

Interview

Zwischen Diskretion und Kontrolle: Geldwäscheprävention im deutschen Kunstmarkt

Der Kunstmarkt gilt als faszinierendes, aber auch sensibles Terrain. Werke von hohem Wert wechseln den Besitzer, Preise werden nicht immer kommuniziert, die Identität von Käufer:innen und Käufern sowie Verkäufer:innen und Verkäufern bleibt häufig anonym. Diese Merkmale könnten den Kunsthandel für kriminelle Zwecke attraktiv machen. In den vergangenen Jahren ist der Kunstsektor deshalb verstärkt in den Fokus der Geldwäscheprävention geraten.

Wie ist die aktuelle Rechtslage und was bedeutet Compliance im Alltag des Kunsthandels? Welche Rolle spielen NFTs und wie steht es um die Transparenz? Was bedeuten die neuen gesetzlichen Vorgaben auf europäischer Ebene? Diese und weitere Fragen diskutieren wir mit Dr. Christina Berking, Partnerin der Kanzlei BUSE Rechtsanwälte in Hamburg mit dem Spezialgebiet Kunstrecht. Christina Berking ist außerdem Justiziarin mehrerer Kunsthandelsverbände und Sprecherin der Interessengemeinschaft Deutscher Kunsthandel.*

comply.: Frau Dr. Berking, Sie sind Partnerin in einer Kanzlei und auf Kunstrecht spezialisiert. Zudem haben Sie 2018 die Interessengemeinschaft Deutscher Kunsthandel mit gegründet. Wie würden Sie den derzeitigen Stand der Regulierung zur Geldwäscheprävention im Kunstsektor beschreiben?

Christina Berking: Der Kunstmarkt ist inzwischen stark reguliert. Lassen Sie mich vielleicht zu Beginn den Markt einmal verorten. Der Gesamtumsatz des deutschen Kulturguthandels, also alle Galerien, Kunsthändler:innen und Auktionshäuser zusammengenommen, liegt bei einer guten Milliarde Euro. Das ist, nur um es einordnen zu können, in etwa ein Drittel des Umsatzes von Unternehmen wie Haribo. Der internationale Markt findet außerhalb Europas in den USA, England und China statt. Dagegen ist der deutsche Markt sehr kleinteilig und die Preise sind wesentlich niedriger. Es gibt vielleicht jeweils eine Handvoll größerer Galerien und Auktionshäuser. Im Übrigen sind die Händler:innen Kleinstunternehmen. Sie sind mit der Regulierung überfordert.

comply.: Was hat sich in den letzten Jahren – insbesondere – an gesetzlichen Vorgaben geändert und warum rückt der Kunstmarkt stärker in den Fokus?

Christina Berking: Eine große Rolle spielt dabei das Kulturgutschutzgesetz (KGSG). Es wurde 2016 noch unter dem Eindruck der Terrorherrschaft des IS in Syrien verabschiedet. Das Gesetz erlegt dem Handel zahlreiche Sorgfaltspflichten auf. Zum Glück hat sich im Nachhinein herausgestellt, dass Kulturgutverkäufe keine maßgebliche Einnahmequelle des IS waren, die Regulierung aber blieb und hat bei Handel und Museen zu einer neuen Aufmerksamkeit geführt. Das KGSGÄndG hat das Gesetz gerade ein wenig gelockert, indem die Wertgrenze für Sorgfaltspflichten von 2.500€ auf 5.000€ hochgesetzt wurde.

Auch durch das Geldwäschegesetz ist der Kunsthandel stark reguliert. Anders als in anderen Branchen muss man sich nicht nur bei Barzahlungen, sondern auch bei unbaren Zahlungen ab 10.000 € identifizieren.



Dr. Christina Berking

comply.: Oft wird diskutiert, wie anfällig der Kunstmarkt für Geldwäsche ist. Doch es gibt nur wenige prominente Fälle in Deutschland. Ist der Kunsthandel hier weniger betroffen oder ist Geldwäsche schlicht schwer nachzuweisen?

*Das Gespräch führte Dr. Jacob Wende, Geschäftsführer des RegTech-Unternehmens Regpit GmbH in Berlin.

Christina Berking: Ich vermute, dass der Kunsthandel weniger betroffen ist als allgemein erwartet wird. Man muss sich sehr gut im Kunsthandel auskennen, wenn man ihn zu Geldwäschézwecken missbrauchen möchte. Kulturgüter sind Unikate. Das macht es für fachfremde Kriminelle schwer zu kaufen und zu verkaufen. Der Wert eines Kunstwerkes hängt von unterschiedlichsten Faktoren ab. Mit Artprice und Artnet gibt es Datenbanken, in denen sich die letzten Verkäufe und die erzielten Preise nachvollziehen lassen. Daraus kann man ganz klar einen Wert herleiten, aber eben nur, wenn man mit der Materie vertraut ist.

Gleichzeitig lässt sich nachvollziehen, wann diese Unikate wo versteigert wurden. Wird ein Werk in kurzen Abständen verkauft, schaut man zweimal hin. Marktfrische Werke hingegen, die noch nie auf dem Markt waren, erzielen hohe Preise.

Der Einbruch im Grünen Gewölbe hat gezeigt, was passiert, wenn Fachfremde Kunst stehlen. Das Gestohlene kann wegen des Wiedererkennungseffekts nicht verkauft werden. Man muss also die Edelsteine herausbrechen und hat dabei nicht bedacht, dass es sich um Altschliffdiamanten handelt, die umgeschliffen werden müssen, um nicht erkannt zu werden.

comply.: Welche Risikofaktoren begegnen Ihnen im deutschen Markt?

Christina Berking: Das größte Geldwäschérisiko dürfte im „Konsum“ bestehen, also darin, dass sich jemand mit Geld, das aus kriminellen Handlungen stammt, ein Kunstwerk kauft. Deshalb ist der Blick auf die Käufer:innen wichtig. Ein typisches Beispiel wäre der russische Oligarch. Abgesehen vom Russlandembargo wäre der aber eher auf dem internationalen Markt zu finden. Aus dem Clannmilieu ist weniger mit Kunstkäufen zu rechnen. Dort wird man mehr an hochpreisigen Autos interessiert sein. Es bleiben unverdächtig aussehende Kund:innen, die vielleicht Steuern hinterzogen haben. Das ist für den Handel aber schwer zu erkennen.

Seit es Kunst gibt, gibt es natürlich auch Fälschungen. Der Bundesverband deutscher Kunstversteigerer unterhält deshalb im Austausch mit dem LKA Berlin und diversen Expert:innen die Datenbank kritischer Werke. Darüber warnen sich die Auktionator:innen des Verbandes intern gegenseitig, wenn ihnen eine Fälschung angeboten wird. Denkbar sind auch Raubgrabungen. Allerdings ist Deutschland kein großer Markt für Antiken. Sie werden eher in den alten Kolonialmächten wie Frankreich oder England gehandelt.



Ein Problem stellt der Internethandel durch Privatpersonen oder dubiose Händler:innen dar. Der Berufsverband des Deutschen Münzenfachhandels lässt daher das Angebot von eBay durch ausgewählte Händler:innen überprüfen und meldet eBay die schwarzen Schafe.

comply.: Welche Kunstbereiche sind besonders anfällig?

Christina Berking: Jeder Kunstbereich hat seine Besonderheiten. Es gibt den Primärmarkt, also den Verkauf direkt vom Künstler oder der Künstlerin über Galerien. Hier ist der Verkäufer der Künstler bzw. die Verkäuferin die Künstlerin und immer bekannt. Deshalb liegt das Augenmerk auf den Käufer:innen. Um die von ihnen vertretenen Künstler:innen bestmöglich zu etablieren, bemühen sich die Galerien, sie in namhaften Sammlungen unterzubringen. Sie suchen deshalb nach renommierten Käufer:innen. Kleine Galerien mit unbekanntem Künstler:innen dürften weniger anfällig sein als die wenigen großen.

Im Sekundärmarkt, also dem Verkauf von Kunst aus zweiter Hand, gibt es Kunsthändler:innen und Auktionshäuser. Auch hier hängt viel von der Größe ab. Auktionen gelten allgemein als sehr transparent. Es gibt bebilderte Kataloge mit Schätzpreisen und eine Preisfindung in öffentlicher Auktion. Die Auktionsergebnisse werden veröffentlicht und sind damit eine bedeutende Quelle für die Provenienzforschung.

Auch wenn die großen Marktteilnehmenden vielleicht anfälliger sind, so sind sie gleichzeitig diejenigen, die die Sorgfaltspflichten gewissenhaft durchführen.

comply.: Der Kunsthandel operiert traditionell mit einem hohen Maß an Diskretion.

Kritiker:innen fordern mehr Transparenz, um Geldwäsche vorzubeugen. Wie bewerten Sie diesen Zielkonflikt zwischen Transparenz und dem legitimen Schutz von Privatsphäre?

Christina Berking: Die Kund:innen sind Privatpersonen und werden damit schon allein aus Datenschutzgründen nicht genannt. Bei Kunst möchten die Kund:innen auch wegen des Diebstahlrisikos nicht benannt werden. Darüber hinaus möchte auch der Kunsthandel seine Kund:innen nicht offenbaren, denn der Kundenstamm ist sein höchstes Gut. Der Kontakt zu den Sammler:innen wird über viele Jahre mühsam aufgebaut. Kein Händler und keine Händlerin wird deshalb die Quelle der Ware preisgeben. Nennt ein Händler dem Käufer den Namen des Verkäufers, werden die beiden sich für den nächsten Kauf direkt miteinander in Verbindung setzen und der Händler wird umgangen.

Damit sind die Namen aber nicht unbekannt. Der Handel muss nach Kulturgutschutzgesetz, Versteigererverordnung und Geldwäschégesetz alles dokumentieren. Die Behörden können in diese Unterlagen jederzeit Einsicht nehmen. Namen/Adressen, Beschreibung des Kunstwerkes, schriftlicher Versteigerungsvertrag etc. liegen vor. Auch die Provenienzen werden dokumentiert. Allerdings kann man bei den Provenienzen nicht mit einer Mappe rechnen, in der alle Nachweise und Recherchen abgelegt sind. Provenienzforschung ist kaum lückenlos möglich und so komplex, dass sie zum Schluss nicht noch einmal in einem Dossier zusammengefasst wird. Fragt die Behörde aber nach, sollte sie Auskunft erhalten, wie weit die Provenienzen sich recherchieren ließen.

comply.: Auktionshäuser stehen vor besonderen praktischen Herausforderungen. So ist bei einer Auktion im Voraus weder bekannt,

wer letztlich den Zuschlag erhält, noch zu welchem Preis ein Objekt versteigert wird – ein vermeintlich gering geschätztes Los kann unerwartet die 10.000 €-Schwelle überschreiten. Wie geht der Auktionshandel damit um?

Christina Berking: Im Auktionshandel müssen unterschiedslos bei allen Bietenden die Sorgfaltspflichten durchgeführt werden, obwohl nur eine Person den Zuschlag erhält. Wenn der Hammer fällt, wird der Vertrag geschlossen und die Personalausweiskopie muss vorliegen. Das bedeutet einen enormen Kraftakt gerade bei Bietenden, die in letzter Minute ins Auktionshaus eilen. Gerichte müssen dagegen bei Zwangsversteigerungen nach § 2 Abs. 3 Geldwäschegesetz (GWG) erst nach dem Zuschlag identifizieren. Das sollte auch für Auktionshäuser eingeführt werden.

comply.: Seit Anfang 2024 müssen sich alle Kunsthändler:innen, Vermittler:innen und Lagerhalter:innen bei der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen (FIU) registrieren. Wie gut funktioniert diese Umsetzung in der Praxis?

Christina Berking: Die großen Akteur:innen sind in der Geldwäscheprävention gut aufgestellt. Die kleinen kämpfen mit der Bürokratie. Gerade bei den niedrigpreisigen Werken dürfte das Risiko aber gering sein. Kunsthandel ist ein „People's Business“ mit einem sehr hohen Anteil an Stammkund:innen. Man kennt sich schon lange und vertraut sich. Kommt ein dubioser Neukunde, wird der Händler mit ihm kein Geschäft durchführen. Dann hat er aber auch nicht die Ausweisdaten, um eine Meldung zu machen.

comply.: Welche Unterstützungsmaßnahmen halten Sie für sinnvoll, damit auch kleinere Galerien ihre Präventionspflichten erfüllen können – brauchen wir z.B. branchenspezifische Schulungen, Standardverfahren oder vermehrt technische Hilfsmittel?

Christina Berking: Die Verbände schulen die Mitglieder immer wieder, der Bundesverband deutscher Galerien sogar dreimal im Jahr. Dabei geht es immer um die Sorgfaltspflichten. Viel spannender wäre aber zu wissen, wo die Risiken liegen. Der Markt wird aufgrund abstrakter Kriterien als gefährdet eingestuft. Uns fehlen aber Fälle aus der Praxis. Welche Muster zeichnen sich ab, worauf ist zu achten? Die FATF (Financial Action Task Force) weist auf Diebstahl und Fälschungen hin. Darauf achtet der Handel seit Jahrhunderten aus Eigeninteresse. Ein neues Bewusstsein

ist seit dem Kulturgutschutzgesetz für fehlende Ausfuhrgenehmigungen gewachsen. Aber wie wäscht man Geld? Galerien bekommen die Kunst direkt aus dem Atelier. Dort gibt es keinen Diebstahl, keine Fälschung und keine fehlenden Ausfuhrgenehmigungen.

comply.: Der Kunstmarkt hat sich durch die Digitalisierung erweitert – insbesondere NFTs (Non-Fungible Tokens) boomen als neue Kategorie digitaler Kunst. Allerdings gelten NFTs auch als potenzielles Einfallstor für Geldwäsche. Greifen die bestehenden Regeln hier überhaupt?

Christina Berking: NFTs im Kunstbereich waren ein kurzer Hype und sind längst wieder passé. Das Geschäftsmodell kam aus der Finanzbranche, aber kunstaffine Menschen interessieren sich nicht für NFTs.

Es gibt immer wieder Ideen der Finanzbranche, Kunst als Investment zu etablieren. So richtig funktioniert das nicht und schon gar nicht am deutschen Markt. Kunst ist ein riskantes Investment, weil sich die Preisentwicklung eines Künstlers kaum voraussagen lässt. Investoren müssen auf Künstler:innen mit stabilen Werten zurückgreifen wie Picasso oder Warhol. Die findet man eher auf dem internationalen Markt. Die Investition ergibt auch nur Sinn, wenn die Wertsteigerung die Kunsthandelsmarge von bis zu 50% einspielt. Das setzt sehr viel Marktkenntnis und langen Atem voraus.

comply.: Die EU hat mit dem neuen EU-AML-Paket eine weitreichende Reform der Geldwäschevorschriften verabschiedet, die ab 2027 in Kraft treten wird. Welche wesentlichen Neuerungen kommen mit diesem EU-Geldwäschepaket auf Galerien und Händler:innen zu?

Christina Berking: Die Geldwäschevorschriften galten bisher für den Handel mit „Kunstgegenständen“. Die sind im UStG abschließend definiert als Gemälde/Zeichnungen, Stiche/Drucke und Skulpturen. Zukünftig werden die wesentlich weiter definierten „Kulturgüter“ erfasst. Nach der Verordnung (EG) 116/2009 kann nahezu alles Kulturgut sein – altes Porzellan, Teppiche, antiquarische Bücher. Ist ein Kulturgut in der Verordnung nicht ausdrücklich aufgeführt, fällt es unter die Auffangposition „sonstige Antiquitäten“. Damit gehört zukünftig jeder gehobene Antiquitäten- oder Flohmarkthändler zu den Verpflichteten. Es ist deshalb von größter Bedeutung, dass die Alters- und Wertgrenzen, die in der Verordnung für Kulturgüter genannt sind, bei der Umsetzung in deutsches Recht erhalten bleiben. So werden jedenfalls nur die höherwertigen



Gegenstände erfasst. Sonst ufert das Geldwäschegesetz vollkommen aus.

Es ist mir auch unklar, wie die Kleinstunternehmen zukünftig einen Compliance Officer und einen Geldwäschebeauftragten benennen sollen. Oft betreibt der/die Händler:in das Geschäft im Alleingang und der/die Ehepartner:in macht die Buchhaltung. Mitarbeitende sollen den Geldwäschebeauftragten über jede enge berufliche Beziehung unterrichten und werden dann aller Sorgfaltspflichten im Zusammenhang mit diesem Kunden entbunden. Wie soll das funktionieren? Enge Bindungen zum Kunden sind der Kern des Geschäfts. Die Praktikabilität der Vorschriften hängt sehr von der Umsetzung der Verordnung ins deutsche Recht ab.

comply.: Sehen Sie auch Chancen für Entlastungen der Kunstbranche, falls nachgewiesen wird, dass die Risiken geringer sind als befürchtet? Welche Hausaufgaben stehen aus Ihrer Sicht noch an, um Geldwäsche im Kunstbereich effektiv einzudämmen?

Christina Berking: In meinen Gesprächen mit Politik und Behörden stelle ich immer wieder fest, dass kaum jemand mit den Mechanismen des Kunstmarktes vertraut ist. Bestimmte Phänomene werden fehlinterpretiert und daher als riskant eingestuft. Deshalb sehe ich es als meine Hauptaufgabe an, Aufklärung zu betreiben. Gleichzeitig predige ich dem Kunsthandel die Einhaltung der Sorgfaltspflichten. Es würde mich sehr freuen, wenn die Vorschriften dort, wo es nötig ist, durchgesetzt werden und man im Übrigen ein gesundes Augenmaß bewahren könnte. Dass Kulturgüter bei den Faktoren für ein erhöhtes Risiko im GwG in einem Atemzug mit Öl, Waffen, Edelmetallen und Tabak genannt werden, halte ich jedenfalls für verfehlt.

comply.: Frau Dr. Berking, vielen Dank für das Gespräch!