



UTVECKLING. Cecilia Hillström från Svenska Galleriförbundet ser med försiktig optimism på konstrådgivarnas intåg i Sverige.

Goda råd är dyra

Frilansande konsthandlare och rådgivare har på kort tid ändrat spelreglerna på den svenska konstscenen.

TEXT: *Carl Larsson*

ATT VARA KONSTSAMLARE är en komplex hobby. På en växande global marknad av samtidskonst är det svårt att bedöma hur en investering står sig över tid. Därför har det blivit vanligare att samlare anlitar konstrådgivare. I USA har det varit en tydlig trend länge. Där arbetar samlare med rådgivare och konsthandlare oavsett om de handlar på ett galleri eller köper konstverk på auktion. Sedan några år tillbaka finns också allt fler konstrådgivare i Sverige.

Men att hitta en riktigt kunnig rådgivare är inte lätt. Det anser konstsammlaren Theodore Dalenson, styrelseordförande i klädkedjan Wesc och Nove Capitals fondbolag samt styrelseledamot i New York-baserade Guggenheim Foundation and Museum.

– Många rådgivare har hoppat på trenden, klär sig coolt och kallar sig art advisors. Vi har ett tiotal i Sverige men knappt en handfull som är riktigt bra, säger han.

De senaste fem åren har ett fåtal internationella aktörer, som är hybrider mellan konsthandlare, konsulter och agenter, slagit sig ner i Stockholm. En av dem är konstrådgivaren och konsthandlaren Paul McCabe. Han har som affärsidé att förse sina kunder med verk av etablerade konstnärer, så kallade blue-chip-artists.

– Den svenska konstmarknaden har stor potential. Dessutom hungrar svenskarna efter bra konst och då är det viktigt att de blir exponerade för kvalitet, säger han.

Paul McCabe flyttade från New York till Stockholm för tre år sedan och har sedan

dess haft utställningar med världskända konstnärer som Damien Hirst, Richard Prince och Georg Baselitz. I oktober väntar en utställning med fotografen Robert Mapplethorpe.

Sydafrikanen McCabe har legat bakom flera kändisars konstsamlingar, bland andra Hollywood-dermatologen (även kallad botoxbaronen) Frederic Brandt som gick bort tidigare i år.

EN ANNAN HANDLARE på den svenska konstscenen är Carl Kostyál. Till skillnad från Paul McCabe fokuserar han på unga, mindre etablerade konstnärer. Tanken är att svenska samlare ska kunna se och köpa deras verk innan de hamnar på de stora gallerierna i London eller New York. ▶



CARL LARSSON

I FARTEN. Mobila konstrådgivare och konsthandlare: Paul McCabe och Carl Kostyál.

- – Konst är inte subjektivt, det är en disciplinsport som kräver en kunskapsbas som man endast utvecklar genom att se, köpa och fatta engagerade beslut, säger Carl Kostyál.

Han har precis avslutat en utställning med 28 samtidskonstnärer i en gammal tysk ambassadbyggnad på Artillerigatan i Stockholm. I utställningen medverkade unga samtidskonstnärer som amerikanerna Alex Israel och Alex Da Corte samt svenska motsvarigheter som Klara Lidén och Hanna Lidén.

Till vardags håller svensk-ungraren Kostyál till i sitt engelska galleri på den kända skraddargatan Savile Row i stadsdelen Mayfair, London. Till skillnad från traditionella gallerister representerar Carl Kostyál och Paul McCabe inte några konstnärer. De jobbar med dem som de själva samlar och tror på.

McCabe och Kostyál säljer nästan uteslutande konst som de fått tag på via kontaktnät som de själva har byggt upp.

KONSTRÅD GIVARENS etablering på den svenska marknaden är på många sätt en naturlig marknadsutveckling, berättar galleristen Cecilia Hillström, även vice ordförande i Svenska Galleriförbundet.

– Rådgivare behövs eftersom det är en snårig värld att ge sig in i. De hjälper kunderna att sålla. När de ger oss nya kundkontakter så är det välkommet, och det leder ofta till affärer som annars inte skulle bli av, säger hon.

Ute på stan betraktas fenomenet med konstrådgivare ibland som galleristernas inkastare, eftersom de hjälper gallerierna att få in nya kunder. Det är svårt att få

KONSTKONSULTER

- * När en konsult fått ett uppdrag av företag eller privatperson blir denne ofta arvoderad av uppdragsgivaren. Men när frilansande försäljare förmedlar verk från galleriers utställningar kan frågan kring förmedlingsprovisioner uppstå. I dessa fall har Svenska Galleriförbundet tagit fram nya riktlinjer.

lönsamhet i ett galleri och därför finns incitament för galleristerna att samarbeta med rådgivare. Men det finns också en pågående konflikt i branschen, bland annat för att det förekommer konstrådgivare som tar ut en provision både från galleriet och köparen.

– För vår del är det bra om vi får in nya kunder men det negativa är att köprådgivaren ofta vill ta betalt från båda parter, vilket är oseriöst. Kunderna borde kräva transparens av konstkonsulterna, eftersom de är kortsiktiga och ofta mer intresserade av själva affären än konsten, säger Simone Schmid, gallerichef på Wetterling Gallery.

SVENSKA GALLERIFÖRBUNDET vill också se ökad transparens i hur tjänsten fungerar, där alla kan få svar på frågan om hur en rådgivare har tagit betalt för att hjälpa ett företag eller en privatperson att bygga upp en samling. I farans riktning ligger nämligen att en konstkonsult låter sig styras av vissa samarbeten med enskilda gallerier, påpekar Cecilia Hillström:

– Om jag vore kund skulle jag vilja ha en mellanhand som var neutral så att jag kan vara säker på att köpråden inte bara påverkas av ekonomiska motiv. *

Instagram – ett växande skyltfönster

På en växande global marknad för samtidskonst har sociala medier blivit allt viktigare.

Både gallerier och konstnärer använder Instagram som ett digitalt skyltfönster för att marknadsföra sin konst. Den unga generationens konstnärer utnyttjar sina virala mediekunskaper för att ta sig fram på marknaden och hänga med i de senaste trenderna.



Här är fyra Instagram-konton att hålla koll på.

- * **@artnet** Nyheter, priser, tips och skvallor. Artnets Instagram-konto är komplett för den som söker de senaste nyheterna från den internationella konstbranschen. Lättsamt och kommersiellt.

Följare: 345 000.

- * **@artforum** Magasinet och konstsjajten Artforum är vad Vogue är för mode och Rolling Stones är för rock'n'roll.

Följare: 430 000.

- * **@StefanSimchovitz** Denne amerikanske samlare är ökad i konstbranschen för sitt hutlösa sätt att flippa konstverk av unga konstnärer. Samtidigt har han ett av konstvärldens mest färgstarka Instagramkonton.

Följare: 75 000.

- * **@love.watts** Fokuserar på unga, talangfulla konstnärer från världens alla hörn och länkar till konstnärernas egna profilsidor. Antalet följare gör det till en seriös marknadsföringsyta.

Följare: 1 000 000.

TEXT: Carl Larsson