

## Kommissionsvorlagen für den Kunsthandel

*KünstlerInnen, die ihre Werke über Kunsthandlungen verkaufen, haben zwangsläufig mit Kommissionsverträgen zu tun; kaum ein Händler kauft heute noch Werke zeitgenössischer KünstlerInnen an, um sie mit einem Handelsaufschlag weiter zu verkaufen. Zur Ergänzung des Beitrages Kommissionsrecht im Kunsthandel ist hier ein Satz mit Kommissionsvorlagen beschrieben und zum Herunterladen bereitgestellt, mit dem sich alle Kommissionsgeschäfte im Kunsthandel (und auch in anderen Branchen) rechtskonform und vertragssicher abwickeln lassen.*

Langjährige Erfahrungen zeigen, daß KünstlerInnen ihre Einnahmen aus Kommissionsgeschäften deutlich verbessern können, wenn sie selbst gegenüber Galerien und Kunsthandlungen abrechnen, anstatt sich willfährig den Interessen dieser Gewerbetreibenden zu beugen. Dazu gehören allerdings explizit kaufmännische Kenntnisse, die durch Selbststudium erworben werden können.

Zu den Besonderheiten hinsichtlich der Umsatzsteuerregelung ab 2014 finden Sie ausführliche Informationen im Beitrag Umsatzsteuer im Kunsthandel. Den Beitrag Kommissionsrecht im Kunsthandel sollten Interessierte aufmerksam durcharbeiten, bevor sie unten weiter lesen.

### Zustandekommen von Verträgen allgemein

Allgemein geht man bei einem Vertrag von einem Papier mit allen Vereinbarungen aus, welches von den am Vertrag beteiligten Parteien und vorzugsweise im Beisein aller Parteien unterschrieben wird. Im Geschäftsalltag ist das jedoch wegen des Zeitaufwandes selten möglich und außerdem zumeist rechtlich unnötig. Nur wenige Verträge bedürfen überhaupt der Schriftform, die im Geschäftsalltag i. d. R. durch den Austausch von „Handelsbriefen“ (Geschäftsbriefe, Lieferscheine, Telefax, E-Mail) hergestellt wird. So kommen Verträge ganz allgemein durch die *Annahme eines Antrages* zustande, z. B. durch die *Annahme eines Angebotes des Verkäufers* durch einen Käufer. Die gegenseitigen Willenserklärungen liegen im Antrag, dem Angebot des Verkäufers, und in der Annahmeerklärung des Käufers vor. Beides kann auf die vielfältigste Weise erfolgen. Im Supermarkt wird der Antrag durch den Preis auf der Ware oder dem Schild mit dem Sonderangebot angegeben, die Annahmeerklärung des Käufers erfolgt dadurch, daß er die Ware zur Kasse bringt und den Kaufpreis entrichtet. Dieses allgemeine Vertragsrecht ist im Bürgerlichen Gesetzbuch in den §§ 145 – 157 BGB geregelt.

### Einigung über einen Kommissionsvertrag

Bei Kommissionsverträgen erfolgt das Zustandekommen des Vertrages durch die Einigung beider Vertragspartner über eine *Kommissionsvereinbarung*. Die Besonderheiten des Kommissionsgeschäftes machen jedoch beide Vertragsparteien, den KünstlerIn – *Kommittent* – und den Galeristen/Kunsthändler – *Kommissionär* – zu *Kaufleuten*:

*Die Vorschriften dieses Abschnittes finden auch Anwendung, wenn das Unternehmen des Kommissionärs nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert und die Firma des Unternehmens nicht nach § 2 HGB in das Handelsregister eingetragen ist (§ 383 Abs. 2 HGB).*

So steht es im *Handelsgesetzbuch*, dessen Vorschriften zur Kommission damit für jeden Kommissionsvertrag gilt, auch für solche zwischen Nicht- oder Minderkaufleuten. Typischerweise stehen KünstlerInnen ja nicht mit Ihrer Firma im Handelsregister und auch viele Kunsthändler sind keine eingetragene Kaufleute – wenn sie nicht gerade als *Kapitalgesellschaft* (z. B. GmbH) oder als *Personengesellschaft* (z. B. oHG oder KG) firmieren. Der *Rechtsverkehr zwischen Kaufleuten* unterscheidet sich von dem zwischen Verbrauchern und Handelsunternehmen. Eine *mündlicher Vertragsschluss* ist z. B. genauso bindend für den Kaufmann, wie eine schriftlicher Vertrag. Daher gelten z. B. das 14-tägige Widerrufsrecht (wie z. B. in § 312 g BGB) für Geschäfte unter Kaufleuten nicht.

## Formlos, nicht sittenlos

Durch diese handelsgesetzliche Bestimmung ist der Geschäftsverkehr erheblich vereinfacht, z. B. hinsichtlich der Form von Verträgen. Darauf weist auch schon das allgemeine Vertragsrecht im BGB hin:

*Der Vertrag kommt durch die Annahme des Antrags zustande, ohne dass die Annahme dem Antragenden gegenüber erklärt zu werden braucht, wenn eine solche Erklärung nach der Verkehrssitte nicht zu erwarten ist oder der Antragende auf sie verzichtet hat (§ 151 BGB).*

Der Begriff *Verkehrssitte* beschreibt die vereinfachten Formen des Geschäftsabschlusses auch beim Kommissionsvertrag: es ist formal nicht erforderlich, eine unterzeichnete Urkunde auszustellen, um einen rechtsgültigen Kommissionsvertrag abzuschließen. Es ist aber aus Gründen der Klarheit wünschenswert, ordentliche Aufzeichnungen zu führen und es entspricht der korrekten kaufmännischen Vorgangsweise, mündlich getroffene Vereinbarungen schriftlich zu bestätigen. Für diese beiden Verfahren,

- den rechtssicheren Abschluss eines Kommissionsvertrages im Kunsthandel durch Austausch von Geschäftsbriefen und
- die Bestätigung mündlich getroffener Kommissionsvereinbarungen

ist der Vorlagensatz geeignet.

## Die Kommissionsvorlagen im Detail

Der Vorlagensatz ist sowohl für Galeristen oder Kunsthändler als auch für KünstlerInnen geeignet, die ihre Abrechnungen mit Galerien selber vornehmen (empfohlen).

## Betriebssysteme und Programme

Der Vorlagensatz wurde auf einem *Linux-System* mit dem Büroprogramm *LibreOffice* als *Open-Document-Textvorlagen* (Dateiendung .ott) erstellt. Die Vorlagen lassen sich mit allen gängigen Büroprogrammpaketen und Betriebssystemen öffnen, z. B. mit *Microsoft Office*, *Apple iWork* oder *Apache Open-Office*. Die Vorlagen enthalten keine *Java-Skripte* o. ä.; lediglich die Tabellen weisen einfache Summierungsfunktionen auf. In praktisch allen Büroprogrammen sind Export-Funktionen für die Erstellung von *PDF-Dateien* enthalten; die aus den Vorlagen erstellten Dokumente eignen sich sehr gut dafür, als PDF per E-Mail versendet zu werden.

## Lizenzierung

Die Veröffentlichung erfolgt gemeinfrei unter der Lizenz *GNU-GPL-v2 (GNU General Public License Version 2)*, bzw. *AL-v2 (Apache License Version 2.0)*. Für Ihre eigenen Zwecke können Sie die Vorlagen beliebig verwenden und nach Ihren Vorstellungen und Bedürfnisse umgestalten und auch an Dritte weitergeben. Die Nennung angemessener Urheber- und Rechteangaben und insbesondere die Weitergabe unter den Gleichen Lizenzen (*GNU-GPL-v2, AL-v*) wird erbeten.

## 1 Geschäftsbrief DIN 676, Form A

Diese Vorlage ist das Grundmuster aller abgeleiteten Vorlagen des Vorlagensatzes. Es entspricht den Vorgaben nach DIN 676 und der DIN 5008 hinsichtlich Blatteinteilung und Textgestaltung. Die *Form A* hat einen schmalen Briefkopfbereich, dafür aber bis zu 6 Zeilen mehr Raum für den Briefftext. Die Faltmarkierung erlaubt die Faltung auf einen Briefumschlag mit Fenster „*DIN lang*“. Statt des (angeblich modernen) Bezugszeichenblockes ist der Bereich neben dem Anschriftenfeld frei für den Eingangsstempel des Empfängers. Die Bezugszeichenzeile mit 5 Spalten ist platzsparender. Die 4 Spalten der Fußzeile bieten genug Raum für alle notwendigen Geschäftsangaben.

## 2 Allgemeine Geschäftsbedingungen

Eines der aufgeblähtesten Themen der Gegenwart, zumindest seit es Internet für Alle gibt, sind die berüchtigten allgemeinen Geschäftsbedingungen. Die meisten Regelungen in den üblichen AGB sind vollkommen überflüssig, weil ohnehin alles dezidiert im BGB und im HGB vorgeschrieben ist, was den Geschäftsverkehr angeht. Oder die Regelungen sind fragwürdig (oder sogar Unrecht). Im Falle einer Auseinandersetzung wird jedes Gericht den Streitparteien das Gesetz vorhalten und wird unsaubere, einseitig übermäßig benachteiligende Regeln in AGB verwerfen. Grundlage eines Geschäftes ist *Vertrauen*. Zum Vertrauen gehört unbedingte Offenheit, was den „Kleinkram“ des Geschäftlichen angeht. Kleingedrucktes auf mehreren Seiten soll meist nur den Leser ermüden und bietet Raum für Verdrehungen oder die Unterbringung unzulässiger Regelungen, passend vielleicht für gewisse Branchen, nicht aber für die Kunst. Ich schlage daher einfachste AGB vor, wie in der Vorlage enthalten, mit denen ich selbst seit Jahrzehnten arbeite und die ich nie wirklich gebraucht habe. Sondervereinbarungen gehören grundsätzlich und deutlich in Schriftgröße Pt. 11 auf die Vorderseite der Geschäftsbriefe, die Vertragsunterlage werden.

Der beste Streit ist der, der erst gar nicht entstehen kann. Daß diese Ansicht denjenigen nicht behagt, deren Einkommen auf Erfindung und kreativer Interpretation von AGB oder der Abfassung von Abmahnungen beruht, ist der Beweis für ihre Richtigkeit.

## 3 Geschäftsbedingungen Umseitendruck grau

In den meisten Fällen werden die Dokumente heute wohl per E-Mail als PDF-Dokument versandt. Die meisten Office-Programme verfügen hierzu über Exportfunktionen zur Verwandlung der Dokumente in PDF-Dateien. Wer mit Postbriefen arbeitet (bei Rechnungen empfehlenswert) und Papier und Porto sparen will, kann mit dieser Vorlage die AGB auf die Rückseite seiner Dokument drucken. Bei einfachen Tintenstrahldrucken braucht man das Dokument hierzu nur noch einmal umgewendet durch den Drucker laufen zu lassen. Die Grauabstufungen sollten ggf. an das verwendete Papier angepasst werden, aber dennoch gut lesbar bleiben. Die Schriftgröße sollte deshalb nicht verkleinert werden.

## 4 Kommissionsangebot

Ein formelles schriftliches Kommissionsangebot empfiehlt sich, wenn man z. B. bei mündlichen Verhandlungen, am Telefon oder persönlich bei Vorstellung der Werke, abweichende Regelungen vereinbart hat. In der Vorlage sind diese durch die Textzusätze unter der Tabelle beispielhaft wiedergegeben. Insbesondere die vereinbarten Verkaufspreise und die Provisionssätze sollten hier ausdrücklich aufgeführt werden. Überlässt man die Preisgestaltung der Galerie, so ist auch dieses hier zu Vermerken und ein Mindestverkaufspreis anzugeben, da ein Versicherungswert benötigt wird, wie im weiteren noch zu sehen. Die Sondervereinbarungen sollten am Fuß des Angebotes deutlich lesbar dargestellt werden, wie in den Mustersätzen der Vorlage. Klarheit über die angebotenen Leistungen sollte mit der Vollständigkeit aller beschriebenen Vertragsbestandteile stets einhergehen, um jeden Zweifel von vorneherein auszuschließen.

## Anmerkungen zur Versicherung von Kunstwerken in Kommission

Eine Besonderheit im Kommissionsrecht betrifft die Versicherung der Kommissionslieferung: der Kommissionär (Galerie, Kunsthändler) ist nur dann verpflichtet, die Kommissionsgegenstände zu versichern, wenn er dazu aufgefordert wird:

*Der Kommissionär ist wegen der Unterlassung der Versicherung des Gutes nur verantwortlich, wenn er von dem Kommittenten angewiesen war, die Versicherung zu bewirken (§ 390 Abs. 2 HGB).*

Daher sollte bei werthaltigen Kommissionslieferungen unbedingt im Angebot, im Lieferschein und in der Proformarechnung (im weiteren noch zu sehen) die Versicherung der Werke zum vereinbarten Verkaufspreis vom Kommittenten (Künstler) verlangt werden. Natürlich ist der Kommissionär (Galerist, Kunsthändler) verpflichtet, mit den Werken sorgfältig umzugehen und zum

Schadensersatz verpflichtet, falls er seine Sorgfaltspflichten vernachlässigt hat. Aber bei einem Totalverlust der Kommissionslieferung (etwa durch ein Feuer oder durch Naturkatastrophen) ist der Kommissionär u. U. nicht in der Lage, mit seinem Vermögen die Kommittenten zu entschädigen. Es genügt der Hinweis in den genannten Dokumenten: „*Die Kommissionslieferung ist zum angegebenen Versicherungswert ausreichend zu versichern*“, ggf. gefolgt von einem Hinweis auf § 390 Abs. 2 HGB. Weitere Hinweise finden Sie im Beitrag *Kommissionsrecht im Kunsthandel*.

*Hinweis: Die notwendigen Hinweise zur Versicherung der Kommissionslieferungen sind in die unten zum Herunterladen bereitgestellten Kommissionsvorlagen eingearbeitet.*

## 5 Lieferschein

Jede Lieferung ist durch einen Lieferschein zu belegen, insbesondere, wenn die Werke mittels einem Frachtführer versendet werden. Jeder Lieferung sollten zwei Lieferscheine beiliegen, einer von außen zugänglich, vorteilhaft in einem aufgeklebten Umschlag, der die Anschrift des Empfängers wiederholt, einer in der Sendung, falls diese äußerlich beschädigt werden oder der äußere Lieferschein irgendwie verloren geht. Auch auf dem Lieferschein sind die Verkaufspreise aufzuführen, um bei Transportschäden die Transportversicherung entsprechend in Anspruch nehmen zu können. Auf dem Lieferschein sind zusätzliche Angaben zu machen, wie z. B. auf der Vorlage der Hinweis auf die Transportkosten (die immer wieder Anlass zu Differenzen geben). Grundsätzlich gilt: mindest ein Transport bezahlt die Galerie, weil KünstlerInnen als wirtschaftlich schwächer anzusehen sind, sollte das der Hin-Transport sein. Der Versandmitteilung (per E-Mail) sollte der Lieferschein (als PDF-Dokument) ebenfalls beigelegt werden.

## Anmerkungen zu den Tabellen auf den verschiedenen Vorlagen

Die Tabellen auf den Vorlagen sind so gestaltet, daß möglichst viele Werte durch markieren und kopieren zwischen den einzelnen Vorlagen ausgetauscht werden können. Um Platz zu sparen, ist eine umfängliche Beschreibung der Werke in den Tabellen durch Einsatz der Werkverzeichnisnummer (WVZ, erste Spalte) ersetzt. Dies setzt voraus, daß auf den Werken die WVZ-Nummer dauerhaft aufgebracht ist (z. B. durch Beschriften der Leinwand-Rückseite bei einem Gemälde, vorzugsweise in lichtechter Tusche) und ein *WVZ-Nummernverzeichnis* geführt wird.

## 6 Proforma-Rechnung

Oftmals unterbleibt bei Kunstkommissionen die Ausstellung der Proforma-Rechnung. Sie gilt zu Unrecht als überflüssiges Dokument. Sie ist die beste Methode, den Begriff des *Versicherungswertes* in das Kommissionsgeschäft einzubringen. Der Versicherungswert ist die Summe der vereinbarten Kaufpreise als Wertrepräsentation für einen möglichen Schadensfall. Das betrifft die Transportversicherung ebenso, wie die vom Kommissionär zu verlangende Versicherung der Kommission (s. o.). Desweiteren stellt die Proformarechnung die Grundlage für die künftige Abrechnung bereit: erfolgt der Verkauf eines Werkes zum vorher festgesetzten Preis, kann der Schuldner, der Kommissionär (Galerist, Kunsthändler) direkt die Erlösanteile an die KünstlerIn auszahlen. Endlich verlangen ordentliche Versicherungen die Vorlage der Proforma-Rechnung ebenso, wie die Finanzämter gerne Klarheit über sich anbahnenden Geschäfte haben wollen. Die Ausstellung der Proforma-Rechnung wird ausdrücklich empfohlen.

## Anmerkungen zu Rechnungen und Fälligkeiten

Was gerne übersehen wird: eine Rechnung ist für das schuldrechtliche Vertragsverhältnis *nicht erforderlich* (etwas anderes sind die steuerlichen Buchführungspflichten). Wenn aus einem Kommissionsvertrag verkauft wird, ist *unmittelbar nach dem Verkauf die Auszahlung fällig, unabhängig davon, ob eine Rechnung vorliegt, oder nachgereicht wird*. Sätze wie „*wir warten erstmal ihre Rechnung ab*“ sind rechtlich unhaltbar; es kommt bei der Fälligkeit der Schuld *ausschließlich* auf den Vertrag an. Das Kommissionsrecht regelt die Fälligkeit direkt beim Verkauf des Kommissionsgutes. Übrigens kommt der Mehrerlös beim Verkauf den Kommittenten

(KünstlerInnen) zu, ja, Formal ist sogar der volle Verkaufserlös fällig (!), zugleich entsteht den Kommittenten (KünstlerInnen) die schuldrechtliche Verpflichtung zur Provisionszahlung. Zu diesen Besonderheiten beim Kommissionsgeschäft sehen Sie bitte in *Kommissionsrecht im Kunsthandel* und *Umsatzsteuer im Kunsthandel* nach.

## 7 Frachtkostenrechnung

Wie oben erwähnt, sollte ein Transport von der Galerie bezahlt, vorzugsweise die Einlieferung. Falls die Einlieferung durch einen Frachtführer erfolgt (Spedition, Paketdienst), können die Aufwendungen für die Verpackung und die Transportkosten mit der Frachtkostenrechnung abgerechnet werden. Der Beleg gilt als Nachweis für die Einlieferung. Mit der Übergabe der Lieferung an den Frachtführer geht die Gefahr auf den Empfänger über, so ist das in § 447 BGB allgemein geregelt und so gilt es auch für die Kommissionslieferung: wird die Sendung unterwegs beschädigt oder wird äußerlich beschädigt angeliefert, muß sich der Kommissionär (Galerist, Kunsthändler) um die Feststellung des Schadens zusammen mit dem Einlieferer kümmern. Liefert der Künstler selbst ein, geht die Gefahr im Moment der Übergabe in der Galerie auf den Empfänger über. Die Frachtkostenrechnung empfiehlt sich auch als Nachweis für solche Schadensfälle gegenüber der Transportversicherung.

## 8 Kommissionsverkaufsrechnung

Verkauft der Kommissionär ein Werk aus der Kommission, ist er verpflichtet, dem Kommittenten (Künstler) *sofort* Nachricht hiervon zu geben und hat dessen Erlösanteile *sofort* an diesen abzuführen - wenn man nicht monatliche oder vierteljährliche Abrechnung ausgemacht hat. Hat der Kommissionär (Galerist, Kunsthändler) zu einem höheren Preis verkauft, hat er auch dieses der KünstlerIn mitzuteilen; will er auf Kredit liefern oder einen Preisnachlass gewähren, muß er mit dem Kommittenten dies vereinbaren und ggf. den Mindererlös selbst ausgleichen bzw. den Käufer „namhaft“ machen usw. (siehe *Kommissionsrecht im Kunsthandel* und *Kann der Künstler vom Kunsthändler die Nennung des Käufers verlangen?*). Für die Abrechnung der Verkäufe dient diese Vorlage.

## Anmerkung zur Preisgestaltung

Im Kunsthandel empfiehlt es sich, die Preis einschließlich gesetzlicher Umsatzsteuer – zur Zeit 7% – anzugeben (Bruttopreis, siehe *Umsatzsteuer im Kunsthandel*). Die Vordrucke folgen durchgängig dieser Form der Preisgestaltung. Die Abrechnungsvordrucke geben nach gesetzlicher Vorgabe auch immer den Nettokaufpreis und den Mehrwertsteuerbetrag an und berechnen diese Werte als Tabellenfunktion automatisch.

## 9 Verkaufspreisanfrage

Bei längerfristigen Kommissionslaufzeiten empfiehlt sich die Verwendung dieser Vorlage, um von Zeit zu Zeit (etwa alle sechs Monate) die Verkaufspreise des Kommissionärs abzufragen, sofern man diesem die Preisgestaltung überlassen hat. Bei großen Kommissionen kann es sein, daß der Galerist die Preise wegen guter Nachfrage erhöht. Um die Versicherungssumme korrekt neu bestimmen und die neuen Preise festlegen zu können, dient diese Vorlage. Sie mag bei einem guten Vertrauensverhältnis zwischen KünstlerIn und Galerie nicht erforderlich sein: dann nämlich, wenn der Kommissionär (Galerist, Kunsthändler) kein Problem mit dem Weisungsrecht des Kommittenten (Künstler) hat und diesen auch unaufgefordert angemessen über den Verlauf der Geschäfte informiert. Hat man länger nichts gehört vom Kommissionär, darf man durchaus mit dieser Vorlage gelegentlich den geschlossenen Kommissionsvertrag und die eingegangenen Verpflichtungen in Erinnerung bringen.

## 10 Kontoauszug

KünstlerInnen und Galerien arbeiten meistens – wie viele andere im Kommissionsgeschäft auch – im Kontokorrentverfahren zusammen. Gegenseitige Schulden und Guthaben werden laufend

verrechnet und von Zeit zu Zeit ausgezahlt, monatlich, vierteljährlich oder spätestens jährlich. Am Ende des Geschäftsjahres verlangen es die Buchführungsvorschriften im Handelsgesetzbuch wie die Steuervorschriften in der Abgabenordnung, daß Kontokorrentkonten abgerechnet und gegenseitig bestätigt werden (§ 355 HGB). Hierzu dient der Kontoauszug, den man auch für eine ggf. erforderliche Zahlungserinnerung zwischendrin nutzen kann.

## **11 Rückgabebeschein**

Gibt der Kommissionär (Galerist, Kunsthändler) unverkaufte Werke zurück (z. B. am Ende einer Ausstellung), muss die Rückgabe mit dem Rückgabebeschein ordentlich bestätigt werden. Der Rückgabebeschein ist das Gegenstück zum Lieferschein. Er sollte auch dann ausgestellt werden, wenn der Kommissionär die Werke per Frachtführer zurücksendet und dieser Sendung einen Lieferschein beilegt – besonders dann, wenn ein Schaden an einem Werk zu Bemerkungen ist, oder umgekehrt, wenn man die Schadensfreiheit ausdrücklich feststellen will. Das macht sich gut im Geschäftsleben, fördert das Vertrauen und signalisiert Zuverlässigkeit.

## **12 Gutschrift**

Die Gutschrift ist das Gegenstück zur Rechnung. Wurden bereits abgerechnete Werke zurückgegeben oder will sich der Kommittent (Künstler) an Kosten beteiligen (Ausstellungskatalog, Frachtkosten o. ä.), können die Beträge dem Kommissionär mit dieser Vorlage ordentlich steuerlich gutgeschrieben werden; entsteht ein Überschuß zu Gunsten des Kommissionärs, werden diese negativ ausgewiesen; sie sollten in rot ausgedruckt werden (das muss in der Vorlage ggf. manuell erfolgen).

## **Anmerkung zu Alternativen Formen der Zusammenarbeit**

Die reguläre kommissionsrechtmäßige Durchführung erfordert nicht geringe Aufwendungen, die fast denen gleichkommen, die einen „*in besonderem Maße eingerichteten kaufmännischen Geschäftsbetrieb*“ erfordern. Das Ganze muss ja auch in ordentlichen Steuerbuchführungen verzeichnet werden, beim Kommittenten wie beim Kommissionär. Bei kleineren Lieferumfängen und wenigen (ggf. weniger werthaltigen) Werken sowie Laufzeiten bis zu 3 Monaten kann die Lieferung auch einfach auf einen Lieferschein mit Versicherungshinweis (s. o.) erfolgen. Es gilt dennoch das Kommissionsrecht, vor allem dann, wenn das Wort „*Kommission*“ im Lieferschein eingesetzt wird. In einem Streitfall wird ein Gericht die Art des Vertrages feststellen, wenn sich die Streitparteien nicht einigen können. Je nach dem wird ein Kommissionsvertrag oder ein „*Kauf auf Probe oder Besichtigung*“ festgestellt, was unterschiedliche Vertragsformen sind. Wenn sich KünstlerIn und Kunsthändler gut kennen und einander vertrauen, kann man damit jedenfalls nichts falsch machen.

## **Vorlagensatz herunterladen**

Zum Herunterladen des Vorlagensatzes als ZIP-Archiv (376 kB) folgen Sie diesem Link:

<https://martin-eller.de/wp-content/uploads/2022/09/Kommissionsvorlagen.zip>

Das Archiv muss mit einem *ZIP-Programm* „entpackt“ werden, welches in jedem gängigen Betriebssystem enthalten ist oder leicht nachinstalliert werden kann.