

Non ci volevo credere.

Quando più di qualcuno mi ha ripetutamente chiesto di approfondire i temi e le dinamiche che caratterizzano il contesto dell'arte nella sua completezza, io, che credevo di aver sempre detto anche troppo, non ci volevo credere.

Invece, come spesso accade, la percezione che abbiamo di noi stessi deve confrontarsi tutti i giorni con la realtà e con gli altri.

Per cui, amici miei, ribeccatevi il mammozzo con la premessa, per i nuovi di questa mailing, che io sono perfettamente consapevole che ci sono persone che arrivano fino in fondo e persone che non leggeranno neanche queste prime righe, mentre forse voi non sapete che i primi hanno imparato tante cose (come io da loro) e si dividono a loro volta in collezionisti, appassionati ed ex profani, mentre i secondi, i turisti Fai-Da-Te, coloro che viaggiano *gratis a bordo dell'arte* perché fa figo, sono rimasti in superficie.

Tanto per fare un esempio rapido, ai tempi degli artisti cinesi io mi sono sgolato per far acquisire informazioni di dettaglio su quella nuova ondata di colta e mistica creatività, e chi ci ha seguiti ha visto entrare quegli artisti nei più grandi musei del mondo, poi li ha visti passare da mille euro a diversi milioni di dollari (media di 300.000 \$ nelle migliori battute d'asta del mondo) e, infine, si è divertito a dire a se stesso, in quell'epoca memorabile, non ancora finita: **"io c'ero"**.

Fatta questa doverosa premessa, stavolta sarò sintetico e schematizzerò i pensieri e le informazioni che mi vengono richieste (e che sono necessarie):

- **Artista:** E' colui che crea, ricrea, evoca e rievoca, indaga, scopre, studia, viaggia, analizza, annusa, guarda al Presente e oltre l'Oggi, e inventa nuovi **linguaggi di comunicazione laterale**, senza didascalie e spesso lo fa attraverso le immagini, dai graffiti preistorici in avanti.
E' la fonte primaria di ogni nostra passione o di ogni nostro guadagno. Importante non dimenticarlo mai, altrimenti diventiamo come i commentatori sportivi, ci sembra di giocare quando in campo scendono altri, e rispetto alle ore passate in TV a dire cose inutili, ci dimentichiamo che la partita dura solo 90 minuti...
- **Gallerista:** E' colui che coniuga **valore culturale con valore economico dell'opera**, è colui che scopre (insieme ai critici), è colui che vende. Ma quando è un gallerista vero, non è solo un commerciante, è un operatore culturale e professionale di alto profilo, è un manager ed un poeta insieme, è un gentleman che non rincorre i suoi clienti, è un tutor per i giovani artisti, un sacerdote per gli artisti affermati.
Avete un'idea della pazienza che ci vuole con gli artisti (italiani in particolare)? Non hanno la minima idea di cosa sia la gestione, l'organizzazione, la pianificazione (mentre la pianificazione sì, mangiano tutti i giorni...). Un delirio assoluto. E se per caso è estate, allora il delirio è assoluto. Il gallerista mette insieme le risorse per sviluppare l'artista e la sua ricerca, per facilitarla, per comunicarla, per motivarla e per finanziarla. Il gallerista, non Telemarket o imbonitori ottocenteschi dell'era preGoogle, sia chiaro. Io mi chiedo sempre, quando sento questi venditori ambulanti che gridano cazzate inascoltabili dalla TV: se è vero che l'opera aumenterà del 500% tra soli 6 mesi, ma perché non te la tieni tu??? Mmmmaaahhh!!!
Insomma lo snodo tra artista e mercato è la galleria, quella seria, accreditata, con un curriculum e degli artisti inattaccabili.

- **Collezionista:** E' colui che ama, studia, progetta insieme alla sua squadra di fiducia, viaggia, telefona e poi, finalmente, compra. E' colui senza il quale non ci sarebbero le prime due figure, questo è un altro elemento da **NON DIMENTICARE MAI**. Il collezionista, o l'appassionato che compra senza avere ancora uno standard di qualità oggettiva seguendo un istinto non ancora informato, **supporta grandemente il sistema dell'arte**, è la linfa vitale del contesto di riferimento; prima di tutto perché con il suo gradimento motiva e conferma la ricerca e le visioni dell'artista, e poi perché le finanzia, fa in modo che non restino senza i mezzi e le risorse necessari. Vuoi mettere? Il collezionista ha un nome, non è un cliente e basta. Ci parli, ci cammini lungo i corridoi delle fiere e dei musei, decidi con lui se e come supportare un museo, una collezione pubblica, un progetto lungo e difficile di un artista o di un altro.

Ci discuti fino a notte fonda su argomenti distanti anni luce dal nucleo dialettico iniziale, e tutto per aver voluto interpretare un'opera appesa a parete.

Vuoi mettere? Essere collezionisti oggi vuol dire proseguire un'antica missione impossibile ma sempre riuscita: conservare la cultura visiva, svilupparla per se stessi e per i propri figli, proteggerla da vandali e veline, da *sgarbi* ed ignoranza, da cecità e oscurantismo.
- **Critico/Curatore:** E' colui che SA, colui che verifica, legittima, apprende, comprende e diffonde. Decodifica, a volte, salvo non abbia in alcuni casi isolati qualche strana ragione per tenersi le conoscenze e farle diventare la cruna dell'ago attraverso la quale bisogna passare per entrare nel regno di Dio. Ma quando si diventa indispensabili su materie che sono **fonte di crescita per tutti gli uomini di buona volontà**, allora si garantisce solo il regno di zio, e lo zio è il padre dei vizi... Il curatore è figura fondamentale, seguite quelli che vi danno il senso dell'affidabilità e della trasparenza,

della competenza e dell'esperienza. Oltre che, naturalmente, della generosità.

- **Museo e Fondazione:** Solo quelle istituzioni a fondamento stesso delle attività di divulgazione e formazione sui temi dell'arte. Sono **centri di elaborazione**, non solo di esposizione. I curatori museali evoluti progettano le mostre insieme agli artisti invitati, ci mettono i propri cromosomi e fanno sempre attenzione a clonazioni e inutili spettacoli da finto laboratorio. L'innovazione, questo è (sarebbe...) il loro obiettivo, in linea assoluta con la vocazione dell'arte stessa. La divulgazione di massa, la crescita legata alla conoscenza e alla testimonianza, il gioco di squadra con le altre istituzioni, con i **COLLEZIONISTI PRIVATI MA ANCHE E SOPRATTUTTO CON LE IMPRESE**.
- **Impresa:** Se volete una sintesi visiva e fruibile di cosa sia capace di sviluppare il potere di strategia prima, e di economia poi, delle imprese private che entrano in gioco sui temi dell'arte, fate un giro sul mio web site, c'è una sezione dedicata. Dedicata a tutti quelli che vogliono guardare avanti o semplicemente sapere cosa succede nel mondo evoluto. Il nostro **Rinascimento** ha fatto scuola ma, naturalmente, non in Italia. Non sempre. Il passaggio **dai Medici alle aziende farmaceutiche** funziona perfettamente, a patto di avere le **competenze** e gli accreditamenti necessari.
- **Art Advisor:** Anche in questo caso il concept legato alla nostra professione è ben spiegato sul mio sito, mentre urge spiegare le dinamiche con cui si sviluppano le attività ed i servizi che garantiamo. La figura dell'Art Advisor non è diversa da quella di un consulente di qualunque altro settore, solo che noi, in Italia, non veniamo percepiti come consulenti di formazione e informazione sull'arte, ma come mercanti. E questo perché in questo Paese **non si dedica molta attenzione** a fenomeni complessi e di nuova generazione,

salvo riempire pagine (di giornali e di programmi elettorali) di slogan come futuro, domani, sviluppo, innovazione, globalizzazione e altre amenità per casalinghe annoiate. Basti pensare che all'estero, in tutto il mondo, l'Art Advisor viene remunerato da entrambe le parti in causa (collezionista e galleria) perché, giustamente, conferisce **know how di alto profilo e conoscenze che sono preziose per l'anima**, la mente e, come negli ultimi 5 anni, per l'economia micro e macro. Un reale e tangibile esempio di **cross competence**, quindi.

In questa mailing ci sono circa **2800 amici** che mi leggono ormai da 9 anni, e molti di loro sanno bene quanti semi sono stati piantati su queste pagine e quanti frutti sono caduti nei giardini vicini.... Questo non importa, sarà successo anche a me di avvantaggiarmi di informazioni ricevute da altri, solo che io ringrazio, riconosco, ricordo. Come molti di voi, d'altronde.

Nei Paesi evoluti esiste un albo degli Art Advisor, qui da noi l'albo è fatto da quattro soci che si sono inventati una forma di istituzionalizzazione per niente raccomandabile, un modo di eludere il feed back, il riscontro, la normale domanda di mostrare i risultati. Che probabilmente non vedrà l'alba.....

Per cui il nostro albo siete voi, la vostra fiducia, le vostre critiche ragionate e intelligenti, il vostro controllo e la vostra vicinanza.

Noi lavoriamo a supporto del sistema intero; **assistiamo il collezionista nella formazione e nell'informazione sui nuovi linguaggi**, sui nuovi artisti, sui progetti dei musei seri e professionali, delle fondazioni, dei curatori più illuminati. Siamo uno snodo anche noi, facciamo acquistare e acquistiamo solo dalle gallerie e **solo dalle gallerie selezionate**, le quali ci segnalano le opere disponibili e noi le segnaliamo ai nostri collezionisti più attenti, senza entrare in conflitto d'interessi, semmai creando un **circolo**

virtuoso di collaborazione e reciproca soddisfazione tra artista, gallerista e collezionista. L'unione ha sempre fatto la forza, e ora più che mai è necessario creare una cifra stilistica unica di **comportamento professionale** contro mercanti FaiDaTe dilettantistici e improduttivi, pericolosi per chi compra e per tutto il sistema. Senza la galleria, le risorse immesse sul mercato si disperdono.

Senza professionisti non c'è garanzia di rigore, di qualità, **di indipendenza** e di futuro. A tutti i livelli.

Un caro saluto,

Francesco

PS

Sul mio sito trovate molte interessanti novità:

- Alcune info sulla seconda edizione del Premio Terna 02 (anche su www.premioterna.com).
- Il primo documento sul nostro nuovo *Coo/Tural Hub* (tra poco sarà on line il sito www.icecool.it).

Francesco Cascino
Contemporary Art Advisor

***Coo*tural Hub**

Lungotevere Portuense, 158
00153 Roma (Italy)
Studio: +39. 06. 4543 2557
Mobile: +39. 335. 5877992

infoart@francescocascino.com

www.francescocascino.com

www.icecool.it

Skype: francescocascino