

Interessenkonflikte – zu den Fällen Achenbach und Bouvier

Sibylle Loyrette, Andreas Ritter · Der deutsche Kunstberater Helge Achenbach ist vor kurzem wegen mehrfachen Betrugs an seinem wichtigsten Kunden zu sechs Jahren Haft verurteilt worden, seine private Kunstsammlung wurde zufolge erheblicher Zivilforderungen bereits zwangsversteigert. Der Schweizer Yves Bouvier ist eigentlich klassischer Lagerhalter und zugleich Chef der wichtigsten Genfer Speditionsfirma. Sein Konflikt mit einem Kunden, dem er für über zwei Milliarden Franken Kunst verkaufte, führte ihn zur Stunde bis in Untersuchungshaft. Die Anklage lautet auf Betrug und Geldwäsche. Über die Einzelfälle hinaus ist hier Klärungsbedarf angezeigt. Dazu ein paar Randnotizen:

Nur allzu oft wird bei einer Transaktion im Kunstmarkt der Name des Verkäufers nicht offengelegt, aus Diskretion heisst es dann allenthalben. Damit ist es schwierig, zu wissen, wer im Rahmen eines Kaufgeschäfts in welcher Rolle handelt. Tatsache ist, dass es immer weniger klassische Kunsthändler, dafür immer mehr Advisers, Consultants, Broker, Intermediaries oder Agents gibt; selbst Anwälte oder Kuratoren agieren als «Adviser». Die Rollen werden vermischt, keiner der Mitwirkenden agiert als das, als was er sich bezeichnet. Interessenkonflikte und Rechtsunsicherheit sind damit vorprogrammiert. Dies führt dazu, dass die Preise für Kunstwerke noch intransparenter werden, als sie aufgrund anderer durchaus redlicher branchenspezifischer Parameter sonst schon sind. Am Ende weiss der Käufer selbst nicht, wie viel er an Kommissionen und wie viel er tatsächlich als Kaufpreis bezahlt hat. Leicht auszurechnen, dass all diese Teilnehmer an einem Kaufgeschäft sich den schwarzen Peter zuschieben, sobald ein Problem auftaucht, sei es mit dem Eigentumstitel, mit der Echtheit oder mit der Provenienz des verkauften Kunstwerks. Juristisch betrachtet wäre es indessen meist ein Leichtes, das Geschäft klar und einfach zu strukturieren. Wenn man denn wollte.

Ansprechperson für den Erwerber ist entweder der Verkäufer selbst oder dessen direkter oder indirekter Stellvertreter, egal wie dieser sich bezeichnet. Der Anbieter ist immer der Eigentümer und somit der Verkäufer des Werks, er hat es geerbt, geschenkt bekommen oder vor längerer oder kürzerer Zeit gekauft. Diese Person trägt das juristische Risiko des Verkaufs und ist aus diesem Grund frei, den Preis ihres Werkes zu bestimmen. Tritt im Zusammenhang mit dem Werk ein Problem auf, so haftet sie als Verkäufer entsprechend.

Juristisch schon komplizierter ist der Fall, da der Anbieter von Anfang an deutlich macht, dass er selber nicht Eigentümer des Werks ist, sondern im Auftrag des Eigentümers handelt. Rechtlich kann es sich hier um eine direkte oder eine indirekte Stellvertretung handeln. Liegt direkte Stellvertretung vor, so kommt der Vertrag zwischen dem Erwerber und dem (vertretenen) Verkäufer zustande. Der Vertreter erhält in diesem Fall (nur) eine Kommission und haftet nicht selbst. In der Regel liegt eine direkte Vertretung gemäss OR vor, wenn der Vertreter Vertretungsmacht hat und wenn er im fremden Namen handelt. Gleiches gilt, wenn der

Käufer «aus den Umständen» auf das Vertretungsverhältnis schliessen konnte. So genügt es etwa, wenn der Vertreter die Identität des Verkäufers im Laufe vertiefter Verhandlungen (z. B. nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung) offenlegt. Was aber passiert, wenn der Käufer weiss, dass der Anbieter nicht Eigentümer ist, dieser aber den Namen des Verkäufers verschweigt? Mit wem kommt der Kaufvertrag zustande? Wer haftet, wenn ein Problem auftritt? Genau hier setzt in der Regel die Vermischung der Rollen ein: Erweist sich der bezahlte Preis als zu hoch, wird der Anbieter, wie exemplarisch in beiden Fällen Bouvier und Achenbach, behaupten, er habe nicht als blosser Stellvertreter agiert und die vertraglich vereinbarte, viel tiefere Kommission erhalten, sondern als Händler, weshalb er frei gewesen sei, den Preis zu bestimmen. Tritt indessen ein Problem bezüglich Echtheit, Eigentumsverhältnisse, Provenienz usw. auf, so wird der Anbieter umgekehrt behaupten, er habe lediglich als Stellvertreter agiert und der – bis zu diesem Zeitpunkt aus Diskretion nicht offengelegte – Verkäufer würde die Verantwortung tragen und nicht er selber.

Ein solches Abschieben von Risiken darf nicht geschützt werden. Die Rollen aller Beteiligten sind vor Abschluss eines Kaufgeschäfts klar zu definieren. Man darf den Kunstmarkt und seine Usancen nicht missbrauchen, um Rechtsunsicherheit zu schaffen und damit je nach Problemstellung erst dann die vorteilhafteste Rolle zu behaupten, ohne diese im Voraus gewählt zu haben. Und nicht nur der Anbieter soll seine Rolle klar definieren, es ist auch Aufgabe des Erwerbers, hier nachzuhaken. In manchen Fällen wird ihm Passivität (Wer oder was wird mit dem Kaufpreis finanziert?) im Nachhinein vorgeworfen werden können. Reguliert sich der Kunstmarkt hier nicht selbst, so werden immer häufiger Gerichte oder gar der Gesetzgeber entscheiden, mit wenig Musikgehör für die sonst durchaus sachlich begründete übliche Diskretion in Kunstgeschäften.

Sibylle Loyrette und **Andreas Ritter**, Ritter & Partner, sind Anwälte für Kunstrecht in Zürich.