

WYWIAD

Z Andrzejem Starmachem,
marszandem i kolekcjonerem sztuki,
rozmawia Janusz Miliszkievicz

Janusz Miliszkievicz talks with art dealer and art collector
Andrzej Starmach

januszmiliszkievicz@gmail.com
publicysta „Rzeczpospolitej”
ul. Prosta 51
00-838 Warszawa

Andrzej Starmach – historyk sztuki, marszand, kolekcjoner, prezes Fundacji Nowosielskich. Od 1989 r. prowadzi (wspólnie z żoną Teresą) Galerię Starmach w Krakowie. W 2009 r. w Muzeum Narodowym w Krakowie odbył się pokaz kolekcji Starmachów, uznawanej za jedną z najlepszych prywatnych kolekcji sztuki współczesnej w Polsce.

Jak być bogatym?

How does it feel like to be rich?

Liberalna ustawa o działalności gospodarczej weszła w życie 1 kwietnia 1989 r., a już 3 kwietnia złożył Pan wniosek o otwarcie galerii. W październiku, w imieniny żony Teresy, otworzyli Państwo Galerię Starmach w Krakowie. Czego Pan się spodziewał?

Andrzej Starmach: Chciałem spełnić swoje marzenia. Kiedy rozpocząłem studia z historii sztuki w 1973 r., mówiłem, że interesuje mnie handel sztuką i będę miał prywatną galerię sztuki współczesnej. Wtedy brzmiało to jak absurd.

Jaki był polski rynek sztuki na starcie?

Nie było rynku. Był monopol państwowej Desy. Najważniejsze, że zaczęło następować urealnienie czarnorynkowej ceny dolara. W PRL najlepsze obrazy współczesne kosztowały najwyżej 200-300 dolarów. W ciągu mniej więcej trzech lat po 1989 r.

WYWIAD

Z Andrzejem Starmachem, marszandem i kolekcjonerem sztuki, rozmawia Janusz Miliszkievicz
Janusz Miliszkievicz talks with art dealer and art collector Andrzej Starmach

obrazy współczesne zaczęły kosztować tysiące dolarów. Ten skok cenowy wynikał w dużej mierze z urealnienia ceny dolara.

Zdarzało się, że sprzedawałem ten sam obraz cztery razy w roku. Klient kupił obraz za równowartość, powiedzmy, 200 dolarów. W ciągu paru tygodni obraz wart był już np. 500 dolarów i klient sprzedawał go, bo uważał, że dużo zarobił.

Za chwilę ten sam obraz kosztował 1000 dolarów i kolejny właściciel odsprzedawał go. To były największe błędy, jakie klienci wtedy popełniali. Zamiast przetrzymać obraz parę lat, cieszyli się doraźnym zyskiem.

Wtedy mało kto zdawał sobie sprawę, że nasz rynek idzie tą samą drogą co rynek światowy, że dolar będzie tylko dolarem, a nie półbogiem. Uważam, że sztuka w Polsce nadal jest wyjątkowo tania w porównaniu do innych dóbr luksusowych.

W sensie gustu, jaki był ten rynek? Z notowań aukcyjnych do 2001 r. wynika, że w latach 90. w pierwszej dziesiątce najwyższej licytowanych malarzy nie było żyjącego artysty. Pierwsze miejsca w rankingu zajmowali: Wlastimil Hofman, Jacek Malczewski, Wojciech i Jerzy Kossak i np. Teodor Axentowicz. Jerzy Nowosielski, dzięki Pana staraniom, z miejsca w trzeciej dziesiątce wszedł na drugą pozycję bodaj w 2001 r.

Kossak to była podstawa handlu sztuką. Gdy chodzi o sztukę współczesną, królowali tzw. koloryści, np. Hanna Rudzka-Cybisowa, Jan Cybis, Czesław Rzepiński. Przez pierwszych 10 lat nastąpił zwrot w handlu. Dziś obrazy kolorystów mają względnie niskie notowania na rynku.

Od początku interesowałem się malarzami Grupy Krakowskiej. Dla mnie to podstawa sztuki nowoczesnej. Jeśli weźmiemy np. I Wystawę Sztuki Nowoczesnej, to wszyscy najważniejsi uczestnicy, to była Grupa Krakowska. Uznana była w sensie naukowym i muzealnym, ale nie istniała na rynku.

Dlaczego zaczął Pan handlować sztuką nowoczesną, a nie dawną?

Już jako student zbierałem sztukę nowoczesną. W 1976 r. wróciłem do Polski ze Skandynawii. W Finlandii byłem cenionym rolnikiem, a w Szwecji awansowałem z mycia garów na szefa kuchni w dość podrzędnej restauracji. Miałem „duże” pieniądze jak na polskie warunki. Wszyscy dziwili się, że nie kupuję samochodu, tylko obrazy! Obraz Nowosielskiego był oczywiście pierwszy. Kupiłem go w Desie.

Poznałem wtedy wszystkich artystów, zaprzyjaźniłem się m.in. ze Sternem, Brzozowskim, Stażewskim, Nowosielskim. Bardzo dobrze znałem Kantora.

Miał Pan jako marszand spisany plan rozwoju? Planował Pan, co Pan zrobi za 5-10 lat?

Planu nigdy nie spisałem. Chciałem handlować tym, co sam lubię, żeby móc szczerze, z przekonaniem polecać tę sztukę klientom. Polecałem i polecam dokładnie to, co sam lubię od lat studenckich.

Najważniejszy zwrot w wizerunku galerii nastąpił po tym, jak z żoną w 1992 r. pojechaliśmy do USA. Odwiedzaliśmy wielkie, wspaniałe prywatne galerie. Postanowiliśmy, że my też znajdziemy odpowiedni lokal. Nasza pierwsza galeria mieściła się w średniowiecznej piwnicy kamienicy w Rynku Głównym 45 w Krakowie. Przestrzeń piwnicy ograniczała pracę. Po powrocie z USA zaczęliśmy szukać nowego lokalu.

Tak wylądowaliśmy w bardzo wówczas zaniedbanej dzielnicy Podgórze, bo na Śródmieście nie było nas stać. Z dzieciństwa pamiętam, że nie wolno mi było chodzić do Podgórza, bo to była gorsza dzielnica. Znaleźliśmy ruiny Domu Modlitwy Zuckera przy Węgierskiej. Wykonaliśmy generalny remont i otworzyliśmy galerię 27 maja 1997 r.

Jako jedyny polski marszand prowadzi Pan działalność kulturotwórczą. Organizował Pan głośne wystawy, np. „I Wystawę Sztuki Nowoczesnej. 50 lat później”, „Nowocześni a socrealizm”. W 2003 r. odbyła się monograficzna wystawa Jerzego Nowosielskiego w Zachęcie. Miało to jakiś skutek handlowy?

Nie miało. Organizowałem wystawy niesprzedajne. Zrobiłem u siebie powtórkę „I Wystawy Sztuki Nowoczesnej”, a później „Nowocześni a socrealizm”. Zainwestowaliśmy w to swoje olbrzymie pieniądze. Ponad 30 muzeów nam zaufało, wypożyczyło nam najlepsze obrazy. Najważniejsze, że robiłem to, co lubię, i robiłem to za własne pieniądze. Dzięki temu nikt nie hamował mnie w moich planach. Dzięki wystawom wzrósł prestiż galerii. Ukoronowaniem naszej pracy wystawienniczej było zaproszenie do Zachęty przez Andę Rottenberg, żebyśmy te dwie nasze wystawy powtórzyli w Zachęcie.

Jeździł Pan po świecie. Zastosował Pan jakieś zachodnie rozwiązania w swojej pracy?

Nadal nie jest możliwe jakiegokolwiek porównywanie naszego rynku do światowego! Inny pułap sztuki, inny pułap cen i kapitału. Tam jest wielu kolekcjonerów, którzy są wybitnymi znawcami. Oni dobrze wiedzą, czego szukają i dlaczego.

Kiedy otwierałem galerię, to marzyłem, że po latach będę miał taki zeszyt, gdzie zanotuję, że pan X to szuka Nowosielskiego tylko z lat 50., a pan Y szuka np. Kantora tylko z lat 60. itd. Tak świadomych kolekcjonerów, którzy sami dokonują estetycznych wyborów, mogę dziś policzyć na palcach jednej ręki! Nie potrzebuję ich zapisywać w zeszycie...

W 2016 r. po raz piętnasty Starmach Gallery weźmie udział w targach Art Basel w Bazylei.

Składałem aplikację siedem razy i nie przyjęli mnie... Na pierwszych targach pokażę instalację z *Umartej klasy* Kantora, kilka reliefów Stażewskiego z lat 60. Jeden z nich sprzedaliśmy.

WYWIAD

Z Andrzejem Starmachem, marszandem i kolekcjonerem sztuki, rozmawia Janusz Miliszkievicz
Janusz Miliszkievicz talks with art dealer and art collector Andrzej Starmach

„Art Basel” – jakie pierwsze skojarzenie budzą w Panu te słowa?

Pierwsze skojarzenie, takie niepogłębione?

Tak.

Jest to wielkie targowisko próżności! Najbogatsi na świecie ludzie interesujący się sztuką obecni są w dniu otwarcia. Nie ma miejsca w hotelach, nie miejsca do lądowania dla prywatnych samolotów. Milionerzy, a raczej miliardery potulnie stoją w gigantycznej kolejce i czekają na otwarcie o 11. To jest Szwajcaria, nikt pana nie wpuści wcześniej, po znajomości.

W kolejce łatwo odróżnić stałych bywalców od debiutantów. Nowicjuszek na targach są w szpilkach, bo nie wiedzą, że tam trzeba maszerować kilometry przez cały dzień. Panie, które stale bywają, są elegancko ubrane, ale w adidasach... Widać równocześnie, że kolekcjonerzy dokładnie wiedzą, po co przyjechali. Idą od razu do „swojej” galerii, bo wiedzą, że tam znajdują towar, który ich interesuje.

Po czternastu latach uczestnictwa w targach udało nam się zapracować na niewielką grupkę klientów, którzy przychodzą specjalnie do nas. Oczywiście polska sztuka na tle światowej jest i pozostanie anonimowa. Ale ci, którzy szukają Krasińskiego, Stażewskiego, Szapocznikow, rysunków Strzemińskiego, przychodzą do nas. Niektórzy zaraz po otwarciu. Zdarzyło się, że o 11.30 wszystkie transakcje mieliśmy już zaklepane. Tam zawarcie transakcji odbywa się w cywilizowany sposób, to znaczy poprzez podanie ręki i wizytówki.

Udział w targach opłacił się w sensie finansowym?

Już wyszliśmy na plus, odrobiliśmy straty z pierwszych lat. Nie można wszystkich działań przeliczać na pieniądze! Dla mnie zyskiem jest samo to, że w Bazylei potrafię przekonać do zupełnie niszowej, nieznannej, zdecydowanie taniej polskiej sztuki. Zysk z udziału w targach to przede wszystkim budowanie prestiżu galerii. Mam nadzieję, że w 2016 r. nie dołożymy do targów, choć tego w handlu nigdy nie wiadomo.

Dlaczego jedyne krajowe targi sztuki, odbywające się w Arkadach Kubickiego Zamku Królewskiego, nie mogą zdobyć sponsora? Dlaczego od początku są nierentowne?

Żeby cokolwiek, nie tylko targi sztuki, miało wysoki poziom, musi być salon odzruconych. Musi być możliwość wyboru i ostra selekcja. W Polsce nie ma nawet tylu galerii, żeby można było wybrać. Pominę poziom oferty. W Bazylei wybierają uczestników spośród około tysiąca światowych galerii, a samo zgłoszenie kosztuje 500 franków.

Jeśli w polskich targach może uczestniczyć każda galeria, to jak zapewnić odpowiedni poziom? Trudno dziwić się, że nie ma sponsora. Sponsorem targów w Bazylei jest bank UBS. Na Frieze w Londynie sponsorem jest Deutsche Bank. Zwiedzałem

polskie targi jako turysta. Gdybym był bankowcem odpowiedzialnym za marketing, nie zasponsorowałbym takiego poziomu, takiej przypadkowości. Zjedzą mnie, jak pan to wydrukuję (śmiech).

Jakie cechy charakteru potrzebne są w handlu sztuką?

Na pewno potrzebna jest szczególna skłonność do ryzyka. Kupić najlepsze rzeczy można tylko wtedy, kiedy się ryzykuje, bo albo one są nieodkryte i nic niewarte, albo są już na tyle uznane, że mają wysokie ceny. Nigdy nie wiadomo, czy coś, co ma już wysoką cenę, będzie jeszcze więcej warte. Trzeba na tym się znać, obserwować rynek. My z żoną nie przyjmujemy rzeczy w komis, a w komisowej sprzedaży ryzyko finansowe nie istnieje. Tak więc skłonność do ryzyka jest nam potrzebna.

Co po 25 latach jest największym hamulcem rozwoju krajowego rynku sztuki?

Świadomość ludzi. Pieniądze są. Wszystkie towary luksusowe są w tych samych wysokich cenach co na świecie i są u nas kupowane. Nikogo nie bulwersuje cena np. 100 tys. euro za lepszy samochód. Natomiast nawet ludzie świadomi, np. dziennikarze, robią sensację, że polski obraz klasyka sztuki sprzedał się za milion złotych. To jest śmieszne! W 40-milionowej Polsce, w środku Europy, dzieło sztuki sprzedano za 250 tys. dolarów i o tym gazety piszą na pierwszych stronach! Nie ma drugiego cywilizowanego kraju na świecie, gdzie taka cena uznana będzie za rekord i wzbudzi ogólnonarodową sensację. Na świecie dziennie tysiące dzieł sprzedaje się za istotnie wyższe ceny. Tę naszą zaściankową świadomość umacniają dziennikarze, którzy z miliona złotych robią niezdrową sensację. Bogaci ludzie wydają u nas większe pieniądze na luksusowe towary, z których jest zerowy stopień zwrotu, ale sztuki nie kupują. Zawodzi świadomość. Nie mamy tradycji kupowania sztuki, życia pośród sztuki. Wygrają ci, którzy szybciej zrozumieją zyski z posiadania sztuki, przede wszystkim duchowe, a przy okazji finansowe. Sztuka to jedno z niewielu, a może jedyne dobro luksusowe, które ma stopę zwrotu.

Gdyby miał Pan na początek np. 10 milionów dolarów do wydania, co by Pan zrobił?

Na pewno kupiłbym sztukę. Ale w Polsce za taką kwotę nie miałbym co kupić...

Spodziewałem się, że 10 milionów dolarów zainwestuje Pan w wylansowanie na świecie Władysława Hasióra. W 2013 r. wystawił Pan dzieła artysty pierwszy raz w Bazylei.

Pieniądze nie wystarczą do wylansowania artysty. To nie takie proste. Nie wystarczą wystawy, albumy, programy telewizyjne, reklamy. Nigdy nie wiadomo, jaka sztuka wzbudzi zainteresowanie. W handlu sztuką musi zaiskrzyć tak jak w miłości do kobiety. Musi pojawić się chemia...

WYWIAD

Z Andrzejem Starmachem, marszandem i kolekcjonerem sztuki, rozmawia Janusz Miliszkievicz
Janusz Miliszkievicz talks with art dealer and art collector Andrzej Starmach

Pan sprzyjałby tej chemii, gdyby w prestiżowym miejscu na świecie za miliony zorganizował wystawę Hasiora.

Od razu wszyscy by wiedzieli, że to kupiona wystawa. Tego nie można kupić! Takie wystawy nie mogą odbywać się w sali do wynajęcia. Ale załóżmy, że Hasiora pokazano w dobrym niekomercyjnym muzeum. Nie znaczy to jeszcze, że miłośnicy sztuki by go pokochali.

To po co skupował Pan po świecie dzieła Hasiora i zawiózł je do Bazylei?

Kupowałem, bo mi się Hasior podoba. Reakcja w Bazylei była fantastyczna i obiektywna. Nikt wcześniej nie znał tego artysty. Mieliśmy propozycję współpracy z wybitną angielską galerią, ale warunki, jakie nam proponowano, nie odpowiadały nam. Świat dowie się kiedyś o Hasiorze! To się kiedyś stanie. Dopóki świat nie wie o Hasiorze, warto kupować jego dzieła, bo są naprawdę tanie.

Nie kusiło Pana, żeby na stałe przenieść się do Europy Zachodniej i tam handlować na prawdziwym rynku?

Nigdy mnie nie kusiło, żeby na stałe wyjechać z Polski, nawet w studenckich czasach. Zajmuję się polską sztuką, która nie istnieje na światowym rynku. W świecie nie wyżyłbym z handlu polskimi obrazami.

W postawie naszych marszandów dominuje nastawienie, że klient ma kupować sztukę na inwestycję.

To jest największy błąd! Jeśli ktoś kupuje tylko na inwestycję, to nie będzie z tego ani inwestycji, ani sztuki. Na inwestycję lepiej kupować akcje, bo one nie mają wartości estetycznej, symbolicznej. Żeby coś wyszło z inwestycji w sztukę, to trzeba ją kochać i trzeba znać się na rynku sztuki. Procentuje uczucie włożone w sztukę, a nie same pieniądze! Jak ktoś przychodzi do galerii i mówi, że chce coś kupić na inwestycję, to ja mówię, że tym się nie zajmuję. Pieniądze nigdy nie były dla mnie najważniejsze, gdy chodzi o zbieranie sztuki. Jeśli ktoś kupuje sztukę z nastawieniem tylko na zysk, to nic z tego nie będzie! Nie będzie ani dobrej kolekcji, ani zysku.

Co zwiększa prawdopodobieństwo sukcesu finansowego artysty i jego marszanda?

Gdybym wiedział co, byłbym bogaty, a na pewno nie jestem... W handlu ważne jest zaufanie, praca i musi zaiskrzyć. To tak jakby zapytać, dlaczego mężczyzna kocha się w tej pani, a nie w innej. Tego nie da się sprecyzować. Zaiskrzyło i już...

Sasnała mijał Pan na ulicy w Krakowie i nie domyślił się Pan, że to będzie rekordowo drogi malarz?

Nigdy nie zajmowałem się młodą sztuką. Nie znam się na tym. Zajmuję się klasyką polskiej awangardy. To kocham. Na tym się trochę znam i stale uczę się.

**Powiedział Pan kiedyś, że aby w Polsce był normalny rynek, jak na świecie, to krajo-
we galerie powinny sprzedawać nie tylko polską sztukę, ale także międzynarodową.**

Panuje u nas niska rozpoznawalność światowych artystów, może poza pięcioma nazwiskami typu Warhol czy Picasso. Obrazy tych rozpoznawalnych artystów kosztują jednak nieprawdopodobne miliony. W Polsce nie ma takich pieniędzy na sztukę. Barięą do takich zakupów jest też stan świadomości. Mówiliśmy, że media podniecają się ceną 250 tys. dolarów za obraz. Co by było w takim razie, gdyby Polak wydał kilkadziesiąt milionów dolarów na obraz? Oczywiście nasi marszandzi nie mają takich kapitałów obrotowych. Nie wydaje mi się z kolei, żeby któryś polski marszand zdołał namówić swoich klientów do zakupu obrazu anonimowego zachodniego malarza, w dodatku młodego, który dopiero startuje.

Jak wyglądałby rynek sztuki, gdyby historia Polski po 1945 r. potoczyła się inaczej?

Cudów by nie było! Może byłoby trochę lepiej, bo byłyby paszporty. Jesteśmy jedyni w Europie odporni na sztukę. Jesteśmy chyba jedynym krajem, gdzie pierwszy malarz pojawił się dopiero w połowie XIX w., mam na myśli Piotra Michałowskiego. Jak studiowałem historię sztuki polskiej, to szybko zorientowałem się, że to jest historia importu trzeciorzędnych artystów do Polski. To, co zebraliśmy w muzeach, frekwencja w nich, wszystko to świadczy, że jako naród specjalnie nie potrzebujemy sztuk pięknych.

Żyjemy mitem, że wszystkie dzieła sztuki ukradli nam kolejni okupanci. A przecież światowej sztuki nigdy nie mieliśmy, więc nie było co ukraść. Hrabia Raczyński pojechał do Paryża i zamiast kupować wielką sztukę, kupował trzeciorzędne akademickie obrazy. Tu znów zadziałał stan naszej świadomości.

Jak będzie wyglądał Polski rynek sztuki za 10 lat?

Gdybym wiedział, to za 10 lat byłbym bogaty! Po tylu latach handlu jestem bogaty tylko we wrażenia z oglądania sztuki, w zachwyt, jaki przeżywam, patrząc na sztukę, w radość ze spotkań z artystami i nielicznymi u nas kolekcjonerami. Z tych powodów uważam się za bogatego człowieka.

Pana żona i Pan kolekcjonujecie sztukę. W 2009 r. za własne pieniądze zorganizowaliście wystawę rodzinnych zbiorów w Muzeum Narodowym w Krakowie. Co dalej z rodzinną kolekcją?

Część obrazów wisi w domu. W magazynie zapakowane leżą te obrazy, które stale jeżdżą po muzealnych wystawach.

Utworzy Pan muzeum prywatne?

Za co?!

WYWIAD

Z Andrzejem Starmachem, marszandem i kolekcjonerem sztuki, rozmawia Janusz Miliszkievicz
Janusz Miliszkievicz talks with art dealer and art collector Andrzej Starmach

Odda Pan to do muzeum państwowego?

Niby dlaczego? Chcę to mieć! Posiadanie to ważny motyw kolekcjonerstwa. Ja mam, a ty nie masz. Wymieniam sobie te obrazy na ścianach, żeby patrzeć na różne. Ale najważniejsze jest poczucie: ja mam! Jak widzę obraz, który chcę mieć, ale mnie nie stać, to szlag mnie trafia!

Jak Pan się budzi co rano, jaki obraz widzi Pan zaraz po otwarciu oczu?

Zawsze śpię na prawym boku, otwieram oczy i widzę *Dziewczynę w okularach* Nowosielskiego z 1945 r. Mam ten obraz od bardzo dawna, lubię na niego patrzeć.

Bezinteresownie prowadził Pan bodaj wszystkie aukcje charytatywne po 1989 r.

W domu nauczono mnie, żeby pomagać potrzebującym, żeby się dzielić tym, co mam. W 1981 r. była pierwsza aukcja na rzecz „Solidarności”, prowadził ją Edward Lubaszenko i musiał przerwać, bo miał próbę. Wtedy sala mnie wywołała, żebym to poprowadził. Tak zostało.

Ostatnią poprowadziłem XX jubileuszową aukcję „Wielkiego Serca” w 2011 r. Skończyłem z tą działalnością, bo już jestem starszym panem. Zniechęcił mnie przede wszystkim fakt, że Polacy przychodzą na aukcje charytatywne, żeby zapłacić najmniej. Na prowadzonych przez siebie aukcjach sam kupowałem rzeczy, których nikt nie chciał kupić. Moja siostra ma dom urządzoney tymi rzeczami...

Bardzo Panu dziękuję za rozmowę.