

Sztuka współcześnie: piękno i ekonomia. Wywiad z Maciejem Jakubowskim, właścicielem Galerii Connaissanceur

Opublikowane w 19 czerwca 2012

Przez Rynek i Sztuka

Wywiady



Każdy, kto interesuje się sztuką na wysokim poziomie, z pewnością słyszał o krakowskiej galerii Connaissanceur. Salon znajdujący się w urokliwej kamienicy Pod Karpiem Szarym w samym sercu rynku, działa nieprzerwanie od 1991 roku. Oferta renomowanej galerii jest szalenie bogata; oprócz wyboru malarstwa XIX i XX wieku czeka tam na nas także malarstwo europejskie, rzeźba, rzemiosło artystyczne, a także stara biżuteria. Na krakowskich Targach Art Expo, galeria zachwycała przemyślanym stoiskiem pełnym wspaniałych, kunsztownych obrazów. Portal Rynek i Sztuka nie mógł przegapić wyjątkowej okazji i przeprowadził wywiad z właścicielem salonu, Maciejem Jakubowskim, który podczas rozmowy ujął nas swoim profesjonalizmem i ogromną wiedzą na temat współczesnego rynku sztuki w Polsce. Jak wszedł w posiadanie Salonu i jak wyobraża sobie jego dalszy rozwój? Odpowiedzi na te, oraz wiele innych pytań zdradzamy w poniższym tekście.



Kościuszkowie pod Racławicami – Włodzimierz Tetmajer, Źródło:
Salon Dzieł Sztuki CONNAISSEUR

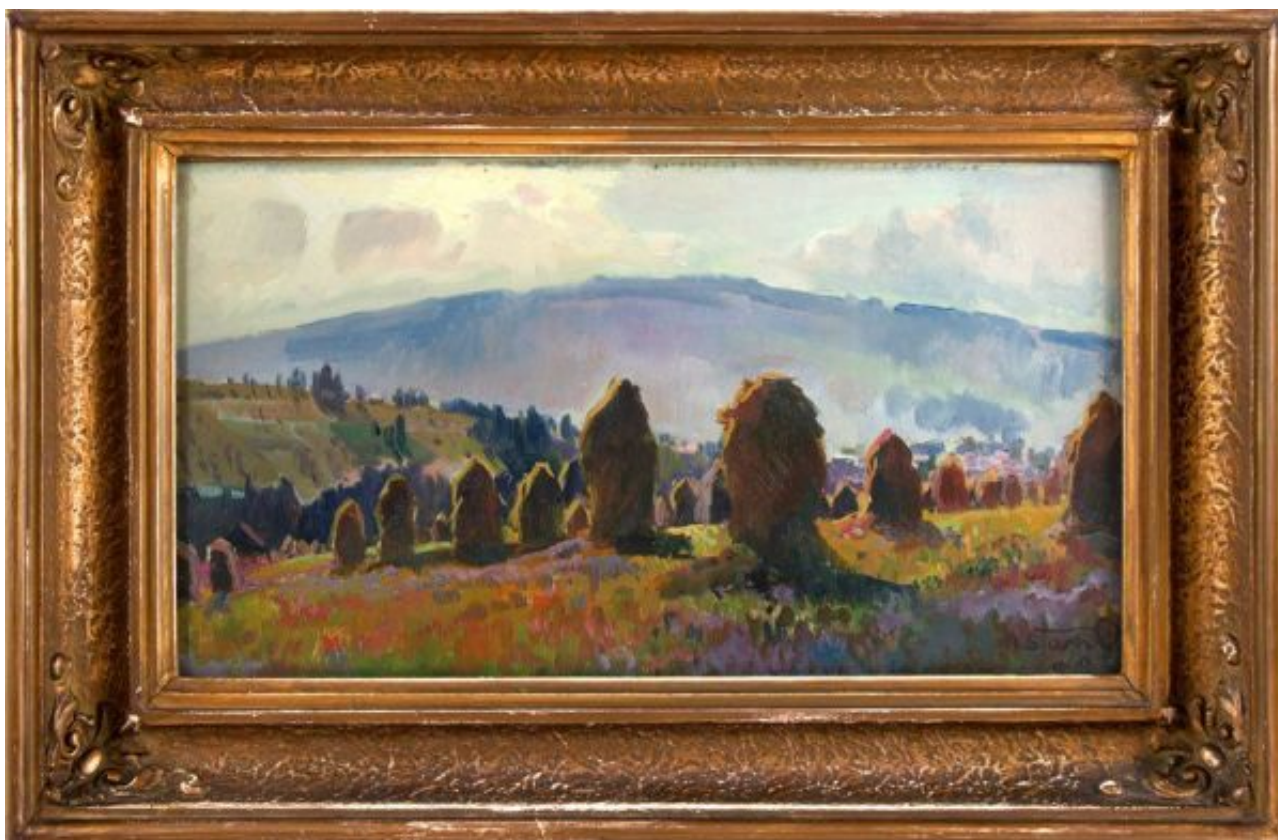
RynekiSztuka: Jest Pan właścicielem Galerii Connaissance od trzech lat. Czy przez ten czas wprowadził Pan jakieś znaczące innowacje, zmienił Pan filozofię Salonu?

Maciej Jakubowski: Zgadza się, dokładnie w marcu minęły trzy lata, od momentu gdy kontynuuję tradycje salonu. Tak, na pewno, niektóre rzeczy wymagały odświeżenia. Zrewolucjonizowaliśmy strategię galerii przede wszystkim pod względem „uinternetowania”. Nasz sektor wirtualny wcześniej nieco kulał, dlatego cieszę się, że w ostatnich latach rozwinęliśmy się pod tym względem – aktywna obecność w Internecie w znaczny sposób ułatwiła nam wiele rzeczy, m.in. handel dziełami sztuki na odległość.

RiSz: Zaskakuje Pana młody wiek. Jak to się stało, że tak szybko został Pan właścicielem

jednej z najbardziej prestiżowych krakowskich galerii?

M.J.: Pochodzę z rodziny antykwarecznej, kontynuuję tradycje dwóch poprzednich pokoleń. Już jako dziecko biegałem po antykwaracie rodziców, co sprawiło, że od najmłodszych lat mogłem zgłębiać tajniki tego zawodu. Z wykształcenia co prawda jestem ekonomistą, był czas kiedy zacząłem pracę na stanowisku analityka kontroli finansowej, jednak po dwóch latach, gdy pojawiła się propozycja współpracy z Panem Konstantym Węgrzynem, ówczesnym właścicielem galerii, moja pasja wygrała.



Widok na Babią Górę – Michał Stańko, Źródło: Salon Dzieł Sztuki CONNAISSEUR

RiSz: Jaka jest grupa docelowa, do której Galeria Connaisseur kieruje swoją ofertę?

M.J.: Specjalizujemy się w polskiej klasycy końca XIX i początku XX wieku. Ten profil był obecny od początku działania salonu i do dziś pozostaje kontynuowany. Trzon naszej oferty od zawsze stanowi malarstwo słynnych profesorów krakowskiego ASP. Jeśli chodzi natomiast o grupę docelową, nie da jej się dokładnie usystematyzować, bo jest naprawdę szalenie różnolita.

RiSz: W ofercie salonu znajduje się malarstwo, rzeźba, ale i stara biżuteria. Proszę zdradzić, jak sprzedają się tego rodzaju precjoza?

M.J.: Obecnie jest to głównie dodatek, w takim sektorze sztuki trzeba się po prostu silnie specjalizować. Osobiście bardzo lubię stare rzemiosło, jednak nie ukrywam, że jeśli chodzi o nasz Salon, to 90 % obrotu stanowi malarstwo. Biżuteria to nisza, podobnie jest z rzeźbą, co nazwałbym minusem polskiego kolekcjonerstwa. Współcześnie rzeźby są niestety niedoceniane; nawet świetne kolekcje malarstwa nie są dopełniane tego rodzaju sztuką. O wiele łatwiej jest nam sprzedać wybitny obraz, niż wybitną rzeźbę.

RiSz: Jako właściciel galerii, która zajmuje się sprzedażą sztuki klasycznej, dawnej, jak zapatruje się Pan na rynek sztuki najmłodszej?

M.J.: Ciężko jest specjalizować się w obu tych dziedzinach. Salon sztuki dawnej i współczesnej, to mieszane konwencje, jedynie duża instytucja może im podoląć. Wydaje mi się, że praca ze sztuką współczesną to zupełnie inna bajka, inna grupa klientów, która nie boi się zaryzykować i na bieżąco śledzi rynkowe tendencje. Sztuka dawna jest zweryfikowana przez historię i czas, charakteryzuje ją zupełnie inna stylistyka. Bardzo doceniam i szanuję to, że ostatnio młoda sztuka ponownie wpływa. Razem ze sztuką dawną tworzy pewien rodzaj dialogu, machinę, która napędza współczesny rynek. Często bywa tak, że klienci, którzy kupowali sztukę dawną, chcą dopełnić swoją kolekcję sztuką nową, bądź na odwrót – ci, którzy zaczynali od sztuki tańszej, marzą aby zakupić jakiegoś klasyka. I bardzo dobrze, bo to powinno przenikać się nawzajem.

RiSz: Czy zdarza się państwu wypożyczać dzieła sztuki?

M.J.: Raczej nie, przede wszystkim ze względu na dość skomplikowany system prawny w naszym kraju. Uważam, że jest to znacznie lepsza opcja dla sztuki współczesnej. Przy sztuce dawnej, która jest sztuką droższą, istnieje znacznie więcej zagrożeń.

RiSz: Czy ma Pan swoją stałą grupę klientów, których upodobania Pan zna, o których Pan wie, że wrócą?

Zimowa droga – Heinz Ludwig Münnich, Źródło: Salon Dzieł Sztuki CONNAISSEUR

M.J.: Oczywiście, każda galeria ma swoją wierną klientelę. My również mamy swoich stałych bywalców, których sympatię sobie zaskarбилиśmy, którzy do nas wracają i robią to z przyjemnością. To właśnie nazywam długofalową strategią działania, która polega przede wszystkim na budowaniu zaufania. Staramy się także brać pod uwagę aspekt, o którym zapomina wielu marszandów; mianowicie o obrazach, które do nas wracają. Nierzadko zdarza się, że nasza galeria po raz trzeci sprzedaje to samo dzieło – wówczas musimy zapewnić jego właścicielowi, który niegdyś je u nas kupił, jak najlepszą ofertę sprzedażową. Dlatego też nie możemy nakładać zbyt wysokiej marży, aby w przyszłości dysponent obrazu na tym nie stracił. Muszę przyznać, że mamy kilku klientów, którzy korzystają z naszych usług już od 20 lat. Trzeba jednak pamiętać o tym, że każda kolekcja ma swój żywot, a kolekcjonerzy ograniczone miejsce na ścianach. Dlatego też chętnie nawiązujemy kontakty z nowymi miłośnikami sztuki, wśród odbiorców muszą być zachowane naturalne proporcje. Warto zwrócić uwagę, że niedoświadczeni kolekcjonerzy niejednokrotnie zaczynają od zakupu obiektów słabej jakości, jednak z czasem, jeśli mają zacięcie i pasję, potrafią tworzyć naprawdę wspaniałe kolekcje. Dużo zależy również od dobrego doradcy.

RiSz: Zatem w jakie obrazy Pana zdaniem jest najlepiej inwestować?

M.J.: Oczywiście, najlepiej lokować pieniądze w dziełach najdroższych i wybitnych, chociaż jasne jest, że nie każdy może pozwolić sobie na tego rodzaju transakcje. Osobiście polecałbym zakup obrazów np. Jacka Malczewskiego z jego najlepszego okresu, choć tutaj bariera wejścia jest naprawdę bardzo wysoka. Nazwałbym to stratosferą polskiego rynku sztuki.



Martwa natura z butelkami – Jan Cybis, Źródło: Salon Dzieł Sztuki CONNAISSEUR

RiSz: Co Pana zdaniem trapi najbardziej współczesnego właściciela galerii?

M.J.: Myślę, że mam nieco inne spojrzenie na rynek, niż większość właścicieli salonów sztuki, ponieważ zagościłem na nim stosunkowo niedawno. Nie ilość współczesnych transakcji nie patrzę przez pryzmat czasów mlekiem i miodem płynących, dla mnie rynek jest jaki jest, więc staram się nie narzekać tylko działać. Za największą bolączkę uznałbym natomiast nasze społeczeństwo, które niestety wciąż nie jest dostatecznie wyedukowane w dziedzinie sztuk pięknych. Widać to chociażby po wnętrzach w jakich mieszkają, otoczeniu, jakie

tworzą. Myślę, że mamy jeszcze długą drogę do przebycia. Zupełnie innym, ale równie istotnym problemem są postępujące fałszerstwa.

RiSz: Czy zdarzały się przypadki, kiedy ekspertyza obrazu była wydana i nagle okazywało się, że obraz to fałszykat?

M.J.: Oczywiście, bywają takie sytuacje. Jednak dla nas nie są tak niebezpieczne współczesne fałszykaty, jak fałszykaty wykonane w epoce. Jest to problem, ponieważ debatowanie nad podróbką, która została wykonana w tej samej epoce, tymi samymi materiałami, na tym samym podobrazu jest zdecydowanie trudniejsze, niż rozmowa na temat fałszykatu wykonanego współcześnie. Mieliśmy sytuację związaną z olejnym obrazem Juliana Fałata, który okazał się być przedwojennym fałszerstwem, wykonanym jeszcze za życia artysty. Właściciele dzieła żyli z nim niemal przez 50 lat, w przekonaniu, że są w posiadaniu czegoś naprawdę wartościowego. Kiedy wreszcie zdecydowali się na sprzedaż rodzinnego skarbu, spotkało ich ogromne rozczarowanie, tym bardziej, że praca została zakupiona w latach 60. za naprawdę za ogromne pieniądze. Za równowartość tej kwoty można było ówczesnie kupić dwie kamienice czy naprawdę okazałą połąć ziemi.



Dysputa (Autoportret z Gąseckim) – Jacek Malczewski, Źródło: Salon Dzieł Sztuki CONNAISSEUR

banking to opłacalna inwestycja?

M.J.: Oczywiście. Jednak zawsze powtarzam swoim klientom, że inwestycja nie jest tutaj najważniejszym aspektem. Przede wszystkim kupowane dzieła muszą się podobać. Sama lokata może być dodatkiem, najważniejsza powinna być zawsze wartość estetyczna. Naturalnie, kupując obraz przy pomocy dobrego doradcy z łatwością możemy połączyć przyjemne z pożytecznym – dzieło będzie cieszyć oko i jednocześnie stanie się pewnego rodzaju aktywem, które w przyszłości będziemy mogli spieniężyć. Szczęśliwie większa grupa naszych klientów kupuje obrazy ze względu na pobudki estetyczne, choć nie ukrywam niektórzy nabywcy bez ogródek pytają o coś, co w przyszłości przyniesie im zysk. Za przykład mogę podać dzieła Kossaków, które od lat cieszą się ogromnym powodzeniem i są towarem niezwykle płynnym.

RiSz: Czy uważa Pan, że w obliczu inwestycji alternatywnych z jakimi mamy obecnie styczność, sztuka jest najlepszym rodzajem inwestowania, czy po prostu jedną z wielu możliwości?

M.J.: Bałbym się mówić, że to jest najlepsza forma lokowania pieniędzy. Uważam, że powinno się ją traktować raczej na zasadzie uzupełnienia. Oczywiście, sztuka bez wątplenia należy do jednej z najprzyjemniejszych form

RiSz: Jaki Pana zdaniem jest największy sukces Galerii Connaissanceur?

M.J. Za przysłowiową wisienkę na torcie, uważam przede wszystkim nasze największe odkrycia. Przed dwoma laty, dzięki wyłożonej pracy całego zespołu, udało się nam dotrzeć do spadkobierców Henryka Siemiradzkiego – odnaleźliśmy imponujący zespół pamiątek, które trafiły do Muzeum Narodowego w Krakowie. Kolejnym oczywiście jest odnalezienie i sprowadzenie do Polski obrazu Jana Matejki „Zabicie Wapowskiego w czasie koronacji Henryka Walezego”, który od lat trzydziestych XX wieku uważano za zaginiony.

RiSz: Jest Pan z wykształcenia ekonomistą, zatem jak Pan sądzi; czy art-

inwestowania, jednak obiecywanie klientowi konkretnych sum, jakie w przyszłości powinny osiągnąć kupowane przez niego obrazy, jest niebezpieczne.

RiSz: W zeszłym roku Pańska galeria obchodziła 20-lecie. Czego zatem można Panu życzyć na kolejne 20 lat działalności?

M.J.: Myślę, że przede wszystkim tego, żeby nasz rynek się rozwijał. Niestety zauważalne jest, jak wiele antykwariatów w Krakowie zniknęło przez ostatnie lata, najsmutniejsze są przypadki tych, które cieszyły się ponad 20-letnią tradycją. Zatem życzyłbym sobie najbardziej wzrostu zainteresowania sztuką i kulturą.

Zatem tego Panu serdecznie życzymy i dziękujemy za udzielenie obszernego wywiadu.

Rozmawiała: Olga Pisklewicz

Portal Rynek i Sztuka

