

Die Kunden sind scheues Wild

Christoph Graf Douglas hat Humboldts Tagebücher verkauft. Er sagt über sich: "Ich jage." Ein Besuch bei dem Kunsthändler

VON TOBIAS TIMM

Und plötzlich ist man in einem Schloss. Das Treppenhaus des bürgerlichen Altbaus im Frankfurter Westend ließ davon noch nichts ahnen, doch hinter der Tür zu den Geschäftsräumen von Christoph Graf Douglas im dritten Stock ist die Atmosphäre herrschaftlich. Das alte Parkett ist aufwendig gearbeitet, die Tapeten, die antiken Möbel und die großformatigen Ölgemälde - alles ist von edler Vornehmheit. Unter dem Tweedjackett trägt der Graf einen oxsenblutroten Pulli, der wie abgestimmt zur Wandfarbe seines Arbeitszimmers passt. Mit einem gewinnenden Lachen begrüßt er den Gast, der es sich auf einem Sofa bequem machen soll. An der Wand hängt das von Lovis Corinth gemalte Porträt eines Onkels des Grafen, am Holzschreibtisch lehnt eine großformatige Leinwand mit einer Verkündigungsszene.

Nicht in einem Auktionssaal in Berlin, Köln oder München, sondern hier, in diesem Zimmer, werden hierzulande die größten Kunstgeschäfte abgewickelt.

Und das, obwohl Deutschland, was viele nicht wissen, auch in Sachen Kunst Exportweltmeister ist. Viele der auf dem Kunstmarkt für hohe Millionensummen gehandelten Werke wurden zwar in Deutschland produziert - Beckmann, Kirchner, Richter und all die anderen bekannten Namen - , verkauft und wiederverkauft werden die Kunstwerke dann allerdings in New York und London zu Spitzenpreisen an Sammler aus aller Welt. Wenn doch in Deutschland einmal Bilder oder Skulpturen für zweistellige Millionen-Euro-Summen verkauft werden, dann ist an solchen Geschäften oft Christoph Graf Douglas beteiligt. Er stammt aus einer alten badischen Familie, wurde 1948 in Konstanz geboren, sein Vater leitete eine Zeitung, er selbst ist promovierter Kunsthistoriker. Fünfzehn Jahre lang arbeitete er beim Auktionshaus Sotheby's, leitete schließlich das Deutschlandgeschäft der Firma und steigerte den Umsatz. Berühmt wurde er für seine Rolle bei der Auflösung des Erbes großer Adelshäuser. Drei Wochen lang versteigerte er etwa in einer Riesenauktion die Sammlung des Hauses Baden. Nach seiner Kündigung 1995 - er wollte nicht mehr nur unterwegs sein - konzentriert er sich auf einige wenige Geschäfte pro Jahr. So wurde er vor gut einem Jahr für das Haus Fürstenberg aus Donaueschingen aktiv und verkaufte eine Altartafel des Meisters von Meßkirch an den Schrauben-Milliardär Reinhold Würth. An Würth hatte Douglas auch für unerhörte 55 Millionen Euro die sogenannte

Schutzmantelmadonna von Hans Holbein dem Jüngeren vermittelt; sie war zuvor im Besitz des Hauses Hessen gewesen. Diese Deals waren heftig umstritten - zählen die Gemälde doch zum nationalen Kulturerbe und hingen als Dauerleihgaben in staatlichen Sammlungen, bevor sie in die Privatmuseen von Würth wanderten. Das Städel-Museum etwa hatte vergeblich versucht, die Schutzmantelmadonna zu halten: 40 Millionen Euro hatte man bei öffentlichen Stellen und Mäzenen für einen Ankauf gesammelt. Aber Würth bot mehr.

"Ich jage", sagt Douglas, wenn man ihn nach seiner Berufsbezeichnung fragt. Seine Rolle bei den großen Kunstgeschäften gleiche aber auch der eines Diplomaten. Irgendwann würden bei diesen zumeist langwierigen Transaktionen stets Komplikationen auftreten, dann müsse er vermitteln, die Wogen glätten, eine Lösung finden. Die ganz Reichen, so Galeristen und Auktionatoren, hätten gewöhnlich Angst davor, betrogen zu werden. Vor Christoph Graf Douglas haben sie anscheinend weniger Angst, nicht nur ist er selbst einigermaßen vermögend, er ist auch seit über dreißig Jahren mit einer Oetker-Erbin verheiratet. Und trägt trotzdem - oder gerade darum - eine Swatch am Handgelenk.

Er sei in Verhandlungen zuweilen ein Schlitzohr, sagen Menschen, die mit ihm zu tun hatten. Aber eines, das offensichtlich selten verbrannte Erde hinterlässt. Geschäfte mit Schwarzgeldern lehnt er strikt ab, das raube einem nur die Nerven. Und was hält er von den Rekordpreisen auf dem Kunstmarkt? Sind zwei- oder sogar dreistellige Millionenpreise nicht gänzlich unvernünftig? Die wirklich klugen Sammler, so Douglas, seien stets bereit, auch etwas mehr Geld zu zahlen, als der Markt verlange. Denn es sei meist nur die Qualitätsware, deren Wert auch erhalten bleibe. Er holt aus einem Nebenzimmer einen alten Messekatalog der Art Basel von 1978, blättert die Angebotsseiten der damals teuersten Galerie, der Galerie Beyeler, auf und liest deren Künstlerliste vor: Klee, Kandinsky, Picasso ... Dann blättert er eine Seite weiter zu einer anderen Galerie und rattert deren Künstlernamen herunter. Man kennt heute keinen einzigen dieser Namen mehr. "Hätte man damals den gesamten Stand der Galerie Beyeler aufgekauft, man könnte diese Kunst heute für ein Vielfaches verkaufen." Generell aber habe Kunst eine andere Aufgabe, als Gewinne abzuwerfen, das möchte er klarstellen. Er selbst verlangt übrigens zehn Prozent für seine Vermittlungsdienste. Er nehme immer nur Geld vom Verkäufer - anders als andere Kunsthändler, die von

beiden Seiten kassieren.

Man muss den Wind fühlen und spüren, wer ein Objekt kaufen könnte

Eine besondere Freude bereitet es Douglas, wenn er ein wichtiges Objekt an den Staat, an öffentliche Museen oder Bibliotheken verkaufen kann. Er hat etwa das Manuskript von Casanovas

Memoiren

für sieben Millionen Euro an die französische Nationalbibliothek verkauft - in der entscheidenden Verhandlung mit dem französischen Kulturminister warb er dafür, dass Frankreich sich nicht nur des Erbes Voltaires, des Kopfes der Aufklärung, vergewissern müsse, sondern eben auch des Erbes Casanovas, der mehr für ein anderes Körperteil stehe. Gingen die Franzosen nicht auf die Preisvorstellungen des Verkäufers ein, so drohte der Kunstvermittler damals, müsse er das Manuskript an Berlusconi verkaufen. Und der verstehe doch gar nichts von Erotik.

Douglas' jüngster Coup war der Verkauf der Tagebücher von Alexander von Humboldts Amerikareise an die Stiftung Preußischer Kulturbesitz - am 4. März werden die neun in Leder gebundenen Bände bei einem Festakt in Berlin offiziell in Empfang genommen. Die Tagebücher waren von den Sowjets 1945 nach Moskau gebracht, später aber an die Staatsbibliothek der DDR zurückgegeben worden. Nach der Wende restituierte die Bibliothek die Bücher an die Nachfahren Wilhelm von Humboldts; der Erlös des Rückkaufs soll nun dem Humboldtischen Erbsitz Schloss Tegel zugutekommen. Die Verkäufer hatten geschickt agiert, sie brachten die Tagebücher außer Landes, ehe sie auf die nationale Liste des Kulturgüterschutzes gesetzt und so mit einem Ausfuhrverbot belegt werden konnten. Mit der Drohung ausländischer Kaufinteressenten aus Mexiko und Frankreich ließ es sich leichter verhandeln. Douglas ist ein bekennender Gegner der nationalen Liste für Kulturgüterschutz. Das mit ihr verbundene Ausfuhrverbot (etwa für den Falkensteiner Altar oder die Holbein-Madonna) werde teilweise als staatliches Instrument der Erpressung gebraucht. Douglas bevorzugt auf seiner Suche nach hohen Preisen das britische Modell, in dem der Staat bei nationalem Kulturerbe lediglich ein Vorkaufsrecht genießt.

Und was hat Douglas derzeit im Angebot? "Eine ganze Reihe von wunderschönen Bildern und Objekten." Er nennt keine Namen, Titel und Preise. Man dürfe solche Bilder nicht offensiv anbieten, sagt er, sonst seien sie schnell verbrannt. "Man muss den Wind fühlen, spüren, wer ein Objekt kaufen könnte." Einige der Klienten von Douglas scheinen sehr scheues Wild zu sein. Aber Douglas, der sich mit seiner Frau über die Jahre ein schönes Gut mit großen Wäldern in der Nähe des Bodensees zusammengekauft hat, ist ein versierter Jäger.

Tobias Timm