

Sasa Hanten-Schmidt (Hg.)

Der Faktor Mensch

Wie gelingt der
Generationsübergang
mit Kunst?

IfS:„

\ VAN HAM
ART PUBLICATIONS

Der Faktor Mensch

Wie gelingt der Generationsübergang mit Kunst?

Sasa Hanten-Schmidt
(Hg.)

INHALT

Vorwort von Markus Eisenbeis und Bernhard Floter	8
Einführung der Herausgeberin Der Faktor Mensch Wie gelingt der Generationsübergang mit Kunstbezug?	14
Sasa Hanten-Schmidt	
Der Wert von Haien Der Kunstmarkt als ein System reflektierender Spiegel	24
Prof. Dr. Jens Beckert	
Gestaltungen innerhalb der Familie Schenken und Vererben	34
Dr. Michael Holtz	
Erben als „Geschenk“ oder als „Sprengstoff“ für die Familie: Dank – oder Neid, Gier und Vergeltung	56
Prof. Dr. Angela Utermann	
Aushandeln. Hoffen. Untergangsszenarien.	76
Sasa Hanten-Schmidt	
Über das Gelingen	96
Markus Eisenbeis und Thorsten Klinkner	
Literaturverzeichnis	116
Bildnachweis, Impressum	122

„Dem einzelnen bliebe die Freiheit,
sich mit dem zu beschäftigen, was
ihn anzieht, was ihm Freude macht,
was ihm nützlich deucht; aber das
eigentliche Studium der Menschheit
ist der Mensch.“

Johann Wolfgang von Goethe –
„Die Wahlverwandtschaften“ 1809,
zitiert nach Erich Trunz (Hamburger Ausgabe),
München 2015, S. 182



Markus Eisenbeis,
geschäftsführender Gesellschafter
VAN HAM Kunstauktionen



Bernhard Floter,
Geschäftsführender Vorstand,
Institut für Sachverständigenwesen
e. V. (IfS), Köln

VORWORT

Seit 150 Jahren gibt es nun die öffentliche Bestellung und Vereidigung, die (Kunst-)Sachverständigen die Expertenkrone verleiht. 150 Jahre, in denen Fachwissen durch eine unabhängige Stelle – die Bestellskörperschaft – geprüft und ausgezeichnet wurde. 150 Jahre, in denen die Anforderungen an Sachverständige stetig angepasst und weiterentwickelt wurden.

Das Institut für Sachverständigenwesen (IfS) unterstützt Kunstsachverständige dabei, die Krone der öffentlichen Bestellung zu Recht zu tragen. Das IfS stellt die Standardisierung von fachlichen und persönlichen Anforderungen sicher und vernetzt die Beteiligten wie Sachverständige, ihre Auftraggeber, die Verbände sowie Bestellskammern. Fortbildungsveranstaltungen wie das Symposium „Der Faktor Mensch“ bilden dafür den geeigneten Rahmen.

Heute können Erblasser/Schenker, Erben/Beschenkte, Behörden, Gerichte, Versicherungen, Rechtsanwälte und Steuerberater auf über 100 ö. b. u. v. Kunstsachverständige für alle denkbaren künstlerischen Ausdrucksformen zugreifen, um den wirtschaftlichen Wert von Kunst in Zahlen zu fassen. Zahlen, die für den jeweiligen Anlass als Arbeits- und Entscheidungsgrundlage benötigt werden. Mit Zahlen und Werten kennen sich ö. b. u. v. Sachverständige also aus. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass speziell bei einem Anlass wie dem Generationsübergang das passende Wertgutachten nicht unmittelbar Rechtsfrieden herbeiführt und die Momentaufnahme „Wert zum Stichtag“ keine Hinweise auf die Gestaltung der Zukunft gibt.

Deshalb ist VAN HAM Kunstauktionen nicht nur ein professioneller Veranstaltungsort für den zweiten Fachkongress mit Kunstbezug, sondern ein kongenialer Partner, was inhaltliche Aspekte anbelangt. Der ö. b. u. v. Sachverständige fällt sein Urteil mithilfe von objektivierbaren Kriterien, den wertbildenden Faktoren. Bei den Auktionen von VAN HAM steht die optimale Vermarktung von Kunstobjekten im Fokus. Hier werden Marktwerte stets neu definiert und dadurch die öffentliche Wahrnehmung von Künstlern auf dem Markt entscheidend geprägt. VAN HAM Art Estate, das professionelle Künstlernachlassmanagement von VAN HAM, arbeitet aktiv an allen wertbildenden Faktoren: von

der Aufnahme ins Werkverzeichnis über die Präsenz des künstlerischen Gesamtwerkes in Ausstellungen, die bestätigte Echtheit und die Verbesserung des konservatorischen Zustands. Von diesem umfangreichen Betreuungskonzept profitieren die Nachlässe von Künstlern und Sammlern, denn VAN HAM ART Estate richtet sie für die Zukunft aus. Bis es dazu kommt, dass ein Nachlass in einem Haus wie VAN HAM oder an anderer Stelle erfolgreich betreut wird, sind viele Zwischenschritte nötig. Viele Fragen sind zu beantworten: Stehen Nachfolger bereit, die eine solche Aufgabe meistern können und wollen? Was wünschen sich die Erblasser? Wird der Markt den Nachlass aufnehmen, soll überhaupt verkauft werden und wenn ja, wie? Bringt man alle Beteiligten an einen Tisch? Warum wird gestritten? Wie entstehen Konflikte überhaupt? Lassen sie sich lösen?

Das Symposium „Der Faktor Mensch – wie gelingt der Generationsübergang mit Kunst?“ betrachtete diese Schritte disziplinübergreifend und damit in vielen Facetten. Soziologische Herleitungen wurden mit psychologischer, rechtlicher, kaufmännischer und sachverständiger Expertise zusammengebracht. Die Ergebnisse der spannenden und produktiv polarisierenden Tagung haben die Referenten in ihre Fachaufsätze eingebunden. So reicht die hier vorliegende Publikation weit über das Symposium selbst hinaus.

Wir freuen uns, dass sich der interdisziplinäre Ansatz bewährt hat. Erkenntnisse und Lösungsansätze für einen gelingenden Generationsübergang mit Kunstbezug wurden so gefunden. Darüber hinaus wurde deutlich, dass „der Faktor Mensch“ bei allen Generationsübergängen bedeutender ist als allgemein angenommen. Entsprechend sind wir stolz auf die grundlegende, auf andere Bereiche übertragbare Arbeit, die hier geleistet wurde, und legen die Publikation allen ans Herz, die einen Generationsübergang (auch ohne Kunst) als Herausforderung zu meistern haben.

Ihr Bernhard Floter und Ihr Markus Eisenbeis



Bernhard Floter

Bernhard Floter verantwortet als geschäftsführender Vorstand das gesamte Qualifizierungs- und Publikationsangebot des Instituts für Sachverständigenwesen (IfS), Köln. Als Generalsekretär von EuroExpert setzt er sich auch auf internationaler Ebene für hohe Standards im Sachverständigenumfeld ein.



Das Podium (v.l.n.r.)
Harald Falckenberg
Angela Utermann
Jens Beckert
Sasa Hanten-Schmidt
Markus Eisenbeis
Thorsten Klinkner
Michael Holtz



Sasa Hanten-Schmidt

EINFÜHRUNG DER HERAUSGEBERIN

Der Faktor Mensch – Wie gelingt der Generationsübergang mit Kunstbezug?

Der Kunstmarkt ist in den letzten Jahrzehnten zu einem relevanten Wirtschaftsfaktor herangewachsen mit mehr als acht Milliarden Euro Umsatz allein in Deutschland. Alle Kunstwerke, die geschaffen und gehandelt wurden, werden irgendwann in die nächste Generation weitergegeben. Der Generationsübergang mit Kunstbezug ist also ein Massenphänomen. Ein differenzierter Blick auf einen bestimmenden Aspekt dieses transformatorischen Prozesses steht jedoch aus: der Faktor Mensch.

Warum ist der Faktor Mensch so wichtig?

Kunst wird von Menschen gemacht, von Menschen gesammelt und von Menschen gehandelt. Vererbt wird an Menschen. Geht die Kunst ausnahmsweise an Institutionen, so werden Stiftungen und Museen wiederum von Menschen geführt. Im gestaltenden Umgang mit Kunsterbschaften spielen diese fundamentalen Bedingungen bisher jedoch kaum eine Rolle. Das gilt für die Betroffenen selbst genauso wie für die beratenden Berufe. Zum Teil liegt es wohl daran, dass kein Problembewusstsein für Sacherbschaften besteht, sondern Erben mit der Weitergabe von Geldvermögen assoziiert wird. Schieres Geld ist jedoch auf beiden Seiten des Generationsübergangs leicht zu handhaben. Für den Erblasser ist es leicht zu teilen, Erben können es nach Belieben einsetzen. Kunst zu erben heißt jedoch, sich einer Ansammlung von Dingen, oft ohne erkennbare Struktur und zudem mit Bedeutung aufgeladen, gegenüber zu sehen. Aufgrund der allgemein gestiegenen Lebenserwartung erfolgt der Generationsübergang zunehmend in einem Lebensabschnitt, in dem

die Erben selbst schon fortgeschrittenen Alters sind und sich auf vielen Ebenen eingerichtet haben. Problematisiert werden im Hinblick auf Erbschaften mit Kunstbezug eher isolierte Sachfragen. Die (drohende) Erbschaftsteuer, (gefürchtete) Eigentumsbeschränkungen durch das Kulturgutschutzgesetz und die Institutionalisierungsmöglichkeiten der Kunst unter den Stichworten „Stiftung“ und „Museum“ – dies alles sind Themen, die ventiliert werden.

Wer steht bereit?

Die grundlegende Überlegung, wer die nötigen Ressourcen mitbringt und bereit ist, diese einzusetzen, um für die Kunst in Zukunft zu sorgen, wird gar nicht oder verkürzt angestellt. Vielmehr schwanken die Protagonisten zwischen besorgten und gefärbten Annahmen, die weder die Lebenspolitik der möglichen Nachfolger noch das rechtliche und tatsächliche Umfeld abbilden. Speziell bleibt die Frage unbeantwortet, ob oder unter welchen Bedingungen der Kunstbestand dauerhaft konkurrenzfähig ist. Bisweilen wird diese Frage gar nicht gestellt, sondern die positive Antwort apodiktisch vorausgesetzt. Ein extremer – aber nicht seltener – Ansatz der Erblasser ist es, die eigene Unersetzlichkeit zu beschwören. Eine ergebnisoffene Auseinandersetzung mit möglichen Nachfolgern fällt damit völlig aus. Je nach Tagesform stellen sich die Protagonisten dieses Konzeptes vor, dass ein nicht näher definiertes Wunder geschehen wird oder dass ihr Lebenswerk in einem krachenden Fanal wie einer sensationellen Verwertungsauktion mündet. (In der Realität wird allerdings weit mehr Kunst „entsorgt“ als spektakulär vermarktet.) Bisweilen wird von Erblassern vorausgesetzt, dass Nachfolger innerlich bereitstehen, schlicht aufgrund der Faktizität, dass jemand gebraucht wird. Die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, in denen mögliche Nachfolger aufgewachsen sind, bleiben dabei ausgeblendet. Denn sich in den Dienst der Sammlung oder des künstlerischen Lebenswerkes zu stellen, kollidiert als Pflichterfüllung mit den Vorstellungen von freiheitlicher Selbstverwirklichung und Erfindung der eigenen Biografie. In traditionellen Strukturen wird Pflichterfüllung als hinreichende Voraussetzung angesehen, Nachfolger in die Verantwortung zu nehmen. Das erscheint nicht mehr als sozialadäquat. Scheinbar den Gesetzmäßigkeiten der freiheitlichen Gesellschaft folgend, wird heute von Erblassern formuliert, ihre Nachfolger hätten „Freude“ und „Spaß“ an der Kunst. Nicht wahrgenommen wird das Spannungsfeld, dass Nachfolger auf diese Weise nun nicht nur aus

Verantwortungsbewusstsein, sondern auch noch „freiwillig“ und mit „Spaß“ das tun sollen, was dem Vorgänger in seinen Vorstellungen nutzt.

Die berufliche Praxis von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Nachlassverwaltern, Sachverständigen, Galeristen, Museumsleuten und mitunter Psychologen zeigt, dass sich eine nähere Betrachtung der zuvor angerissenen inneren Vorgänge der Beteiligten lohnt. Denn immer dann, wenn Beratungen ergebnislos mäandern, Mandanten von einem Anwalt/Steuerberater zum nächsten migrieren, „jedem“ Museum die Sammlung angedient wird, Werke nach dem Tod des Künstlers nicht authentifiziert werden (können) und Erbstreitigkeiten eskalieren, obwohl alle Voraussetzungen lebzeitig bekannt waren, gründet dieses Scheitern nicht auf fachlich unlösbaren Fragen.

Verflochtene Expertise als Erfolgsmodell

Erfolgskritisch sind sachfremde Erwägungen. Modelle, die bei der Klärung sachlicher Fragen wie die des Erhalts der Sammlung oder des Übergangs des Urheberrechts bei Künstlern die (verborgenen) Motivationen der Beteiligten unberücksichtigt lassen, sind zum Scheitern verurteilt. Das Zusammenspiel von fachlicher Expertise, was Recht, Steuern, Kunst **und** Motivationen angeht, erscheint als Erfolgsmodell. An diesem Punkt setzt das interdisziplinäre Projekt „Der Faktor Mensch“ an. Der fachübergreifende Ansatz des Kongresses wird in den folgenden Essays vertieft. Der Inhalt der Vorträge und die Erkenntnisse aus den Podiumsdiskussionen wurden für die jeweiligen Aufsätze fruchtbar gemacht.

Wertvorstellung und Bewertung

Ausgangspunkt aller fachlichen Überlegungen ist der gesellschaftliche Konsens darüber, dass Kunst überhaupt einen Geldwert hat. Der Soziologe Jens Beckert gibt einen Überblick über den Forschungsstand im Hinblick auf die Entstehung von Wertvorstellungen und die Preisbildungsmechanismen für zeitgenössische Kunst auch im Unterschied zu anderen Luxusgütern. Die Bestimmung des ökonomischen Wertes von Kunstgegenständen erfolgt demnach grundsätzlich intersubjektiv zwischen den Teilnehmern dieses „Reputationsmarktes“. Beckert stellt die Protagonisten des „Betriebssystems Kunst“ vor, die durch ihren Einfluss über den merkantilen Erfolg von Kunst entscheiden.

Die Methoden von Sachverständigen, die bei der Übergabe von Kunstbeständen zum Beispiel für die Erbschaftsteuererklärung, eine Erbauseinandersetzung, eine Zuwendungsbescheinigung oder die Pflichtteilermittlung Geldwerte für Kunst bestimmen, gründen auf diesen allgemeinen Erkenntnissen. Mit der sogenannten Vergleichswertmethode wird der Geldwert der Kunst zum jeweiligen Anlass aufgrund der Parameter des Reputationsmarktes Kunst ermittelt: Echtheit, Authentizität, Provenienz, Qualität, Technik, Format, Bedeutung innerhalb des Werkes, zeitnahe vergleichbare Verkäufe auf den einschlägigen Märkten etc. Rechtliche Komponenten, speziell etwaige Privilegierungen von Privatsammlungen, die zu massiven Wertabschlägen und Steuerbefreiungen führen, kommen dazu. Schließlich ist die Anwendung des für den Anlass einschlägigen Wertbegriffs in der Bandbreite zwischen gemeinem Wert und Wiederbeschaffungswert spielentscheidend. Ob für den jeweiligen Bewertungsanlass der Händlereinkaufspreis anzuwenden ist oder vielmehr der Verkaufspreis in der Galerie, wie Zuschläge bei Auktionen gegen Galeriepreise abzuwägen sind, das alles ist von Laien schwer zu beurteilen. Der Begriff des Laien ist hier sehr weit zu fassen. Denn der Kunstsachverständige des Museumsdirektors oder die Marktteilnahme als Galerist sind nicht ausreichend. Eine sachverständige Bewertung wägt die unterschiedlichen Märkte gegeneinander ab und bindet rechtliche Kriterien ein. Bei komplexen Bewertungen wie der Bestimmung eines Sammlungswertes, der nicht durch einfache Addition zu ermitteln ist, bedarf es besonderen Sachverständes.

Nachlassplanung: Recht und Steuern

Erblasser leiten aus ihren Vorstellungen vom Wert der Kunst Konsequenzen für ihre Gestaltungsziele ab. Obwohl bei Gestaltungsberatungen „Verteilungsgerechtigkeit“ fast immer als wichtig angegeben wird, erfolgt eine professionelle Wertzuweisung regelmäßig erst dann, wenn schon gestritten wird. Sachverständige – also belastbare – Bewertungen zum Ausgangspunkt rechtlicher Gestaltungen zu machen, könnte zu Lösungen beitragen, die von allen Beteiligten angenommen werden. Denn wer eine Sache ohne fixen Wert zu teilen hat – anders als etwa ein Kontostand oder ein Wertpapierdepot zu einem Stichtag –, der sollte zunächst Fakten generieren, die von allen Betroffenen akzeptiert werden oder wenigstens einer

gerichtlichen Überprüfung standhalten. Dass die Vorstellungen vom wirtschaftlichen Wert des Bestandes regelmäßig drastisch auseinanderliegen, hängt zum Teil davon ab, dass die Mechanismen des Marktes und der Bewertung unbekannt sind oder dass die steuerlichen Folgen von den Erbauseinandersetzungsfolgen nicht unterschieden werden können. Jedenfalls stellt sich der Generationsübergang an dieser Stelle als Materie mit einem sehr hohen Aufkommen von „alternativen Fakten“ dar. Man könnte sogar so weit gehen, zu sagen, dass in diesem Bereich weitgehend Postfaktizität vorherrscht. Versachlichung tut not. Der Fachanwalt für Steuerrecht und Fachanwalt für Erbrecht Michael Holtz erläutert in seinem Aufsatz zunächst die Rahmenbedingungen, die tatsächlich durch Zivil- und Steuerrecht vorgegeben sind. Immer dort, wo der zwingende Rahmen verlassen wird und die eigene Gestaltung beginnt, schärft Holtz den Blick dafür, dass der Anwendung des rechtlichen und steuerlichen Instrumentariums stets wertende Entscheidungen vorausgehen. Der Autor macht deutlich, dass am Anfang des Testaments, des Ehe-/Erbvertrages oder auch der Stiftungsgründung immer eine individuell getroffene Entscheidung steht, was gerecht sein soll. Beteiligte haben mitunter eine Neigung dazu, ihre Entscheidung als quasi naturrechtlich vorgesehen erscheinen zu lassen. Denn im Interessenausgleich mit anderen ist es schwer eine Position zu vertreten, in der offensichtlich wertende Elemente enthalten sind. Zentral für den Erfolg ist entsprechend, wie reflektiert die brisante Frage der Verteilungsgerechtigkeit beantwortet wird und wie die daraus folgenden Gestaltungen rechtlich und steuerlich eingebettet werden. Gelingt eine Gestaltung nicht, dann verkehrt sich das als Geschenk gedachte Erbe – als Leistung ohne Gegenleistung definiert – in das Gegenteil: Aus dem Geschenk wird Last und zwischenmenschlicher Sprengstoff.

Hürden: Psychologie

Erbkonflikte kommen in allen Bevölkerungsschichten vor. Selbst in objektiv vermögenslosen Familien wird gestritten. Die Psychoanalytikerin Angela Utermann erklärt die irrationalen und unproduktiven Strategien der Beteiligten damit, dass in der Erbsituation Beziehungsprobleme auf materieller Ebene abgehandelt werden. Eigentlicher Gegenstand von Erbstreitigkeiten ist demnach die Aktivierung und Reinszenierung der dysfunktionalen Beziehungsmuster in den Familien. Bei Nachlässen mit Sammlungsbezug kommt hinzu, dass das Sammeln von

Kunst für den Erblasser häufig eine unbewusste Funktion hat, die sich auf die Gestaltung seines letzten Willens auswirkt. Die mangelnde Fähigkeit zur Mentalisierung, häufig gepaart mit einer narzisstisch akzentuierten Persönlichkeit des Erblassers, führt zur Gestaltung des Nachlasses als Denkmal für die Ewigkeit. Ob die in diesem Modell enthaltenen Handlungserwartungen von den Erben erfüllt oder zurückgewiesen werden, hängt von der Beziehungsdynamik zwischen den Beteiligten ab. Unterdrückte, verpönte Gefühle wie Neid, Gier, Eifersucht und Wut äußern sich in überschießenden Abwehrreaktionen. Unversöhnliche Auseinandersetzungen zwischen den Akteuren und bisweilen auch denen, die nicht bedacht wurden, sind die Folge. Konstruktive Lösungen werden blockiert, da das materielle Erbe als Antwort auf die Frage nach Wertschätzung und Zuneigung gelesen wird. Vermeidung oder Beilegung von Erbkonflikten durch Beratung von außen kann nur begrenzt durchdringen, da die Beziehungsdynamik auf Fachfragen verlagert wird und von den Beteiligten nur scheinbar sachlich argumentiert wird. Zu den eigentlichen Konflikten durchzudringen gelingt selten. Ziel des bewusst auf das Misslingen fokussierten Beitrages von Utermann ist es, vorkommende Muster plastisch herauszuarbeiten.

Nachlassrealität: Aushandeln. Hoffen. Untergangsszenarien.

In meinem Beitrag werden Erkenntnisse aus der Psychologie auf die Akteure des Kunstbetriebes angewendet. Wenn in der Erbsituation alte Beziehungsmuster aktiviert werden, heißt das, dass die Grundlagen für einen gelingenden Generationsübergang lebensbegleitend gelegt werden. Entsprechend entscheiden über den Erfolg der Nachfolge bereits Aspekte der Entstehungsgeschichte der Sammlung und bezogen auf den künstlerischen Nachlass der Umgang des Künstlers mit seinem Werk über die Zeit. Für die sachverständige Bewertung sind Entstehung und Umgang mit dem Bestand von zentraler Bedeutung. Denn Herkunft und Erhaltungszustand sind wichtige wertbildende Faktoren. Die Verbindung des äußeren Umgangs mit der Kunst mit den psychologischen Ursachen erschließt den Zugang zu den Beteiligten und kann im besten Fall bei einer Ausrichtung des Bestandes für die Zukunft medienierend wirken. Wenn soziologische, rechtliche, steuerliche, psychologische und sachverständige Aspekte erfolgreich zusammen-

gebracht werden können, erscheint das Aushandeln zwischen den Generationen als tragfähiges Konzept. Doch die eigene Endlichkeit bewusst ins Visier zu nehmen, scheint gestaltenden Persönlichkeiten schwerer zu fallen als Menschen, die für sich nicht den Anspruch haben, die Welt zu verändern und Bleibendes zu schaffen. In besonderem Maß gilt das für die Akteure mit Kunstbezug, denn das Gestalten ist auf die Zukunft gerichtet und nicht auf die Vergangenheit. Sammler sind im Brotberuf häufig Unternehmer und als solche begreifen sie sich regelmäßig als Ausgangspunkt einer Dynastie. Auch in der Sammlung werden Handlungsmuster verfolgt, die originär unternehmerisch sind: Erfolg, Wirksamkeit, Sichtbarkeit etc. Künstler unterdessen sehen sich als Taktgeber einer Idee, die es so zuvor nicht gab. Wie es nun um den Ewigkeitsanspruch der jeweiligen Lebensleistungen bestellt ist, muss reflektiert werden. Die Narrative, die Wirklichkeitskonstruktionen von Erblassern, müssen daraufhin überprüft werden, ob sie mit der Lebenspolitik des Umfeldes kompatibel sind. Utermanns Thesen ergeben angewendet auf die Akteure des Kunstmarktes insoweit ein heiteres Panoptikum des Misslingens und sollen helfen Muster zu erkennen.

Denkbare Lösung: Nachlassbetreuung extern

Die Zäsur des Übergangs in einen größeren Zusammenhang zu stellen, parallele Fälle zu erkennen und sich Hilfe zu holen, das ist schwer in einem Markt, der von erfolgreichen charismatischen Einzelkämpfern geprägt ist. Markus Eisenbeis und Thorsten Klinkner stehen für die praktische Umsetzung von Auswegen aus dem Misslingen. Der Erbfall wird gemeinhin als einmaliges Ereignis wahrgenommen. In Wahrheit heißt es aber, dauerhaft Verantwortung zu übernehmen. Der Rechtsanwalt und Steuerberater Klinkner und der Auktionator und Werkbetreuer Eisenbeis erläutern in ihrem Beitrag, wie Nachlässe mit Kunstbezug professionell und auf Dauer betreut werden können. In ihren jeweiligen Unternehmen bieten die Autoren modulhaft bis hin zur globalen Übernahme externe Nachlassbetreuung an. Die Hauptziele dabei: persönliche Entlastung der Erben, Versachlichung und wirtschaftlicher Erfolg. Ihr Beitrag berichtet von den Eckpunkten der professionellen externen Betreuung und schärft das Bewusstsein für Akzente, die optimalerweise bei der Übernahme von Nachlässen mit Kunstbezug zu setzen sind.

Insel des Gelingens

Das Podium des Kongresses, nunmehr gewandelt in ein Autorenteam für diese Publikation, begreift sich durch die Verschränkung der Expertise als erster Gewinner des Projekts. Denn die arbeitsteilige Gesellschaft scheint bisher zu einer Problemfokussierung geführt zu haben und wenig lösungsorientiert zu wirken. Durch das interdisziplinäre Zusammenwirken begreifen sich die Beteiligten als fachlich gut gerüstet für das Thema Generationsübergang mit Kunstbestand und nehmen sich mithin als Insel des Gelingens wahr.

Besonderer Dank gilt dem Sammler Harald Falckenberg, der eine Blaupause des sichtbaren privaten Sammelns ist. Seine Expertise, seine Auseinandersetzung mit den Belangen von Sammlern und die Erwägungen zur Weitergabe der eigenen Sammlung haben den Tag des Kongresses bereichert und wichtige Anstöße für die Autoren der Essays geliefert.

Viel Gewinn bei der Lektüre der einzelnen Essays und dem Nachvollziehen der inneren Verbindungslinien zwischen den einzelnen Disziplinen!

Sasa Hanten-Schmidt





Prof. Dr. Jens Beckert

Professor Dr. Jens Beckert ist Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln. Seine Forschungsschwerpunkte sind die soziale Einbettung der Wirtschaft, die Soziologie des Marktes und die Soziologie der Erbschaft („Unverdientes Vermögen: Soziologie des Erbrechts“, 2004). Die Entstehung von Wertvorstellungen in Bezug auf Kunstgegenstände hat er in mehreren Publikationen reflektiert (z. B.: „The Price of Art“, 2013 mit Jörg Rössel, oder „Markets from Meaning“, 2019). Sein Forschungsinteresse richtet sich zurzeit hauptsächlich auf die Rolle von Erwartungen im wirtschaftlichen Handeln („Imaginierte Zukunft“, 2018).

DER WERT VON HAIEN DER KUNSTMARKT ALS EIN SYSTEM REFLEKTIERENDER SPIEGEL

„Warum bloß ist ein Rauschenberg so teuer?“ So war vor einigen Jahren ein Aufsatz zur Frage der Preisentwicklung auf dem Kunstmarkt betitelt. Der Titel spiegelt nicht nur eine (gespielte) Naivität der Autoren, sondern bringt die Perplexität zum Ausdruck, die Beobachter des Kunstmarkts bisweilen angesichts der für Kunstwerke bezahlten Preise befällt. Über 91 Millionen Dollar wurden von einem Sammler für den „Rabbit“ von Jeff Koons im Mai 2019 bei der Abendauktion von Christie's in New York bewilligt. Über 88 Millionen Dollar war einem Sammler das Bild „Buffalo II“ von besagtem Robert Rauschenberg auf der gleichen Auktion wert.

Frühe Ökonomen hatten in Anbetracht der Preise des Kunstmarktes die Segel gestrichen. Die Preise auf diesem Markt ließen sich schlicht nicht mit ihren Theorien ökonomischen Werts in Einklang bringen. Für Adam Smith spiegelten Preise den Wert eines Produktes, der Wert ergab sich aus der Arbeit, die in die Herstellung des Produktes einfließt. Auf diese Weise, das war Smith klar, konnte der Kunstmarkt nicht erklärt werden. Damien Hirsts „The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living“ – der in Formaldehyd eingelegte Hai – kostete den Künstler nach eigenen Angaben in der Herstellung 50.000 Dollar. Herstellungskosten sind also nicht völlig bedeutungslos. Verkauft wurde der Hai 2004 jedoch für über neun Millionen Euro. Trotz der erheblichen Herstellungskosten erklären diese nicht den Millionenpreis für das Kunstwerk. Was macht den Hai so teuer?

I. Was ist Qualität?

Spätere Ökonomen verwarfen die Vorstellung des Zusammenhangs von Wert und Arbeit und begnügten sich mit den Präferenzen der Käufer. Wenn sich denn jemand findet, der neun Millionen Euro für die Skulptur von Hirst zu zahlen bereit ist – nun gut, dann ist es eben so. Das ist dann der Wert. Doch von den gezeigten Präferenzen auszugehen führt nur zu der Folgefrage: Woher kommen diese Präferenzen? Warum werden für einen Rauschenberg Millionen gezahlt und für ein anderes Bild, das möglicherweise ganz ähnlich aussieht, aber von einem anderen Künstler stammt, nur wenige Hundert oder Tausend Euro?

Denn es ist klar, dass die auch öffentlich ventilerten Millionenpreise der Abendauktionen von Sotheby's oder Christie's nur einen kleinen Ausschnitt des Kunstmarktes wiedergeben. Wie kaum ein anderer Markt ist der Kunstmarkt ein Winner-takes-all-Markt, bei dem ein kleines Marktsegment den Großteil des Umsatzes auf sich vereinigt. Nach einer Studie der Art Basel zusammen mit der Schweizer Bank UBS machen Verkäufe von über einer Million Dollar nur drei Prozent der Kunstmarkttransaktionen aus, bringen jedoch 40 Prozent des Umsatzes (NYT 16.5.2019). Im Markt für zeitgenössische Kunst machten 2018 die Verkäufe von Kunstwerken der Top 20 aller lebenden Künstler fast zwei Drittel des Umsatzes der Galerien in diesem Marktsegment aus. Eine Handvoll internationaler Galerien kontrolliert die Hälfte des Umsatzes des Kunstmarktes.

Wieso gibt es diese Spreizung des Marktes, wieso werden die Werke einiger Künstler für Millionen gehandelt, die anderer Künstler hingegen für Bruchstücke solcher Summen? Die Erklärung muss in der wahrgenommenen unterschiedlichen Qualität der Kunstwerke liegen. Dabei geht es mir nicht um die naheliegenden Aspekte, die in die Bestimmung des Werts eines Kunstwerks immer mit eingehen: der Erhaltungszustand des Kunstwerks, die Authentizität des Werks oder dessen Provenienz. Das alles kann im Einzelfall hochgradig umstritten sein¹ und den Wert eines Kunstwerks fundamental beeinflussen.

¹ Man denke etwa an das 2017 von Christie's für 450 Millionen Dollar versteigerte und Leonardo da Vinci zugeschriebene Bild „Salvator mundi.“

Hier möchte ich diese Aspekte der Wertfestsetzung jedoch außen vor lassen, ich setze sie (statistisch gesprochen) konstant. Es geht mir allein um die Frage, warum die Werke von Robert Rauschenberg oder Damien Hirst so viel teurer sind als die fast sämtlicher anderer Künstler, selbst wenn deren Werke in gutem Zustand sind, von ihnen stammen und eine einwandfrei nachweisbare Provenienz haben. Doch was konstituiert die Qualität eines Kunstwerks? Es sind nicht die materialen Eigenschaften des Kunstwerks, also das, was auf dem Bild zu sehen ist, oder die Materialien, die Verwendung fanden. In früheren kunstgeschichtlichen Epochen waren Material und Arbeitsaufwand – etwa die Anzahl der auf dem Bild ausgeführten Köpfe – durchaus preisrelevant. Und auch heute gilt für die meisten Märkte, dass die materialen Eigenschaften des Produktes den Preis zumindest großteilig erklären. Im Markt für Rohöl etwa gibt es Preisunterschiede zwischen verschiedenen Ölsorten. Diese Unterschiede lassen sich auf objektive Differenzen zwischen den Produkten zurückführen. Ölsorten haben eine je andere chemische Zusammensetzung, was Auswirkungen auf die Verwendbarkeit und den Raffinerieprozess hat. Daher der unterschiedliche Preis. Sobald wir uns jedoch auf das Terrain ästhetischer Güter begeben, also von Gütern, die für ihre sinnlichen Eindrücke wertgeschätzt werden, verlieren solche auf materiale Qualitäten abzielenden Kriterien ihre Bedeutung.

Wenn es jedoch um den sinnlichen Eindruck geht, stellt sich die Folgefrage: Woher stammt die Bewertung des sinnlichen Eindrucks? Warum werden bestimmte Kunstwerke als künstlerisch wertvoll betrachtet, andere hingegen nicht? Lässt sich dies objektivieren? Und spiegelt sich der Wert im Preis?

Der Weinmarkt ist ein weiterer Markt für ein ästhetisches Gut, an dem sich das Problem anschaulich zeigen lässt. Die intrinsische sinnliche Eigenschaft des Weins ist das Geschmackserlebnis. Teuer sollte entsprechend der Wein sein, der in einer Blindverkostung besonders gut schmeckt. Tatsächlich zeigen Untersuchungen jedoch, dass Probanden bei Blindverkostungen eine Präferenz für eher preiswerte Weine haben – die Qualitätseinstufung des Geschmackserlebnisses stimmt auf jeden Fall nicht mit den unterschiedlichen Preisen der Weine überein. Gleichzeitig gilt, dass den Probanden ein Wein, von dem sie wissen, dass er teuer ist, besser schmeckt. Wird ihnen zu dem gleichen Wein gesagt, dass er preiswert ist, schmeckt er ihnen weniger gut. Auf den Kunstmarkt übertragen heißt dies: aus dem Sinneseindruck, dem „Gefallen“ des Kunstwerkes,

lässt sich in keiner Weise auf den Wert rückschließen. Ähnlich wie der Weinunkundige hilflos vor den Weinregalen im Fachhandel steht, wäre der unkundige Besucher einer Galerie oder eines Auktionshauses völlig entnervt, wenn er sich zu den Preisen der gesehenen Kunstwerke äußern sollte.

Der Kunstmarkt – wie der Weinmarkt – zeichnet sich durch fundamentale Qualitätsunsicherheit aus bzw. durch die radikale Kontingenz von Qualität. Denn was im Markt als Qualität betrachtet wird, lässt sich nicht aus objektivierbaren Kriterien erschließen. Schönheit, ein für den Kunstmarkt vielleicht naheliegendes (und möglicherweise objektivierbares) Qualitätskriterium, ist kein solches, vor allem nicht für die moderne und zeitgenössische Kunst. „Schön!“ würde vermutlich niemandem zu Duchamps „Fountain“ einfallen – einem Schlüsselwerk der Kunst des 20. Jahrhunderts.

Ungewissheit steht jedoch der Entwicklung eines stabilen Marktes mit zum Teil enorm hohen Preisen entgegen. Der Besucher der Galerie, der ohne weitere Informationen ein Angebot für ein Bild machen sollte, wäre sicherlich bei der Betrachtung des Rauschenbergs nicht bereit, dafür einen Millionenbetrag anzubieten. Wenn ihm das Bild gefällt, würde er sich vielleicht überlegen, wie viel Aufwand es wohl gewesen sein mag, dieses Bild zu erstellen, und dann im besten Fall einige Tausend Euro anbieten. Als Quasi-Experiment findet sich dies in der Aktion des britischen Street-Art-Künstlers Banksy bestätigt, der 2014 zwischen Souvenirständen am Central Park in New York einen eigenen Verkaufsstand aufbaute, wo er seine Bilder – die in einer Galerie jeweils viele Tausend Dollar gekostet hätten – für je 60 Dollar anbot. Trotz dieses niedrigen Preises verkaufte er nicht mehr als ein paar Bilder.²

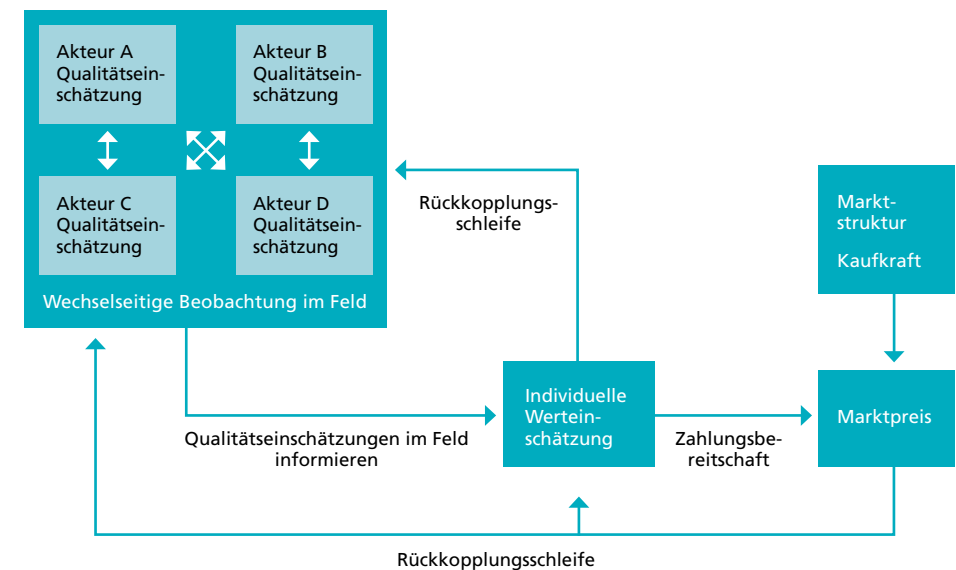
II. Wert aus Diskurs

Im Kunstmarkt ist Wert (und Preis) das Resultat eines diskursiven Prozesses im Feld des Marktes. Der Wert von Kunst entsteht allein aus den intersubjektiven Kommunikationszusammenhängen im Feld.

² Guardian 12.6.2014; <https://www.theguardian.com/artanddesign/2014/jun/12/banksy-prints-new-york-stall-fortune-bonhams>. Zwei der insgesamt acht verkauften Bilder wurden wenig später von Bonhams für 68.000 Euro bzw. 56.250 Pfund versteigert.

Als Feld bezeichne ich – unter Rückgriff auf Pierre Bourdieu – sämtliche Akteure des Kunstmarktes, die einen Einfluss auf die Bewertung von Künstlern und Kunstwerken haben. Hierzu zählen insbesondere Museen, Galerien, Sammler, Kuratoren, Kunstkritiker, Auktionshäuser, Kunst-sachverständige, Kunsthochschulen, Jurys für Kunstpreise und Stiftungen, die sich um das Werk eines verstorbenen Künstlers kümmern. Diese Liste könnte um weitere Akteure ergänzt werden.

Die Akteure im Feld der Kunst orientieren ihr Handeln aneinander, indem sie wechselseitig ihre Bewertungen und Handlungen beobachten und sich auf diese beziehen. Die Akteure sprechen über einen Künstler bei der Vernissage, kaufen oder verkaufen Kunstwerke, bestimmen Schätzpreise, fügen eine Künstlerin zu einer Sammlung hinzu, stellen einen Künstler aus, empfehlen einen Künstler einem Sammler, schreiben über eine Ausstellung in einem öffentlichen Medium, analysieren die Bedeutung eines Künstlers im Zusammenhang mit der Kunstgeschichte oder vergeben eine Auszeichnung. Das Feld der Kunst besteht aus einem narrativen Netz, das Qualitätsbewertungen aus unterschiedlichen Perspektiven offeriert. Auf der Grundlage dieser Beobachtungen und Handlungen formen sich im Feld der Kunst intersubjektiv geteilte Überzeugungen hinsichtlich der Bedeutung eines Künstlers und es entstehen Einschätzungen der Qualität, die als Rechtfertigungen für Preise dienen (siehe Grafik).



Das Modell ist dabei eines der Beobachtung zweiter Ordnung, es geht um das Beobachten von Beobachtungen. Sammler beobachten andere Sammler und die Bewertung von Künstlern durch Galerien und Kunstkritiker. Galerien beobachten andere Galerien und deren Entscheidungen zur Repräsentation bestimmter Künstler und Kunstrichtungen. Kuratoren beobachten Museen und Kunstkritiker. Die Bewertung von Kunst ist so ein Spiel von „reflektierenden Spiegeln“, wie es die französische Kunstsoziologin Raymonde Moulin formuliert hat.

Dabei haben nicht alle Akteure das gleiche Gewicht. Das Feld der Kunst ist stratifiziert. Die Bewertungen einiger Akteure haben höheres Gewicht, worin sich der Status des jeweiligen Sprechers widerspiegelt. Dies hat Folgen für den Wert der Kunstwerke. Die wahrgenommene Qualität hängt ab vom Status der bewertenden Akteure. Dies lässt sich recht einfach erkennen. Es macht für eine Künstlerin einen Unterschied, ob sie für die Biennale in Venedig ausgewählt wurde oder für eine Ausstellung in einer weithin unbekannten Galerie. Ein Ankauf für eine berühmte Sammlung oder ein bekanntes Museum hat eine andere Bedeutung als der Kauf durch einen unbekannten Sammler. Die Versteigerung bei einer Abendauktion von Sotheby's sendet ein Signal der Bedeutung des Kunstwerks, das die Versteigerung in einem unbekannten Auktionshaus nicht bieten kann. Der Status der Akteure entstammt der langfristigen Beteiligung im Feld und stellt eine Form von Sedimentierung dar, die anderen Akteuren Orientierung gibt. Status zeigt symbolisches Kapital. An der Statusordnung lässt sich die Struktur des Feldes ablesen.

Die wechselseitige Beobachtung von Bewertungen im Feld der Kunst bedeutet nicht, dass alle Akteure zu einer übereinstimmenden Auffassung der Qualität eines Künstlers kommen würden. Das ist, abgesehen von einigen Ikonen der Kunstgeschichte, quasi nie der Fall. Doch es entstehen „Inseln“ übereinstimmender Interpretationen, es gibt Überlappungen der Akteure in ihren Bewertungen. Durch diese Übereinstimmungen, die Herausbildung von „Bewertungskollektiven“, wird Ungewissheit reduziert, zugleich bleibt eine gewisse Offenheit erhalten, die Zukunftsprojektionen ermöglicht. Wird Jeff Koons auch in vierzig Jahren noch die Bedeutung haben, die ihm heute zugeschrieben wird? Lohnt der Kauf von Bildern der aufstrebenden jungen Künstlerin, die gerade „entdeckt“ wird, weil ihre Bedeutung in der Zukunft weiterhin steigen wird? Sicher beantworten kann diese Fragen niemand. Doch die Möglichkeit, Unterstützung für jeweilige Antworten in

den Bewertungen des Feldes zu finden, erlaubt es, eigene Bewertungen und die Entscheidung des Kaufs als nicht beliebig zu erfahren.

Dass es keine völlig übereinstimmende Auffassung zur Qualität eines Künstlers gibt, kann nicht überraschen, da keine objektiven Anker für Qualitätsbewertungen existieren. Eben darin unterscheidet sich der Kunstmarkt vom Rohölmarkt. Jeder Akteur im Feld nimmt den Markt und die Künstler aus einer anderen Perspektive wahr. So kommen unterschiedliche Künstler in den Aufmerksamkeitshorizont und werden vor dem jeweiligen kognitiven Hintergrund, aber auch abhängig von symbolischem und ökonomischem Kapital je anders wahrgenommen. Der Markt kann dennoch funktionieren, denn seine Stabilisierung erfordert lediglich die Reduktion von Ungewissheit, die durch die partielle Übereinstimmung von Bewertungen erreicht wird.

Aufgrund der Unterschiede bei den Bewertungen im Feld müssen die einzelnen Akteure immer auch zu eigenen Positionen gelangen und können die Qualitätsbewertung somit nicht vollständig delegieren. Auch die individuellen Bewertungen, die letztendlich zu Entscheidungen wie dem Kauf eines Kunstwerks oder der Repräsentation eines Künstlers durch eine Galerie führen, sind aber nie individualistisch in dem Sinn, dass sie allein dem Akteur entstammen. Sie sind vielmehr ein Desiderat, das aus dem Netz reflektierender Spiegel gewonnen wird. Jede Entscheidung, jeder gezahlte Preis ist wieder ein neuer Beobachtungspunkt für die Akteure im Feld, der möglicherweise neue Entscheidungen nach sich zieht und so den Wert des Künstlers beeinflusst. Der Ankauf für eine Sammlung, ein neuer Rekordpreis, die Berichterstattung in einer Kunstmarktzeitschrift, ein bei einer Auktion unverkäuflich gebliebenes Kunstwerk oder die Verleihung einer Auszeichnung an den Künstler werden jeweils als Qualitätssignale wahrgenommen und erhöhen oder verringern den Status des Künstlers im Feld und damit den Wert der Kunstwerke.

Zu solchen Qualitätssignalen gehört auch die Provenienz des Kunstwerks. Hierbei geht es nicht nur um Fragen der Echtheit und des rechtmäßigen Vorerwerbs, sondern auch um die Aura des Vorbesitzers. Die hohen Preise für Kunstwerke und allerlei Haushaltsgegenstände bei der Auflösung der Nachlässe berühmter Personen zeigen, dass diese Objekte mit der Aura des Vorbesitzers infiziert sind und ihr Besitz eine Transzendenzerfahrung ermöglicht, vergleichbar mit dem Besitz einer Reliquie.

Veränderungen in der Bewertung von Künstlern sind so das Resultat eines kontinuierlichen Kampfes um Anerkennung, der in dem Feld geführt wird. Zukünftiger Status, aber auch Gewinne durch Wertsteigerungen von Kunstwerken hängen davon ab, andere Akteure in dem Feld von den eigenen Urteilen zu überzeugen oder aber einflussreiche Bewertungen anderer identifizieren zu können. Die Chancen hierfür sind für die einzelnen Akteure im Feld ungleich verteilt aufgrund ihrer unterschiedlichen Ausstattung mit symbolischem und ökonomischem Kapital. Im heutigen Markt für zeitgenössische Kunst sind es insbesondere die herausstechenden internationalen Galerien, kaufkräftige Sammler und Kunstberater, die das Feld dominieren. Bewegung wird in dem Feld insbesondere durch den Eintritt neuer Akteure, vor allem neuer Künstler und neuer Kunststile, erzeugt, aber auch durch den Marktaustritt von Kunstmarktakteuren wie Galerien oder Kunstkritikern, wodurch „Raum“ für den Eintritt neuer Bewertungsinstanzen geschaffen wird. Der Tod des Künstlers kann dabei kurzfristig wertsteigernd wirken, danach kommt es aber häufig zu einem deutlichen Preisverfall. Dies lässt sich mit den hier angestellten Überlegungen gut erklären: Der Tod erhöht kurzfristig die Aufmerksamkeit im Feld der Kunst für den Künstler, ob dieser jedoch darüber hinaus kommunikative Aufmerksamkeit behält, hängt von der Nachlassverwaltung ab. Die Rolle von Künstlerwitwen – und hier ließen sich andere Familienmitglieder, Galeristen und Künstlerstiftungen als Werkbetreuer anfügen – für das „Weiterleben“ von Künstlern post mortem ist gut bekannt. Häufig ist es jedoch so, dass die Erben gerade nicht als Anwälte für das künstlerische Weiterleben des Künstlers zur Verfügung stehen. Dafür mag es viele Gründe geben, nicht zuletzt aber psychologische.

III. Wert und Preis

Am Wert der Kunst ist nichts Festes. Der Wert von Kunstwerken ist allein ein kommunikatives Konstrukt. Zum Teil sind die kommunikativ erzeugten Werteinschätzungen verfestigt, etwa durch die Kanonisierung von Künstlern in der Kunstgeschichte oder indem ökonomisch potente Sammler, Galerien oder anerkannte Kunstkritiker sich hinter einzelne Künstler stellen. Doch der Wert von Kunst ist hochgradig fluide, was sich daran zeigt, dass einst hoch geschätzte Künstler in Vergessenheit geraten oder Künstler der Vergangenheit „entdeckt“ werden. Letztendlich geht es beim Wert der Kunst um Anerkennung durch Bewertungsinstanzen mit hohem sozialen Status in dem

Feld. Noch radikaler ließe sich die These so formulieren: Bewertet (und bezahlt) wird auf dem Kunstmarkt die kommunikative Aufmerksamkeit, die ein Künstler erhält und an der der Käufer qua Besitz des Kunstwerkes partizipiert.³

In die Marktpreise für Kunstwerke gehen die Bewertungen des Feldes und diese Aufmerksamkeit ein. Wert lässt sich mit dem französischen Soziologen Luc Boltanski, dem Bruder von Christian Boltanski, als Kritik an Preisen verstehen. Ein Kunstobjekt teuer oder preiswert zu finden bedeutet, den Preis aus der Perspektive des wahrgenommenen Werts zu kommentieren. So sind Wert und Preis miteinander verbunden und doch verschiedene Sachverhalte. Für die Preisbildung kommen jedoch noch weitere Faktoren hinzu: nicht nur die bereits erwähnten Aspekte des Erhaltungszustands, der gesicherten Authentizität und der Provenienz, sondern auch die Struktur des Marktes und das allgemeine ökonomische Umfeld. Der heutige Kunstmarkt hat hochgradig oligopolistische Strukturen mit einer Handvoll Galerien, Auktionshäusern und Sammlern, die einen Großteil des Umsatzes und der Definitionsmacht des Marktes auf sich vereinen. Im Moment werden die Preise im oberen Marktsegment außerdem durch im Überfluss vorhandenes privates Vermögen angetrieben, das nach Anlagemöglichkeiten sucht und diese (zumindest in Teilen) im Kunstmarkt findet. So kann ein Rauschenberg so teuer werden.

³ Dies heißt nicht, dass alle Künstler mit hoher Aufmerksamkeit teuer werden, wohl aber, dass alle Künstler mit hohen Preisen über eine große kommunikative Aufmerksamkeit verfügen. Zu untersuchen wäre hier, welche jeweiligen Preiseffekte von der Aufmerksamkeit der je verschiedenen Typen von Akteuren des Kunstmarkts (also Galerien, Museen, Sammler, Kuratoren etc.) ausgehen.



Dr. Michael Holtz

Dr. Michael Holtz ist Fachanwalt für Steuerrecht und Fachanwalt für Erbrecht. Als Partner der Kanzlei Flick Gocke Schaumburg ist er spezialisiert auf die Beratung vermögender Unternehmerfamilien und erfahren in der Begleitung des Generationsübergangs bei Vermögen, die auch von Kunstbeständen geprägt sind.

GESTALTUNGEN INNERHALB DER FAMILIE SCHENKEN UND VERERBEN

I. Der „Faktor Mensch“ in Recht und Steuern

Auf den Erbfall warten oder bereits mit warmer Hand lebzeitig schenken? Diese Frage stellt sich auch für Kunstsammler*innen und Künstler¹ im Rahmen der Nachfolgeplanung. Neben dem „wann“ ist dabei auch das „an wen“ und das „wie“ zu entscheiden. Dieser individuellen Nachfolgeplanung liegen rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen zugrunde, die Einfluss auf die Entscheidung nehmen. Der „Faktor Mensch“ entscheidet, wie damit umgegangen wird.

„Aushandeln – Hoffen – Untergangsszenarien“ (vgl. in diesem Buch, Hanten-Schmidt, S. 77 ff.): Manch einer weiß, dass er seine Nachfolge überhaupt nicht oder so geregelt hat, dass es nicht funktionieren wird, und ändert doch nichts. Andere hoffen, dass es schon irgendwie klappen wird. Im Vorteil ist derjenige, der seine Nachfolge aushandelt, sich mit den tatsächlichen Begebenheiten beschäftigt und sich orientiert, wie der eigene Sachverhalt in Recht und Steuern einzuordnen ist. Die jeweils individuellen Vorstellungen lassen sich durch klassische Gestaltungsziele² der Nachfolgeplanung objektivieren:



¹ Wenn im Folgenden nur die männliche Form gewählt wird, so ist dies nicht geschlechtsspezifisch gemeint, sondern geschieht ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit.

² Vgl. Hannes, in: Frieser et al., Handbuch des Fachanwalts Erbrecht, 7. Auflage 2019, Kapitel 18 Rn. 2 ff.



Kurz zusammengefasst: „Kein Streit, keine Steuern und Bewahrung des Lebenswerkes.“

Diese Gestaltungsziele sind jedoch nicht immer uneingeschränkt kompatibel. Daraus kann sich die Notwendigkeit ergeben, bestimmte Gestaltungsziele auf Kosten anderer vorrangig zu verwirklichen und insofern Prioritäten zu setzen.

II. Erhalt des Vermögens (hier: Erhalt der Sammlung)

Das Gestaltungsziel „Erhalt des Vermögens“ hat bei Kunst eine besondere Bedeutung. Es geht hier vorrangig nicht um finanzielle Interessen, sondern – wie bei Unternehmen auch – um den Erhalt des Lebenswerkes. Die Sammlung, die über viele Jahre aufgebaut wurde und durch die eigene Persönlichkeit geprägt ist, soll über den Tod hinaus erhalten bleiben. Das muss nicht so sein. Eine starke Prägung durch die Sammlerpersönlichkeit kann auch dazu führen, dass eine Fortführung der Sammlertätigkeit gerade nicht gewünscht ist. Oftmals ist der Erhalt der Sammlung aber ein wichtiges Gestaltungsziel.

Nicht immer gibt es in der Familie einen geeigneten Nachfolger³, der die eigene Leidenschaft teilt. Vielleicht kommt auch nur eines der erbenden Kinder in Betracht. Bei mehreren Nachfolgern muss eine Aufteilung in kleinere Konvolute erfolgen, wenn ungeteilte Erbengemeinschaften oder Miteigentum vermieden werden sollen. Liquiditätsbedarf (z. B. auch infolge von Erbschaftsteuern) kann einen teilweisen Verkauf der Sammlung erfordern. Wer in der Familie keinen geeigneten Nachfolger hat, muss zum Sammlungserhalt über Stiftungslösungen (hierzu näher in diesem Buch, Eisenbeis/Klinkner, S. 109) oder die Einbindung von Museen nachdenken mit allen damit zusammenhängenden Problemen (insbesondere finanzielle Ausstattung der Stiftung, damit die ertragslose Kunst unterhalten werden kann, Überangebot an auszustellenden Kunstwerken bei den Museen).

Wer für sich die Verteilungsfrage geklärt hat, muss überlegen, ob er bereits lebzeitig übertragen will oder ein Warten auf den Erbfall angezeigt ist. Formal ist dies die Entscheidung zwischen Schenkungsvertrag und Testament.

³ Vgl. Hanten-Schmidt: ZUKUNFT oder verstehen heißt nicht entzaubern. In: Hanten-Schmidt, Sieh mich an! Look at me! Leipzig 2018, S. 48 f.

Diese Formalität ist aber nicht ausschlaggebend. Schenken macht mehr Freude als sterben. Der (potenzielle) Nachfolger ist aber vielleicht noch nicht so weit (z. B. weil er noch zu jung ist)⁴ oder der Senior ist noch nicht zur Trennung bereit – zumindest noch nicht vollständig und vorbehaltlos – und sieht Handlungsbedarf, um den Erhalt der Sammlung zu sichern. Der Schenker kann sich durch den Vorbehalt eines Nießbrauchs die Nutzung sichern und sich durch die Vereinbarung von Widerrufsrechten die Möglichkeit eröffnen, die Schenkung zu widerrufen, wenn unvorhergesehene und ungewünschte Entwicklungen eintreten. Jeweils wird die Substanz bereits übertragen (auch schenkungsteuerlich), ohne dass der Schenker die Herrschaft über das Vermögen vollständig aufgibt. Wer auf den eigenen Tod wartet, muss nicht vorbehaltlos vererben. Das Testament kann eine Vor- und Nacherbfolge vorsehen und damit vorgeben, an wen der Nachlass fällt, wenn der zuerst eingesetzte Vorerbe verstirbt. Auch durch die Ernennung eines Testamentsvollstreckers kann aus dem Grab hinaus regiert werden. Aufgabe des Testamentsvollstreckers kann die Abwicklung des Nachlasses sein, einschließlich der streitfreien Verteilung zwischen mehreren Erben und der Entscheidung in Bewertungsfragen als Schiedsgutachter. Darüber hinaus kann ein Testamentsvollstrecker zur Verwaltung des Nachlasses ernannt werden, sei es für junge Erben bis zum Erreichen einer bestimmten Altersgrenze oder auch zur dauerhaften Unterstützung, Veräußerungsverhinderung oder sonstigen Umsetzung des Erblasserwillens. Der Testamentsvollstrecker kann auch derjenige sein, der den Nachlass versilbert und den Erlös unter den Erben verteilt, wenn keine Fortführung der Sammlung möglich oder erwünscht ist.

⁴ Laut einer Auswertung der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik durch das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Wochenbericht Nr. 36.2016; abrufbar unter www.diw.de) wurden in den Jahren 2011 bis 2014 Unternehmenswerte von rund 37 Milliarden Euro an Minderjährige übertragen, davon fast 30 Milliarden Euro an rund 90 Kinder im Alter von unter 14 Jahren. Grund hierfür war die Sorge, dass sich die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Rahmenbedingungen für unternehmerisches Vermögen verschlechtern. Eine „Schenkungselle“ bezogen auf Kunst ist nicht absehbar, könnte aber erfolgen, wenn sich abzeichnet, dass das steuerliche Verschonungssystem für Kunstgegenstände (hierzu näher nachfolgend in Abschnitt V.3. Buchstabe a) für den Steuerpflichtigen ungünstig modifiziert werden soll.

III. Gleichstellung der Kinder

Das Bestreben nach dem Erhalt der Sammlung kann dem Gestaltungsziel „Gleichstellung der Kinder“ entgegenstehen.

Beispielsfall:

S (verwitwet) hat sein Vermögen in Kunst investiert und so eine beachtliche Sammlung aufgebaut. Seine beiden Kinder, die S gleich lieb hat, haben unterschiedliche Interessen. S überlegt, wie er seine Kinder testamentarisch bedenken soll.

Die einfachste Variante der Gleichstellung ist, nichts zu tun. Beide Kinder werden dann jeweils zur Hälfte gesetzliche Erben. Die Kinder bilden eine Erbengemeinschaft, die dann über die einzelnen Nachlassgegenstände auseinanderzusetzen ist, entweder durch gegenständliche Aufteilung oder Veräußerung und anschließende Erlösverteilung. Alles gut, wenn sich die Erben einig sind. Ansonsten enthält eine Erbauseinandersetzung viel Auseinandersetzung im Sinne von Streit. Jede Erbengemeinschaft bietet erhebliches Streitpotenzial. Die Miterben müssen die Frage beantworten, welche Kunstgegenstände wer erhält, ob damit eine gleichmäßige Verteilung erreicht wird oder es unter den Miterben zu Ausgleichspflichten kommt. Um hier eine Einigung zu finden, muss zumindest eine Vorstellung über den Wert der Nachlassgegenstände bestehen. Der Kunst muss ein Wert zugewiesen werden, und über Bewertungen (gerade von Kunst) kann man trefflich streiten. Daher ist zu empfehlen, dass der künftige Erblasser selbst ein Machtwort spricht und in seinem Testament eine Verteilung vorgibt (zum Eltern-Kind-Verhältnis näher in diesem Buch, Utermann, S. 57 ff.).

Um Verteilungsgerechtigkeit zu erreichen, muss aber auch der Testator zumindest eine Vorstellung über Werte haben. Inwieweit der Erblasser richtig liegt mit seiner Verteilungsgerechtigkeit, hängt davon ab, wie reflektiert und informiert er ist. Oftmals bestehen (auch erhebliche) Fehlvorstellungen vom merkantilen Wert der vorhandenen Kunst. Im Beispielsfall könnte S jedem Kind einen Teil seiner Sammlung zuweisen. Vielleicht ist es aber auch interessengerecht, dass nur ein Kind die Sammlung fortführt. Gleichstellung kann dann durch die Zuweisung des sonstigen Nachlasses erfolgen. Hilfe

bei der Wertfindung wird in diesem Fall nicht nur für die Kunst benötigt, sondern auch für den Restnachlass einschließlich der sich dort stellenden Bewertungsfragen. Hinzu kommt, dass eine Aufteilungsentscheidung, die heute als gerecht erachtet wird, zum Zeitpunkt des Erbfalls möglicherweise zu keiner Gleichstellung mehr führt. Gerade der Kunstmarkt ist von Trends geprägt. Künstler sind in Mode und dann wieder „out“. Die Werte steigen, wenn sonstige Anlageobjekte gerade unattraktiv sind (zum Kunstmarkt und Wertentwicklungen vgl. in diesem Buch, Beckert, S. 25 ff.).

Auch für Gleichstellungszwecke kann die Ernennung einer Vertrauensperson als Testamentsvollstrecker dienen, die dann für den Erblasser das Machtwort spricht, vielleicht auch nur für den Fall, dass ein Erbe dies beantragt, weil keine Einigung unter den Erben erreicht werden kann. Auch der Testamentsvollstrecker, wenn er nicht selbst Kunstsachverständiger ist, wird dann sachverständiger Hilfe bedürfen, um eine gerechte Verteilung vornehmen zu können. Dabei ist zu beachten, dass sich eine Gleichstellung nicht allein nach Verkehrswerten richten kann. Richtigerweise sind „Gleichstellungswerte“ zu ermitteln. Diese tragen vor allem den mit den Nachlassgegenständen verbundenen Steuerlasten und den unterschiedlichen Risiken, denen die einzelnen Gegenstände ausgesetzt sind, Rechnung, sofern diese Posten nicht bereits ausreichend bei der Verkehrswertbestimmung berücksichtigt wurden. Kunst kann steuerfrei geerbt werden (hierzu näher unter Ziffer V. 3. Buchst. a). Kapitalvermögen unterliegt dagegen unverschont der Erbschaftsteuer. Während Geld sofort zum Verbrauch zur Verfügung steht, muss Kunst vorher verkauft werden, ggf. auch unter Hinnahme von Steuerlasten. Auch diese Aspekte sind bei der Gleichstellung der Kinder zu berücksichtigen.

Nachfolgeplanung ist auch vertikal vielschichtig. Es gibt nicht nur verschiedene (horizontale) Planungsvarianten (Welcher Sachverhalt wird eintreten?). Es muss auch zeitlich in Planungshorizonten gedacht werden (Wann tritt der Erbfall ein?). Denn der Tod ist nicht planbar. Ein Testament kann daher nicht allein an der statistischen Lebenserwartung ausgerichtet werden. Erster Planungshorizont ist der unerwartete Todesfall. Die rechtlichen und tatsächlichen Rahmenbedingungen können sich aber ändern, weswegen die Nachfolgeplanung mit der Errichtung eines Testaments nicht abgeschlossen ist. Vielmehr bedarf es einer regelmäßigen Überprüfung anhand der jeweils aktuellen Verhältnisse.

IV. Sicherung der Altersversorgung

Die eigene finanzielle Absicherung (bei lebzeitigen Maßnahmen) und die Versorgung „seiner Liebsten“ (insbesondere des länger lebenden Ehegatten) ist ein wichtiges Gestaltungsziel der Nachfolgeplanung. Im regelmäßig unrentablen Kunstbereich geht es nicht um den Vorbehalt von Erträgen, sondern um Nutzungsrechte für sich oder Dritte. Lebzeitige Übertragungen können unter dem Vorbehalt eines Nießbrauchs erfolgen. Im Erbfall erben die Kinder die Kunst und dem Ehepartner wird ein lebenslanges Nutzungsrecht zugewendet. Daneben kann es angezeigt sein, Veräußerungsmöglichkeiten zu erhalten, um Liquidität zu generieren. Vielleicht braucht der Ehepartner über die Nutzung hinaus auch die Substanz, um durch die Veräußerung Liquiditätsbelastungen nach dem Erbfall stemmen zu können. Vielleicht kommt eine lebzeitige Übertragung zwar grundsätzlich in Betracht, der Schenker als Kopf der Sammlung will aber weiterhin umschichten und akzentuieren können. Wenn die Sammlung zwar wirtschaftlich beiden Ehepartnern gehört, es aber einen Hauptakteur gibt, wird für diesen wichtig sein, unabhängig vom Erbfall des Ehepartners unverändert weiter agieren zu können (zum Verhältnis von Ehepartnern zur Sammlung, Hanten-Schmidt/Ullrich [Hg.]: Sieh mich an! Look at me!).

V. Vermeidung von Liquiditätsbelastungen

Kunstnachlass sind nicht liquide. Geldansprüche Dritter machen Veräußerungen notwendig, was wiederum zu weiteren Liquiditätsbelastungen führen kann, weil Steuern neu entstehen oder Steuerverschonungen entfallen – ein Teufelskreis. Gefahr droht insbesondere durch die Geltendmachung von Pflichtteilsansprüchen im Erbfall und Zugewinnausgleichsansprüchen im Scheidungsfall. Oftmals lassen sich diese Belastungen nur durch die Mitwirkung des potenziell Berechtigten beseitigen (zum Faktor Mensch aus psychologischer und soziologischer Sicht in diesem Buch, Utermann, S. 56 ff.). Auch Erbschaft- und Schenkungsteuern sowie Ertragsteuern können ungewollt die Liquidität belasten. Durch vorausschauende rechtliche und steuerliche Gestaltungen können Liquiditätsbelastungen erheblich vermindert werden.

1. Pflichtteil

Beispielsfall:

S hat seine beiden Kinder nicht gleich lieb. Mit Sohn B hat er sich zerstritten. Seine Tochter soll alles erben. Die Ehefrau von S ist verstorben.

Eine Vorsorge gegen gesetzliche Pflichtteilsansprüche ist nur begrenzt möglich. Vor Eingehung einer Ehe kann durch einen notariellen Verzicht das Pflichtteilsrecht des künftigen Ehepartners schon vor dessen Entstehung durch die Eheschließung verhindert werden. Das Pflichtteilsrecht von Kindern steht dagegen mit deren Geburt fest. Ob tatsächlich ein Pflichtteilsfall eintritt, zeigt sich dann erst viel später.

Das Pflichtteilsrecht garantiert eine Mindestbeteiligung am Nachlass. Zum Kreis der Pflichtteilsberechtigten gehören nur die nächsten Angehörigen: Abkömmlinge, Ehegatten beziehungsweise eingetragene Lebenspartner und – sofern keine Abkömmlinge vorhanden sind – auch die Eltern. Pflichtteilsberechtigt ist nur, wer vom Erblasser durch Verfügung von Todes wegen – ausdrücklich oder stillschweigend – von der Erbfolge ausgeschlossen ist. Wird ein Pflichtteilsberechtigter nicht mindestens in Höhe der Hälfte des gesetzlichen Erbteils am Nachlass beteiligt, korrigiert das Pflichtteilsrecht dadurch, dass der „Enterbte“ einen sofort fälligen Geldanspruch in dieser Höhe gegen den Erben hat, der nach Mahnung zu verzinsen ist (Verzugszinsen von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz). Man spricht auch von der Erb-Ersatzfunktion des Pflichtteilsrechts: Der Pflichtteilsberechtigte soll in Geld so gestellt werden, als wenn er mit seinem halben gesetzlichen Erbteil am Nachlass beteiligt und dieser im Erbfall in Geld umgesetzt worden wäre.

Um den Geldanspruch zu bestimmen, müssen der Nachlasswert und die Pflichtteilsquote ermittelt werden. Zudem können lebzeitige Zuwendungen des Erblassers von Bedeutung sein. Das Gesetz möchte verhindern, dass ein Erblasser seinen Nachlass „leerschenken“ kann, um Pflichtteilsansprüchen zu entgehen. Daher können sich aus lebzeitigen unentgeltlichen Zuwendungen sogenannte Pflichtteilsergänzungsansprüche (§ 2325 BGB) ergeben. Dies gilt auch bei Zuwendungen an Stiftungen oder andere gemeinnützige Organisationen. Die Gemeinnützigkeit hilft hier nicht. Aber eine frühzeitige Nachfolgeplanung

kann vorteilhaft sein. Denn eine Schenkung wird für die Pflichtteilsberechnung graduell immer weniger berücksichtigt, je länger sie zurückliegt. Der Wert des Geschenks, der in die Pflichtteilsberechnung einfließt, reduziert sich für jedes bis zum Erbfall vergangene Jahr um 1/10, ist also nach 10 Jahren vollständig abgeschmolzen. Die Schenkung ist dann nicht mehr pflichtteilsrelevant. Zudem gilt im Rahmen der Pflichtteilsergänzung das sogenannte Niederstwertprinzip: Bei nicht verbrauchbaren Sachen (dazu gehört auch Kunst) ist immer der niedrigere Wert im Vergleich zwischen dem Zeitpunkt der Schenkung und dem Erbfall maßgebend. Wertverluste nach der Schenkung gehen damit zulasten des Pflichtteilsberechtigten. Danach entstandene Wertsteigerungen kommen ihm aber nicht zugute.

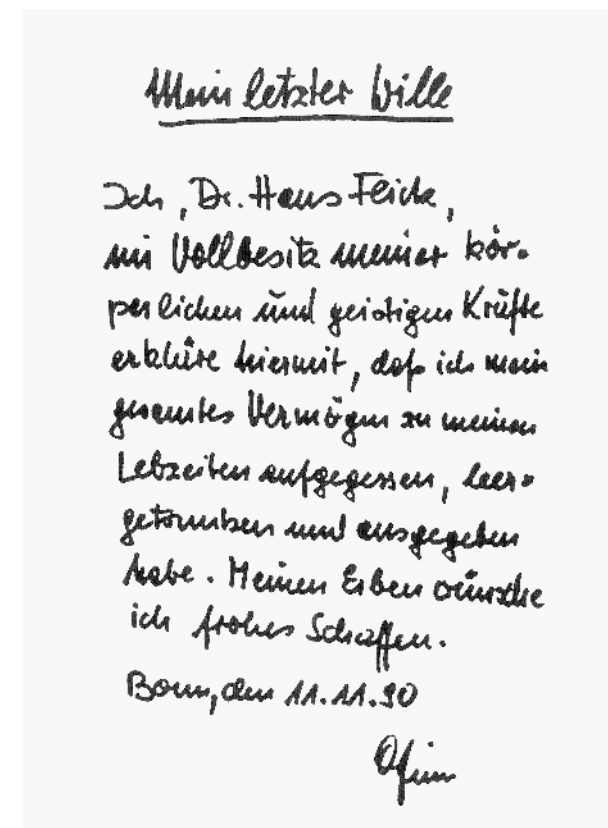
Nach dem Gesetz erben Kinder zu gleichen Teilen (§ 1924 Abs. 4 BGB). Da die Pflichtteilsquote die Hälfte des gesetzlichen Erbteils beträgt, ergibt sich im Beispielfall für Sohn B eine Pflichtteilsquote in Höhe von einem Viertel. Da die Ehefrau des S verstorben ist, wäre jedes der beiden Kinder zur Hälfte als Erbe berufen. Sohn B hat daher für den Fall, dass der Vater ihn durch Verfügung von Todes wegen von der Erbfolge ausschließt, im Erbfall einen Geldanspruch gegen seine Schwester in Höhe von einem Viertel des Nachlasswertes.

Der Pflichtteilsanspruch des von der Erbfolge ausgeschlossenen Angehörigen birgt erhebliches Streitpotenzial. Wesentlicher Streitpunkt ist die Bestimmung und Bewertung des Nachlasses und ergänzungspflichtiger Zuwendungen. Befindet sich Kunst im Nachlass, erweist sich eine tragfähige Bewertung⁵ der Werke aufgrund der Besonderheiten des Kunstmarkts als besonders schwierig (vgl. in diesem Buch, Beckert, S. 31 f.). Die bei Verlust eines nahen Angehörigen im Erbfall ohnehin bestehende psychische Belastungssituation bei den Beteiligten – der „Faktor Mensch“ – erschwert häufig zusätzlich eine einvernehmliche Abwicklung des Pflichtteilsanspruchs.

Vorkehrungen gegen das gesetzliche Pflichtteilsrecht sind schwierig. An Verzichtverträgen muss der Berechtigte mitwirken, wozu er oftmals nur gegen Zahlung einer entsprechenden Abfindung bereit sein wird. Pflichtteilsentziehung und Pflichtteilsunwürdigkeit kommen nur in Ausnahmefällen in Betracht. Wer mobil ist, kann das deutsche

⁵ Vgl. Hanten-Schmidt (Hg.), Der Kunst einen Wert zuweisen, Köln 2017.

Pflichtteilsrecht durch Verlagerung seines gewöhnlichen Aufenthaltes in eine Jurisdiktion mit wenig einschneidenden Pflichtteilsrechten verlassen. Eine Reduzierung der Pflichtteilsquote wird erreicht, wenn durch Heirat, Geburt oder Adoption weitere gesetzliche Erben „geschaffen“ werden. Dadurch reduziert sich die gesetzliche Erbquote des Pflichtteilsberechtigten und damit auch dessen Pflichtteilsquote. Wenn S seine Lebensgefährtin heiratet, reduziert sich die Pflichtteilsquote seines Sohnes von einem Viertel auf ein Achtel. Eine zusätzliche Adoption des Kindes der Lebensgefährtin führt zu einem weiteren Absinken auf ein Zwölftel. Verbrauch und Verzehr reduzieren den Nachlass. Beides ist im Kunstbereich aber keine Option. Das „Flick’sche Testament“ scheidet als Gestaltung aus, wenn die Sammlung erhalten bleiben soll.



Lebzeitige Schenkungen können zwar zu Pflichtteilsergänzungsansprüchen führen, sich aber insbesondere durch eine im Gesetz vorgesehene Abschmelzung der pflicht-

teilsrelevanten Werte als vorteilhaft erweisen. Diskutiert werden auch gesellschaftsrechtliche Gestaltungen oder entgeltliche Geschäfte wie Verkäufe auf Rentenbasis oder die Nutzung des Zugewinnausgleichs, um Vermögen aus der Pflichtteilsrelevanz zu bringen.⁶ Jeweils müssen die tatsächlichen Begebenheiten passen.

2. Zugewinnausgleich

Beispielsfall:

S hat ohne Vermögen geheiratet. Während der Ehe hat er eine umfangreiche Kunstsammlung aufgebaut. Sein Ehepartner E ist vermögenslos geblieben. Die Ehe wird geschieden.

Die Ehegatten leben im Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft, wenn sie nicht durch Ehevertrag etwas anderes vereinbaren. Auch während der Ehe bleiben die Vermögen der Eheleute getrennt. Der Zugewinn, den die Ehegatten in der Ehe erzielen, wird jedoch ausgeglichen, wenn die Zugewinnsgemeinschaft durch Scheidung, Tod oder einvernehmlichen Güterstandswechsel endet. Als Zugewinn bezeichnet man den Betrag, um den das Vermögen eines Ehegatten bei Beendigung des Güterstandes (Endvermögen) dessen Vermögen bei Eintritt in den Güterstand (Anfangsvermögen) übersteigt. Bei Beendigung der Zugewinnsgemeinschaft werden die jeweiligen Zugewinne der Ehegatten verglichen. Hat ein Ehegatte während der Ehe einen höheren Zugewinn erzielt, so steht – vereinfacht – die Hälfte des Überschusses dem anderen Ehegatten als Ausgleichsforderung zu. Es entsteht ein sofort fälliger Geldanspruch, der „nach Steuern“ zu begleichen ist. Um den Wert zu erlangen, muss – wiederum vereinfacht – der Zugewinn des jeweiligen Ehepartners bestimmt werden, der sich unter Berücksichtigung einiger gesetzlicher Korrekturen aus der Differenz zwischen den Anfangs- und Endvermögen ergibt. Dabei muss bestimmt und bewertet werden, wie hoch das jeweilige Vermögen zum Anfang und zum Ende der Ehe war.

Ebenso wie der Pflichtteilsanspruch des enterbten Angehörigen birgt auch der Zugewinnausgleich großes Streitpotenzial. Die Bewertung der jeweiligen Anfangs- und Endvermögen

⁶ Näher hierzu Hannes, in: Hannes, Formularbuch Vermögens- und Unternehmensnachfolge, 2. Aufl. 2017, A. 5.10, Rn. 14 ff.

ist häufig schwierig. Auch der Kunst des sammelnden Ehegatten ist zu den Stichtagen ein Wert zuzuweisen. Deutlich wird auch, welche Liquiditätsrisiken der Zugewinnausgleich beinhaltet. Im Beispielsfall wird sich S, dessen Vermögen zu großen Teilen aus der eigenen Kunst besteht, schwertun, einen Geldanspruch in Höhe von fast 50 Prozent seines Vermögens zu erfüllen. Welcher Erlös bei einem unter Zeitdruck erfolgenden Verkauf der Kunst erzielt wird und zur Erfüllung des Zugewinnausgleichsanspruchs verwendet werden kann, ist ungewiss. Auch hier sind zusätzlich auftretende Steuerbelastungen zu beachten (hierzu näher unter Ziffer V. 3. Buchst. b). Vorsorge gegen das sich aus dem Zugewinnausgleich ergebende Liquiditätsrisiko und das Streitpotenzial, das sich insbesondere auch durch das Erfordernis der Wertzuweisung ergibt, kann durch Abschluss eines Ehevertrages getroffen werden, der nach den Vorstellungen der künftigen Ehepartner gestaltbar ist.

3. Steuerliche Liquiditätsrisiken

Besondere Bedeutung haben steuerliche Liquiditätsrisiken. Steuern sind mit dem Staat als Gläubiger nicht verhandelbar. „Gegner“ sind die Steuergesetze mit den dort normierten steuerpflichtigen Vorgängen. Dabei ist zu unterscheiden zwischen

- unentgeltlichen Vorgängen (keine Gegenleistung des Erwerbers), die zu Schenkung- oder Erbschaftsteuer führen können,
- entgeltlichen Vorgängen (Gegenleistung des Erwerbers, z. B. Kaufpreis oder Ausgleichszahlung) mit unter Umständen ertragsteuerlicher Bedeutung und
- teilentgeltlichen Erwerben als Mischform (z. B. ein Verkauf unter Wert) mit einer Aufteilung zwischen Erbschaft- und Schenkungsteuer sowie Ertragsteuer.

Diese in Einzelheiten stark vereinfachte Aufteilung zeigt, dass es schwer ist, dem Steuerrecht zu entkommen. Dies gilt auch für die Fälle, in denen Kunst bewegt wird. Hier gilt es, steuerpflichtige Vorgänge zu vermeiden. Der Erbfall kann leider nicht verhindert werden. Für Kunst sieht das Gesetz aber umfangreiche Steuerbefreiungen vor, die genutzt werden können.

a) Erbschaft- und Schenkungsteuer

Das Erbschaft- und Schenkungsteuergesetz (ErbStG) regelt die Steuerpflicht für unentgeltliche Vorgänge, nämlich vorrangig Erwerbe von Todes wegen (Erbanfall, Vermächtnis, Pflichtteilsanspruch) und Schenkungen unter Lebenden (freigebige Zuwendungen, Stiftungsgeschäft). Der sachverständig ermittelte Wert der vererbten oder geschenkten Kunst bildet die Bemessungsgrundlage der Erbschaft- oder Schenkungsteuer. Neben allgemeinen Steuerbefreiungen⁷ enthält § 13 Abs. 1 Nr. 2 ErbStG eine spezielle Befreiung von Kulturgütern von der Erbschaft- und Schenkungsteuer.⁸

Eine Teilbefreiung mit 60 Prozent des Wertes wird gewährt, wenn drei Voraussetzungen gegeben sind:

(1) Öffentliches Erhaltungsinteresse

Die Erhaltung der Kunstgegenstände muss wegen ihrer Bedeutung für Kunst, Geschichte oder Wissenschaft im öffentlichen Interesse liegen. An der Voraussetzung des öffentlichen Erhaltungsinteresses wird die Steuerbefreiung nur im Ausnahmefall scheitern. In Zweifelsfällen ist das Erhaltungsinteresse durch ein Gutachten zu belegen.

⁷ Kunst kann als Hausrat (hierzu werden Freigrenzen von bis zu 53.000 Euro gewährt) qualifizieren. Die üblichen Gelegenheitsgeschenke (zum Geburtstag, Weihnachten, Hochzeitstag ...) sind von der Schenkungsteuer befreit, wobei es hierbei eine absolute und objektive Obergrenze geben soll. Für Zuwendungen unter Ehegatten gibt es keine besondere Steuerbefreiung. Der Erbfall und Schenkungen sind steuerpflichtig. Wenn der persönliche Freibetrag von 500.000 Euro verbraucht ist, kommt es auch in diesem Verhältnis zu einer Steuerbelastung. Zugewinn zwischen Ehegatten ist steuerfrei. Zudem sind Zuwendungen an gemeinnützige Organisationen steuerbefreit. Kunst in Betriebsvermögen kann nach §§ 13a ff. ErbStG befreit sein.

⁸ Näher Hannes, Holtz, in: Meincke/Hannes/Holtz, ErbStG, 17. Aufl. 2018, § 13 Rn. 8 ff.; Holtz, in: Roth/Holtz/Klose, Strategie und Taktik im Erbrecht, 2. Auflage 2019, § 65 Rn. 89 ff.

(2) Unrentabilität

Die jährlichen Kosten müssen „in der Regel“ die erzielten Einnahmen übersteigen. Erforderlich ist eine dauerhafte Unrentabilität der Kunstgegenstände. Da diese nur „in der Regel“ vorliegen muss, ist die Erzielung einmaliger Überschüsse unschädlich. Einzelne Veräußerungen von Kunstgegenständen aus einer Kunstsammlung sprechen nicht gegen die Unrentabilität der übrigen Sammlungsgegenstände.

(3) Nutzbarmachung für Forschung oder Volksbildung

Die Kunst muss für wissenschaftliche Untersuchungen oder für Besichtigungen etc. zur Verfügung gestellt werden. Es muss gewährleistet sein, dass die Kunst entweder der Allgemeinheit oder aber zumindest interessierten Kreisen regelmäßig zugänglich ist. Das Nutzbarmachen kann durch Leih- und Kooperationsverträge mit Museen erreicht werden. Allerdings wird es immer schwieriger, hierfür geeignete Partner zu finden, da den Museen mehr Kunst angeboten wird, als diese ausstellen können. Die Kunst kann jedoch während der Laufzeit des Vertrages auch selbst verwahrt werden, muss aber jederzeit durch das Museum abrufbar sein. Ausreichend ist auch die Zugänglichkeit in eigenen Räumen. Diskutiert wird sogar, ob die Möglichkeit einer „Online-Besichtigung“ ausreicht. Die erforderliche Zugänglichkeit kann auch erst nach dem Erbfall in einem angemessenen zeitlichen Zusammenhang nach dem Erwerb durch die Erben herbeigeführt werden. Für eine Vollbefreiung mit 100 Prozent des Wertes kommen zwei weitere Erfordernisse hinzu:

(4) Bereitschaft zur Unterstellung unter die geltenden Bestimmungen der Denkmalspflege

Hierfür ist es in der Regel ausreichend, wenn der Erwerber in einem angemessenen Zeitraum nach dem Erwerb die entsprechenden Schritte einleitet, um die Gegenstände unter Denkmalschutz zu stellen. Der Nachweis des Vorliegens dieser Bereitschaft soll erbracht sein, wenn der Steuerpflichtige gegenüber der zuständigen Denkmalbehörde erklärt, die Vorschriften des landesrechtlichen Denkmalschutzgesetzes zur Denkmalspflege einzuhalten. Als Nachweis können z. B. auch die Darlegung der konservatorisch einwandfreien, sicheren Aufbewahrung und Pflege der

Kunstgegenstände oder auch der Abschluss eines Leih- und Kooperationsvertrages mit einem fachlich einschlägigen Museum dienen. Ist ein Kunstgegenstand bereits in ein Denkmalverzeichnis eines Landes oder ein Verzeichnis national wertvollen Kulturguts eingetragen oder unterliegt kraft landesrechtlicher Vorschrift den Beschränkungen des Denkmalschutzes, ist diese Voraussetzung in jedem Fall erfüllt. Das Berliner Denkmalschutzgesetz sieht keine hoheitliche Unterschutzstellung von beweglichen Gegenständen vor. Dann bleibt nur, den Nachweis – wie vorstehend beschrieben – auf andere Weise zu erbringen, oder ein Umzug.

(5) 20-jähriger Familienbesitz oder Eintragung in ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes

Die ersten vier Voraussetzungen für die Vollbefreiung liegen entweder regelmäßig unproblematisch vor (Erhaltungsinteresse und Unrentabilität) oder sind jedenfalls gestaltbar (Nutzbarmachung und Denkmalspflege). Eine Vollbefreiung scheitert jedoch nicht selten an dem vom Gesetz geforderten Besitz der Kunst in der Familie seit mindestens 20 Jahren. Dies gilt weniger für den maßgeblichen Kreis der Familienangehörigen, der recht weit gefasst wird (Personen der Steuerklassen I und II, also neben Eltern, Ehepartnern, Kindern auch Geschwister, Neffen und Nichten), als vielmehr für die erforderliche Besitzdauer. Die 20-jährige Besitzdauer muss nach dem Bundesfinanzhof für jedes einzelne Werk erfüllt sein. Liegt bei einzelnen Kunstgegenständen einer Sammlung die 20-jährige Familienbesitzzeit nicht vor, lässt dies aber die vollumfängliche Steuerbefreiung der übrigen Sammlungsgegenstände unberührt. Befinden sich Kunstgegenstände weniger als 20 Jahre im Familienbesitz, muss für die Vollbefreiung der Erwerbszeitpunkt verschoben werden. Planbar ist der Zeitpunkt von Schenkungen, jedoch leider nicht der des Erbfalls.⁹ Als Alternative bleibt die Eintragung in ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes. Zwar mag dies als besondere Auszeichnung des Kunstgegenstands erscheinen, jedoch sind

⁹ Der maßgebliche Zeitpunkt für die Entstehung der Erbschaftsteuer ist der Tod des Erblassers. Etwas anderes gilt für aufschiebend bedingte Vermächtnisse. Hier ist für die Besteuerung der Eintritt der Bedingung entscheidend. Insofern kann auch für den Erbfall über eine Verschiebung der erbschaftsteuerlichen Folgen über die 20-Jahres-Frist hinaus nachgedacht werden.

hiermit erhebliche Nachteile verbunden. Nach dem Kulturgutschutzgesetz (KGSG) ist die Ausfuhr eines Kunstgegenstands verboten, sobald ein Eintragungsverfahren für ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes eingeleitet und noch nicht abgeschlossen ist. Ab dem Zeitpunkt der Eintragung des Kunstgegenstands steht die Ausfuhr unter Genehmigungsvorbehalt. Eine solche Exportbeschränkung kann den Wert eines Kunstgegenstands erheblich mindern oder sogar zur Unverkäuflichkeit führen. Dem Vorteil der vollen Steuerbefreiung steht also der Nachteil eines möglicherweise erheblichen Wertverlusts gegenüber. Zudem werden nur wenige Werke in die Verzeichnisse aufgenommen (im Schnitt vielleicht zwei pro Jahr und Land). Zeitgenössische Kunst ist in den Verzeichnissen nicht zu finden, sodass weder die 20-Jahres-Frist (wenn es das Werk noch gar nicht so lange gibt) noch die Verzeichnisaufnahme helfen kann. Auf der anderen Seite ist junge Kunst regelmäßig als ungesicherte Position anzusehen und mit hohen Abschlägen zu bewerten, sodass oftmals eine Schenkung innerhalb der Freibeträge erfolgen kann. Einzelheiten zu den Voraussetzungen der Steuerbefreiung sind ungeklärt und müssen anhand der konkreten Situation geprüft werden. Zudem ist zu beachten, dass die Befreiung rückwirkend wegfällt und es zu einer Nacherhebung von Erbschaft-/Schenkungssteuer kommt, wenn innerhalb von 10 Jahren nach dem Erwerb der Gegenstand veräußert wird oder die Befreiungsvoraussetzungen wegfallen. Der Wegfall der Voll- oder Teilbefreiung „mit Wirkung für die Vergangenheit“ bedeutet, dass die Steuer nach dem seinerzeitigen Wert nachzuentrichten ist. Somit bleiben etwaige Wertsteigerungen nach dem Erbfall bzw. der Schenkung unberücksichtigt. Das Gleiche gilt allerdings umgekehrt auch für Wertminderungen. Ist die erworbene Kunst nur teilweise steuerbefreit oder wird zwar die Vollbefreiung erreicht, aber es besteht dennoch ein Liquiditätsproblem aus dem Erbschaftsteuerpflichtigen Erwerb anderer Vermögensgegenstände, ist dies in doppelter Hinsicht problematisch: Wenn Kunst verkauft werden muss, um Liquidität zu schaffen, fällt die Erbschaftsteuerbefreiung rückwirkend weg. Der Liquiditätsbedarf steigt. Es kommt zum vorstehend schon ange deuteten Teufelskreis.¹⁰

¹⁰ Die Erbschaftsteuerschuld kann durch Hingabe von Kunstgegenständen an Zahlung statt getilgt werden (§ 224a AO). Dazu ist ein öffentlich-rechtlicher Vertrag mit dem Land, dem das Steueraufkommen zusteht, zu schließen. Eine solche Übertragung an das Land stellt keine Veräußerung im Sinne von § 13 Abs. 1 Nr. 2 Satz 2 ErbStG dar, sodass eine für die Kunst gewährte Steuerbefreiung erhalten bleibt.

b) Ertragsteuer

Auch ertragsteuerliche Liquiditätsbelastungen können den Erhalt einer Kunstsammlung gefährden. Wenn die Kunst zum Privatvermögen gehört, ist dies aber die Ausnahme.

Beispielsfall:

S investiert seit Jahrzehnten sein Geld in seine Kunstsammlung. Ein Liquiditätsengpass zwingt ihn, erstmals ein Werk zu verkaufen.

Veräußerungsgewinne sind hier nur innerhalb einer Spekulationsfrist von einem Jahr steuerpflichtig (§ 23 Abs. 1 Nr. 2 EStG).¹¹ Die Veräußerung selbst geschaffener Wirtschaftsgüter führt auch innerhalb der Spekulationsfrist zu keiner Steuer. Erbschaft, Vermächtnis und Schenkung führen mangels Entgeltlichkeit weder zu einer Veräußerung noch zu einem Anschaffungsvorgang. Die Behaltenszeit des Erblassers/Schenkers wird fortgesetzt.

Etwas anderes gilt bei Kunst im Betriebsvermögen. Hier ist jede Veräußerung (auch außerhalb der Spekulationsfrist) steuerpflichtig. Es geht um die steuerliche Qualifikation als Betriebsvermögen. Hierfür ist keine „Kunst-Gesellschaft“ erforderlich. Auch das Vermögen einer Privatperson kann zu deren steuerlichem Betriebsvermögen gehören, auch wenn derjenige davon überhaupt nichts ahnt. Eine Sammlertätigkeit begründet jedoch regelmäßig noch kein unternehmerisches Handeln und damit auch kein Betriebsvermögen.¹² Erforderlich ist nach § 15 Abs. 2 Satz 1 EStG eine selbständige nachhaltige Betätigung des Sammlers, die mit der Absicht, Gewinn zu erzielen, unternommen wird und sich als Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr darstellt.

¹¹ Nach Satz 4 beträgt bei Wirtschaftsgütern, aus deren Nutzung als Einkunftsquelle zumindest in einem Kalenderjahr Einkünfte erzielt werden, die Frist jedoch 10 Jahre. Vorsicht ist daher geboten, wenn die Kunst gegen Entgelt ausgestellt wird. Einen Mindestbetrag sieht das Gesetz nicht vor, sodass selbst „Kleinst Einkünfte“ zur Fristverlängerung führen können. Liebhabereifälle sollen aber nicht erfasst sein. Einzelheiten sind ungeklärt.

¹² Ein Künstler ist dagegen regelmäßig unternehmerisch tätig. Bei ihm sind Veräußerungsgewinne steuerpflichtig. Gleiches gilt für Entnahmen aus einem Betriebsvermögen (z. B. auch für Zwecke einer Spende oder zur Ausstattung einer Stiftung) oder auch für den Fall der Betriebsaufgabe.

Beispielsfall:

U ist kein „Einbahnstraßensammler“. Er kauft (teilweise auch fremdfinanziert) und freut sich dabei schon über den Gewinn beim baldigen Verkauf. Der Bestand seiner Sammlung, die er sich nur bei Gelegenheit von An- und Verkäufen anschaut, ist einem stetigen Wandel unterworfen. Mit den erzielten Gewinnen bestreitet er seinen Lebensunterhalt.

Die Abgrenzung, wann eine private Sammlertätigkeit zum gewerblichen Kunsthandel wird, ist nicht trennscharf. Im Beispielsfall ist U gewerblich tätig. Er tritt selbständig und nachhaltig am Markt auf, um Gewinn zu erzielen. Die Indizien, die für eine gewerbliche Tätigkeit eines Kunstsammlers genannt werden – systematische und planmäßige Veräußerungstätigkeit, kontinuierlicher, häufiger Umschlag der Kunstgegenstände, kurze Besitzdauer, erheblicher Einsatz von Fremdmitteln, kunstfremde Verwendung der Verkaufserlöse in nicht nur unwesentlichem Umfang –, treffen allesamt auf ihn zu. U hilft auch nicht der Verweis auf den Umsatzsteuer-Anwendungserlass der Finanzverwaltung (Abschnitt 2.3 Abs. 6 Satz UStAE), der in weniger klaren Fällen gegen eine Gewerblichkeit angeführt werden kann: „Nicht nachhaltig als Unternehmer wird dagegen tätig ein Briefmarken- oder Münzsammler, der aus privaten Neigungen sammelt, soweit er Einzelstücke veräußert (wegtauscht), die Sammlung teilweise umschichtet oder die Sammlung ganz oder teilweise veräußert.“ Ebenfalls zur Umsatzsteuer hat der Bundesfinanzhof entschieden, dass eine zum Vorsteuerabzug berechtigende unternehmerische Betätigung und keine private Sammlertätigkeit nur dann vorliegt, wenn sich der Sammler von Gegenständen, die im Wesentlichen einen Liebhaberwert verkörpern, auch bereits während des Aufbaus der Sammlung wie ein Unternehmer verhält.¹³ Der Wert der veräußerten Kunst ist hiernach kein Kriterium für eine Gewerblichkeit. Dennoch sind erfolgreiche Sammler und teure Verkäufe im besonderen Fokus.

¹³ BFH v. 27.1.2011, V R 21/09, BStBl. II 2011, 524.

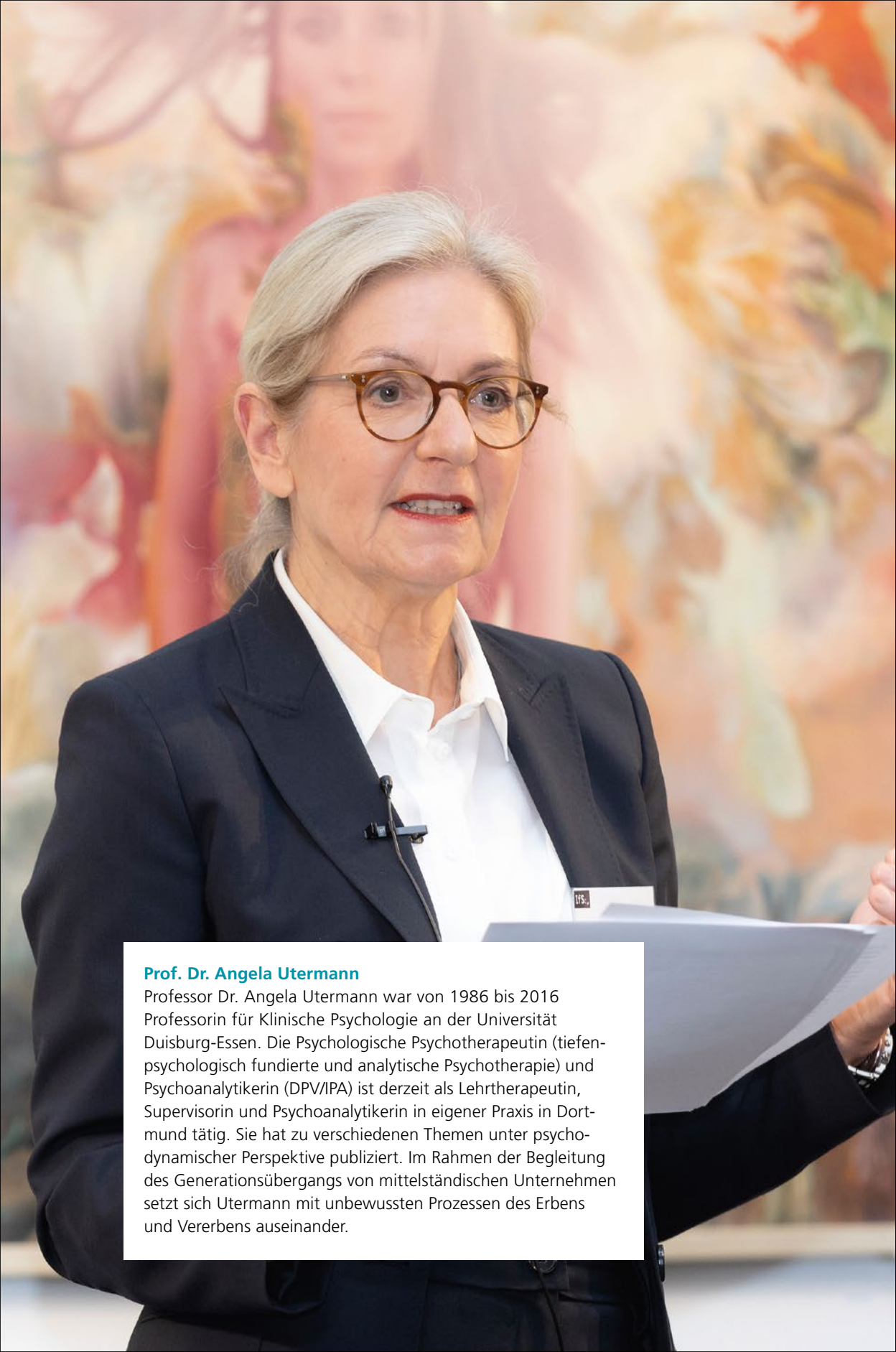
Gewerblichkeit erfordert eine Gewinnerzielungsabsicht. Um diese zu widerlegen, kann es hilfreich sein, eine Sammlungsstrategie niederzulegen, anhand der An- und Verkäufe mit dem übergeordneten Sammlungsziel begründet werden können. Damit kann nach außen deutlich gemacht werden (am besten unterstützt durch Publikationen etc. zur Sammlung), dass es um die Sammlung geht und etwaige Gewinne nur einen Reflex der Sammlungstätigkeit darstellen.

Für einen Erben kann aus dem Vorstehenden gefolgert werden, dass er allein durch den Verkauf der geerbten Sammlung nicht zum gewerblichen Kunsthändler wird, selbst wenn er hierzu die Einzelstücke über einen längeren Zeitpunkt hinweg anbietet. Dieses nachhaltige Auftreten am Markt könnte jedoch von der Finanzverwaltung als Einfallstor genutzt werden, um eine Gewerblichkeit zu vertreten. Daher kann es sich nach dem Erbfall anbieten, nur eine Verkaufsentscheidung zu treffen und die weitere Vermarktung in die Hände eines Dritten zu legen.

Der Erbe muss hier sichergehen, um den Teufelskreis 2.0 zu vermeiden: Es fallen aufgrund der Veräußerung nicht nur rückwirkend Erbschaftsteuer, weil die Steuerverschonung entfällt, sondern auch steuerpflichtige Veräußerungsgewinne an, weil eine Gewerblichkeit angenommen wird.



Sasa Hanten-Schmidt im Dialog
mit Harald Falckenberg



Prof. Dr. Angela Utermann

Professor Dr. Angela Utermann war von 1986 bis 2016 Professorin für Klinische Psychologie an der Universität Duisburg-Essen. Die Psychologische Psychotherapeutin (tiefenpsychologisch fundierte und analytische Psychotherapie) und Psychoanalytikerin (DPV/IPA) ist derzeit als Lehrtherapeutin, Supervisorin und Psychoanalytikerin in eigener Praxis in Dortmund tätig. Sie hat zu verschiedenen Themen unter psychodynamischer Perspektive publiziert. Im Rahmen der Begleitung des Generationsübergangs von mittelständischen Unternehmen setzt sich Utermann mit unbewussten Prozessen des Erbens und Vererbens auseinander.

ERBEN ALS „GESCHENK“ ODER ALS „SPRENGSTOFF“ FÜR DIE FAMILIE: DANK – ODER NEID, GIER UND VERGELTUNG

Erben ist ja zunächst einmal damit verbunden, dass man etwas bekommt, dass man vielleicht etwas Schönes bekommt. Erben ist dann ein Geschenk. Und tatsächlich möchten 90 Prozent aller älteren Erblasser ihren Kindern mit dem Erbe eine Freude machen.¹ Nun verfährt aber der Erblasser nicht unbedingt in diesem Sinne, wenn er sein Geschenk, gemeint das Erbe, hinterlässt. Er macht sich selten die Mühe, eine Vorstellung von dem zu entwickeln, was für den Erben „eine Freude“ darstellt. Ihn kümmern in der Regel die Wünsche des Beschenkten, sprich des Erben, wenig oder gar nicht. Das Problem scheint zu sein, dass nur in gut einem Drittel der Fälle unter allen Beteiligten offen gesprochen wird, was von den Beteiligten gewünscht, erwartet oder beabsichtigt wird (Deutsche Bank 2018). Und so ist eigentlich folgerichtig, dass 20 Prozent der Testamente in Auseinandersetzungen² münden, obwohl es den Erben und den Erblassern besonders wichtig ist, dass „kein Streit um das Erbe“ entsteht.³ Nur erreicht der Erblasser aber in etwa der Hälfte der Fälle nicht, was er mit seinem Testament erreichen wollte (Flick u. a. 2005).

Bei der Weitergabe von Kunst liegen besondere Bedingungen vor. Hinterlässt der Erblasser eine Kunstsammlung, kann das im günstigsten Fall vom Erben oder den Erben als Geschenk verstanden werden, muss es aber nicht. Denn häufig besteht bei der Nachfolgegeneration kein Interesse an den Sammelgebieten der Eltern.⁴ In der Regel werden zwar Objekte mit ideellem Wert behalten, die werthaltigen Objekte hingegen verkauft (Kleine u. Jolmes 2014) – und genau das will der Kunstsammler in der

1 Nach einer von der Deutschen Bank herausgegebenen repräsentativen Studie (2018).

2 Ist der Wert des Erbes höher, ist auch die Anzahl der Auseinandersetzungen höher. Schon bei der Vererbung eines Vermögens von über 100.000 Euro kommt es in 25 Prozent der Fälle zu Streitigkeiten.

3 Künftigen Erben ist es „ganz besonders wichtig“ (78 Prozent, Deutsche Bank 2018, S. 35), dass kein Streit um das Erbe entsteht, den künftigen Erblassern ebenfalls (75 Prozent, a. a. O., S. 37).

4 Nach einer bevölkerungsrepräsentativen Befragung der Steinbeis-Hochschule Berlin von 5.000 Erwachsenen sind nur 12 Prozent der Befragten am Sammelgebiet der Eltern interessiert (Kleine u. Jolmes 2014).

Regel nicht zulassen. Denn die Funktion der Sammlung als Identitätssignal und -symbol, die Möglichkeit, sie zur Selbstwertkompensation einzusetzen (Habermas 1996), stellt einen besonderen Bezug des Sammlers zu seinen Objekten her. Dies scheint wesentlich dazu beizutragen, dass Kunstsammlungen in den seltensten Fällen ohne Aufgaben, Auflagen oder gar Forderungen vererbt werden. Immer wieder werden sie über die Einrichtung einer entsprechend verfassten Stiftung den Erben sogar gleich ganz entzogen. Es ist naheliegend, dass das Erbe dann weniger als Geschenk erlebt wird, sondern eher als Belastung oder gar als ein „Sich-unterwerfen-Müssen“. Gibt es nur einen Erben, scheint die Sache leichter zu sein. Sind es mehrere, können die Aufgaben, die mit der Kunstsammlung vererbt werden, unterschiedlich akzeptiert oder abgelehnt werden, und es besteht in noch höherem Maße die Möglichkeit, dass das Erbe zum Sprengstoff wird – wobei auch das von Steuerberatern häufig empfohlene lebzeitige Vorverschenken der skizzierten Dynamik unterliegt. Dass es insbesondere in Patchworkfamilien im Erbfall zur über Materielles ausgetragenen emotionalen Abrechnung kommt, ist naheliegend.

Auf dem Buchmarkt findet sich seit etwa knapp 20 Jahren eine Vielzahl von Publikationen zum Thema „Erbkonflikte“. Es sind einerseits Ratgeber, wie sich das Erbe möglichst konfliktfrei und an der Besteuerung vorbei übertragen lässt. Bereits die Titel⁵ suggerieren, dass, wenn nur die Ratschläge befolgt werden, Konflikte vermeidbar seien. Insbesondere die Ratgeber, die sich der Nachfolge in Familienunternehmen widmen, liefern meist direkte Handlungsanweisungen in Form von konkret abzuarbeitenden Aufgaben.⁶

Auf dem Buchmarkt ebenso umfangreich vertreten ist die eher unterhaltsame Sparte, in der von konflikthafter mislungenen Vererbungsprozessen berichtet wird. Es wird dabei eindrucksvoll vermittelt, wie sich – auch bei aufwendiger rechtlicher und steuerrechtlicher Beratung – langwierige und teure Erbauseinandersetzungen nicht

5 „Erben ohne Streit und Steuern. Sichere Erbfolgeplanung für Sie und Ihre Familie“ (Flick u. a. 2004); „Der Streit ums Erbe. Wie Sie Ihre Interessen wahren und Konflikte vermeiden. Spannende Fälle aus der Praxis zeigen, worauf es ankommt“ (Bornewasser u. Klinger 2011); „Konfliktfrei vererben. Ein Ratgeber für eine verantwortungsbewusste Erbgestaltung“ (Jonas u. Jonas 2013) u. a. m.

6 Beispielsweise aktuell: „Nachfolge in Familienunternehmen. Wie Sie den Generationenwechsel strategisch planen und praktisch umsetzen“ (Koeberle-Schmid u. Unger 2019).

vermeiden ließen.⁷ Es zeigt sich, dass es mehr als genug Anlässe gibt, sich zu zerstreiten: Bevorzugungen, Benachteiligungen, unterschiedliche Vorstellungen von Erblasser und Erbe, wer was verdient hat, unterschiedliche Vorstellungen, wie mit dem Erbe umgegangen werden soll etc. Die Quintessenz lässt sich auch heute noch in etwa so zusammenfassen: „Die meisten Fehler bei der Erbfolge liegen erfahrungsgemäß im zwischenmenschlichen Bereich, sind psychologischer Natur und entziehen sich weitgehend rationaler Betrachtung.“ (Flick u. a. 2005, S. 9)

Was passiert, vermittelt das „Handbuch des Fachanwalts Erbrecht“ (Frieser u. a. 2018) gleich zu Beginn eindrücklich: „Erbrecht entfesselt Triebe, Gewalten und Leidenschaften“, und zwar auch deshalb, weil der letzte Wille aufseiten der Erben immer auch als Antwort auf die Frage verstanden wird: Wurde ich wirklich geliebt und wertgeschätzt? Nicht ausreichend oder nicht adäquat „bedacht“ worden zu sein vermag zunächst äußerst schmerzliche und beschämende Gefühle, aber auch Schuldgefühle auszulösen. Zugleich steigen gierige, neidische, rachsüchtige Impulse auf und bestimmen das Geschehen; wobei die Heftigkeit der Gefühle mit dem Ausmaß der Enttäuschung und Kränkung korrespondiert. In der psychologisch orientierten Literatur zur Thematik wird immer wieder darauf hingewiesen, dass, im Falle des (vermeintlich) erlittenen Unrechts bei der Erbschaft, häufig tief sitzende Verletzungen und Konflikte aus der Familienbiografie aufbrechen, die die Familien, zum Teil über Generationen hinweg, auseinanderreißen. Aus psychoanalytischer Perspektive macht sich beim Erben und Vererben offensichtlich bisher unterdrücktes seelisches Material bemerkbar, das bisher über Abwehrmechanismen⁸ im Unbewussten gehalten wurde. Die im Kontext des Geschehens aktivierten Gefühle wie Gier, Neid, Missgunst, Wut, Hass etc. entwickeln eine solche Heftigkeit, dass sie nicht mehr unbewusst gehalten und kontrolliert werden können. Sicher können diese Triebe, Gewalten und Leidenschaften auch deshalb so vehement zutage treten, weil der Verstorbene nicht mehr geschützt und geschont werden muss. Wie wird nun das „Kunstgeschenk“ zum Sprengstoff?

7 „Plötzlich und unerwartet. Der steinige Weg der Erben und Unternehmensnachfolger“ (Schubert 2015); „Prominente Testamente. Was haben die Schönen und Reichen falsch gemacht?“ (Flick u. a. 2005); „Wir Erben. Was Geld mit Menschen macht“ (Friedrichs 2015); „ERBEN. Büchse der Pandora“ (Rütschi 2018) u. a. m.

8 Im Wesentlichen dienen Abwehrmechanismen dazu, dass verpönte und unerträgliche Gefühle bzw. Aspekte der äußeren Realität dem Bewusstsein ferngehalten werden, um damit Angst, Unlust, Schuldgefühle, Scham etc. zu vermeiden.

Hier lassen sich zugespitzt fünf Thesen formulieren, die ausschließlich auf die zentralen Wirkmechanismen des Misslingens fokussiert sind. Ziel bleibt dabei, dass durch den Einbezug dieser Faktoren ein produktiver Umgang mit den Schwierigkeiten möglich wird und konstruktive Lösungen gefunden werden können.

Bedingungen, die das Erbe zum Sprengstoff werden lassen:

- I. Konflikte beim Generationsübergang entstehen durch die Reinszenierung vorwiegend unbewusster, problematischer, „alter“ Beziehungsmuster, sowohl des Erben als auch des Erblassers. Es kommt in der (Ver-)Erbsituation zur Aktivierung dieser ungelösten Beziehungsprobleme, die dann über die materielle Ebene abgehandelt werden.⁹
- II. Die Konflikte sind in erster Linie durch die mangelnde Mentalisierungsbereitschaft oder -unfähigkeit der Beteiligten bedingt, insbesondere des Erblassers. Im vorliegenden Zusammenhang wird dann von mangelnder Mentalisierungsbereitschaft bzw. -fähigkeit gesprochen, wenn die Beteiligten nicht bereit oder nicht in der Lage sind, eine Vorstellung von den Motiven zu entwickeln, die dem eigenen Verhalten und dem des Gegenübers zugrunde liegen.
- III. Die mangelnde Mentalisierungsfähigkeit und vor allem die mangelnde Mentalisierungsbereitschaft hat bei der Weitergabe von Kunst mit der häufig beim Erblasser vorliegenden narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung zu tun. Wenn auch diese Form des Narzissmus wesentlich zum Erwerb des Kunstbestands beigetragen hat¹⁰, erweist sich das nun als Problem.

9 LeMar (2014); Rüttschi (2018) zeigt in individuellen Fallgeschichten, wie die Kindheitserfahrungen der Erben Erbkonflikte determinieren. „Wir wiederholen, projizieren und inszenieren alte Konflikte neu“ (Nosofsky 2004, S. 88).

10 „Um professionell erfolgreich zu sein, benötigt man gesunde Paranoia, Narzissmus, Zwanghaftigkeit und psychopathische Züge“ (Kernberg n. Hartmann 2018, S. 11).

IV. Die narzisstische Persönlichkeitsakzentuierung des Erblassers aktiviert einen im vorliegenden Zusammenhang relevanten Grundkonflikt.¹¹ Es geht um die konfligierenden Pole von Kontrolle (im Sinne von „Beherrschen“) und Unterwerfung. Bei einer gelungenen Persönlichkeitsentwicklung wird der Konflikt zwischen diesen beiden Polen intrapsychisch, also innerhalb der Person, gelöst. Bei der narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung wird dieser jedoch zwischen Erblasser und Erben aufgespalten. Dem Erblasser geht es um Kontrolle, die Seite der Unterwerfung wird an den Erben delegiert.

V. Die Übertragung problematischer „alter“ Beziehungsmuster vonseiten des Erblassers und des oder der Erben ins Hier und Jetzt der Erb- oder Übernahmesituation führt in Kombination mit der narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung des Erblassers zu speziellen Problemen bei der Beratung durch Externe.

These I:

Verdrängte, verleugnete oder wie auch immer vom Bewusstsein ferngehaltene, also abgewehrte, problematische Beziehungsmuster aus der Kindheit werden im Erbfall aktiviert und reinszeniert, also neu aufgelegt. Anhand der Vielzahl von individuellen, misslingenden Fallgeschichten zeigt sich, wie die früheren Beziehungserfahrungen aus der Kindheit der Erben Erbkonflikte determinieren. Es wiederholen sich in der Erbsituation frühe Benachteiligungs- und Enttäuschungserfahrungen – unter Umständen auch die, zugunsten der Kunst zurückgesetzt worden zu sein.¹² Es reinszenieren sich für den „falsch“ oder „ungerecht“ bedachten Erben frühe Entwertungs- und Demütigungserfahrungen. Darüber hinaus bewirkt die vom Erblasser verfügte Festlegung, wie mit der Kunst umgegangen werden muss, erneut das Gefühl ohnmächtig ausgeliefert und wertlos zu sein. Dem Erben scheint ein reflektierter und sinnvoller Umgang mit dem Kunstbestand nicht zugetraut zu werden,

11 Im Zentrum der psychodynamischen Betrachtungsweise stehen entwicklungspezifische Konflikte und ihre Verarbeitung. Die Entwicklung der Persönlichkeit wird unter dem Aspekt der sogenannten Grundkonflikte und ihrer Bewältigung betrachtet (Arbeitskreis OPD, 2014).

12 Hanten-Schmidt (2018, S. 48 ff.)

was letztendlich bedeutet, dass er für unfähig gehalten wird. Im Zusammenhang mit diesen Erfahrungen sind in der Kindheit Gefühle von (mörderischer) blinder Wut, Hass, Gier, Neid, rasender Eifersucht, Missgunst, aber auch erbarmungslose Rache- und Vergeltungswünsche entstanden. Diese Gefühle und Impulse waren aufgrund der kindlichen Abhängigkeit angstbesetzt und konnten damals nicht zum Ausdruck kommen und wurden über entsprechende Abwehrmechanismen unbewusst gemacht.

Diese ins Unbewusste gebrachten verpönten Gefühle steigen nun in emotional bedeutsamen Situationen auf – und das ist die Erbsituation in jedem Fall. Die Emotionen schießen mit solcher Heftigkeit nach oben, dass sie nicht mehr abgewehrt, also im Unbewussten gehalten werden können. Die eigentlich verpönten Impulse dringen mehr oder weniger ins Bewusstsein und werden im Konflikt, im Streit – bis hin zur gerichtlichen Auseinandersetzung – ausagiert. Die in der Erbsituation entstehende Gier, der entstehende Neid, die entstehende Missgunst wie auch die Rache- und Vergeltungswünsche stehen also im Zusammenhang mit früheren Enttäuschungen. Es geht um die Enttäuschung der kindlichen Sehnsucht nach Gesehenwerden, Halt, Spiegelung, Wertschätzung, Bevorzugung, Unterstützung und Verwöhnung. Diese ungelösten Beziehungsprobleme zwischen Eltern und Kind werden nun über die materielle Ebene abgehandelt. Sei es, dass der Erblasser den Erben mit dem Testament demütigen, bestrafen, erziehen oder über ihn bestimmen oder sich für mangelnde Liebe, Aufmerksamkeit, Respekt, Dankbarkeit etc. rächen will. Sei es, dass sich die Erben mit ihrem Erbteil als zu wenig bedacht – also zu wenig geliebt, geschätzt und gesehen – fühlen. Umfangreich dokumentiert sind die – oft jahrzehntelangen – Auseinandersetzungen, wenn die Erben untereinander in eine solche Gier-, Neid- und Eifersuchtskonstellation geraten. Der gesinnungsethische Überschwang nach dem Motto „Bei uns wird es keine Konflikte geben“ zerbricht meist bereits beim ersten Kontakt mit den ökonomischen Implikationen. Die Folgelasten eines reinen Gewissens, sprich der Erbverzicht, werden umstandslos zurückgewiesen, wofür nun allerdings eine moralische Begründung gewählt wird („Ich habe mehr für den/die Vater/Mutter getan“; „Zu diesem Bild habe ich eine besondere Beziehung“; „Papa wollte immer, dass das Bild zu mir kommt“). Um Gier, Neid, Eifersucht etc. auch für sich selbst unkenntlich zu machen, wird scheinbar rational argumentiert. Dass in Patchworkfamilien im Erbfall noch häufiger um das Erbe gestritten wird, belegt eine Vielzahl von Fallberichten.

These II:

Um die beschriebene Dynamik zu vermeiden, wäre es nötig, dass der Erblasser, der Schenkende, in der Lage ist, sich vorstellen zu können, was dem Erben wirklich eine Freude macht. Umgekehrt müssten die Erben fähig sein die Motive und Intentionen des Erblassers wahrzunehmen. Der Erblasser hat allerdings als der Gebende die Macht, zu bestimmen, was geschehen soll. Er ist zudem in der vorteilhaften Position, sich den Konsequenzen nicht mehr stellen zu müssen (Rütschi 2018), und unterliegt so nicht der Notwendigkeit, die Wünsche des Erben zu erkennen und einzubeziehen. Um die Weitergabe der Kunst jedoch konfliktarm zu gestalten, hätte schon zu Lebzeiten des Sammlers die Sozialisierung in eine positive Nachfolge und der Einbezug des Erben stattfinden müssen (Hanten-Schmidt 2018, S. 50 ff.), hätten die Fähigkeit und die Bereitschaft, zu mentalisieren, vorliegen müssen. Mit Mentalisieren ist der Prozess gemeint, durch den man den eigenen und den fremden Verhaltensweisen eine intentionale Bedeutung zuschreibt. Man erschließt „Zustände“ in sich und anderen, wie z. B. persönliche Wünsche, Bedürfnisse, Gefühle, Überzeugungen und andere Beweggründe, und versucht die zugrunde liegenden Intentionen zu erkennen. Wesentliche Voraussetzungen dafür sind die Fähigkeit zur Selbstreflexion, eine geringe Neigung zur Selbsttäuschung und nicht nur die Akzeptanz eigener Schwächen, sondern auch der des Gegenübers.¹³ Ist diese Mentalisierungsfähigkeit oder -bereitschaft beeinträchtigt, sind Personen entweder nicht in der Lage oder nicht willens, die Wünsche, Gefühle und Bedürfnisse und deren Intentionen bei sich und anderen Menschen einzuschätzen. So kann beispielsweise die Nachfrage des zukünftigen Erben, wie mit dem Erbe, hier der gesammelten Kunst, oder dem künstlerischen Nachlass zukünftig umgegangen werden soll, vom nicht mentalisierungsfähigen oder -willigen Erblasser als Provokation und nicht als interessierte Nachfrage oder als Gesprächswunsch erlebt werden. Die eingeschränkte Mentalisierungsbereitschaft oder -fähigkeit kompliziert interpersonelle Beziehungen und ist ein Merkmal der narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung. Zum Teil ist es diesen Menschen durchaus möglich, die Wünsche und Vorstellungen des Gegenübers adäquat wahrzunehmen, allerdings ausschließlich zur Realisierung eigennütziger Interessen. Wirkliche Empathie kann nicht entwickelt werden.

13 Zusammenfassend Schultz-Venrath (2013).

These III:

Als Menschen mit narzisstischer Persönlichkeitsakzentuierung imponieren Kunstsammler und Künstler häufig mit ihrer strahlenden Anziehungskraft und besonderem Charisma. Ergänzt werden diese Eigenschaften jedoch durch ein übersteigertes Geltungsbedürfnis, durch Selbstbezogenheit, Überheblichkeit, durch die Suche nach Bewunderung, Anerkennung, Bestätigung, Erfolg, Geld, nach Besonderssein und Macht und Kontrolle über andere.¹⁴ Das Gegenüber interessiert nur insoweit, als es für die eigennützigen Zwecke funktionalisiert werden kann, und wird in diesem Sinne manipuliert. Die Betroffenen brauchen diese narzisstischen Stabilisatoren, damit ihr Selbstsystem nicht zusammenbricht. Sie dienen letztlich der Abwehr der Gefühle von Wertlosigkeit, Minderwertigkeit und Insuffizienz. Der Bezug zur Sammel Leidenschaft wird von unterschiedlichen theoretischen Ansätzen der Psychologie mit dieser unbewussten Bedrohtheit des Selbstwertgefühls in Zusammenhang gebracht.¹⁵ In diesem Kontext dient die Kunstsammlung als Möglichkeit, den eigenen Wert zu stabilisieren. Auch die kunstsoziologische Beschäftigung mit der gesellschaftlichen Rolle des Sammlers verweist deutlich auf das psychologische Konstrukt der narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung (Limberg 2018; Ullrich 2016, 2018). Das Sammeln von Objekten namhafter Künstler – am besten dem Sammler persönlich gewidmet – bietet die Möglichkeit, die eigene Größe hervorzuheben. Schon 1996 formuliert Habermas die Intentionen treffend: Es geht um Trophäenerwerb, deren Besitz der Kompensation narzisstischer Bedürftigkeit dient. Diese Trophäen dienen „gezielt der Machtstabilisierung“¹⁶. Ihre Aneignung lässt „das Machtsymbol zum Teil der eigenen Person“ werden. Es geht also um den „Mechanismus der narzisstischen Stabilisierung durch erkämpfte Zufuhr von außen“ (Habermas 1996, S. 338). Was Habermas für sportliche Trophäen formuliert, gilt auch für Kunstobjekte, insbesondere für in Auktionen erkämpfte: Es sind dann „im Wettkampf mit anderen weggeschnappte Potenzsymbole“ (a. a. O., 339). Das narzisstische Selbstwertgefühl hängt also ab vom Umfang der Besitztümer, über die nach eigenem Gutdünken verfügt werden kann. Kunst sammeln steht bei der narzisstischen Persönlich-

14 Zusammenfassend Hartmann (2018).

15 Habermas (1996); Heil (2001); Subkowski (2004); Camartin (2017, insb. 7–29).

16 Dazu insbesondere Ullrich (2016).

keitsorientierung im Zusammenhang mit Imponier- und Rivalitätsgehebe, mit Gier und Neid. Allerdings ist diese Form des Narzissmus mit ihrer strahlenden Anziehungskraft letztlich Voraussetzung, um zum besagten „charismatischen Lenker“ zu werden. Es handelt sich um einen Subtyp der narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung. Es scheint um eine „Mischung“ zu gehen zwischen dem „high functioning exhibitionistic“ Typus, der sich durch Leistung und Konkurrenz definiert, und dem „grandiosen“ Typus, der sich durch Macht und Kontrolle über andere stabilisiert.¹⁷ Schaut man nur in das bereits 2011 erschienene Heft der Zeitschrift „Texte zur Kunst“, das sich den Sammlern und Sammlerinnen von Kunst widmet, sind die Hinweise auf eine solche narzisstische Persönlichkeitsakzentuierung mehr als deutlich: Kunstsammler/-innen erheben „heute Anspruch auf Sichtbarkeit und bleibende Bedeutung“ (s. bes. Zillig 2011, S. 95), und der kunststaf-fine Lebenswandel wird bewusst für die Öffentlichkeit inszeniert (beispielsweise mit eigenen Museen). Die Sammlung stellt Macht zur Schau, soll Bewunderung sichern und so der Geltungssucht Genüge tun. Es wird „mit demonstrativem Kunstkonsum gesellschaftliche Anerkennung erhofft“ (Kaiser 2010, S. 38).

Es entsteht narzisstischer Gewinn durch die Verbreitung in der Öffentlichkeit. Das Sammeln ist so direkter Ausdruck des narzisstischen Strebens, den Bereich des eigenen Selbst so weit wie möglich auszudehnen.

Der Sammler selbst führt stattdessen die „Liebe zur Kunst“ ins Feld, der die Sammlung Stiftende vermeintlich „philanthropische Motive“.¹⁸ Beides erweist sich letztendlich als Rationalisierung. Denn die narzisstischen Motive führen dazu, dass schon in Bezug auf die Nachwelt, genauer gesagt auf den Nachruhm, gesammelt wird. Es geht bereits beim Sammeln um die künftige Öffentlichkeit, um „Strategien zur Erlangung bleibender Bedeutung und unsterblichen Ruhms“ (Kersten 2005, S. 228; Egli 2005). Eine für viele Sammler wichtige unbewusste Funktion ihres Sammelns besteht darin, dass sich ihre Tätigkeit gegen verleugnete Todesangst und gegen die eigene Vergänglichkeit richtet.¹⁹ Sammlungen machen unsterblich

17 Siehe Hartmann (2018); Schneck (2018).

18 Beliebte Formulierungen sind, dass man mit der Stiftung etwas Nützliches und Gutes für die Allgemeinheit tun möchte, dass man der Gesellschaft etwas zurückgeben möchte. Sicher können auch solche Motive eine Rolle spielen, denn im Psychischen ist alles mehrfach determiniert, also von einer Vielzahl von Motiven gespeist.

19 Angesichts der Bedrohung durch den Tod hat nicht nur der grandiose Narzisst das Bestreben, „etwas von sich auf dieser Welt zu hinterlassen und sich auf irgendeine Weise unsterblich zu machen“ (Wempe 2015).

(ausführlich dazu Subkowski 2004). Es geht darum, durch die Sammlung weiterzuleben und präsent zu bleiben und durch die Stiftung im Bewusstsein der Öffentlichkeit als erfolgreicher Kunstsammler repräsentiert zu bleiben. Die Stiftung bietet dem Erblasser die Möglichkeit, unter dem Schirm des Prosozialen, die eigenen narzisstischen Motive vermeintlich „unerkannt“ in Szene zu setzen. Hierbei hilft die Verschränkung, die in diesem Falle gegeben ist: Denn die Stiftung stellt ein sowohl materielles als auch kulturelles Erbe dar. Diese Verschränkung macht diese Lösung wahrscheinlich so attraktiv.²⁰ Die Weitergabe kulturellen Erbes wird betont, die Veredelung des vielleicht mit profanen, gefährlichen oder anrüchigen Produkten oder Tätigkeiten erworbenen Geldes wird erreicht, ohne dass die narzisstische Motivation sichtbar wird. Wobei die „Veredelung“ des Geldes nicht mehr so umstandslos gelingt, wie aktuelle Beispiele zeigen. Als zentrales Problem in der Erbsituation stellt sich nun aber dar, dass auch die zwischenmenschlichen Beziehungen von narzisstischen Motiven geprägt sind. Der andere kann nicht als eigenständiges, autonomes Subjekt mit einem eigenen Willen wahrgenommen werden. Stattdessen werden soziale Kontakte instrumentalisiert. Auch die interpersonellen Beziehungen werden als Mittel zur Selbstwerterhöhung und -stabilisierung eingesetzt. Macht und Kontrolle über andere dienen als Mittel, um ein positives Selbstgefühl zu erreichen. Dieses dysfunktionale Beziehungsmuster hat sich auch in der Biografie zwischen Erblasser und Erben etabliert: Kinder von Eltern mit narzisstischer Persönlichkeitsorientierung werden in der Regel instrumentalisiert. Die Kinder sind sogenannte narzisstische Selbstobjekte, sie werden als Teil der eigenen Person erlebt. D. h., es kann nicht unterschieden werden zwischen den eigenen Bedürfnissen und denen des Kindes. Das Kind muss nach den Vorstellungen des späteren Erblassers funktionieren und dient dazu, seine Einzigartigkeit und Großartigkeit widerzuspiegeln. Die dadurch in der Kindheit des Erben inter-

²⁰ Wobei diese „Lösung“ durchaus problematische Aspekte hat: die Weitergabe qua Geburt und nicht qua Leistung hat bezogen auf die Besitzverhältnisse „konservierenden“ Charakter, was auch für das kulturelle Erbe gilt: „Es scheint ein bewahrendes, wenn nicht restauratives Verhältnis zur Tradition zu begünstigen, indem diese als Hort von Kulturgütern und -werten verstanden wird, die es nur zu sichern, zu pflegen und unverändert weiterzugeben gilt“ (Willer 2014, S. 12). Es findet also eine „Reduktion des Erbes auf Bewahrung, Erhalt und Kontinuität“ (a. a. O., S. 14) statt, wo die Fortführung des kulturellen Erbes letztendlich dauerhafte Veränderung erfordert.

nalisierten problematischen Beziehungsmuster mit dem späteren Erblasser können verkürzt beispielhaft vielleicht so zusammengefasst werden: „Ich bin für dich nur etwas wert, wenn ich die gewünschte Leistung erbringe“; „Mein autonomes Wollen, meine Individualität spielt in unserer Beziehung keine Rolle“; „Ich bin nur akzeptiert, wenn ich mich für deine Zwecke instrumentalisieren lasse und mich unterwerfe.“

Diese Beziehungsmuster werden, wie gesagt, im Erbfall oder bei der Übergabe aktiviert und reinszeniert. Denn der Erblasser, also „jener, der gibt, hat die Macht zu entscheiden, was geschieht“ (Rütschi 2018, S. 19). Und so kann er über die Art seiner Nachlassgestaltung zur Belebung des alten problematischen Beziehungsmusters beitragen. Denn wer es gewohnt war, seinen persönlichen Willen durchzusetzen, die Richtung zu bestimmen, der wird auf dieses Machtgefühl nicht einfach verzichten wollen und können. Es geht, wie Beckert und Rawert (2010) treffend formulierten, um die „Herrschaft aus der Gruft“, die Erben befinden sich „im Würgegriff der toten Hand“²¹. Die Begrenzung der freien Verfügung über das Eigentum durch die jeweils nächste Generation wird angestrebt, Beschränkungen werden auferlegt. Bei der Stiftung wird die Kunstsammlung als „kulturelles Erbe“ scheinbar ausschließlich aus steuerlichen Gründen dem Erben ganz entzogen.

s vererbt, seelisch bei den Erben auswirken könnte? Welche Beschämung, Kränkung oder Demütigung es bei den nicht Begünstigten meist hinterlässt? Es geht also um die Themen Kontrolle – seitens des Erblassers – und Unterwerfung aufseiten des Erben.

These IV:

Der Erblasser will diese Kontrolle über den Tod hinaus beibehalten, was letztendlich die Unterwerfung des Erben „erfordert“. Kontrolle und Unterwerfung versteht man in

²¹ Es wird „postmortale Tyrannei“ ausgeübt; mdl. Mitteilung

der neueren Psychoanalyse als die „unangepassten Pole“ eines Grundbedürfnisses. Nämlich des Grundbedürfnisses, sich sowohl anleiten lassen zu können als auch andere anzuleiten (Arbeitskreis OPD 2014). Die Integration des widersprüchlichen Strebens von „anleiten wollen“ und „sich anleiten lassen“ ist aufgrund früherer Erfahrungen, diesmal des Erblassers, nicht gelungen. Der narzisstische Erblasser hat sich aufgrund dieser Erfahrungen unbewusst für den Pol „Anleiten“, für „Bestimmen“, also den Pol „Kontrolle“, entschieden, der Macht²² voraussetzt. Es geht ihm im Kontakt um einen Machtkampf mit allen Mitteln, um so die Angst zu bannen, bestimmt zu werden und sich unterwerfen zu müssen (a. a. O., S. 222). Um diese Machtposition zu erlangen oder zu sichern, wird scheinbar soziales und uneigennützig wirkendes Engagement eingesetzt. Dies wird besonders deutlich an der bereits bekannten Argumentationsfigur, mit der Stiftung „etwas Nützliches und Gutes“ tun zu wollen, der Gesellschaft als Ausdruck der Dankbarkeit für ein privilegiertes Leben etwas zurückgeben zu wollen. Die Argumentation „Ich muss die Sammlung als kulturelles Gut für die Allgemeinheit erhalten, sie absichern und deshalb bis ins Detail regeln, wie mit ihr nach der Abgabe oder meinem Ableben umzugehen ist“ lässt sich hervorragend zur Rationalisierung von Macht nutzen. Der Erblasser offenbart nicht seine Vorbehalte, Zweifel, Vorurteile und sein Misstrauen bezogen auf den oder die Erben, sondern „verschanzt“ sich hinter abstrakten, gesellschaftlich legitimierten Rechtfertigungen. Der Machtanspruch demaskiert sich jedoch im Fall von Meinungsverschiedenheiten oder Auseinandersetzungen mit dem zukünftigen Erben oder dem Nachfolger. „Das eigene Urteil und der eigene Führungsstil sind das Maß aller Dinge“; die eigenen Regeln werden nicht problematisiert. „Auch konstruktiv gemeinte Kritik oder Anregungen anderer (fachliche Autorität) werden als Angriff auf die eigene Position gedeutet“ (Arbeitskreis OPD 2014, S. 223). In der Familie werden generationenübergreifende Regeln durchgesetzt und diese Machtausübung über das

22 Die Macht „stimuliert und verstärkt (...) den Narzissmus des Machthabers (...) und (...) schützt ihn davor narzisstisch verletzt zu werden. Je mehr Macht nun jemand akkumuliert, desto verletzlicher und sicherer wird er, was ja einen Widerspruch bedeutet (...) der eine große, tendenziell in eine Katastrophe einmündende Dynamik auslöst: Weil man verletzlich ist, muss man seine Macht ausbauen; und dieses Mehr an Macht verstärkt wiederum die Verletzlichkeit, was zu weiteren Anstrengungen führt, die Macht zu erweitern. Der Machthaber kommt so nie ans Ziel – seine Verletzbarkeit wächst und wächst und nicht einmal die Überzeugung, man sei eigentlich Gott, kann diesen verhängnisvollen Prozess aufhalten“ (Erdheim 2005, S. 12 f.).

Argument der Fürsorglichkeit rationalisiert. Damit werden Gespräche zum Interessensausgleich unmöglich. Bestimmt der Erblasser oder vergleichbar auch der Künstler selbst darüber, was mit seiner Sammlung bzw. seinem Nachlass passieren soll oder muss, lässt er den Erben keinerlei Spielraum zur Entwicklung einer eigenen Umgangsweise mit dem Erbe. Wenn der Erbe festgelegt wird auf die Rolle des Verwalters, Bewahrers oder des Weiterentwicklers oder des Bekanntmachers der Sammlung, heißt das implizit, dass er nicht zu einer eigenen Identität im Umgang mit der Sammlung finden soll. Vergleichbar ist die Situation des Künstlererbens. Auch hier hat der Künstler als Erblasser den Anspruch, dass sich der Erbe ganz in den Dienst des Werkes stellt. Er soll dessen Ruhm erhalten oder besser noch mehr. Er soll es verbreiten, dafür sorgen, dass es ausgestellt wird, und seine Wertsteigerung vorantreiben. Das Dilemma auch hier: Die Entwicklung einer selbst gewählten Identität ist blockiert, der Erbe oder die Erbin bleibt immer Sohn oder Tochter oder „Witwe“²³ von ...“ Selten genug gelingt es, aus diesem Schatten herauszutreten.

Häufig kommt es zu einer zusätzlichen problematischen Dynamik in Form einer paradoxen Erwartung an den Erben bzw. Nachfolger, die der bei der Übergabe von Familienunternehmen gleicht: Auf der einen Seite imponiert die Angst, der Nachfolger könne versagen, auf der anderen Seite – dem Bewusstsein nicht zugänglich – steht die Angst, der Nachfolger könnte ihn, den charismatischen Lenker, übertrumpfen. In beiden Fällen käme es zur Enttäuschung über den Nachfolger, der sich sowohl mit Versagen als auch Überflügeln nicht zum narzisstischen Selbstobjekt machen lässt. Versagt der Nachfolger, wird sich von ihm getrennt, oder er wird, soweit als möglich, vom Erbe oder von der Nachfolge ausgeschlossen. Droht der Nachfolger für den „Geschmack“ – also den narzisstischen Selbstwert – des Erblassers zu fähig zu werden, entsteht Wut, die zur Entwertung und oft auch zur unbewussten Blockierung des Erben oder Nachfolgers führt. Auf der bewussten Ebene soll an den Erben bzw. Nachfolger übergeben werden, zugleich kann der Erblasser nicht loslassen (Mueller-Harju 2013), weil ohne Macht und Kontrolle zu sein nicht ausgehalten werden kann. Es ist zudem naheliegend, dass der Neid auf die Jugendlichkeit des Nachfolgers, darauf, dass der ihn Überlebende fast alles noch vor sich hat, wo er doch fast alles schon hinter sich hat, auch eine wesentliche Rolle spielt.

23 Wobei die Witwer sich dieser Delegation zu entziehen scheinen.



EXKURS

Die Nachfolgeplanung in Galerien soll nach einer Veröffentlichung in „artnet news“ im Januar dieses Jahres (Morris 2019) „extrem schwierig“ sein, weil das Geschäft von der Kreativität, den verrückten Ideen und dem persönlichen Charisma des Gründers abhängig sei. Aber auch hier gibt es das bereits beschriebene Problem, das als „founder-syndrom“ bezeichnet wird: Der Gründer ist weder in der Lage, loszulassen, noch, die Zukunft ohne sich selbst zu planen. Soll das Unternehmen auf die Kinder übergehen, gibt es meist das Problem, dass eine Zeit lang zusammen mit den Eltern und einem bereits etablierten Team zusammengearbeitet werden muss. Zum Thema des Nachfolgeprozesses in einer Galerie oder Kunsthandlung kann die umfangreiche Literatur zur Gestaltung der Nachfolge in Familienunternehmen herangezogen werden. Auch hier nur kurz: Es greifen dabei in der Regel zwei zusätzliche Besonderheiten der paradoxen Entscheidungssituation von Nachfolgern in Familienunternehmen. So sind zwei unterschiedliche Sozialsysteme miteinander verbunden: Zum einen die Familie als „ökonomiefreie Zone“, die an emotionaler Bindung orientiert ist. Zum anderen das an ökonomischen Leistungszielen orientierte Unternehmen. Das Familienunternehmen gestaltet das Familienleben wesentlich mit, ist in allen familiären Bereichen gegenwärtig (Wulf 2019). „Durch die Anbindung an das Unternehmen müssen die Nachkommen somit nicht nur ihre eigene Identität im Spannungsfeld zwischen Familie und Unternehmen entwickeln, sondern sich zusätzlich mit dem Gedanken anfreunden (k)ein potenzieller Nachfolger zu sein, was deren Selbstbild unter Umständen sehr belastet“ (Caspary 2019, S. 6). Wie der Sohn oder die Tochter darauf reagiert, wenn er oder sie von der Unternehmensnachfolge ausgeschlossen wird, durch eine externe Person oder gar durch den Patchworksohn oder die -tochter ersetzt wird, hängt auch hier davon ab, ob und welche früheren Beziehungsmuster aktiviert werden.²⁴ Auch hier spielen also Beziehungserfahrungen aus der Kindheit eine gewichtige Rolle: „Insbesondere während des Nachfolgeprozesses wirken oftmals destruktive Kräfte, deren Ursprung in der Kindheit der Nachkommen zu finden ist“ (Caspary 2019, S. 10). Auch der (Unternehmer-)Galerist steckt im Dilemma: Er möchte das Unternehmen mit dem/der eigenen Sohn/Tochter in die nächste Generation überführen, „ohne dabei jedoch dem Nachfolger die biografischen Entscheidungen direkt und verpflichtend aufzuerlegen“ (Wulf 2019, S. 14). Er soll die Nachfolge „nicht einfach so“, sondern „freiwillig“ antreten. Dem gesellschaftlichen Druck nach individueller Wahlidentität soll Genüge getan werden, und die Nachfolge wird so zu einem höchst ambivalenten Prozess (s. bes. Kloth 2018). Der Nachfolger ist der „paradoxen Handlungsaufforderung“ – bzw. Handlungserwartung – ausgesetzt, „selbständig zu handeln ... und zugleich den Anforderungen des Familienunternehmens zu entsprechen“ (Wulf 2019, S. 16). Es geht um die „gleichzeitig(e) Erwartung von Gebundenheit und Freiheit“ – also um den Grundkonflikt von Individuation/Autonomie (i. S. forcierter Selbständigkeit) versus Abhängigkeit. D. h., es geht um die Paradoxie „sich freiwillig für die ‚Unterwerfung‘ unter traditionelle Werte und familiäre Erwartungsstrukturen zu entscheiden“ (Wulf 2019, S. 17). So findet sich auch hier der Grundkonflikt von Unterwerfung und Kontrolle – so wie ich ihn inhaltlich bereits dargestellt habe –, aufgespalten auf den Nachfolger und den Unternehmer.

²⁴ Etwa nach dem Motto: „Vater hat noch nie etwas von mir gehalten ... mir noch nie etwas zugetraut ... mich immer zurückgesetzt ... mich immer blamiert“ etc.

Will der Nachfolger in diesem Unterwerfungsverhältnis weder seelisch beschädigt werden noch scheitern, muss er sich aus der rivalisierenden Verstrickung lösen. Auch hier bleibt der Weg des befreienden Verzichts und der Trennung. D. h., auch bei den Erben geht es um das Loslassen. Solange Erben damit beschäftigt bleiben, ob sie genug oder das Richtige bekommen, ob sie übervorteilt oder betrogen wurden oder ob das Erbe zeigt, dass sie zu wenig wertgeschätzt oder geliebt wurden, bleiben sie an den enttäuschenden Erblasser gebunden und finden nicht zu wirklicher Individualität und Autonomie. Die Verstrickung engt ein, fokussiert das Leben, oft über Jahre, auf das Erzwingen eines „angemessenen“ oder „gerechten“ Erbes oder zielt auf die Rücknahme der mit dem Erbe verbundenen Handlungsanforderungen. Diejenigen, die Erbungerechtigkeiten gut bewältigen, zeichnen sich in ihrer Biografie durch eine gelungene Loslösung und Individuation aus. Sie können sich sagen: „Ich brauch das nicht, ich kann's allein! Ich kann mich auf meine Selbstwirksamkeit verlassen und loslassen und auf ein zähes Ringen um das Erbe oder auf das Erbe ganz verzichten.“²⁵

These V:

Zur Vermeidung von Konflikten, zur Entschärfung des Sprengstoffs wird die klare Kommunikation in der Familie empfohlen. So soll das Testament nicht im Monolog, sondern im Dialog mit dem oder den Erben entstehen. Interessant ist, dass dies zwar scheinbar zustimmend zur Kenntnis genommen, aber dann doch ignoriert wird. Wie gesagt: Nur in gut einem Drittel der Fälle wird unter allen Beteiligten offen und frühzeitig gesprochen (Deutsche Bank 2018), obwohl es allen Beteiligten doch besonders wichtig ist, dass kein Streit aus dem Erbfall resultiert. Sicher hat die fehlende Kommunikation auch damit zu tun, dass vom Erblasser befürchtet wird, die Konflikte, den Streit, schon vor dem Ableben zu haben, dass vielleicht sogar die Abwendung der Nachkommen daraus resultiert. Partizipation, im Sinne kontinuierlicher Beteiligung, so die Ergebnisse empirischer Studien aus der Arbeitspsychologie, hilft hier aber weiter. Sich zu Themen äußern zu können wird selbst dann positiv wirksam, wenn klar ist, dass die

25 Vor allem die Fallbeispiele von Rüttschi (2018) zeigen, dass die über Loslösung und Individuation (zum Teil über Psychotherapie erreicht) gewonnene „innere Freiheit“ und Autonomie sich positiv auf die Lebenszufriedenheit auch ohne Erbschaft oder bei einer „ungerecht“ empfundenen Erbschaft auswirkt.

Stellungnahme keinen Einfluss auf den Entscheider hat.²⁶ D. h., die Erben müssen Stellung nehmen können. Allerdings verliert der Erblasser mit der Weitergabe der Kunst einen wichtigen Teil seines Lebenswerks, das ein wesentlicher „Pfeiler“ seiner Identität geworden ist und aus dem er seinen Selbstwert und sein Selbstgefühl bezieht. Es droht die Gefahr der Bedeutungslosigkeit.²⁷ Mit der Stiftung oder der genauen Festlegung, wie mit der Kunst zu verfahren ist, ist die Illusion verbunden, diese Identität halten zu können. Die Kunst ist einerseits „weg“, andererseits auf „ewig“ mit dem Stifter bzw. Erblasser verknüpft. Dies hat zur Folge, dass der Erblasser seinen Willen häufig auch gegen das von ihm vermutete oder ihm bekannte Widerstreben des Erben durchsetzt. Dann ist ein Gespräch nicht möglich oder sogar kontraindiziert. Es geht wiederum um das Erleben und Ausüben von Macht – was nicht eingestanden wird. Hier ist man wieder bei dem narzisstischen Motiv: Dem Erblasser geht es, zumindest im Moment der Machtausübung, um niemanden außer sich – und um die anderen nur insoweit, als sie seinen Bedürfnissen dienen.

Oft gelingt der nötige Dialog ohne professionelle Unterstützung nicht. Diese wird häufig erst zu spät oder gar nicht gesucht, weil für den narzisstisch akzentuierten Erblasser unvorstellbar ist, dass ein anderer die zwischenmenschlichen Probleme lösen kann. Denn wenn sie lösbar wären, hätte ER sie schon selbst gelöst.

Die Übertragung problematischer Beziehungsmuster der Kindheit ins Hier und Jetzt der Erb- oder Übernahmesituation wie auch die narzisstische Persönlichkeitsakzentuierung des Erblassers führen damit zu speziellen Problemen bei der Unterstützung des Dialogs durch externe professionelle Berater.²⁸ – Gleichgültig, welche theoretische Ausrichtung solche Beratungsangebote auch immer haben, letztendlich sind alle Programme zur Unterstützung des Dialogs darauf ausgerichtet, Mentalisierungsfähigkeit und -bereitschaft zu entwickeln. Aber statt sich nun in den anderen hineinzusetzen, bezogen auf seine Gefühlslage, bezogen auf seine Gedanken, Vorstellungen, Bedürfnisse und Wünsche – und sich damit zu beschäftigen, wie diese zustande gekommen sind –, passiert in der Regel etwas anderes. Narzisstisch akzentuierte Erblasser äußern im Gespräch häufig, „dass sie genau wüssten, was andere denken und fühlen“. Sie können „nur mit allergrößter Mühe und durch intensives Einwirken“ des Beraters

26 Jacobs u. Dalbert (2008); aus psychoanalytischer Perspektive Schmidt (2015).

27 Siehe besonders Mueller-Harju (2013).

28 Eindrücklich beschrieben bei Döring (2018) und Schneck (2018).

„eine andere Perspektive einnehmen“ (Schultz-Venrath 2013, S. 102). Da alles Problematische zur Entlastung der eigenen Psyche nach außen projiziert wird, geht es bei der externen Beratung grundsätzlich zunächst darum, dass der Erblasser überhaupt anerkennt, dass er zumindest Teil des Problems ist. Es käme darauf an, zuzuhören, das Gegenüber ernst zu nehmen und die innere Situation und die Motive des Gegenübers zu mentalisieren²⁹, selbstverständlich auch durch den oder die Erben. Es geht um die Einsicht der Beteiligten, dass die Wahrnehmung der Situation durch die Übertragung früherer Beziehungserfahrungen mehr oder weniger verzerrt ist. Für den externen Berater ist es daher zentral, diese Wiederbelebung vergangener Ereignisse und Interaktionsmuster einzubeziehen. Seine Aufgabe ist es, herauszufinden, welche verinnerlichten Beziehungsmuster durch die Verfügungen des Erblassers wiederbelebt werden und auf die aktuelle Situation übertragen werden. Es geht also für alle Beteiligten um die Aktualisierung und Bearbeitung der Konflikte und unerledigten Wünsche. Da Erblasser und Erben sich dann den eigenen verpönten oder Unlust machenden Gefühlen und Vorstellungen stellen müssten, werden von allen erneut die vertrauten Abwehrmechanismen eingesetzt. Es erweist sich jedoch immer als problematisch, wenn Vorbehalte, Zweifel, Vorurteile und Misstrauen, die bei beiden Seiten vorhanden sind, bei der Nachfolgeregelung aus Angst vor Konflikt ausgeklammert werden.

Zur Lösung werden hohe Anforderungen an den Berater gestellt, der in der Regel selbst mit spezifischen Problemen bei der Beratung von narzisstisch akzentuierten Menschen umgehen muss.³⁰

Fazit: Um den Generationenübergang – auch bei Kunst – zum Gelingen zu bringen, muss sowohl vom Erblasser als auch von dem oder den Erben die Position des Gegenübers wirklich verstanden werden, und die „menschlichen“ Probleme, insbesondere die im Erbzusammenhang entstehenden verpönten und ängstigenden Gefühle, müssen diskursiv verhandelt werden!

29 Hilfreiche Anleitungen dazu aktuell in Döring (2018, S. 173) oder Kleve (2019), der mit der entwickelten Tetralemma-Aufstellung alle Beteiligten auffordert, alle Positionen einzunehmen und das körperliche und emotionale Befinden, die Kognitionen und Erkenntnisse sowie die Handlungsimpulse, die in der jeweiligen Position aufsteigen, mitzuteilen; was in Vorliegendem letztendlich als Unterstützung der Mentalisierungsfähigkeit verstanden werden kann.

30 Zu sogenannten Gegenübertragungsphänomenen, also der kognitiven und emotionalen Reaktion des Beraters auf narzisstisch akzentuierte Persönlichkeiten, sei im Rahmen der umfangreichen Literatur hier nur exemplarisch auf Döring (2018) und Schneck (2018) verwiesen.





Sasa Hanten-Schmidt

Sasa Hanten-Schmidt ist Rechtsanwältin und öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige (ö. b. u. v.) für zeitgenössische bildende Kunst seit 1960. Die Herausgeberin zweier Werkverzeichnisse weist somit eine nicht nur ungewöhnliche, sondern auch in der Fachwelt einzigartige praktische und juristische Expertise auf. Zuletzt veröffentlichte sie eine Studie über die Entstehung einer deutschen Unternehmenssammlung mit dem Entwurf eines Best-practice-Modells für den Generationsübergang mit Kunstbezug (mit Wolfgang Ullrich, Sieh mich an! Schlüsselmomente einer Sammlungsgeschichte / Look at me! Checkpoints of an Art-Collection, 2018). Von ihr stammen Idee und Konzept des interdisziplinären Projektes „Der Faktor Mensch“.

AUSHANDELN. HOFFEN. UNTERGANGSSZENARIEN.

„Alle glücklichen Familien gleichen einander, jede unglückliche Familie ist auf ihre eigene Weise unglücklich.“ So beginnt der Roman „Anna Karenina“ von Leo Tolstoi. Diese Einsicht haben unterschiedliche Disziplinen fruchtbar gemacht. In der Psychologie bezeichnet das Anna-Karenina-Prinzip die Theorie, nach der sich eine glückliche Familie dadurch auszeichnet, dass unterschiedliche günstige Faktoren zusammenwirken. Das sind zum Beispiel die Zuneigung zwischen Paaren, wirtschaftliche Stabilität, kompatible Vorstellungen über Kindererziehung und Religion. Aber auch das Einvernehmen in Bezug auf die Herkunftsfamilien und der Umgang mit Freunden sind bedeutsam für häusliches Glück. Bei unglücklichen Familien reiche es aus, wenn es um nur einen der wesentlichen Faktoren nicht gut bestellt ist. In der Wirtschaft wird Erfolg mit dem Anna-Karenina-Prinzip erklärt: Erfolg ergibt sich, wenn in der Summe alles zusammenspielt. Misserfolg unterdessen beruht auf einem negativen Moment. Die Erfolgs- oder Glücksfaktoren sind jeweils unterschiedlich präsent. Manches spielt jeden Tag eine Rolle, anderes wird nur anlassweise virulent. Ist ein Kunstbestand für das Familienleben prägend, dann kann die Irritation in Bezug auf die Kunst das ganze Familiengewebe in Mitleidenschaft ziehen.

Kunst im Nachlass nicht unterschätzen

Denn Konfliktpotenzial haben insbesondere nicht alltägliche Themen, da sie sich für Stellvertreterkriege eignen. Das Anna-Karenina-Prinzip benennt ein Phänomen, das in der Nachlassplanung fortgesetzt in Erscheinung tritt. In Familien mit Kunstbestand wird die Frage nach der Struktur der Weitergabe nicht explizit gestellt, jedenfalls wird sie nicht konzise beantwortet. Bei der Nachlassplanung geht es in der Wahrnehmung der Beteiligten, speziell auch aus Sicht der Berater, um die wirtschaftliche Ordnung und um die Klärung von Rechtsfragen.

Eine Sammlung generiert kein laufendes Einkommen. Kunst ist im privaten Zusammenhang also kein aktives Vermögen und erscheint deshalb als randständiges Thema. Entsprechend wird die Zukunft des Kunstbestandes nicht als planungserheblich oder sogar erfolgskritisch für die Gestaltung des Gesamtnachlasses angesehen.

Bei Künstlernachlässen stellt der Kunstbestand das Betriebsvermögen dar, von dem man lebt oder jedenfalls gelebt hat, sodass sich die Ausgangslage vom Sammlerhaushalt unterscheidet. Die Kunst wird in den Gestaltungsberatungen jedoch sogleich auf den Wirtschaftsfaktor verkürzt. Die emotionale Dimension als Lebenswerk bleibt regelmäßig ohne Würdigung. Diskutiert wird das künstlerische Gesamtwerk lediglich als wirtschaftliche Ressource.

Im Verlauf schlägt das beiläufige Interesse am Kunstbestand jedoch in beiden Strukturen, also sowohl in der Sammlung als auch im Atelier des Künstlers, häufig in entgrenzte Auseinandersetzungen um. Greifbare Lösungen in anderen Bereichen werden davon infiziert und bleiben nur noch theoretisch möglich. Unter der Prämisse, dass Sammler und etablierte Künstler erfolgreiche Menschen sind, stellt sich die Frage, warum die „Herausforderung Generationsübergang“ nicht genauso souverän gemeistert wird wie die Karriere. Kunst ist kein Vermögensgegenstand wie jeder andere und Künstler ist kein Beruf wie jeder andere. Vielmehr ist Kunst mit Bedeutung aufgeladen. Damit ist nicht nur die kulturelle – die kunsthistorische – Bedeutung gemeint, sondern die Relevanz für die Beteiligten. In der Sammlung und im künstlerischen Gesamtwerk kommt die Persönlichkeit des Akteurs zum Ausdruck. Im Kontext Generationsübergang muss sich dieser Persönlichkeitsausdruck neu positionieren. Wann gelingt eine solche Neujustierung?

Ausgangslage für das Misslingen

Wie der Vorgang zuverlässig scheitert und das Erbe zum Sprengstoff wird, ist der Gegenstand des Essays von Angela Utermann. Dem interdisziplinären Ansatz des Projektes „Der Faktor Mensch“ folgend, werden die Thesen der Psychoanalytikerin zum fulminanten Misslingen aufgegriffen und auf den Kunstbetrieb bezogen, um Erkenntnisse für produktive Lösungen zu gewinnen. Nach Utermann leben beim Anlass eines Erbfalls alte Beziehungskonflikte auf. Losgelöst von den eintretenden Folgen des Erbfalls – im Spektrum zwischen „in der Verantwortung stehen“ oder „ausgeschlossen sein“ –, werden Ohnmachts-, Enttäuschungs- oder Demütigungserfahrungen aus früheren Beziehungserfahrungen aktiviert. Als Kind konnten negative Gefühle wie Ohnmacht und Wut wegen der Abhängigkeit von den Eltern nicht geäußert werden und wurden abgewehrt und verdrängt. In Ausnahmesituationen drängen abgewehrte Gefühle unkontrollierbar nach oben. Eine bedeutsame Situation ist insoweit nicht nur der Erbfall

selbst, sondern auch die Konfrontation mit Nachlassplänen. Die Vorlage eines Erbvertrages oder zu erfahren, dass die Gründung einer Stiftung ansteht, können dieselbe Dynamik entfalten. Im schlechtesten Fall erfahren die Kinder aus der Zeitung oder bei der Testamentseröffnung, dass und wie es ihre Aufgabe sein wird, sich um die Kunst zu kümmern, bzw. dass Dritte zuständig sein werden. Die verdrängten und verpönten Impulse (wie Wut, Rache- und Vergeltungsgedanken) werden sodann im Streit – vorzugsweise auf materieller Ebene – ausagiert. Die in der Erbsituation entstehende Gier ist also im Zusammenhang mit früheren Enttäuschungen zu sehen, da – so Utermann weiter – damals die Sehnsucht des Kindes nach Halt, Spiegelung, Wertschätzung, Bevorzugung, Unterstützung etc. nicht gestillt wurde. Das bedeutet, die Ursachen für einen misslingenden Generationsübergang werden schon in der Kindheit der nachfolgenden Generation gesetzt. Wenn Erblasser sich erst im achten Lebensjahrzehnt mit der Thematik der Nachfolge befassen, sind viele Chancen der Gestaltung nicht nur in juristischer Hinsicht (siehe Holtz, in diesem Buch, S. 34 ff.) also bereits vertan.

Ein Grund für Probleme beim Generationsübergang ist, dass sich Unternehmer zwar als Gründer einer Dynastie wahrnehmen, daraus aber keine sinnvollen Konsequenzen für den Umgang mit möglichen Nachfolgern ziehen. Dazu müsste man sich einen dynastischen Anspruch zunächst einmal eingestehen und schließlich den Aufwand um die Nachfolge auch betreiben. Es fehlt allerdings sowohl auf der Seite der Erblasser als auch auf der Seite der möglichen Nachfolger am nötigen Rüstzeug. Mit der autoritären Erziehung durch die eigenen Eltern verbinden die Erblasser Unbehagen. Andererseits ist es der Unternehmer gewohnt, seine Biografie ohne Brüche und Klippen als Erfolgsgeschichte darzustellen. Und so resümiert er häufig, „die Härte habe nicht geschadet“. Was soll nun für die Kinder gelten?

Der Vater machte das Unternehmen groß, die Mutter wollte die Freundin der Kinder sein. Eifersucht auf die Kunst ist unterdessen kein Vorrecht der Kinder. Auch bei Ehepartnern kommt Eifersucht auf die Kunst vor, und so sind sie entsprechend beim Fördern von Nachfolgern nicht ohne inneren Vorbehalt.

Emotionale Hinterlassenschaften

Der besondere Vermögensgegenstand Kunst kann dennoch ohne persönliche Katastrophen und aufwendige Streitigkeiten übertragen werden. Voraussetzung dafür ist, dass die Aufladung mit negativer Bedeutung aufgelöst wird. Dieser

Auflösung alter Konflikte stehen nach Utermann regelmäßig die mangelnde Mentalisierungsfähigkeit der Beteiligten und eine narzisstisch akzentuierte Persönlichkeitsstruktur der Erblasser entgegen. Hinzu kommt, dass sich in den Familien über Jahrzehnte unproduktive Muster im Umgang mit Konflikten etabliert haben. Ein Muster des Umgangs damit ist zu behaupten, es gäbe gar keine Konflikte. Sammler- und Künstlerfamilien ohne Konflikte oder mit vollständig befriedigend gelösten Konflikten existieren jedoch ausschließlich in der Fantasie. Weder entsteht ein künstlerisches Werk in unserem Kulturkreis, weil der Künstler mit allem im Reinen ist. Noch wird die Energie aufgebracht, eine bedeutende Kunstsammlung zusammenzutragen, weil das Leben ohne offene Fragen und ohne Ängste ist. Aus psychologischer Sicht kann das Sammeln Gefühle der Minderwertigkeit und Todesängste abwehren. Weniger drastisch ausgedrückt geht es in der Auseinandersetzung mit Kunst jedenfalls häufig um Themen, die offen sind, die Angst machen, es geht um Fragen ohne richtige oder falsche Antwort. Sowohl der Künstlernachlass als auch die Sammlung sind emotionale Hinterlassenschaften. Beim Künstlernachlass ist immerhin sicher, dass das Werk abgeschlossen ist. Beim Sammlernachlass muss eine Entscheidung getroffen werden, ob und wie weiter gesammelt wird. Offensichtlich müssen in allen Nachlässen mit Kunstbestand Interessen in Ausgleich gebracht werden. Falls also Familien überhaupt ohne Konflikte denkbar sind, dann ist im von Kunstbeständen geprägten Umfeld das Konfliktpotenzial so hoch, dass Konflikte im Grunde programmiert sind.

Was ist ein Geschenk?

Grundsätzlich heißt erben schenken von Todes wegen. Der Erbe tritt in die Rechtsposition des Erblassers ein. Dass dieses vollständige Eintreten in die Position eines anderen der Vorstellung von einem selbstbestimmten Leben widerspricht, liegt auf der Hand (dazu ausführlich, Kloth: Ambivalenzen in der Unternehmensnachfolge. Zum Einfluss von Berufsmilieus auf Nachfolgeentscheidungen, Göttingen 2018). Auch bei lebzeitigen Schenkungen bleibt es bei dem allgemeinen Bedeutungsgehalt: Geschenk. Juristisch gedacht ist Schenken die Übertragung von Vermögenswerten ohne geldwerte Gegenleistung. Psychologisch liegt die Sache anders, und eine Gegenleistung ist zu erbringen. Als Gegenleistung werden nicht messbare, nicht einklagbare „Leistungen“ erwartet, die über den befriedigenden Ausgang einer Schenkung entscheiden. Diese nicht

justiziablen Gegenleistungen sind solche wie Dankbarkeit, Respekt, gesehen werden und Gerechtigkeit erfahren. Nur im Ausnahmefall wird die Erwartung erfüllt, dass sich Gefühle einstellen, die gespiegelt werden, in genau dem Umfang und in der Art, wie man sich das vorstellt.

Hinzu kommt, dass weitere Beteiligte wie nicht bedachte Dritte (meistens Geschwister, Partner, Musen oder Assistenten) aufgrund der fehlenden Auszeichnung enttäuscht werden. Geld erscheint im Vergleich dazu als banale, unkomplizierte Tauschwährung. Erblasser sprechen davon, dass sie den Begünstigten eine Freude machen wollen. Mit der Dankbarkeit der Begünstigten ist es jedoch auch nicht getan. Denn Dankbarkeit wird auch vom Schenker erwartet, und zwar dafür, dass sein Lebenswerk übernommen wird, dass auch er gesehen wird.

Hoffen

Die Hoffnung, alles werde gut werden und sich wie von selbst finden, man sei doch guten Willens, schlägt rasch um in Drama. Die mangelnde Fähigkeit zur Mentalisierung führt dazu, dass die Wünsche des Erblassers auf die möglichen Nachfolger übertragen werden. Eine abweichende Lebenspolitik der Begünstigten wird entweder gar nicht gesehen oder übergangen in der Überzeugung, dass sich die eigenen Werte durchsetzen werden. In anderen Lebenszusammenhängen ist eine narzisstisch akzentuierte Persönlichkeitsstruktur nützlich (gewesen). Die Aufzählung von Attributen einer narzisstischen Persönlichkeitsakzentuierung kann auch als Laudatio auf einen charismatischen Sammler oder einen schaffensgewaltigen Künstler gelesen werden: Einzigartig ... Alleinstellungsmerkmal ... mit charismatischer Anziehungskraft ... entfaltet Strahlkraft weit über das eigene Schaffen hinaus ... beeindruckende persistente Energie und konsequentes Verfolgen der eigenen Idee, ohne Rücksicht zu nehmen ... die Kunst steht an erster Stelle ... visionär etc. Der wirtschaftliche Erfolg des Erblassers im Kunstmilieu wurde mit diesen Eigenschaften erzielt.

**„Der, der ich heute nicht bin, der war ich einmal.“
– Lehár, Zigeunerliebe**

Die Generation, die jetzt ihren Nachlass zu regeln hat, verdiente das Geld durch eigene Tatkraft. Doch die alten Werkzeuge funktionieren nicht mehr. In der Öffentlichkeit werden die zunehmend betagten „Macher“, die die Deutungshoheit über ihr Umfeld für sich in Anspruch nehmen, unter dem Stichwort „alter weißer Mann“ verhandelt. Erstmals steht eine soziologische Kohorte unter Beschuss, die sich bisher als Akteur empfunden

hat und nicht als Objekt von Erörterungen. Man fühlt noch die eigene Grandiosität und doch befindet man sich objektiv in der schwachen Position desjenigen, der für sich werben muss. Subjektiv wird diese Konstellation nicht erkannt, sondern die neue Situation wird eingeebnet und in einen Bezugsrahmen gestellt, der vertraut ist. Erfolg wurde stets über Einfluss und Prosperität definiert. Also wird das Problem des Generationsübergangs als rechtliches und wirtschaftliches Thema gerahmt, dem mit Schläue und Machtentscheidungen beizukommen ist. Etwas Überraschendes zu tun und schneller als die anderen zu sein, das war doch immer probat. So geht es nun weiter. Turnusmäßige Freibeträge sollen nicht liegen gelassen werden. Jeder Appell an die Cleverness wird aufgegriffen. Am Ende koloriert das Erhaschen von kleinen Vorteilen durch Tricks und Winkelzüge nur die Unfähigkeit, das große Ganze in Angriff zu nehmen. Denn Gerissenheit ist nicht einmal im rechtlichen/wirtschaftlichen Zusammenhang gefragt, da das Steueraufkommen in Sachen Kunst aufgrund vieler Bevorzugungen dieses Vermögensteils zu vernachlässigen ist. Gut beraten fällt nur in Ausnahmefällen und auch dann nur in geringem Umfang eine Steuerlast an (hierzu Holtz, in diesem Buch, S. 48 ff.). Kopflose Umschichtungen und spontane Verkäufe zur „Gewinnmitnahme“ und zum Schaffen von Liquidität, um Abfindungen zahlen zu können, wecken oft schlafende Hunde. Das Finanzamt wittert Gewerblichkeit, die möglichen Erben rechnen aufgrund sensationeller Einzelergebnisse den angeblichen Wert des Gesamtnachlasses hoch. Die Liste kann beliebig erweitert werden, wie Manöver, die von Angst, schlechtem Gewissen und Aktionismus getrieben sind, durch die alarmierte Auslegung von Dritten die Lage immer verwickelter machen.

Den Erblässern ist das offenbar nur bedingt vorwerfbar. Zum Lehrsatz, dass man in eigenen Dingen immer ein schlechter Anwalt ist, kommt hinzu, dass die Beteiligten die Notwendigkeit einer Strategieänderung nicht erkennen können. Die mangelnde Fähigkeit zur Mentalisierung kann man nicht einfach ablegen.

Alte Pfade

In vielen Sammlungen ist zu beobachten, dass sich Sammler in Bezug auf die private Leidenschaft so verhalten wie im Beruf oder dass sie sogar die Verhaltensweisen aus dem professionellen Leben hier auf die Spitze treiben. Die Faszination, die vom Sammeln ausgeht, wird auch mit Spieltheorie erklärt. Es geht darum, Fähigkeiten, die im Beruf gebraucht werden, zu erproben und Grenzen auszutesten. Im Umgang mit Geld versiert, wird die Preisverhandlung

beim Kunstkauf als eigenes Spielfeld genutzt, um sich „sportlich“ zu fühlen. Diese Selbstwirksamkeitserfahrung ist für viele Sammler ein kostbarer Nebeneffekt des Zusammentragens einer Sammlung. Auch wenn das bei kultivierten Empfängern in der Sammlung nicht benannt wird: Sammler definieren Erfolg in Sachen Kunst nicht nur über das Erreichen der Eigentümerstellung, sondern auch über „das Gewinnen“ bei der Anschaffung. Andere haben die Kunst nicht bekommen und man selber habe Sonderkonditionen erkämpft. Ob diese Struktur für Auktionen in besonderem Maße gilt, sei dahingestellt. Denn der direkte Kampf zwischen Sammler und Galerist, oft über Jahre hingebungsvoll ausgeführt, wird mitunter sehr geschätzt. In der Generation Künstler/Sammler, die nun im letzten Viertel ihres Lebens und ihrer Schaffenskraft steht, sind Bindungen zu Galeristen mitunter dramatischer im Verlauf und in der Beendigung als manche Ehe. Die Beziehung zwischen Sammler und Galerist ist in vielen Familien deshalb auch ein sprudelnder Quell verpönter Gefühle: Eifersucht, Neid auf die Nähe, Benachteiligung, Ausgeschlossenheit. Der Kunstmarkt hat seine eigenen Mechanismen gefunden mit Rabattkämpfen umzugehen. Ein Spezifikum des Betriebssystems Kunst ist, dass der Markt an einigen Stellen ein Zuteilungsmarkt ist. Sammlern, die für Machterprobungen bekannt sind, wie den Preis aggressiv zu drücken oder absichtlich schleppend zu bezahlen, wird manches gar nicht erst angeboten. Gleichzeitig ist das Urteilsvermögen von Sammlern mit überzogener Fokussierung auf Geldvorteile hinsichtlich der Qualität der Kunst oft begrenzt. Die Sammlungen, die von den „besten Verhandlern“ zusammengetragen wurden, haben deshalb im Ergebnis merkantil vergleichsweise geringen Wert. Dass der Kaufmann den Gewinn beim Einkauf macht, ist auf den Kunstmarkt also nicht zwanglos übertragbar. Diese Umstände sind als Motive des Gegenübers für den Sammler mit eingeschränkter Mentalisierungsfähigkeit nicht erkennbar. Die Strategie und die Verletzung des Ehrgefühls des Handelspartners (Galerist oder Künstler) bleiben ihm verborgen.

Aber nicht nur die Gefühle des direkten Gegenübers sind bei mangelnder Mentalisierungsfähigkeit ein Problem. Noch weniger können die Binnenverhältnisse der anderen Beteiligten oder deren Beziehungen zu außenstehenden Dritten eingeschätzt werden, da sich all diese Bindungen nicht unmittelbar auf den Hauptakteur beziehen. Für den gelingenden Generationsübergang hat das schwerwiegende Folgen. Denn es kommt zu grotesken Fehlurteilen bei der Beantwortung von Fragen dazu, wie gut sich Kinder und Frauen untereinander verstehen, wer über welche Fachkenntnisse

und welches Verhandlungsgeschick verfügt oder wie belastbar Beziehungen zu Galeristen und Kuratoren sind. Die narzisstische Akzentuierung begünstigt es, dass Beziehungen zwischen Dritten gar nicht für möglich gehalten werden. Das Gegenteil ist oft der Fall: Das Geschäftsgebaren von Sammlern spricht sich herum und die Kontrolle, die man zu haben scheint, erweist sich nicht einmal als Illusion. Denn Menschen mit dieser Persönlichkeitsstruktur erfahren offenbar nie davon. Es bleibt bis zum „letzten Willen“ bei Entscheidungen, die auf eklatanten Fehlvorstellungen beruhen.

Kinder haben ein feines Gespür für die Entlarvung der Lebenslügen der Eltern. Wut und Ohnmacht resultieren zu einem Gutteil daraus, dass den Kindern klar ist, dass der Erblasser von seinen Fehlurteilen nichts weiß. Ein Erbe fasst es plakativ zusammen: „Mein Vater ist völlig schmerzfrei.“ Beim Generationsübergang ist eine „Macherpersönlichkeit“ also keine gute Voraussetzung für das Gelingen. Denn hier ist eine anspruchsvolle Teamleistung zu bewältigen, bei der die Definition, was Erfolg sein soll, zur gemeinsamen Aufgabenstellung gehört und nicht einseitig festgelegt werden kann.

Auf dem Prüfstand stehen die Motivationen für die Sammlung oder die Haltung zum Beruf Künstler und die Vorstellungen für die Zukunft. Auf der Seite der Nachfolger geht es um die Frage nach ihren Ressourcen und ihrer Lebenspolitik.

Erblasser im Kunstbereich haben jedoch besondere Schwierigkeiten, sich die Welt ohne sich selbst vorzustellen. Sie entwerfen deshalb oft Nachlassszenarien, die so tun, als würden sie gar nicht wegfallen. Ein Ansatz ist, laut Holtz, mit letztwilligen Verfügungen „aus dem Grab heraus zu regieren“ (Holtz, in diesem Buch, S. 39).

Bei Erben ist die Begrenzung der Teamfähigkeit bei den unbewältigten Konflikten und unberücksichtigten eigenen Lebensplänen zu verorten.

Untergangsszenarien

Wenn die Ausgangslage so ist, dann ist den Beteiligten an vernünftigen wirtschaftlichen Überlegungen also nur teilweise gelegen. Vielmehr geht es im Gegenteil auch um die Lust am Drama, an der Vernichtung (Utermann, in diesem Buch, S. 59 ff.) oder um das Herrschen um des Herrschens Willen. Somit ist die sachgerechte Beratung erschwert.

Um die Gemengelage dennoch zu überblicken und zu befrieden, hilft es, wenn Berater eigene Themen wie Sozialneid und Unverständnis für fremde Leidenschaften reflektieren und die „Luxusprobleme“ im Kunstmilieu empathisch in Angriff nehmen. Die Not ist für die Beteiligten real und die Arbeit muss getan werden. Vorzugsweise geschieht das versiert in der Sache und ohne selbst verstrickt zu werden. Speziell sind eigene Vorstellungen von Gerechtigkeit stets im Auge zu behalten.

Die besondere Struktur der Beteiligten führt zu wiederkehrenden besonderen Beratungssituationen.

„Ihr seid alle Individuen!

Ja, wir sind alle Individuen!

Wir sind alle völlig verschieden!“

– Das Leben des Brian, Satire von Monty Python, 1979

Der narzisstisch verzerrte Blick hält das Problem für unlösbar, sonst hätte man es bereits gelöst.

Beratern wird deshalb grundsätzlich mit inneren Vorbehalten begegnet. Sie müssen sich in fremdgesteuerten Szenarien beweisen:

Ein Termin wird anberaumt mit der Vorgabe, alles solle auf den Tisch, der Nachlass werde nun „endgültig“ geregelt. Wer an diesem Termin teilnimmt und welcher Sachverhalt den Überlegungen zugrunde gelegt wird, obliegt der Deutungshoheit des Erblassers.

Entsprechend werden Wertungen vorweggenommen und verkürzte Sachverhalte präsentiert.

Pflichtteilsberechtigte werden „vergessen“, entgegenstehende Zusagen und Bindungen werden heruntergespielt (Kunst wurde bereits verschenkt, Dauerleihgaben versprochen, Mietverträge für lange Zeit festgeschrieben, Versorgungszusagen an Assistenten gemacht etc.), die anfallenden Ausgaben für die Sammlung (Lager, Versicherung, konservatorische Betreuung etc.) werden unter- oder überschätzt. Bewertungen werden nicht extern, sachverständig und anlassbezogen vorgenommen, sondern Zahlen aus anderen Zusammenhängen werden verwendet oder schlicht imaginiert (zu Expertisen durch Galerien, Hanten-Schmidt, BVDG-Reader, Berlin 2019, S. 44 ff.). Zu den laienhaften Wertzuweisungen kommt ein belehrendes Hantieren mit Rechtsbegriffen wie „Erbunwürdigkeit“, „abgefunden“ etc. hinzu. Nachhaken wird als Neugier gebrandmarkt und als Versuch, die Mandantschaft auszuhorchen.

Wichtige Maxime des Handelns von Beratern ist es, entsprechend zu erfassen, dass der von den Beteiligten gelieferte Sachverhalt regelmäßig verkürzt und verzerrt ist und dass es am Berater liegt, für tragfähige Arbeitsgrundlagen zu sorgen.

Im Verlauf müssen Berater frustrationstolerant damit umgehen, dass nützlicher Rat oft nicht erkannt oder nur sehr begrenzt angenommen werden kann. Der Fall, dass die fachliche Einschätzung für falsch gehalten wird, zum Beispiel weil sie mit dem eigenen Rechtsempfinden nicht zusammengeht, ist häufig anzutreffen. Die Klientel ist dann unzufrieden. Bei Kindern würde man sagen, man ist beleidigt.

Wenn Beratungen unerquicklich verlaufen, bestätigt das in ihrer Mentalisierungsfähigkeit begrenzte Klienten darin, dass das Problem nicht lösbar ist. Weitere Bestätigung erfahren Erblasser durch die Migration von Anwalt zu Anwalt. Wenn sich die besten Fachleute mit dem eigenen Leben befassen, entsteht der sekundäre Gewinn, sich lebendig und bedeutend zu fühlen. Mangelnde Mentalisierung heißt, man kann die Werte und Motive des Anderen nicht erkennen. Im Kunstzusammenhang werden die Motive des Anderen bisweilen zwar vage erfasst. Was man erkennt, darf man aber, weil es negativ besetzt ist, nicht benennen.

Die Berufserfahrung in Galerie, Museum, Sammlung und als Sachverständige lehrt: Sammler- und Künstlerkinder haben es schwer. Sie stammen aus scheinbar privilegierten Kreisen. Denn Sammeln setzt Wohlstand voraus. In Künstlerkreisen aufzuwachsen wird mit Freiheit, ausgefallenen Lebenserfahrungen und Entfaltungsmöglichkeiten assoziiert. Die Betroffenen nehmen ihre Kindheit jedoch häufig anders wahr. Sicher und begütert aufzuwachsen wird als selbstverständliches Grundrauschen nicht bewusst erfahren und wertgeschätzt. An der Stelle haben die künftigen Erben die Idee der Dynastie erfasst. Denn was da ist, gehört ihnen bereits. Wenn einem etwas bereits von Rechts wegen gehört, bleibt kein Raum für Dankbarkeit. Im Gegenteil, die exzessive Geldverschwendung der Eltern wird verurteilt als Verschwendung (gefühlte) eigener Ressourcen. So schließt sich der argumentative Kreis, weswegen Enttäuschungen programmiert sind.

Was die Kindheit anbelangt, dominiert die Problemfokussierung: Die Kunst habe „genervt“, die Eltern seien für den Nachwuchs nicht greifbar gewesen, sondern mit

sich beschäftigt und auch räumlich zu oft abwesend. Der Besuch von Messen und Ausstellungseröffnungen habe dem Familienleben das Gepräge gegeben. Die Kunst sei immer wichtiger gewesen als ein normales Familienleben. „Normal“ seien gemeinsame Mahlzeiten ohne Gäste, Fernsehabende und Brettspiele. Wegen Kunstkäufen seien Vorhaben, die der ganzen Familie zugutegekommen wären, nicht realisiert worden. Reisen oder Anschaffungen seien wegen der Kunst abgesagt oder unbequem um die Kunst herum gelegt worden. Wenn die Eltern mal anwesend gewesen wären, dann seien Besucher gekommen. Das seien Leute gewesen, die sich alles erlauben durften (Tischmanieren, Ausdrucksweise, Kleidung), während man selbst brav zu sein hatte.

Es sei verpönt gewesen, die Gäste der Eltern, die verehrten Künstler und Kuratoren, „doof“ und „unflätig“ zu nennen. Die Gier der Eltern, ein Werk zu erhaschen, das sich „Heranschmeißen“ an Künstler sei peinlich gewesen. Der Anspruch der Eltern, Hauskünstler durchzusetzen, den Kanon zu bestimmen und eine „Nase“ für künftige Stars zu haben, das sei beschämend gewesen (zum Begriff des Hauskünstlers: Hanten-Schmidt, Sieh mich an! Look at me!, Leipzig 2018, S. 104). Zu Hause sei gespart und gemahnt worden, dass das „Geld nicht auf den Bäumen wachse“, man selbst habe schließlich „mit nichts angefangen“ etc. Der Hedonismus der Eltern habe keinesfalls benannt werden dürfen. Im Erbzusammenhang könnte man diese ungelösten Beziehungsprobleme neu und anders verhandeln. Während es in vielen Sammlungen üblich ist, Fremde ins Haus zu lassen, um Zugang zur Kunst zu eröffnen, wird mit der eigenen Familie oft nur eine sehr verkürzte Kommunikation über die Kunst betrieben. Mit den möglichen Erben wird entsprechend auch der Generationsübergang nicht verhandelt, sondern Erben werden mit den Vorstellungen der Erblasser regelmäßig barsch konfrontiert. Das geschieht zum Beispiel im Rahmen einer Testamentseröffnung. Der Erblasser inszeniert eine dramatische Situation, die er sich lebzeitig ausmalen kann. Gleichzeitig entzieht er sich dem Gespräch auf Augenhöhe. Für die Erben fügt dieses Ausgeliefertsein den erlittenen oder jedenfalls gefühlten Enttäuschungen eine weitere hinzu.

Wo um das Verständnis der Erben nicht geworben wurde, reduzieren die Erben die Motive für die Sammlung oftmals auf die strikt hedonistischen Anteile: sich ein Denkmal errichten ... den Kanon bestimmen ... elitäre Distinktion ... Machtdemonstration ... vulgäres Protzen.

Entsprechend drastisch fallen mitunter die Reaktionen auf den Erbfall aus. Ein Erbe: „Jetzt zahle ich dem Alten alles heim und werfe alles billig auf die Auktion.“

Erblasser im Kunstmilieu neigen aufgrund ihrer Persönlichkeitsstruktur zu unklaren und undurchführbaren Regelungen, sodass am Grab geweint wird und ratlose Verzweiflung entsteht. So agierende Erblasser wollen, dass das Fehlen des „Genies“ des Gründers spürbar bleibt. Erben hingegen wünschen sich oft, dass ein Schlusstrich gezogen wird.

Eine Witwe: „Endlich ist Feierabend mit dem ewigen Gedöns um die Kunst.“

Der als bizarr wahrgenommenen Geldvernichtung im Sammeln folgt so die nächste Geldvernichtung durch das Verramschen des Nachlasses. Sammler und Künstler stellen sich das regelmäßig nicht vor, sondern hoffen, dass ihre Erben ihr Lebenswerk schätzen und sich mit Freude dafür einsetzen. Die doppelte Bürde, dass die Erben – regelmäßig die Kinder – nicht nur Verantwortung übernehmen, sondern das auch noch mit Freude tun sollen, wird nicht gesehen. Mindestens wollen Nachfolger sich frei entscheiden, Verantwortung für die Kunst zu übernehmen, und dann den tatsächlichen Umgang mit dem Nachlass nach eigenen Vorstellungen gestalten. Die Leidenschaft ist nicht unmittelbar vererbbar, da sie sich in selbst erlebten Geschichten manifestiert. Der Übergang gelingt, wenn eine neue Leidenschaft entfacht wird und die Geschichten über das Leben mit der Kunst, die von der Vorgängergeneration angeschafft wurde, ebenfalls wertvoll sind.

Künstlerkinder berichteten im Rahmen der Forschungsarbeit zu diesem Projekt aber auch zum Anlass von Bewertungen und Gestaltungsberatungen, dass sie in ihrer Kindheit in der Schule etwas verteidigen mussten, was sie selbst nicht verstanden haben. Kinder sind zunächst einmal „konservativ“. Eltern, die Ärzte und Rechtsanwälte sind und in ihrer Freizeit Tennis spielen, sind in der Schule leichter vermittelbar. Wirtschaftliche Ressourcen fließen in der Wahrnehmung von Künstlerkindern in die Arbeit der Eltern. Die Arbeit habe mehr gekostet als eingebracht. Dass Arbeit und Privatleben des Künstlers wenig gegeneinander abgegrenzt seien, wird von den Kindern beklagt. Das sei auf Kosten des Familienlebens gegangen. Die Unterscheidung zwischen Freunden und Kollegen der Eltern habe nicht getroffen werden können. Leute, von

denen man fand, dass sie unmöglich waren, bewegten sich trotzdem weiter im Umfeld, da sie „wichtig“ gewesen seien. Auch Künstlerkinder benennen, sie hätten brav sein müssen, während sich die Eltern selbst verwirklichten, statt einfach nur für Geld zu arbeiten und davon die Familie zu ernähren.

Aber auch Sammler und Künstler haben es schwer. Sammeln ist ein quasi kreativer Prozess. Viele Sammler wären selbst gerne Künstler geworden und erleben sich im Sammeln als kreativ. Bei Künstlern geht es nicht um ein austauschbares Betriebsvermögen, sondern um das Lebenswerk. In beiden Positionen manifestiert sich ein Ewigkeitsanspruch. Diesen auszusprechen und Gefolgschaft einzufordern kostet Überwindung. Warum eigentlich?

Sammler und Künstler wollen gestalten. Ihr Blick richtet sich auf die Zukunft. Wirkt nach Utermann die Sammlung oder auch das sichtbare Lebenswerk stabilisierend, dann bedeutet die eigene Endlichkeit genau das Gegenteil. Tatkräftig wird gegen das Verschwinden gearbeitet, mit dem weiteren Sammeln wird um das Bleiben gekämpft: eigenes Museum, namensführende Stiftung, namentliche Leihgaben, Aufgaben/Ehrenämter auf dem Reputationsmarkt (Beckert, in diesem Buch, S. 30 ff.) etc.

Explizit benannt werden vom Erblasser allerdings überwiegend philanthropische Motive: der Gesellschaft etwas zurückgeben ... Kulturförderung ... Verantwortung übernehmen („Eigentum verpflichtet“) etc. Erblasser und Erben verleugnen, dass Motivationen nicht nur gut oder schlecht, sondern vielschichtig sind und im Detail auch widersprüchlich sein können. Soweit Erblasser aufgrund mangelnder Mentalisierung überhaupt wahrnehmen können, welche Haltung ihre Nachfolger zur Kunst haben, wird ein allgemeines Interesse an Kunst als Bereitschaft zur Nachlassübernahme ausgelegt: Die Kinder interessieren sich für Kunst. Sie sammeln auch. Hier meint der Unternehmer, eine Bestätigung seines dynastischen Anspruches zu erfahren. Es stimmt sogar regelmäßig, dass sich Kinder von Sammlern ebenfalls für Kunst interessieren. Jedoch wird ausgeblendet, dass sich die Geschichten nicht mitvererben lassen. Kinder haben ihre eigene Kunst, so wie jede Generation ihre eigene Musik hat und sich eigene Identität nicht durch kritiklose Übernahme des Geschmacks der Vorfahren entwickelt. Bei Kunst geht es ja auch gar nicht um Geschmack. Harald Falckenberg sprach es auf dem Podium aus: „Eigentlich kann ich die Kunst gar nicht leiden.“

Es geht um die Auseinandersetzung mit relevanten Fragen. Jeder hat seine eigenen Fragen. Die Machergeneration hat keinen Zugang zu den Themen der Generation der möglichen Nachfolger: Erblasser empfinden Trends wie die Sehnsucht nach einer ausgeglichenen Work-Life-Balance als aggressiven Nihilismus.

Auch Unterlassen ist Tun.

Es wird von Sammlern zu selten und mit zu wenig Intensität um Verständnis und Begeisterung bei den Erben geworben. Eher verwenden sie alle Energie auf rechtliche und steuerliche Erwägungen. Probleme und Fallstricke werden beim Finanzamt lokalisiert, beim Gesetzgeber, der einen enteignen will, bei der EU. Der Gegenspieler ist gesichtslos und nicht in einem selbst oder im Familienkreis zu verorten.

Die Erben sind mit der Vorstellung groß geworden, dass Erfolg zunächst einmal als wirtschaftlicher Erfolg definiert wird. Auch wenn ihr äußeres Leben sich angeblich vom Geldschema der Eltern entfernt hat, werden im Konfliktfall bekannte Muster aktiviert.

Je nach Sicht auf den Erblasser hat die Kunst in der Vorstellung der Nachfolger deshalb einen stark überzogenen oder unterschätzten Geldwert. Eifersucht auf die Kunst, die in der Wahrnehmung der Kinder wichtiger war als man selbst, wird auf der materiellen Ebene ausagiert. Besondere Dynamik entsteht an der Stelle in Erbgemeinschaften.

AUSWIRKUNGEN AUF DEN WERT

Die sachverständige Bewertung (siehe hierzu Hanten-Schmidt, Wie wird der Kunst ein Wert zugewiesen – zur sachverständigen Bewertung von Werken der bildenden Kunst, in: Der Kunst einen Wert zuweisen, Köln 2017, S. 29 ff.) hat entsprechend mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen und kann im besten Fall zur Befriedung beitragen – etwa durch Bestimmung eines Gleichstellungswertes (Holtz, in diesem Buch, S. 40 f.).

Dazu müssten sich aber alle Beteiligten der Erkenntnis öffnen, wie das Betriebssystem Kunst funktioniert und wie Werte und Preise entstehen. Dass es im Erbfall darum geht, den anlassgerechten Geldwert zu taxieren, und dass in dieser merkantilen Bewertung kein Urteil über den kulturellen oder den ideellen Wert zu sehen ist, muss allen Beteiligten vor Augen geführt werden.

Den Beteiligten muss auch klar sein, dass für den Wert das Verhalten der Erblasser mitentscheidend ist. Denn wertbildende Faktoren sind unter anderen die nachvollziehbare Provenienz, der Erhaltungszustand und die Bedeutung der Sammlung (siehe hierzu: Beckert, in diesem Buch, S. 31). Dass auch die Vorstellungen über die Zukunft Auswirkungen auf den Wert haben, wird zu wenig bedacht (grundlegend hierzu: Beckert: Imaginierte Zukunft. Fiktionale Erwartungen und kapitalistische Dynamik, Berlin 2018). Übertragen auf den künstlerischen Nachlass ist die Bedeutung des Gesamtwerkes wertbildend, aber eben auch das Potenzial für die Zukunft. Ob der Nachlass geordnet ist, eine konkurrenzfähige Galerienstruktur existiert oder die Galeristen selbst Nachfolgeprobleme haben, ist bedeutend. Herrschaftswissen der Erblasser, intransparente Beziehungen zwischen Künstler, Sammler und Galerie, „papierlose“ Geschäfte und allgemein fehlende Ordnung in Sammlung und Atelier sind kontraproduktiv. Aus dem Macher der Vergangenheit, dessen Leben von Handschlaggeschäften und seriell wechselnden Favoriten geprägt war, wird in diesem Zusammenhang oft ein Bittsteller um Aufnahme ins Werkverzeichnis, um Dokumentation, Bestätigung.

Das Sammeln von Objekten namhafter Künstler – am besten persönlich gewidmet – bietet die Möglichkeit, die eigene Größe hervorzuheben. Je nach Bedeutung des Sammlers ist eine Widmung aus sachverständiger Sicht jedoch wertsteigernd oder wertmindernd. Die Aura des berühmten Vorbesitzers kann nützlich sein, der Name des weniger charismatischen oder sogar negativ besetzten Sammlers kann schaden. Die ihm gewidmeten Stücke werden auch oft als Gefälligkeiten angesehen, ihnen wird so die relevante Werkeigenschaft abgesprochen. Zumeist mindert die Widmung den Wert und bietet Raum für Kränkungen (Sammler) und Vorwürfe (Erben).

Auch der konservatorische Zustand der Arbeiten kann hier zum Thema werden. Was Sammler und Künstler im Umgang mit Kunstwerken witzig fanden oder lässig, das wird plötzlich als Eingriff in die Arbeit oder Verschlechterung des Erhaltungszustandes angesehen. Die geöffnete Hand der Barlach-Skulptur „Die russische Bettlerin“ nahm den Autoschlüssel auf. Resultat: Materialverlust, tiefe Schrunden, Wertminderung. Eben empfand man sich noch als „cool“ und überlegen, plötzlich entgleitet einem die Deutungshoheit. Wen man zuletzt als Spaßbremse belächelte, der entscheidet nun. Man kaufte direkt im Atelier und kam sich pfiffig vor. Die umgangene Galerie

bestätigt nun die Echtheit der Arbeit nicht. Sammler, die in ihren eigenen Räumen rauchen, bekommen zu hören, die Arbeiten seien angegriffen und in schlechtem Zustand. Das Loft mit den großen Fenstern führt nun zum Attest, die Fotografien seien aufgrund hoher UV-Exposition nicht mehr handelbar.

Die Kinder tadeln und machen klar, dass sie ohnehin immer wussten, dass es nicht um (kulturelle) Verantwortung ging. Der Erblasser steht unter Beschuss von allen Seiten.

Ist die Nachfolge geregelt, hat das Einfluss auf die Vorstellung des Marktes über die Zukunftsfähigkeit des Nachlasses und damit auf den Wert. Auch wenn in Patchworkfamilien naturgemäß noch mehr Konfliktpotenzial vorhanden ist, so ist eine neue Familie für Sammler und Künstler oft die Möglichkeit der sozialen Neuerfindung. Erblasser nehmen Kinder aus weiteren/späten Ehen oft als eine neue Chance wahr. Gelegentlich werden auch Stiefkinder als Thronfolger auserkoren. Denn dass um Stiefkinder gerungen werden muss, weil sie nicht naturgemäß zum loyalen eigenen Beritt gehören, wird von Erblassern regelmäßig wahrgenommen. Umgekehrt sind Stiefkinder frei, die lebensverändernde Aufgabe der Kunstbetreuung als Auszeichnung anzunehmen. Vielleicht können sie das gerade deswegen, weil sie es ohne Nachteile auch sein lassen könnten. Die anderen Beteiligten erleben solche „Rosinenstrategien“ spiegelbildlich als Kränkung.

Aushandeln

Der Generationsübergang ist eine komplexe Teamleistung, die zunächst von den Beteiligten zu meistern ist und anlassbezogen externer Hilfe bedürfen kann. Keineswegs gibt eine Seite nur die Kunst hin und die andere Seite nimmt.

Am Anfang steht das Schaffen von innerer und äußerer Ordnung. Geeignete innere Vorbereitung für ein Aushandeln auf Augenhöhe ist die Überprüfung der Narrative der Erblasser und ergebnisoffenes Interesse an der Lebenspolitik möglicher Nachfolger. Hier sind auch die Pläne und Vorstellungen der eventuell dazugekommenen Partner von Bedeutung. Ressourcen der Nachfolger wie Zeit, Spezialkenntnisse und finanzielle Ausstattung sind ehrlich zu prüfen auf Vorhandensein und die Bereitschaft, diese einzusetzen. Wenn Sammler alle Mittel in die Sammlung gesteckt haben, fällt es schwer, den Unterhalt der Sammlung zu zahlen oder sogar Beteiligte auszubezahlen.

Wenn Konflikte aufgelöst werden sollen, ist neben dem Sicheingestehen, dass es überhaupt Konflikte gibt, nicht nur Gesprächsbereitschaft notwendig, sondern auch die Bereitschaft, anstehende Aufgaben aktiv zu erfüllen. Denn wenn man von den Kindern erwartet, dass sie übernehmen, muss man bereit sein, ein gut bestelltes Haus zu übergeben.

Die unbequemen Aufgaben dürfen nicht auf die Erben abgewälzt, die die Ordnung betreffende Unlust muss überwunden werden; man muss selbst etwas tun, wenn es einem an Nachruhm gelegen ist. Dramatische Inszenierungen der Unordnung und die Behauptung, Chaos sei schöpferisch, sind schädlich. Chaos ist zunächst einmal Chaos. Herrschaftswissen ist abzubauen, Transparenz zu schaffen.

Eigene Einschätzungen sollten durch externes Wissen ergänzt und gegebenenfalls korrigiert werden.

Hat die Sammlung – den Gründer weggedacht – Potenzial? Reicht die Sammlung also bereits jetzt über den Sammler hinaus oder kann sie dahingehend akzentuiert werden? Ist der künstlerische Nachlass so, dass er ohne den charismatischen Schöpfer bestehen kann? Ist die Ausstellungstätigkeit und Marktpräsenz auf die Künstlerpersönlichkeit oder auf die Kunst bezogen?

Findet im Erleben des Sammlers nur die „Liebe zur Kunst“ statt oder bewohnt der Künstler ein Schloss weniger wegen der Beherbergung seiner Kunst als aufgrund seiner pseudofeudalen Neigung zum Prunk, dann wird es schwer, vorbehaltlose Nachfolger zu finden. In der Fachsprache nennt man das Rationalisierung. In der Familie findet sich eine plakativere Bezeichnung: verlogene.

Gelingen

Noch nie sind so viele Menschen ins Museum gegangen. 20 Millionen Deutsche geben an, Interesse an Kultur zu haben. Zugängliche Privatsammlungen bedienen den Bedarf der Öffentlichkeit nach Kultur, nach Unterhaltung, auch unter dem Aspekt des Staunens bis hin zum Voyeurismus. Qualität in Sachen Kunst ist schwer bestimmbar (hierzu Beckert, in diesem Buch, S. 28). Die Qualitätsbestimmung wird teilweise ersetzt durch die Auswahl der Kunst durch eine Person des halb öffentlichen Lebens. Im musealen Kunstbetrieb und bei Biennalen sind die Kuratoren seltener

charismatische Einzelpersonen wie dereinst Szeemann und Fuchs. Zunehmend agieren hier Teams, deren Auftritt weniger leidenschaftlich und sprunghaft ist als intellektuell. Privatsammler unterdessen bedienen die Sehnsucht nach Leadership und Sensation. Sammler und Publikum können also jeder für sich eine positive Bilanz ziehen. Andere nützliche Nebenwirkungen der privaten Sammel Leidenschaft für die Gesellschaft kommen hinzu: Ressourcen der öffentlichen Hand werden nicht gebunden, wenn nicht abgesicherte zeitgenössische Kunst von privatem Geld gekauft wird. Das wirtschaftliche Risiko der privaten Ausstellungshäuser wird oft ausschließlich privat geschultert. Dass sich Diskurs- und Marktkünstler weiter voneinander entfernen und öffentliche Häuser mit der Kaufkraft privater Sammlungen nicht konkurrieren können, vervollkommen das Bild, dass alles nicht nur einen Wert, sondern auch seinen Preis hat.

Für private Sammlungen ist also Raum in der Zivilgesellschaft, den sie besetzen können. Da so viel ausgestellt und Kunst gehandelt wird wie nie, gibt es auch für Künstlernachlässe Entfaltungsmöglichkeiten.

Probleme gibt es bei ungeordneten Nachlässen und wenn die Beteiligten mit der Vielschichtigkeit von Motiven keinen Frieden schließen können oder Konflikte unbearbeitet jeden produktiven Umgang verhindern.

Wenn es darum geht, mit der Sammlung Bleibendes zu schaffen, müssen Nachfolger motiviert und gefördert werden. Verkürzt gedachte Versuche einer Versachlichung, wie reflexhaft eine Stiftung zu initiieren, sind nicht hilfreich. Stiftungen brauchen ehrenamtlich (!) arbeitende Vorstände. Eine Motivation der Nachfolger könnte im Respekt vor der Lebensleistung liegen. Wenn familiäre Konflikte beigelegt werden können, ist der Weg frei, allgemeinen Betrachtungen wie der folgenden Gesetzmäßigkeit des Kunstmarktes Raum zu geben:

**Nur wer Kunst kauft,
macht Kunst möglich.**

Auch das Künstlerkind kann das Werk, für das Verantwortung übernommen werden soll, freundlich betrachten, wenn private Konflikte lösbar sind.

Wird der Generationsübergang produktiv ausgehandelt, können alle Beteiligten profitieren: Erben können motiviert übernehmen oder den Nachlass anderen überlassen.

Erblasser können beruhigt loslassen. Bei Schenkungen und Stiftungen an öffentliche Häuser und bei steuerlich privilegierten Sammlungen, die der Öffentlichkeit von Gesetzes wegen zugänglich gemacht werden müssen, kann sich das Publikum an der Kunst erfreuen. Berater können sich als unterstützend erfahren und Erfolg haben mit ihren Konzepten. Wenn Sammlungen und Nachlässe mit Bedacht veräußert werden, kann der Markt ein gutes Angebot aufnehmen. Galerien und Künstler müssen keinen Preisverfall fürchten, wenn Nachlässe nicht im Rahmen kopfloser Vergeltungsmaßnahmen verwertet werden. So kann der Generationsübergang für die direkt und die mittelbar Beteiligten gelingen.



Markus Eisenbeis

Markus Eisenbeis ist der Nachfolger seiner Mutter Carola van Ham in zweiter Generation, Geschäftsführer des Auktionshauses VAN HAM und als Auktionator öffentlich bestellt und vereidigt. Mit dem Unternehmenszweig VAN HAM Art Estate widmet sich das Haus der professionellen Betreuung von Künstlernachlässen.

Thorsten Klinkner

Thorsten Klinkner ist Rechtsanwalt und Steuerberater. Die von ihm gegründete UnternehmerKompositionen GmbH ist auf die Begleitung von Stiftern und Stiftungen spezialisiert. Thorsten Klinkner ist Stiftungsvorstand einer unternehmensverbundenen Familienstiftung sowie einer unternehmensverbundenen gemeinnützigen Stiftung.



ÜBER DAS GELINGEN

Souveräne Lösungen können gelingen. Unsere interdisziplinäre Spezialisierung ist es, Nachlässen von Künstlern und Sammlern bei biografischen Umbrüchen zur Seite zu stehen. Dabei haben wir die Erfahrung gemacht, dass es kein exaktes Schema gibt oder eine bestimmte rechtliche oder wirtschaftliche Gestaltung, die generell „richtig“ ist. Eine derartige Wunderlösung existiert nicht und eine trügerische Hoffnung hierauf würde gerade nicht zum Gelingen führen. Praktisch bewährt hat sich vielmehr, bei der inneren **Haltung und der Methodik einen entschiedenen Akzent zu setzen**. Eine souveräne Lösung ist sorgfältig durchdacht und gestaltet. In den Details sind die Besonderheiten des Kunstmarkts zu beachten und die Einbeziehung der Spezialkenntnisse führt schließlich zum Erfolg. Für Haltung und Methodik sind zunächst die übergeordneten Prinzipien einer sinnvollen Entscheidungsfindung und Vorgehensweise für verschiedene Vermögenswerte identisch. Damit entscheidet am Ende der „Faktor Mensch“, egal ob Unternehmen, Immobilie oder Kunst übertragen werden. In allen Bereichen führen und entscheiden Menschen und es geht letztlich um die Gestaltung ihres Lebens (hierzu Hanten-Schmidt, in diesem Buch, S. 15). Erst in einem zweiten – ebenso wichtigen – Schritt, der technischen Umsetzung, geht es um die Besonderheiten einer bestimmten Anlageklasse oder eines bestimmten Marktes. Dieser Beitrag fokussiert die Herausforderungen und Lösungsansätze in Bezug auf die Nachlassverwaltung und die zukunftsorientierte Strukturierung von einzelnen oder zusammenhängenden Kunstgegenständen. Eine souveräne Lösung ist individuell stimmig, authentisch und klar.

Ziel des Nachlassmanagements ist Zufriedenheit – von allen

Ein auf Dauer angelegtes externes Nachlassmanagement oder die Erledigung von nützlichen Einzelaufgaben steht im Einklang mit den jeweiligen Motiven und Werten der Auftraggeber (z. B. Qualität, Kreativität, Unternehmertum, Familie, Bildung, Vertrauen, Kontrolle) und – das ist unser Anspruch – mit übergeordneten allgemeingültigen Prinzipien (z. B. Fairness, Menschenwürde, Kooperation und Verantwortung). Lösungen sind

dann souverän, wenn sie sich nicht unkritisch an anderen Persönlichkeiten, einem „Mainstream“ oder an dem orientieren, was „man“ im Allgemeinen als Sammler oder Künstler tut oder tun sollte, sondern sich an denjenigen Erfordernissen ausrichten, die der persönliche Lebensstil und die individuelle Situation mit sich bringen. Auf dieser Basis können aus der Vielfalt der Möglichkeiten die sachgerechten organisatorischen, rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Instrumente gewählt werden. In Betracht kommen zum Beispiel Schenkung, Nachlassauflösung, Stiftung oder externes Nachlassmanagement. Diese Vorgehensweise ist intellektuell und emotional anstrengend, da sie häufig ungewohnt und nicht erlernt ist. Sorgfältige Reflexion und produktive Kommunikation zwischen den Beteiligten setzt Mut voraus.

Für die externe Nachlassbetreuung gilt das in besonderem Maße, da am Anfang die Entscheidung steht, dass man überhaupt Unterstützung von außen braucht oder will. Eine Privatangelegenheit, eine Frage der Familie, soll also mit der Hilfe von Dritten gelöst werden. Diesen Schritt erleichtern wir durch einen partnerschaftlichen und professionellen Umgang. Viele Sammler oder Künstler nehmen die Verhandlungen mit Museen und Galerien als demütigend wahr, wenn es um die Übernahme von Verantwortung für den Gesamtnachlass geht. Man fühlt sich als Bittsteller. Da die Interessen der Verhandlungspartner nicht in Deckung zu bringen sind, können solche Gespräche kaum zufrieden machen. Bei der professionellen externen Nachlassbetreuung ist die Struktur anders. Für den Nachlassbetreuer ist die zu erledigende Aufgabe das Kerngeschäft und keine Belastung. Die Interessen sind deckungsgleich: Man will den Erfolg. Die allgemeinen Fragen, die sich bei jedem biografischen Umbruch stellen, müssen beantwortet werden. Das ist für die Betroffenen Aufgabe genug:

Denn wer hat Erfahrung damit, über seine tatsächlichen Motive nachzudenken oder gar darüber zu sprechen? (Hierzu Utermann, in diesem Buch, S. 57 ff.) Wer hat gelernt, über die eigene Vergänglichkeit nachzudenken? Wer ist versiert darin, schwierige Gespräche über Emotionen und Vermögenswerte auf Augenhöhe innerhalb der Familie zu führen?

Hierin liegen die wesentlichen Hürden auf dem Weg zu einer souveränen Lösung. Es gibt zwar zahlreiche mehr oder weniger professionelle Berater und Coaches, die sich mit derartigen Themen beschäftigen. Vielfach fehlt aber entweder die fundierte Verbindung der emotionalen Faktoren mit dem nüchternen Geschäft von Recht und Steuern oder es mangelt am Wissen über das Betriebssystem Kunst. Hier sehen wir unsere Stärke.

Entsprechend lautet die gute – und praxisbewährte – Nachricht: Jeder kann diese Hürden überspringen, wenn er sich ernsthaft dafür entscheidet und bereit ist, sich den damit verbundenen Anstrengungen zu stellen. Die Soziologie¹, die Psychologie² und die Kommunikationsforschung³ und Hirnforschung⁴ haben die maßgeblichen Prozesse eingehend untersucht und beschrieben. Diese Erkenntnisse sind für jedermann nutzbar. Der Lohn des erforderlichen Nachdenkens und ggf. auch aufreibender Gespräche ist die Gewissheit, stimmig entschieden zu haben. Es entsteht eine persönliche Zufriedenheit und Ruhe. Ein wesentliches Angebot der UnternehmerKompositionen ist es, diesen grundlegend erforderlichen klärenden Prozess mit Fragen und Impulsen anzustoßen. Die Gelassenheit und Übersicht schafft die Grundlage für eine sorgfältige und sinnvolle Umsetzung der organisatorischen, rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Details.

Zeit und Umsicht

Das Gegenteil von souveränen Lösungen ist unreflektiertes Handeln. Unreflektiert sind Gestaltungen, die nicht auf Werten und Prinzipien basieren, sondern einem kurzfristigen Trend folgen, eindimensional etwa nur auf steuerlichen Erwägungen basieren oder zurückgehen auf das manipulative Marketing angeblicher Experten. In diesen Fällen wird ein Geschäft mit der Angst und mit der Gier gemacht. Aus Schnellschüssen entstehen unnötige Komplexität und unnötige Kosten. Das führt zu eigener Unzufriedenheit, zu Streitigkeiten mit anderen Beteiligten, und nicht selten resultieren aus Stress gesundheitliche Probleme.

1 Hartmut Rosa, Resonanz, Eine Soziologie der Weltbeziehung, Suhrkamp, 1. Auflage 2018.

2 Gabriele Oettingen, Die Psychologie des Gelingens, Droemer Verlag, 1. Auflage 2017; Annegret Hugo-Becker, Henning Becker, Psychologisches Konfliktmanagement, Menschenkenntnis, Konfliktfähigkeit, Kooperation, DTV Verlag, 4. Auflage 2004; Rudolf Dreikurs, Selbstbewusst, Die Psychologie eines Lebensgefühls, DTV-Verlag, 5. Auflage 2003.

3 Friedemann Schulz von Thun, Miteinander reden 1–4, Rowohlt Taschenbuch, Sonderausgabe 2019.

4 Gerald Hüther, Würde: Was uns stark macht – als Einzelne und als Gesellschaft, Knaus Verlag, 1. Auflage 2018; Joachim Bauer, Warum ich fühle, was du fühlst: intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneurone, Heyne, 1. Auflage 2006.

Nicht nur im Kunstmarkt bestehen diese Herausforderungen. Strategische Entscheidungen für den Generationsübergang sind allerorten zu treffen. Ruhelosigkeit und Übereilung scheinen bei vielen Entscheidern Selbstzweck zu sein. Die Patentlösung muss „jetzt“ und „sofort“ verfügbar sein. Ohne Bezug auf Kultur und Tradition stehen Vereinfachungen und Verkürzungen im Vordergrund, um rasch auf der Machtebene entscheiden zu können. Vernetzte, interdisziplinäre Betrachtungen und sorgfältige Analysen erhalten keinen Raum. Die alten Muster der Nachkriegsunternehmer- und Machergeneration greifen jedoch nicht mehr (hierzu Hanten-Schmidt, in diesem Buch, S. 81 f.).

Netzwerk, Team und passgenaue flexible Lösungen sind gefragt. Teillösungen können (kurzfristig) betriebswirtschaftlich erfolgreich sein. Wenn es jedoch um die Nachfolge im Gesamtnachlass geht, also ein ganzes System zukunftsfähig aufgestellt werden soll, dann führen Schnelligkeit, Oberflächlichkeit und Richtungsentscheidungen im Kurznachrichtenstil in die Irre. Denn für die ausführenden und betroffenen Menschen entsteht durch Machtentscheidungen in der Folge unstrukturierte Komplexität.

In menschlichen Beziehungen ist schnell langsam und langsam schnell

Denn so werden mehr Fragen aufgeworfen als beantwortet. Wie wird das Geld verteilt, wenn aus dem Nachlass verkauft wird? Was, wenn dem Unternehmen viel Liquidität entnommen wurde für die Kunst? Wie wird die schon erbrachte Arbeitsleistung der Nachfolger in Sammlung und Unternehmen als wertbildend bei der Ermittlung von Gleichstellungswerten berücksichtigt etc.? Strukturen und Vertragswerke sind häufig „historisch“ gewachsen mit diversen Schnittstellen zur persönlichen Lebensplanung, der familiären Situation, der unternehmerischen Tätigkeit, der Vermögensverwaltung, der Kunstsammlung und ggf. einer altruistischen gesellschaftlichen Vision. Am Ende hat ohne eingehende Recherche niemand mehr den Überblick darüber, wozu eigentlich die Kunst erworben wurde, wem sie zivilrechtlich gehört und wie sie steuerlich einzuordnen ist. Schnellschussentscheidungen basieren regelmäßig auf fragmentarischen Sachverhalten. Dadurch werden Widersprüche verursacht und unnötige Probleme entstehen. Im schlimmsten Fall bricht alles in der Auseinandersetzung einer Erbgemeinschaft vulkanartig (hierzu Utermann, in diesem Buch, S. 57 ff.) hervor und führt zu irreparablen Schäden in den sozialen Beziehungen.

Keiner unserer Mandanten oder Geschäftspartner beabsichtigt solche Abläufe. Soweit Dinge schon in Schieflage geraten sind, so ist die entstandene Realität stets eine Konsequenz aus vergangenem Verhalten und der Preis für Vermeidungsstrategien. Die tiefere Ursache der Problematik ist ein Mangel an Selbsterkenntnis und Selbstverantwortung.

Der Mensch ist ein **soziales Wesen**. Er ist von Geburt an auf ein Miteinander angewiesen. Und in diesem Kontext **trifft er Entscheidungen**. Die Verantwortung liegt bei jedem Einzelnen. Nicht (mehr) bei der Kirche, einem Fürsten, dem Staat oder dem männlichen oder weiblichen Familienoberhaupt – auch wenn Erblasser sich bisweilen als ein solches Familienoberhaupt begreifen. Jeder muss seine Entscheidungen selbst treffen, für die Konsequenzen seines Handelns die Verantwortung tragen und wo andere nötig sind, diese miteinbeziehen. Nicht Politik, das Finanzamt oder „unfähige Erben“ sind schuld, sondern der Einzelne ist für die Gestaltung seines Lebens selbst verantwortlich. Gerade wenn es um das künstlerische Lebenswerk oder um die Kunst als prägende Leidenschaft des eigenen Lebens geht, heißt es also aktiv gestalten und Verantwortung übernehmen. Wer dem ausweichen möchte, kann das mit vielen Vorwänden tun. Man hat keine Zeit, das Tagesgeschäft geht vor, man wird sich später kümmern oder macht einfach das, was andere auch tun. Grundsätzliche Fragen werden nicht gestellt oder bleiben unbeantwortet.

Wir wollen nicht belehren. Wer zu uns kommt, dem stellen wir Fragen.

Denn – ergebnisoffene – höchst persönliche Fragen weisen den Weg. Was würde ich mir wünschen, wenn Möglichkeiten und Mittel unbegrenzt wären? Was soll in meiner Grabrede über mich stehen? Was sollen die Familie, Freunde, Geschäftspartner über mich in Erinnerung behalten? Um was geht es mir überhaupt? Wozu soll die Kunstsammlung oder das künstlerische Werk erhalten bleiben? Was soll erreicht werden? Und für wen? Will außer mir selbst jemand den Erhalt der Sammlung/meines Werkes? Wenn ja, soll die Sammlung ausgebaut oder der momentane Zustand beibehalten werden? Was liegt mir persönlich am Herzen? Was verbinde ich mit der Kunst? Was möchte ich aus ideeller Sicht weitergeben? Weiß ich etwas über die Pläne meiner Nachfolger? Wer kommt dafür in Betracht? Was bedeutet es für mich, wenn ich mir vorstelle, dass die Sammlung in 10 Jahren nicht mehr existiert? Was bedeutet es für mich, wenn ich mir vorstelle, dass mein künstlerisches Werk bald völlig vergessen ist?

Soll die Sammlung der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden? Wie werden die organisatorischen Bedingungen geschaffen, wenn die Sammlung wegen der Erbschaftsteuerprivilegierung der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden muss? Welche Einflussmöglichkeiten sollen bestehen – zum Beispiel hinsichtlich eines teilweisen oder vollständigen Verkaufs? Habe ich so gewirtschaftet, dass genug Liquidität verfügbar ist für den Erhalt der Sammlung oder für Durststrecken bei der Vermarktung meines Werkes? Stehen die eigenen subjektiven Motive, Werte und Ziele in Einklang mit übergeordneten sozialen Prinzipien?

Was soll sein? Und was darf auf gar keinen Fall sein?

Wenn eine Frage wie „Wozu wurde diese Kooperation eingegangen?“ mit „Das weiß ich nicht mehr“ oder „Das war der Rat eines Sammlerfreundes und kam von dessen Steuerberater“ beantwortet wird, dann wissen die Mandanten meist schon selbst, dass hier noch Handlungsbedarf besteht.

Generell gilt: Die Beantwortung von höchst persönlichen, aber auch von Fragen zur bisherigen Handhabung ist ein **kreativer Prozess**, der am besten ohne gedankliche Einschränkungen gelingt. Künstler und Sammler haben mit kreativen Prozessen viel Erfahrung und können dieses Wissen nutzen.

Nach der Erfahrung der UnternehmerKompositionen hat sich zur Entwicklung derartiger Gedanken ein Ort abseits des Tagesgeschäfts bewährt, ohne persönliche oder technische Ablenkungen. Sehr hilfreich ist eine Vertrauensperson, die fragen und hinterfragen kann. Im Idealfall ist die Beratung **prozessorientiert**. Also nicht: Plan – Umsetzung – Kontrolle – und das in maximal drei Monaten.

Es dauert so lange, wie es dauert

Die Grundpfeiler einer souveränen Lösung sind damit die individuelle Freiheit und Selbstverantwortung. Freiheit und Selbstverantwortung sind zwei Seiten einer Medaille. Das macht es reizvoll, gestaltbar und gleichzeitig schwierig. Geduld und Wirken- bzw. Wachsenlassen von Ideen sind in diesem Kontext das oberste Gebot. Die Zeit, die durch ein forsches Voranschreiten an dieser Stelle vermeintlich eingespart werden kann, führt nur in den seltensten, eher zufälligen Ausnahmefällen zu einer tragfähigen, dauerhaft beständigen Lösung.

Unser Ideal als Berater ist es, den beteiligten Personen den erforderlichen Raum zu bieten und die Anforderungen der Situation aufzugreifen.

Was können wir tun?

Jeder Sammler oder Künstler hat seinen eigenen speziellen Lebensentwurf, seine individuelle familiäre Situation und seine spezifischen wirtschaftlichen Ziele.

Mancher lebt für die Kunst, der Nächste für die künstlerische Bildung oder für Renommee und Anerkennung. Eventuell verfolgt die Kunst auch unterschiedliche Ziele, die sich ggf. sogar widersprechen. Der Weg zu einer souveränen Lösung besteht dann darin, diese Widersprüche aufzudecken und Teilbereiche stimmig nebeneinander zu gestalten. Der erste Schritt ist, Klarheit hinsichtlich der großen, übergeordneten Linien zu gewinnen. Ein bedeutsames Ziel, das hierbei häufig geäußert wird, ist der Erhalt oder die Fortführung des Lebenswerks (hierzu Holtz, in diesem Buch, S. 35). Das ist gut nachvollziehbar. Kunst steht für etwas Dauerhaftes als Abbild der Zeit, in der sie entstanden ist. Den meisten Beteiligten geht es darum, die Sammlung bzw. das künstlerische Werk zu bewahren.

Eine belastbare Vorstellung vom Umfang, vom Wert und den Folgekosten des Kunstbestandes ist die Grundlage jeder produktiven Überlegung. Um die Akzeptanz und Belastbarkeit zu erhöhen, sollte diese Basis fachkundig geschaffen werden (hierzu: Hanten-Schmidt, Wie wird der Kunst ein Wert zugewiesen?, in: Hanten-Schmidt [Hg.], Der Kunst einen Wert zuweisen, Köln 2017).

Soll die Sammlung nicht erhalten bleiben, dann kann Hilfe bei der Auflösung in Anspruch genommen werden. Soll bewahrt oder fortgeführt werden, dann lösen wir die Frage, wie mindestens Kontinuität, besser noch Wachstum erzielt wird. Wer ausschließlich auf der Grundlage seiner subjektiven Motive und Werte handelt und sein Tun nicht am Kompass übergeordneter Prinzipien misst, mag kurzfristig mit den Ergebnissen zufrieden sein. Er wird aber keine langfristige Lösung und Bewahrung gestalten. Vielmehr liegt die **Chance für Kontinuität** in der Übereinstimmung subjektiver Motive und Werte mit übergeordneten sozialen Prinzipien. Die Berücksichtigung sozialer Prinzipien gibt Stabilität. Denn rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen ändern sich. Niemand kann die erbschaftsteuerlichen Regeln auch nur für einen Zeitraum von fünf Jahren sicher vorhersagen. Durch

Zufälle, durch Krankheit, Scheidung, Tod weiterer Beteiligter oder durch Umbrüche im Unternehmen oder auf dem Finanzmarkt kann sich das Umfeld der Kunst völlig ändern. Bestand haben jedoch **generelle Prinzipien des sozialen Miteinanders**. Zum Beispiel Fairness, Würde, Kooperation, Wertschätzung, echtes Verstehen-Wollen.

Diese übergeordneten Prinzipien stehen teilweise im Widerspruch zu den eigenen subjektiven Vorstellungen. So ist zum Beispiel der Wunsch nach „Kontrolle mit der kalten Hand“ mit der Würde der beteiligten Personen und mit einem flexiblen Reagieren auf ein sich veränderndes Umfeld unvereinbar. Kinder, die marionettenhaft funktionieren sollen, werden die Kunst nicht mit offenem Herzen wertschätzen und eigene Ressourcen wie Zeit und Geld dafür nicht einsetzen.

Die Fairness gebietet das Einbinden in die Entscheidung, und entgegenstehende unvereinbare Lebenspläne müssen respektiert werden. Auch wenn die Nachfolger aus „Prinzip“ nicht übernehmen, um sich für alte Verletzungen zu revanchieren (hierzu Utermann, in diesem Buch, S. 57 ff.), muss nicht aufgegeben werden.

Auf dem Weg zur Gestaltung einer souveränen Lösung stellen wir Fragen wie: Was ist im eigenen Kontext „fair“? An welcher Stelle ist eine Wertschätzung gewünscht oder sollte Wertschätzung ausgesprochen werden?

Was benötigen die anderen? Was denken die anderen über meine persönlichen Motive und Ziele? Auf dieser Basis wählen wir die passenden rechtlichen Instrumente und setzen sie in Vertragswerken und Satzungen um. Klarheit und Transparenz führen wiederum zu Akzeptanz und tragen damit ganz wesentlich zur gewünschten Kontinuität bei.

Wie lange sollen wir etwas tun?

Welche Menschen und für wie lange involviert sein sollen, wird häufig übergangen.

Wer gehört also – in diesem Kontext und losgelöst von zivilrechtlichen Regelungen – überhaupt zur Familie?

Was gilt für Adoptivkinder, Stiefkinder, Pflegekinder? Schwiegersohn und Schwiegertochter? Stiefkinder nach wiederholter Scheidung?

Kann jemand bei Verstößen gegen Werte und Prinzipien von familiären Begünstigungen und Vorteilen ausgeschlossen werden? Was gilt für langjährige Vertraute und Mitarbeiter mit enger persönlicher Bindung?

Die Praxis zeigt immer wieder, dass die Diskussion dieser Fragen zu individuell völlig unterschiedlichen Antworten und Zielen führt. Dabei ist nichts – von gesetzlichen Grenzen wie dem Pflichtteilsrecht abgesehen – per se richtig oder falsch. Wenn Klarheit herrscht, wer berücksichtigt werden muss – mindestens gedanklich, möglicherweise auch wirtschaftlich –, kann der Dialog beginnen.

Viele Pflichtteilsprozesse und sonstige Erbstreitigkeiten könnten vermieden werden, wenn alle beteiligten Menschen frühzeitig oder noch rechtzeitig miteinander reden. Selbst dann, wenn Beteiligte mit gefundenen Lösungen nicht zu 100 Prozent einverstanden sind, führen Klarheit und Transparenz in der Regel dazu, dass man sich nicht „bis zum Letzten“ streitet. Wer in seiner Würde geachtet und von den anderen Beteiligten wertgeschätzt wird, wird selten den Drang verspüren, anderen zu schaden.

Die UnternehmerKompositionen initiieren und moderieren solche Gespräche. Es sollten niemals Testamente eröffnet werden, die zu Überraschungen führen. Denn dann kommt es zu wechselseitigen Vorwürfen, Verletzungen, Gerichtsprozessen, Machtkämpfen und Rachewünschen. Das kann sogar so weit führen, dass Vermögenswerte in ihrem Wert zerstört oder deutlich reduziert werden, nur um dem anderen zu schaden (hierzu Hanten-Schmidt, in diesem Buch, S. 88).

Auf die Erarbeitung des Sachverhaltes, was da ist und wie es idealerweise weitergehen soll, folgt die Umsetzung mit Bezug auf das Betriebssystem Kunst: Es kann sich um eine **Nachlassauflösung** handeln, die auch Kunstgegenstände umfasst, einen **Sammlernachlass** oder einen **Künstler-nachlass**. Auf Beraterseite kommen als kleine Lösungen Bestandsaufnahme, Wertermittlung, Gestaltungsberatung rechtlich und steuerlich, Einzelverwertung, konservatorische Beratung, Lager in Betracht. Große Lösungen können die Übernahme der Betreuung des Gesamtnachlasses, die Einrichtung und Führung eines Family-Offices mit Finanzplanung und Ausschüttungen, eine Werkverzeichniserstellung, die physische Übernahme des Nachlasses und so weiter sein.

Die Eigenarten der drei Haupttypen der Nachlässe mit Kunstbezug können mit dem „Drei-Kreise-Modell“⁵ grafisch dargestellt werden. Jeder dieser Kreise stellt ein

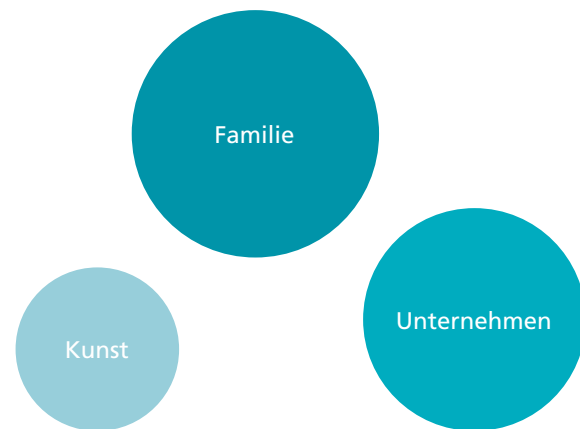
⁵ Von Schlippe/Nischak/El Hachimi, „Familienunternehmen verstehen – Gründer, Gesellschafter und Generationen“, Vandenhoeck & Ruprecht, 2008, S. 22; weiterführend: Gersick et al., „Generation to Generation. Life Cycles of the Family Business“, Harvard Business Review Press, 1997, S. 5 f.

eigenes System mit individuellen Regelungen und Hierarchien dar. So ist für den Kreis der Familie die emotionale und kulturelle Prägung von Entscheidungen bezeichnend. Für das Eigentum ist eine juristische und finanzstrategische Planung besonders bedeutsam. Im Unternehmen zählt der dauerhafte betriebswirtschaftliche Erfolg.

Die Herausforderung und Chance besteht darin, die relevanten Systeme zu erkennen und die jeweils maßgeblichen Prinzipien herauszuarbeiten.

Die Nachlassauflösung

In der Nachlassauflösung hat das System „Familie“ die größte Bedeutung. Die Nachlassauflösung beschreibt den Fall, dass innerhalb einer Familie ein Familienmitglied verstirbt und Liebhaberstücke sowie einzelne hochwertige Kunstgegenstände vererbt werden. Grundsätzlich wird das Erbe auseinandergesetzt, das heißt, die Erben teilen die vorhandenen Kunstwerke untereinander auf, soweit es nicht um Hausrat geht, der bei gesetzlicher Erbfolge dem länger lebenden Gatten allein zusteht.



Um die zur Disposition stehenden Kunstgegenstände gerecht zu teilen oder wenn ein Erbe ausbezahlt werden soll, ist es notwendig, den Bestand zu erfassen und zu bewerten. Die Ermittlung der einschlägigen Werte erfolgt über das Vergleichswertverfahren. Die Werte werden abgeleitet von Verkaufspreisen vergleichbarer Objekte (Schaffensperiode, Technik, Qualität, dargestelltes Sujet, Maß, Provenienz und Zustand). Hierfür werden sämtliche wertbildenden

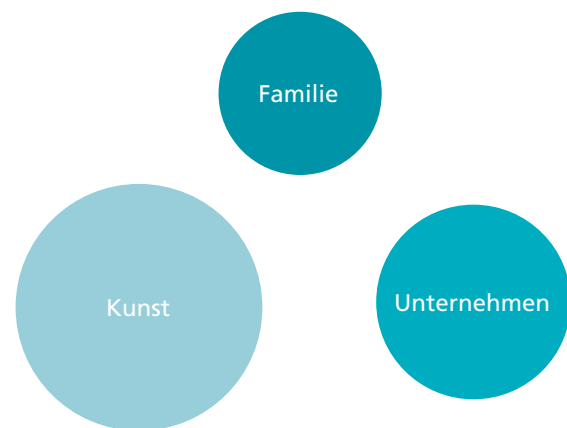
Faktoren gewichtet wie Qualität, Signatur, Datierung, Provenienz, Marktgängigkeit und Zustand. Bei Versteigerungen werden für sämtliche Werke Mindestsummen vereinbart. Dies kann entweder durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Kunstsachverständigen erfolgen oder durch ein Expertenteam eines renommierten Auktionshauses. Bei einem Auktionshaus, das wie VAN HAM Generalist ist, wird alles aus einer Hand angeboten: Von der ersten Werteinschätzung mit kunsthistorischer Einordnung und einer schriftlichen Dokumentation der bewerteten Objekte über die Koordination der Übernahme der Werke mit fachgerechter und abgesicherter Lagerung bis hin zum Verkauf der Gegenstände im Rahmen einer international beachteten Auktion. Der Vermarktungsprozess ist von Anfang an für alle Beteiligten transparent. Bei allen Stücken wird im Rahmen der Katalogarbeit eine ausführliche Recherche und Echtheitsprüfung betrieben. Der hochwertige Katalog mit wissenschaftlich herausgearbeiteten Inhalten und professionellen Fotos wird in gedruckter Form an eine internationale Kundschaft geschickt und natürlich auch den Erben zugestellt, denen er als bleibendes Erinnerungstück dient. Darüber hinaus erscheint der Katalog online auch in englischer Sprache auf internationalen Auktionsplattformen mit zahlreichen Zusatzinformationen und Detailabbildungen – er geht so über den möglichen Rahmen der Printversion hinaus. Jedes Objekt ist so für jeden Interessenten weltweit leicht auffindbar.

Bei der Vorbesichtigung werden alle Objekte der Auktion ausgestellt, damit sich jedermann einen Eindruck der Werke im Original verschaffen kann. Für die internationale Kundschaft werden auf Anfrage detaillierte Zustandsberichte von Experten angefertigt. Auch die Versteigerung ist öffentlich und wird live im Internet übertragen. So können selbstverständlich auch die Erben bzw. Nachlassverwalter die Auktion persönlich oder online mitverfolgen. Die Preisbildung bei einer Auktion ist nicht nur transparent, sondern auch objektiv, denn der erzielte Preis entspricht durch das Aufeinandertreffen von Angebot und Nachfrage immer dem aktuellen Marktwert.

Der Sammlernachlass

Im Gegensatz zu der reinen Nachlassauflösung handelt es sich bei einer Kunstsammlung um einen über viele Jahre aufgebauten Bestand, der über die Dekoration des Wohnumfeldes hinausgeht und dann üblicherweise über einen erheblichen materiellen Wert verfügt. Sammler haben stets eine enge emotionale Bindung zu ihren Werken. Fragt man nach der Entstehung der Sammlung, halten

Sammler inne und erinnern sich mit Freude an die vielen Momente ihres Lebens, die mit den Kunstwerken und ihrem Erwerb verbunden sind. Soll ein Sammlernachlass weitergegeben oder gar aufgelöst werden, prallt dieser emotionale Wert mit der rechtlichen und wirtschaftlichen Realität zusammen – denn vererbt, verschenkt oder gestiftet werden kann nur der materielle Wert.



Soll die Kunstsammlung auf die nächste Generation übergehen, so stellt sich die Frage, ob sich die Erben mit der gesammelten Kunst identifizieren können bzw. ob es einen positiven persönlichen Bezug zu den Werken gibt. Ist der für den Sammler glückliche Fall eingetreten, dass sich seine Abkömmlinge für seine Kunst begeistern können oder aber bestimmte Kunstwerke aufgrund der emotionalen Verbundenheit übernehmen möchten, bleibt es insoweit beim gewöhnlichen Gang bei Erbschaften, also beim Eigentumsübergang an die Erben. Oft steht jedoch eine weitgehend vollständige Veräußerung im Raum, da die nächste Generation nicht die Leidenschaft des Erblassers teilt. Nicht zuletzt aufgrund der befürchteten Gewerblichkeit bei der schrittweisen Veräußerung ist die Vermarktung durch einen, allenfalls zwei externe Partner, z. B. über ein Auktionshaus, zielführend. Auch hier ist die Grundlage für eine Auseinandersetzung immer die Bewertung der Kunstsammlung. Dies gilt auch für den Fall, dass die Sammlung in der Familie verbleibt und deshalb nur die erbschaftsteuerliche Situation geklärt werden muss. Eine Option, die der Sammler zu Lebzeiten wählen kann, ist die Schenkung an eine öffentliche Institution. Eine bereits bestehende persönliche Verbindung zwischen dem

Sammler und der Institution ist in diesem Fall nicht nur wünschenswert, sondern auch hilfreich, um die Schenkung optimal vorzubereiten. Private Sammlungen stellen aufgrund der individuellen Sammelleidenschaft heterogene Konvolute (vgl. Hanten-Schmidt [Hg.], Der Kunst einen Wert zuweisen, Köln 2017, S. 41) dar.

Deshalb ist zu bedenken, dass eine Spende an Institutionen wie Museen oder aber die Weitergabe an eine Stiftung nur selten in Gänze möglich ist. Institutionen können nur museale Werke übernehmen, sodass in der Regel nur ein Teil der Sammlung dafür infrage kommt. Schon an dieser Stelle kann die Beratung durch VAN HAM einsetzen, da man hier über ein umfangreiches Netzwerk mit Museumsdirektoren und Kuratoren verfügt und die Sammlungsgebiete und -lücken der jeweiligen Einrichtungen kennt. So können leicht jene Werke identifiziert werden, die eine museale Sammlung sinnvoll ergänzen.

Eine zweite Möglichkeit, die wie die Schenkung zu den mäzenatischen Lösungen gehört, ist die Gründung einer Stiftung. Diese muss jedoch gut überlegt sein. Die größte Herausforderung ist, dass eine Stiftung üblicherweise für die Ewigkeit ausgelegt ist. Um den vom Stifter festgelegten Zweck zu verfolgen, bleibt also zu bedenken, ob die Familienmitglieder und deren Nachkommen dies finanziell leisten können und wollen und den Geist über Jahrzehnte hinweg weiterzutragen vermögen. Bei einer Kunststiftung bildet die Kunst oftmals einen relevanten Teil des Stiftungsvermögens und darf nicht veräußert werden. Eine Stiftung mit all ihren Aufgaben, Verpflichtungen und laufenden Betriebskosten auf ewig zu finanzieren kann für die Erben also eine große finanzielle Belastung darstellen. Ebenso muss man sich ehrlich fragen, ob auch in 50 Jahren und darüber hinaus noch ein öffentliches Interesse an diesem Sammlungsgebiet bestehen wird. Alternativ bietet sich die Verbrauchsstiftung an, die zeitlich begrenzt ist – in der Regel auf 50 Jahre. Hier ist die Finanzierung durch Teilverkäufe möglich, um das Überleben der Stiftung zu sichern. Nach Ablauf der Frist können die verbliebenen Werke einer anderen Einrichtung zugestiftet werden, sodass auch hier der dauerhafte Erhaltungswunsch des Kernbestandes erfüllt werden kann.

Dies zeigt, dass auch beim mäzenatischen Umgang mit der Kunstsammlung oftmals Teilverkäufe im Raum stehen. Manchmal wünscht sich der Sammler auch keine Schenkung oder Stiftung oder kann diese Optionen nicht mehr rechtzeitig wählen oder planen. Hier kann die Veräußerung, z. B. durch ein Auktionshaus, eine dritte und flexible Variante sein – sowohl für Teilverkäufe oder aber die Vermarktung einer Sammlung in Gänze.

So können einzelne Lieblingsstücke in der Familie verbleiben oder an öffentliche Institutionen geschenkt werden, während der Erlös des verkauften Bestandes unter den Erben aufgeteilt werden kann bzw. der Finanzierung der Verbrauchsstiftung dient.

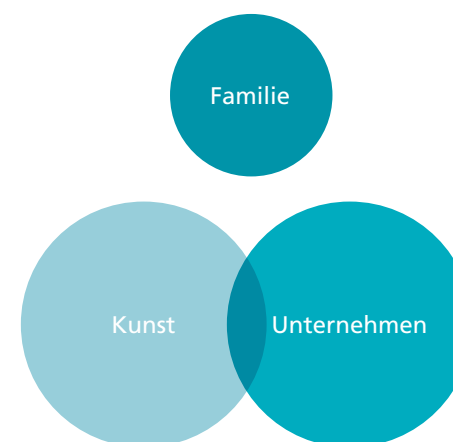
Zur Würdigung der einstigen Sammlung ist eine Publikation in Form eines Sammlungskataloges möglich. VAN HAM gibt der Geschichte der Sammlung in solch einer Publikation Raum. Ein Sammlungskatalog schafft eine bleibende Erinnerung und ein Andenken für die ganze Familie an den Erblasser – ohne dass der Bestand erhalten bleibt. Für mögliche Käufer eröffnet eine bedeutende Sammlerprovenienz einen spezifischen Zugang zu der angebotenen Kunst. Ähnliche Erfahrungen hat auch Sasa Hanten-Schmidt gemacht. Sie hat die Genealogie einer größeren Unternehmensammlung erarbeitet (Hanten-Schmidt, Sieh mich an! Look at me!, Leipzig 2018) und berichtet, dass ein präzises und empathisches Reflektieren der Sammlungsentstehung eine befriedende Wirkung auf die Beteiligten hat. Aus der Hervorhebung der Provenienz ergibt sich außerdem eine besondere Positionierung in der öffentlichen Wahrnehmung und ein gesteigertes mediales Interesse, das erheblich zur Wertsteigerung beitragen kann.

Der Künstlernachlass

Der Künstlernachlass, bei dem Künstler und Unternehmer identisch sind, stellt die komplexeste Form des Nachlasses im Kunstkontext dar. Es handelt sich, was den Schöpfer anbelangt, um ein homogenes Konvolut. Ob ein künstlerischer Nachlass einen hohen Marktwert hat oder sich ein höherer Marktwert entwickelt, ist beeinflussbar. Dass allein der Umstand des Todes zu Wertsteigerungen führt, ist allerdings ein Irrglaube. Der weitere Erfolg hängt von einem konstruktiven und aktiven Umgang mit dem Nachlass ab. Die Erben oder die Familie stehen in der Verantwortung, den Künstler und dessen Werk auch posthum „am Leben“ zu erhalten. Allerdings stellt die Komplexität dieser Aufgabe eine Herausforderung dar, da Kapazitäten und Ressourcen bei den Erben oftmals nicht vorhanden sind und eine Finanzierung nicht gesichert ist.

Wenn die nachfolgend beschriebenen Aufgaben von der Familie getragen werden können, handelt es sich um den Idealfall. Hier besteht die wohl größte Bindung zum Œuvre und es fällt den Erben ggf. leichter, im Sinne des Künstlers zu handeln. Ist es der Familie nicht möglich, sich umfassend um den künstlerischen Nachlass zu kümmern, ist den

Erben zu empfehlen, sich an einen professionellen Partner zu wenden, sofern dies wirtschaftlich ist. Wirtschaftlich bedeutet in diesem Zusammenhang, dass für den Künstlernachlass das Potenzial vorliegt, dauerhaft am Markt zu bestehen. Gleich zu Anfang muss die Frage gestellt werden, welches Kapital vorhanden ist (auch in Form der Kunst selbst) und was die Erben investieren können und möchten, sowohl finanziell als auch zeitlich.



Ein breites Leistungsspektrum zum professionellen Umgang mit Vor- und Nachlässen von Künstlerinnen und Künstlern des 20. und 21. Jahrhunderts bietet VAN HAM Art Estate, anhand dessen beispielhaft die Aufgabe in Zusammenhang mit einem Künstlernachlass skizziert werden soll. Ziel eines Nachlassmanagements muss es sein, das künstlerische Werk sowohl in den Institutionen wie im internationalen Kunstmarkt nachhaltig zu präsentieren, um es lebendig zu halten. Auch beim Management eines Künstlernachlasses bildet die Analyse in Form einer Konzeption, Inventarisierung und Bewertung die Grundlage. Der Bewertung gilt dabei besondere Aufmerksamkeit: Der Gesetzgeber lässt auch hier eine Stichtagsbewertung zu – also eine Bewertung unter der Voraussetzung, dass alle Objekte gleichzeitig an einem Stichtag veräußert würden. Nicht zuletzt aufgrund eines theoretischen Überangebots dieser einen künstlerischen Position sind sehr hohe Abschläge zu erwarten. Da diese Bewertung auch in steuerlichen und erbrechtlichen Fragen herangezogen wird, muss sie sorgfältig ermittelt und begründet werden. Eine Aufgabe, die die VAN HAM Art Estate in Zusammenarbeit mit VAN HAM Kunstauktionen regelmäßig vornimmt.

Zu den Aufgaben der Nachlassverwaltung gehört die Dokumentation jedes einzelnen Werkes hinsichtlich dessen konservatorischen Zustandes. VAN HAM Art Estate kooperiert kontinuierlich mit renommierten Restauratoren vor Ort. Um den Erhaltungszustand zu bewahren, spielen die sachgemäße Lagerung in einem gesicherten Kunstdepot und ein professionelles Art Handling durch geschultes Logistikpersonal eine bedeutende Rolle. Hierfür steht der VAN HAM Art Estate das größte Kunstdepot eines deutschen Auktionshauses mit über 4.000 Quadratmetern zur Verfügung. Hier ist auch jederzeit der Zugriff für die Erben, interessierte Wissenschaftler und Partner wie Museen und Galerien möglich.

Es folgen weitere wichtige Aspekte, um den Wert des Künstlers auf Dauer inhaltlich und monetär zu steigern. Dazu gehört die Pflege einer Internetpräsenz, um die Position als international verbindlicher Ansprechpartner zu festigen. Auch das Content-Management in den sozialen Medien garantiert eine große Zirkulation an Informationen und erhöht damit die Aufmerksamkeit. Die Kontextualisierung der künstlerischen Position stellt eine große Herausforderung, aber umso bedeutendere Aufgabe dar. Sie erfolgt durch die Platzierung des Künstlers in Ausstellungen, Publikationen und der medialen Öffentlichkeit. Hierfür wird ein unveräußerlicher Kernbestand festgelegt, der für institutionelle Ausstellungen stets zur Verfügung stehen soll. Dies erhält und steigert die Reputation des Künstlers und setzt ihn in einen kunsthistorischen Kontext. Voraussetzung hierfür ist ein umfangreiches Netzwerk zu Institutionen, Experten und Medien. Auch hier wird VAN HAM Art Estate durch die Expertise und das Team von VAN HAM Kunstauktionen ergänzt.

In diesem Zusammenhang bildet das Werkverzeichnis die Grundvoraussetzung zur kunsthistorischen Einordnung, Diskussion und weiteren wissenschaftlichen Forschung. Die Veröffentlichung eines Werkverzeichnisses in Buchform oder in einer Online-Version festigt nachhaltig die kunsthistorische Positionierung eines Künstlers und sichert das Werk gegen Fälschungen ab. Je nach Umfang und bereits geleisteter Vorarbeit kann ein Team von Kunsthistorikern solch eine Publikation in ein bis drei Jahren für VAN HAM Art Estate erstellen, um auch zukünftigen Generationen den Zugang zum Œuvre zu ermöglichen. Zur weiterführenden Sicherung des künstlerischen Erbes kann die Gründung eines wissenschaftlichen Komitees sinnvoll sein. Es bildet die verlässliche, unabhängige und international anerkannte Anlaufstelle und Expertise zu allen das Werk betreffenden Fragen.

Bei VAN HAM Art Estate wird diese Arbeit mit eigenen Publikationen und Symposien ergänzt, die ein ausgewähltes Publikum ansprechen und die Bekanntheit eines Künstlers zusätzlich erhöhen.

Wie sich zeigt, ist die Betreuung eines Nachlasses nicht nur zeit-, sondern auch kostenintensiv. Deshalb ist bei VAN HAM Art Estate die erklärte Zielsetzung die Vermarktung von Werken. Dies dient jedoch nicht nur der Finanzierung des professionellen Nachlassmanagements, sondern stärkt auch die künstlerische Position im internationalen Kunsthandel und hält den Künstler öffentlich präsent. Die Auktionen von VAN HAM sind nur eine Vermarktungsmöglichkeit. Darüber hinaus arbeitet VAN HAM Art Estate mit renommierten Galerien und Messen im In- und Ausland zusammen. Somit ist der Verkauf integraler Bestandteil der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und dient der Pflege der öffentlichen Präsenz. Hier ist es nicht sinnvoll, den Nachlass in Gänze zu veräußern. Besser ist es, eine langfristige Verkaufsstrategie zu entwickeln, um den Nachlass und die Reputation des Künstlers nachhaltig zu pflegen.

All diese Leistungen erbringt VAN HAM Art Estate stets in enger Absprache mit den Künstlern, Familien, Erben und Verwaltern, um den Wünschen und Vorstellungen möglichst umfassend nachzukommen.

Fazit

VAN HAM Kunstauktionen mit VAN HAM Art Estate und UnternehmerKompositionen unterstützen mit ihrer Expertise interdisziplinär dabei, das Lebenswerk von Sammlern und Künstlern zu bewahren. Dabei können die Erfahrungen und Ideen aus vielen unterschiedlichen Projekten für den Einzelfall nutzbar gemacht werden. Es mag zwar auf den ersten Blick verlockend sein, alles „alleine zu regeln“. Eine spezialisierte Beratung hat jedoch für die gewünschte Bewahrung des Lebenswerks den entscheidenden Vorteil, dass der Berater frei von emotionalen Lasten handeln kann. Impulse und Kreativität aus der neutralen Außenperspektive sind für jeden Nachlass wertvoll. Die am Nachlass Beteiligten haben durch eine externe Nachlassbetreuung die Freiheit, Dinge professionell und ohne schlechtes Gewissen abgeben zu können oder sich an schwierigen Scheidepunkten situativ unterstützen zu lassen. Souverän ist also nicht nach der überkommenen Wortbedeutung der mächtige Alleinentscheider, sondern der, der weiß, wo es ratsam ist, Unterstützung anzunehmen. Ziel unserer Arbeit ist es, diese Unterstützung anzubieten.



LITERATUR

Arbeitskreis OPD (Hg.) (2014): Operationalisierte Psychodynamische Diagnostik. Das Manual für Diagnostik und Therapieplanung. Bern (Hogrefe).

Bauer (2006): Warum ich fühle, was du fühlst: intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneurone. München (Heyne).

Beckert (2018): Imaginierte Zukunft. Fiktionale Erwartungen und kapitalistische Dynamik, Berlin (Suhrkamp).

Beckert (2019, im Erscheinen): Markets from Meaning. Quality Uncertainty and the Intersubjective Construction of Value. In: Cambridge Journal of Economics.

Beckert (2004): Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechts. Frankfurt und New York (Campus).

Beckert et al. (2014): Wine as a Cultural Product. Symbolic Capital and Price Formation in the Wine Field. MPIfG Discussion Paper 14/2. Köln (Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung).

Beckert/Rawert (2010): Kritik des Erbrechts. Im Würgegriff der toten Hand. <https://www.faz.net/aktuell/feuilleton/geisteswissenschaften/kritik-des-erbrechts-im-wuergegriff-der-toten-hand-11012252-p2.html>

Beckert/Rössel (2004): Kunst und Preise. Reputation als Mechanismus der Reduktion von Ungewissheit am Kunstmarkt. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56, S. 32–50.

Boltanski/Esquerre (2018): Bereicherung. Eine Kritik der Ware. Frankfurt (Suhrkamp).

Bornewasser/Klinger (2011): Der Streit ums Erbe. Wie Sie Ihre Interessen wahren und Konflikte vermeiden. Spannende Fälle aus der Praxis zeigen, worauf es ankommt. Wien (Linde Verlag).

Bourdieu, Pierre (1999): Die Regeln der Kunst. Genese und Struktur des literarischen Feldes. Frankfurt a. M. (Suhrkamp).

Camartin (2017): Sammeln. In: Vontobel-Schriftenreihe Nr. 2020. Zürich (Vontobel-Stiftung).

Caspary (2019): Die Unternehmerfamilie als Familie eigener Art. Wenn das Unternehmen am (Beratungs-)Tisch sitzt. In: Familiendynamik, 44(1), S. 4–13.

Deutsche Bank AG (Hg.) (2018): Erben und Vererben. Erfahrungen Erwartungen und Pläne – eine repräsentative Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag der Deutschen Bank. https://www.deutsche-bank.de/content/dam/deutschebank/de/shared/pdf/Studie_final.pdf

Döring (2018): Persönlichkeit und Mentalisierungsstörungen in Organisationen. In: Psychodynamische Psychotherapie, 17(3), S. 168–180.

Dreikus (2003): Selbstbewusst. Die Psychologie eines Lebensgefühls. München (DTV).

Egli (2005): Einführung. In: Egli/Schärer (Hg.): Erbe, Erbschaft, Vererbung. Zürich (Chronos), S. 7–26.

Erdheim (2005): Das Traumatisierende an der Macht. In: Springer/Gerlach/Schlösser (Hg.): Macht und Ohnmacht. Gießen (Psychosozial-Verlag), S. 11–25.

Flick et al. (2004): Erben ohne Streit und Steuern. Sichere Erbfolgeplanung für Sie und Ihre Familie. Frankfurt am Main (F.A.Z.-Institut).

Flick et al. (2005): Prominente Testamente. Was haben die Schönen und Reichen falsch gemacht? Frankfurt am Main (F.A.Z.-Institut).

Friedrichs (2015): Wir Erben. Was Geld mit Menschen macht. Berlin (Berlin Verlag).

Frieser et al. (Hg.) (2018) (2019): Handbuch des Fachanwalts Erbrecht. Neuwied (Luchterhand).

Gersick et al. (1997): „Generation to Generation. Life Cycles of the Family Business.“ Harvard (Harvard Business Review Press).

Habermas (1996) (2012): Geliebte Objekte. Symbole und Instrumente der Identitätsbildung. 2. Aufl., Frankfurt a. M. (Suhrkamp).

Hannes, Frank (Hg.) (2017): Formularbuch Vermögens- und Unternehmensnachfolge. München (C.H. Beck).

Hanten-Schmidt (Hg.) (2017): Der Kunst einen Wert zuweisen. Köln (VAN HAM).

Hanten-Schmidt (2019): Infotheke Galerie? Der souveräne Umgang mit Anfragen nach Expertisen und Bewertungen. In: Reader. Praxistag für Galerien. Berlin (BVDG).

Hanten-Schmidt (2018): ZUKUNFT oder Verstehen heißt nicht entzaubern. In: Hanten-Schmidt/Ullrich (Hg.): Sieh mich an! Schlüsselmomente einer Sammlungsgeschichte (Look at me! Checkpoints of an art collection). Leipzig (Spector Books), S. 40–200.

Hartmann (2018): Narzissmus und narzisstische Persönlichkeitsstörungen. Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht).

Heil (2001): Sammelfieber, Sammel lust, Sammeltrieb. Wieso, Weshalb, Warum. Die Deutschen und ihre Sammelleidenschaft – eine heitere ironische Betrachtung eines Phänomens. <http://www.neon.de/artikel/fuehlen/psychologie/sammelfieber-sammellust-sammeltrieb-wieso-weshalb-warum/634448>

Hugo-Becker/Becker (2004): Psychologisches Konfliktmanagement, Menschenkenntnis, Konfliktfähigkeit, Kooperation. München (DTV).

Hüther (2018): Würde: Was uns stark macht – als Einzelne und als Gesellschaft. München (Knaus Verlag).

Jacobs/Dalbert (2008): Gerechtigkeit in Organisationen. In: Zeitschrift für Wirtschaftspsychologie, 10(2), S. 3–13.

Jonas/Jonas (2013): Konfliktfrei vererben. Ein Ratgeber für eine verantwortungsbewusste Erbgestaltung. Göttingen (Hogrefe).

Kaiser (2010): Kunstkonsum und Statussehnsucht. Die bildenden Künste als Aufstiegssymbol einer globalisierten Elite. In: Ullrich (Hg.): Macht zeigen. Kunst als Herrschaftsstrategie. Berlin (Deutsches Historisches Museum), S. 35–41.

Kersten (2005): „Für die Nachlass-Sammlung bestimmt“. Strategien zur Erlangung unsterblichen Ruhms. In: Egli/Schärer (Hg.): Erbe, Erbschaft, Vererbung. Zürich (Chronos), S. 227–241.

Kleine/Jolmes (2014): Sammeln: Im Spannungsfeld zwischen Leidenschaft und Kapitalanlage – Überblick, Charakterisierung und Motive des Sammelns. <http://www.steinbeis-research.de/images/pdf-documents/Studie%20Sammeln%20zwischen%20Leidenschaft%20und%20Kapitalanlage.pdf>

Kleve (2019): Die Verkörperung der Unternehmerfamilie. Systemische Strukturaufstellungen einer besonderen Sozialform. In: Familiendynamik, 44(1), S. 24–32.

Kloth (2018): Ambivalenzen in der Unternehmensnachfolge. Zum Einfluss von Berufsmilieus auf Nachfolgeentscheidungen. Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht unipress).

Koeberle-Schmid/Unger (2019): Nachfolge in Familienunternehmen. Wie Sie den Generationenwechsel strategisch planen und praktisch umsetzen. München (C.H. Beck).

LeMar (2014): Generations- und Führungswechsel im Familienunternehmen: Mit Gefühl und Kalkül den Wandel gestalten. Wiesbaden (Springer Gabler).

Limberg (2018): Der Anspruch auf bleibende Bedeutung. Interview am 17. März 2018 mit Heiko Langanke: Tiefgang. Das Kulturfeuilleton des Hamburger Südens. www.sued-kultur.de/tiefgang/tag/kunstwissenschaftlerin-norah-limberg/

Meincke et al. (2018): ErbStG Kommentar. München (C.H. Beck).

Morris (2019): Galleries Have Never Been Bigger or More Influential. But What Will Happen When Their Founders Are Gone? A generation of top dealers has reached or surpassed retirement age. Can their galleries survive without them? In: artnet news. <https://news.artnet.com/market/art-dealer-succession-analysis-1433257>

Moulin (1986): Le marché et le musée. La constitution des valeurs artistiques contemporaines. In: Revue française de sociologie 27, S. 369–395.

Mueller-Harju (2013): Generationenwechsel im Familienunternehmen. Mit Emotionen und Konflikten konstruktiv umgehen. Wiesbaden (Springer Gabler).

Neubacher/Stuff (2017): Bruder, Schwester, Erbfeind. Warum erben so viele Familien zerstört. In: Der Spiegel 2017(22). <https://magazin.spiegel.de/SP/2017/22/151354369/index.html>

Nosofsky (2004): Erb gut! Zur Psychologie des Erbens und Vererbens. Kirchhain (Verlag Hartmut Becker).

Oettingen (2017): Die Psychologie des Gelingens. München (Droemer).

Pommerehne/Schneider (1983): Warum bloß ist ein Rauschenberg so teuer? In: Andreae/Andreae (Hg.), Kunst und Wirtschaft. Köln (Bachem Verlag), S. 50–81.

Rosa (2018): Resonanz. Eine Soziologie der Weltbeziehung. Berlin (Suhrkamp).

Roth et al. (2019): Strategie und Taktik im Erbrecht. München (C.H. Beck).

Rütschi (2018): ERBEN. Büchse der Pandora. Hohenems (Bucher).

Schmidt (2015). Psychoanalytische Beratung von Organisationen. In: Psychoanalyse Aktuell. Online-Zeitung der Deutschen Psychoanalytischen Vereinigung DPV. <http://www.pschoanalyse-aktuell.de/artikel/detail/news/mg-schmidt>

Schneck (2018): Coaching und Narzissmus. Psychologische Grundlagen und Praxishinweise für Management-Coaches und Berater. Berlin (Springer).

Schubert (2015): Plötzlich und unerwartet. Der steinige Weg der Erben und Unternehmensnachfolger. Hamburg (Murnann Publishers).

Schultz-Venrath (2013): Lehrbuch Mentalisieren. Psychotherapien wirksam gestalten. Stuttgart (Klett-Cotta).

Schulz von Thun (2019): Miteinander reden. Sonderausgabe. Reinbek (Rowohlt).

Subkowski (2004): Zur Psychodynamik des Sammelverhaltens. In: Psyche 58(4), S. 321–351.

Ullrich (2016): Siegerkunst. Neuer Adel, teure Lust. Berlin (Klaus Wagenbach).

Ullrich (2018): Vom ‚Opus‘ zum ‚Corpus‘. In: Hanten-Schmidt/Ullrich (Hg.): Sieh mich an! Schlüsselmomente einer Sammlungsgeschichte (Look at me! Checkpoints of an art collection). Leipzig (Spector Books), S. 16–28.

Von Schlippe et. al (2008): Familienunternehmen verstehen – Gründer, Gesellschafter und Generationen. Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht).

Wempe (2015): Erbschaften – Grund zur Freude oder eher ein Kreuz für Familien? The Inquisite Mind, Ausgabe 3/2015. <https://de.in-mind.org/article/erbschaften-grund-zur-freude-oder-eher-ein-kreuz-fuer-familien>

Wulf (2019): Freiwilligkeitsmythos Nachfolge. Die paradoxe Entscheidungssituation von Nachfolgern in Familienunternehmen. In: Familiendynamik, 44(1), S. 14–22.

Zillig (2011): Das Bild des Sammlers – vom Citoyen zur Celebrity. In: Texte zur Kunst, 21 (83), S. 94–113.

BILDNACHWEIS/ IMPRESSUM

Es wurde versucht, alle Urheber zu identifizieren. Wo dies nicht gelungen ist, wird um Nachricht gebeten. Die Rechte aller Abbildungen liegen beim jeweiligen Urheber.

Der Faktor Mensch – Wie gelingt der
Generationsübergang mit Kunst?
Dokumentation zum Symposium
bei VAN HAM Kunstauktionen / VAN HAM Art Estate, Köln
am 09.04.2019

Vielen Dank an den BVS, den Bundesverband
öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter
Sachverständiger e. V., für die Unterstützung des
Projektes „Der Faktor Mensch“.

© 2020 VAN HAM Art Publications, Köln und die Autoren
Alle Rechte vorbehalten

© Fotografie:
Bettina Fürst-Fastré, Köln

© VG Bild-Kunst, Bonn 2019
Sarah Schumann

Gestaltung und Satz:
Ben Wozniak,
VAN HAM Art Publications, Köln

Lektorat:
Christian Wöllecke, Berlin

Druck:
Koellen Druck Druckerei GmbH & Co. KG

Herausgeberin:
Sasa Hanten-Schmidt, Dresden/Köln/Wien

ISBN 978-3-9815510-3-7

\ VAN HAM
ART PUBLICATIONS

ISBN 978-3-9815510-3-7



9 783981 551037