

THOMAS SCHULMAN

șeful secției "Dekorative" de la casa de licitație Crafoord:

"NOI NE LUĂM RĂSPUNDEREA ATUNCI CÂND EVALUĂM UN OBIECT."

În numărul 18 din 17 iulie 2000 al publicației REVERS din Paris, în articolul intitulat "Comerț cu artă - în lipsa experților", se luau în discuție scandalurile recete generate de punerea în vânzare, la Casa de licitații Alis din București, a unor lucrări atribuite lui Victor Brauner și lui Iosif Iser și care s-au dovedit a fi falsuri. Aceste scandaluri au adus în discuție dificultățile României în comerțul cu artă din cauza lipsei experților.



Thomas Schulman, șeful secției "Dekorative" de la Crafoord.
Foto: O. Ciupitu / © CR.

Acest articol mi-a sugerat luarea în discuție a situației experților de artă în Suedia, țară care a conservat obiecte de artă, de la mobile și covoare la bijuterii și argintărie, încă din anii 1500. Cum se formează un expert de artă într-un anumit domeniu în Suedia? Ce pregătire are un astfel de expert? Cum garantează o casă de licitații autenticitatea unui obiect vândut, fie el covor, mobilă sau bijuterie? Sunt întrebări pe care m-am gândit să le pun celor care evaluează obiectele de artă la cunoscutele întreprinderi de licitație ca Bukowski, Auktionsverket, Crafoord, etc. Am început această discuție cu Thomas Schulman, șeful secției "Dekorative" din cadrul firmei de licitații Crafoord.

Silvia Constantinescu: Doresc să discut cu tine despre problema evaluării obiectelor de artă care se vând la licitație la Crafoord. Te rog însă să începi prin a te prezenta singur.

Thomas Schulman: Mă numesc Thomas Schulman. Eu vin din Finlanda, unde mi-am și început cariera, ca angajat la firma de licitații Bukowski, filiala finlandeză. Ca pasiune personală am antichitățile, adică ceea ce fac aici la Crafoord. Și dacă salariul îmi ajunge, colecționez cu plăcere, din obiectele care ne ajung aici.

Alături de pasiunea antichităților, care cere extrem de mult timp, interesul meu se îndreaptă către familia mea, soția și copiii mei, cărora doresc să le asigur un viitor lipsit de griji.

S.C.: Eu te-am întâlnit prima dată cu 2 ani în urmă, la casa de licitații Nordén, unde te ocupai în special cu evaluarea obiectelor care se vindeau acolo. Acum ești la Crafoord. Prezintă-mi te rog această nouă casă de licitații.

T.S.: Crafoord este o întreprindere din Lund, care a cumpărat diferite case de licitație din țară, ca de exemplu Nordén la Stockholm, casele de licitații din Göteborg și Halmstad, etc.

Ea are mai multe secții: Dekorative, care prezintă licitații odată pe lună, la Stockholm; la Stockholm, Oslo și Copengaha au loc licitații internaționale; licitațiile clasice au loc la Göteborg și Lund, dar se prezintă și licitații săptămânale la Göteborg, Lund,

Halmstad. Câteodată se organizează și licitații speciale, în funcție de ce colecții există.

S.C.: Întreprinderea voastră se află la numai 10 metri de renumita casă de licitație Bukowski; cam tot atâți metri vă despart și de o filială a unei firme de licitații din Uppsala; la 10 minute de aici sunt și Auktionsverket și Auktionskompaniet - o filială bilunară a lui Bukowski; mai există și fosta Nordén, acum OWN, ca să numesc numai câteva. Cum vă descurcați? Aveți clienți și obiecte suficiente?

T.S.: Sunt timpuri bune în Suedia. Există bani, există obiecte, există interes. Oamenii cumpără antichități ca niciodată! Aceasta face ca să putem exista unii lângă alții și afacerile să meargă. Dacă s-ar întâmpla ca Suedia să intre în criză economică, ceea ce nu o dorim, atunci s-ar putea să dea probleme acestei densități de case de licitații, de antichități, căci despre asta este vorba. Dar deocamdată afacerile merg bine. Ca să revin la interesul pentru antichități, căci acesta face posibilă existența noastră, vreau să-ți spun că există astăzi, mai mult de cât oricând, dorința suedezilor de a-și amenaja o locuință individuală, care să nu arate ca a celorlalți. Ei își îndreaptă privirea spre obiecte unice, frumoase și îngrijite lucrute, care se găsesc printre antichități și care se vând la casele de licitație. Și vreau să-ți spun că această mobilare individuală nu trebuie să coste o avere. Dacă te obișnuiești să mergi regulat la prezentările de licitații, poți să găsești obiectele pe care le dorești, la preturi acceptabile și care, încetul cu încetul, să completeze ceea ce-ți lipsește.



Vitrină, rococo olandez, furniruită cu lemn de nuc, merișor și lămâi. Dimensiuni: înălțime 240 cm, adâncime 45 cm și lățime 165 cm.

Evaluată la 80-100.000 coroane și vândută la licitațiile Crafoord din mai 2000.

Foto: © Crafoord.

S.C.: Aici vin pentru vânzare tot felul de obiecte: mobilă, covoare, bijuterii, etc. Voi trebuie să le evaluați, să puneți o etichetă cu un preț estimativ, după care se fac apoi vânzările și cumpărăriile. Cine face aceste evaluări?

T.S.: Mai întâi trebuie să-ți spun că a face o evaluare nu este cel mai simplu lucru din lume, dar în același timp pot să spun că până acum nu am întâlnit aici un obiect despre care să nu am nici o idee. Noi avem

aici specialiști pentru diferite domenii: mobile, pictură, gravură, argintărie, covoare, bijuterii, etc. Personal nu sunt pregătit pentru a face aprecieri de bijuterii sau covoare, dar sunt alți angajați pentru asta.

Eu m-am specializat în evaluare de mobilă, obiecte



Ceas de masă Louis Philippe, din bronz aurit și marmură. Pe cadran marca Denière, Paris.
Foto: © Crafoord.

de iluminat, etc. Dacă se întâmplă să existe o nesiguranță în aprecierea autenticității sau a originii unui anumit obiect, atunci consultăm experți din afară, în special de la muzee. Cel mai important este ca, atunci când un client vine cu un obiect la noi, să înțelegem imediat valoarea obiectului, dacă este vorba de o antichitate, de ceva care trebuie cercetat mai îndeaproape, dacă merită să fie prezentat la licitațiile de calitate sau, pur și simplu, clientul să se îndrepte către altcineva cu obiectul

respectiv. Când nu suntem siguri, anunțăm clientul că trebuie să mai cercetăm obiectul și să consultăm și alți specialiști, dar nu ne grăbim să dăm verdicte, pentru că încrederea clienților în capacitatea noastră de apreciere este determinantă pentru bunul nume al firmei noastre și pentru ca afacerile să înflorească.

S.C.: Există anumite reguli după care vă ghidați atunci când faceți aprecierile?

T.C.: Când este vorba de aur și argint este destul de simplu, căci aceste obiecte, mai ales dacă sunt suedeze, au ștampile care indică anul, autorul, etc.; apoi ai posibilitatea să măsoari mărimea pietrei sau calitatea metalului. Deasemenea obiectele din cositor, care sunt foarte apreciate în Suedia, sau mobilele suedeze sunt ușor de evaluat, căci există literatură despre acestea pe care, evident, specialistul respectiv o cunoaște, dar și pentru că ele apar des la licitații și deci învățăm din practică.

Sigur că după un timp, experiența anterioară te ajută să recunoști imediat stilul, să apreciezi valoarea unui obiect, dar și dacă există interes la clienți pentru acest obiect.

Experiența are, după părerea mea, o importanță determinantă în evaluarea obiectului, în stabilirea autenticității unei opere de artă...

S.C.: Ce pregătire are un expert la voi?

T.S.: Unii au studiat istoria artei la universitate, alții alături de practică au făcut diverse cursuri serale. Eu, de exemplu, am început ca supraveghetor la Bukowski, pentru că prin aceasta mă puteam apropria de pasiunea mea. Ani de zile, alături de diverse cursuri pe care le-am făcut, am putut pune mâna pe tot felul de obiecte, să le analizez, să observ obiectele vechi care se aduceau aici, să învăț să deosebesc stilurile între ele, etc.

Eu consider că nu este suficient să ai numai cunoștințe teoretice, ci este absolut necesar să ai practică, să fi văzut, să fi avut în mână personal obiectele și să te obișnuiești cu ele.

S.C.: Își ia firma voastră răspunderea pentru o evaluare făcută? Ce se întâmplă dacă greșiți?

T.S.: Noi ne luăm răspunderea atunci când evaluăm un obiect. Greșeli se pot face, căci nimeni nu-i perfect, dar până acum nu am avut cazuri. ★