

SvD PERFECT GUIDE

Ett weekendmagasin från Svenska Dagbladet
Lördagen den 29 oktober 2016, Nr 37

BLICK FÖR KONSTKLIPP

*Paul McCabe om vilka egenskaper
som krävs för att bli en skicklig
konsthandlare.*

VIN&1
För recept och vintips



KONSTHANDLAREN

Konsthandlaren och galleristen Paul McCabe – aktuell med en Robert Mapplethorpe-utställning – berättar om en yrkesroll som kräver god smak, social begåvning och konsten att vara vaken 24 timmar i sträck.

Text: Victor Johansson Foto: Erik Lefvander / eyes



dig morgon, Stockholm. I ett gathörn på Öster-
alm vandrar Paul McCabe otåligt av och an. Mo-
len mot ena örat och handen tryckt mot det andra.
amåtlutad, rastlös. Han placerar telefonen mellan
a och axeln, skjuter fram armbandsuret med ett
yck och hoppar in i den bil som ska ta honom från
genheten till galleriet.

– Ofta måste jag besöka flera platser för att genom-
ra en affär, säger han. En gång flög jag från Stock-
holm till Genève på morgonen, körde till de schweiziska
perna för att titta på en Picasso-tavla och därefter
rekt vidare till Milano för en privat konstvisning.
et snabbaste sättet att ta sig ner till Italien var med
xi. Därifrån flög jag till New York för en visning av
an-Michel Basquiat för att sedan omedelbart åter-
inda till Stockholm.

*‘Vare sig han foto-
graferar en lilja eller en
penis så är det otroligt
int genomfört.’*

Ännu en dag i livet som internationell konsthand-
are. Med konstnärer som sträcker sig från Damien
irst och Andy Warhol till Jeff Koons och Pablo Picasso
llhör Paul McCabe världens mest etablerade konst-
öpare. Nu är han aktuell med utställningen Robert
lapplethorpe: Icon i sitt galleri på Artillerigatan.
amlingen innefattar porträtt, landskap och stilleben.
en ikoniska New York-konstnären – lika delikat som
ekadent – skildrade kroppar och växtrike med sam-
ta exakthet.

– Han hade en hedonistisk sida, samtidigt var han
äldigt elegant och varm, säger Paul McCabe. Vare sig
an fotograferar en lilja eller en penis så är det otroligt
nt genomfört. Hans konst är både utmanande och
acker.

Paul McCabe ser ut som en man som har tillbringat hela
itt vuxna liv i konstgallerier runtom i världen: välskött
årman, skraddad täckväst, ryktade mockaskor och
tärkt skjorta uppknäppt med perfekt avvägning ovan
redje knappen. Nu korsar han benen, lutar sig tillbaka
galleriets skinnsoffa, greppar kaffekoppen mellan
umme och pekfinger och förklarar sin roll som konst-
öpare och gallerist.

– För mina klienter handlar det om att ha tiden att
tälla sig framför ett konstverk. Att se tavlan i en bok
ller stå framför den är två helt skilda saker. Folk är så



Konsthandlaren Paul McCabe reser över hela världen för att handla konst.

stressade att mångas upplevelse av ett konstverk idag
är en jpeg-bild i en iPhone. Mitt jobb går mycket ut på
att redigera bort den konst kunderna inte behöver se
och presentera dem för konstverk som är värda tiden.

En utmaning är att få klienten närvarande framför
verket när de väl besöker galleriet.

– Ofta är de nervösa och rädda för att inte ha koll.
Så jag måste få dem att slappna av, bli bekväma. Jag
informerar dem om konstverket på ett enkelt sätt och
tar bort alla pretentioner kring konsten. Jag försöker
förklara vad det faktiskt är vi tittar på.

**Konstvärlden har ju en tendens att gravitera mot det
pretentiösa.**

– Absolut, det pretentiösa har alltid varit en del av
konstscenen. Det finns en kultur som uppmuntrar till
det. Men det gäller många områden i livet – männis-
kor vill skydda vad de tycker är värdefullt och försöker
få det att verka mer komplicerat än vad det är. Det pre-
tentiösa är en försvarsmekanism. Med det sagt har jag
hellre en intressant konversation med en pretentiös
och självupptagen person än att bli uttråkad.



Paul McCabe arbetar med verk av konstvärldens stora, som Jean-Michel Basquiat och Lucio Fontana.

Paul McCabe menar att konstscenen ser annorlunda ut hos de redan etablerade.

– Konsthandlarna och konstnärerna som är framgångsrika och bra på riktigt är inte pretentiösa. De är bekväma och vet vad de sysslar med. De behöver inte få den andra personen att känna sig mindre värd.

Paul McCabe föddes i Sydafrika. Pappan var balettdansör som skolade om sig till affärsman, mamman arbetade inom scenkonsten. Han intresserade sig för konstvärlden redan som barn, pluggade form och ekonomi och tog sedan kunskaperna och kombinerade dem i rollen som konsthandlare.

24 år gammal flyttade han till Miami och etablerade sig i stadens konstscen. Han mötte sin hustru – svenska skådespelerskan Jenny Ulving – i Hamptons och tillsammans flyttade paret till New York 2005. Efter att ha återvänt till Sverige 2013 arbetar Paul McCabe nu med Stockholm som bas över hela världen.

– Jag får ofta sena meddelanden om konstverk som måste säljas omedelbart. Jag erbjöds möjligheten att sälja en speciell Andy Warhol-tavla som jag hade letat efter och det behövde ske inom 24 timmar. Säljaren

PAUL MCCABE

Ålder: 41 år.

Familj: Hustrun Jenny och två döttrar.

Född: Kapstaden.

Bor: Stockholm.

Aktuell: Med utställningen Robert Mapplethorpe: Icon på galleriet McCabe Fine Art i Stockholm (14 oktober – 14 december).

behövde få loss kapital inom ett dygn för en annan affär. Jag var i Stockholm, tavlan i New York, säljaren i Europa och köparen på den amerikanska västkusten. Så jag var vaken ett helt dygn, svarade på alla frågor och drev igenom affären. Sådär är det hela tiden.

I dag arbetar han med verk från de allra största. I katalogen syns alla från Richard Prince och Jean-Michel Basquiat till Lucio Fontana och Christopher Wool. Han har fyndat på de mest oväntade platser.

”Jobbar du som konsthandlare ser du ofta trender tidigare än köparna.”

– Du skulle bli förvånad över vad folk har i sina hem. En gång hittade jag en tavla på en skidresort, gömd i ett litet rum bakom ett galleri. Jag klev in i mina skidkläder, pjäxor och allt, direkt från slalombacken. Där hängde en stulen Max Ernst-tavla som tillhörde en av mina klienter. Efter mycket arbete och många advokater fick de tillbaka tavlan och jag sålde den även senare åt dem.

Han berättar att han ibland blir känslomässigt bunden vid konstverken.

– Jag kan bli personligt fäst vid en tavla och då är det sorgligt att tvingas släppa den. Jag hade en Rudolf Stingel-tavla som det verkligen smärtade att sälja. Som konstrådgivare får man inte bli för förförd av konsten.

Händer det att du behåller dem själv?

– Absolut. Ibland suckar jag bara och tänker 'Den där skulle vara så vacker i min lounge'. Jobbar du som konsthandlare ser du ofta trender tidigare än köparna, så ibland behåller jag konstverk bara för att det är för stor ansträngning att sälja dem till folk som inte upptäckt konstnären än. Men som en känd konsthandlare en gång sade: det är konstverken som du inte kan sälja som kommer rädda dig i slutet.

Vilka är dina största misstag?

– Jag sålde en Rudolf Stingel-tavla för 27 000 dollar, den är nu värd över 4 miljoner dollar.

Vad är den viktigaste talangen hos en konsthandlare: god smak eller social begåvning?

– Ibland undrar jag! Haha. Det finns så många dåliga konsthandlare som är fantastiska socialt. Men jag tycker god smak är viktigast, då håller du i längden.

Early morning, Stockholm. Paul McCabe is impatiently pacing back and forth on a street corner on Östermalm. His mobile phone is pressed against one ear, his hand against the other. He is leaning forward, restless. He places the telephone between his ear and shoulder, pushes his wristwatch up with a jerk and jumps into the car that will take him from the apartment to the gallery.

“ I often need to visit several places to complete a deal, he says. Once I flew from Stockholm to Geneva in the morning, drove to the Swiss Alps to look a Picasso painting and then drove directly to Milan for a private art showing. The quickest way to get down to Italy was by taxi. From there I flew to New York for a Jean-Michel Basquiat exhibition and then immediately returned to Stockholm.”

All of this is just another day in the life of an international art dealer. With artists ranging from Damien Hirst and Andy Warhol to Jeff Koons and Pablo Picasso, Paul McCabe is one of the most established art buyers in the world. He currently has the Robert Mapplethorpe: Icon exhibition at his gallery in Stockholm. The collection includes portraits, landscapes and still lifes. The iconic New York artist – who was as delicate as he was decadent – depicted bodies and the plant kingdom with the same precision.

“He had a hedonistic side, at the same time that he was very elegant and warm,” says Paul McCabe. Regardless of whether he was photographing a lily or a penis, his work is incredibly well done. His art is both challenging and beautiful.”

Paul McCabe looks like a man who has spent his entire adult life in art galleries around the world: well-groomed mane of hair, tailored padded vest, brushed suede shoes and starched shirt perfectly unbuttoned above the third button. He explains his role as an art buyer and art gallery owner as he leans back in the gallery's leather couch with crossed legs and a cup of coffee between his thumb and index finger.

“For my clients, it is a matter of having the time to stand in front of a work of art. Seeing a picture in a book and standing in front of it are two entirely different things. People live under so much stress that many of them today experience a work of art as a JPEG image on an iPhone. To a large degree my job involves sorting out the art they don't need to see and introducing them to works of art that are worth their time.

One challenge is to get the client to feel relaxed and present in front of the work of art when they visit the gallery.

“It is a matter of making them feel comfortable They are often nervous and worried about not understanding or being in control. So I need to get them to relax. I tell them about the work of art in an unpretentious way and do away with all pretension in relation to art. I try to explain what we are actually looking at.”

The art world has a tendency to gravitate towards pretentiousness.

“Pretentiousness has always been a part of the art scene. There is definitely a culture that encourages this. However, I believe this applies to a great deal in life – people want to protect that which they find valuable and try to make it seem more complicated than it actually is. Pretentiousness is a defence mechanism. That said, though, I would rather have an interesting conversation with a pretentious person who believes that he or she is fantastic than be bored.”

Paul McCabe believes the art scene has a different character for already established players. “Art dealers and artists who are already successful and truly talented are not pretentious. They are comfortable and know what they are doing. They do not need to make the other person feel inferior.”

Paul McCabe was born in South Africa. His father was a ballet dancer who re-educated himself to become a business man. His mother worked in the dramatic arts. He became interested in the art world as a child. He studied design and economics, and then combined that knowledge to form his role as an art dealer. At age 24 he moved to Miami and established himself in the city's art scene. He

met his wife – Swedish actress Jenny Ulving – in the Hamptons, and the couple moved to New York in 2005. They moved to Sweden in 2013, where he now works, with Stockholm as his base for the entire world.

“I often receive late messages regarding works of art that must be sold immediately. I was offered the opportunity to sell a specific Andy Warhol that I had been looking for, and it needed to be done with 24 hours. The seller needed to free up funds within 24 hours for another transaction. I was in Stockholm, the picture was in New York, the seller was in Europe and the buyer was on the west coast in the U.S. I stayed awake for 24 hours, answered all of the questions and closed the deal. This is what it is like all the time.”

Today he works with works of art worth millions. The catalogue includes everything from Richard Prince and Jean-Michel Basquiat to Lucio Fontana and Christopher Wool. He has found bargains in the most unexpected places.

“You would be surprised what people have in their homes. Once I found a picture at a ski resort, hidden away in a small room behind a gallery. I walked in right off the slopes wearing my ski attire, ski boots and all. A stolen Max Ernst picture that belonged to one of my clients was hanging there. After a great deal of work and many lawyers, they got the picture back and I later sold it for them.”

He says that he sometimes gets emotionally attached to the works of art.

“I can get personally attached to a picture, which means letting it go can be sad. I had a Rudolf Stingel painting that was very painful to sell. As an art advisor, I can’t get seduced by the art.”

Do you ever keep them yourself?

“Absolutely. Sometimes I sigh and think, “This would be so beautiful in my lounge.” Working as an art dealer means I often see trends before buyers, so sometimes I keep works of art simply because it takes too much effort to sell them to people who have not yet discovered the artist. But like a well-known art dealer once said: it is the works of art that you cannot sell that will save you in the end.”

What has been your greatest mistake?

“I sold a Rudolf Stingel painting for 27,000 dollars. It is now worth over 4 million dollars.

What is an art dealer’s most important talent: good taste or social skills?

“I sometimes wonder! Ha ha. There are so many inferior art dealers who are extremely social. I believe, however, that good taste is most important for long-term success.”

Victor Johansson

Name: Paul McCabe

Age: 41 years old.

Family: Wife Jenny and two daughters.

City of birth: Cape Town

Lives in: Stockholm.

Current: Robert Mapplethorpe: Icon exhibition at the McCabe Fine Art gallery in Stockholm (14 October-14 December).