

Schmidtchen, Dieter; Kirstein, Roland

**Working Paper**

## Die EU-Richtlinie zum Folgerecht. Eine ökonomische Gesetzesfolgenanalyse

CSLE Discussion Paper, No. 2001-05

**Provided in Cooperation with:**

Saarland University, CSLE - Center for the Study of Law and Economics

*Suggested Citation:* Schmidtchen, Dieter; Kirstein, Roland (2001) : Die EU-Richtlinie zum Folgerecht. Eine ökonomische Gesetzesfolgenanalyse, CSLE Discussion Paper, No. 2001-05, Universität des Saarlandes, Center for the Study of Law and Economics (CSLE), Saarbrücken

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/23114>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# **Die EU-Richtlinie zum Folgerecht.**

## **Eine ökonomische Gesetzesfolgenanalyse**

**Prof. Dr. Dieter Schmidtchen, Dr. Roland Kirstein\***

**Center for the Study of Law and Economics**

**Discussion Paper 2001-05**

Der Beitrag zeigt die ökonomischen Wirkungen einer neuen EU-Richtlinie zur Einführung eines europaweiten Folgerechts auf. Das Lebenseinkommen junger, unbekannter Künstler dürfte eher sinken als steigen. Doch selbst wenn es steigen würde, wäre noch nicht sichergestellt, daß dies den Nutzen der Künstler aus ihrem Lebenseinkommen vergrößert, was aus dem "Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen des Geldes" gefolgert werden kann. Außerdem kann das Folgerecht einen negativen Anreizeffekt auf die Bemühungen von Händlern zeitigen, eine Wertsteigerung der Werke junger Künstler zu erzielen. Die EU-Richtlinie scheint von einem Streben nach Rechtsharmonisierung um jeden Preis getrieben zu sein.

The paper demonstrates the economic consequences of a new EU directive that introduces resale rights in all member states. The lifetime income of young, unknown artists is likely to shrink, despite the intention of the EU to increase their income. Even if the lifetime income were increasing, the paper shows that this does not necessarily mean that the lifetime utility of the artists increases as well: due to the law of diminishing returns of money, the lifetime utility can be decreasing. The droit de suite may also have devastating effects on the incentives of dealers to promote the work of young, unknown artist. Thus, the EU directive seems to be driven by a desire for harmonization of European law at all costs.

*JEL-Code : K11,*

*Encyclopedia of Law and Economics: 1610*

*Keywords: Resale Rights, Droit de Suite, Cooperation Rent, Tax Burden, Risk Aversion*

---

\* Center for the Study of Law and Economics, Universität des Saarlandes, Geb. 31, Tel. 0681-302-2132. Email: csle@rz.uni-sb.de, Homepage: <http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/schmidtchen>. Wir danken Herrn Ass. jur. André Knoerchen, LL.M., für hilfreiche Anmerkungen und Kritik.

## I. Einleitung

Nach jahrelangen Verhandlungen haben sich der Ministerrat, das Europäische Parlament und die Kommission auf eine Richtlinie zur Harmonisierung des Folgerechts für bildende Künstler in der EU geeinigt<sup>1</sup>. Bei diesem Folgerecht („droit de suite“, „resale royalty“) handelt es sich um einen Anspruch auf Beteiligung am Erlös aus der Weiterveräußerung eines künstlerischen Werkes. Die Richtlinie sieht vor, daß Künstler (und deren Erben bis zu siebenzig Jahre nach dem Tod des Urhebers) eine degressiv gestaffelte Vergütung erhalten sollen<sup>2</sup>:

- 4 % von einem Verkaufspreis bis 50.000 €,
- 3 % von dem Teil des Verkaufspreis, der über 50.000 € und unter 200.000 € liegt,
- 1 % von dem Teil des Verkaufspreises zwischen 200.000 € und 350.000 €,
- 0,5 % von dem Teil des Verkaufspreises zwischen 350.000 € und 500.000 € sowie
- 0,25 % von dem Teil des Verkaufspreises, der eine halben Million € übersteigt.

Zur Zahlung verpflichtet sind „Vertreter des Kunstmarktes“ wie Kunsthändler, Galerien oder Auktionshäuser. Der Mindestverkaufspreis, ab dem Veräußerungen dem Folgerecht unterliegen, beträgt 3.000 €. Die Mitgliedstaaten haben jedoch die Möglichkeit, geringere nationale Grenzwerte einzuführen. Außerdem wird die Folgerechtszahlung auf höchstens 12.500 € begrenzt<sup>3</sup>; diese Höchstgrenze kann allerdings zukünftig von der Kommission überprüft werden. Das Folgerecht soll außerdem unverzichtbar und unveräußerlich sein.

Mit ihrer Initiative verfolgt die EU nicht nur das Ziel, bildende Künstler, zu denen nun auch künstlerische Photographen gerechnet werden, am wirtschaftlichen Erfolg ihrer Werke zu beteiligen und den Autoren von literarischen Werken gleichzustellen. Sie sollen außerdem unabhängig vom Ort des Wiederverkaufs gleichbehandelt werden. Denn die Europäische Union will Wettbewerbsverzerrungen abbauen, die durch unterschiedliche Gesetze in den einzelnen Mitgliedstaaten entstehen. Bereits heute besitzen elf Mitgliedstaaten der Europäischen Union ein Folgerecht unterschiedlicher Ausgestaltung, darunter die Bundesrepublik

---

<sup>1</sup> Vgl. den vom Vermittlungsausschuß gebilligten gemeinsamen Entwurf einer Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über das Folgerecht des Urhebers des Originals eines Kunstwerks, Dok.: A5-0235/2001 (vom Europäischen Parlament am 3. Juli 2001 angenommen). Die Richtlinie 2001/84/EG ist nach ihrer Veröffentlichung im Amtsblatt der EG (Nr. L 272, S. 32) am 13.10.01 in Kraft getreten. Die Mitgliedsstaaten müssen sie bis 2006 in nationales Recht umsetzen.

<sup>2</sup> Vgl. Klett, A.: Künstler können auf mehr Geld hoffen. EU-Staaten müssen Folgerecht schaffen. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 247 vom 24. Oktober 2001, S. 31.

<sup>3</sup> ebda.

Deutschland, in der bisher sogar 5 % des Weiterverkaufserlöses an den Urheber abzuführen sind<sup>4</sup>. In einigen dieser elf Länder wird das Folgerecht jedoch nicht durchgesetzt. Die Harmonisierung des Folgerechts zwingt England, Österreich, die Niederlande und Irland, die bisher kein Folgerecht kennen, nun zur Einführung.

Die EU-Kommission erwartet, daß etwa 250.000 Künstler von der Einführung des „droit de suite“ profitieren werden<sup>5</sup>. So jubelte der Leiter der Verhandlungsdelegation des Europäischen Parlaments im Vermittlungsverfahren, Ingo Friedrich: „Tausende Künstler können ihre großen Hoffnungen auf das neue Folgerecht nun bestätigt sehen“<sup>6</sup>. In einem Brief an die Mitglieder des „Legal Affairs Committee“ des Europäischen Parlaments begrüßte auch der Präsident des „European Council of Artists“ die Initiative. Über die ursprünglich einmal vorgesehene Untergrenze in Höhe von 1.000 €, von der ab Abgaben fällig werden sollten, schreibt er: „This revenue is crucial for the majority of all artists and especially for young and unknown artists.“

Ein Blick auf die tatsächlichen Zahlen in Deutschland fällt dagegen etwas nüchterner aus: Im Jahre 1998 wurden 3,5 Mio. DM an Erben in Deutschland ausgezahlt. Darüber hinaus erhielten 274 lebende Künstler insgesamt 500.000 DM, woraus sich eine durchschnittliche Zahlung von 1.824 DM pro Künstler ergibt<sup>7</sup>. Das Folgerecht scheint für das Einkommen der Künstler in Deutschland also eher eine Nebenrolle zu spielen.

Darüber hinaus entspricht das, was gut gemeint ist, nicht immer den wahren Interessen der „Beglückten“. Die ökonomische Gesetzesfolgenabschätzung zeigt nämlich auf, daß ein „droit de suite“ die ökonomischen Interessen der Künstler eher schädigt als fördert. Insbesondere

---

<sup>4</sup> Siehe § 26 Urheberrechtsgesetz. In Deutschland wird das Recht im Rahmen eines Kollektivvertrages zwischen Händlerorganisation (Ausgleichsvereinigung Kunst) und der Vertretung der Künstler (Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst) durchgesetzt. Die Folgerechtsabgabe wird von Auktionatoren und Galeristen pauschal eingezogen, die Ausschüttung an die Anspruchsberechtigten erfolgt aufgrund individueller Ansprüche. Aus diesem Aufkommen werden einerseits die Folgerechtsansprüche abgegolten, zum anderen Beiträge zur Künstlersozialversicherung (Künstlersozialkasse) gezahlt. Schließlich werden der Kunstfonds zur Förderung lebender Künstler und der Sozialfonds der Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst zur Unterstützung notleidender Künstler unterstützt; vgl. Hummel, M.: Das Folgerecht der bildenden Künstler, 1995, S. 21.

<sup>5</sup> Siehe Mitteilung der EU-Kommission („important legal notice“) „Proposed Directive on artists' resale right – Clarification“; [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/en/intprop/99-68.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/intprop/99-68.htm) mit Datum vom 14.12.1999; heruntergeladen am 23.6.2000.

<sup>6</sup> Siehe Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 6. Juni 2001, Nr. 129, S. 21.

<sup>7</sup> Siehe den Bericht von Eva Menasse "Alles Elton John, oder was?" in: FAZ, v. 2. Juni 2001, Nr. 127, S. 55.

jungen Künstlern erweist die EU regelrecht einen Bärendienst<sup>8</sup>. Unsere ökonomische Analyse führt zu vier Einwänden gegen das „droit de suite“:

- Das Folgerecht reduziert den Ersterwerbspreis eines Kunstwerks,
- es zwingt den Künstler zur Teilnahme an einer Lotterie,
- es kann den Lebensnutzen eines Künstlers sogar dann senken, wenn das Lebenseinkommen durch das Folgerecht steigen sollte,
- und es reduziert die Anreize der Kunsthändler zu Promotionsanstrengungen.

Diese Ergebnisse der ökonomischen Gesetzesfolgenabschätzung sind zum Teil nicht einmal völlig neu<sup>9</sup>. Um so erstaunlicher ist es, daß die Europäische Union überhaupt eine Folge-rechtsinitiative ergriffen hat und dafür von vielen Wohlmeinenden auch noch mit Applaus bedacht wurde.

## II. Gründe für ein Folgerecht

### 1. Folgerecht und Marktversagen

Die Ratio des Folgerechts folgt aus dem Wunsch, einen Künstler am „wahren“ Wert eines Kunstobjekts zu beteiligen. Wenn es so einen „wahren“ Wert überhaupt gibt, dann stellt er sich jedoch i.a. erst nach einer längeren Schaffensperiode heraus. Würden die Markterwartungen schon zum Zeitpunkt des Erstverkaufs den wahren Wert eines Kunstwerks widerspiegeln, dann wäre er bereits im vereinbarten Ersterwerbspreis enthalten, und es gäbe keinen Grund, den Künstler auch am Weiterverkaufserlös seines Werkes zu beteiligen. Sollte jedoch der

---

<sup>8</sup> Ebda. Der Artikel berichtet vom Widerstand österreichischer Künstler gegen die Einführung des Folgerechts. Auch in den USA hatten sich über 40 etablierte Künstler (darunter Willem de Kooning und Roy Lichtenstein) gegen eine Kongreßinitiative aus dem Jahre 1988 zur Einführung eines Folgerechts ausgesprochen, siehe Parachini, A: Artist's Rights Bill Awaiting Bush's Signature. In: Los Angeles Times, 6. Nov. 1990, S. F3. Diese Gesetzesinitiative wurde nicht verabschiedet, vgl. Karp, L.S./Perloff, J.M.: Legal Requirements that Artists Receive Resale Royalties. In: International Review of Law and Economics 13, S. 163-177.

<sup>9</sup> Siehe Schmidtchen, D./Koboldt, C./Kirstein, R.: "Rechtvereinheitlichung beim droit de suite? Ökonomische Analyse des Richtlinienentwurfs der Europäischen Kommission" in: Festschrift für Wolfgang Fikentscher zum 70. Geburtstag, herausgegeben von B. Großfeld u. a., Tübingen 1998, S. 774-799. Siehe auch Kirstein, R./Schmidtchen, D.: Do Artists Benefit from Resale Royalties? In: Deffains, B./Kirat, T. (eds.): Law and Economics in Civil Law Countries; Amsterdam et.al, 2001, S. 231-248 sowie Schmidtchen, D./Kirstein, R.: Die Leiden der jungen Künstler. Das sogenannte Folgerecht und die Folgen dieses angeblichen Rechts. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 254, 3. November 2001, S. 15.

Markt als Signalsystem versagen, dann erhält der Künstler mit dem Erstverkaufspreis weniger als den „wahren Wert“ seines Objekts.

So ein Marktversagen würde auf der mangelhaften Antizipation der zukünftigen Wertschätzung eines Kunstwerks basieren. Geschädigt wären insbesondere junge Künstler, nicht dagegen arrivierte wie etwa Picasso in der Blütezeit seines Schaffens. Die Beteiligung des Künstlers an den Wiederverkaufserlösen soll derartiges Marktversagen korrigieren. Dieses Ziel legt allerdings nahe, das Folgerecht nicht an den Wiederverkaufspreis, sondern an die Wertsteigerung des Werkes zu knüpfen. Das ist aber in der Richtlinie der EU nicht vorgesehen. Da der Wiederverkaufspreis die Bemessungsgrundlage bildet, kann eine Folgerechtsvergütung sogar dann fällig werden, wenn der Wert eines Kunstwerks – gegenüber dem Ersterwerbspreis - sinkt.

Marktversagen könnte darüber hinaus durch asymmetrische Information oder durch eine ungleiche Machtverteilung erzeugt werden. Asymmetrische Information liegt vor, wenn der Verwerter eines Kunstwerks, etwa ein Kunsthändler, bereits den wahren Wert kennt, aber den Künstler darüber im unklaren beläßt. Der Künstler mag dann einen Kaufpreis akzeptieren, zu dem er bei Kenntnis der Sachlage das Werk nicht abgegeben hätte. Diese Form von Marktversagen wird durch ein Folgerecht bekämpft, das am Wiederverkaufspreis anknüpft. Sollte allerdings Konkurrenz unter den Händlern herrschen, dann verhindert sie eine Ausbeutung des Künstlers, so daß diese Begründung für ein Folgerecht entfiel.

Vielfach wird unterstellt, daß Künstler die schwächere Vertragspartei im Verhältnis zu den Händlern sind; so lautet etwa die Begründung zum geplanten Urhebervertragsrecht. Die Folge dieser Machtverhältnisse wäre ein Ersterwerbspreis, mit dem der Künstler „ausgebeutet“ wird. Die Etablierung eines Folgerechts soll dann dafür sorgen, daß der ursprüngliche Kaufpreis im nachhinein aufgebessert wird.

## **2. Liegt überhaupt Marktversagen vor?**

In der Realität sind durchaus gewaltige Diskrepanzen zwischen Ersterwerbs- und Wiederverkaufspreis beobachtbar<sup>10</sup>. Jedoch können diese Diskrepanzen nicht schon als Beleg für das

---

<sup>10</sup> Als van Gogh starb, war er bettelarm. Heute werden seine Werke für Millionen von Dollars gehandelt. Zu Lebzeiten verkaufte van Gogh aus seinem rund 600 Zeichnungen und 600 Gemälde umfassenden Werk nur ein einziges Bild. Im Februar 1890, sieben Monate vor seinem Tod, verkaufte er das heute im Moskauer Puschkina Museum hängende Bild "Roter Weingarten" für 400 Franc (heute rund 2.600 Mark) an die belgische Malerin Anna Boch. Das "Portrait des Dr. Gachet", das die Dänin Alice Ruben im Jahr 1897 für 300 Franc von einem Pariser Galeristen erworben hatte, erzielte im Mai 1990 bei einer Christie's-Auktion in New York mit 82,5 Mio.

Auftreten von Marktversagen interpretiert werden, wie es durch die oben angeführten Hypothesen unterstellt wird. Diese Interpretation übersieht nämlich, daß es eine ökonomische Legitimation für die gewaltigen Unterschiede zwischen Wiederverkaufspreis und dem an den Künstler gezahlten Preis gibt: die Unsicherheit über die zukünftige Wertschätzung von Kunstwerken. Meistens ist zum Zeitpunkt des Ersterwerbs nämlich noch gar nicht absehbar, ob später ein hoher Wiederverkaufspreis erzielt wird. In vielen Fällen werden sich die Werke junger Künstler später als Flop erweisen. Ein Kunstwerk gleicht in dieser Hinsicht einem Lotterielos: Erst nach dem Öffnen erfährt man den „wahren“ Wert, der beim Kauf noch verborgen ist.

Anhand eines kleinen Zahlenbeispiels kann man sich dies am besten klarmachen. Ein Händler kaufe 100 Originalbilder von verschiedenen jungen Künstlern. Zehn dieser Werke werden Jahre später je 100.000 € wert sein. Welche das sind, weiß weder der Händler noch der einzelne Künstler im vorhinein. Angenommen, die restlichen Bilder erzielen keine Erlöse. Welchen Preis wird der Händler maximal für jedes Bild zu zahlen bereit sein? Das gesamte Portfolio erzielt einen Erlös von 1 Mio €. Da es aus 100 Bildern besteht, kalkuliert der Händler mit einem erwarteten Verkaufspreis pro Bild in Höhe von 10.000 €.

Schon hier ist eine deutliche Diskrepanz zwischen Ersterwerbspreis (je 10.000 €) für alle Bilder und dem späteren Marktwert einiger Werke (je 100.000 €) erkennbar. Wenn der Händler darüber hinaus zukünftige Erlöse diskontiert, also um einen bestimmten Prozentsatz niedriger bewertet als gegenwärtige, dann vergrößert sich diese Diskrepanz sogar noch. Gehen wir z. B. von einem Diskontfaktor von 0,8 aus, dann wird der Händler heute nur maximal 8.000 € pro Bild zu zahlen bereit sein. Fallen mit der Investition noch Kosten für Lagerung und Werbung an, dann sinkt seine Zahlungsbereitschaft sogar noch weiter.

Zehn der Werke verkauft der Händler erwartungsgemäß zu 100.000 €. Nur bei diesen zehn Werken tritt die vielfach beklagte große Diskrepanz zwischen Einkaufspreis und Wiederverkaufspreis auf. Diese Diskrepanz ist notwendig, damit der Händler die 100 Bilder überhaupt ankauft. Insgesamt hat er (maximal) 800.000 € für das aus 100 Bildern bestehende Portfolio ausgegeben; der Barwert der Erlöse aus dem gesamten Portfolio beträgt ebenfalls 800.000 €.

---

Dollar den höchsten Preis, der jemals für ein Kunstwerk bezahlt wurde (siehe FAZ vom 22. Juli 2000, Nr. 168, S. 45). Robert Scull erzielte für ein Werk von Rauschenberg auf einer Auktion 85.000 Dollar. Für dieses Werk hatte er ihm einst nicht einmal 1.000 Pfund gezahlt. Die Tochter von Millet mußte zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts Blumen verkaufen, während sein „Angelus“ für mehr als eine Million Francs verkauft wurde – eine Verzehnfachung des Preises, den der Künstler selbst erhalten hatte. Künstler wie Rubens, della Robbia, van Dyk, Velasquez oder Picasso wurden dagegen reich und ihre Werke waren bereits zu deren Lebzeiten sehr begehrt.

Das Beispiel lehrt, daß die Urheber der erfolglosen Bilder aus den Gewinnen der erfolgreichen alimentiert werden. Bei diesen 90 Werken tritt eine Diskrepanz zuungunsten des Händlers auf: Einem Ersterwerbspreis von 8.000 € steht ein Wiederverkaufserlös von Null gegenüber.

Würde man den Händler zwingen, die erzielten Gewinne aus den erfolgreichen Werken an deren Urheber auszuschütten, um diese am „wahren“ Wert ihrer Bilder partizipieren zu lassen, dann verlöre er den Anreiz, anfangs die 100 Bilder junger Künstler zu erwerben. Das Folgerecht wirkt genau in diese Richtung: Weil der Händler einen Teil der Gewinne aus erfolgreichen Werken an die Urheber ausschütten muß, wird sein Anreiz vermindert, überhaupt in die Werke junger, unbekannter Künstler zu investieren.

### **III. Ökonomische Analyse des Folgerechts**

In unserer ökonomischen Analyse zeigen wir auf, daß die Einführung des Folgerechts zu einer systematischen Senkung der Ersterwerbspreise führen dürfte, die Händler für die Werke junger Künstler zu zahlen bereit sind (Abschnitt 1. in diesem Kapitel). Diese Einkommensenkung für junge Künstler wird nicht durch die Aussicht auf einen Folgerechtsanspruch kompensiert (Abschnitt 2.). Außerdem bürdet das Folgerecht dem jungen Künstler die Teilnahme an einer Zwangslotterie auf (Abschnitt 3.) und führt dazu, daß der Nutzen seines Lebenseinkommens sinkt. Dieser Effekt könnte sogar dann auftreten, wenn das monetäre Lebenseinkommen durch das Folgerecht gesteigert werden würde („Paradox der Risikoaversion“), wie wir in Abschnitt 4. zeigen. Schließlich argumentieren wir, daß die Einführung des Folgerechts die Anreize der Händler senkt, Promotionsanstrengungen für das Werk der Künstler zu unternehmen (Abschnitt 5.). In diesem Abschnitt gehen wir außerdem auf die Vorstellung ein, wonach das Folgerecht die Künstler zu einer stetigen Vervollkommnung ihrer Fähigkeiten anspornen soll.

#### **1. Verringerter Ersterwerbspreis**

Eine Transaktion zwischen einem Händler und einem Künstler kommt nur dann zustande, wenn beide Seiten davon profitieren. Dazu ist notwendig, daß der Geldbetrag, den der Händler maximal für ein Werk zu bezahlen bereit ist, größer ist als der Preis, den der Künstler mindestens erhalten muß, damit er das Werk verkauft. Die maximale Zahlungsbereitschaft des Händlers wird durch seine Erwartung über die Höhe des Wiederverkaufspreises, die Betriebs- und Vermarktungskosten sowie seinen Diskontfaktor bestimmt. Für den minimalen Abgabe-



preis des Künstlers sind der erwartete Verkaufspreis bei Eigenverwertung des Werkes, seine Betriebs- und Vermarktungskosten sowie sein persönlicher Diskontfaktor entscheidend.<sup>11</sup>

Die Differenz zwischen maximaler Zahlungsbereitschaft und minimalem Abgabepreis nennen wir Kooperationsrente. Diese Kooperationsrente zwischen Händler und Künstler entsteht im wesentlichen durch drei Faktoren:

- Erstens haben Händler normalerweise einen besseren Zugang zum Kreditmarkt als junge, unbekannte Künstler, und zahlen deshalb einen niedrigeren Zins als letztere.
- Zweitens können Händler die Künstler gegen das Schicksal „versichern“, keine Wertsteigerung ihrer Bilder zu erleben.
- Schließlich entsteht Kooperationsrente durch das Zusammenfügen zweier Produktionsfaktoren (Teamproduktion): Der eine bringt das Kunstwerk ein und der andere die Verwertungsbemühungen.

Die Höhe des Ersterwerbspreises bestimmt die Aufteilung der Kooperationsrente zwischen Händler und Künstler. Liegt dieser Preis nahe bei der maximalen Zahlungsbereitschaft des Händlers, so fließt die Rente zum größten Teil an den Künstler; der Händler dagegen profitiert, je näher der Preis am minimalem Abgabepreis liegt. Wo genau dieser Ersterwerbspreis sich einstellen wird, hängt bei gegebener maximaler Zahlungsbereitschaft und gegebenem minimalen Abgabepreis von den Marktverhältnissen des Marktsegments ab, in dem Händler und Künstler auftreten. Diese Marktverhältnisse bestimmen die relativen Machtpositionen von Händlern und Künstlern. Wie auch immer die Marktverhältnisse aussehen mögen, irgendein Aufteilungsschlüssel der Kooperationsrente wird sich herausgebildet haben.

Das folgende Zahlenbeispiel verdeutlicht die Bestimmung des Ersterwerbspreises in einem Fall, in dem die Kooperationsrente allein dadurch entsteht, daß der Händler einen niedrigeren Marktzins für Kredite zu zahlen hat. Dies bedeutet, daß sein Diskontfaktor höher ist als der des Künstlers<sup>12</sup>. Angenommen, der Diskontfaktor des Händlers ist 0,8 und der des Künstlers beträgt 0,6. Erwarten beide einen Wiederverkaufspreis in Höhe von 10.000 €, dann beträgt die maximale Zahlungsbereitschaft  $0,8 \cdot 10.000 \text{ €} = 8.000 \text{ €}$ . Der minimale Abgabepreis des Künstlers ist dagegen  $0,6 \cdot 10.000 \text{ €} = 6.000 \text{ €}$ . Dieser minimale Abgabepreis entspricht dem

---

<sup>11</sup> Eigenverwertung ist auf dem Kunstmarkt nicht ungewöhnlich: Entweder verkauft der junge Künstler nur einen Teil seiner Werke an einen Händler und behält den anderen Teil selbst, um die Wertsteigerung dieses Teils zu genießen. Oder – der wohl häufigere Fall – der Künstler gibt seine Werke bei einem Händler in Kommission, trägt also selbst das komplette Risiko.

<sup>12</sup> Die Formel für den Diskontfaktor  $\delta$  ist  $\delta = 1/(1+i)^t$ . Sie zeigt, daß ein niedrigerer Zins mit einem höheren Diskontfaktor einhergeht (die Hochzahl  $t$  gibt die Zahl der Perioden an, die bis zum Wiederverkauf verstreichen).

Preis aus der Selbstverwertung des Kunstwerks durch den Künstler. Die Kooperationsrente beträgt  $8.000 \text{ €} - 6.000 \text{ €} = 2.000 \text{ €}$ . Wird die Kooperationsrente 50 : 50 aufgeteilt, dann muß der Ersterwerberpreis ohne Folgerecht bei  $7.000 \text{ €}$  liegen.

Dieses Beispiel verdeutlicht, daß man den Ankauf eines Kunstwerks durch einen Händler als Kreditvermittlung interpretieren kann. Nehmen wir an, der Künstler muß einen Bankkredit aufnehmen, falls er sein Werk nicht an den Händler veräußert, sondern sich zur Selbstverwertung entschließt. Der Bank könnte das Kunstwerk mit einem erwarteten Wert von  $10.000 \text{ €}$  als Sicherheit dienen. Bei dem für den Künstler unterstellten Zinssatz, der zu einem Diskontfaktor von 0,6 führt, würde das Disagio  $4.000 \text{ €}$  betragen. Der Künstler würde also eine Auszahlung in Höhe von  $6000 \text{ €}$  erhalten.

Würde der Händler das Geschäft mit dem Künstler durch Kredit finanzieren wollen, müßte er nur  $2000 \text{ €}$  als Disagio zahlen. Er würde also eine Kreditauszahlung von  $8000 \text{ €}$  erhalten. Durch die Kaufpreiszahlung vermittelt der Händler seine günstigeren Kreditkonditionen an den Künstler. Beide verbessern dadurch ihre Position: Der Händler tilgt durch den Weiterverkauf seine Schuld in Höhe von  $10.000 \text{ €}$ . Von der Auszahlungssumme  $8000 \text{ €}$  hat er  $7000 \text{ €}$  zur Finanzierung des Kaufpreises verwendet und  $1000 \text{ €}$  gewonnen. Auch der Künstler hat  $1000 \text{ €}$  gewonnen, weil er anstelle der  $6000 \text{ €}$  aus Kredit nunmehr  $7000 \text{ €}$  als Kaufpreis erhalten hat.

Was bewirkt nun das Folgerecht in diesem Kontext? Oft liest man, daß die Kosten des Folgerechts „immer der Veräußerer, nicht der Käufer eines Objekts“ trage<sup>13</sup>. Diese Aussage ist ungefähr so richtig wie die Behauptung, daß der Einzelhändler die Mehrwertsteuer trägt, weil er es ja sei, der sie an das Finanzamt abführen muß. Die ökonomische Theorie behandelt solche Fragen unter dem Stichwort „Steuerinzidenz“. Die Europäische Kommission legt allerdings Wert auf die Feststellung, daß es sich beim Folgerecht nicht um eine Steuer handelt, weil die Erträge nicht an den Staat fließen, sondern an die Künstler<sup>14</sup>. Dies ist zwar richtig, aber die Anwendbarkeit der Steuerinzidenz-Lehre hängt nicht davon ab, ob die Folgerechtsabgabe „Steuer“ heißt oder nicht. Es handelt sich bei der Folgerechtsvergütung um einen Abschlag vom Erlös des Händlers auf dem Wiederverkaufsmarkt; die ökonomische Wirkung dieses Abschlags auf den Marktpreis ist dieselbe wie die einer Steuer.

Könnte der Händler das Folgerecht auf den Zweiterwerber „überwälzen“, dann würde letzterer die ökonomische Last tragen. Allerdings spricht viel dafür, daß eine Überwälzung nach vorne gar nicht möglich ist: Auf dem Wiederverkaufsmarkt bietet der Händler einen Lagerbe-

---

<sup>13</sup> So auch in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 16. Dezember 2000, S. 55.

<sup>14</sup> Siehe die oben (Fußnote 5) zitierte Mitteilung ("important legal notice").

stand an, den er Jahre zuvor auf dem Ersterwerbermarkt angekauft hat. Er hat also eine bestimmte Menge an „gereiften“ Werken am Lager; sein Angebot ist demnach eher starr („unelastisch“). Es gehört zu den gesicherten Erkenntnissen der Steuerinzidenzlehre, daß bei normalem Verlauf der Nachfrage und unelastischem Angebot auf dem Wiederverkaufsmarkt eine Überwälzung an den Zweiterwerber unmöglich ist. So weit gibt die ökonomische Theorie den Apologeten des Folgerechts also recht: Die Last des Folgerechts wird nicht vom Endverbraucher getragen, sondern scheint – auf den ersten Blick – beim Händler zu verbleiben.

Doch gibt es in der Inzidenzlehre nicht nur die Überwälzung „nach vorne“, sondern auch die „nach hinten“. Dies wird auch als „Rückwälzung“ bezeichnet; sie ist insbesondere dann sehr gut möglich, wenn das Angebot der Künstler auf dem Ersterwerbermarkt eher starr, also unelastisch ist. Dafür spricht viel, denn gerade junge, unbekannte Künstler werden häufig dringend darauf angewiesen sein, ihren Lebensunterhalt sowie ihre Betriebskosten durch den Verkauf ihrer Werke zu decken. Ist gleichzeitig die Nachfrage der Händler auf dem Ersterwerbermarkt vergleichsweise elastisch, so könnten die Händler den späteren Erlösrückgang sogar komplett auf die jungen Künstler „rückwälzen“. Ein einfaches Zahlenbeispiel mag wiederum dazu dienen, den Grundgedanken zu verdeutlichen. Dabei unterstellen wir denselben Aufteilungsschlüssel der Kooperationsrente wie im obigen Beispiel, weil es keinen Grund gibt anzunehmen, daß die Einführung eines Folgerechts diesen Aufteilungsschlüssel verändert.

Wir bezeichnen den Anteil des Künstlers am Wiederverkaufspreis mit dem Faktor  $r$ , wobei wir annehmen, daß  $r$  größer ist als Null und kleiner als Eins<sup>15</sup>. Unter Berücksichtigung des Folgerechts berechnet sich die maximale Zahlungsbereitschaft des Händlers so: Barwert des (erwarteten) Verkaufspreises minus Barwert des Folgerechts. In der – in der Ökonomie üblichen - Formelsprache wird dies mit  $8000 \text{ €} - r \cdot 8.000 \text{ €}$  ausgedrückt, was zu einem Ergebnis von  $(1-r) \cdot 8.000 \text{ €}$  führt.

Der Künstler vergleicht bei der Berechnung seines minimalen Abgabepreises den erwarteten Erlös bei Selbstverwertung mit den Erlösen aus dem Geschäft mit dem Händler. Diese Erlöse sind die Summe aus dem Ersterwerbspreis nach Einführung des Folgerechts (diesen Preis bezeichnen wir mit dem Buchstaben  $p$ ) und dem Barwert des Folgerechtsanspruchs. Er wird nur dann an den Händler verkaufen, wenn diese Summe mindestens so groß ist wie der erwartete Erlös aus Selbstverwertung.

---

<sup>15</sup> Wird für ein Kunstwerk ein Wiederverkaufspreis von 100.000 € realisiert, dann beträgt der Folgerechtsanspruch – wie in der Einleitung dargestellt - 4% von 50.000 € (=2.000 €) plus 3% von den weiteren 50.000 € (=1.500 €), also 3.500 €. Der Faktor  $r$  hätte in diesem Beispiel also den Wert 3,5%.

Unter Verwendung der Zahlen muß gelten:  $p + r \cdot 6.000 \text{ €} \geq 6.000 \text{ €}$ . Die Umformung dieser Formel ergibt:  $p \geq (1-r) \cdot 6.000 \text{ €}$ . Der Verkaufspreis bei Folgerecht darf nicht niedriger sein als der erwartete Erlös aus Selbstverwertung abzüglich des Barwerts des Folgerechts. Die Kooperationsrente unter einem Folgerecht ist wiederum die Differenz zwischen maximaler Zahlungsbereitschaft des Händlers und minimalem Abgabepreis des Künstlers. Im Zahlenbeispiel ergibt sich  $(1-r) \cdot 8.000 \text{ €} - (1-r) \cdot 6.000 \text{ €} = (1-r) \cdot 2.000 \text{ €}$ . Der Ersterwerberpreis bei Folgerecht, weiterhin unter der Annahme, daß die Kooperationsrente hälftig aufgeteilt wird, ist dann  $p = (1-r) \cdot 7.000 \text{ €}$ .

Im Vergleich zur Situation ohne Folgerecht besagen die beiden letzten Resultate: Wird ein Folgerecht eingeführt, d.h. mit  $r > 0$ , und kann der Händler den Folgerechtsanspruch „rückwälzen“, dann verringert dies die Kooperationsrente zwischen Künstler und Händler sowie den Ersterwerbspreis, und zwar genau um den Folgerechts-Faktor  $r$ . Der Künstler erzielt also – dank Folgerechtseinführung – nicht mehr  $7.000 \text{ €}$ , sondern nur noch  $(1-r) \cdot 7.000 \text{ €}$ , das sind  $r \cdot 7.000 \text{ €}$  weniger als ohne Folgerecht.<sup>16</sup>

## 2. Kompensation durch den Barwert des Folgerechts?

Einerseits verliert der Künstler durch den Preisabschlag, andererseits gewinnt er aber den Barwert des Folgerechtsanspruchs. In die Berechnung des Preisabschlages geht der höhere Diskontfaktor des Händlers ein. Bei der Berechnung des Barwerts des Folgerechtsanspruchs greift jedoch der geringere Diskontfaktor des Künstlers. Daher ist der Verkaufspreisabschlag stets größer als der Barwert des Folgerechtsanspruchs, wie sich anhand des obigen Zahlenbeispiels leicht zeigen läßt. Die Ersterwerbspreissenkung beträgt  $r \cdot 7.000 \text{ €}$ . Der Barwert des Folgerechts (aus Sicht des Künstlers) beläuft sich auf  $r \cdot 6.000 \text{ €}$ . Als Nettoeffekt ergibt sich:  $r \cdot 6.000 \text{ €} - r \cdot 7.000 \text{ €} = - r \cdot 1.000 \text{ €}$ . Der Nettoeffekt einer Folgerechtseinführung ist also stets negativ.

---

<sup>16</sup> Wir haben bisher unterstellt, daß Händler und Künstler bei ihrer Preisverhandlung denselben Wiederverkaufspreis erwarten. Es könnte sein, daß ein Künstler im Hinblick auf die Wertentwicklung seiner Werke optimistischer ist als der Händler, also z. B.  $40.000 \text{ €}$  als Wiederverkaufspreis unterstellt. In diesem Falle stiege seine Abgabepreisuntergrenze auf  $24.000 \text{ €}$ , während die maximale Zahlungsbereitschaft des Händlers unverändert  $8.000 \text{ €}$  betragen würde. Das Geschäft mit dem Händler käme nicht zustande. Der Künstler müßte die Selbstverwertung wählen bzw. einen Kreditgeber finden. Die Einführung eines Folgerechts wäre in dieser Situation mit Selbstverwertung natürlich folgenlos.

Dieses Ergebnis ist unabhängig vom Aufteilungsschlüssel der Kooperationsrente und dem unterstellten Wiederverkaufspreis. Die Einführung des Folgerechts verringert demnach – bei Rückwärtbarkeit – den Barwert des Lebenseinkommens des Künstlers. Der Künstler könnte durch die Einführung nur gewinnen, wenn der Barwert des Folgerechtsanspruchs die Absenkung des Erstverkaufspreises überkompensieren würde. Dies setzt jedoch voraus, daß der Diskontfaktor des Künstlers niedriger ist als der des Händlers, oder daß der Künstler optimistischer als der Händler bezüglich des Wiederverkaufspreises ist. Unter diesen Umständen würde jedoch von vornherein keine Zusammenarbeit zwischen Künstler und Händler zustande kommen.

Als weiteres Ergebnis läßt sich festhalten: Je größer der Anteil des Künstlers an der Kooperationsrente, desto größer der Nettoeffekt. Der Grund dafür ist an der Formel des Nettoeffekts erkennbar: Erhält der Künstler einen größeren Anteil an der Kooperationsrente als 50%, dann ist der Verkaufspreis auf dem Ersterwerbsmarkt höher als 7000 €. Anstelle von 7000 wäre also eine größere Zahl in die Formel zur Berechnung des Nettoeffekts einzusetzen. Dementsprechend steigt der Verlust des Künstlers durch Einführung des Folgerechts.

Da die relative Machtposition des Künstlers seinen Anteil an der Kooperationsrente bestimmt und die Machtunterlegenheit von Künstlern immer wieder als Begründung für gesetzgeberisches Tätigwerden angeführt wird, verdient dieser Zusammenhang eine genauere Untersuchung. Wir argumentieren zwecks besseren Verständnisses wieder mit unserem Zahlenbeispiel. Oben war der Fall untersucht worden, bei dem Künstler und Händler dieselbe Macht haben, so daß die Kooperationsrente gleich aufgeteilt wird. Der Künstler verliert durch die Senkung des Ersterwerbspreises in diesem Fall  $r \cdot 7.000$  €. Wenn der Künstler die gesamte Verhandlungsmacht hat, dann beträgt der Ersterwerbspreis 8.000 €. Der Rückgang dieses Preises durch das Folgerecht fällt mit  $r \cdot 8.000$  € also größer aus als im Falle verteilter Verhandlungs- oder Marktmacht. Diesem Verlust steht der Barwert des Folgerechtsanspruches gegenüber, also  $r \cdot 6.000$  €. Der Verlust des Künstlers summiert sich in diesem Falle also auf  $r \cdot 2.000$  €.

Liegt die Macht allein beim Händler, dann beträgt der Rückgang des Ersterwerbspreises durch das Folgerecht  $r \cdot 6.000$  €, was durch den Barwert des Folgerechtsanspruches ausgeglichen wird. Der Künstler verliert nichts, gewinnt aber auch nichts durch die Einführung des Folgerechts. Je besser die Markt- oder Verhandlungsposition des Künstlers ist, desto mehr verliert er also durch die Einführung des Folgerechts; der Verlust des machtlosen Künstlers fällt noch am geringsten aus. Die Einführung des Folgerechts verändert aber seine Machtposition nicht.

Wer ohne Folgerecht zur Selbstverwertung greift, wird dies auch mit Folgerecht tun. Wer mit Folgerecht an den Händler verkauft hat, wird dies auch ohne Folgerecht tun.

Nach der Richtlinie soll der erste Weiterverkauf vom Folgerecht befreit sein, wenn dieser innerhalb von drei Jahren erfolgt und der Preis weniger als 10.000 € beträgt. Man könnte diese Ausnahmeregelung als partielles Eingeständnis interpretieren, daß die obige Analyse berechtigt ist. Allerdings wäre es ein Irrtum zu glauben, daß der Rückwälzungseffekt bei diesem Ausnahmefall nicht zum Tragen käme. Er ist allenfalls irrelevant, wenn der Wiederverkauf bereits an den Endverbraucher erfolgt. Erwirbt dagegen ein weiterer Händler das Werk, wird dieser bei der Festlegung seiner maximalen Zahlungsbereitschaft berücksichtigen, daß er beim nächsten Wiederverkauf das Folgerecht zu zahlen hat. In analoger Anwendung der obigen Analyse ergibt sich, daß seine maximale Zahlungsbereitschaft und damit der Marktpreis sinken; dieser Effekt wirkt kaskadenhaft auf den Ersterwerbspreis zurück.

### ***3. Zwangslotterie und Risiko***

Die Wirkung eines Folgerechts erscheint auch unter dem Gesichtspunkt der Risikoallokation unerwünscht. Denn es zwingt den Künstler zur Investition in seine eigenen Werke, also zur Teilnahme an einer Lotterie, aus der er mit Gewinn hervorgeht, wenn er berühmt wird, und mit Verlust im anderen Fall. Es sei an die 90 erfolglosen Künstler im obigen Zahlenbeispiel erinnert, die bei Selbstverwertung ihrer Werke später Einnahmen von Null erzielen würden. Findet ein solcher Künstler einen Händler, erleidet er zunächst – durch die Einführung des Folgerechts – eine Minderung des Erstverkaufspreises. Später erhält er dafür eine Folgerechtsvergütung von Null. Sollte ein Künstler dagegen zu den zehn Glücklichen gehören, deren Werke später für 100.000 € verkauft werden, dann würde eine große Folgerechtsvergütung in seine Kasse fließen. Was der Fall sein wird – hohe Folgerechtsvergütung oder gar keine – wissen aber zum Zeitpunkt des Erstverkaufs weder der Händler noch der Künstler. Wenn der Künstler risikoavers ist, was man typischerweise unterstellen kann<sup>17</sup>, dann wird er durch die Teilnahme an der Lotterie eine Nutzeneinbuße erleiden.

Um dies zu zeigen, muß zunächst die praktische Bedeutung des Begriffs der Risikoaversion erläutert werden. Ist ein Entscheidungsträger risikoavers, dann zieht er es vor, nicht an einer

---

<sup>17</sup> Risikoaversion beruht auf dem Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen, das nach dem deutschen Nationalökonom Herrmann Heinrich Gossen auch „1. Gossensches Gesetz“ genannt wird. Nach diesem Gesetz, angewendet auf Geld, steigt der Gesamtnutzen, wenn jemand 1 € zusätzlich zur Verfügung hat. Aber der Nutzenzuwachs, der Grenznutzen, ist um so kleiner, je mehr Geld jemand in der Ausgangssituation besitzt. Dieses Gesetz spielt auch im folgenden Abschnitt 4. eine Rolle.

fairen Lotterie teilzunehmen. Eine Lotterie ist fair, wenn der Preis für die Teilnahme dem erwarteten Gewinn entspricht. Dies sei an einem Beispiel erläutert: Eine Lotterie zahle mit Wahrscheinlichkeit 0,1 einen Betrag von 100 aus, mit Wahrscheinlichkeit 0,9 dagegen 0. Der Erwartungswert der Lotterie beträgt demnach  $0,1 \cdot 100 + 0,9 \cdot 0 = 10$ . Bei einem Lotterienpreis von 10 hätten wir es mit einer fairen Lotterie zu tun. Ein risikoneutraler Entscheidungsträger wäre indifferent zwischen Teilnahme und Nichtteilnahme. Ein risikoaverser Entscheider würde allenfalls dann an dieser Lotterie teilnehmen, wenn er weniger als 10 zu zahlen hätte. Die Differenz zwischen seiner maximalen Zahlungsbereitschaft für die Teilnahme und der erwarteten Auszahlung nennt man Risikoprämie. Ist er bei einem Preis von 7 indifferent zwischen Teilnahme und Nichtteilnahme, dann beträgt seine Risikoprämie 3.

Für die Teilnahme an der Folgerechts-Lotterie muß der Künstler einen Einsatz in Form der Senkung des Ersterwerbserlöses zahlen. Im Modellbeispiel beträgt diese Senkung  $r \cdot 7.000 \text{ €}$ . Der Barwert des Folgerechts ist für den Künstler dagegen nur  $r \cdot 6.000 \text{ €}$ , was kleiner ist als der Einsatz. Es handelt sich also nicht um eine faire Lotterie. Nicht einmal ein risikoneutraler Künstler würde diese Lotterie wählen, weil der Preis höher ist als die erwartete Auszahlung. Würde er zur Teilnahme gezwungen, erlitt er einen Nutzenverlust. Dies gilt in noch stärkerem Maße für einen risikoaversen Künstler.

An diesem Beispiel wird deutlich, daß der Erstverkaufspreisabschlag den Preis für ein Lotterielos in Form eines Folgerechtsanspruchs mit ungewissem Wert darstellt. Im Sinne einer effizienten Risikoallokation sollte aber nicht der Künstler das Risiko dieser Lotterie tragen, sondern eher die Galerien und Händler. Diese können sich nämlich gegen das Risiko durch Portfoliobildung versichern. Die Portfoliobildung stellt eine Versicherung dar ("hedging"), die es dem Händler erlaubt, sich so zu verhalten, als ob er risikoneutral wäre. Aus versicherungswirtschaftlicher Sicht wäre es also für beide Seiten vorteilhaft, wenn die Händler den Künstlern den Folgerechtsanspruch abkaufen könnten. Jedoch sieht die EU-Initiative vor, daß der Folgerechtsanspruch nicht durch Vertrag abgedungen werden kann.

#### **4. Lebenseinkommen und Nutzen**

Das Folgerecht bewirkt über den Rückwälzungseffekt, daß ein Künstler heute einen sicheren Betrag (die Senkung des Ersterwerbspreises) aufgibt und dafür eine unsichere zukünftige Zahlung erhält (den Anspruch auf die Folgerechtsvergütung). Der Barwert dieser Erträge kann jedoch – wie gezeigt – niemals größer sein als der erlittene Einkommensrückgang. Künstler dürften aber in jungen Jahren, wenn sie noch nicht etabliert sind und deswegen ein niedriges Einkommen haben, dieses Geld eher benötigen als in höherem Alter. Denn der zu-

sätzliche Nutzen, den ein Euro stiftet, ist zwar positiv, aber um so geringer, je höher das Einkommen bereits ist ("Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen des Geldes").

Wer wenig Geld besitzt, dem ist ein zusätzlicher Euro viel wert, wer viel hat, dem bringt der zusätzliche Euro nur wenig Nutzenzuwachs. Das bedeutet aber, daß ein relativ geringer Einkommensrückgang eines jungen armen Künstlers sich stark auf den Nutzen auswirkt, den er aus seinem Lebenseinkommen zieht. Dieser Nutzenrückgang kann sogar auch dann größer sein als der Nutzenzuwachs durch eine Folgerechtszahlung in wohlhabendem Alter, wenn dieser Zuwachs größer ist als der Einkommensrückgang in der Jugend. Wir nennen dies das Paradox der Risikoaversion, weil ihm das Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen zugrunde liegt. Das Paradox sei anhand des folgenden Zahlenbeispiels erläutert.

Ökonomen unterscheiden zwischen monetärem Einkommen und dem Nutzen, den dieses Einkommen stiftet. In der Tabelle 1 wird das Einkommen des Künstlers in jungen Jahren und im Alter ohne und mit Folgerecht eingetragen. Es beträgt in jungen Jahren 16.900 € ohne und 14.400 € mit Folgerecht. Es zeigt sich hier der Ersterwerbspreisabschlag. Im Alter verfügt der Künstler über 90.000 € ohne Folgrecht, und über 93.025 €, wenn das Folgerecht herrscht. In den Spalten 4 und 5 stehen die Nutzenwerte der jeweiligen Einkommen. Diese Nutzenwerte wurden errechnet mit Hilfe einer Nutzenfunktion, die dem Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen gehorcht<sup>18</sup>. Eine Nutzenfunktion ordnet jeder Einkommensgröße (also heute und später) einen Nutzenwert zu. Die Summen dieser Nutzenwerte im Falle mit und ohne Folgerecht sind jeweils in der letzten Zeile der entsprechenden Spalte aufgeführt.

---

<sup>18</sup> Die hier unterstellte Nutzenfunktion lautet  $U(x) = \sqrt{x}$ , wobei  $U$  das Nutzenniveau und  $x$  das Geldeinkommen bezeichnet. Diese (konkave) Funktion modelliert einen Entscheider, für den Geldeinkommen zwar positiven Grenznutzen hat (er bevorzugt mehr gegenüber weniger). Dieser positive Grenznutzen nimmt aber ab (je mehr Einkommen der Entscheider bereits hat, desto weniger Nutzen stiftet ihm eine weitere Einheit).



**Tabelle 1:** Das Paradox der Risikoaversion

	Einkommen in €		Nutzniveau	
	ohne Folgerecht	mit Folgerecht	ohne Folgerecht	mit Folgerecht
heute	16.900	14.400	130	120
später	90.000	93.025	300	305
Summe	106.900	< 107.425	430	> 425

Um den im vorigen Kapitel gezeigten Einkommensenkungseffekt „herauszurechnen“, folgen wir an dieser Stelle der Auffassung der Folgerechtsbefürworter, wonach der Folgerechtsanspruch in Geld größer ist als der Abschlag beim Ersterwerbspreis. Wir lassen also zu, daß das monetäre Lebenseinkommen durch das Folgerecht steigt (und zwar von 106.900 € auf 107.425 €, vgl. letzte Zeile der Tabelle 1). Und doch zeigt sich an diesem Beispiel ein weiterer Effekt, den wir „Paradox der Risikoaversion“ nennen: Der Lebensstandard, gemessen in Nutzeinheiten, sinkt von 430 auf 425. Diese Nutzensenkung fällt noch stärker aus, wenn das Lebenseinkommen bei Einführung des Folgerechts sinken sollte, wie in den vorigen Abschnitten gezeigt.

## 5. Promotionsanreize

Die Kooperationsrente zwischen Künstler und Händler kann durch Maßnahmen vergrößert werden, die den Wiederverkaufspreis erhöhen. Hierzu können die

- Promotionsanstrengungen der Kunsthändler allein, die
- Promotionsanstrengungen allein der Künstler,
- aber auch die Promotionsanstrengungen beider Parteien

beitragen. Wir wollen zunächst die Promotionsanstrengungen der Händler an einem Beispiel betrachten<sup>19</sup>. Da das Folgerecht verhindert, daß die Händler den vollen Ertrag ihrer Bemü-

---

<sup>19</sup> Zur Vereinfachung der Darstellung wird hier auf Diskontierung verzichtet. Ihre Berücksichtigung würde das vorzubringende Argument noch verstärken. Siehe zu einer ausführlichen Untersuchung der Zusammenhänge Kirstein, R./Schmidtchen, D.: Do Artists Benefit from Resale Royalties? In: Deffains, B./Kirat, T. (eds.): Law and Economics in Civil Law Countries; Amsterdam et.al, 2001, S. 231-248.

hungen erhalten, werden sie weniger in die Promotionsbemühungen investieren. Im Ergebnis wird die Nachfrage nach allen Werken des Künstlers weniger stark expandieren; daher werden die Preise für Erst- und Wiederverkauf niedriger sein als ohne Folgerecht. Ohne zusätzliche Promotionsanstrengungen betrage der (erwartete) Wiederverkaufspreis 10.000 €. Zusätzliche Promotionsanstrengungen verursachen dem Händler Kosten, steigern aber auch den erwarteten Wiederverkaufspreis auf 15.000 €.

Zur Bestimmung derjenigen Entscheidung, die den gemeinsamen Ertrag des Teams maximiert, muß man wissen, wie hoch die Kosten der zusätzlichen Anstrengung sind. Drei Alternativen sind zu unterscheiden: Die Kosten können kleiner oder größer als die Wertsteigerung sein, oder sie können gleich der Wertsteigerung von 5.000 € sein. Betrachten wir zunächst die Situation ohne Folgerecht. Sind die zusätzlichen Kosten kleiner als 5.000, € dann sollte der Händler die Anstrengung unternehmen, weil das Team aus Händler und Künstler Wertsteigerung minus Zusatzkosten gewinnt. Sind die Zusatzkosten größer als 5.000 €, dann sollte die Anstrengung unterbleiben, weil das Team netto verliert. Sind die Zusatzkosten 5.000 €, dann ist es gleichgültig, ob der Händler die Anstrengung unternimmt oder nicht, denn die Netto-Wertschöpfung ändert sich nicht.

Eine kollektiv-rationale Entscheidung folgt dieser Maxime: Wende die zusätzliche Promotionsanstrengung dann und nur dann auf, wenn der Anteil an der Wertsteigerung um 5000 € größer ist als die Zusatzkosten. Dadurch wird die Netto-Wertschöpfung des Teams maximiert. Allerdings muß diese kollektiv-rationale Entscheidungsmaxime nicht auch aus Sicht des Händlers individuell-rational sein. Ob dies so ist, hängt nämlich vom Anteil des Händlers an der Wertsteigerung ab. Individuell-rational ist es, die Promotionsanstrengung zu unternehmen, wenn dieser Anteil die Zusatzkosten übersteigt.

Daraus kann sich folgendes Dilemma ergeben: Sind die Zusatzkosten größer als der Anteil des Händlers, aber kleiner als 5000 €, dann fallen individuell-rationale und kollektiv-rationale Entscheidung auseinander. Der Händler wird die Zusatzkosten nicht aufwenden, obwohl das im Gemeininteresse des Teams läge. Kollektiv-ineffiziente Entscheidungen werden nur dann vermieden, wenn die Folgerechtsabgabe so gering ist, daß es immer auch individuell rational ist, die Promotionskosten aufzuwenden, wenn dadurch die Kooperationsrente maximiert wird. Dies kann allerdings nur eine Folgerechtsabgabe von Null garantieren.

Von einer Einführung des Folgerechts werden allenfalls solche Künstler profitieren, die bereits eine erhebliche Anzahl von Werken an Händler verkauft haben. Denn sie können nun einen Folgerechtsanspruch geltend machen, ohne daß sie einen Preisabschlag auf dem Erster-

---

werbsmarkt erlitten haben. Auf Dauer könnten sich allerdings sogar für diese etablierten Künstler Nachteile ergeben, wenn man die geschilderte Veränderung der Anreize der Händler berücksichtigt, die mit der Einführung einer Folgerechtsabgabe einhergehen.

Die Effizienz von Kunstmärkten hängt allerdings nicht nur von den ökonomischen Anreizen der Händler ab. Auch die Anreize der Künstler zu stetiger Vervollkommnung ihrer Fähigkeiten spielen eine Rolle. Das Folgerecht soll – nach Ansicht von Befürwortern – das Interesse der Künstler anspornen, Reputation durch Schaffung guter zukünftiger Werke aufzubauen. Eine Verbesserung der Reputation führt nicht nur zu höheren Preisen für das jüngst geschaffene Werk, sondern darüber hinaus zu einer positiven Externalität: Auch der Wert aller vorher verkauften Werke steigt an. Je größer der Anteil des Künstlers am Wiederverkaufspreis, desto größer ist sein Anreiz, mehr Werke hoher Qualität zu schaffen oder in sonstige Aktivitäten zu investieren, die seine Reputation steigern. Dadurch wahrt der Künstler nicht nur das Interesse der Eigentümer seiner Werke, sondern auch das der Gesellschaft an hochwertiger Kunst. Allerdings ist dieser Anreizeffekt fraglich. Ob die gewinnmaximierende Strategie für den Künstler darin besteht, Massenware statt weniger gute Werke herzustellen und auf eine Wertsteigerung seines Folgerechts durch Reputationsaufbau zu verzichten, hängt jedoch nicht davon ab, ob es ein Folgerecht gibt und welche Höhe der daraus erwachsende Anspruch hat.

## **VI. Fazit**

Das Folgerecht wird die Lebenseinkommen junger Künstler verringern, nicht vergrößern. Die Schaffung von Kooperationsrenten zwischen Händlern und Künstlern wird durch den gesetzgeberischen Eingriff behindert. Es ist zu erwarten, daß Künstler vermehrt in das Kommissionsgeschäft abgedrängt werden, bei dem das Folgerecht i.a. nicht greift.

Die Begründungen für die EU-Initiative vermitteln den Eindruck, daß nicht so sehr das Wohl der Künstler, sondern eher die fixe Idee einer Rechtsharmonisierung um jeden Preis die Feder geführt hat. Diese Befürchtung hatte bereits im Jahre 1996 der Abgeordnete Hugh Kerr als Berichterstatter des Kulturausschusses im Europäischen Parlament formuliert: „Wenn Hauptziel wäre, das Instrument zur Förderung und Unterstützung von Künstlern zu schaffen, so wäre ein Folgerecht kaum die beste Lösung. Steuerliche Maßnahmen oder sonstige Bestimmungen könnten in diesem Zusammenhang effizienter sein.“ Trotzdem hat sich die EU entschlossen, das Wohl der jungen Künstler auf dem Altar des europäischen Zentralismus zu opfern.