

**MĂ CHEAMĂ
CHARLES SAATCHI
ȘI SUNT
UN ARTOHOLIC**

**RĂSPUNSURI LA ÎNTREBĂRI DIN PARTEA
JURNALIȘTILOR ȘI A CITITORILOR**

Traducere din engleză de **Ciprian Șiulea**

**Ați fost descris
deopotrivă ca
„supercolecționar“,
dar și „cel mai de
succes dealer de
artă al vremurilor
noastre“. Aruncând
o privire asupra
ultimilor douăzeci
de ani, cum
v-ați caracteriza
activitățile?**

Ați fost descris deopotrivă ca „supercolecționar“, dar și „cel mai de succes dealer de artă al vremurilor noastre“. Aruncând o privire asupra ultimilor douăzeci de ani, cum v-ați caracteriza activitățile?

Cui îi pasă cum sunt descris eu? În marea ordine a lucrurilor, colecționarii de artă sunt destul de insignifi-anți. Artă este ceea ce contează și dăinuie. Eu cumpăr lucrările care-mi plac. Le cumpăr ca să le etalez în expoziții. Apoi, dacă așa am chef, le vând și iau altele.

Cum fac asta de treizeci de ani, cred că majoritatea oamenilor din lumea artei au prins deja ideea. Asta nu înseamnă că m-am răzgândit în privința artei pe care ajung s-o vând.

Înseamnă doar că nu vreau să strâng totul pentru totdeauna.

Practica dumneavoastră de a cumpăra lucrări ale artiștilor tineri s-a dovedit a fi foarte contagioasă și are probabil cea mai puternică influență asupra pieței actuale, deoarece foarte mulți alții, atât colecționari veterani, cât și noi investitori, vă urmează exemplul și se întrec ca să pună mâna pe lucrările unor artiști tineri relativ necunoscuți. Sunteți de acord cu faptul că sunteți responsabil pentru mare parte a naturii speculative a pieței de artă contemporane?

Sper. Artiștii au nevoie de foarte mulți colecționari, de tot felul de colecționari care să le cumpere arta.

Vreți să spuneți, ce s-ar întâmpla dacă un copil de două săptămâni, cu o mamă prostituată care se droghează și un tată necunoscut, ar fi adoptat de un cuplu bogat și afectuos din Upper East Side din New York și ar crește într-un apartament superb, s-ar duce la grădinițe și școli de prima mână și i s-ar oferi un loc la Harvard, Yale sau MIT?

Sau ce s-ar întâmpla într-un univers paralel dacă un cuplu bogat din New York și-ar uita copilul la un restaurant, în timp ce călătoresc cu mașina prin zona rurală din Tennessee ca să-i contemple pe țărănoii fără dinți care stau pe verandă. O fanatică religioasă ușor retardată din zonă consideră copilul un dar din partea Atotputernicului și îl crește în casa ei de pe o proprietate în paragină într-o zonă în care micile infracțiuni și brutalitatea sunt ceva cotidian. Puțină școală, după care, la cincisprezece ani, se angajează vânzător la magazinul de fierărie din zonă. Nicio ofertă de la Harvard, Yale sau MIT.

Poate credeți că Mediul constituie o influență mai puternică decât Genetica asupra modului în care evoluează viața. Și că acel copil al prostituatei, care ajunge la Harvard, demonstrează asta. Copilul cu părinți plini de bani care ajunge să vândă ciocane întărește și mai mult ideea.

Aș vrea să pot oferi o soluție satisfăcătoare pentru această fantezie, dar, ca de obicei, nimeni nu știe cum stau lucrurile de fapt — cel puțin nu despre interacțiunea dintre gene și mediu sau despre modul în care variabilele lor se influențează una pe cealaltă.

Dacă aflați, vă rog să-mi spuneți și mie.

Res: Considerați că aveți o responsabilitate personală față de artiștii ale căror lucrări le colecționați? Artiști care au beneficiat de patronajul dumneavoastră la sfârșitul anilor '70 și începutul anilor '80, cum ar fi Sean Scully sau Sandro Chia, s-au simțit trădați atunci când le-ați pus lucrările în vânzare la grămadă. În cazul lui Chia ați fost acuzat că i-ați distrus cariera. Regrețați felul în care ați gestionat lucrările acestor artiști?

Eu nu cumpăr artă ca să mă dau bine pe lângă artiști sau ca să-mi fac intrarea într-un cerc social. Sigur că unii artiști se supără dacă le vinzi lucrările. Dar nu-i ajută cu nimic să se văicărească sau să spună asta tuturor celor care vor să-i asculte.

Sandro Chia, de exemplu, este celebru în primul rând pentru asta. Ultima dată, am citit că aș fi inundat piața cu douăzeci și trei de tablouri ale sale. De fapt, nu am avut niciodată mai mult de șapte tablouri ale lui Chia. Într-o dimineață am oferit înapoi trei dintre ele Angelei Westwater, dealerul lui din New York, de la care le cumpărasem inițial, și patru lui Bruno Bischofberger, dealerul lui din Europa, de la care, la fel, le cumpărasem și pe acelea. La momentul respectiv, lucrările lui Chia erau extraordinar de dorite și toate șapte s-au vândut către colecționari sau muzee importante în aceeași zi.

Dacă Sandro Chia n-ar fi avut o nevoie psihologică de a fi refuzat în public, această chestiune nu ar fi fost considerată niciodată de prea mare interes. Dacă un artist realizează lucrări bune, faptul că cineva vinde un pachet

de astfel de lucrări puternice care-i aparțin nu-i face niciun rău, de fapt, chiar poate să stimuleze cererea.

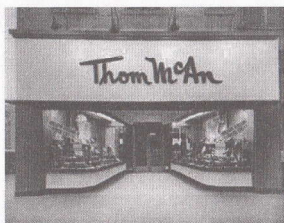
În ce-l privește pe Sean Scully, am deținut vreo cinci lucrări de-ale sale, dar cum tablourile lui se vând acum la licitații cu peste 800 000 de dolari, nu mi se pare că i-am distrus complet cota de piață.

Cum decideți ce și când să vindeți?

Nu există vreo logică sau vreun model pe care să mă bazez. Nu am un atașament romantic față de ce ar fi putut să fie. Dacă aș fi păstrat toate lucrările pe care le-am cumpărat vreodată, m-aș simți asemenea lui Kane în Xanadu, înconjurat de prada lui. E suficient să știu că am deținut și expus atât de multe capodopere ale epocii contemporane.

Care a fost cea mai nesuferită slujbă pe care ați avut-o?

Aveam douăzeci de ani și lucram ca să pot călători prin America. Am muncit într-un magazin de încălțăminte, Thom McAn, din Los Angeles. A fost un job neplăcut, în timpul unei canicule, nu rezistam mai mult de jumătate de zi.



**Înainte
să vă
apucați de
publicitate,
la ce alte
carriere v-ați
gândit?**

Înainte să vă apucați de publicitate, la ce alte cariere v-ați gândit?

„Gândit“ nu descrie exact situația. La doar șapte-sprezece ani și având, după mai multe încercări, doar o pregătire medie, o carieră de specialist nu era ceva realist; tot la fel, nicio discuție cu consilierul profesional de la Christ's College, care oricum nu m-ar fi recunoscut, dat fiind faptul că numărul absențelor mele era neegalat.

Am răspuns la un anunț de angajare din *Evening Standard* pentru un post de responsabil cu evidența, cu un salariu de zece lire pe săptămână. Era vorba despre o agenție de publicitate foarte mică din Covent Garden, iar responsabilul cu evidența trebuia să cuture toate redacțiile ziarelor locale de pe Fleet Street, care la vremea aceea erau cu sutele, și să ia exemplare vechi ale ziarelor în care apăruseră reclame ale clienților agenției. Rolul meu era să iau ziarul, să găsesc reclama, să pun un sticker pe ea astfel încât clientul să-i poată verifica apariția, iar agenția să poată fi plătită. O activitate vitală, evident.

Unul dintre avantajele faptului că era o agenție atât de mică a fost că într-o zi întreg departamentul lor de creație (de fapt, un singur tânăr) s-a îmbolnăvit și asta i-a făcut pe toți să fie disperăți. M-au întrebat dacă n-aș putea să încerc să încropesc o reclamă pentru unul dintre clienții lor, Thornber Chicks. Reclama urma să apară în revista *Farmer & Stockbreeder*, în speranța de a-i convinge pe fermieri să aleagă găini

Res Thorner, care aveau să le furnizeze multe ouă ieftine și de calitate superioară și un profit frumușel.

Eu nu știam cum se scrie o reclamă. De fapt, nu știam cum se scrie mai nimic, în afară de „N-o să întârzi la întrunire“, pentru care aveam mult antrenament. Așa că m-am uitat prin niște numere din *Farmer & Stock-breeder* și *Poultry World*, am ales niște cuvinte și expresii cu sonoritate înălțătoare, le-am potrivit între ele, am găsit un titlu — cred că l-am furat dintr-o reclamă americană veche — și am produs „Întreabă-l pe cel care le are deja“, ca testimonial în care apăreau fermieri Thorner zâmbitori. Clientul a cumpărat-o.

Ce opinii aveți despre situația actuală din industria de publicitate, ca urmare a revoluției digitale? Credeți că industria beneficiază la maximum de potențialul de creștere digital?

Habar n-am.

Ce înălțime aveți? Manifestați dorința de succes exagerat asociată cu bărbații scunzi.

Nu am nici 1,50 metri, nici 2,10. Mai degrabă o înălțime obișnuită, de fapt. Dar mii de mulțumiri pentru amabilul profil psihologic.

Apropo, Napoleon nu era foarte scund și nu avea nici complexul care-i poartă numele.

Avea 1,69 metri și era poreclit Le Petit Caporal — Micul Caporal — cu afecțiune.