

KUR

Kunst und Recht | Journal für Kunstrecht, Urheberrecht und Kulturpolitik

Herausgeber: Dr. Ulf Bischof

Wissenschaftlicher Beirat:

Dr. Michael Franz

Stiftung Deutsches Zentrum Kulturgutverluste

Robert Kirchmaier

Leitender Regierungsdirektor bei den Bayerischen Staatsgemäldesammlungen, München

Thomas R. Kline

Rechtsanwalt, Andrews Kurth LLP, Washington D.C.

Dr. Andrea F.G. Raschèr

Raschèr Consulting, Zürich

Prof. Dr. Haimo Schack

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Thomas Weis

Geschäftsführer der Internationalen Gesellschaft der Bildenden Künste, Berlin

Aus dem Inhalt:

Die Bekämpfung von Kunstfälschungen mit rechtlichen Mitteln 159

Haimo Schack

Es sind Interessenkonflikte, Dummkopf! 165

Monika Roth

TTIP und die europäische Kulturförderung 171

Robert Brockhaus

Zum Eigentum an den Grüften der ehemals regierenden Fürstenhäuser 175

Winfried Klein

Die Bedeutung internationaler Zusammenarbeit für den Schutz „nationaler“ Kulturgüter 181

Wolf-Dieter Heilmeyer



Schleuen Verlag

gen Marktverhältnissen sogar mit steigender Tendenz. Ausrotten lassen sie sich nicht, auch wenn es gelingt, einige Fälschungen zu vernichten. Oft ist eine Vernichtung unverhältnismäßig und auch nicht angemessen. Denn auch Kunstfälschungen, seien es Stilimitationen, Bearbeitungen oder schlichte Kopien, können als Anschauungsobjekte ihren eigenen ästhetischen, pädagogischen und auch Vermögenswert haben, und, wie die Vermeer-Fälschungen von Han van Meegeren zeigen, eine eigene Aura und Geschichte. Manche Kunstfälschungen haben auch kunsthistorische Bedeutung als Beispiel für die vom Zeitgeschmack abhängige Rezeption von Kunst. All dies sind Gründe, nicht vorschnell nach einer Vernichtung von Kunstfälschungen zu rufen. So wäre es ein großer Verlust gewesen, wenn der Louvre die als zeitgenössische Fälschung erkannte Tiara des Saitaphernes vernichtet hätte. Stattdessen wurde sie eine Zeit lang im Pariser Kunstgewerbemuseum Musée des arts décoratifs ausgestellt; heute befindet sie sich leider unzugänglich im Depot des Louvre.⁷²

Was man tun kann und muss, ist das in Kunstfälschungen liegende Täuschungspotenzial zu verringern. Das könnte einmal dadurch geschehen, dass der Gesetzgeber eine Vervielfältigung von Kunstwerken generell nur erlaubt, wenn sie in vom Original abweichenden Dimensionen erfolgt und/oder eindeutig als Kopie gekennzeichnet wird. Solange der deutsche Gesetzgeber untätig bleibt, hilft nur eine Aufklärung der Öffentlichkeit, indem erkannte Kunstfälschungen in frei und kostenlos zugäng-

72 Vgl. Keazor (Fn. 5), S. 53 f.

lichen Datenbanken allgemein bekanntgemacht werden.⁷³ Ein ausbaufähiger Ansatz ist die vom Bundesverband deutscher Kunstversteigerer 2011 begonnene „Datenbank kritischer Werke“, die jedoch nur den Verbandsmitgliedern zugänglich ist.⁷⁴

Solche Fälschungsregister könnten die Werkverzeichnisse (*Catalogues raisonnés*) ergänzen, in denen die (angeblich) echten Werke aufgeführt werden. Doch sind solche Fälschungsregister rechtlich riskant, wenn nicht zweifelsfrei feststeht, dass es sich bei den dort aufgeführten Werken wirklich um Fälschungen handelt. Wer ein echtes Kunstwerk vorsätzlich oder auch nur leicht fahrlässig für falsch erklärt, haftet dem Eigentümer wegen Eigentumsverletzung auf Unterlassung und Schadensersatz⁷⁵ (§§ 823 Abs. 1, 824 BGB). Das muss einen öffentlichen Meinungs-austausch (Art. 5 GG) über die Echtheit von Kunstgegenständen nicht ausschließen, mahnt aber zu besonderer Vorsicht. Die ist im Umgang mit Kunstgegenständen generell angezeigt, seien sie nun echt oder gefälscht. Ohne Not und Gewissheit sollte man die Aura und die Illusion eines Originals aber nicht zerstören. ■

73 Das geschieht partiell etwa unter www.artloss.com, www.artcrimerecherche.org (mit nützlichen Links), www.interpol.int/crime-areas/works-of-art/database, oder www.lapdonline.org/art_theft_detail.

74 www.kunstversteigerer.de/datenbank-kritischer-werke/datenbank-kritischer-werke/; Keazor (Fn. 5), S. 41; von Maltzahn, FAZ v. 30.7.2011, S. 36.

75 Vgl. Schack (Fn. 1), Rn. 151 mit Beispielen.

Es sind Interessenkonflikte, Dummkopf!

Monika Roth*

Weil Kunst vom Feinsten, hohe Summen und viel Prominenz mit viel Geld involviert sind, bilden die Fälle Helge Achenbach und Yves Bouvier Anlass, über die Sumpfbüthen des Kunstmarkts nachzudenken und darüber zu schreiben. Allerdings geht es bei beiden Fällen gar nicht darum, ob Yves Bouvier, wie das nach seiner Verhaftung immer wieder geschrieben wurde, dem Anzeige erstattenden Milliardär Dmitri Rybolowlew Bilder viel zu teuer verkauft habe. Das ist gar nicht die Frage.

I. Preise als soziales Konstrukt

■ Viel zu teure Preise gibt es so im von irrationalen Summen geprägten Kunsthandel nicht. Es ist nicht wie im Handel mit Luxusautos, wo beispielsweise die Zollbehörden mittlerweile so aufgerüstet haben, dass sie über eine eigene Datenbank mit Hochpreisautos verfügen.¹

* Prof. Dr. iur. Monika Roth ist selbständige Rechtsanwältin und Professorin an der Hochschule Luzern.

1 Vgl. Mit 14 Porsches über die Grenze, SonntagsZeitung v. 6.9.2015, S. 13.

Oft haben die Preise eher wenig mit dem Kunstwerk an sich zu tun und zudem sind in jedem Fall ohnehin der konkrete Vertrag und die sonstigen Abmachungen maßgeblich, welche

die Parteien (mündlich oder schriftlich) eingingen.² Ebenso ist die dokumentierte Kommunikation zwischen den Parteien relevant. Das Problem bilden die endemische Diskretion und Heimlichtuerei, welche den Kunstmarkt auszeichnen: Intransparenz als Schlüsselfaktor – neben Preismanipulationen und Fälschungen.³

II. Es fehlt an Bewusstsein für Interessenkonflikte

Die Kernfrage und damit letztlich entscheidend ist, in welcher Rolle Yves Bouvier seinem Kunden die Bilder zugetragen hat.

Wenn der Milliardär Rybolowlew, wie es kürzlich in einem Feuilletonbeitrag hieß⁴, davon ausgegangen sei, dass er die von ihm begehrten Kunstwerke zum Einkaufspreis erhalte (und er darauf dann eine Provision entrichte), so suggeriert man damit letztlich, Yves Bouvier sei eben nicht als Gegenpartei (Verkäufer) aufgetreten, sondern im Auftrag und als Stellvertreter für den Sammler, für den er Kunst gesucht und dessen Interessen er gewahrt habe. Ob das wirklich so war, bildet Gegenstand der Untersuchungen und hängt von der konkreten Ausgestaltung des Verhältnisses ab. War er Makler oder Eigentümer der Kunstwerke?

Ein Interessenkonflikt kann nur dann und nur soweit entstehen, als eine entsprechende Interessenwahrungspflicht besteht. Das heißt folgendes: Wenn Yves Bouvier als Eigentümer und Verkäufer des Bildes von Modigliani *Nu sur coussin bleu* auftrat, das zunächst überhaupt den ersten Anlass des Streites bildete, und dieses Bild, das er für 93,5 Millionen US Dollar erworben hatte, an den Oligarchen für 118 Millionen US Dollar verkaufte, dann war das für ihn einfach ein gutes Geschäft

(was nicht verboten ist) und es gibt keinen „Fall“. Man müsste sich dann allerdings die Frage stellen, wieso er dann noch Vermittlungsprovision erhalten sollte für dieselbe Transaktion, bei welcher er ja Gegenpartei wäre. Bouvier macht dazu geltend, diese unbestrittenen zwei Prozent, die bei jeder der 38 Bildkäufe bezahlt worden sind, seien keine Provisionen, sondern die Abgeltung von Auslagen gewesen.⁵

Wenn er aber klarerweise als Makler auftrat und auch so entlohnt wurde, dann ist es fragwürdig, wenn er gleichzeitig als Verkäufer auftritt, dies nicht transparent macht und über den Kaufpreis hinaus (Marge) noch zusätzlich verdient. Dann eben gibt es einen überhöhten Preis.

Jedenfalls kann als symptomatisch bezeichnet werden, dass Rollen nicht abgegrenzt, sondern miteinander vermischt werden; das zeigt ebenfalls der Fall Achenbach, bei dem sich die gleichen Fragen stellten. Denn auch Helge Achenbach, so lautete ein Vorwurf, habe nicht wie vereinbart Einkaufspreise an Sammler weitergegeben, sondern darauf hohe Summen draufgeschlagen. In der Anklage gegen ihn wurde z.B. folgender Fall erwähnt: „Für den Kauf von Picassos *La Famille du Jardinier* (1965) stellte Achenbach Berthold Albrecht am 15. Juni 2009 5,5 Millionen Euro plus 275.000 Euro Provision in Rechnung. Tatsächlich hatte Achenbach das Gemälde nur drei Tage zuvor für 5 Millionen US Dollar bei der Chicagoer Richard Gray Gallery gekauft. Um den tatsächlichen Einkaufspreis zu verschleiern, (...), fälschte Achenbach auf der Rechnung Summe und Währung und faxte sie dann Albrecht zu.“⁶

Es ist jenseits des juristischen Ausgangs der Affäre um Yves Bouvier bezeichnend, auf welchem Niveau sich der Streit abspielt und welche Äußerungen vor allem Bouvier macht: Eine Woche, nachdem durch einen Gerichtsentscheid vom 21. August 2015 in Singapur die weltweite Sperrung seiner Vermögenswerte aufgehoben wurde, gab Bouvier am 31. August 2015 der Zeitung *24heures* ein Interview. Darin machte er bemerkenswerte Aussagen. So hielt er fest, dass der russische Oligarch mit seinem rechtlichen Vorgehen bereits jetzt seine Sammlung „verbrannt“ habe; er würde schon heute nicht einmal mehr die Hälfte von deren Wert realisieren können. Daran ist nicht nur leicht erkennbar, dass Preise im Kunsthandel ohne weiteres

2 Die „Wertschöpfungskette“ eines Werkes von da Vinci zeigt, woraus sich der Preis zusammensetzen kann: Der Erwerber wollte den Kauf einer Zeichnung für 7 Millionen US Dollar rückgängig machen wegen Unsicherheiten um die Echtheit. Es kam zum Prozess und es stellte sich heraus, dass beim Kauf insgesamt 2 Millionen US Dollar an fünf verschiedene Parteien bezahlt wurden. „Dickinson, eine Kunsthandlung mit bestem Ruf, wurde für schuldig befunden, eine illegale Provision von einer Million Dollar kassiert zu haben. Simon Dickinson hatte den Verkauf für eine Händlerkollegin abgewickelt, die dem Besitzer der Zeichnung nichts von den Arrangements gesagt hatte. Verkäuferin der Zeichnung war eine in Liechtenstein registrierte Stiftung namens Accidia. Sie hatte die Londoner Händlerin Daniela Luxembourg mit dem Verkauf betraut. Accidia sollte 5 Millionen Dollar erhalten, 500.000 Dollar waren als Honorar für Luxembourg, weitere 500.000 Dollar für eine der Stiftung nahestehende Kunstmäzenin (...) vorgesehen, die sich zuvor um den Verkauf der Zeichnung bemüht hatte. Als Luxembourg selbst keine Käufer fand, schaltete sie Dickinson auf eine Nettogewinnbasis als weiteren Vermittler ein – er würde alles behalten, was über dem von Luxembourg mit Accidia ausgemachten Preis von sechs Millionen Dollar lag.“ Handelsblatt v. 11.-13.7.2014, S. 46 (Nach allen Regeln der Kunst). Beispiel aus Roth, *Wir betreten den Kunstmarkt*, S. 112 f.

3 So unter anderem *Finanz und Wirtschaft* v. September 2015, S. 16, Anlegen mit Weitsicht: Vom Staubfänger zum Renditeobjekt – Kunst.

4 Stefan Koldehoff/Tobias Timm, *Der Milliarden-Dollar-Deal*, *Die ZEIT* v. 6.8.2015, S. 50.

5 Vgl. *Judgement of the Singapore Court of Appeal – Bouvier, Yves Charles Edgar v Accent Delight International Ltd* [2015], SGCA 45, Ziff. 14 am Ende: „Mr Bouvier, however, says that this was only an administrative fee paid to cover expenses such as shipment, storage and other miscellaneous expenses.“

6 Tobias Timm, *Und ein Picasso für den Aldi Erben*, *DIE ZEIT* v. 11.12.2014, S. 51. Vor dem *Landgericht Düsseldorf* fand der Zivilprozess statt. Achenbach wurde (das Urteil ist nicht rechtskräftig, das *Oberlandesgericht Düsseldorf* wird sich als nächste Instanz mit dem Fall befassen müssen) dazu verurteilt, den Erben von Berthold Albrecht Schadenersatz in Höhe von 19.360.760,79 Euro zu bezahlen; FAZ, 21.1.2015, S. 11 sowie S. 20 (19,4 Millionen Schadenersatz an Aldi-Erben). Achenbach war im März 2015 wegen Millionenbetrugs an dem 2012 gestorbenen Aldi-Erben Berthold Albrecht zu sechs Jahren Gefängnis verurteilt worden. Beide Urteile hat er angefochten.

manipulierbar sind. Es steht auch in Relation dazu, dass *in casu* vom Oligarchen geltend gemacht wird, dass er um 1 Milliarde US Dollar getäuscht worden sei; die Bildkäufe beliefen sich auf insgesamt 2 Milliarden US Dollar. Und es ist deshalb bemerkenswert, weil das Gericht sich zur Sache selbst nicht abschließend zu äußern hatte, aber zu den Argumenten von Bouvier schreibt: „For reasons that will become apparent, we are unimpressed by their arguments that there is no good arguable case on the merits of the respondents' claims against them.“⁷

III. Interessenkonflikte müssen misstrauisch machen

Interessenkonflikte gefährden jederzeit eine korrekte Geschäftstätigkeit und die Integrität eines Marktes. Sie sollten vermieden werden. Für den Kunsthandel gilt diesbezüglich, was für den Finanzsektor schon vor Jahrzehnten thematisiert wurde und heute längst reguliert ist: Was die fehlende Einsicht und die Lösungsansätze anbelangt, so hinkt der Kunstmarkt allerdings den Entwicklungen im Finanzsektor um mindestens 20 Jahre hinterher. Es gibt Kunstliebhaber, die sogar noch heute öffentlich loben, dass der Kunstmarkt keine Regeln kenne, sondern nur Deals. So ließ sich der Sammler Erling Kagge in einem Interview zitieren: „Ich gestehe, ich genieße das. Insiderhandel, Preismanipulationen, Kartelle – alles, was einen in anderen Wirtschaftsfeldern in den Knast bringen würde, ist im Kunstmarkt Standard.“⁸

Oft gibt es Ämterhäufungen – mit den entsprechenden Folgen. Graw⁹ schreibt von einer Ausweitung der Kompetenzprofile: Zuvor voneinander klar abgegrenzte und sich theoretisch ausschließende Berufs- und Kompetenzfelder überlagern sich mehr und mehr, „wenn sie sich nicht sogar hoffnungslos miteinander vermischen“.¹⁰ Berater sind auch Händler – das ist das bekannteste Beispiel. Und sie leben das in der gleichen Geschäftsbeziehung aus, was unweigerlich zu massiven Interessenkonflikten führt.

In dem Moment, in dem ein Akteur sowohl als *principal* wie auch als *agent*¹¹ handelt, diese Rollen vermischt und dies allenfalls intransparent tut, dann wird es schwierig bzw. untragbar. Schwierig deshalb, weil der *principal* eben Gegenpartei bildet und seine eigenen Interessen wahren kann und dies auch darf, wohin gegen der *agent* die Interessen des Kunden zu verfolgen hat und ohne Interessenkonflikte handeln muss, um seiner Treuepflicht zu genügen. Das bedeutet, dass dann, wenn z.B. Yves Bouvier offensichtlich und gemäß Abmachung als Dealer (und damit *principal*) handelte, er irgendeinen Preis, der ihm an-

gemessen schien, nennen konnte. Wenn er allerdings als *agent* (Makler) tätig ist, ist dies unzulässig.¹² Im Urteil *Bouvier v Accent Delight International Ltd* wird diese Fragestellung so wiedergegeben: „Was Mr Bouvier acting as an *agent* who negotiated for and obtained the target artworks on behalf of the respondents, and who therefore owed the latter fiduciary duties? Or was Mr Bouvier acting as an *independent seller* transacting at arm's length with the respondents, such that he was entitled to sell the artworks to the respondents at the highest price he thought they would pay?“¹³

Und untragbar ist das Verhalten vor allem dann, wenn keine Transparenz darüber besteht: So kann der Auftraggeber gar nicht ernsthaft einschätzen, welches die Rolle des Anderen ist und damit auch nicht, was dadurch seine Risiken sind. Frei nach Louis D. Brandeis: „Sunlight is said to be the best of disinfectants; electric light the most efficient policeman.“

IV. Es herrscht eine Kultur des Schweigens

Strukturell und ökonomisch ist der Kunstmarkt durchsetzt von unterschiedlich gearteten Interessenkonflikten, die je nach Belieben eingegangen und mit Fokus auf den eigenen Profit ganz selbstverständlich ausgenutzt werden. Es herrscht weitgehend ein „anything goes“. Transparenz ist nicht vorhanden – Interessenkonflikte werden von den Akteuren nicht einmal als Problem gesehen und anerkannt. Sie sind sozusagen «courant normal», das ganz normale Geschäft.¹⁴ Das wird unterstützt durch die Diskretion, die der Verschleierung dienen kann.

Es gibt Vorfälle, die von einer unglaublichen Dreistigkeit zeugen. Georgina Adam beschreibt ein Vorgehen aufgrund eines aufgezeichneten Telefongesprächs, über das sie in Kenntnis gesetzt worden ist¹⁵: Der Warhol-Sammler Jose Mugarbı bzw. sein Sohn Alberto Mugarbı und der Galerist Larry Gagosian, der ebenfalls stark in Warhol investiert ist, wollten den Warhol-Markt schützen. Alberto Mugarbı, sich in London im Claridge befindend, besprach mit Gagosian drei Werke von Warhol, die an diesem fraglichen Abend, am 25. Juni 2009, bei Sotheby's angeboten wurden. Sie kamen aus der Sammlung eines reichen Deutschen. Mugarbı erzählte seinem Gesprächspartner am Telefon, Sotheby's habe ihn bezüglich des wertvollsten Loses, „Mrs McCarthy and Mrs Brown (Tunafish Disaster)“ von 1963, über dessen Schätzpreis von 3,5 bis 4,5 Millionen Pfund informiert: „I spoke to them. They have the *Tunafish Disaster* is (sic) pretty covered. That's going to sell.“¹⁶ Aber die zwei anderen Lose seien problematisch.

7 Judgement of the Singapore Court of Appeal – *Bouvier, Yves Charles Edgar v Accent Delight International Ltd* [2015], SGCA 45, Ziff. 38.

8 BLAU v. 27.6.2015, S. 78, Es geht darum, sich das Leben schwerer zu machen als nötig.

9 Vgl. Graw, *Der grosse Preis*, S. 105.

10 Graw, *Der grosse Preis*, S. 105.

11 Es werden an dieser Stelle die englischen Schreibweisen verwendet, weil die Begriffe ursprünglich aus dem angelsächsischen Bereich stammen (*agency theory*).

12 Vgl. dazu auch *Feuds and fair*, *Financial Times* v. 5.9.2015, S. 16.

13 Judgement of the Singapore Court of Appeal – *Bouvier, Yves Charles Edgar v Accent Delight International Ltd* [2015], SGCA 45, Ziff. 10.

14 Siehe dazu die vielen und unterschiedlichen Beispiele bei Roth, *Wir betreten den Kunstmarkt*, S. 169 ff.

15 Vgl. *Adam*, *Big Bucks*, S. 165 ff.

16 *Adam*, *Big Bucks*, S. 165.

Mugrabi rief dann den bei Sotheby's Zuständigen an und nach einem Anruf an seinen Vater gelangte er nochmals an den Mann beim Auktionshaus und bot für die zwei anderen Warhols 2 Millionen Pfund „all inclusive“. An der Auktion wurden die beiden Werke jeweils zu Preisen verkauft, die den Verdacht aufkommen ließen, dass Mugrabi bei seinem Gebot über Insiderwissen verfügt habe. Adam kommentiert das so: „In the financial sphere, access to non-public information before a sale is illegal in several countries as <insider trading>: not so in the mainly unregulated art market.“¹⁷ Es handelt sich hier um eine Form des Ausspionierens, welche Mugrabi vorgenommen und bei der Sotheby's willig mitgespielt hat. Begriffe wie Informationsbarrieren und Kontrollen des Informationsflusses scheinen in diesem Auktionshaus ein Fremdwort zu sein.¹⁸

Weiter lässt sich feststellen, dass sich die Frage nach dem Wert und geschweige denn die nach dem angemessenen Preis für ein Werk gar nicht beantworten lässt. So gesehen gibt es keinen zu hohen Preis, wenn ein Bild von einer wirklichen Gegenpartei verkauft wird, die nicht die Interessen des Käufers wahren muss. Anders verhält es sich, wenn jemand beauftragt wird, zu beraten und Bilder zu suchen und den Kauf für den Auftraggeber abzuwickeln – er tritt dann stellvertretend für seinen Kunden auf. Ein Stellvertreter ist nicht Gegenpartei, und tritt er trotzdem als Verkäufer auf, dann ist das nach Treu und Glauben offen zu legen. Dasselbe gilt für einen Berater, der zum Verkäufer wird.

Die Qualität von Kunst und Preise für Kunstwerke sind im Wesentlichen ein soziales Konstrukt. François Pinault hat dazu kürzlich in einem Interview gesagt: „Ich glaube nicht, dass Preise auf Auktionen festgelegt werden. Meiner Meinung nach spiegeln sie den Preis wider, auf den sich die verschiedenen Akteure des Marktes zu einem bestimmten Zeitpunkt geeinigt haben, wobei verschiedene, komplexe Kriterien eine Rolle spielen.“¹⁹ Man staunt und denkt an verschworene Gruppen. Und der Journalist fragt nicht nach, was denn die angeblich komplexen Kriterien sein sollen. Dies umso mehr, als Kunst von Artémis, der Holding, die Pinault gehört, unter der Kategorie Investments aufgeführt wird.²⁰

V. Man kann nicht Diener zweier Herren sein

Dass man nicht Diener zweier Herren sein kann und sein soll, steht schon lange fest. Das gilt auch für den Kunstmarkt. Es gibt keine Ausnahmen.

Das bedeutet, dass wer als Berater oder Stellvertreter für einen Käufer wirkt, seine Treuepflicht, die sich aus dem Auftragsrecht ergibt, umzusetzen hat, und dass sich diese auch in der Vermeidung von Interessenkonflikten äußert. Schließlich ist der Berater gehalten, Rechenschaft abzulegen und herauszugeben, was er im Zusammenhang mit dem Auftrag erworben hat (außer dem Honorar). Das Auftragsrecht mit seinen Treuepflichten ist für alle entsprechenden Beziehungen verbindlich.

Wenn – wie es offenbar Rybolowlew Bouvier vorwirft – letzterer Offshore-Firmen verwendet haben soll, um sowohl die Identität des Verkäufers als auch des Erwerbers nicht offenzulegen²¹, so wäre das nur insofern relevant, als Bouvier damit die Interessenwahrung für den Oligarchen verletzt hätte und wider die Abmachungen als Gegenpartei (im Verborgenen) gehandelt hätte.

Ein anderes Thema im Fall Bouvier ist jenseits seines Streites mit dem Russen das Faktum, dass wohl nur wenigen Insidern bekannt war, in welcher unterschiedlichen und kaum überschaubaren Rollen er überhaupt auftritt. Dass diese Vernetzung essentiell ist, hielt auch das Urteil des singapurischen Appellationsgerichts fest: „Mr Bouvier was able to locate the target artworks, identify their owners and make the acquisitions concerned due to his extensive network of contacts in the international art market.“²²

VI. Die bekannten Rollen von Yves Bouvier

1. Als Aktionär des Genfer Zollfreilagers, bei welchem 90 Prozent der Kapazitäten durch die Lagerung von Kunst beansprucht werden.²³ Über seine Gesellschaft Euroasia Investment AG hält er gemäß eigenen Aussagen einen „symbolischen Anteil des Kapitals“.²⁴
2. Yves Bouvier ist der wichtigste Nutzer des Zollfreilagers Genf und hat auch an andern Orten weltweit ähnliche Strukturen initiiert, an denen er beteiligt ist. Der Tages-Anzeiger fasste das so zusammen²⁵: „2010 eröffnete er am Flughafen Singapur den Freeport, ein futuristisches Gebäude, das gleichzeitig Tresore, Galerien und Fotostudios beherbergt. («Swiss Precision, Singaporean Safety», lautet der Slogan). Bouvier lässt sich als «visionary entrepreneur» feiern, erst vor wenigen Monaten öffnete Le Freeport in Luxemburg, weitere Luxuslager sind in Shanghai, Dubai und Malta geplant.“

17 Adam, Big Bucks, S. 166.

18 Siehe dazu ausführlich Roth, Wir betreten den Kunstmarkt, S. 100 und S. 180 f.

19 Interview unter dem Titel „Das Empire spricht zurück“, BLAU v. 30.8.2015, S. 56.

20 Vgl. www.groupeartemis.com.

21 Vgl. Magnate unstuck, Financial Times v. 7./8.3.2015, S. 8.

22 Judgement of the Singapore Court of Appeal – Bouvier, Yves Charles Edgar v Accent Delight International Ltd [2015], SGCA 45, Ziff. 17.

23 Yves Bouvier zitiert von Agnès Baubault Kulinich, Les dépôts francs sous douane, des lieux exposés à de multiples infractions, Jusletter 17.8.2015, Rz 9.

24 Vgl. Interview mit Yves Bouvier, 24heures v. 31.8.15.

25 Ausgabe vom 3.3.2015, Der Zorn des Oligarchen. Vgl. zudem Pinçon/Pinçon-Charlat, Tentative d'évasion, S. 24 und 25.

3. Yves Bouvier ist der Eigentümer von Natural Le Coultre und leitet das Unternehmen. In der Zeitung Le Figaro²⁶ bestätigte er, dass seine Firma Natural Le Coultre in Genf allein 1,5 Millionen Inventarnummern auf mehr als 20.000 m² habe.
4. Er tritt als Kunstberater auf.
5. Er ist Kunsthändler.
6. Er tritt als Käufer und Verkäufer über Sitzgesellschaften und Investment Companies auf. Bekannt ist MEI Invest Limited, eine in Hong Kong domizilierte Gesellschaft.²⁷
7. Er ist selber Sammler.
8. Er investiert in Kunst.²⁸
9. Er war Gründer der Kunstmesse in Moskau (2004) und Salzburg (2007).²⁹
10. Er ist Eigentümer oder Teilhaber unzähliger Firmen wie der Kunstmesse Art Stage Singapore und der Pinacothèque Paris in Singapur.³⁰
11. Er ist mitbeteiligt an der Galerie Gradiva.³¹
12. Er ist investiert in weiteren Galerien in Europa und Asien und hat dort gemäß seinem Sprecher keine operative Rolle.³²
13. Er plant ein privates Museum und Kunstzentrum „R4“, das er in Paris auf der Seine-Insel Seguin bauen lassen will.³³

26 Vgl. Un coffre-fort géant au Luxembourg, Le Figaro v. 20./21.9.2014, S. 20.

27 Vgl. Judgement of the Singapore Court of Appeal – Bouvier, Yves Charles Edgar v Accent Delight International Ltd [2015], SGCA 45, Ziff. 6: „Mr Bouvier has control over and often acts through MEI Invest, a company incorporated in the Hong Kong Special Administrative Region. He also holds substantial shareholdings in companies across multiple jurisdictions, including the British Virgin Islands (BVI), Seychelles and the Isle of Man.“

28 Vgl. Feststellung im Judgement of the Singapore Court of Appeal – Bouvier, Yves Charles Edgar v Accent Delight International Ltd [2015], SGCA 45, Ziff. 6.

29 Vgl. Die 1000 Rollen des Spediteurs, Handelsblatt v. 15.6.2015.

30 Vgl. Die 1000 Rollen des Spediteurs, Handelsblatt v. 15.6.2015.

31 Vgl. Die 1000 Rollen des Spediteurs, Handelsblatt v. 15.6.2015 unter Verweis auf die Zeitung Le Monde v. 12.4.2015 sowie Financial Times v. 19./20.9.2015, S. 16.

32 „Bouvier invests in Europe and Asia in art galleries but has no operational role“, zitiert in Financial Times v. 19./20.9.2015, S. 16.

33 Vgl. Pinçon/Pinçon-Charlot, Tentative d'évasion, S. 26 sowie Die 1000 Rollen des Spediteurs, Handelsblatt v. 15.6.2015.

VII. Was wären Strategien für einen korrekten Umgang?

1. Selbstregulierung: Reden genügt nicht

„Tatsächlich ist Kunst die letzte große unregulierte Anlagemöglichkeit“³⁴ – das wird nicht so bleiben. Und: „Art Dealers want more government regulation about as much as turkeys look forward to Christmas.“³⁵ Und: Es gibt Kunstsammler, wie etwa Reinhold Würth, der seine rund 17.000 Werke umfassende Sammlung vor allem zu Anlagezwecken geschaffen hat – er sei ein Kaufmann.³⁶

Es wäre ein großer Schritt und intelligent, wenn die Branche selbst im Sinne eines *Code of Best Practice* endlich Regeln setzte, welche dadurch gestärkt werden müssten, dass die großen Akteure wie Kunstmesse und Auktionshäuser dies nicht nur selber einführen und durchsetzen. Sie – vor allem die Messen – müssten überdies von ihren Ausstellern einfordern, dass sie sich dieser Regulierung anschließen, um sie wirksam umzusetzen. Dazu zählt die einfache Offenlegung der eigenen Position: Ist man nicht nur Berater, sondern auch Händler? Der Umgang mit Informationen und Informationsvorsprüngen gerade bei Auktionen ist zwingend. Es reicht nicht, wenn der globale Chef der Art Basel, Marc Spiegler, in einem Interview sagt: „Die wichtige Frage für mich ist, ob Kunstwelt und Galerien einen Weg der Selbstregulierung des Marktes finden werden, einen ‚Code of Conduct‘ einzuführen und zu garantieren.“³⁷ Worte allerdings genügen nicht.³⁸ Gerade Marc Spiegler ist Exponent einer der Institutionen, die als Standardsetter Vorbild sein müsste. Wenn man sich zudem vergegenwärtigt, welchen unglaublichen Aufwand er betreiben lässt, um die Gäste der First Choice Vernissage alljährlich evaluieren zu lassen, welche Nachfragen er anstellen lässt, um das neuste „Kundenprofil“ zu haben – so fällt es einem schwer, nicht etwas polemisierend zu konstatieren, dass er bei der hier angesprochenen Selbstregulierung das Zepter doch endlich in die Hand nehmen sollte, damit die Regulierung wirklich mit Taten angepackt und nicht nur mit leeren Worten schöngeredet wird. Ein Verantwortlicher der Art Basel hat den vorerwähnten, aufwändigen Prozess wie folgt beschrieben: „We do have a system when someone approaches us for a VIP card, we send them a form, depending on whether they are a museum curator, a private collector, or an art advisor, and we ask questions like which galleries are you working with closely, which artists are you collecting, which museum boards do you belong to, (...). And then we check those back with the galleries that they say they are working with, so you get a sense, is this

34 Kenneth Rogoff, Die Kunst der Kapitalflucht, Finanz und Wirtschaft v. 9.9.2015, S. 3.

35 Emerging art gets a fair start, Financial Times v. 12./13.9.2015, S. 14.

36 Vgl. Würth, roi de la vis et collectionneur hors pair, Le Monde v. 23.9.2015, S. 16.

37 „Ich denke, wir bleiben die führende Messe in Nord- und Südamerika“, Handelsblatt v. 13.8.2015.

38 Siehe dazu auch NZZ v. 17.9.2015, S. 13, Regulierte dich selbst ...

someone who is working, is this a major collector, is this a minor collector, is this someone who bought one piece. So, you know, we do a lot of research, obviously the people who, you know, we have people on staff and on retainer whose job is to know which collectors are moving things.“³⁹ Art Basel überprüft so „every year everybody on that list in the same way that we reevaluate every year all the galleries in the fair.“⁴⁰ Scheidungen und finanzielle Krisen oder finanzieller Erfolg werden als Aspekte genannt, welche das Sammeln beeinflussen können und damit auch die Wahl für eine VIP-Karte.⁴¹

2. Eskalationsmechanismen des Finanzmarktrechts

Die Regulierung im Finanzmarktrecht gibt Leitlinien vor; in diesem Sinne könnten Regeln für den Kunstmarkt ausformuliert werden. „Im Finanzbereich gibt es den Grundsatz, dass Interessenkonflikte zu vermeiden sind. Wenn dies nicht gelingt, sind sie offenzulegen. In der Finanzbranche wird dem nicht immer nachgelebt, aber mindestens gibt es Vorgaben und Standards. Diese Gesetze und Regeln, die sich vor allem in der Regulierung des Wertpapierhandels und den entsprechenden Verhaltensregeln finden, könnten sehr gut auf den Kunstmarkt umgemünzt werden.“⁴² Insiderhandel und Kursmanipulationen sind im Finanzbereich strafrechtlich geregelt und sanktioniert.

Die Rechtsgrundlagen für den Umgang mit Interessenkonflikten finden sich im Obligationenrecht (OR), sodann insbesondere im Börsengesetz⁴³, der Börsenverordnung⁴⁴ und Art. 8 der Verhaltensregeln für Effektenhändler der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg).⁴⁵ Weiter könnte als Modell das Rundschreiben der FINMA 2013/8 „Marktverhaltensregeln“ dienen, wo Verhaltensweisen wie Marktmanipulationen und andere missbräuchliche Vorgehen thematisiert und bewertet werden.

Art. 8 der Verhaltensregeln für Effektenhändler lautet unter dem Titel „Behandlung von Interessenkonfliktsituationen“ wie folgt: „Der Effektenhändler hat zweckdienliche organisatorische Massnahmen zu treffen, um Interessenkonflikte zwischen ihm und seinen Kunden oder zwischen seinen Mitarbeitern und den Kunden entweder gänzlich zu vermeiden oder die Benachteiligung der Kunden durch solche Interessenkonflikte auszuschließen.“ Mit aller Deutlichkeit ist festzuhalten, dass Interessenkonflikte auszuschließen sind und nur dort, wo dies ausnahmsweise nicht möglich ist, soll die Offenlegung erfolgen.⁴⁶

39 Schultheis et al., Kunst und Kapital, S. 104.

40 Schultheis et al., Kunst und Kapital, S. 105.

41 Vgl. Schultheis et al., Kunst und Kapital, S. 105.

42 Roth, Wir betreten den Kunstmarkt, S. 165.

43 Art. 11 BEHG.

44 Art. 19 Abs. 1 BEHV.

45 Verhaltensregeln für Effektenhändler bei der Durchführung des Effektenhandelsgeschäftes (Stand 2008).

46 Siehe dazu Art. 8 Abs. 2 der Verhaltensregeln für Effektenhändler: „Lässt sich eine Benachteiligung der Kundeninteressen in Interessenkonfliktsituationen ausnahmsweise nicht vermeiden, so soll der Effektenhändler dies in geeigneter Form offenlegen.“

Die Schweizerische Bankiervereinigung hat gestützt auf Art. 11 BEHG die vorerwähnten Verhaltensregeln für Effektenhändler erlassen. Sie konkretisieren die in dieser Norm statuierte Informations-, Sorgfalts- und Treuepflicht.⁴⁷ Allerdings bilden sie nur einen minimalen Standard.⁴⁸

Art. 11 BEHG und die Verhaltensregeln für Effektenhändler sind als Doppelnormen nicht nur aufsichtsrechtlicher Natur. Im Verhältnis zum Kunden bilden sie vielmehr direkt anwendbares Privatrecht.⁴⁹ Für Interessenkonflikte beispielsweise sehen die Vorkehrungen so aus:

Stufe 1: *Erkennen*. Es sind Weisungen über den Umgang mit Interessenkonflikten zu schaffen

Stufe 2: *Vermeiden*. Verfahren und organisatorische Maßnahmen sind vorzugeben

Stufe 3: *Transparenz*. Offenlegung von Interessenkonflikten

VIII. Handlungsbedarf ist gegeben

Bei den Akteuren des Kunstmarktes scheint es nicht viel Einsicht zu geben, dass es wirklichen und großen Handlungsbedarf gibt, weil es sowohl an formellen wie informellen Regeln letztlich fehlt. Die allgemein geltenden Grundsätze werden nicht beachtet. Es ist eigentlich desillusionierend, dass eine Branche, die sich ja eigentlich mit dem Wahren und Schönen befasst, Vertrauen schaffende und bewahrende Grundregeln wie die der Treuepflicht und damit des korrekten Umgangs mit Interessenkonflikten nicht respektiert. Dieser bildet essentielle Basis eines nach Treu und Glauben sich orientierenden Handelns des ehrbaren Kaufmanns.

Eine Reform des Denkens ist angezeigt. Aber eben, es wird wohl anders kommen: Wie der Chef der Art Basel, der sowohl die Autorität wie die Freiheit haben müsste, sich als Standardsetter zu positionieren, es formuliert hat: „Andernfalls werden früher oder später regulatorische Interventionen von außen auf den Markt zukommen. Unabhängig von den einzelnen Gesetzen wird sich die Kunstwelt auf mehr Transparenz einstellen müssen.“⁵⁰

Dem ist nichts beizufügen. ■

47 Vgl. Verhaltensregeln für Effektenhändler bei der Durchführung des Effektenhandelsgeschäftes der SBVg (Stand 2008), Präambel Abs. 2: „Die Verhaltensregeln gelten als Standesregeln für alle dem Bundesgesetz über die Börsen und den Effektenhandel (Börsengesetz) unterstellten Effektenhändler. Sie konkretisieren die in Art. 11 des Börsengesetzes im Grundsatz geregelte Informations-, Sorgfalts- und Treuepflicht. Die Verhaltensregeln verpflichten die Effektenhändler, eine ihrer Struktur und Geschäftstätigkeit entsprechende zweckmässige Betriebsorganisation, Ausbildung und Kontrolle (Compliance) zu gewährleisten.“

48 Vgl. EBK Bulletin 51/2008, S. 123 (Ziff. 36 am Schluss).

49 Vgl. dazu EBK Bulletin 47/2005, S. 168; EBK Bulletin 51/2008, S. 122 f. sowie BGE 4C.270/2006.

50 „Ich denke, wir bleiben die führende Messe in Nord- und Südamerika“, Handelsblatt v. 13.8.2015.