

**Herr der Steine:**  
Juwelenhändler Lee Siegelson an seinem Schreibtisch. Rechts: Zwei seiner Preziosen, der Diamantring „Maharaja Sunset“ und die „Mystery“-Tischuhr von Cartier aus den 20er Jahren

## Der Karat-Meister

Text: Bianca Lang, Fotos: Georges Pauly

**L**ee Siegelson hat eine Adresse an der Fifth Avenue, mitten im Diamantenviertel, aber kein Schaufenster. Im 15. Stock eines schmucklosen Geschäftsgebäudes an der berühmten New Yorker Einkaufsmeile verbirgt sich das Büro des Juwelenhändlers hinter einer Stahltür, die auch einen Tresor verschließen könnte. Siegelson hat nicht besonders viele Stücke, er kauft und verkauft allerdings nur die aufregendsten. Den „Maharaja Sunset“ zum Beispiel, einen um die 100 Jahre alten, knapp 50-karätigen goldenen Diamanten, gefasst in einem Ring aus Roségold. Oder eine „Mystery“-Tischuhr von Cartier aus den 1920er Jahren mit einem achteckigen Zitrin und 272 Diamanten, zusammen rund 400 Karat. Der 43-jährige handelt mit Juwelen und Objekten aus dem späten 18. Jahrhundert bis heute. Viele seiner Schätze stammen aus dem Art déco oder der Art moderne, es sind Designikonen, bei denen sich die Grenze zwischen Kunst- und Schmuckstück auflöst. Alte Uhren großer Marken wie Vacheron Constantin zählen dazu, Ohrringe von Boucheron, aber auch Preziosen kleiner Häuser wie eine Diamantmanschette von Georges Fouquets oder ein Smaragdarmband von Mauboussin.

Wer Lee Siegelson aufsucht, hält sehr schnell sehr viele Karat in bloßen Händen. Im Fünfminutentakt ruft der Juwelenhändler seine Assistentin zu sich und lässt die Stücke, von denen er gerade schwärmt, auf einem Samttablett servieren. Während nur wenige Meter weiter bei Tiffany, Bulgari oder Harry Winston auf der Fifth Avenue schon Halbkaräter für 1000 Dollar mit weißen Handschuhen über den Ladentisch gereicht werden, schnappt sich Siegelson den Maharaja Sunset, steckt ihm dem Besucher an den Finger und erzählt die Geschichte des einzigartigen Steins aus den

*Juwelen.* Lee Siegelson spürt für seine Kunden weltweit die aufregendsten Schmuckstücke und Uhren auf. Seine Preziosen sind niemals perfekt – sie bestechen durch ihre Geschichte und eine unvergleichliche Eleganz.



indischen Golconda-Minen mit dem unregelmäßigen Schliff. Drei Millionen Dollar rief Siegelson bei einer Masterpiece-Messe in London vor zwei Jahren für ihn auf. Verkauft wurde er bislang nicht.

„Der Stein ist formal nicht perfekt, aber seine Form unglaublich elegant. Er hat diesen Alte-Welt-Charme und -Stil“, sagt Siegelson. „Das gefällt nicht vielen Leuten. Den meisten kommt es heute nur auf den finanziellen Wert an, sie wollen ein Zertifikat, das ihnen die Reinheit des Steins bescheinigt.“

Diese Zertifikate bekommen sie nebenan. Siegelson bietet alle recherchierbaren Informationen zur Herkunft sowie zur historischen und kulturellen Bedeutung eines Stücks – samt Quellenangaben und Fotos der Vorbesitzer. Wer weiß, dass Prinz Edward seiner Wallis ein Armreif mit goldenen Perlen von Cartier schenkte und Marlene Dietrich für ein „Vogue“-Shooting in den 1940er Jahren mit einem ähnlichen Modell posierte, der begehrt den legendären Reif gleich noch mehr. Siegelson erzählt die Geschichten seiner Stücke in allen Details; das macht sie interessant und ihn glücklich.

**Die Regale an den holzgetäfelten Wänden seines Büros sind gefüllt mit Büchern** und Bildbänden über Schmuckmarken und ihre Designer. Darüber hinaus greifen der Geschäftsmann und sein achtköpfiges Team auf die Archive vor allem großer französischer Juwelierhäuser zu. So fand er ein Schwarzweißfoto von Anna Thomson Dodges Arbeitszimmer. Auf dem Schreibtisch der Autoerin ist die Mystery-Uhr zu sehen, die jetzt hier vor Siegelson steht. Dodge, zu ihrer Zeit eine der reichsten Frauen der Welt, war die Erstbesitzerin der Cartier-Uhr, die deshalb so geheimnisvoll heißt, weil ihre Zahnräder unsichtbar sind. Der legendäre Banker John Pierpont Morgan besaß das gleiche Modell.

Der Maharaja Sunset trägt kein namhaftes Label und hat auch keine prominenten Vorbesitzer, dafür schmücken Steine wie dieser die britischen Kronjuwelen. Man muss kein Experte sein, um vor Siegelsons Schätzen Respekt zu haben. „Die Wertigkeit des Maharaja Sunset liegt in seiner Einzigartigkeit“, sagt Siegelson. „Um auf diesem Niveau zu handeln, braucht es Vertrauen. Und einen gewissen Ruf in Geschmacksfragen.“

Die Kunden des Juwelenhändlers kommen aus der ganzen Welt, viele sind Sammler und schätzen die Expertise des Hauses seit Jahren. Siegelsons Großvater hat das Ge-



schäft 1920 gegründet, er selbst führt es seit zwei Jahrzehnten. Drei Wochen nach dem College-Abschluss hat er angefangen. „Etwas anderes kam für mich nie infrage.“ Siegelson repräsentiert die neue Generation von Händlern alter Schule: keine Massenware, nur Unikate von erlesener Qualität. Vivienne Becker, die Autorin von „The Impossible Collection of Jewelry: The 100 Most Important Jewels of the 20th Century“, zeigt in ihrem Buch viele seiner Stücke. „Er hat ein untrügliches Auge und einen unvergleichlichen Geschmack.“ Sie nennt Siegelson eine „Instanz für antiken Schmuck“, die „Vogue“ kürte ihn zum „Juwelenkönig“. Seine Stücke schmückten in den vergangenen fünf Jahren mehr als 20 Ausstellungen im Museum of Arts and Design in New York, dem Musée des Arts décoratifs in Paris oder dem Mori Art Museum in Tokio. Kein anderer Händler hat mehr

verliehen und verkauft als er.

Ständig klingelt das Telefon auf seinem Schreibtisch. Aus der Ruhe bringt ihn das nicht. Stoisch sitzt Siegelson in einem Sessel zwischen antiken Objekten. Er trägt Anzug, Krawatte und einen Dreitagebart. Mit leisen Pointen erzählt er, wie die indischen Besitzer des Maharaja Sunset vor zwei Jahren anriefen. Siegelson fuhr hin und kaufte der Familie den Stein ab. Der Clan hätte auch große Auktionshäuser wie Sotheby's oder Christie's kontaktieren können und dort womöglich mehr Geld erzielt. Sie entschieden sich für Siegelson.

„Mir liegen die Stücke am Herzen. Das schätzen einige Leute“, sagt Siegelson. Ästhetik ist sein großes Thema, der Sinn für Proportionen und natürlich die Handwerkskunst. „Das kommt selten zusammen.“ Der New Yorker hat sich nicht auf eine Periode festgelegt, aber wenn er ein Stück



**Zum Bewundern:** Siegelson bietet derzeit die nach ihrem Erstbesitzer Baron de Rothschild benannte Art-déco-Kette (o.) und diese Apfelblütenzweige aus Emaille, Elfenbein und Mondstein an. Beide Stücke sind ab Oktober in einer Cartier-Ausstellung des Denver Art Museum zu sehen

sehe, das so schön ist, dass er nichts ändern möchte, dann kauft er es. „Wahre Schönheit erschließt sich immer, auch wenn Geschmack subjektiv ist“, sagt er. „Wenn ein Objekt über Jahrzehnte dem Test der Zeit standgehalten hat, dann ist das für mich ein Qualitätssiegel.“

Auf der Fine Art Asia, einer Kunstmesse in Hongkong, wurde Siegelson kürzlich von einem Kunden gefragt, worin der Unterschied liege zwischen der alten Cartier und einer neuen Uhr. „Ich sagte ihm, das ist wie mit dem Taj Mahal und dem Grand Hyatt: In beiden wirst du nicht nass. Aber wenn ich mir eines der Gebäude jeden Tag anschauen müsste, dann würde ich den Taj Mahal nehmen.“

**Den Taj Mahal würde heute niemand mehr bauen. Genau das ist eines der größten Probleme** für Siegelsons Business. Es gibt praktisch keinen Nachschub und nur noch wenige Juwelenschmiedern, die ihn interessieren. Hemmerle aus München etwa oder Michelle Ong aus Hongkong. Aber sein Herz schlägt für die hochkarätigen, antiken Stücke. Und wer so eines besitzt, verkauft nur in Ausnahmefällen. „Van Goghs gibt es ja auch selten“, sagt Siegelson. Auf den Messen in Paris und Hongkong findet er immer weniger faszinierende Vintage-Teile wie etwa das Collier aus Aquamarinen und Rubinen von Paul Flato, das sich einst an den Hals von Cole Porters Gattin schmiegte und nun auf Siegelsons Schreibtisch liegt. Die Kette ist für den Schmuckhändler eine Art Taj Mahal, er verehrt ihren Schöpfer und ihre Trägerin. Flato war in den 1930er und 40er Jahren der Juwelier von Greta Garbo und Rita Hayworth. Die Stars zahlten damals noch für ihren Schmuck und ließen sich nicht als Werbefläche ausstatten. „Mrs Porter hatte Geschmack, sie besaß wundervolle Stücke und wusste sie zu tragen. Es hilft ja der funkelndste Stein nicht: Wenn er nicht mit der entsprechenden Haltung getragen wird, ist er nur eine Ansammlung von Mineralien – oder ein Investment.“

Manche Steine, die er kauft, arrangiert Siegelson selbst neu. Wie die birnenförmigen Diamanten, die er zu Ohrringen komponiert hat. Er versteht sich nicht als Designer, dennoch fertigt er rund ein Dutzend Schmuckstücke pro Jahr in Eigenregie – und verkauft sie. Wie viele neue und antike Preziosen an seinem Schreibtisch ihre Besitzer wechseln, darüber schweigt Siegelson ebenso eisern wie über seinen Umsatz. Über Geld spricht er nicht gern. „Preis auf Anfrage“, steht auf seinen sonst detaillierten Objekt-Booklets.



**Zum Anfassen:** Hinter der Tresoreingangstür von Lee Siegelson verbergen sich einzigartige Schätze wie etwa die Diamantmanschette von Maison Georges Fouquet aus dem Jahr 1930 (kleines Foto)

Gibt es auch Stücke, von denen er sich nicht trennen kann? „Die Vanderbilt-Rose ist mein Liebling“, sagt Siegelson, „eine Diamantbrosche, die einst Mathilde Bonaparte gehörte, einer Nichte Napoleons.“ Der Juwelier Fred Leighton hatte Siegelson die Preziose erstmals bei einem Mittagessen in Monte Carlo gezeigt. Siegelson folgte ihr, fand alles über sie heraus – und als Leightons Sammlung ein paar Jahre später versteigert wurde, schlug er zu. Zwölf Monate lang hat er das Juwel restauriert. „Aber ich bin kein Museum. Ein Kunde hat einen guten Preis geboten, und ich habe verkauft“, sagt Siegelson. „Jetzt fehlt sie mir allerdings.“