozen large libraries like the JTS, the New York Public Library, Harvard University and the Library of Congress, only a few important private collectors operate, e.g. New York’s Jesselson family. Kline mentions the Jesselsons as an example that—except perhaps for Harvard—most institutions now rely on private patrons for large acquisitions. Mintz mentions Rene Braginsky of Zurich as example of an important private collection.

As already mentioned, the experts interviewed by the *aufbau* consider their market to be stable and bet on long-term increase in value. While the Sotheby experts do not risk estimates because of the strongly fluctuating offers, Kline sets the yearly turnover in the Judaica and Hebraica trade together at a “maximum of 100-million dollars.” He takes notice of new competitors such as the Israeli auction house Kedem, which find clients for inexpensive items on the internet. At the same time auction houses are making headway, particularly when it comes to top-of-the-line pieces, Kline says: “They explain to collectors that the auction price reflects the real value of the object. This leads to the fact that some clients prefer to pay higher prices at auction instead of buying more favorably from dealers on the private market.”

Andreas Mink is an editor of *aufbau* and lives in New York