

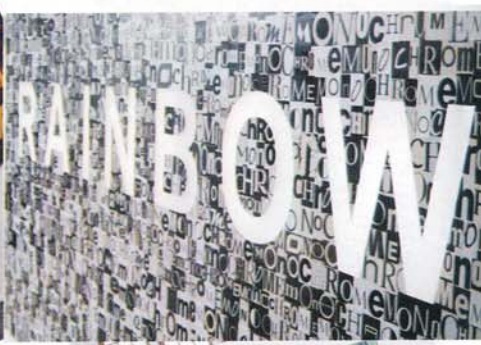
# Bright Young Things

by S. Hottinger-Behmer

## Tanja Mathias, art dealer

As art fairs and art events become more and more fashionable, the interest in buying art has risen sharply in recent years. To attend to this ever-growing demand, galleries are opening up branches in various cities, forming joint-ventures or even outsourcing certain services. The same goes for collectors who currently find themselves with less time to search for the next trophy in their collections or simply cannot face the often tiring travel schedule of the art circuit. This is where independent art dealers come into the picture, offering a wide palette of services to all parties involved: collectors, galleries, artists and corporations. One of the rising stars of this new breed of private art dealers is Germany-based Tanja Mathias. With a background in applied economics and art history, her knowledge goes beyond the traditional industry standards and her understanding for her client's needs is as accurate as her meticulous travel schedule, carefully laid out to cover the main art fairs around the globe. Circulating confidently in her main fields of expertise, she brings modern masters

and contemporary artists' work to the right clients, both private and corporate. Sourcing specific artists for private buyers or hinting emerging talent to corporate clients has become a profitable and competitive segment in the international art market. Tanja Mathias says that "understanding exactly what your client wants is a mere given, finding what the collectors don't know they want yet, that's the real challenge". But it is not only the profitability of the business that is driving young dealers such as herself into this segment, the liaison of a young professional with young artists also promotes a fresher approach to a more settled audience, while offering established artists or galleries the opportunity for an exchange with younger, more up-to-date professionals. The idea of private dealership is surely not new, but the fast pace in which the art world is moving today is leaving considerably less room for ordinary practices, calling on a new class of cosmopolitan merchants to get the job done effectively and efficiently.



Mano a mano che le fiere e gli eventi d'arte diventano sempre più alla moda, l'interesse nell'acquisto di opere d'arte è notevolmente aumentato negli ultimi anni. Per rispondere a questa domanda in costante crescita, le gallerie stanno aprendo filiali in varie città, costituiscono joint-venture o si rivolgono anche all'outsourcing per determinati servizi. Lo stesso vale per i collezionisti che attualmente dispongono di meno tempo per andare alla ricerca del successivo fiore all'occhiello delle proprie collezioni o semplicemente non riescono a mantenere il passo con il programma spesso serrato e stancante del circuito artistico. Ed è a questo punto che commercianti d'arte indipendenti entrano nel quadro, offrendo un'ampia gamma di servizi a tutte le parti coinvolte: collezionisti, gallerie, artisti e società. Uno degli astri nascenti di questo nuovo filone di commercianti d'arte privati è Tanja Mathias, che vive in Germania. Con una formazione in economia e storia dell'arte, la sua conoscenza va ben oltre gli standard tradizionali del settore e la sua competenza relativamente, alle richieste dei clienti, è precisa e meticolosa così come il suo programma di viaggio, attentamente studiato per coprire le principali fiere d'arte di tutto il mondo.

Muovendosi con sicurezza nei suoi principali campi di competenza, si adopera affinché capolavori moderni e opere d'arte di artisti contemporanei siano acquistati dai clienti più idonei, siano essi privati o società. Segnalare artisti specifici ad acquirenti privati o far notare un talento emergente a società interessate è diventato un segmento redditizio e competitivo nel mercato d'arte internazionale. Tanja Mathias afferma che "capire esattamente ciò che un cliente vuole è semplice; la vera sfida sta nel capire ciò che i collezionisti non sanno ancora di volere". Tuttavia, non è solo la redditività dell'attività ad attirare i giovani commercianti in questo segmento; l'alleanza tra un giovane professionista e un giovane artista promuove anche un approccio più fresco a un pubblico consolidato, e offre ad artisti affermati o a gallerie note l'opportunità per uno scambio con professionisti più giovani e aggiornati. L'idea della commercializzazione privata certamente non è nuova, ma la velocità con cui il mondo dell'arte si sta muovendo attualmente lascia sempre meno spazio alle pratiche ordinarie e stimola invece la crescita di una nuova classe di mercanti cosmopoliti che svolge il lavoro in modo efficiente e proficuo.

(art events)