



Kunst rett på døren

For mange er kunstkjøp en krevende dørstokkmil man aldri kommer over. Astrid Semmingsen tar galleriet med hjem til deg.

Tekst: Torgeir Kveim Sti **Foto:** Julie Lauritzen



Astrid Hilde Semmingsen (f.v.), Victoria Krage Fosseidbråten og Jan Christian Fosseidbråten vurderer hvilke bilder som skal hvor. Førstnevnte er hentet inn for å få brikkene til å falle på plass.

– **Når nordmenn** pakker kofferten, setter igjen ungene hos au pairen og drar storbyferie til

utlandet – først da besøker de galleriene. Her hjemme går vi knapt nok på Astrup Fearnley-museet, sier Astrid Hilde Semmingsen.

Hun er én av et stadig økende antall hjelpere for dem som føler at tiden aldri strekker til. Næringslivsfolk som kan mer enn nok om Piketty, men skulle ønsket de kunne mer om Picasso. Interessen for å kjøpe kunst er økende hos nordmenn, ifølge auksjonshuset Blomqvist, og svaret for mange er tjenester som Semmingsens. Til daglig driver hun galleri og har 30 års erfaring fra bransjen, men for å nå ut til flere tar hun i økende grad galleriet hjem til kundene. Tid er alltid en mangelvare hos kundene, men det vel så mye om å sparke folk i gang.

– Kundene har veldig lite fritid. Det krever at man får dem inn i en prosess hvor de lærer seg litt om kunstmarkedet og bruker tid på det, i stedet for å kjøpe et tilfeldig bilde. Det forlanger jeg at de gjør, sier hun.

I stedet for å bruke timer på galleri eller kjøpe i blinde, kommer hun med forslag, henger opp og rammer inn bildene. Semmingsen sier det mest spennende er å kombinere nytt med det du allerede har på veggene, eller har gjemt bort på loftet.

– For å være helt ærlig visste vi aldri helt hva vi skulle gjøre, sier Jan Christian Fosseidbråten.

tian Fosseidbråten i deres pent oppussede hus på vestkanten. Møblene og interiøret bærer preg av at paret er over gjennomsnittlig interessert i interiør. Alt er gjennomtenkt. Men i en hverdag der jobben tar mye plass, og med to barn som legger beslag på det aller meste av fritiden, ble det aldri gjort noe med den store, tomme vegg bak sofaen. Paret har hyret inn Semmingsen for å skape sammenheng.

– Vi var kommet til et punkt i livet der det var på tide å kjøpe kunst sammen, sier han.

– Vi har alltid hatt en viss interesse, men det er det ikke alltid like lett å komme i gang. Semmingsen fungerer litt som en kombinert kunstekspert og samlivsrådgiver, og hjelper å få brikkene til å falle på plass, legger Krage Fosseidbråten til.

Semmingsen er bestemt på at innkjøp av ny kunst ikke handler om å kjøper alt nytt eller alt på en gang. Derimot skal du kjøpe over tid, og helst komplementere det man allerede har, forutsatt at det holder mål.

– Det som gleder meg veldig er at det finnes smykker som har gått i arv i familien. Bilder av høy kvalitet, sier hun.

Hun viser til et to innrammede bilder av Hans Hartung og Guttorm Guttormsgård som nå henger side om side med bildene hun selv har kurert. Sistnevnte bilde, er ifølge Semmingsen, grafikk ►

Finansavisen er hjemme hos kundene Victoria Krage Fosseidbråten og Jan Chris-



Kunnskap og smak trenger modningstid. For paret var virkningen av å få se kunsten hjemme på veggen viktig for å ta avgjørelsen om å kjøpe.

kunstbransjen sjelden ser på auksjoner, men som i dette tilfellet har stått litt i skyggen.

Selv om interessen er økende, møter kunst generelt motbakke i landet som har fostret Munch, Nerdrum, Tiedemann og Gude. Spesielt annenhåndsmarkedet for samtidskunst er tregt, opplever Semmingsen. Argumentene hun møter hos kundene daglig er som følgende: De har ikke tid, derfor føler de at de ikke kan nok, og med en følelse at de ikke kan nok, kommer frykten. En frykt Semmingsen mener er helt ubegrunnet.

– Det er ikke farlig å gå inn i et galleri og se. Mange tror at må vite mye om kunst for å gå inn og titte. Derimot opplever jeg at alt fra skolerte til nybegynnere og uerfarne kan komme inn og reagere like sterkt på et kunstverk.

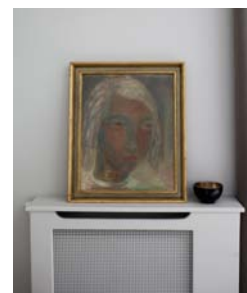
Hun mener det ligger latent hos noen av oss, mens andre trenger et lite dytt. Noe kunnskap spiller inn, og smak utvikler seg med tiden, men hovedargumentet til Semmingsen er at du ikke alene kan lese deg til opp. Det må ses, føles og kjennes på.

– Den beste skoleringen for kunst er at du besøker de store kunstsentrene, museene og seriøse galleriene. Du må gjerne ha litt bakgrunnskunnskap om dem du går og ser. Kundene mine sitter i sentrale stillinger og vil gjerne finne sine egne kunstverk. De leter etter noe som betyr noe for dem.

Likevel stopper det alltid på tid.



Semmingsen demonstrerer at plassering av bilder ikke skal være vilkårlig og i samme høyde. Romfølelse, asymmetri og linjer er viktig.



– Tid er det disse menneskene har lite av, men når vi er i utlandet er det annerledes. Vi går fotballkamp, spiser på gode restauranter og besøker MOMA, Tate og Guggenheim. De store museene er for alle, og ingen er redd for å gå inn der. Her hjemme går man knapt nok på galleri. – Det som er en veldig viktig regel for meg er at de kommer inn og ser at «alt dette er bra kunst». Hva er det jeg liker, og hva er viktig for den som går inn døren? Når de kommer hjem begynner de å gå inn og lete etter lookalikes.

Hun anbefaler likevel ikke å kjøpe for mye kunst utenlands. Stemningen du er i, og følelsen du får for et bilde når du reiser, er ikke nødvendigvis den samme når du kommer hjem.

Spørsmålet gjenstår dermed: Hvor begynner man? Semmingsen anbefaler ideelle organisasjoner og foreninger som kan stille ut bredt, uten kommersielle bindinger. Også de private galleriene har mye forskjellig å tilby, men blant disse mener hun kvaliteten varierer.

– Jeg er idealist og lar kunstnerne være i fred i produksjonsfasen. De skal ikke styres på hva de skal stille ut, men en dialog er alltid en fordel for begge parter. Kunstnerne skal i mitt hode arbeide frem kunstverk uavhengig av marked og tid. Det økono-

miske aspektet har ødelagt mange gode kunstnere, sier hun. Men det handler selvsagt om pris. De fleste drømmer om å gjøre kupp og ►

Paret kombinerer nyinnkjøpt kunst med kunst de har hatt fra før. Plassering og innramming tar tid og krever flere runder før de kommer frem til et godt resultat.



kjøpe kunst som stiger i verdi. Dette mener Semmingsen imidlertid er vanskelig.

– Jeg kan ikke love en prisøkning. Det er det de aller færreste som kan.

Førstegangssalg av kunst er ferskvare, og trenger ofte tid for å modnes. At galleriene har en stall, vil si at de har faste kunstnere som sirkuleres med separate utstillinger hvert andre eller tredje år.

– Dette skaper en trygghet for alle aktørene. Kunnskapen til kunstneren blir større og de kan lettere følge utviklingen.

Anna Thorud Hammer i auksjonshuset Blomqvist uttalte nylig til Finansavisen at det først og fremst er de største navnene som kan anses som de sikreste investeringer. Hun påpekte at det finnes gode objekter under 30.000 kroner, men at du da må investere med en tidshorisont på ti år.

– *Hvor gjør man kuppene?*

– Kunstkuppene gjør du på auksjoner, og alle auksjonshusene har sin nisje. Blomquist har sin, Grev Wedel har sin og Christiania Kunstauksjon har sin. Bruker du alle de tre får du noe som til sammen er veldig spennende. Du kan kjøpe både trygt og utrygt. Det er gøy, sier Semmingsen.

Det er også hennes ankepunkt når nordmenn handler kunst. Frykten for å bomme er så stor at vi kjøper det som er trygt, og resultatet er at vi kjøper i flokk. Noen kjøper det litt for vennegjengen, oppblåste bobler som har slått an i markedet, på linje med popmusikk. Uten at det nødvendigvis er spesielt god kunst

Av sine kolleger blir hun beskrevet som en streng «lære-mester». En belærende person som mener du skal se deg om to ganger før du kjøper. Det mener

hun må til.

– Et godt eksempel i dag er grafikk. Folk sier de har sluttet å kjøpe grafikk, men det mener jeg er snobbete kunnskapsløshet. Tegning, foto, maleri og grafikk henger tett sammen hvis kvaliteten og intelligensnivået på kunstnerne er høy nok.

Hun poengterer at forskningen viser at du kan kjenne energien i god kunst. Det handler i bunn og grunn om godt håndverk.

Paret Fosseidbråten mener resultatet av arbeidet er en betraktelig forbedring. En blanding av gammelt og nytt, som kombinerer det de hadde med seg inn og det de nå har kjøpt sammen. De sier det ikke handler om å vise seg frem for vennegjengen, men om å skape et vel-fungerende hjem. Jan Christian Fosseidbråten synes i utgangspunktet det er litt utfordrende å utbrodere om kunstens virkning, men begge er fast bestemt på at resultatet er et mer personlig hjem som begge er fornøyd med.

– Det høres litt klisjéfyllt ut, men det har gjort noe spesielt med rommet. Vi har gått fra å ikke bruke det til at det nå er husets midtpunkt.

torgeir.sti@finansavisen.no
julie.lauritzen@finansavisen.no