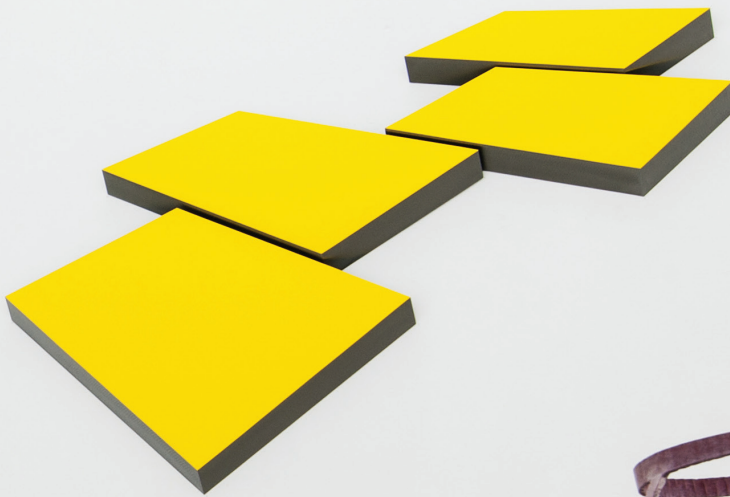


READER
PRAXISTAG
FÜR
GALERIEN
2019



- I Kunst und Geld
- II Urheber und Sammler
- III Nachlass und Provenienz

Grußwort

Der vorliegende Reader umfasst in Kurzform alle Vorträge, die im Mai 2019 auf dem zweiten Praxistag für Galerien gehalten worden sind. Auch die Fragen aus dem Publikum wurden – nebst den Antworten der Referenten – gebührend berücksichtigt. Es lohnt sich unbedingt, diese ebenfalls zu lesen, denn hier kommt der Kern des jeweiligen Themas nochmals prägnant zum Ausdruck.

Grundlage des Readers sind die Protokolle, die von den Studierenden des Masterstudiengangs Kunstgeschichte – Schwerpunktmodul Kunstmarkt – der Universität zu Köln angefertigt worden sind. Unser Dank gilt der Juniorprofessorin Dr. Nadine Oberste-Hetbleck, die hierfür ihre Studierenden Geza Levi, Vicky Dockhorn, Lisa Schwall, Kirsten Jacobus, Lena Busse, Sarah Song, Melanie Stecknitz und Demet Ayhan gewinnen konnte. Für das Lektorat danken wir unserer Kollegin Silvia Zörner, die zudem die relevanten Auszüge aus den jeweiligen Gesetzestexten den Beiträgen angefügt hat.

Juristen, Mitarbeiter von Behörden, hochspezialisierte Dienstleister aus dem Kunstmarkt-Umfeld und last but not least zwei Kunsthändler konnten in diesem Jahr als Referenten gewonnen werden. Ohne sie wäre die inhaltliche Dichte und die Qualität des Praxistags nicht möglich gewesen. Mit ihrem Knowhow standen sie im Mittelpunkt der Tagung, durch die alle Teilnehmer ihre Kenntnisse über Strukturen und gesetzliche Rahmenbedingungen des Kunstmarkts vertiefen und neues Wissen erlangen konnten.

Als verhältnismäßig kleine, unternehmergeführte Betriebe unterliegen Galerien durch die zunehmende Verrechtlichung einer besonderen Belastung. Ein vollständiger Ein- und Überblick über Verordnungen, Gesetze, Pflichten und Aufzeichnungsnormen ist kaum mehr möglich. Während der Gesetzgeber die Urheber mit einer Vielzahl an Privilegien begünstigt, wurde die Arbeit der Galerien in den vergangenen Jahren durch ein Übermaß an Regulierung und Bürokratie erschwert. Verantwortliche Politiker projizieren die Umsatzstärke ausländischer Auktionshäuser auf den mittelständischen Kunsthandel in Deutschland ohne eine Vorstellung von der tatsächlichen wirtschaftlichen Lage hierzulande zu haben. Dies, obwohl der BVDG jede Gelegenheit nutzt, um die schätzenswerte und herausragende Rolle der Galeriearbeit für die Kunstlandschaft hervorzuheben.

Ziel des Praxistags ist es, den Galerien eine konkrete Hilfestellung zu bieten, um sich im Dschungel der gesetzlichen und betriebswirtschaftlichen Erfordernisse zurechtzufinden. Mit der Industrie- und Handelskammer zu Köln hat der BVDG einen fabelhaften Partner gefunden, um diese Art der Fortbildung zu realisieren. Es ist dem Engagement des IHK-Geschäftsführers Dr. Ulrich Soénius zu verdanken, dass unser Verband einen wunderbaren Tagungsort und die nötige Infrastruktur erhalten hat. Mehr noch: Auch in diesem Jahr war er wieder als Moderator mit von der Partie. Unser Dank gilt auch Esther Maniecki, mit deren Unterstützung der Praxistag mit 140 Teilnehmern abermals ein Erfolg werden konnte.

Wir freuen uns, dass wir mit diesem Reader auch all jenen BVDG-Mitgliedern und Interessenten, die am Praxistag nicht teilnehmen konnten, ein nützliches Substrat an die Hand geben können.

*Kristian Jarmuschek und Birgit Maria Sturm, BVDG
Berlin, September 2019*

Inhalt**Teil I Kunst und Geld**

- 3 Aktuelle Entwicklungen zur Besteuerung im Kunsthandel**
Florian Greiner (Köln / Berlin / Dresden)
- 17 Das Geldwäschegesetz.** Prävention und Risikoanalyse in der Praxis
Irmgard Elhachoumi (Wirtschaftsbehörde Hamburg)
- 23 Kunst im Wirtschaftsbetrieb.** Know-how: Risiken, Kosten und Kalkulation im Kunsthandel
Thole Rotermond (Hamburg) und Karin Schulze-Frieling (Dortmund)

Teil II Urheber und Sammler

- 26 Sonderfall Immaterialgüterrecht.** Wem gehört die Kunst? Essentials des Urheberrechts
Yasmin Mahmoudi (Köln)
- 35 Kunst und Steuern im Privat- und Unternehmensbesitz.** Essentials für Privatsammler
Dr. Nicolai von Cube (Frankfurt)

Teil III Nachlass und Provenienz

- 43 Infotheke Galerie?** Der souveräne Umgang mit Anfragen nach Expertisen und Bewertungen
Sasa Hanten-Schmidt (Dresden / Köln / Wien)
- 48 Vorbesitzer (un)bekannt.** Quellen und Seitenwege der Provenienzforschung im Kunsthandel
Dr. Sibylle Ehringhaus (Berlin)
- 53 Förderung von Provenienzforschung und Lost Art Datenbank**
Dr. Dagmar Thesing und Beatrice Deye, Deutsches Zentrum Kulturgutverluste (Magdeburg)

56 Fotos

58 Referenten

59 Adressen

60 Impressum

Teil III Nachlass und Provenienz

Infotheke Galerie?

Der souveräne Umgang mit Anfragen nach Expertisen und Bewertungen

Sasa Hanten-Schmidt

Das Nettovermögen deutscher Haushalte beläuft sich auf mehr als sechs Billionen Euro¹. Jährlich werden davon etwa 200 bis 300 Milliarden vererbt² oder schon zu Lebzeiten verschenkt. Weitergegeben werden aber nicht nur Geld, Unternehmen und Immobilien, sondern auch Kunstwerke.

Jede Galerie ist grundsätzlich betroffen: Massenphänomen

Der Generationsübergang mit Kunstbezug spielt in der öffentlichen Wahrnehmung nur gelegentlich eine Rolle. Anlässe dafür sind, wenn namhafte Sammlungen den Weg in ein Museum finden, manchmal sogar in ein eigenes, oder ein Künstlernachlass spektakulär positioniert wird. **Das Vererben von Kunst ist aber ein ganz alltägliches Massenphänomen.** Denn alles, was in den letzten Jahrzehnten in Ateliers produziert und in Galerien verkauft wurde, wird früher oder später an die nächste Generation weitergegeben werden. Diese Zäsur wird in gut aufgestellten Ateliers und Sammlungen von langer Hand geplant und etwa durch lebzeitige Schenkungen und Stiftungsgründungen strukturiert vollzogen. Über 70 Prozent der Deutschen sterben jedoch ohne Testament und Kunst befindet sich überwiegend nicht in großen Sammlungen, sondern ist Teil der Lebenswirklichkeit weiter Bevölkerungskreise. Denn über sieben Millionen Deutsche geben an, ein starkes Interesse an Kunst zu haben, über 20 Millionen sind immerhin mäßig an Kunst interessiert.³

Ganz gleich, ob renommierte Sammler*innen, Käufer*innen einiger weniger Bilder für die heimische Wand oder Künstler*innen sterben: Immer muss der Kunst im Ergebnis ein Geldwert zugewiesen werden. Denn Verteilungsgerechtigkeit bei den Nachlassgegenständen setzt zunächst einmal Vergleichbarkeit voraus. Ohne Geldwert kann keine Steuerlast berechnet werden. Bei Schenkungen an Institutionen muss die Zuwendungsbescheinigung einen Geldwert ausweisen. Ähnlich verhält es sich, wenn Miterben ausbezahlt oder ein Pflichtteil vom Nachlass ausgeglichen werden muss. In allen verrechtlichten Aspekten des Übergangs wird der Wert der Kunst auf den materiellen, den merkantilen Wert verkürzt.

Die Definition oder die Vorstellung vom Wert der Kunst entscheidet darüber, ob und wie gehalten, verkauft oder vielleicht sogar entsorgt wird. Dass Wertvorstellungen von Beteiligten stark subjektiv und oft sachfremd gebildet werden, erschwert die Zuweisung eines Geldwertes erheblich.⁴

Jeder Versuch, dem kulturellen Wert der Kunst oder der emotionalen Aufladung für die Beteiligten in einem Eurobetrag Geltung zu verschaffen, muss scheitern. Diese Sicht auf die Dinge erscheint als unmittelbar plausibel, sie wird nur "im Ernstfall" nicht angestellt.

¹ Deutsche Bundesbank, siehe auch Handelsblatt am 16. Januar 2019.

² Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, diw.de, zuletzt abgerufen am 17. Juli 2019.

³ de.statista.com, Interesse der Bevölkerung in Deutschland an der Kunst- und Kulturszene von 2015–2019: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/170946/umfrage/interesse-an-kunst-und-kultur/>, zuletzt abgerufen am 19. Juli 2019.

⁴ Hierzu ausführlich: DER FAKTOR MENSCH, Sasa Hanten-Schmidt, Köln 2019.

Situation in der Galerie

Erben haben – ohnehin belastet durch die Ausnahmesituation des Verlustes eines Angehörigen – zahlreiche rechtliche und organisatorische Fragen zu lösen. Reflexhaft wenden sich Betroffene an die Galerie, die ein künstlerisches Werk vertritt oder bei der die Vorfahren allgemein gekauft haben, und bitten um Auskunft. Galerist*innen kennen die Betroffenen häufig nicht. Im schlechtesten Fall bekommen es Galerien allerdings mit Angehörigen zu tun, die lebzeitig die Sammlung als bizarre Geldvernichtung und konkurrierend um Zuwendung und Aufmerksamkeit wahrgenommen haben. Wird in Sammlungen schon zu Lebzeiten eine Strategie entwickelt, werden für Vermögensaufstellungen oder Stiftungseinlagen Bewertungen angefragt. In diesen Fällen geht es um eine "Gefälligkeit" in einer laufenden Geschäftsbeziehung zwischen Galerie und Sammlung. Wie bedeutend eine Sammlung oder ein künstlerischer Nachlass ist, wird je nach Interessenlage sehr unterschiedlich beurteilt. Bei künstlerischen Nachlässen spielen mitunter überspannte Erwartungen der Erben eine Rolle: über die Preisentwicklung nach dem Tod oder über die Bedeutung eines Gesamtwerkes unter kunsthistorischen Gesichtspunkten.

Alle vorgenannten Konstellationen sind diplomatisch und fachlich fordernd. Wegen der unterschiedlichen Vorstellungen der Beteiligten über den Wert der Kunst findet man sich in der Galerie unvermittelt in Interessenkonflikte verwickelt. Dabei müssen Galerist*innen, wenn es um einen künstlerischen Nachlass geht, regelmäßig selbst einen transformatorischen Prozess durchlaufen. Plötzlich ist das Werk vollendet. Die lebzeitige Vertretung eines Werkes unterscheidet sich grundlegend von der Vertretung eines Nachlasses. Soll die Position weiter vertreten werden, so ist zu fragen, wie sich andere Galerien dazu stellen – auch unter dem Gesichtspunkt, ob es sich um eine Partnergalerie oder um eine Konkurrenzgalerie handelt. Jedenfalls gibt es **jetzt** nicht mehr **nur eine** Person, die man sich selbst einmal ausgesucht hat für eine Zusammenarbeit und mit der alles verbindlich vereinbart werden kann.

Höchstwahrscheinlich wird die Geschäftsbeziehung von beiden Seiten auf den Prüfstand gestellt. Offene Kommissionen und unklare Abrechnungsverhältnisse bergen wirtschaftliche und atmosphärische Risiken (mitunter kann man sogar von Sprengstoff sprechen). Für die Galerie fällt eine lebenswegbegleitende Person weg. Bisweilen wird die eigene Endlichkeit spürbar, wenn "die Einschlüge näherkommen". All das zusammen genommen ergibt ein potenziell giftiges Amalgam, mit dem souverän umzugehen viel Kraft und Expertise verlangt.

Risikopotential

Kunsthändler*innen sind es gewohnt, überobligationsmäßig zu leisten und weit über das hinauszugehen, was dem Kerngeschäft Kunstvermittlung und Verkauf direkt zuzurechnen ist. Durch die Teilnahme am internationalen Kunstmarkt ist man in den Galerien den Umgang mit rechtlichen und steuerlichen Themen (z.B. Umsatzsteuer, Zoll, Urheberrecht, Geldwäscheprävention und Kulturgutschutzgesetz) gewohnt. Entsprechend laufen Galerien Gefahr, auch im Erbfall Verantwortung zu übernehmen und unreflektiert tätig zu werden. Hier ist allerdings Vorsicht geboten. Retardieren und sich auf das eigentliche eigene Geschäftsmodell zu besinnen, lohnt sich, da Ressourcen begrenzt sind. Diese erste Überlegung, ob man leisten will, sollte unmittelbar gefolgt sein von der Beantwortung der Frage, ob man überhaupt leisten darf.

Denn in Auskünften mit wirtschaftlicher und rechtlicher Bedeutung könnte auch eine Rechts- und Steuerberatung zu sehen sein, die grundsätzlich nur den einschlägigen Berufsgruppen gestattet ist.

Wertauskünfte tragen Risiken in sich, deren Tragweite nicht absehbar ist.

In welche diplomatischen Untiefen man sich begibt, ist nicht kalkulierbar, da jede Auskunft für derzeit noch unbekannte Zwecke und Personen eingesetzt werden und aus dem Zusammenhang gerissen verwendet werden könnte.

Beispiel: Die Galerie erklärt einen Versicherungswert im Rahmen einer Leihgabe, also einen schmeichelhaft hohen Wert wegen der Bedeutung der Arbeit und der hohen Risiken bei der wandernden Ausstellung. Die Arbeit wird Jahre später vererbt und die Zahl, immerhin Bestandteil eines Vertrages mit einem großen Museum, wird als Grundlage der Erbaueinandersetzung genommen. Ein Kind bekommt das Bild, das andere Kind eine Eigentumswohnung mit ähnlichem "Wert". Das Bild soll wieder Jahre später verkauft werden, da Geld gebraucht wird. Ein Auktionshaus setzt einen Schätzwert fest, der 5 % des Betrages ausmacht. Die Stimmung ist vergiftet, gegen die Galerie wird Strafanzeige erstattet.

Anderes Beispiel: Nach dem Tod eines Sammlers, der vom Künstler der Galerie 300 Werke im Bestand hat, wird die Preisliste der letzten Ausstellung als Grundlage für Überlegungen zur Erbschaftsteuer genommen und die aktuellen Galeriepreise werden addiert. Der kunstliebhabende Sohn schlägt das Erbe nun aus und macht seinen Pflichtteil geltend, statt sich künftig um die Sammlung zu kümmern, da er die Erbschaftsteuer fürchtet. Bei korrekter Anwendung der gesetzlichen Privilegierungsmöglichkeiten wäre die Erbschaft steuerfrei, da sich die Werke länger als 20 Jahre im Familienbesitz befinden und alle anderen Voraussetzungen ebenfalls erfüllt werden können. Die Sammlung kommt auf einen Schlag auf den Markt, um Liquidität für den Pflichtteil zu erzielen. Die Preise des künstlerischen Werkes fallen ins Bodenlose.

Souverän durch Wissen

Die Bewertung von Kunst, speziell im Nachlassfall, ist äußerst anspruchsvoll und erfordert hohe Fachkenntnisse, sowohl in der Tiefe als auch in der Breite. Der Einstieg in die Lösung aller Bewertungsanfragen ist die Verinnerlichung der Erkenntnis:

Wert ist nicht Preis

Die Wiedergabe des derzeitigen Galerieverkaufspreises ist nicht mit den Wertzuweisungen bei Schenkung, Erbschaft, Pflichtteilsanspruch gleichzusetzen. Preis und Wert sind zwei unterschiedliche Kategorien. Ein Preis wird erzielt, also bezahlt. Wertzuweisungen erfolgen fiktiv nach objektivierbaren Kriterien, die rechtliche Komponenten beinhalten. Aus 100 000 Euro Galerieverkaufspreis können so – je nach rechtlichem Zusammenhang – 15.000 Euro Wert für die Erbaueinandersetzung werden oder 0 Euro für die Erbschaftsteuererklärung.

Fachlich korrekte Bewertungen werden allgemein nach der Vergleichswertmethode vorgenommen. Der merkantile Wert wird durch eine Abwägung der Chancen auf den einschlägigen Märkten (also nicht nur in Galerien und nicht nur auf der Auktion) nach Gesichtspunkten wie Provenienz, Authentizität, Erhaltungszustand, Technik, Sujet, Rang innerhalb des künstlerischen Werkes und so weiter bestimmt. Stichtage und Paketabschläge oder Paketaufschläge spielen ebenfalls eine Rolle.⁵

⁵ Wert- und Kostenbegriffe im Sachverständigenwesen, Der Sachverständige, 2016, 76, 83.

Der Bewertungsanlass entscheidet darüber, ob der Händlereinkaufs- oder Händlerverkaufspreis gelten muss, ob Lager-, Versicherungs- und Transportkosten abgezogen werden dürfen, ob Summenwerte gebildet werden oder nicht und ob gesetzliche Privilegien anzuwenden sind, die den Wert erheblich beeinflussen können.

Bei der Galerie wird der Wert angefragt, so etwas wie Verkehrswert erscheint geläufig und die dann erfolgende Bescheinigung des derzeitigen Galerieverkaufspreises ist oft nicht nur wenig sachgerecht, sondern kann sogar sehr schaden. Denn ist eine Zahl erst einmal in der Welt, wird dadurch regelmäßig der Zündstoff geliefert für erbitterte Streitigkeiten, die nur Verlierer zurücklassen. In diesen Diskussionen rückt häufig die Marge des Handels in den Fokus der Überlegungen und bringt die Galerie in eine defensive Position. Erwägungen darüber, was die Galerie an jeder Arbeit "verdient" hat, sind unproduktiv und führen rasch zu Irritationen.

Lösung: Souveränes Wording

In der Galerie sollte man sich auf das Kerngeschäft besinnen und sich in Gestaltungsfragen, die der Steuerersparnis oder anderen fremden Angelegenheiten dienen sollen, nicht einbinden lassen. Das Argument, warum man bei Nachlassfragen faktisch nicht helfen kann, ist zunächst die mangelnde Zulässigkeit und womöglich die eigene Befangenheit.

Stattdessen ist zu bedenken:

1. Zuständig sind Steuerberater, Rechtsanwälte und öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige. Alle drei Berufsgruppen sind dafür qualifiziert, werden überwacht und haften für ihre Fehler.
2. Kunst lässt sich sehr günstig, oftmals steuerfrei vererben, wenn man die rechtlichen Möglichkeiten durch Fachleute ausschöpfen lässt. Panik⁶ und die Anwendung vermeintlicher (Steuer)Tricks laufen also ins Leere und sind unangebracht.
3. Man hat immer nur einen Versuch, denn wenn es mit dem Finanzamt oder den Miterben nicht direkt klappt, folgen daraus Rechtsstreitigkeiten, die Ressourcen auf lange Zeit binden.

Sind diese Punkte vermittelt, kann die Galerie sehr wohl Hilfestellung anbieten, die von ihr geleistet werden kann und wo ihre professionelle Stärke liegt: Das kann die Entwicklung einer künftigen Strategie sein. Dazu gehört der fachliche Rat, welche Arbeiten nicht verkauft werden sollten oder wie und wo sie abgesetzt werden können. Auch, wie man ein künstlerisches Oeuvre posthum am Leben hält, etwa durch die Herausgabe von Katalogen bis hin zur Erstellung des Werkverzeichnisses.

Der Nutzen für die Galerie kann hier sein, dass sich Nachlässe nicht dazu entscheiden, kopflos alles auf den Markt zu werfen und so die Preisstruktur ungünstig zu beeinflussen.

Das Ziel sollte ein professioneller und souveräner Umgang mit Anfragen von Bewertungen und Expertisen sein, ohne abweisend, empathielos und sauerböfisch zu erscheinen oder sich in diese Rolle drängen zu lassen.

⁶ Aus fachlicher Erfahrung ist vor allem die verbreitete Angst vor dem Finanzamt unangebracht. Speziell ist die Sorge unberechtigt, dass von der Behörde die Versicherungswerte der Kunst, die bekanntlich häufig Ausdruck von Affektionsinteressen sind, als Bewertungsgrundlage herangezogen werden.

Diskussion

Frage: Arbeiten Sie auch mit externen Sachverständigen zusammen? Wenn Sie sich beispielweise mit einem Künstler jetzt nicht so exzellent auskennen, holen Sie dann Kollegen oder sonst jemanden mit spezieller Expertise ins Boot?

Antwort: Die Leistung des öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen ist eine höchstpersönliche Leistung. Das heißt, der ö.b.u.v. Sachverständige muss die Leistung tatsächlich selbst erbringen. Die Lösung der fachlichen Fragen ist immer auch vom kollegialen Miteinander mit anderen Sachverständigen und Werkverzeichnishaerausgeber*innen und vom Austausch mit Galerien und Institutionen geprägt. Werte entstehen auf dem Kunstmarkt intersubjektiv.⁷ Also muss man stets wissen, was die Akteure auf dem jeweils einschlägigen Markt denken.

Wenn ein Nachlass auch Kunstgegenstände enthält, die nicht direkt unter mein Fachgebiet fallen, ist es möglich, das Gutachten als Obergutachterin zu erstellen und andere sachverständige fachliche Teile zu integrieren. Der Teil, der von einer anderen Person erbracht wurde, wird dann deutlich kenntlich gemacht. Die Auftraggeber haben so eine einheitliche Grundlage für alles Weitere.

Frage: Erstellen Sie auch die Expertisen zur Authentizität von Kunstwerken?

Antwort: Das gehört zu meinen Aufgaben. Man ist dafür bestellt, dass man als Hilfskraft des Richters zur Verfügung steht und die gestellten Fragen beantwortet. Aber die Authentizität und die Echtheit müssen immer mitgeprüft werden, da sie sehr wichtige, man kann sagen die wertbildenden Faktoren sind. Aus sachfremden Erwägungen streiten Künstler*innen manchmal die Echtheit ab, etwa weil sie die Arbeiten an der Galerie vorbei verkauft haben. Deswegen rate ich Sammler*innen nur bei Galerien zu kaufen. Grundsätzlich ist die Provenienz ein wertbildender Faktor. Aber wenn die Echtheit einer Arbeit, die nicht den offiziellen Weg gegangen ist, vom Urheber bestritten wird, dann ist das wertvernichtend.

⁷ Hierzu grundlegend: Jens Beckert, Markets from Meaning, Quality Uncertainty and the Intersubjektive Construction of Value, Max Planck Institute for the Studies of Societies, 2017.