

– 1 – Strategie di valutazione e di valorizzazione

Autore: Caroline Anderes

– 1.4 – VALORIZZARE / ELIMINARE

I depositi di cantoni, città e musei sono, in regola generale, saturi, cosicché l'integrazione di nuove opere in seno ad una collezione è accettata solo dopo rigorosa selezione. Rivolgersi a istituzioni con cui l'artista ha avuto contatti per mostre in musei o gallerie aumenterà quindi le possibilità di ottenere un partenariato. È importante che il detentore del lascito rinunci all'idea di trasferire l'intera collezione a un'unica istituzione.

DONAZIONI O VENDITE MIRATE A ISTITUZIONI – CATEGORIA A

Donazioni mirate a istituzioni giudiziosamente selezionate contribuiscono a divulgare l'opera e ad accrescere la visibilità dell'artista. Contattate istituzioni sulla base dei loro eventuali legami anteriori con l'artista e della portata locale, regionale, sovregionale o nazionale della sua opera: musei, fondazioni, collezioni d'arte comunali o cantonali, società di belle arti, città e comuni. Informatevi sulla loro politica d'acquisizione e proponete loro un'opera o un piccolo gruppo di lavori, sia sotto forma di donazione oppure, se le finanze lo consentono, a un prezzo preferenziale o ancora in cambio dell'allestimento di una mostra accompagnata, se possibile, dalla stampa di un catalogo. Una donazione mirata è preferibile al fallimento di una vendita, che manterrà nell'ombra l'artista, rischiando di farlo cadere nel dimenticatoio. È fondamentale che queste tappe siano intraprese da un unico interlocutore di riferimento; è dunque essenziale che gli eredi siano in chiaro sui ruoli svolti da ciascuno di loro nella gestione del lascito.

Non dimentichiamo inoltre che i doni di opere effettuati da vivo dall'artista medesimo presentano numerosi vantaggi: non solo facilitano di molto il compito degli amministratori del lascito, ma accrescono le possibilità che parte dell'eredità venga poi accettata dall'istituzione già in possesso delle creazioni in questione per completare la sua collezione.

ELABORARE UN DOSSIER

L'elaborazione di un dossier è indispensabile per presentare l'opera dell'artista e il contenuto del lascito al fine di suscitare l'interesse di futuri partner, come musei o gallerie. La sezione biografica deve mettere in evidenza i principali elementi della vita dell'artista, le sue relazioni e gli eventi più rilevanti: origine, formazione, soggiorni all'estero, carriera, incontri o esperienze significative. La sezione del dossier consacrata al commento sull'opera riassume le realizzazioni più importanti (categorie A e B), le varie tecniche utilizzate, il quantitativo delle opere, le tematiche, le fasi creative; essa spiega i lavori o i gruppi d'opere di maggiore portata, nonché la diffusione e la ricezione dell'opera presentando l'elenco delle mostre, delle pubblicazioni, delle opere presenti in collezioni pubbliche o private, premi e riconoscimenti.

Le opere più importanti devono essere documentate con fotografie di buona qualità e accompagnate da dati precisi (titolo, data, tecnica, dimensioni).

LE COLLEZIONI – CATEGORIA A

È primordiale mantenere o riattivare contatti con curatori e gestori (persone fisiche o commissioni) di collezioni di banche, assicurazioni o enti pubblici (comuni, cantoni) e di ambire alla vendita diretta. Come per le istituzioni, i collezionisti che hanno già acquisito lavori dell'artista saranno più inclini ad acquistare una o più opere del lascito.

IL MERCATO: GALLERIE, CASE D'ASTA, ESPERTI – CATEGORIA B

Immettere un'opera sul mercato non serve unicamente a generare mezzi per l'amministrazione del lascito, ma contribuisce a fondare una comunità di interesse attorno ai lavori dell'artista. Per determinare se le creazioni hanno del valore e dunque il loro prezzo, fate riferimento al mercato dell'arte e ai suoi specialisti (gallerie, case d'asta, esperti d'arte). Le gallerie hanno generalmente specializzazioni che è preferibile individuare: un artista che ha dipinto paesaggi di una specifica regione ha, ad esempio, maggiori probabilità di attirare l'attenzione di una galleria situata nella regione in questione.

Di norma, è complicato proporre un lascito a una galleria se le opere dell'artista hanno conosciuto limitata diffusione durante la carriera dell'artista. Può essere opportuno offrire ad un gallerista d'acquistare parte o l'integralità di un lascito se già possiede opere dell'artista. Un'altra opzione è quella di stabilire con la galleria una commissione sulle vendite. Solitamente i musei non effettuano stime di mercato, ma sono in grado di raccomandarvi un esperto di fiducia. Le piattaforme di vendite all'asta online possono pure procurare guadagni.

RICERCHE

Principale sfida nel gestire un lascito è quella di tramandare ai posteri il lavoro dell'artista. Il miglior modo per farlo è l'allestimento di mostre e la realizzazione di pubblicazioni. La morte di un artista costituisce un'interessante occasione per organizzare una retrospettiva, di preferenza accompagnata da un lavoro a stampa specialistico che rifletta le conoscenze già esistenti come pure i risultati di nuove ricerche. I proventi della vendita delle opere esposte potranno confluire nella gestione del lascito. L'allestimento di una mostra rappresenta inoltre l'opportunità per intraprendere il restauro di uno o più lavori. L'allestimento di mostre può essere reiterato, presentando gruppi di opere o cicli, oppure seguendo diversi assi tematici (i viaggi dell'artista o altre fonti di ispirazione come musica e letteratura).

Suscitare l'interesse degli esperti può stimolare lo sviluppo e la realizzazione di tali progetti: contattare professori universitari di storia dell'arte, proporre a studenti di redigere la loro tesi su un peculiare aspetto dell'opera dell'artista o rivolgersi all'Associazione svizzera degli storici dell'arte (ASHHA) sono tutte valide piste da esplorare. Anche in questi casi, tuttavia, l'accoglienza ricevuta dall'opera dell'artista risulterà decisiva per lo sviluppo di progetti.

DONI AD AMICI, FAMILIARI ED ENTI D'UTILITÀ PUBBLICA

Per le opere appartenenti alla categoria C o i lavori che non hanno trovato acquirenti, si raccomanda vivamente di fare donazioni a familiari, amici o istituzioni della regione d'origine o d'attività dell'artista (scuole, pubbliche amministrazioni, ricoveri, ristoranti-gallerie). Esporre le creazioni all'interno dello studio o presso gli eredi è un buon modo per riunire del pubblico in seno alla cerchia di amici e familiari.

SMALTIMENTO

Le iniziative intraprese per contattare istituzioni e immettere opere sul mercato vi daranno un'idea dell'accoglienza che il mondo dell'arte riserva all'artista. Alcune sue opere erano forse note soltanto a livello locale, mentre altre non lo erano affatto. Per questo motivo, la gestione di un lascito implica l'accettazione di compromessi, a cui appartiene il fatto di separarsi dalle opere di poco interesse. Contattare mercatini dell'usato o enti di beneficenza e partecipare a mercati delle pulci è un prerequisito per il loro smaltimento. Come è stato sottolineato, occuparsi di un lascito significa anche saper prendere decisioni difficili. Sebbene sia scioccante, lo smaltimento di opere nei centri di raccolta rifiuti deve perciò essere preso in considerazione. In tal caso, il centro del vostro comune vi informerà in merito a come trattare i vari materiali e i rifiuti speciali.

Selezione bibliografica

Franz-Josef Sladeczek, Sandra Sykora, *After Collecting. Leitfaden für den Kunstnachlass*, Zurigo, rüffer & rub, 2013.

Franz-Josef Sladeczek, Andreas Müller, *Sammeln & Bewahren. Das Handbuch zur Kunststiftung für den Sammler, Künstler und Kunstliebhaber*, Berna; Sulgen; Zurigo, Benteli, 2009.

Hans M. Schmidt, «Prüfet aber alles, und das Gute behaltet.» Zur Problematik der Selektion der Werke», in: *Lebenswerke. Künstlernachlässe in der Grossregion (Mitteilungen des Instituts für aktuelle Kunst im Saarland, Sonderheft)*, Jo Enzweiler (dir.), Saarbrücken, Saint-Jean, 2009, pp. 18-23.