

Interview

DAVID ZWIRNER, tra gli art dealers più potenti del globo, parla di un settore che non conosce crisi

E intanto inaugura una nuova galleria: un edificio di 3.000 mq su cinque piani, nel cuore di New York

www.vogue.it/uomo-vogue/people

davidzwirner.com
ONLINE



Da teenager non pensavo di diventare un art dealer. Arrivai a New York dalla Germania per diventare musicista.

Il mio talento però era scarso ma fu quel fallimento a insegnarmi il rispetto per la straordinaria difficoltà di essere un artista». Questa lezione di umiltà viene da colui che nel 2012 Forbes ha collocato al 2° posto nella classifica degli «America's most powerful art dealers», il gallerista David Zwirner. Nato a Colonia nel 1964, figlio di un mercante d'arte, oggi Zwirner è uno dei maggiori riferimenti nel segmento contemporaneo, capace di imporre sulla scena internazionale qualunque talento varchi la sua soglia. Un gallerista in grado di creare il mercato per i suoi artisti, e di controllarlo selezionando i compratori: «Con la carriera arriva anche la speculazione; per questo favoriamo i clienti che hanno un rapporto di lunga data con la galleria, danno prova di serietà, collaborano con musei e istituzioni e affidano a noi anziché a una casa d'aste un lavoro che desiderano vendere. È una questione di fiducia e rispetto reciproci».

Sul primato di Forbes Zwirner resta sobrio: «“Potere” è un termine abusato nel mondo dell'arte; queste liste e graduatorie hanno innescato una specie di ossessione: se ne faccio parte è solo grazie al mio programma, agli artisti che ho il privilegio di rappresentare». Fra questi, Michaël Borremans, Stan Douglas, Raymond Pettibon, Thomas Ruff e Christopher Williams. Quando la galleria si trasferisce da SoHo a Chelsea e, nel

2006, lo spazio si amplia a 3.000 mq, il numero degli artisti aumenta: arrivano Francis Alÿs, Marlene Dumas, Chris Ofili, Daniel Richter, Lisa Yuskavage e molti altri. Tra i patrimoni di cui è rappresentante, quelli di Dan Flavin, Gordon Matta-Clark e la Judd Foundation.

Ed è con una mostra di Donald Judd e Dan Flavin che s'inaugura in questi giorni il nuovo spazio di New York, in aggiunta a quello esistente: un edificio di 3.000 mq su cinque piani al 537 di West 20th Street. Inaugurazione che segue quella della prima galleria europea di Zwirner, un edificio georgiano del '700 nel cuore di Mayfair, a Londra. Quanto incide nella scelta degli artisti la prospettiva di vendita? «Non posso esporre o vendere qualcosa che non rispetto o che non amo. Ho rinunciato a lavori di artisti con cui avrei guadagnato facilmente perché non mi dicevano nulla. Per me quello che conta è che un artista abbia una voce propria. Sono aperto a tutti i media, ma l'opera dev'essere autentica, e aggiungere qualcosa al percorso della storia dell'arte». Difficile però pensare che il denaro non entri in gioco visto che si parla di uno dei pochi settori a non aver risentito della crisi. «Non ne ha risentito proprio perché non è solo un asset: è un modo di vivere, e questo è difficile da svalutare. Le azioni, l'immobiliare, i capitali sono facilmente riducibili al loro valore monetario: il mondo dell'arte ha molto di più da offrire, il suo valore è intrinseco e, che ci si creda o no, la gente vuole esserne parte». (A sinistra: David Zwirner con un'opera di Jason Rhoades. Photo Jürgen Frank. Courtesy David Zwirner, New York/London) **Angela Maria Piga**