

“Rechtsfragen der Kunstauktion” am 13. April 2011 in Zürich

Rüdiger Pfaffendorf/Matthias Weller*

Am 13. April fand im Kunsthaus Zürich das vom Europainstitut an der Universität Zürich unter Leitung von *Prof. Dr. Kurt Siehr*, *Prof. Dr. Wolfgang Ernst* und *Dr. Andrea Raschér* veranstaltete Seminar zu Rechtsfragen der Kunstauktion statt. In seinen Begrüßungsworten umriss *Prof. Dr. Kurt Siehr* den Gegenstand des Seminars: Das Dreiecksverhältnis zwischen Auktionator, Einlieferer und Ersteigerer. Ausdrücklich nicht behandelt wurden Fragen des dem schweizerischen Recht unbekanntes „droit de suite“, der Expertenhaftung und Grundsatzfragen des Obligationenrechts.

Zu Beginn stellte *Cyril Koller* die Situation der Auktionshäuser dar. Nach einem kurzen historischen Abriss charakterisierte er deren Rolle und Funktion auf dem Kunstmarkt. Er wies auf die durch Auktionen am Kunstmarkt entstehende Transparenz hin und zeigte die grundlegende Interessenlage der am Auktionsgeschäft Beteiligten auf. Durch eine Fülle von Zahlenmaterial verdeutlichte er die Entwicklung des Auktionsmarktes in den letzten Jahren und die Aufteilung des Marktes unter den einzelnen Auktionshäusern. Daneben erfolgte eine Darstellung der Rechtsformen, in denen die bedeutenden Auktionshäuser organisiert sind und die Struktur der Eigentumsverhältnisse an diesen. Mit seinem Vortrag legte *Cyril Koller* die rechtstatsächlichen Grundlagen für die folgenden rechtswissenschaftlichen Erörterungen.

Sodann stellte *Prof. Dr. Wolfgang Ernst* die Rechtsgrundlagen und Vertragsbeziehungen der Kunstauktion dar. Er widmete sich dem von *Prof. Dr. Kurt Siehr* in der Begrüßung bereits angesprochenen Dreiecksverhältnis bei der Auktion fremden Gutes. In diesem Dreiecksverhältnis sind die einzelnen Vertragsbeziehungen hinsichtlich ihrer rechtlichen Qualifizierung und der Fragen nach dem anwendbaren Recht, den anwendbaren Normen, der wirksamen Einbeziehung und der Gültigkeit Allgemeiner Geschäftsbedingungen, sowie des internationalen und innerstaatlichen Gerichts-

stands streng zu trennen. Zunächst betrachtete *Prof. Dr. Wolfgang Ernst* das Verhältnis zwischen Einlieferer und Auktionshaus, welches ist als Kommission, Mäklervertrag oder einfacher Auftrag zu qualifizieren. Das Vertragsverhältnis zwischen Auktionshaus und Ersteigerer ist als Kaufvertrag in Form des Steigerungskauf zu qualifizieren. In beiden Vertragsbeziehungen stellt sich die interessante Frage, wann ein Einlieferer oder ein Ersteigerer als Verbraucher zu qualifizieren ist, mit den entsprechenden Folgen für die Frage des Gerichtsstandes (vgl. Art. 17 (rev.) LugÜ) und der Möglichkeit der Rechtswahl (vgl. Artt. 118 Abs. 2; 120 IPRG). Sollte ein Kunstsammler, der wiederholt größerer Objekte ersteigert und versteigern lässt und professionelle Berater hat als Verbraucher behandelt werden? Sodann widmete sich *Prof. Dr. Wolfgang Ernst* der Frage der Folge der direkten und indirekten Stellvertretung, insbesondere im Falle eines unbenannten und unbenannt bleibenden Einlieferers. Während im Falle einer offengelegten direkten Stellvertretung der Kaufvertrag zwischen Einlieferer und Ersteigerer zu Stande kommt und sich für das Auktionshaus eventuell Fragen nach der Haftung auf Grund der Katalogbeschreibung oder einer eigenen Expertise stellen, soll im Fall einer direkten Stellvertretung für einen unbenannten Einlieferer das Auktionshaus wie ein Vertreter ohne Vertretungsmacht (Art. 39 OR) zu behandeln und die Erklärung im fremden Namen auf fremde Rechnung zu versteigern als non scripta unbeachtlich sein, so dass es zu einer Haftung des Auktionshauses kommt. Schließlich stellte *Prof. Dr. Wolfgang Ernst* die gegenläufigen Interessen der Auktionshauses in seiner Beziehung um Einlieferer einerseits und zum Ersteigerer andererseits dar und zeigte auf, wie sich die Verpflichtungen des Auktionshauses dem einen gegenüber dem anderen gegenüber auswirken können. Abschließend wurde noch kurz das Verhältnis des Auktionshauses zu Bietern, die nicht zum Zuge kommen beleuchtet.

Im folgenden Referat beleuchtete *lic. iur. Florian Schmidt-Gabain* die Sorgfaltspflichten, welche nach dem KGTG an einen Kunsthändler zu stellen sind, der in einer Auktion ein Kulturgut erwirbt. Dabei wurden die Pflichten, welche der Kunsthändler erfüllen muss, mit denen des Auktionshauses verglichen. Ausgangspunkt ist der Art. 16 Abs. 1, Abs.

* Wiss. Mit. Rüdiger Pfaffendorf, Universität Heidelberg, IFKUR-Mitglied, bespricht das Seminar, PD Dr. Matthias Weller, Mag.rer.publ., Wissenschaftlicher Assistent am Institut für ausländisches und internationales Privat- und Wirtschaftsrecht der Universität Heidelberg und Vorstandsmitglied des IFKUR bespricht die anschließend veranstaltete öffentliche Podiumsdiskussion.

2 lit. a und c KGTG. Diese statuieren die zu beachtenden Sorgfalts-, Nachforschungs- und Aufzeichnungspflichten. Gemäß Abs. 1 sind die Sorgfaltspflichten bei der Weiterübertragung zu erfüllen, also vor allem beim Verkauf. Aus Praktikabilitätserwägungen heraus werden die erforderlichen Maßnahmen aber bereits im Zeitpunkt vorgenommen, in dem das Kulturgut angekauft oder in Kommission genommen wird. Die in Abs. 2 lit. a vorgeschriebenen Handlungen sind nach systematischer Auslegung ebenfalls im Zeitpunkt der Weiterübertragung zu beachten. Auch hier wird es praktikabler sein, diese bereits beim Ankauf oder der Inkommissionnahme vorzunehmen. Das Gesetz spricht von den im Kunsthandel und im Auktionswesen tätigen Personen als den Verpflichteten. Ersteigert ein Kunsthändler in einer Auktion ein Kulturgut, so sind das Auktionshaus und der Kunsthändler Verpflichtete. Beide sind daher zur Identitätsfeststellung und zum Verlangen einer schriftlichen Verfügungsberechtigungserklärung verpflichtet. Diese Pflichten beziehen sich auf die Person, die sich dem Auktionshaus bzw. dem kaufenden Händler gegenüber vertraglich verpflichtet. Der gesetzliche Begriff der „einliefernden Person“ ist von dem terminus technicus „Einlieferer“ zu unterscheiden. Das Auktionshaus ist daher verpflichtet, die Identität des Kommittenten festzustellen und von ihm die schriftliche Verfügungsberechtigungserklärung zu verlangen. Den ersteigernden Kunsthändler treffen die Pflichten gegenüber dem Verkäufer im Sinne des Abs. 2 lit. a, da er das Kulturgut erwirbt und nicht in Kommission nimmt. Fraglich ist, wer Verkäufer in diesem Sinne ist? Der Regelung des Art. 425 OR nach müsste dies das Auktionshaus sein. Nach den allgemeinen Versteigerungsbedingungen der meisten schweizerischen Auktionshäuser kommen die Verträge zwischen Einlieferer und Ersteigerer zu Stand, so dass die Pflicht hinsichtlich des Einlieferers bestünde. Dies stößt auf praktischen Schwierigkeiten. Vor der Ersteigerung hat der Ersteigerer nur schwerlich die Möglichkeit, die Identität des Einlieferers festzustellen. Das Auktionshaus würde durch die Namensnennung gegen seine Treuepflichten verstoßen. Auch dürfte aus dem KGTG kein Recht zur Namensnennung folgen. Dies ist aber insoweit unerheblich, als dass es auf den Zeitpunkt nach der Auktion ankommt. Nach der Ersteigerung kann der Käufer den Namen seines Vertragspartners erfahren, ein Treuepflichtverstoß durch das Auktionshaus liegt dann nicht vor. Es bleibt zu überlegen, ob es für die Einholung der schriftlichen Verfügungsberechtigungserklärung ausreicht, eine Kopie der Erklärung des Einlieferers

an das Auktionshaus zu bekommen. Es stellt sich aber vor allem die Frage, ob die vom KGTG gesetzten Pflichten bei ein und derselben Transaktion zweimal erfüllt werden müssen. Nach dem Zweck des KGTG, einen Beitrag zur Erhaltung des kulturellen Erbes der Menschheit zu leisten, würde es ausreichen, wenn nur das Auktionshaus die Pflichten erfüllt, da es als Vertreter des Einlieferers im fremden Namen handelt. Den Anforderungen des Art. 16 KGTG wäre damit Genüge getan, da dieser auf die Übertragung abstellt und es nur zu einer Übertragung zwischen Einlieferer und Ersteigerer kommt. Man könnte den Begriff des Verkäufers in Art. 16 KGTG so auslegen, dass er nur das Auktionshaus erfasst, womit die Pflichten des ersteigernden Kunsthändlers nur hinsichtlich dieses bestünden. Man könnte aber auch im Wege einer teleologischen Reduktion den Fall des ersteigernden Kunsthändlers aus dem Anwendungsbereich des Art. 16 Abs. 2 lit. a herausnehmen, womit den Kunsthändler keinerlei Pflicht trafe. Sodann ging *lic. iur. Florian Schmidt-Gabain* auf die Pflicht des ersteigernden Kunsthändlers nach Art. 16 Abs. 1 KGTG ein. Dabei führte er aus, dass die Anforderungen etwa von den Angaben im Auktionskatalog abhängen.

Im darauf folgenden Vortrag untersuchte *Prof. Dr. Andreas Heinemann* kartellrechtliche Probleme im Auktionsmarkt. Zunächst stellte der Referent die Ökonomik von Auktionen dar. Diese dienen der Überwindung von Preissymmetrien und der Ausschöpfung preislicher Spielräume. Diese Funktionen können Auktionen nur dann erfüllen, wenn der Auktionsmechanismus nicht manipuliert wird. Weiter ist der Auktionsmarkt von anderen Märkten, wie den Märkten für gehandelte Kunst oder den Märkten für Expertisen und Werkverzeichnisse zu unterscheiden. Sodann erläuterte *Prof. Dr. Andreas Heinemann* Fälle von kartellrechtlichen Verstößen auf dem Auktionsmarkt. Allen voran die Absprache zwischen Auktionshäusern am Beispiel der Absprache der Käufer- und Verkäuferprovisionen sowie von Versteigerungsbedingungen zwischen Christie's und Sotheby's im Zeitraum von 1993 bis 2000. Christie's machte von den Kronzeugenregelungen in der EU und den USA Gebrauch und entkam so ordnungswidrigkeitsrechtlichen und zivilrechtlichen Konsequenzen. Gegen Sotheby's wurden sowohl in den USA als auch in Europa Sanktionen in Form von hohen Geldbußen und Freiheitsstrafen verhängt, als auch Schadensersatzklagen der Käufer und Verkäufer geführt, die ebenfalls zu hohen Zahlungen führten. Ein weiterer Fall sind Bieterkartelle, die in verschiedenen Konstellationen auf treten können.

Einmal in Form des *dealers pooling*, also der Vereinbarung von Bietern auf Auktionen nicht gegeneinander zu bieten und hinterher in einer privaten Auktion die Gegenstände untereinander aufzuteilen. Hierdurch bleiben die Einkaufspreise niedrig und es kommt zu einer Verfälschung des Preisbildungsmechanismus. Eine andere Form ist das *shill bidding*, bei dem der Verkäufer oder ein Strohmännchen mitbietet, um den Zuschlagspreis künstlich zu erhöhen. Hierdurch steigt der Verkaufspreis über das Marktniveau. In dieser Konstellation dürfte kein Kartellrechtsverstoß vorliegen. Es liegt kein beschränkungsfähiger Wettbewerb zwischen dem Verkäufer und den Strohmännchen vor. Auch muss eine Abgrenzung zur zulässigen Nachfragebündelung stattfinden. So wäre ein Zusammenschluss mehrerer Händler für den gemeinsamen Erwerb eines Kunstwerkes zum Weiterverkauf an ein Museum zulässig. Allerdings liegt im *shill bidding* ein Verstoß gegen Art. 230 OR und gegen Art. 2 UWG. Weiterhin können Vertikalabreden zwischen Auktionshäusern und Einlieferern stattfinden. Dabei ist ein Versteigerungsvertrag, dem Exklusivität inhärent ist, kartellrechtlich zulässig. Werden allerdings Verträge geschlossen, nach denen ein Einlieferer (etwa ein Händler oder ein Galerist) nur an ein Auktionshaus einliefert, so liegt darin ein kartellrechtlich unzulässiges Verhalten. Eine dem Bereich der Auktion vorgelagerte Frage ist die der Markbeherrschenden Stellung von Kunstexperten, die auf Grund ihrer herausragenden über ein Zuschreibungsmonopol verfügen. Ausgangspunkt solcher Zuschreibungsmonopole ist der wirtschaftliche Wert der Echtheit bzw. einer Bestätigung derselben auf dem Kunstmarkt. Soweit ein Kunstexperte es für einen Künstler zu einer unangreifbaren Zuschreibungsautorität gebracht hat, existiert ein „natürliches Monopol“. Auch (Kunst-)Experten sind Unternehmen im Sinne des Kartellrechts und zwar selbst dann, wenn sie zum Selbstkostenpreis arbeiten. Da die Bilder verschiedener Maler nicht austauschbar sind, existiert für jeden ein eigener enger Markt auf dem der, dessen Expertise am anerkanntesten ist eine marktbeherrschende Stellung hat. Ein Missbrauch dieser Stellung kann in der Verweigerung einer Untersuchung gesehen werden, nicht aber in der Verweigerung der Authentifizierung. Insoweit steht die Wissenschaftsfreiheit des Experten im Vordergrund. Es ergibt sich daher ein kartellrechtlicher Anspruch auf Untersuchung *de lege artis* gegen ein angemessenes Entgelt. Ein Anspruch auf Erstellung einer günstigen Expertise oder auf Eintragung in ein Werkverzeichnis besteht dagegen nicht.

Im Anschluss an dieses Referat widmete sich *Dr. Mark A. Reutter* den Manipulationen im Auktionshandel in ihrer ganzen Breite. Dazu stellte er zu Beginn die Annahmen, Vorstellungen und Erwartungen der an Auktionen Beteiligten dar. Auf Auktionen soll in einem fairen Verfahren der beste Preis erzielt werden. Der Auktionator darf und soll das Bieten fördern und die Bieter anstacheln, er darf die Preisbildung aber nicht unlauter beeinflussen. Er soll alle Auktionsteilnehmer gleich behandeln und darf den Käufer nicht übervorteilen. Auch erwarten Käufer und Verkäufer, dass der Auktionator die ihm ihnen gegenüber obliegenden Pflichten erfüllt. Manipulationskonstellationen kann es bereits im Vorfeld und auch noch im Nachgang einer Auktion geben. Das sind zum einen Absprachen unter den Auktionshäusern, zum anderen die Schaffung von Vertrauenstatbeständen für Folgegeschäfte. Direkt auktionenbezogene Konstellationen sind etwa Vereinbarungen unter den Bietern und das Mitbieten des Veräußerers oder des Auktionators, aber etwa auch das Angebot von Eigenware durch den Auktionator. Weiterhin gehören hierher Scheingebote, nicht direkt überprüfbare Gebote, wie etwa schriftliche oder telefonische Gebote, sowie Schein- und Stützungskäufe. Kommt es bei einer Auktion zu Manipulationen, so kommt eine Anfechtung gemäß Art. 230 OR in Betracht. Neben den Unklarheiten über das Schutzzut dieser Norm ist fraglich was der Begriff des Erfolgs der Versteigerung meint. Bei Scheingeboten durch den Veräußerer selbst oder Strohmänner ist an eine Unmöglichkeit der Erfüllung zu denken. Soweit man diese nicht annimmt, sollte aber bei Schein- und Stützungskäufen, wie auch bei der Versteigerung von Eigenware Transparenz gefordert werden. Als eine Vorschrift, die Manipulationen verhindern könnte, wurde § 23 VO des Obergerichtes Zürich über das Verfahren bei freiwilligen öffentlichen Versteigerungen genannt, deren Praxisrelevanz aber unbekannt ist. Als Resümee wurde festgestellt, dass Manipulationen und Manipulationsmechanismen im weiteren Kunstmarkt wohl häufiger und problematischer sind als bei Auktionen selbst, dass Auktionen aber oft ein Teil des Puzzles sind.

Last but not least referierte *Prof. Dr. Claire Huguenin* über die Gewährleistungsrechte des Käufers auf Auktionen und deren Ausschluss und Beschränkung. Am Beginn des Vortrags standen drei Fälle aus der Praxis. Dies waren die Entscheide des Bundesgerichts zur Swatch-Versteigerung (BGE 123 III 165), zur gekürzten Galle-Vase (BGE 126 III 59) und zu einer Picasso-Fälschung (BGE 114 II 132). In den ersten beiden Fällen lag eine

wirksame Haftungsbeschränkung vor, im dritten Fall musste diese Frage nicht geklärt werden, da Verjährung eingetreten war. Für Auktionen gilt die Regelung des Art. 234 Abs. 3 OR nach dem die Haftung beschränkt werden kann. Von dieser Möglichkeit machen Auktionshäuser in ihren Allgemeinen Versteigerungsbedingungen regelmäßig Gebrauch. Es wurde die Überlegung angestellt, inwieweit die sich aus dem KGTG ergebende Sorgfaltspflichten auf die Gewährleistungsrechte auswirken. Eine solche Auswirkung wurde verneint. Wobei die Möglichkeit der Erhöhung der Sorgfaltspflichten auf Grund des KGTG durch die Rechtsprechung durchaus denkbar ist. Schließlich wurde die Frage diskutiert, wie bei einer Auktion die Allgemeinen Versteigerungsbedingungen wirksam einbezogen werden können, ob etwa ein Aushang oder ein Abdruck im Katalog ausreicht.

Das Seminar hat einen der interessantesten Themenbereiche des Kunstrechts rechtstatsächlich und rechtswissenschaftlich in erhellender Weise beleuchtet und gezeigt, dass er noch zahlreiche spannende Rechtsfragen bietet, die ihrer rechtlichen Durchdringung harren.

Im Anschluss an das Seminar „Rechtsfragen der Kunstauktion“ luden das Europa-Institut an der Universität Zürich und das Zentrum für Kunst und Recht der Universität Zürich zur öffentlichen Podiumsdiskussion ein: „Auktionshäuser: Fluch und/oder Segen des Kunsthandels“. Prof. Dr. Wolfgang Ernst begrüßte in seiner Eigenschaft als Leiter des Zentrums für Kunst und Recht die Podiumsgäste und das Auditorium und übergab dann die Moderation an Dr. Andrea G. Raschèr, der zunächst seine Gäste auf dem Podium begrüßte: Cyril Koller, Koller Auktionen AG Zürich, Andreas Rumbler, Christie's Düsseldorf, Christian von Faber-Castell, Freier Journalist, Zürich, sowie Prof. Dr. Kurt Siehr, Hamburg/Zürich. Einleitend ließ sich Raschèr erklären, warum man sich bei Kunsttransaktionen für das Auktionshaus entscheiden solle. Faber-Castell wies auf den Grundtatbestand hin, dass die Auktion noch immer eines der besten Instrumente zur Preisbildung für schwierig zu bewertende Gegenstände sei, wie dies nicht nur bei Kunst, sondern auch bei ganz anderen Gegenständen, etwa UMTS-Lizenzen, der Fall sei. Rumbler ergänzte, dass die Technik der Auktion im Wesentlichen seit 250 Jahren unverändert funktioniere, was für ihre Qualität spreche. Hinzu trete der *calor auctionis*, die Faszination, in Sekunden-schnelle weitreichende Entscheidungen treffen zu

müssen. Dies mache den besonderen Reiz der Auktion aus. Siehr erläuterte sodann nochmals instruktiv für das allgemeine Auditorium die Rechtsverhältnisse im Dreieck Einlieferer – Auktionator – Ersteigerer hin. Aus bestimmten Praktiken erwachsen dabei spezifische Transparenzprobleme, wenn etwa der Einlieferer nicht genannt werden will. Dann sei der Käufer in besonderem Maße auf die Expertise des Auktionshauses angewiesen, obwohl das Auktionshaus zugleich die Interessen des Einlieferers, parallel zu den eigenen Interessen, wahren muss und will. Dies führte Raschèr zu der Frage, inwieweit Auktionshäuser die Provenienz eingelieferter Werke aufklären. Koller erklärte, dass die Provenienz angegeben werde, soweit sie recherchierbar sei, wobei das Auktionshaus zuweilen weitergehende Kenntnisse habe als der Käufer Informationen erhalte, nämlich in der angesprochenen Konstellation, dass der Einlieferer nicht genannt werden wolle und damit auch die Provenienzangaben den Rückschluss auf die Identität des Einlieferers nicht erlauben sollen. Hier müsse und dürfe der Ersteigerer auf das Auktionshaus vertrauen. Raschèr wandte ein, dass diesem Vertrauen die verbreiteten Haftungsausschlüsse der Auktionshäuser in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen entgegenstünden. Koller replizierte, dass sein Haus bei Fälschung die Rückabwicklung aus freien Stücken anbiete.¹ Christian Koller, Justiziar des Auktionshauses Koller, hatte in der Diskussion im vorangegangenen Seminar hierzu ausgeführt, dass das Auktionshaus sich mit der Wendung „aus freien Stücken“ nicht etwa freie Willkür in der Entscheidung über Rückabwicklungsverlangen vorbehalten wolle, sondern sich durchaus auf eine Art pflichtgemäßes Ermessen festlegen wolle – eine Bindungswirkung, die dem Wortlaut der Klausel allerdings nicht unmittelbar zu entnehmen ist. Faber-Castell bemerkte, dass der Kunstmarkt per se intransparent sei und immer gewesen sei, was sich z.B. an den äußerst volatilen Schätzungen zum jährlichen Gesamtvolumen des Marktes zeige, die sich zwischen 50 und 100 Milliarden US-Dollar oder auch Euro bewegten. Transparenz im Kunstmarkt sei schlicht Fiktion. Raschèr hakte hier ein und brachte die Vielzahl an wiederkehrenden

1 Ziffer 5 S. 1 der AGB des Auktionshauses Koller lautet: „Das Auktionshaus erklärt sich aus freien Stücken bereit, den Zuschlag namens des Einlieferers zu annullieren und Zuschlagspreis, Aufgeld und MwSt. zurückzuerstatten, falls sich ein Kaufobjekt innerhalb von zwei Jahren (drei Wochen für Schmuck), gerechnet ab dem Datum des Zuschlags, als neuzeitliche absichtliche Fälschung herausstellen sollte“.

Wendungen in Katalogbeschreibungen zur differenzierten Provenienzzangabe zur Sprache wie etwa „Stil“, „Umkreis“, „nach...“, „signiert“, „trägt Signatur“ etc. Rumbler erwiderte, dass gerade diese Differenzierungen ein Maß an Transparenz hervorbrächten, das früher nie erreicht worden sei. Hierzu trügen die verstärkte Arbeit an Werkverzeichnissen und Archivrecherchen entscheidend bei. Auf die Frage, ob Schätzpreise nicht eher Ausdruck von Marketing denn von Marktpreisbildung seien, verwies Koller auf den enormen Wettbewerbsdruck, der auf den Auktionshäusern lastete, zugleich rief er aber auch das Korrektiv in Erinnerung, dass nämlich bei zu hohem Schätzpreis die Gebote ausblieben, und schilderte einen Fall, in dem ein zunächst hoher Schätzpreis jegliche Bieterfreude verhinderte, in einem zweiten Anlauf mit niedrigerem Schätzpreis der Zuschlag schließlich bei einem Preis erfolgte, der deutlich über dem ersten, hohen Schätzpreis lag. Dies zeige, dass man auch die Dynamik des Auktionsgeschehens und die gegenseitige Versicherung der Wertschätzung des Objekts durch die verschiedenen Bieter mitberücksichtigen müsse. Faber-Castell kritisierte „Lock-Schätzungen“ durch Minimalpreise, diese seine „Aktion“, nicht „Auktion“ und zielten auf ein unerfahrenes und fachlich wenig kompetentes Auktionspublikum, das zunehmend in die Auktionen dränge. Rumbler bestätigte diese Beobachtung und sah hierin die zentrale Marktveränderung der letzten Jahrzehnte. Die Vielfalt der heutigen Bieterschichten resultiere im Übrigen nicht zuletzt aus der Öffnung Russlands, Chinas und weiterer BRIC-Staaten, die zu einer insgesamt gestiegenen Nachfrage führten. Koller ergänzte, dass das Internet eine entscheidende Rolle im Informationszugang spiele und sprach von einer Demokratisierung, aber auch Vervielfachung der Informationen für das Auktionspublikum gegenüber den früher individuell versandten Katalogen. Diese Entwicklung sei aber für eine gute Preisbildung zu begrüßen.

Faber-Castell sah in der Internet-Auktion allerdings lediglich Bequemlichkeitsgewinne und empfahl nachdrücklich die Real-Auktion. In der Verbreiterung der Bieterschichten erkannte Faber-Castell auch eine Gefahr für Galerien, die früher eher die Aufgabe des Kunstvertriebs gegenüber weniger kundigen Interessenten übernahmen. Die Auktionshäuser seien aber auf Kunsthändler als maßgebliche Ersteigerergruppe angewiesen. Sieh warnte vor der Tendenz zum illegalen Kunst- und Kulturguthandels gerade auf Internet-Plattformen, eine Gefahr, die sich für den Käufer durchaus negativ realisieren könne, wenn etwa die Identität des Einlieferers bei späteren Schwierigkeiten bis hin zum Besitzverlust durch Erfüllung von Rückführungsansprüchen nicht aufklärbar sei. Rumbler verwies auf die betriebswirtschaftlichen Schwierigkeiten eines Auktionshauses, für die zahlreichen archäologischen Kleinobjekte die gebotenen Sorgfaltspflichten einzuhalten. Christie's habe deswegen die entsprechende Abteilung schließen müssen und konzentriere sich derzeit in diesem Bereich nur noch auf archäologische Sammlungen mit geklärter Provenienz. Koller entgegnete, dass die Abteilung zur Afrikanischen Kunst in seinem Haus sich durchaus zufriedenstellend entwickle, hier sich aber auch ethische Probleme stellen könnten, wenn es etwa um Objekte gehe, die im Zusammenhang mit Britischen Strafexpeditionen im 19. Jahrhundert nach Europa verbracht worden seien. Raschèr fragte schließlich, was man gegen Bieterlinge unternehmen könne. Rumbler erklärte, dass Bieterlinge nur noch auf Nischenmärkten denkbar seien. Die zunehmende Transparenz der Märkte insbesondere im und durch das Internet drängten derartige Praktiken zunehmend zurück. Die ebenso pointierte wie kenntnisreiche, nicht zuletzt unterhaltsame Moderation durch Raschèr führte die Podiumsdiskussion zu Impulsen, die das Auditorium anschließend in zahlreichen Einzelfragen aufgriff.