

NICOLE STAVA:

UMĚNÍ SE STÁVÁ PLATNOU ALTERNATIVNÍ INVESTICÍ

Nicole Stava patří k předním profesionálům v oblasti mezinárodního obchodu s uměním. Její bohaté zkušenosti v evropských galerijních a aukčních institucích a také péče o vlastní rodinné sbírky ji řadí mezi erudované a důvěryhodné znalce světového trhu. *Mnoho let se pohybovala čistě v mezinárodním prostředí.* Situace na českém trhu, pozitivní vývoj domácích kupců směrem ke sběratelství a jejich rostoucí zájem o zahraniční akvizice ji vedly ke zviditelnění jejích odborných znalostí a praxe u nás. Uvědomuje si také potenciál spoluprací s privátním sektorem na uměleckých projektech ve veřejném prostoru. Jako spolumajitelka **PANSTVÍ BECHYNĚ** rozvíjí myšlenku na založení *uměleckého centra v jižních Čechách.*

TEXT LUCIE DRDOVÁ / FOTO ONDŘEJ PÝCHA



Nicole, kdy jste se začala věnovat uměleckému obchodu?

Už moje první práce hned po složení maturity byla v privátní galerii v Asconě. To bylo poprvé, kdy jsem získala příležitost nahlédnout do oblasti uměleckého obchodu, a záhy jsem zjistila, že mě to neuvěřitelně baví. Interakce mezi galeristou a kupcem a také umělcem mě od počátku naplňovala víc než studium dějin umění.

Ascona je malé město v italské části Švýcarska, které je nejen vyhlášeným letoviskem, ale také se proslavilo díky Monte Veritá, kde se potkávali významní umělci, literáři nebo filozofové. Pracovala jsem paralelně pro dvě galerie, které patřily manželskému páru, který se zde koncem 70. let seznámil. Majitel byl vyloženě obchodník s uměním s předchozí historií úspěšného finančníka a soustředil se na umění první poloviny 20. století. Jeho žena vedla o kousek dál výstavní prostor pro současné umělce. Měla jsem tedy perfektní příležitost sledovat oba způsoby práce. Především u majitele jsem se učila obchodu a odtud pochází má afinita ke klasické moderně.

Jak byste popsala svoji pozici a představila svoji odbornou a obchodní činnost pro české prostředí?

Tím, že jsem nestudovala kunsthistorii a nejsem expertkou na konkrétní oblast, pracovala jsem od počátku jako tak zvaný business getter a věnovala se rozvoji obchodu ať již v Česku, či ve světě, nebo při zastupování aukčního domu Christie's. Starala jsem se o rozšiřování businessu, hledání klientů, networking a stala jsem se prostředníkem mezi aukčním domem a klientem. Dnes dělám to samé s tím rozdílem, že to není jen pro jeden aukční dům a nejedná se výlučně o aukce. V mezičase se obchod výrazně přerodil ve zprostředkování prodejů mezi privátními subjekty. Občas do toho vstoupí galerie nebo osobní kurátor daného sběratele. Je to neuvěřitelně různorodé a tím, že jsem se nikdy nesoustředila na jedno období, tak za mnou přichází klienti jak se starými mistry, díly z 19. století, tak zmíněnou klasickou modernou, a nyní převážně za účelem nákupu současného umění.

Jaké jsou primární oblasti vaší činnosti a jak vypadá spolupráce s klientem?

Pokud se na mě obrátí klient, že si přeje prodat umělecké dílo, prvně zkoumám provenienci a prověřuji expertizu, případně ji nechám udělat. Na základě těchto údajů se pak s klientem rozhodujeme, zda dílo na-

bídneme prostřednictvím aukce, nebo privátního prodeje. V případě aukčního prodeje nechám zpracovat nabídku relevantními aukčními domy podle jejich významu. Samotné nabídky jsou velice rozdílné. Je to dáno tím, na co se dané domy zaměřují jak v samotném umění, tak geografické oblasti působení. V opačném případě, kdy chce klient nakupovat, je přístup rozdílný. Buď radím a konzultuji se zkušeným sběratelem, nebo naopak začátečníkem, který potřebuje komplexní poradenství. Nejdříve musím pochopit, co má rád, a proto jezdíme na veletrhy nebo chodíme na výstavy. Následně pro něj vyhledávám vhodná díla. Ať se jedná o privátní, či aukční prodej nebo nákup, vždy zajišťuji kompletní servis včetně právního poradenství, transportů či vývozních povolení.

Jak zajišťujete relevantní expertizy a s kterými odborníky a institucemi spolupracujete?

Pokud se dílo nabízí do mezinárodně působícího aukčního domu, často stačí, že odborný posudek vystaví jejich expert. Pokud tomu tak není, musím se obracet na světově vyhlášené odborníky nebo instituce, které spravují pozůstalosti významných umělců a vystavují certifikáty autentičnosti. V Česku existuje institut soudního znalce, ale za někým takovým bych nikdy nešla, protože není odborníkem na dané období a také nemůže být. Ve světě se něco podobného neuznává. Je nutné najít daného experta, a to není vždy jednoduché. Díky svému působení v Christie's jsem stále v kontaktu s kolegy.

Někteří z nich odešli a založili vlastní firmy nebo začali pracovat pro galerie. Síť kontaktů se neustále vyvíjí, a proto se mi daří nacházet relevantní odborníky.

Jsou v Česku unikátní soukromé sbírky a jak vnímáte rozvoj sběratelství u nás?

Existují již zajímavé větší či menší sbírky. Některé dokonce pár desetiletí. Těší mě rozvoj, který tady v současné době je. Evidentně se umění stává platnou alternativní investicí. V Česku znám sběratele, kteří kupují světové umění na vysoké úrovni, a primárně v zahraničí. Mají dokonce vlastní kurátory, kteří se starají o rozšiřování těchto sbírek. Jsou tu také velice mladí sběratelé, kteří sice začínají, ale je jim vlastní již mezinárodní rozhled a nezaměřují se jen na české umělce.

Nedávno seskupení několika sběratelů založilo druhý investiční fond do umění – Artefin. Na rozdíl od prvního se zabývají výlučně nákupem současného umění. Byla jsem přizvána do expertní komise, což mě velice těší. Moji kolegové David Korecký a Jan Kudrna mají skvělý přehled. Současné umění zažívá velký hype a minimálně v příštích dvou dekádách se to nezmění. Na trhu jsou sice nadále staří mistři a moderna, ale poměrně málo jich zůstává v soukromých rukou. Jednoznačnou tendencí je umění druhé poloviny 20. století a 21. století. To bylo vidět také na veletrhu Art Basel na konci září. Přízemí bylo vždy věnováno klasické moderně a dnes tvoří jen čtvrtinu nabídky a většinu představují díla současných umělců.

„V Česku znám sběratele, kteří kupují světové umění na vysoké úrovni, a primárně v zahraničí. Mají dokonce vlastní kurátory, kteří se starají o rozšiřování těchto sbírek.“

„Udělat z Bechyně umělecké centrum je jeden z nejvyšších cílů, kam pomalu spějeme. Máme velkou sbírku a pořádáme výstavy. Pro příští rok je již domluvená spolupráce s jednou berlínskou galerií.“

Art Basel se konal po více než dvou letech, následně londýnský Frieze a pařížský Fiac. Jak jste vnímala atmosféru veletrhu a jak se vyjadřovali galeristé k aktuální situaci na mezinárodní scéně?

Bavila jsem se s mnoha galeristy a kolegy. Podle významu a velikosti galerie se odpovědi různily. Velké a etablované galerie – stejně jako v minulosti – vyprodají nabídku v podstatě dřív, než veletrh vůbec začne. Středně velké galerie si stěžovaly, že jim chybí spontánní nákupy, které primárně zajišťují a jsou typické pro americké a asijské klienty. Logicky ve srovnání s předchozími lety přijelo méně lidí. Nicméně pro mě obchodně to byl úspěch. Osobně preferuji Basilej před veletrhy ve velkých metropolích. Tady se večer galeristé s klienty potkají na večeři, a ještě se uzavírají obchody. Je to koncentrované a vlastně rodinné.

Vaši rodiče sbírali umění již v době, kdy jste žili ve Švýcarsku. V polovině 90. let jste zakoupili zámek v jihočeské Bechyni, jehož součástí byly další historické sbírky. Jak vypadá vaše rodinná sbírka a jak s ní dnes pracujete?

Ano, je tu sbírka starých mistrů, která se navrátila v restituci, a soustavně ji rozšiřujeme. Pak je tu sbírka mých rodičů zahrnující západní umění. Postupem doby se rozšířila o české současné umělce, ale jsou v ní také jména klasické české moderny jako Toyen,

Zrzavý nebo Štýrský. V Curychu nadále zůstává sbírka mezinárodní moderny včetně Picassa, Miró, Jawlenského nebo Armana. Máme mimo jiné také velkou kolekci Picassových keramik. Aktuálně se staráme o novou katalogizaci, obnovuji nebo nechám zadávat nové expertízy. Jednoduše sbírky institucionalizujeme, ačkoli naše nákupy bych pojmenovala jako spontánní.

Celé panství Bechyně prošlo výraznou proměnou a renovací v posledních desetiletích. Co vše dnes zahrnuje?

Pro mě a moji sestru Silvii to znamená obrovskou příležitost a zodpovědnost, ale není to břímě! Ani jedna to tak nebereme. Pojmenovala bych to jako sustainable heritage (udržitelné dědictví) a jednou je buď předáme dětem, nebo ho s námi budou chtít rozšiřovat. V současné době se na panství věnujeme hlavně lesnictví a dřevařství, myslivosti a turismu zahrnujícímu správu majetku, pronájem bytů a hájenek, provoz golfového hřiště. Nemluvě o kompletní správě zámku a celého areálu. Chceme změnit jeho koncept, protože nám spadne do klína bývalý zámecký pivovar (po 50 letech odchází původní nájemník Alšova jihočeská galerie). V celkovém součtu výstavních ploch včetně prohlídkové trasy zámku mluvíme o více než 7000 metrech čtverečních. Nedaleko Bechyně máme také obrovský manipulační sklad, kde manipulujeme a zpracováváme vlastní

dřevo, kde je obrovský potenciál developer-ských průmyslových projektů.

Neplánujete založit muzeum nebo centrum umění?

Udělat z Bechyně umělecké centrum je jeden z nejvyšších cílů, kam pomalu spějeme. Máme velkou sbírku a pořádáme výstavy. Každé léto také vystavujeme sochy v zámeckém parku. Pro příští rok je již domluvená spolupráce s jednou berlínskou galerií. Prostory sýpky, prohlídkové trasy a pivovar mohou být součástí budoucího art hubu.

Jako iniciátorka mnoha projektů a zároveň odbornice na umění, kde vnímáte potenciál rozvoje pro české privátní prostředí a veřejný prostor?

Působila jsem na mnoha místech ve světě a stále cestuji. Zároveň žiju v jižních Čechách a netrpím pragocentriem. Proto bych si přála, abychom se nechali inspirovat velkorysími realizacemi v zahraničí. V Česku mi chybí vědomá a kontinuální spolupráce mezi investory, architekty a odborníky na umění, která by mohla vnést nejen do veřejných prostor profesionální a zajímavou dynamiku. Několikrát jsem byla oslovena, abych doporučila umělecká díla do nově vznikajících projektů a veřejného prostoru, a ráda budu nápomocna při budoucích odvážných realizacích. ●