

Tourismus und die Transfiguration der Passion – Handel mit afrikanischer Kunst in der Côte d'Ivoire

Christopher B. Steiner: African Art in Transit

Wichtige Stationen des afrikanischen Kunsthandels

Der Handel mit afrikanischer Kunst begann während der Kolonialzeit, in den ersten zwei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts. Es waren vor allem zwei Ereignisse, die dafür verantwortlich gemacht werden können, dass sich in Afrika ein Kunsthandel etabliert hat: Die Entdeckung afrikanischer Kunst durch europäische Künstler und Intellektuelle und der Verlauf der Kolonialisierung. Von 1920-1930 entwickelte sich der Kunsthandel sehr rasch. Die Märkte wurden immer besser strukturiert und organisiert. In den Jahren 1960-1970 erreichte der afrikanische Kunsthandel seinen Höhepunkt. Die Nachfrage nach afrikanischer Kunst nahm auch in Amerika stetig zu. Ab den späten 70er Jahren war dann ein markanter Rückgang im afrikanischen Kunsthandel zu beobachten, der eigentlich bis heute noch anhält. Grund dafür ist die Tatsache, dass zu jener Zeit bereits alle „genuinen“ Kunstobjekte aus Afrika ausgeschafft worden waren und sich der Handel mit afrikanischer Kunst nun mehrheitlich auf den Wiederverkauf von Objekten aus Privatsammlungen in Europa und Amerika konzentrierte.

Kunstmärkte & Kunsthändler

Das Zentrum des Kunsthandels in der Côte d'Ivoire befindet sich in der Küstenstadt Abidjan. Kleiner Märkte sind jedoch auch in den Städten Bouaké, Korhogo und Man anzutreffen. Der älteste und wichtigste Markt für afrikanische Kunst ist der Plateau Markt in Abidjan.

Bis ein Objekt auf dem Plateau Markt westlichen Händlern zum Kauf angeboten werden kann, durchläuft es zuerst mehrere Stationen und wechselt oft seinen Besitzer: ursprüngliche Besitzer oder Erschaffer eines Objekts – umherreisende Händler (itinerant suppliers) – kleinere Händler afrikanischer Kunst – Händler auf einem Kunstmarkt in den grösseren urbanen Zentren – westliche Sammler oder Händler. Die Ethnizität der Händler spielt im Handel mit afrikanischer Kunst eine zentrale Rolle. Die meisten Kunsthändler auf dem Plateau Markt sind Wolofs (ethnische Gruppe aus Senegal).

Klassifikation der Objekte

Händler unterscheiden ihre Ware in drei verschiedene Kategorien:

1: *Antiquités*: Objekte, die ursprünglich für den indigenen Gebrauch produziert und auch für solche Zwecke verwendet worden sind. Teuerste Kategorie, die vor allem westl. Händler und Sammler interessiert.

2: *Copies*: Objekte, die traditionelle Formen imitieren und ausschliesslich für kommerzielle Zwecke hergestellt werden. Auch „commercial fine arts“, „replicas“ oder „fakes“.

3: *Nyama-nyama*: Aus dem Dioula abgeleiteter Begriff, der soviel wie unbedeutend oder abgedroschen bedeutet. Auch „tourist's arts“ oder „airport arts“. Objekte, die ausschliesslich für ausländische Touristen und Geschäftsleute produziert werden und nur noch wenig mit dem Original gemeinsam haben.

Bargaining

Der Preis eines Objektes muss bei seinem Erwerb immer wieder von Neuem ausgehandelt werden. Dieses verbale Aushandeln eines Preises oder feilschen wird als *bargaining* bezeichnet und ist ein typisches Charakteristikum des afrikanischen Kunsthandels. Ein gehandeltes Objekt erfährt so viele bargaining-Prozesse, wie es seinen Besitzer wechselt. Je länger die Kette der Besitzer wird, desto mehr nimmt der Wert eines Objektes zu. Der Preis eines Objektes hängt von verschiedenen Faktoren ab:

- 1: Quelle eines Objekts
- 2: vorherrschende Marktsituation
- 3: finanzielle Situation eines Händlers
- 4: Tageszeit, zu welcher der Kauf stattfindet
- 5: persönliche Beziehung zwischen Händler und Käufer

Authentizität

Beim Aushandeln des Wertes eines Objekts spielt immer die Frage nach der Authentizität eine wichtige Rolle. Nach westl. Auffassung machen der Zustand eines Objekts, dessen „Gebrauchsgeschichte“, das intendierte Publikum, die ästhetische Leistung, das geschätzte Alter und die Seltenheit eines Objekts die Authentizität eines Objekts aus. Ein Objekt ist für westl. Kenner nur dann authentisch, wenn es ohne Absichten auf wirtschaftlichen Gewinn produziert, in traditionellem Gebrauch verwendet und vor Kontakt mit Europäern hergestellt worden ist. Objekte, die Einflüsse der Moderne oder individuelle Kreativität des Künstlers aufweisen, werden nicht als echte afrikanische Kunst anerkannt. Die Individualität eines Künstlers wird also verleugnet und er ist immer dazu verdammt, Altes möglichst genau und authentisch zu reproduzieren.

Manipulation des Wertes eines Objekts

Der Wert eines Objekts kann von Kunsthändlern mit Hilfe verschiedener Faktoren sehr leicht manipuliert werden:

- 1: Ethnizität der Händler
- 2: Präsentation der Objekte

- 3: Beschreibung der Objekte
- 4: Änderung an Objekten

Cultural brokerage

Der afrikanische Kunsthändler wird als eine Art kultureller Makler gesehen, der die Fähigkeit und auch die Aufgabe besitzt, zwischen zwei verschiedenen Welten, die durch soziale, wirtschaftliche und politische Distanz getrennt sind, zu vermitteln. Um dies zu garantieren, müssen Händler in ihrem Wissen über beide Kulturen und ihrer Fähigkeit mit beiden Seiten zu kommunizieren „bi-kulturell“ sein. Händler stellen jedoch bloss ein Glied in einer langen Kette dar und haben somit keinen Einfluss auf die beiden wichtigsten Komponenten des Marktes: Angebot und Nachfrage. Das Angebot hängt von der Verfügbarkeit der Objekte im Dorf-Kontext und vom Produktionspotential der Künstler ab. Die Nachfrage wird durch Publikationen, Museumsausstellungen und durch den Tourismus bestimmt. Wie oben jedoch gezeigt, hat dieser Makler die Möglichkeit, die ausgetauschten Informationen und Objekte zu manipulieren.

Quelle: Steiner, Christopher B.: „African Art in Transit“. Cambridge University Press 1994.