

A⁴

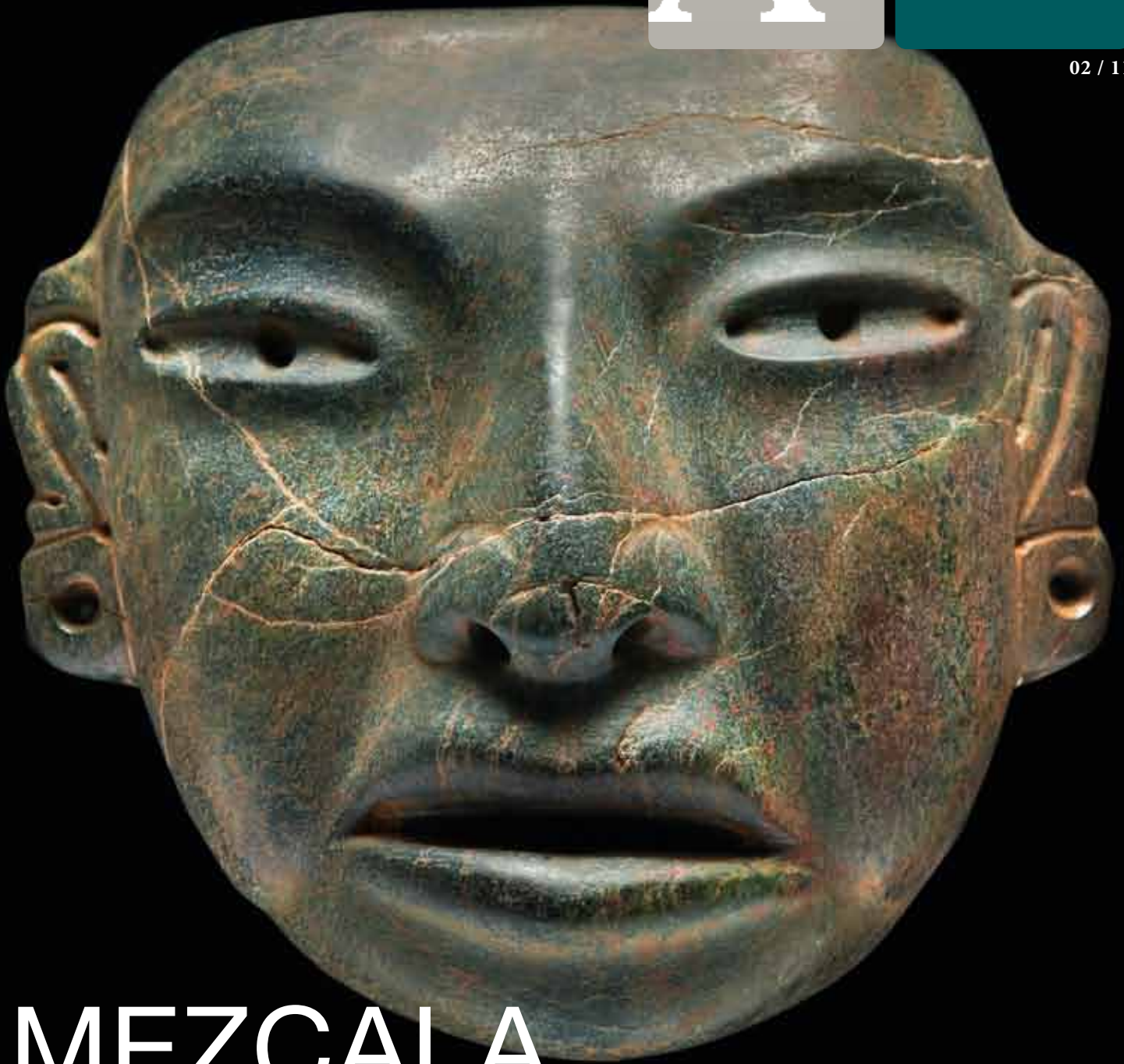
International
Issue No. 13

A⁴

Magazin
für Ausereuropäische
Kunst und Kultur

Afrika
Australien
Asien
Amerikas

02 / 11



MEZCALA

Antike Kunst aus Mexiko

StudienVerlag

TORAJA Vom Leben der Toten
MANNHEIM Schädelkult
TÉTÉ AZANKPO Welt der Fragmente
AGENDA Ausstellungen und Auktionen



INTERVIEW DAVID ZEMANEK

Sachverständiger des auf Tribal Art spezialisierten deutschen Auktionshauses Zemanek-Münster in Würzburg von Ingo Barlovic



© Fotos Courtesy Zemanek-Münster

Ingo Barlovic: David Zemanek, das Auktionshaus Zemanek-Münster verzeichnet sein bestes Ersthalbjahresergebnis seit Firmengründung. Die letzte Auktion hat 430.000,- Euro netto Umsatz gebracht. Was machen Sie richtig?

David Zemanek: Wir versuchen, konstant gute Qualität anzubieten, ohne dabei die unterschiedlichen Sammlerprofile aus dem Auge zu verlieren. Bewährt hat sich sicherlich auch unsere moderate Schätzpreis-Gestaltung der vergangenen Jahre sowie die internationale Ausrichtung unseres Hauses, durch die wir grössere Märkte erschliessen, aber auch Marktverschiebungen – wie zuletzt 2008 – auffangen konnten. Kontinuität, Qualität und Kundenzufriedenheit geben uns Recht.

I. B.: Was bedeutet Kontinuität? Manche vor 10 oder 15 Jahren bei Ihnen gekauften Stücke könnte man heute wohl nicht mehr über Sie verkaufen?

D. Z.: Weil sich das Kundenprofil im Zuge der Internationalisierung unseres Hauses geändert hat. Treu geblieben sind wir und somit Kontinuität wahren wir auch weiterhin in der Orientierung an den Sammlerprofilen bei der Auswahl an Objekten.

I. B.: Wann war der Zeitpunkt, ab dem Zemanek-Münster versuchte, nur noch gute Stücke anzubieten?

D. Z.: Versucht haben wir das immer. Entscheidend verändert hat es sich letztendlich mit der verstärkten internationalen Ausrichtung des Hauses bei meinem Firmeneinstieg 2004/2005. Zu diesem Zeitpunkt konnten wir anfangen, unsere Präsenz vor Ort in Europa und Übersee auszubauen. Ein wichtiges Ziel, unsere erste Auslandsrepräsentanz in New York zu eröffnen, haben wir Anfang dieses Jahres erreicht. 2006 kam die Aufnahme in den BDK, den Bundesverband Deutscher Kunstversteigerer e.V., hinzu, einen Verband, in den führende deutsche Auktionshäuser auf Empfehlung aufgenommen werden.

I. B.: Was hat der Sammler von Ihrer Mitgliedschaft im BDK?

D. Z.: Die damit einhergehenden Verpflichtungen bezeugen in erster Linie unsere Vertrauenswürdigkeit. Wir geben darüber hinaus seitdem auch unseren Kunden die Garantie für die Authentizität der angebotenen Werke, das heisst, dass diese Werke von einer ethnischen Gruppe für die ethnische Gruppe und für die Verwendung in der indigenen Gesellschaft geschaffen wurden. Objekte, die für einen nicht-afrikanischen Markt

hergestellt wurden – wie manche Colons –, die aber aufgrund des frühen Zeitpunktes als sammelwürdig einzustufen sind, werden ebenfalls veräussert.

I. B.: Unter welchen Umständen würden Sie ein Stück als nicht authentisch zurücknehmen?

D. Z.: Wenn es ein Gutachten von einem deutschen Gutachter gibt, der vom BDK auch akzeptiert wird.

I. B.: Wie erkennen Sie Authentizität?

D. Z.: Ich arbeite nach einem Kriterienkatalog: Zu welcher ethnischen Gruppe gehört das Objekt? Stimmt es stilistisch mit den Stücken überein, die es bereits gibt? Wie ist das Objekt verwendet worden? Stimmt das Holz? Ist die Patina echt? Sind die Gebrauchsspuren schlüssig hinsichtlich der Verwendung? Ist es von einem eigenen Künstler hergestellt worden oder von einem fremden? Handelt es sich um ein Original? Um all dies zu erkennen, braucht es Jahre der Erfahrung. Pro Jahr habe ich ca. 10–15 000 Objekte in der Hand, gerade erst komme ich von einer Sammlung mit 5 000 Objekten.

I. B.: Wie viele von ihnen entsprechen Ihren Kriterien?

D. Z.: Ca. 85 Prozent sind kunsthandwerkliche Reproduktionen im alten Stil, die für den Markt hergestellt oder von europäischen Akteuren auf vermeintlich „authentisch“ verändert worden sind.

I. B.: Und wie halten Sie es mit der Provenienz?

D. Z.: Unsere Hauptaufgabe im Vorfeld der Auktionen ist es, die Provenienzangaben zu prüfen. Existieren weder Rechnungen – was meist der Fall ist – noch Dokumente, recherchieren wir in der Literatur und in anderen Quellen. Wann immer möglich, kontaktieren wir die ehemaligen Besitzer und lassen uns die Provenienzangabe von ihnen schriftlich bestätigen.

I. B.: Weshalb setzen Sie bei Zemanek-Münster eine imaginäre Grenze und bieten nur Kunst vor 1945 an?

D. Z.: Es ist gängige Meinung, dass Stücke nach 1945 allzu sehr westlichen Einflüssen unterworfen sind – auch wenn es so nicht stimmt, siehe Lobi-Schnitzereien oder afrikanische Populärkultur.

I. B.: Warum kümmern Sie sich nur um das verträumte Gestern?

D. Z.: Die traditionelle afrikanische Kunst als das „verträumte Gestern“ zu bezeichnen, ist nicht richtig. Sie ist Kunst von Weltrang. Und für zeitgenössische afrikanische Kunst, die sich zum Teil sehr bewusst von der Tradition gelöst hat, ist der deutsche

Markt in weiten Teilen noch nicht offen.

I. B.: Es gibt heute noch in Afrika traditionelle afrikanische Kultur. Wieso kommt die bei Ihnen nicht vor?

D. Z.: Weil hierfür die Nachfrage noch nicht gegeben ist. Ich denke aber, dass diese Objekte, die in den letzten 20 Jahren auf den Markt gekommen sind, die Klassiker von morgen sein werden.

I. B.: Ihr bisher teuerstes Stück war eine Kuba-Maske aus dem Buch von Carl Einstein, die für 85.000,- Euro zugeschlagen wurde. Warum geht es nicht höher?

D. Z.: Die Voraussetzungen haben wir in den vergangenen sechs Jahren geschaffen. Wir sind gut aufgestellt. Die Zeit spielt für uns. Festhalten werden wir aber auch in Zukunft an unserer realistischen und seriösen Preispolitik.

I. B.: Hat sich auf dem Markt das Preisniveau verändert? Gibt es im Moment eine Art Reality Check?

D. Z.: Viele haben versucht, sich an Sotheby's und Christie's zu orientieren. Ihre Erwartungen haben sich aber nicht erfüllt. Ein Einschnitt war das Krisenjahr 2008. Oft wurden Stücke nach der Wirtschaftskrise wieder angeboten und zu einem Bruchteil ihres Preises veräussert. Der Realismus ist eingeleitet.

I. B.: Wie wurde Ihr Auktionshaus zu einem Anbieter von Tribal Art?

D. Z.: Zemanek-Münster war Kunsthandel und Auktionshaus für klassische Kunst und Antiquitäten. 1992 veräusserten wir die Afrika-Sammlung des befreundeten Künstlers Joachim Schlotterbeck, dessen Vater Weinlieferant in den Kolonien war. Ein Jahr später schloss das Auktionshaus Ketterer seine Afrika-Sparte, mit Dr. Schädlers hatten wir dadurch in den ersten Jahren einen engen Berater, dem auch ich sehr viel verdanke.

I. B.: Und wie wurden Sie persönlich vom Tribal-Art-Virus infiziert?

D. Z.: Über die afrikanische Musik – als ich einen afrikanischen Maskentanz der Senufo erleben konnte und eine Vorstellung davon bekam, welche Bedeutung Masken für die Kulturen haben. Das war im Alter von 13 Jahren. Nach dem Abitur studierte ich „Kulturgesellschaft Afrikas“ in Bayreuth mit Nebenfach Kunst und Literatur, in Leipzig folgte der Masterstudiengang Ethnologie.

I. B.: Was würden Sie jemandem raten, der heute mit dem Sammeln afrikanischer Kunst beginnen möchte?

D. Z.: Ich würde ihm sagen: „Kaufen Sie zuerst keine Stücke, sondern Literatur. Lesen Sie, lernen Sie. Besuchen Sie

Ausstellungen und Auktionen, um zu erfahren, was Ihnen gefällt. Kaufen Sie dann ein Objekt, das Sie anspricht. Nehmen Sie einen seriösen Experten als Guide, jemanden, der versucht, Ihnen das Sehen beizubringen. Und: Holen Sie mehrere Meinungen ein.“

I. B.: Das scheint sehr aufwendig. Gibt es eine Fast-Food-Version?

D. Z.: Nein, es gibt keine Fast-Food-Version! Es ist ein langwieriger und zeitaufwendiger Prozess des Sehen-Lernens.

I. B.: Wer sind Ihrer Meinung nach die international führenden Galeristen?

D. Z.: Antonio Casanovas, Pierre Darteville, Marc Felix, stark im Kommen ist Adrian Schlag.

I. B.: Welche Tribal-Art-Gebiete sind im Moment „in“?

D. Z.: Afrikanische Kunst ist generell „in“. Es ist davon abhängig, was wie in den Fokus der Öffentlichkeit gelangt. Ausstellungen spielen da zweifelsohne eine nicht unerhebliche Rolle in der Wahrnehmung und Wertentwicklung eines Objektes. Die Kunst der Dogon – zuletzt weniger gefragt – wird durch die kommenden grossen Ausstellungen eine Renaissance erfahren. Altamerika hat das Potenzial, zum „neuen Ägypten“ zu werden. Man sieht auch immer mehr Kunst aus Nepal. Nepal war für viele Händler die Möglichkeit, günstig einzukaufen. Jetzt ist Nepal relativ leer gekauft und wird auch im Land teuer. Es ist aber eine alte Kunst mit ähnlicher Bildwelt wie Afrika und mit schamanistischem Hintergrund.

I. B.: Und was wird „the next big thing“ auf dem Markt für Tribal Art?

D. Z.: Nigerianische Objekte aus dem Benue-Gebiet, also Kunst der Mumuye, Chamba oder Jukun. Sie werden die nächste grössere Preisexplosion erfahren. Des Weiteren Kunst der Gruppen im Cross-River-Gebiet. Diese Objekte sind noch zu einem moderaten Preis zu bekommen und meines Erachtens unterbewertet. Preislich anziehen werden auch Objekte der Lossa, Tchamba und Moba aus Togo, weil das Angebot sich verknappet.

I. B.: Sie haben ein Faible für die Kunst der Ejagham, Masken, die mit Haut überzogen sind. Was mögen Sie daran?

D. Z.: Ich schätze ihren universal expressiven Charakter.

I. B.: Die sind aber kein grosser Verkaufsschlager ...

D. Z.: Die Sammler können das wohl nicht so leicht in ihr Wohnfeld integrieren.