KUNST

HANDEL

Mammon bei den Musen

Die heiterste Komödie dieser Zeit hat das Leben geschrieben. Ihr Autor, der amerikanische Bühnen-Schriftsteller S. N. Behrman („Biographie und Liebe"), braucht sich für sein bereits in Arbeit befindliches Theaterstück nur noch dramaturgisch zu engagieren. Der Stoff stammt nicht von ihm selbst. Er hat ihn im übrigen bereits zu einem Buch verkocht: zur Biographie des Kunsthändlers Joseph Duveen*.

„Selbst solche, die jeder Kunst gelangweilt gegenüberstehen, werden in dieser Biographie schwelgen, wenn ihnen nicht jeder Sinn für Humor abgeht", orakelte die alte, normalerweise nicht übermäßig humorträchtige „Times". Das seriöse Blatt sagte vorsichtig auch einigen Ärger mit Behrmans Buch voraus, doch versprach sie all denen, die daran Anstoß nehmen würden, immerhin ein literarisches Vergnügen: „Sogar Gemüter, die bestürzt sind über die Eröffnungen . . . werden dem Zauber dieser Schilderung unterliegen."

Diese Eröffnungen, welche die „Times" nur andeutet, sind echte Enthüllungen mit allen Zeichen des Sensationellen für die Bewohner und die Besucher eines Landes, das in den wenigen hundert Jahren seiner Geschichte einen beispiellosen Besitz an Werken der bildenden Kunst angehäuft hat. Amerikas Museen, angefangen von der berühmten „National Gallery of Art" in Washington bis zu den Staatlichen oder Städtischen Kunstsammlungen in den meisten Großstädten, sind voll von allem, was künstlerisch gut und darum ausnehmend teuer ist.

Der damit ausgewiesene Kunstsinn einer eben erst abgetretenen Generation hat viel Bewunderung erweckt, der seltene Sammelerfolg galt als genialische Leistung, galt selbst als ein Kunststück. Die Kindeskinder mochten sich gefallen im Bewußtsein, wie herrlich weit ihre Altvordern es gebracht hatten. Das Wie war ein Rätsel.

Jetzt ist der Vorhang auseinandergerauscht — Behrman hat den Mechanismus bedient —, und was auf der Bühne erscheint, ist eine recht kommerzielle Chose. Es ist die tragikomische Geschichte, „wie in Duveens Laufbahn Mammon in die Gesellschaft der Musen geriet".

Diese Formulierung der „Times" ist wortgewordene Schadenfreude. Der Lesegenuß, den die englische Zeitung ihren amerikanischen Abonnenten im Hinblick auf Behrmans Buch verspricht, ist ein billiger Ersatz für das, was die Biographie des Engländers Duveen manchen Amerikanern nehmen mag: den Glauben an ihre selbstlos großen Kunstsammler, die Überzeugung von der mediceischen Sammel-Kunst der vorvergangenen Generation. Alles war Duveens Werk.

Zu diesem Fassadeneinsturz kam es nicht ganz von ungefähr. Instrument war wieder einmal „The New Yorker", Amerikas bissig-satirisches Glanzpapier-Magazin. Hier erschien Behrmans Duveen-Biographie mit der Story von Amerikas Neureichtum in bildender Kunst vorweg in Serienform.

Der Effekt war ähnlich dem, den vorher an der gleichen Stelle etwa die große Hollywood-Story der Journalistin Lilian Roß (SPIEGEL 48/1953) bewirkt hatte. Beide Male wurde ganz einfach gesagt, was ist. Im Falle Behrman hieß das: Nichts gegen den Kunstwert unserer Gemäldesammlungen — aber die Entstehungsgeschichte dieser Galeriebesitztümer als großer „Güter der Nation" ist leicht dubios, weil ein wenig lächerlich.

Das also ist demnach Fabel: daß die großen Kunstliebhaber der zwanziger Jahre aus Eigenem an ihre Preziosen kamen; daß unfehlbarer Instinkt für das Echte die Funde bewirkte, daß natürliche Leidenschaft für Schönheit zu den Ankäufen antrieb. Nicht einmal die Vorstellung stimmte, daß Amerika die Kunstschätze der Alten Welt zu sich herüber-

Der Wert der Ware wächst automatisch
Kunsthändler **Joseph Duveen**

geholt hätte. Europa hat sie hinübergeschickt — durch den Engländer Duveen, der später Sir Joseph und endlich gar Lord Millbank hieß.

Die Peerswürde für einen Kunsthändler war wohlverdient, bescheinigt doch Behrman: „In den fünf Jahrzehnten seiner Verkaufstätigkeit in den Vereinigten Staaten gelang es Duveen dank seiner erstaunlichen Tatkraft und Kühnheit, den amerikanischen Kunstgeschmack zu verwandeln."

Das von Duveen derart gelenkte Gefälle des internationalen Kunsthandels hatte für die Lieferanten seine Folgen. Der Nachschub kam nicht aus unerschöpflichen Quellen. Klagte ein Engländer: „Jetzt haben wir die Galerien, aber nicht die Bilder, die hineingehören . . ."

Für Behrman, der eine eiskalte, immer ironisch zugespitzte Prosa schreibt (die der glänzende Karikaturist Saul Steinberg mit der gleichen Eleganz garniert), war der 1939 verstorbene Duveen dennoch

- der größte Kunsthändler und zugleich
- der größte Sammler aller Zeiten sowie
- der größte Entlehner der Welt.

Für alle drei Punkte erbringt der nüchterne Behrman sachliche Beweise. Was die vornehm umschriebenen „Entlehnungen" anbelangt, so sagte Behrman, daß keiner „so wenig von Zinsen verstanden und so viel gezahlt hat" wie Duveen. „Kurz nach dem Tod seines Vaters, im Jahre 1908, war er 17 Millionen Dollar schuldig, darunter 11 seinen Geschwistern, deren Anteil am väterlichen Geschäft er erworben hatte. Nach dem Tode Onkel Henrys, im Jahre 1919, kaufte er auch noch dessen Anteil um ungefähr 6 Millionen, die er bar bezahlte. Und noch immer nahm er weitere Darlehen auf, um das Geschäft zu vergrößern."

Das war nur dadurch möglich, daß die von Joseph Duveens Vater, Joseph Joe, gegründete Firma einen vorzüglichen Kredit genoß.

Dessen war vornehmlich Joseph Duveen, der spätere Alleininhaber der Firma, nahezu sein ganzes Leben dringend bedürftig. Denn Duveen sah, ganz im Gegensatz zu den Kleineren seiner höchst speziellen Branche, „immer den Kauf und nicht den Verkauf als das Hauptproblem seines Geschäftes" an. Darum hat er sich um Geld oder Kredit „niemals viele Gedanken gemacht, seine Sorge galt nur der Beschaffung der berühmtesten Bilder — bzw. es handelte sich darum, sie vor dem Zugriff anderer Händler zu sichern".

Diese Taktik erlernte er nicht etwa im Zuge seiner Laufbahn, sondern er fing sogleich 1901, als 32jähriger, damit an, als er den höchsten Preis, den je bis dahin ein Gemälde bei einer britischen Auktion erreicht hatte, 14 050 Pfund, für das Bild „Lady Louisa Manners" von John Hoppner bezahlte. „. . . . Die Tatsache, daß er das erste Bild mit Verlust losschlagen mußte, hat ihn nicht davon abgehalten, stets mehr und mehr anzukaufen."

Mit der Übernahme geschlossener großer Sammlungen aus Privatbesitz stieg Joseph Duveen noch zu Lebzeiten seines Vaters in das internationale Kunstgeschäft ein. Es waren Spekulationen auf lebenslängliche Sicht.

Sein Vater, der noch in der Duveenschen Hufschmiede im holländischen Dorf Meppel gehämmert und die Anfänge des Handels-Unternehmens mit Delfter Steingut erlebt hatte, bekam bei diesem riskanten Höhenflug Schwindelgefühle. Er überlebte die ersten Bank-Kredite nicht lange.

„Ein paar Monate nach seines Vaters Tod kaufte Joseph Duveen kurz entschlossen eine weitere Pariser Sammlung, . . . für die er drei Millionen Dollar bezahlte. Nun hatte die Firma fast zehneinhalb Millionen Dollar in drei Kunstgalerien investiert . . . Das frühzeitige Erwerben dieser Sammlungen und deren allmählicher Abverkauf über eine Zeitspanne von vier Jahrzehnten ist in fachmännischen Kreisen als die eigenartigste Leistung langfristiger Investition, die die Kunstgeschichte je gekannt hat, bezeichnet worden."

Duveen war bei all seinem haarsträubend riskanten Geschäftsgebaren im Grunde ein klügerer weil kühlerer Rechner als seine ewig nervösen Finanzdirektoren. „Wußte er doch, . . . daß jeder Dollar, den er in seinen Warenbestand steckte, automatisch an Wert zunahm . . ." — der Kunsthandel hat seine eigene Arithmetik.

Der krebskranke Duveen, der seine Diagnose frühzeitig kannte, hat auch die verbleibende Lebensfrist haarscharf, aber richtig, kalkuliert. Erst 1937, zwei Jahre vor seinem Tode, „liquidierte Duveen seine Schuld von 1 200 000 Pfund (14 112 000 Mark) bei seiner Londoner Bank. Nachdem er den allerletzten Verkauf durchgeführt hatte, waren die gesamten Schul-

* S. N. Behrman: „Duveen". Paul Zsolnay Verlag, Wien. 323 Seiten, 12,80 Mark.

den beglichen; er hatte drei Millionen Pfund in der Bank und besaß ein Warenlager im Werte von zwei Millionen und ein unangetastetes Selbstvertrauen."

Das war vermutlich sein größtes Guthaben. Duveen spielte Vabanque, weil er an die Ergiebigkeit einer verblüffend einfachen Erkenntnis glaubte: „daß Europa die Kunst und Amerika das Geld hatte. Das eine für das andere einzutauschen, wurde die beherrschende und höchst einträgliche Passion seines Lebens."

Amerika hat das Geld, das die europäische Kunst von Jahrhunderten in Massen magnetisch herüberzog — wobei Joseph Duveen kräftig nachhalf — in der dazu zweckmäßigen Dosierung allerdings nur zu *einer* Zeit gehabt, zu Joseph Duveens Zeit. Es war die Prosperity-Epoche in der amerikanischen Geschichte, die Ära des „big business" und damit der erstaunlichsten Konzentration von Kapital in wenigen, in privaten Händen.

Duveen muß die für sein Riesen-Vorhaben einmalige Chance der Stunde instinktiv erfaßt haben. Denn entscheidend war zunächst nicht einmal die ohnehin offen zutage liegende Massierung von Kapitalmacht. Wichtiger war für ihn die damit gegebene psychologische Situation: „Es hatte sich alles zu rasch ereignet." Zu rasch für den Fiskus, der etwa eine Generation lang den Großverdienern ihren Riesenprofit überließ. Zu rasch und auch für die Geldleute selbst, die plötzlich finanzielle Platzangst bekamen: Wohin mit den Moneten?

Noch etwas atemlos vom abrupten Aufstieg, versuchten die Neureichen, sich recht und schlecht auf dem neuen Niveau einzurichten. Bei einigen von ihnen hatten wenigstens schon ihre Väter im Wohlstand gelebt.

Aber der Gedanke an die proletarische Herkunft haftete wie ein Trauma an. „Wie konnten sie nun diese Erinnerung verwischen, sie in Großartigkeit ertränken? Duveen zeigte ihnen den Weg." Er war der exklusivste Seelen-Operateur, den es je gab. Er kurierte jenen Komplex durch die Kompensation mit Kunst.

Duveen, selbst erst in der zweiten Generation vermögend und im konservativen England anfangs darum keinesfalls gesellschaftsfähig, fühlte innig mit Amerikas Neureichen. Er verhalf ihnen zur Selbstsicherheit, er lehrte sie laufen auf dem spiegelblanken Parkett. Blaues Blut zwar konnte er nicht injizieren; der Abstand zur Aristokratie blieb. Aber er vermittelte seinen Klienten, die er als seine Kranken ansah, anderen, stark abfärbenden Umgang.

„**Die amerikanischen Millionäre** jener Zeit konnten zwar nicht selbst Lords und Ladies werden, wohl aber konnten sie Familienbildnisse und andere Kunstwerke, die durch Jahrhunderte Lords und Ladies gehört hatten, ankaufen und dadurch ihren unklaren Drang nach Identifizierung und Gleichstellung mit dem britischen Adel und den großen Herrschern und Handelsfürsten befriedigen ..."

Emanzipation, gesellschaftliche Gleichstellung der „Proprieteure", war aber nur das eine, was Duveen verschaffte. Er spendete auch Trost. Denn „das Privatleben dieser trübseligen Potentaten war oft recht bitter, Kinder und Familienleben brachten so manche Enttäuschungen. ... Die Kinder gingen katastrophale Ehen ein, verunglückten bei Autorennen, fielen Erpressern in die Hände, um einen Skandal zu vermeiden.

„Bei Kunstwerken war das anders. Die verlangten nichts und lohnten einem die Liebe. Ihre Strahlen spendeten ein warmes, trautes Licht. ... So wurden die Kunstwerke ihre Kinder ..."

Auf diese Weise fanden Medici-Komplex und Puritaner-Moral zusammen. „An Stelle griesgrämiger Geldanhäufung zeigte Duveen den Weg zu fürstlicher Vergeudung. Bei vielen dieser Leute, die den Puritanismus im Blut hatten, waren die gewöhnlichen Ausgaben schuldbetont — diese Geldausgaben jedoch, die der Kunst galten, konnte man moralisch und rationell rechtfertigen."

Manchen von ihnen war Kunstsammeln Kult-Ersatz. „Frick hatte es sich zur Gewohnheit gemacht, für jeden Samstagnachmittag einen Organisten zu bestellen, der die Bildergalerie seines Herrensitzes Ecke Seventieth Street und Fifth Avenue mit ... feierlichen Tönen ... füllte, während er selbst auf einem Renaissance-Thron saß und hie und da von seiner Abendzeitung aufguckte, um die Werke Van Dycks und Rembrandts — oder auch späterhin, als er seinen Thron in ihrem speziellen Atelier hatte —, die fröhlicheren Kunstwerke Fragonards und Bouchers zu betrachten. In jenen Augenblicken kam es ihm sicher vor, als trennte ihn nichts anderes als eine Zeitspanne von Lorenzo und den anderen Medicis ..."

Die Millionäre konnten durch Beziehungen zu dem Kunsthändler bereits zu Lebzeiten etwas erwerben, was sonst nicht im Handel zu haben ist: Unsterblichkeit. „Kurz nach dem ersten Weltkrieg kam Duveen der geniale Einfall, der seine Zukunft anbahnte: er durfte nicht einfach einzelne

Stets willkommen

Bei kurzer Rast an der Straße oder zum Imbiß an gastlicher Stätte – immer und überall wird „Coca-Cola" eiskalt verlangt, denn es ist köstlich, bekömmlich und wohltuend erfrischend.

„Coca-Cola" ist das Warenzeichen für das unnachahmliche koffeinhaltige Erfrischungsgetränk der Coca-Cola G. m. b. H., Essen

✻ Neues über die „Glücksflaschenpost" erfahren Sie aus den Tageszeitungen.

Amerikas Dollar-Adel wetteiferte ...
Biograph **Behrman**

Bilder verkaufen, sondern mußte die Idee an den Mann bringen, daß sich der Kunde durch das Anlegen hervorragender Sammlungen einen Weg zu Unsterblichkeit bahnte.

„Jeder der Duveen-Millionäre hätte gerne die sichere Unterlage zur Unsterblichkeit erworben, die bei Duveen zu haben war — und womöglich eine bessere als die, die der Nebenmann erstand. So wurde nun gewetteifert um die Ware ‚Unsterblichkeit'."

Bei diesem frisch-fröhlichen Tauziehen gab sich Duveen den Anschein des biederen Maklers, des völlig uneigennützigen Mittlers.

Duveen appellierte einfach an das, was die Industrie-Könige allesamt besaßen: wirtschaftliche Vernunft. Eindringlich redete er auf sie ein: „Verstehen Sie denn nicht, daß ein Gemälde das einzige ist, wofür Sie 100 000 Dollar zahlen, aber dann keine weiteren, vielleicht noch größeren Summen für dessen Erhaltung auszugeben haben? Ist es einmal gekauft, dann brauchen Sie es nur mehr alle fünfzehn Jahre um ein paar hundert Dollar reinigen zu lassen."

Mit diesem verblüffenden Verkaufstrick ließ der alte Zauberer das Kaninchen aus dem Zylinderhut springen, paarte er zwei sich sonst immer ausschließende Neigungen aller Neureichen miteinander: das Verlangen nach kostspieligem Aufwand und den Sparsamkeitstrieb. Da es sich dabei um Kunst, also um eine im allgemeinen gutbeleumdete Angelegenheit handelte, konnte man dem Verkaufskünstler Duveen nicht einmal so sehr gram wegen derart gerissener Verkaufspraktiken sein. Den „liebenswerten Piraten" haben ihn seine Kollegen genannt, die bald ungeheuchelte Bewunderung an Stelle von Neid setzten. Die Gattin des Zeitungskönigs Hearst hat die wohl zutreffendste Kennmarke für Duveen geprägt, als sie ihn als „gentleman salesman in a cut-away" bezeichnete.

Außerdem aber war Duveen ein echter Abenteurer im Dschungel des internationalen Kunsthandels. In diesem Jagdrevier hatten bloße Krämerseelen seiner Meinung nach nichts zu suchen. „In Duveens Augen war der Bilderverkauf gegen Provision etwas Armseliges ..., er machte aus dem Kunsthändler einen gewöhnlichen Kaufmann, er raubte dem Spiel das Abenteuerliche, das Geheimnis des Unberechenbaren."

Zu dieser Einstellung paßt seine Freude am Prozessieren. Duveen hat dauernd einen Rattenschwanz von Gerichtssachen mit sich herumgeschleppt. Die Verfahren überhaupt durchzustehen, hat ihn Unsummen gekostet. Aber er brauchte die Auseinandersetzung, er hatte eine Leidenschaft für das große Spiel, und er scheute keinen Einsatz, um den Gegner zur Strecke zu bringen.

Wenn ihm der Prozeßstoff auszugehen drohte — was selten der Fall war —, zettelte er leicht einen neuen Rechtsstreit an: Seine Bemerkungen über die Bilder seiner Konkurrenz waren von entwaffnender Kühnheit. Auch wenn er den Prozeß verlor, hatte er sein Vergnügen gehabt: wenn er nämlich „den Saal mit der Selbstverständlichkeit des beliebten Komikers betrat, der sich seiner Wirkung und Unwiderstehlichkeit bewußt war".

Die Duveens haben denn auch den Rekord der höchsten jemals von einem amerikanischen Gericht verhängten Geldstrafe vorzuweisen. Zur Zeit, als Joseph Duveen noch mit seinem Onkel Henry zusammen operierte, wurde die Firma wegen unverzollter Kunstimporte zu einer Buße von 1 400 000 Dollar verurteilt — einem Betrag, der an die Grundfesten des jungen Unternehmens rührte.

Damals büßte Onkel Henry seine Zuversicht ein. „Joseph Duveen jedoch blieb unerschüttert. Gerade die erstaunliche Höhe der Ausgleichssumme gefiel ihm — liebte er doch das Grandiose in jeder Gestalt. Welchem anderen könnte ein so großer Ausgleich zugemutet werden? fragte er einen seiner befreundeten Feinde ein paar Tage nach Schluß der Verhandlung. Darauf gab es keine Antwort, und die Rivalen erkannten seine Überlegenheit an."

„Josephus rex" nannte ihn gewöhnlich ein Geschäftsfreund, und der König der Kunsthändler duldete es lächelnd, sah er sich doch selbst als den Pontifex maximus der Kunstwelt an. Mit ihm schien plötzlich der Typ des „königlichen Kaufmanns" auch in einem etwas aus der Art geschlagenen Gewerbe in Erscheinung zu treten. Das alte Prinzip: Für beste Ware gutes Geld, war für ihn allemal gültig.

Nur wußte er den Wert eben jener Ware selbst zu steuern und zu fixieren. Er täuschte nicht einmal, wenn er dem zögernden Kunden klarmachte: „Mehr Geld kann man sich immer noch beschaffen, aber wenn sie dieses Bild nicht kaufen, entgeht ihnen etwas auf ewig, denn das ist unersetzlich." Nicht zu ersetzen war die Gütemarke „Duveen". Jedes durch seine Hand gegangene Bild trug sie unsichtbar eingeprägt, und bald bemaßen seine Kunden den Wert ihrer Privatgalerien nur an der Zahl ihrer „Duveens".

Daran hat Duveen am meisten und eigentlich sein Leben lang zu arbeiten gehabt: die unbedingte Exklusivität seiner Firma, die er allein und sonst niemand anders repräsentierte, zum Nimbus umzuschaffen und gegen alle Beeinträchtigungen durch Geschäftserfolge der Konkurrenz abzusichern.

Duveen wußte, daß er es allein nicht schaffen würde, die andern auszustechen. (Sein Kunstverständnis war ohnehin umstritten.) Seine vielleicht bedeutendste Leistung ist, daß er zur rechten Zeit den rechten Mann entdeckte, den großen Lehrmeister und unfehlbaren Experten: Bernard Berenson.

B. B. oder, wie die Italiener ihn nannten. „Il Bibi", wurde ebenso wie Bernard Shaw unter seinen Initialen bekannt. Der aus Boston gebürtige Kunsthistoriker hat, wie so viele andere, auch Duveen in die Feinheiten der italienischen Malerei eingeführt.

„Die Folge von Duveens ersten Kunstwanderungen mit Berenson war ein bemerkenswertes Übertragungsphänomen. Ohne sich von I Tatti, seinem schönen Heim in der Umgebung von Florenz, zu rühren, wurde Berenson zur Grundlage von Duveens hervoragender Laufbahn. Duveen erwarb sein Auge, brachte seine Intuition auf den Markt, übernahm des Meisters Anschauungen, Autorität, Bildung und Gewissenhaftigkeit."

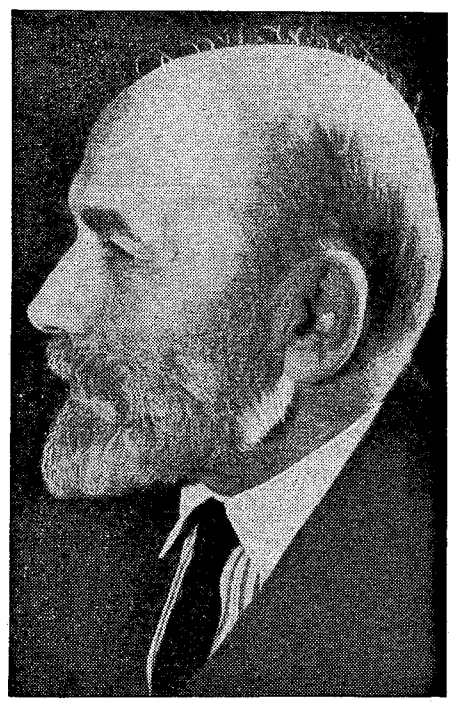
Dafür revanchierte sich der Kunsthändler generös. Er schlug Berenson vor, „sein bezahlter Berater für italienische Kunstwerke zu werden. Berenson sollte die Bilder für ihn beglaubigen und aussuchen, was kaufenswert war.

„Duveen bot ihm ein jährliches Fixum sowie eine Provision aus jedem Geschäft. Berenson stellte zur Bedingung, daß er nichts mit dem Verkauf zu tun haben sollte. Das war Duveen durchaus recht, beim Verkauf brauchte er keine Hilfe. Die Vereinbarung blieb dreißig Jahre in Kraft und brachte Berenson einen unter Gelehrten ungekannten Wohlstand."

Die für beide Teile so einträgliche Zusammenarbeit zwischen Berenson und Duveen zerbrach endlich an den Prinzipien des „königlichen" Kunstkaufmanns, nicht, weil sie zu starr, sondern weil sie zu flexibel waren und gewisse Lizenzen für besondere Fälle vorsahen. Schuld an allem war im Grunde Maestro Tizian, der in seinen neunundneunzig Lebensjahren zu viel gemalt hatte, um für Duveen-Preise ernstlich in Frage zu kommen. Sein Lehrer und Freund Giorgione hatte das Zeitliche viel früher gesegnet. Mit seinen wenigeren, im Marktwert um so höher stehenden Werken ließ sich für Joseph Duveen ungleich mehr machen.

Der Bruch mit Berenson war eine Folge dieser Differenz. „Berenson weigerte sich, ein Bild, das Duveen ... als einen Giorgione verkaufen wollte, als solchen zu identifizieren. Er behauptete, es handle sich um einen Tizian, und ein heftiger Streit beendete der beiden Männer Freundschaft und geschäftliche Verbindung."

Berenson hat später seine zufällige Laufbahn als Kunstsachverständiger, seine



... um die Ware Unsterblichkeit
Kunstexperte **Berenson**

Tätigkeit für Duveen, tief bereut. „Die geistige Einbuße war bedeutend, und ich kann mein Leben nur als einen Mißerfolg ansehen ... Ich mußte sehr bald feststellen, daß ich auf einer Stufe mit Wahrsagern, Chiromanten und Astrologen stand — dabei nicht einmal mit den Narren, die sich selbst betrügen, sondern mit ausgesprochenen Schwindlern."

Berensons Expertise über den Charakter des größten Kunsthändlers aller Zeiten ist doppelt schmerzlich für eine Nation, in deren Mitte sich dieser verewigt hat. „Duveens Meisterstück — und von seinem Standpunkt gesehen sein Denkmal — ist die ‚National Gallery of Art' in Washington."

Duveen wußte, daß seine Praktiken nur für eine bestimmte gesellschaftliche Situation, eben für die „Twentieth", paßten. „Für soziale Umwälzungen hatte er ein scharfes Auge und erkannte früher als die meisten Zeitgenossen, was da kam, daß nämlich Einkommen- und Erbschaftssteuern es den reichen Leuten sehr bald unmöglich machen würden, sich selbst Kunstschätze zu kaufen oder ihren Erben Sammlungen zu hinterlassen.

„Schenkung an die Öffentlichkeit, die keiner Steuer unterlag, war hier der Ausweg. Und ganz besonders natürlich die Schenkung von Duveens. Indem der Sammler seine Ankäufe Museen zudachte, konnte er es sich leisten, Kunstgegenstände zu erstehen; zumindest konnte er sie durch seine Hände gehen lassen auf dem Weg von Duveens Lager in die Museen. Und Schenkungen an die Museen bedeuteten für den Klienten nicht nur eine Ersparnis, sondern gewährten ihm auch gleich dazu ein Stückchen Unsterblichkeit. Dank dieser Methode Duveens konnte sich ein bejahrter amerikanischer Millionär mit gutem Gewissen zugleich dem Fiskus und der Vergessenheit entziehen."

Bisher verbanden die Amerikaner mit ihrer bedeutendsten Gemäldesammlung in der Hauptsache immer nur die Namen von Mellon, dem Gründer der National Gallery, und Kress, der am großzügigsten dazu beigesteuert hat. Seit Behrmans Buch erschien, müssen sie dabei immer den Namen Duveen mitdenken, ihres Kunsthändlers, der im Grunde der eigentliche Gründer des Kunstheiligtums der USA war.

Seine Motive allerdings waren ausgesprochen weltlicher, kommerzieller Art. Es war ganz einfach so, daß Duveen der Wandraum ausging, der notwendig war, um seine Formate richtig placieren zu können. Die neuere Zeit baute begrenzter, der Kunsthandel kam in Kalamitäten.

Da hieb Duveen kurz entschlossen den Knoten durch. Mit der Nationalgalerie schuf er „ein Obdach, das Raum genug bot für alle Kunstschätze, die seine Klienten gekauft hatten oder noch kaufen würden. Das war Duveens endgültige Lösung des Platzmangelproblems."

Erst als Duveen abtrat, 1939, kurz vor Kriegsausbruch, stürzte der Kunstmarkt zusammen. Undenkbar, daß Duveen danach noch einmal zum Zuge gekommen wäre. Die Zeit der unbegrenzten USA-Vermögen war vorbei, und Hitler und Göring kamen auch ohne ihn zu ihren Bildern.

Duveens Format war maßgerecht zugeschnitten auf seine Zeit, die im Zeichen des Monopols stand, „und Duveen überragte im Monopolisieren sogar die bedeutendsten Monopolträger, die zu seinen großen Kunden zählten". Darum aber darf Duveen selbst als „ein Symbol der zwanziger Jahre" gelten, einer Schlüsselepoche der Vereinigten Staaten.

FERNSEHEN

McCARTHY

Es fehlte der Pfeffer

Von allen Schlägen, die Senator Joseph McCarthy während der Untersuchungen vor dem Senatsausschuß bisher einstecken mußte, ist der wirkungsvollste in Europa gar nicht registriert worden: Seine Popularität als Fernseh-Star ist über Nacht tief gesunken.

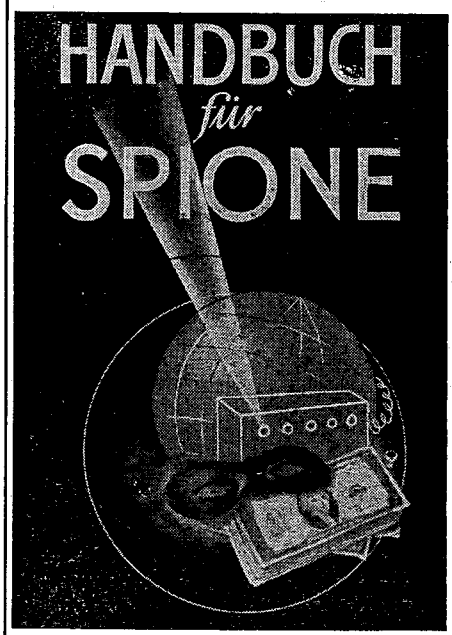
Schon am zweiten Tag der Verhöre zog sich die National Broadcasting Company (NBC), einer der beiden großen Fernseh-Konzerne, aus dem Pool zurück, den sie zusammen mit den beiden kleinen Gesellschaften ABC und Dumont zur pausenlosen Direktübertragung der Ausschußsitzungen gebildet hatte. Columbia Broad-

Lauwarme Vorstellung
Verhinderter Star **McCarthy**

casting System (CBS), die andere große Fernsehgesellschaft, war von Anfang an desinteressiert, nachdem ihre Statistiker errechnet hatten, daß sie infolge verlorener Werbezeit pro Tag 75 000 Dollar einbüßen würde.

Während sich Joe McCarthy mit einem verächtlich-kraftmeierischen Achselzucken über die Kommentare der ihm in der Mehrheit feindlich gesonnenen Presseleute hinwegzusetzen pflegt, hat ihn eine nüchterne Feststellung des Show-Business-Blattes „Variety" an einer empfindlichen Stelle getroffen: „Es war eine lauwarme Vorstellung."

Dabei hatten sich die Ausschuß-Untersuchungen vom ersten Tage an auch zu einer Schlacht um die Gunst des amerikanischen Fernseh-Publikums (zur Zeit 27 Millionen Geräte in Betrieb) entwickelt. Die beiden Parteien (Armee und McCarthy) vertauschten sogar in vorher festgelegtem Rhythmus die Plätze im Verhandlungssaal, damit abwechselnd jede einmal im



Lucy contra OKH
Jetzt in Buchform zu 9,80 DM im
C.W. Leske Verlag Darmstadt
Bleichstraße 4