

Gallerie

Nulla di personale
di Franco Fanelli

Vicedirettore di
«Il Giornale dell'Arte»

Telefonando al suo amico Duilio Gama Pircagni, affermato artista per complimentarsi con lui per la sua imminente personale in una nota galleria italiana, il chiamante avverte, dall'altro capo del cellulare, l'inconfondibile silenzio che sempre accompagna un'inarrestabile caduta dalle nuvole: l'artista, infatti, confessa che è venuto a sapere della mostra solo in quel momento, in virtù della telefonata. Che cosa è successo? Che la galleria, venuta in possesso di un nucleo di opere del Gama Pircagni, ha programmato una sua «personale». Siccome non esiste al mondo alcuna legge che proibisca il libero commercio di oggetti di cui si è entrati lecitamente in possesso, fossero anche opere d'arte, né l'esposizione delle stesse, l'artista in questione nulla può opporre, se non l'assenza dalla vernice alla quale, probabilmente, non è stato neanche invitato, visto che il gallerista, scordando qualsiasi galateo, non lo aveva preventivamente avvertito dell'intenzione di esporre le opere. Caso mai, l'artista potrebbe obiettare su quella definizione di «mostra personale» con cui l'esposizione è annunciata nei comunicati stampa. Una personale, in effetti, richiederebbe almeno due condizioni: la volontà dell'artista di esporre e la possibilità di sapere ciò che viene mostrato. Ma anche in questo caso dubitiamo che un qualsiasi giudice, se il caso finisse in tribunale, si addentrerebbe in simili sottigliezze. La verità è che chiunque sia possessore anche di poche o delle peggiori opere mai prodotte da un artista è in diritto di esporle e venderle impunemente sotto etichette quali «antologica», «retrospettiva», «monografica» ecc. Ma una mostra non è soltanto un'iniziativa commerciale. Per certi versi può essere paragonata a un testo, attraverso il quale si offre una interpretazione o valutazione dell'opera di un artista. Pensate alla quantità di croste, tele autografe ma abortite, falsi e tante, troppe opere da collezione privata in attesa di definitiva consacrazione che costellano, con differenti gradi di concentrazione a seconda dei curatori e delle mostre, il circo espositivo pubblico e privato dell'arte antica, moderna e contemporanea. Che sia un seicentesco o un futurista, la vittima è sempre l'artista, come lo sarebbe uno scrittore defunto il cui poema o romanzo fosse ripubblicato in una traduzione sciatta o in un'edizione parziale, magari col finale cambiato: Renzo potrebbe ripudiare Lucia, Raskolnikov farla franca e Ulisse aprire un Club Mediterraneo. Che la vittima sia un artista vivente è ancora più desolante e il fatto qui raccontato, realmente accaduto, la dice lunga circa la disinvoltura con cui si muove oggi il mercato dell'arte. Coraggio, maestro Gama Pircagni, si consoli: non tanto con le spettanze che forse le saranno versate, in caso di vendita, con il droit de suite ma almeno con la consapevolezza che, chi ha visto la mostra, rappezza di opere più che dignitose.

New York

Armony
show

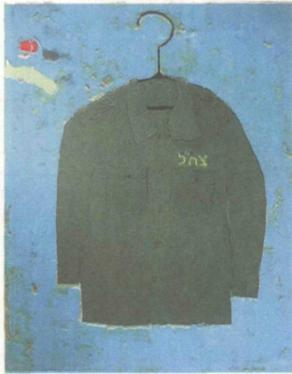
L'Armory e le fiere satelliti hanno offerto un «concerto» di proposte variegate e vincenti

New York. La settimana dell'Armory ha spazzato via sensazioni negative e registrato buone vendite. L'Armory Week viene spesso vista come la più americana delle due principali settimane di fiere di New York, insieme a quella di Frieze che ogni maggio arriva da Londra. Ma quest'anno è stato il fascino internazionale dell'Armory Show (3-6 marzo) a generare gran parte del fermento, in particolare il suo focus sulle gallerie africane, curato da Julia Grosse e Yvette Mutumba. È stata l'edizione più frizzante di sempre della fiera, con 204 gallerie da 36 Paesi e, forse una coincidenza o forse una conseguenza, anche il pubblico sembrava più variegato del solito. Questa diversità «ha offerto una magnifica occasione di visibilità, e questo sarebbe già abbastanza», spiega Lowell Pettit, consulente d'arte della Pettit Art Partners di New York. Per molti collezionisti, la sezione «African Perspectives» è stata illuminante. La Addis Fine Art Gallery, che ha aperto a gennaio nella capitale etiopica e partecipava per la prima volta alla fiera, ha venduto diversi pezzi, tra cui il dipinto «Israeli Soldier Uniform» (2014) di Emanuel Tegene. L'opera che aveva un prezzo di cartellino di 8.500 euro «ha ricevuto un'attenzione incredibile», dichiara il direttore della galleria Rakeb Sile. Il focus sull'Africa sarà positivo per gli artisti del continente per esporre

I Nahmad non finiscono mai



Londra. La dinastia Nahmad continua a produrre mercanti d'arte. È la volta di Joseph Nahmad (nella foto), ventottenne figlio di Ezra Nahmad e il più giovane fratello di Helly, da tempo attivo con un suo spazio londinese. Il neogallerista, proveniente da studi di economia e storia dell'arte, esordirà con un suo spazio, il Nahmad Projects, il 9 giugno al 2 di Cork Street. Lo affianca Tommaso Calabro, già in forza alla Sotheby's, ventiseienne laureato alla Bocconi, ma anch'egli con una buona formazione storico-artistica, maturata alla Koç University di Istanbul e al Courtauld Institute of Art di Londra. La nuova galleria si occuperà prevalentemente di artisti attivi con i nuovi media. □ J.L.M.



«Israeli Soldier Uniform» (2014) di Emanuel Tegene, venduta dalla Addis Fine Art Gallery nella sezione dedicata all'arte africana all'Armory Show

in futuro anche al di fuori della fiera. «È servito a ispirare altre fiere e gallerie a dedicarsi a una programmazione più centrata sull'Africa, visto che questa settimana l'arte africana a New York era dappertutto», osserva Sile, citando almeno altri sei artisti etiopi di cui vedeva lavori all'Armory o in fiere satellite. «Speriamo, conclude Sile, che il focus di questa edizione consenta all'arte africana di diventare un'ospite fissa in queste fiere nei prossimi anni».

Le fiere satelliti sono particolarmente vivaci durante la settimana dell'Armory e quest'anno si distinguevano per l'offerta di selezioni di opere più contenute e curate. A The Art Show (2-6 marzo), presentata dall'Art Dealers Association of America (Aada) alla Park Avenue Armory sulla 67th Strada, i grandi stand monografici registravano ottime vendite di diversi artisti come Joseph Cornell, proposto da Richard Feigen con «The Crystal Cage (Portrait of Berenice)» (1943 ca) a 4,8 milioni di sterline. David Zwirner, che da poco rappresenta l'artista, ha venduto dodici «knot paintings» di Sherrie Levine, valutati 134mila dollari l'uno.

«I nostri espositori proponevano in maniera approfondita un'ampia gamma di artisti, molti raramente visti nell'ambito delle fiere, da Bob Thompson a Caroleeb, Schneemann, Monir Farmanfarmaian e Jules Olitski, per citarne solo alcuni, suscitando un grande interesse nei collezionisti e nel pubblico», dichiarava il presidente dell'Aada Adam Sheffer. L'Independent Art Fair (3-6 marzo) si sta sviluppando dalle sue radici sperimentali in una mostra a tutti gli effetti. Le opere proposte risaltavano nella nuova sede della fiera, gli Spring Studios, uno spazio per moda ed eventi monocromo a Tribeca. Secondo il suo cofondatore, la gallerista newyorkese Elizabeth Dee, i prezzi andavano da 2.200 a 220mila euro. «Abbiamo visto curatori di museo acquistare per le loro collezioni personali e mercanti per se stessi», spiega Dee. L'Independent ha raggiunto un equilibrio di mercato tra sofisticati collezionisti connoisseurs e importanti musei, un mix che difficilmente si vede in altre fiere. Ogni fiera sembrava puntare sui propri punti di forza piuttosto che competere con le altre e la Dee lo considera un fattore positivo. «I mercati newyorkese e americano sono i più forti al momento», dice.

□ Rachel Corbett e Dan Duray

Londra

Divorzio in galleria: a chi restano i figli?

Che cosa succede quando si interrompono i rapporti tra mercante e artista: la questione scottante è il destino delle opere in produzione o non ancora vendute

Londra. La White Cube ha preso l'insolita decisione di porre fine ai suoi rapporti con Marc Quinn, il primo artista a collaborare con Jay Jopling, fondatore della galleria quasi trent'anni fa. Una portavoce della White Cube ha dichiarato che la galleria «ha concluso il suo rapporto» con l'artista a febbraio, mettendo così fine alle voci che fosse stato Quinn a decidere di andarsene. Le ragioni di questo divorzio non sono note. Lo stesso artista non rilascia dichiarazioni in merito.

Ma che cosa succede quando si interrompe un rapporto di lungo termine tra un artista e una galleria? Chi tiene le opere invendute? E che cosa succede se la galleria ha investito nella produzione di opere che sono ancora in suo possesso? Abbiamo cercato di rispondere a queste domande chiedendo a una quarantina di galleristi, mercanti, artisti e altri professionisti del mondo dell'arte. Di questi, dieci hanno risposto e soltanto due hanno accettato di essere citati.

«Nessuno vuole che i suoi problemi diventino di dominio pubblico», afferma una fonte del mondo dell'arte che ha assistito a drammatiche rotture tra artisti e gallerie. «Quando rapporti di vecchia data finiscono è un po' come un divorzio. Sono coinvolte molte emozioni diverse e si devono spartire i beni. In linea di massima non ci sono contratti scritti quindi le questioni principali sono: che cosa possiede la galleria nel suo inventario? Quali sono le vendite in corso e fino a che punto la galleria può chiudere queste vendite? Quali sono i costi di produzione investiti? A chi spetta cosa? Che cosa succede se la galleria ha investito denaro in una mostra in un museo in programma tra due anni?». L'elemento chiave sono i costi di produzione, dice un altro veterano del mercato. «Gli artisti considerano i costi investiti dalla galleria per la produzione come un regalo, le gallerie come un anticipo. Come fanno i galleristi a recuperare i soldi in caso di separazione?».

È persino peggio quando non c'è un contratto scritto. Molte fonti dichiarano che, nella maggior parte dei casi, Quinn e altri suoi compatrioti dal successo mondiale come Anish Kapoor e Antony Gormley finanziano la produzione delle proprie opere; così se lasciano una galleria le opere li seguono a meno che non ci siano accordi che specificano altrimenti. E gli accordi scritti tra gli artisti più importanti e le loro gallerie generalmente favoriscono i primi. La vendita di opere d'arte contemporanea è spesso regolata da accordi sulla consegna di singole opere tra artisti e mercanti. Esiste uno strumento standard che tutti i galleristi dovrebbero usare con i loro artisti che risolve queste discussioni. I termini dell'accordo dovrebbero specificare chiaramente il periodo per cui ogni opera è in consegna, ovvero quanto tempo ha la galleria per venderla prima della fine o l'estensione dell'accordo da ambo le parti», spiega il mercante di New York Edward Winkelman.

«Nel caso di una vendita in corso la situazione potrebbe essere ancora più spinosa, aggiunge, specialmente se la vendita non si conclude prima del termine della consegna, ma a meno che non corra cattivo sangue tra artista e mercante, e c'è ragione per credere che la vendita

sarà perfezionata in un lasso di tempo ragionevole, in genere è facile e vantaggioso per l'artista assicurarsi una proroga della consegna». Anche nel caso di un accordo di vendita in corso, le cose possono andare male. Quando ad esempio Yayoi Kusama ha lasciato la Gagosian Gallery nel 2012, ha chiesto che tutte le sue opere le venissero restituite entro un mese. Ci è voluto quasi un anno, secondo fonti vicine all'artista, perché la galleria stava tentando di recuperare i costi vendendo quante più sue opere possibile. «Il nostro accordo con Ota Fine Arts [la galleria di Tokyo della Kusama, Ndr] era che avremmo restituito tutte le opere alla fine del nostro



Marc Quinn nel 2015 alla White Cube

ultimo accordo di consegna, ha dichiarato Larry Gagosian. Le separazioni non sono mai facili, ma auguriamo comunque a Yayoi Kusama e al suo team tutto il meglio, come sempre». □ Cristina Ruiz

Milano

Che cosa offriamo? Tutto

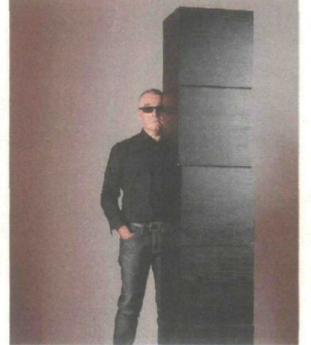
Nasce FM, un centro per il contemporaneo che abbraccia l'intera «filiera» del sistema dell'arte

Milano. Il 7 aprile si inaugura nel complesso dei Frigoriferi Milanesi di via Piranesi 10 l'FM Centre for Contemporary Art, filiazione di Open Care, società che offre servizi per la conservazione, gestione e valorizzazione di opere e collezioni d'arte. Abbiamo intervistato il direttore artistico Marco Scotini.

Come descriverebbe il nuovo spazio? È uno spazio unico nel suo genere, in Italia e non solo, perché è in grado di articolare attorno a un centro espositivo tutte quelle funzioni attraverso le quali oggi si definisce l'intero sistema dell'arte. Mi riferisco al caveau per le collezioni, all'art advisory, e in generale ai servizi per l'arte di Open Care, agli archivi di artisti storici, alle gallerie, alle residenze per artisti e curatori e alla formazione. Tutto quello che generalmente appare separato, in FM sarà raccolto in un distretto per l'arte e la cultura contemporanea. Perché ha scelto una mostra di arte italiana degli anni Settanta per inaugurare uno spazio dedicato all'arte contemporanea?

La parola «inarchivabile», titolo della mostra fa riferimento a tutta quella eccedenza sociale e multidisciplinare che ha caratterizzato i nostri anni Settanta. Allo stesso tempo, però, rimanda a ciascuna delle opere in esposizione. Pensiamo alle classificazioni di Boetti, alle numerazioni di Fibonacci di Merz, alle collezioni di Paolini, alle strip di Vaccari, alle sequenze fotografiche di Zaza o Tagliaferro, ai cataloghi filmici e profumati di Gianikian e Ricci Lucchi, alle tassonomie di Agnetti, ai videocataloghi di Giaccari, agli inventari gestuali di Ketty La Rocca fino agli assemblaggi testuali di Balestrini. Sono soltanto alcuni casi ma sufficienti per far comprendere l'aspirazione all'assoluto o al «tutto», così come s'intitola un'opera di Giovanni Anselmo. Se guardiamo a molta arte contemporanea e all'attuale «febbre d'archivio» è facile comprendere che quella che mettiamo in mostra è una grande anticipazione.

Come si svilupperà il prossimo programma espositivo di FM? Il programma è articolato in una grande espo-

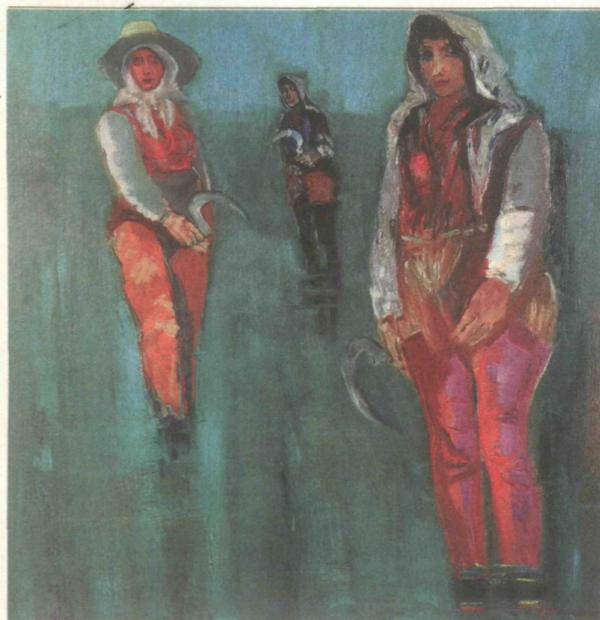


Marco Scotini

sizione annuale e due mostre che si sviluppano in parallelo in spazi contigui dedicati alla presentazione di collezioni private. Avremo sempre a che fare con mostre tematiche ma, se in un caso si tratterà di far convergere più collezioni a una narrativa privilegiata. Una mostra che abbiamo in cantiere, sarà dedicata all'Africa tanto nelle sue manifestazioni contemporanee che in quelle tradizionali, mentre nell'autunno presenteremo il gruppo Gorgona in rapporto a Piero Manzoni attraverso le opere e i documenti di un'importante collezione croata. Ci saranno inoltre varie iniziative nell'auditorium del Centro. □ Federico Florian

Menhir milanese

Milano. Menhir arte contemporanea annuncia l'apertura di un'altra sede, che sia affiancherà a quella storica di La Spezia. La inaugura l'8 aprile, in concomitanza con Miart, un progetto installativo di Mario Campus. La sede del nuovo spazio è in via Mario Giurati, 9 a Milano.



L'Archivio & Centro Studi Aldo Borgonzoni

annuncia la pubblicazione del

CATALOGO GENERALE ALDO BORGONZONI,

che sarà edito da Umberto Allemandi & C.

Si invitano i collezionisti che non hanno ancora contattato l'Archivio a segnalare la propria opera per l'inserimento in catalogo.

Curatori Gloria Bianchino e Arturo Carlo Quintavalle

Archivio & Centro Studi Aldo Borgonzoni

Via Frassinago, 57 - 40123 Bologna - Tel. 051 4071472 - Cell. 3494589554 / 3381215959

www.aldoborgonzoni.com - www.centenarioaldoborgonzoni.it - gbb@borgonzoni.com