

KÜNSTLER- VERKAUFS- UND RECHTS- ABTRETUNGS- VERTRAG

Der beiliegende dreiseitige Vertrag wurde von Bob Projansky, einem New Yorker Rechtsanwalt, aufgesetzt, nachdem ich mit über 500 Künstlern, Händlern, Anwälten, Sammlern, Museumsleuten, Kritikern und anderen Leuten gesprochen und korrespondiert hatte, die mit den Tagesgeschäften der internationalen Kunstwelt zu tun haben.

Der Vertrag will einige allgemein bekannte Ungerechtigkeiten in der Kunstwelt beseitigen, insbesondere den fehlenden Einfluß des Künstlers auf die Verwendung seines Werkes und seine Nichtbeteiligung an Wertsteigerungen, nachdem er sein Werk aus den Händen gegeben hat.

Der Vertragstext trägt den derzeitigen Praktiken und wirtschaftlichen Realitäten der Kunstwelt Rechnung, insbesondere in ihren privaten, geldlichen und informativen Aspekten, und berücksichtigt gleichermaßen die Interessen und Motive aller Beteiligten.

Vielleicht wird dies der Standardtext für den Verkauf und die Übertragung aller zeitgenössischen Kunstwerke; daher wurde der Vertrag so fair, einfach und praktisch wie möglich abgefaßt. Er läßt sich entweder in der vorliegenden Form oder mit geringfügigen Änderungen entsprechend Ihrer besonderen Situation verwenden.

Falls die nachstehenden Informationen nicht alle Ihre Fragen beantworten, so wenden Sie sich bitte an Ihren Rechtsanwalt.

WAS DER VERTRAG BEWIRKT

Der Vertrag will dem Künstler geben

- 15 % des Mehrwerts jedes Kunstwerks bei jedem Übergang in andere Hände;
- einen Überblick darüber, wer jeweils der Eigentümer ist;
- das Recht auf Unterrichtung, wenn das Werk ausgestellt werden soll, so daß der Künstler Rat und Anweisungen zur vorgesehenen Ausstellung seines Werkes geben (siehe Artikel 7 (b)) oder die Ausstellung untersagen kann;

- das Recht, das Werk alle 5 Jahre auf 2 Monate (ohne Kosten für den Eigentümer) für Ausstellungszwecke auszuleihen;
- das Recht, bei erforderlichen Reparaturen konsultiert zu werden;
- die halbe Miete, die dem Eigentümer bei eventuellen Ausstellungen des Werkes zufließt;
- alle Reproduktionsrechte an dem Werk.

Die wirtschaftlichen Vorteile fließen dem Künstler auf Lebenszeit zu und darüber hinaus auf die Lebenszeit seiner Witwe plus 21 Jahren, so daß sie auch den heranwachsenden Kindern des Künstlers zugute kommen. Der Künstler behält die ästhetische Kontrolle nur während seiner Lebenszeit.

Obwohl es den Anschein haben könnte, daß der Vertrag das bisherige Künstler-Sammler-Verhältnis grundlegend ändert, weil er den Eigentümern neue Verpflichtungen auferlegt, bringt er doch dem Sammler recht viel Gutes. Als Gegenleistung für diese Verpflichtungen, die für den Sammler praktisch kostenlos sind, erhält er wesentliche Vorteile:

Der Vertrag

- gibt dem jeweiligen Eigentümer das formelle Recht, vom Künstler (oder dessen Beauftragten) eine Bescheinigung über Geschichte und Herkunft des Werkes zu erhalten;
- schafft ein klares, uneigennütziges, gleichwertiges Verhältnis zwischen Künstler und Eigentümer;
- wahrt dies Verhältnis (von Rechtsanwälten „wechselseitiges Vertragsinteresse“ genannt) zwischen dem Künstler und jedem Nacheigentümer des Werkes;
- macht bewußt, daß der Künstler seine geistige Beziehung zum Werk behält, auch wenn der Eigentümer über es verfügt;
- gibt dem Eigentümer die Gewähr, daß er das Werk in Übereinstimmung mit dem Künstler benutzt.

WANN MAN DEN VERTRAG BRAUCHT

Der Vertrag soll vom Künstler bei der ERSTEN ÜBERTRAGUNG verwendet werden, gleich ob sie durch Schenkung, Tausch oder Verkauf erfolgt, und zwar bei JEDEM EINZELNEN KUNSTWERK, also Gemälde, Skulptur, Zeichnung, Grafik, Multiple, Wandgemälde, unbewegliche Skulptur, ungegenständliche Arbeit und überhaupt jedes andere denkbare Objekt der bildenden Kunst, wenn es an IRGEND JEMANDEN vom Künstler veräußert wird, wie z. B. an einen Freund, einen Sammler, Gynäkologen, Rechtsanwalt, Hausbesitzer, Verwandten oder Händler, an ein Museum oder eine Gesellschaft.

WICHTIG: Sie brauchen den Vertrag NICHT, wenn Sie das Werk für Ausstellungen zur Verfügung stellen oder wenn sie es Ihrem Händler in Konsignation geben, aber Sie brauchen ihn, wenn der Händler Ihr in Konsignation gegebenes Werk verkauft.

Kurz gesagt: Sie brauchen den Vertrag wenn Sie Ihr Werk für immer fortgeben.

Die Vertragsbedingungen sind klar und einfach, und es bedarf nur eines geringen Aufwands, um ihn auf den jeweiligen Nacheigentümer Ihres Werkes zu übertragen.

Der Künstler und der erste Eigentümer müssen den Übertragungsrevers ausfüllen und unterzeichnen und einen Hinweis auf das Vorhandensein des Vertrages irgendwo am Werk selbst anbringen.

WIE MAN DEN VERTRAG VERWENDET

1. Zunächst stellt man Photokopien oder Abdrucke von allen Seiten des Vertragstextes her. Sie brauchen mindestens 2 Exemplare für jedes Werk, das Sie fortgeben. (Behalten Sie selbst dies Exemplar, damit Sie später weitere Kopien davon anfertigen und sich eine Referenzunterlage reservieren können.)

2. Füllen Sie die Vertragsexemplare aus – eines für Sie, eines für den neuen Eigentümer und ein weiteres Exemplar nur von der letzten Seite (aus der Sie dann den HINWEIS ausschneiden und ihn am Werk anbringen). Machen Sie alle Eintragungen gut leserlich.

3. Halten Sie sich einfach an die Bemerkungen am Rande des Vertragsformulars. Prüfen Sie zum Schluß nochmals, ob Sie alle leeren Felder ausgefüllt und alles Unzutreffende gestrichen haben.

WICHTIG: Füllen Sie auf dem Muster „Übertragungsrevers“ nur jene Stellen aus, die das Werk, die ursprünglichen Parteien und den ursprünglichen Vertrag („zwischen _____ und _____ von _____“) betreffen. Vergessen Sie nicht den Vordruck „HINWEIS“ auszufüllen.

Wie Sie feststellen werden, spricht der Vertrag von „Verkauf“ („Der Künstler und der Sammler sind bereit, das Werk ... zu verkaufen bzw. zu kaufen“). Aber Sie können den Vertrag genauso gut verwenden, wenn Sie ein Werk einem Freund schenken, ihren Zahnarzt damit bezahlen oder es gegen das Werk eines anderen Künstlers tauschen. Wir sprechen nur der Einfachheit halber von „Kauf“ und „Verkauf“ (genauso wie von „Sammler“, weil dies der umfassendste Begriff ist). Auch wenn Sie Ihr Werk verschenken oder vertauschen, „verkaufen“ Sie es im Sinne dieses Vertrages für die vertragliche Gegenleistung oder was Sie sonst dafür bekommen mögen.

Dieser Vertrag ist kein Lieferschein, keine Rechnung und kein Ersatz. Wenn Sie das Werk für Geld verkaufen, stellen Sie einen besonderen Verkaufsbeleg für Ihre Finanzbuchhaltung aus.

In Artikel 1 tragen Sie den Preis ODER Wert ein. Sie, der Künstler, können jeden Wert einsetzen, auf den Sie sich mit dem neuen Eigentümer einigen. Liegt der Wiederverkaufspreis höher als der von Ihnen eingesetzte „Wert“, so muß der Eigentümer Ihnen 15 % der Differenz zahlen. Je höher Sie also den Wert einsetzen, um so besser kommt der neue Eigentümer davon. Wenn Sie das Werk einem Freund schenken oder es mit einem anderen Künstler tauschen (im letzteren Fall benötigen Sie zwei Verträge), möchten Sie vielleicht einen ganz geringen Betrag einsetzen, so daß Sie später mehr Geld erhalten, auch wenn Ihr Kollege das Werk zu einem geringeren Preis verkauft als Ihr Händler es getan hätte.

WICHTIG: Wenn der Vertrag dem Künstler Rechte einräumt, auf die Sie verzichten können, streichen Sie dieselben einfach aus. WICHTIG: Beachten Sie Artikel 7 (B): Wenn Sie auf Ihr Einspruchsrecht gegen vorgesehene Ausstellungen verzichten können, streichen Sie einfach den Absatz (b) von Artikel 7 aus. Einige Sammler nehmen vielleicht vom Kauf Abstand, wenn jemand anders Sie daran hindern kann, das Werk in eine Ausstellung zu geben. Wenn Sie ein Werk verschenken, können Sie Absatz (b) stehen lassen, aber dann hat Ihr Freund Schwierigkeiten mit dem Verkauf. Wir haben (b) eingesetzt, weil (a) das mindeste und (b) das äußerste ist was ein Künstler verlangen kann. Wenn Ihnen (a) nicht genügt, Sie aber (b) nicht brauchen, so lassen Sie Ihren Anwalt einen kurzen Zusatz aufsetzen und darin Ihr Kontrollrecht hinsichtlich Ausstellungen niederlegen, so wie Sie es für angebracht halten.

4. Sie und der Sammler sollten beide Vertragsexemplare unterzeichnen und jeweils eins davon als gesetzliches Original behalten.

5. Sorgen Sie dafür, daß vor der Übergabe des Werks ein HINWEIS am Werk befestigt wird. Schneiden Sie diesen HINWEIS nicht aus einem der Vertragsoriginale aus. Befestigen Sie ihn an einer Querstrebe oder unter der Skulptur oder an einem an-

deren Ort, wo er nicht stört und doch leicht zu finden ist. Sie sollten den HINWEIS mit Klarlack oder etwas Ähnlichem als Schutz überziehen. Es kann nichts schaden, an einem größeren Werk mehrere HINWEISE anzubringen.

Wenn auf dem Werk kein Platz für den HINWEIS oder Ihre Signierung ist, dann werden Sie sicher ein Begleitdokument haben, das dieses Werk beschreibt, Ihre Unterschrift trägt und als (gesetzlicher) Bestandteil des Werkes gilt: Kleben Sie dann den HINWEIS einfach auf das Dokument.

VERFAHREN BEI SPÄTEREN ÜBERTRAGUNGEN: Bei späteren Übertragungen fertigt der Eigentümer drei Kopien des Übertragungsreverses von seinem Original an (ohne die Wörter „Muster“). Sodann füllt er sie aus und setzt den Preis oder Wert ein, auf den er sich mit dem Nacheigentümer geeinigt hat. Der alte und der neue Eigentümer unterzeichnen beide ALLE DREI Ausfertigungen des datierten Übertragungsreverses. Jeder von Ihnen behält eine Ausfertigung, und die dritte geht zusammen mit der Zahlung von 15 % (sofern gegeben) an den Künstler oder seinen Beauftragten. Der alte Eigentümer gibt dem neuen Eigentümer eine Kopie des Originalvertrages, so daß letzterer seine Verpflichtungen gegenüber dem Künstler genau kennt und eine Vorlage für den Übertragungsrevers hat, wenn er seinerseits das Werk veräußern will.

DER HÄNDLER

Wenn Sie einen Kunsthändler haben, so hat dieser die wichtige Aufgabe, den Vertrag beim Verkauf Ihres Werkes unterzeichnen zu lassen.

Der Händler sollte es zum Grundsatz seiner Galerie machen, nur mit Vertrag zu verkaufen und dadurch seinen Künstlern eine kollektive Position gegenüber jenen wenigen Sammlern und Institutionen zu geben, denen wenig am Wohle des Künstlers liegt.

Denken Sie daran, daß Ihr Händler eine große Geschäftsroutine auf dem Kunstsektor hat. Er weiß, wie man die wenigen zögernden Kunstkäufer dazu bringt, den Vertrag zu unterschreiben. Je besser der Kunsthändler, je mehr Wege und Käufer kennt er, und um so leichter wird es sein. Er kann dasselbe tun wie jetzt, wenn er für seine Künstler etwas erreichen will: Er kann dem Käufer Gefallen erweisen und ihm Optionen, Vorzugsbehandlung, Rabatte, heiße Tips, Zeit, Rat und all die anderen Dinge bieten, die Sammler erwarten und anerkennen.

Der Vertrag hält formell das fest, was die Händler ohnehin tun: Die Händler bemühen sich, die von ihnen verkauften Werke zu verfolgen. Aber derzeit können Sie es nur nach Ausstellungsverzeichnissen, Katalogen, Spürsinn und Anzeigen tun. Da bietet der Vertrag einen sehr einfachen Nachweis, automatisch verbunden mit einer Biographie jedes Werkes und einem chronologischen Verzeichnis aller Eigentümer. Das System ist vertraulich und unkompliziert, und kein Händler braucht zu seiner Bearbeitung eine Sekretärin anzustellen. Wenn jedes Werk während der Laufzeit des Vertrages ein Dutzend Blatt Papier ergibt, so ist das viel. Wenn der jeweilige Eigentümer einen Herkunftsnachweis erhält, so ist das nicht mehr als heute schon geschieht, nur nach dem neuen System läßt sich der Nachweis genauer und müheloser führen.

Kein Händler soll etwas umsonst tun: Es erscheint angemessen, dem Händler einen Teil der 15 % zu belassen, die er für den Künstler kassiert, vielleicht ein Drittel davon.

Wenn – was oft vorkommt – ein Künstler von einem Händler zu einem angeseheneren Händler überwechselt, kann der erstere weiterhin jene Zahlungen entgegennehmen, die aus dem Wiederverkauf früherer Werke anfallen.

Wenn ein Händler ein Werk direkt vom Künstler (zum Weiterverkauf oder sonstwie) KAUFTE, sollten beide den vorgesehenen Wiederverkaufspreis des Werkes in den Vertrag einsetzen und NICHT den niedrigeren tatsächlichen Preis, den der Händler dem Künstler zahlt.

Den Vertrag unterzeichnet zu bekommen, ist meist eine Frage der Einstellung: Wenn Ihr Händler glaubt, der Vertrag habe keinen besonderen Nutzen für Sie, hat er Dutzende von Gründen, warum er die wenigen zögernden Käufer nicht zur Unterschrift veranlassen kann. Wenn er aber Ihnen diese Vorteile ernsthaft zukommen lassen will, dann kann er auch all diese Hindernisse überwinden, ohne daß ihm auch nur ein einziges Geschäft entgeht.

DIE REALITÄT: SIE, DIE KUNSTWELT UND DER VERTRAG

Das allgemeine Echo auf den Vorentwurf zu diesem Vertrag war sehr positiv: Die überwiegende Mehrzahl der Leute auf dem Kunstsektor halten ihn für fair, vernünftig und praktisch. Wenige haben gewisse Bedenken geäußert, ob man ihn auch tatsächlich benutzen wird. Diese Vorbehalte konzentrieren sich auf zwei Aussagen:

- "... das Zusammenspiel von Kaufen und Verkaufen ist so empfindlich, daß wenn man Kunstsammlern noch eine Last aufbürdet, sie einfach keine Kunst mehr kaufen ..." und
- "... ich bin gern bereit, den Vertrag zu unterzeichnen, wenn alle anderen dasselbe tun ..."

Die erste Aussage ist Unsinn: Kunst wird mit Vertrag genauso begehrt wie ohne Vertrag, und es gibt keinen Grund, warum der Wert eines Kunstwerkes beeinflußt werden sollte, insbesondere wenn sich der Vertrag in der Kunstwelt durchsetzt. Dies bringt uns zur zweiten Aussage. Wenn es ein Problem gibt, so liegt es hier. Es ist die Sorge des einzelnen Künstlers oder Händlers, daß bei einer lückenhaften Anwendung des Vertrages seine Umsätze auf einem wettbewerbsorientierten Markt gefährdet werden.

Aber wenn wir diese Aussage kritisch prüfen, hält sie nicht stand.

ALLE Künstler verkaufen, tauschen und verschenken Ihre Werke an zwei Arten von Leuten:

- An Leute, die Ihre Freunde sind; oder
- an Leute, die nicht Ihre Freunde sind.

Ihre Freunde werden Ihnen das Leben nicht schwer machen: sie unterzeichnen den Vertrag zusammen mit Ihnen. Die EINZIGE Schwierigkeit taucht auf, wenn Sie an jemanden verkaufen, der nicht Ihr Freund ist. Da aber sicherlich 75 % aller Kunstwerke von Leuten gekauft werden, die Freunde des Künstlers oder des Händlers sind – Freunde, die einander besuchen, miteinander essen oder trinken, gemeinsam das Weekend verbringen usw. –, so könnte Widerstand nur bei einem Teil der restlichen 25 % Ihrer Werke auftreten, die an Fremde verkauft werden. Von diesen Leuten werden die meisten Wert darauf legen, ein gutes Verhältnis zu Ihnen zu haben, und sie werden den Vertrag gemeinsam mit Ihnen unterzeichnen. Somit bleiben noch vielleicht 5 % Ihres Umsatzes, bei denen ernsthafter Widerstand gegen den Vertrag zu erwarten ist. Aber dieser Widerstand dürfte praktisch gleich Null werden, wenn der Vertrag sich überall durchsetzt.

Dieser Vertrag wird Ihnen also sozusagen zu erkennen geben, wer Ihr Freund ist.

Wenn ein Sammler kaufen, jedoch den Vertrag nicht unterzeichnen möchte, sollten Sie ihm sagen, daß alle Ihre Werke durchgehend und grundsätzlich nur mit Vertrag verkauft werden.

Würde er Werke nur von jenen wenigen Künstlern kaufen, die nicht auf dem Vertrag bestehen, so wäre er sehr töricht, denn der Verzicht auf diesen Vertrag wäre ein sehr dummes Kriterium für den Aufbau einer Sammlung.

Sie können den zögernden Sammler jedoch noch auf andere Aspekte hinweisen:

- Zuerst einmal kostet es ihn gar nichts, solange nicht Ihre Arbeit im Wert steigt. Wenn auch dies Argument nicht zieht und er ALLES behalten möchte, was sich mit Ihrem Werk an Gewinn erzielen läßt, dann können Sie ganz einfach einen höheren Wert einsetzen, so daß er für die von ihm erwartete Wertsteigerung zunächst nichts zu bezahlen bräuchte.
- Wenn er Ihr Werk verkauft und Ihnen dadurch Geld verschuldet, braucht er nicht unbedingt bar zu zahlen: Sie können ihm den Betrag auf den Kauf eines anderen Werkes anrechnen oder mit Dienstleistungen oder etwas anderem als Geld verrechnen.
- Im übrigen: Wenn ein Sammler ein Werk ohne Vertrag kauft, obwohl der Künstler grundsätzlich nur mit Vertrag verkauft, ist der Sammler später auf den guten Willen des Künstlers angewiesen, wenn er von ihm (oder seinem Händler) eine Bewertung, eine Expertise oder eine Reparatur haben möchte. Ob er dann auch diesen guten Willen finden wird, dürfte recht fraglich sein.

Verzichtet der Sammler tatsächlich auf Ihre Arbeit, nur weil Sie die Unterzeichnung des Vertrages wünschen? Auf eine Arbeit, die ihm gefällt und die er gerne haben möchte? Wenn die Antwort Ja ist und er Ihnen den Respekt versagt, der Ihnen als Schöpfer des Werkes zusteht, – wenn ihn das vom Kauf abhält, dann ist er dumm und töricht und niemand kann ihm helfen.

Die Verwendung des Vertrages bedeutet nicht, daß Ihr Verhältnis zur Kunstwelt dann nur noch rein geschäftlich wäre oder daß Sie Ihre Rechte bis zum letzten Penny erzwingen wollten. Ihre Freunde werden Freunde bleiben. Sie können auf Ihre Rechte (ganz oder teilweise) verzichten: auf das Recht auf Zahlung, zur Übernahme von Reparaturen, auf die Gewährung von Reproduktionsrechten, auf das Konsultationsrecht – aber es sind IHRE Rechte und SIE können darüber verfügen.

Der Vertrag ist so abgefaßt, daß er von ALLEN Künstlern – Bekannten, sehr Bekannten, Unbekannten – gebraucht werden kann. Sie fertigen einfach möglichst viele Kopien an und können ihn verwenden, wo immer Sie Ihre Werke verkaufen, tauschen oder verschenken. Der Vertrag wird sofort wirksam. Je mehr Künstler und Händler ihn gebrauchen, um so leichter wird es für jeden. Nichts ist nötig: keine Organisation, keine Abgaben, keine Behörde, keine Versammlungen, keine amtliche Registrierung – außer Ihrem Willen, den Vertrag zu gebrauchen. Nur einschalten und zusehen: jedesmal eine perfekte Waffe!

ERZWINGUNG

Zunächst einmal der allgemeine Aspekt: Die meisten Leute halten Verträge, weil die meisten Leute Verträge halten. Die wenigen, die Sie betrügen wollen, sind wahrscheinlich jene, die Ihnen schon bei Unterzeichnung des Vertrages die größten Schwierigkeiten bereitet haben. Die Nacheigentümer werden Sie wahrscheinlich eher betrügen wollen als der erste Erwerber, mit dem Sie oder Ihr Händler persönlichen und unmittelbaren Kontakt hatten. Aber es gibt gewichtige Gründe dafür, daß sowohl der Ersterwerber als auch die Nacheigentümer sich an die Vertragsbedingungen halten werden.

Was passiert, wenn Eigentümer Nr. 2 Ihr Werk an Eigentümer Nr. 3 verkauft und Ihnen keinen Übertragungsrevers schickt? (Geld schickt er natürlich auch nicht.)

Nichts passiert. (Sie wissen nämlich von allem noch gar nichts.)

Früher oder später bekommen Sie es heraus, weil es viel Mühe kostet, derartige Verkäufe zu verheimlichen, und weil Sie (oder Ihr Händler) es hintenherum doch erfahren. Um den Verkauf zu verheimlichen, muß Eigentümer Nr. 3 das Werk verbergen. Er wird aber kein gutes, wertvolles Stück verbergen, nur um etwas Geld zu sparen. Und wenn er es einmal verkaufen, reparieren möchte oder geschätzt oder begutachtet haben will, MUSS er zu Ihnen (oder Ihrem Händler) kommen. Wenn Sie von einer solchen Übertragung erfahren (und Sie werden es), dann verklagen Sie Eigentümer Nr. 2. Der muß 15 % des Mehrwerts zahlen, und zwar berechnet nach dem Kaufpreis von Eigentümer Nr. 3 ODER nach dem Wert im Zeitpunkt Ihrer Entdeckung, der viel höher sein kann. Es ist ganz klar, daß ein Verkäufer (in diesem Fall Eigentümer Nr. 2) kaum so dumm ist und das Risiko auf sich nimmt, wegen einer geringen Geldeinsparung viel Geld zahlen zu müssen.

Auch ist es gar nicht so einfach, wenn dem Künstler frisierte Werte gemeldet werden sollen, denn der neue Eigentümer möchte den Wert dann möglichst hoch haben, und der alte Eigentümer möchte ihn möglichst niedrig haben. Es ist recht schwer, zwei Leute gemeinschaftlich zum Lügen zu bringen, vor allem, wenn es nur einem von ihnen nützt: nämlich dem Verkäufer. In 95 % der Fälle ist die Zahlung an den Künstler zu gering, als daß die Sammler veranlaßt würden, Sie anzulügen.

Eine Abschreckung liegt außerdem in Artikel 19, der Sie neben Ihren eigentlichen Forderungen berechtigt, die Erstattung angemessener Anwalts honorare zu verlangen, wenn Sie zur Durchsetzung Ihrer vertraglichen Rechte eine Klage erheben.

ZUSAMMENFASSUNG

Wie zu erkennen, ist der Vertrag etwas ganz Neues in der Kunstwelt, so daß er zunächst ein bißchen Unruhe hervorrufen könnte. Aber die Übel, die er heilt, liegen offen zutage, und bisher hat es noch kein praktikables Mittel dagegen gegeben.

Ob Sie, der Künstler, den Vertrag benutzen oder nicht, das liegt natürlich bei Ihnen. Was wir Ihnen an die Hand geben, ist ein rechtliches Mittel, das Ihnen fortwährende Rechte an Ihrem Werk sichert. Dies ist ein Fortschritt gegenüber dem, was bisher war: nämlich nichts!

Wir haben all dies völlig unentgeltlich getan, aus Freude an der Sache, zur Bewältigung des Problems und aus dem Gefühl heraus, daß wenn es sich um die Rechte des Künstlers an seinem Werk handelt, dem Künstler vor allen anderen der Vorrang gebührt.

Seth Siegelaub, New York, am 24. 2. 1971

UMSEITIG VERTRAGSVORDRUCK

Sie können dies Plakat nach Belieben und kostenlos AUSHÄNGEN, REPRODUZIEREN und VERWENDEN.

Es ist nicht zum Verkauf bestimmt.

Die Kosten für Herstellung, Druck und Vertrieb dieses Plakats wurden von der School of Visual Arts, New York, übernommen.

Weitere Informationen von: Eugen Michel