

## La parola al GALLERISTA EUGENIO RE REBAUDENGO

DI LUCA BEATRICE

# Una startup di successo

A soli 26 anni ha creato Artuner, una piattaforma web di arte contemporanea per superare confini e limiti della galleria tradizionale. Ecco come

**T**orinese, ventiseienne, figlio d'arte, **Eugenio Re Rebaudengo** ha ereditato dalla mamma **Patrizia Sandretto** l'amore per il contemporaneo e dal papà **Agostino** la capacità nel fare impresa. Negli ultimi mesi la sua piattaforma **Artuner** è la grande novità dell'arte sul web. Un'idea semplice e geniale per superare confini e limiti della galleria tradizionale e aprire una finestra sul mondo. Segno di un profondo divario generazionale con i propri genitori. Da Londra ci spiega come la sua sia diventata la *startup* d'arte più *cool* in Europa.

**L'arte contemporanea è nel tuo Dna ma la proposta di Artuner si sgancia dal luogo fisico. Che differenza c'è tra aprire un museo o una galleria e gestire una piattaforma sul web?**

«Artuner è nata dal desiderio di presentare opere e artisti di qualità attraverso una piattaforma online, in grado di offrire in un contesto esclusivo un forte imprinting curatoriale. Non nasce come una galleria, ma in quanto canale alternativo di collaborazione con gallerie e collezionisti privati. In questo modo internet diventa

una straordinaria opportunità per presentare opere e artisti di qualità a un pubblico vasto e internazionale. Nella seconda mostra, da poco conclusa, abbiamo presentato otto artisti i cui lavori si trovavano contemporaneamente a Berlino, Londra, Los Angeles, New York, Vienna, Parigi e Colonia. Artuner riunisce opere d'arte distanti migliaia di chilometri».

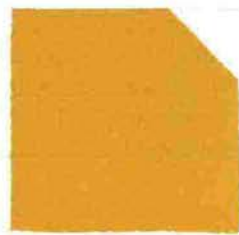
**Hai esordito con Luigi Ghirri e un incredibile sold out.**

«La scelta nasce dalla convinzione che Luigi Ghirri sia tra i più importanti fotografi degli ultimi decenni.

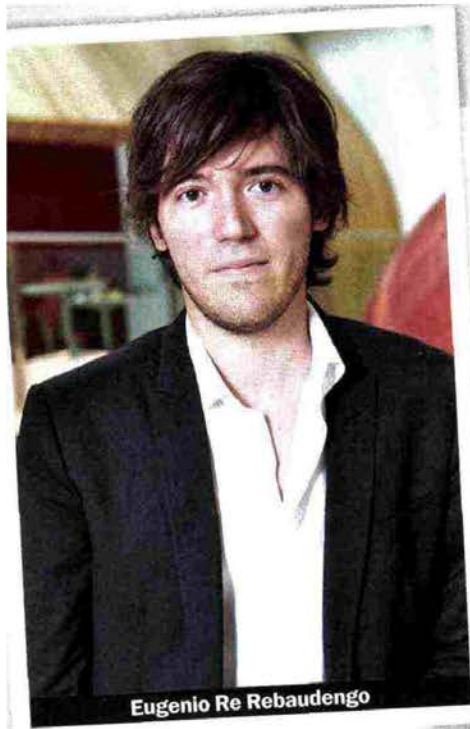
Anche al di fuori dei confini del nostro Paese vi è un forte interesse per le sue opere. La scelta di Ghirri si è poi rivelata vincente nel momento in cui ho iniziato ad approcciare artisti e gallerie per le mostre successive: è stato come presentarsi con un bel biglietto da visita, in grado di sintetizzare la serietà e la qualità che Artuner si prefigge di offrire sempre».

**Come avvengono le trattative sul web senza il rapporto diretto con il mercante?**

«La credibilità e la fiducia sono componenti fondamentali in qualunque settore e l'arte non fa eccezione. Anche sviluppando un sito on line continuo a credere nell'importanza delle relazioni personali: per questo il mio staff e io siamo sempre a disposizione. Desideriamo creare un rapporto personale con chi è interessato a comprare le nostre opere».



**1** Martin Barré, *87-89-81x144-B*, 1978-1989, olio su tela, cm 81x144. **2** Dan Rees, *Gravel master*, 2014, sassolini e olio su tela, cm 140x140. **3** Imi Knoebel, *Anima mundi 29*, 2012, acrilico su alluminio, cm 46x36. Sono tutti artisti proposti da Artuner ([www.artuner.com](http://www.artuner.com)), la piattaforma on line di Eugenio Re Rebaudengo.



Eugenio Re Rebaudengo

## “ LUIGI GHIRRI, UN BIGLIETTO DA VISITA VINCENTE ”

ta da un'idea curatoriale di Andrew Bonacina, direttore dell'Hepworth Wakefield Museum di Leeds. La mostra voleva creare un dialogo transgenerazionale tra alcuni dei più interessanti pittori astratti che hanno iniziato la loro pratica negli anni '60 (come Imi Knoebel e Martin Barré) e una generazione che sta sperimentando nuovi linguaggi di astrazione (Elizabeth Neel, Dan Reses, Christian Rosa, Florian Pumhösl, David Ostrowski e Nick Mauss). Sono affascinato dal loro desiderio di sperimentare una nuova estetica».

**Chi sono i tuoi principali fornitori? Gallerie o privati?**

«Non c'è un modello predefinito per la ricerca dei lavori. Ciò che mi interessa è selezionare e presentare gli artisti più interessanti in un contesto curatoriale forte, a prescindere dal fatto che le opere provengano dal mercato primario o secondario».

**Hai deciso di fare impresa a Londra. Fondamentale essere lì?**

«Mi sono trasferito a Londra or-

mai da quasi quattro anni, inizialmente per un master in *management* presso la London School of Economics. E ho deciso di restare per la sua offerta culturale. L'accesso alle informazioni, le mostre e il network internazionale del mondo dell'arte mi hanno convinto che Londra fosse il luogo ideale per dar vita ad *Artuner*».

**Quando scegli artisti e mostre ti consulti con mamma Patrizia? E con Francesco Bonami?**

«L'arte è una forte passione che mi è stata trasmessa negli anni da mia madre e che ora condivido con lei. Spesso è il centro delle nostre conversazioni. Ho imparato molto da lei e da Francesco, che conosco da tutta la vita. Anche a lui mi capita spesso di chiedere opinioni e consigli. Poi però prendo le decisioni in totale autonomia con il mio *Artuner* team».

**Prossimi progetti?**

«Dopo *Araki / Moriyama: a history of seduction*, la mostra ora in corso sui due maestri della fotografia giapponese curata da Filippo Maggia, toccherà a un gruppo di artisti cresciuti e influenzati dal mondo on line. Inoltre, ogni mese ci saranno i nostri approfondimenti e le interviste». ■

**C'è differenza di prezzo tra comprare in galleria e sul web? C'è un'asta al rialzo oppure i prezzi sono fissi?**

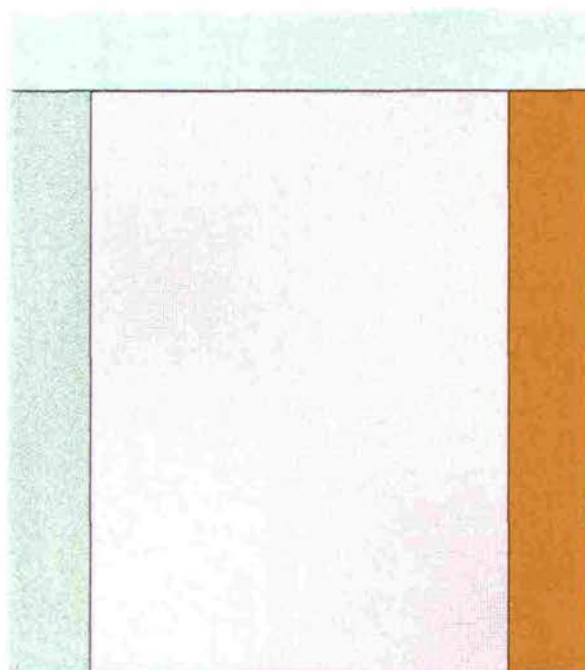
«Come in galleria su *Artuner* i prezzi sono fissi. Spesso *Artuner* seleziona e propone opere di mercato primario, tra cui quelle di artisti emergenti e dal grande potenziale. La differenza rispetto alla galleria tradizionale è il canale di vendita in un contesto innovativo».

**La seconda mostra era dedicata alla pittura astratta. Scelta imprevedibile e controcorrente. Perché?**

«*Airports for shadows and dust* è na-



2



3