

Trend. Le mosse dei giovani talenti per entrare nell'art system

La carriera d'artista? Una rete per il successo

Qual è l'alchimia del successo in arte? Per far carriera nel sistema dell'arte oggi i passi devono essere precisi, i contatti mirati e il network forte. La ricetta? Gallerista di ricerca, curatore accreditato e museo. Be Andr (norvegese, classe 1978) la scorsa primavera espone la sua personale a Londra alla Post Box gallery, giovane galleria per emergenti situata nello stesso edificio di Phillips de Pury & C., Barry Schwabsky ne firma il catalogo. Quando il critico è stato invitato a curare la collettiva «Third Thoughts» a Maiorca nello spazio CCA Andratx (fino al 24 ottobre) seleziona l'opera di Be Andr accanto a quella di artisti come Christopher Wool e Tony Cragg. L'artista israeliano Tsibi Geva nota qui il suo lavoro e lo presenta ai curatori dell'Herzliya Museum of Contemporary Art che invitano l'artista norvegese a esporre nel museo di Tel Aviv il prossimo giugno.

Conferma la forza di un network di relazioni l'indagine condotta dal Centro Ask della Bocconi sulle mostre proposte dai musei europei negli ultimi cinque anni. «La rete formata dai principali galleristi d'arte contemporanea vede accrescere il proprio ruolo» osserva il vicepresidente dell'Ask Stefano Baia Curioni. Ne è esempio recente la nomina di Jeffrey Deich alla direzione del MoCa di Los An-

Forte asse generazionale: partire dal college, poi in residency e galleria emergente

geles. «Collegando musei, gallerie, artisti e curatori - prosegue Baia Curioni - abbiamo cominciato a mettere a fuoco quali gallerie sono "autrici" delle mostre e foriere della dinamica di produzione della fama di un artista». Nei cinque musei analizzati (Macba di Barcellona, Mambo di Bologna, Imma di Dublino, Reina Sofia di Madrid e Ludwig di Colonia) le mostre sono state organizzate coinvolgendo 710 gallerie che hanno fatto da trait d'union tra curatori e artisti. In questo primo esame, condotto da Costanza De Bellegarde, sono emerse tra le più presenti Yvon Lambert, White Cube, Marian Godman, Krainer Galerie e Konrad Fischer Galerie. «L'analisi mostra casi specifici e i modi in cui l'interazione tra gallerie e curatori - prosegue Baia Curioni - contribuisce alla formazione della reputazione, della visibilità e quindi del ranking di un artista fino a condur-

lo alla dimensione di iconicità che ne sancisce il successo. Ai nuovi emergenti fanno da pilastro artisti affermati da proporre come mix per sostenere i giovani». La tendenza delle gallerie *gatekeeper* a esporre emergenti accanto a nomi più consolidati si rileva anche dall'analisi degli spazi pubblicitari della rivista «Artforum».

Qualche nome della rete gallerie-musei-rivista d'arte?

Agli *established artist* come Richard Prince, Jeff Koons, Marlene Dumas, John Baldessari e Douglas Gordon fanno da contrappunto artisti "riconosciuti" come Cady Noland, Raymond Pettibon, Rodney Graham e Rirkrit Tiravanija, cui si legano gli emergenti Hernan Bas (Usa, 1978), Adel Abdessemed (Algeria, 1971), Bjarne Melgaard (Australia, 1967), Rafael Lozano-Hemmer (Messico, 1967), Jitish Kallat (India, 1974), Liu Jianhua (Cina, 1962) ed altri.

Ma come si è invitati a partecipare ad una mostra e a trovare il gallerista con il "giusto" network se si è ancora agli inizi?

Frequentare scuole che preparano all'inserimento nel mercato - come a Londra The Royal College of Art, Slade School of Fine Art, Goldsmiths, Saint Martins o Cal Arts a Los Angeles - certo aiuta, ma non è requisito indispensabile. Fondamentale è, invece, esporre

negli spazi riconosciuti dal mondo dell'arte: il museo è il traguardo ultimo ambito dall'artista e dal suo gallerista. Le residenze aiutano: negli Usa Yaddo, McDowell e Skowhegan, a Londra Delfina e in Italia Fondazione Pistoletto, Fondazione Pastificio Cerere e Viafarini per citarne alcune. Importantissimo è frequentare vernissage, bar, fiere, tutti i luoghi d'incontro formali e informali della comunità dell'arte internazionale. Presentare il portfolio di opere direttamente in galleria è di solito sconsigliato. L'accredito nel mercato avviene attraverso gli artisti già inseriti, i galleristi, i curatori e le recensioni su riviste più alla page, i collezionisti seguono e, infine, si arriva al grande pubblico. Una vendita veloce non è il fine primo: l'importante è che si parli dell'artista e che la sua opera sia nei luoghi riconosciuti dal mondo dell'arte che conta. Una volta entrati nel circuito di una galleria ancora giovane, ma con una buona reputazione, si può essere notati da una più affermata e continuare la carriera esponendo in luoghi sempre più prestigiosi come Biennali, fiere come Liste, ancilla di Art Basel, e musei più importanti. La via è imboccata, ora sta alla vostra creatività!

**Marilena Pirrelli
Chiara Zampetti**

© RIPRODUZIONE RISERVATA





«Picasso», 2010 di Be Andr, norvegese classe 1978, (l'opera misura cm 200 x 980). I suoi murali hanno un range tra 2.000 ai 10.000 sterline