

Directorul executiv de la Camera de Licitații din Uppsala - Uppsala Auktionskammare,

ANDERS BENGTSSON:

”MOBILELE SUEDEZE SE VÂND CEL MAI BINE ÎN SUEZIA, IAR MOBILELE ENGLEZEȘTI SE VÂND CEL MAI BINE ÎN ANGLIA, PENTRU CĂ ACOLO SUNT RECUNOSCUTE ȘI ACOLO ESTE LUMEA OBIȘNUITĂ CU ELE.”



Anders Bengtsson,
directorul executiv de la Camera de Licitații din
Uppsala - Uppsala Auktionskammare.
Foto: Octavian Ciupitu / © CR.

Silvia Constantinescu: Noi avem ca tradiție ca persoanele cu care facem interviuri să se prezinte ele înșile. Te rog s-o faci și tu!

Anders Bengtsson: Mă numesc Anders Bengtsson. Am 37 de ani și sunt directorul executiv al Camerei de Licitații din Uppsala (Uppsala Auktionskammare). Sunt proprietarul acestei întreprinderi împreună cu Knut Knutsson, un fost coleg al meu. În ceea ce privește pregătirea mea profesională pentru această muncă, am studiat pe de o parte economie la Universitatea din Stockholm, am studiat artă în S.U.A. și în Suedia, și am muncit, când am fost student, la Camera Gospodăriei Menajere (Husgerådskammaren) de la Palatul din Stockholm cu vizite ghidate. Pe urmă, am lucrat la Bukowskis timp de trei ani, la sfârșitul anilor '80, și după aceea am lucrat ca intendent la castelul de la Skokloster timp de trei ani, când am produs expoziții și am răspuns de colecțiile de artizanat. Dar, activitatea de acum am început-o cu cinci ani și jumătate în urmă.

S.C.: Cum ai ajuns la Camera de Licitații din Uppsala?

A.B.: Eu m-am născut și am crescut în Uppsala, dar locuiesc în Stockholm de șaptesprezece ani. Dar, motivul pentru care Knut și cu mine am cumpărat Camera de Licitații din Uppsala, a fost faptul că foștii ei proprietari comiseră diferite infracțiuni, delapidaseră, furaseră de la vânzătorii, și aceasta a făcut Camera de Licitații din Uppsala să intre în faliment. Knut și cu mine am cumpărat firma în faliment.

S.C.: Cât de veche este Camera de Licitații din Uppsala?

A.B.: Cel mai vechi document cunoscut care atestă existența Camerei de Licitații din Uppsala este din 1731. La origine, ca oricare cameră sau administrație de licitații din Suedia, ea a fost în proprietatea orașului, sau a comunei. Era ceva obișnuit ca orașele sau comunele să aibe o administrație de licitații. Abia prin anii 1970 s-a privatizat Camera de Licitații. În ceea ce privește Camera de Licitații din Uppsala, se poate spune că, atunci când se afla în proprietatea comunei, era o întreprindere foarte locală, era un loc, acolo, unde vindeau și cumpărau locuitorii orașului. Astăzi însă,

avem o activitate care este extinsă asupra întregii țări. Noi primim obiecte din toată țara și vindem, în principiu, în toată lumea. Chiar dacă ne aflăm azi în Uppsala și ne numim Camera de Licitații din Uppsala, câmpul activității noastre este mult mai larg. Licitațiile noastre "de calitate" și așa-numitele "licitații decorative" sunt expuse cu imagini și descrieri pe Internet, așa că se poate merge acolo și căuta. Avem trei nivele la licitațiile noastre. Avem, pe de o parte, așa-numitele "licitații de oraș" (stadsauktioner), care au loc o dată la două săptămâni în timpul sezonului, adică din august până în noiembrie aproximativ, și pe urmă din ianuarie până în mai. Aici sunt obiecte mai simple: servicii de masă, sticlărie, porțelanuri, argintărie. Valoarea medie a acestor obiecte este de 1.000-1.500 de coroane, aproximativ. Pe urmă, avem "licitațiile decorative" (Dekorativa Auktioner) în care avem multe obiecte din secolul XIX, "mobile de stil", adică copii ale unor lucruri mai vechi de bună calitate, multă argintărie, multe candelabre din secolele XVII, XVIII și XIX timpuriu. La "licitațiile de calitate" (Kvalitetsauktioner), obiectele trebuie să fie cu adevărat antichități sau obiecte din secolul XIX de o calitate foarte, foarte bună. Aici, media pe obiect este astăzi de aproximativ 20.000-25.000 de coroane.



Esaias van de Velde (1591-1630): "Peisaj de iarnă",
dimensiuni 42,5 x 28 cm.

A fost evaluat la 250.000-300.000 SEK
și s-a vândut la suma de 2.800.000 SEK.

Foto: © Uppsala Auktionskammare.

S.C.: Înainte de a vorbi de ultima voastră licitație, unde unele obiecte s-au vândut la o sumă de 10-11 ori mai mare decât au fost evaluate, fii bun și povestește mai mult despre felul în care lucrați voi. Aveți specialiști pentru fiecare specialitate, adică pentru argintărie, mobile, covoare, bijuterii, etc.?

A.B.: Atât Knut Knutsson, cât și eu, suntem generaliști. Noi avem cunoștințe destul de largi în domeniul de care ne ocupăm, dar eu am lucrat mult mai înainte cu argintărie, sticlărie și ceramică, precum și cu mobile, iar Knut Knutsson a lucrat mult cu artizanat modern și artă populară, dar în ultimul timp a lucrat mai mult cu mobile de înaltă clasă. Pe urmă, avem experți externi pe care îi invităm să ne ajute atunci când este vorba, de exemplu, despre covoare, care constituie o disciplină de sine stătătoare. În ceea ce privește bijuteriile, avem un expert extern care este gemolog și care controlează pietrele, avem un expert extern pentru pictură, și pe urmă, dacă sunt obiecte speciale, putem invita și alți experți externi.

S.C.: Cele mai multe obiecte care se vând la licitații în Suedia, și chiar și aici, la voi, sunt obiecte suedeze

- mobile, și argintărie, și altele. Există și obiecte din străinătate, dar prețurile, când este vorba despre obiectele suedeze, sunt cu mult mai mari decât cele pentru obiectele străine, deși calitatea nu este mai bună. Care este cauza acestui fenomen?

A.B.: Aceasta este valabil indiferent dacă ești în Suedia sau Anglia, sau în Franța, sau în altă țară - publicul autohton își apreciază propria istorie mult mai mult. Mobilele suedeze se vând cel mai bine în Suedia, iar mobilele englezești se vând cel mai bine în Anglia, pentru că acolo sunt recunoscute și acolo este lumea obișnuită cu ele. Pe urmă, pot exista excepții, unele mobile pot costa mulți bani oriunde le vinzi în lume. Dar se poate spune și că mobilele pe care le vindem noi la o "licitație de calitate" sunt cele care sunt apreciate foarte mult de publicul suedez. Pe urmă, vindem multe mobile suedeze din secolul XIX la "licitațiile decorative", dar ele nu sunt apreciate la fel de mult de publicul suedez și ele merg foarte mult la export.

S.C.: De ce nu sunt apreciate acestea? Sunt prea aproape în timp de noi?

A.B.: Da, sunt mai aproape de noi, iar în Suedia a existat aproape un fel de dispreț pentru secolul XIX cu "neo-stiluri", cu neo-rococo, neo-renaștere. Chiar dacă obiectele sunt de mare calitate, oamenilor nu le plac acestea, lumea nu le vrea. Ceea ce le plac cel mai mult suedezilor sunt mobilele istorice, mobilele antice, acestea se vând cel mai mult. Mobilele secolului XVIII, mobilele gustaviene, mobilele rococo, într-o oarecare măsură mobilele empire, dar nu cele de mai târziu.

S.C.: Am întrebant mai multe persoane: costă foarte, foarte mulți bani ca să cumperi un salon gustavian autentic, dar costă mai puțin să cumperi un Louis XVI autentic. Care este cauza? Pentru că, sincer vorbind, se consideră că mobilele Gustav III, mobilele gustaviene, sunt o versiune provincială a celor Louis XVI.

A.B.: Lucrul acesta are de-a face cu faptul că recunoști ceea ce cumperi. Și pe urmă, mobilele confecționate la Stockholm în perioada gustaviană au o calitate foarte înaltă, dacă le comparăm cu cele mai bune confecționate la Paris, deși arată a fi mai provinciale. Dar, cele mai bune mobile franțuzești sunt cu mult mai scumpe decât mobilele gustaviene. Pe de altă parte, pe piața suedează apar tot felul de mobile provinciale Louis XVI, care sunt mai simple, și atunci publicul suedez le preferă pe mobilele sale proprii, gustaviene.



Patru candelabre franțuzești empire din bronz aurit,
înălțimea 59 cm. Au fost evaluate la 180.000 SEK
și s-au vândut la 800.000 SEK.

Foto: © Uppsala Auktionskammare.