

# KING

of Sweden

Modemagasinet för män  
Nr 07 juli 2018 Pris 85:90 kr

## Björn Frantzén

och den vilda jakten  
på stjärnorna

### SOLKLARA KÖP

Hawaiiskjortor, espadriller,  
panamahattar och 99 andra  
modeinvesteringar för en  
snyggare sommar

### BONJOUR FINESSE!

En *très bien* guide till Paris

### VERNER ÅMELL

"Jag sålde en målning  
för 20 miljoner dollar"

+  
Andy Warhol  
BMW i3s  
Christopher Bastin  
Crazy Pictures  
Köksprylar  
Semesterklockor  
Suitsupply

SEK 85,90 NOK 95,90 EUR 9,60

TIDSAM 4079-07



7 388407 908598

SPECIALRETURVECKA 29





# Ett liv utanför ramarna

Verner Åmell stod bakom fjolårets största svenska konstaffär – precis som han brukar. För King öppnar han upp sin skattkammare och berättar om sina närmare 40 år som Sveriges mest exklusiva och omtalade konsthandlare.

Intervju: Henrik Huldshiner Foto: Sanna Dahlén

– **DETHÄRÄREN** fin Bruno Liljefors från hans bästa period, som jag säljer för 7,5 miljoner, säger Verner Åmell när han drar fram en guldramad målning ur hyllorna, där tavlorna står tätt inklädd bredvid varandra i långa rader.

– Och här har du en tidig Carl Larsson från hans tid i Grez sur Loing.

Verner Åmells konstlager, beläget i ett gammalt bankvalv under jorden på Åmells Konsthandel på Birger Jarlsgatan i Stockholm, är legendariskt i konstkretsar. En snabb titt i datorn visar att han för närvarande har drygt 3 000 objekt i lagret.

– Fördelen med ett stort lager är att en konstsammlare som söker en målning av en viss konstnär kan välja mellan ett större antal verk. Tyvärr är jag ganska ensam i Skandinavien om att kunna erbjuda den möjligheten. Det finns massor med gallerier i Skandinavien som saluför samtidskonst men inga konsthandlare med stora lager.

Det värdefullaste verket i varulagret, Strindbergs *Inferno*, är inte på plats.

– Den är i USA just nu, där ett amerikanskt museum försöker finna donatorer för ett köp. Jag har även några privata samlare där över som visat intresse, men roligast skulle vara att sälja den till någon av mina kunder i Sverige.

Verner Åmell ropade hem *Inferno* på Bukowskis förra våren för 18,5 miljoner kronor – vilket var fjolårets dyraste konstköp i Sverige.

## Asien kryllar av nyvunna miljardärer som inte vet vad de ska göra med sina pengar.

– Ett realistiskt försäljningsvärde ligger i spannet 30–35 miljoner, säger Verner Åmell, som genom åren gjort det till en vana att figurera på listorna med de dyraste konstaffärerna i Sverige.

På Åmells Konsthandel, som grundades 1920 av Verners farfar Nils Magnus Åmell, blandas verk från en rad olika epoker och stilar. Men alla har det gemensamt att det är högkvalitativ konst med pris därefter.

– Min kundkrets är konstlänkare. De vill ha ett vackert hem och jag hjälper dem med det. Den uppgift mina stamkunder ger mig är att finna det de söker till de platser som erbjuds. Jag har koll på hur det ser ut hemma hos dem och föreslår ofta var en ny tavla kan passa in, säger Verner Åmell när vi satt oss ner i hans privata kontor, vars väggar inte är prydda med tavlor utan med hans egna jakttroféer.

Verner Åmell, som hunnit bli 66 år och för dagen är iförd kritstrecksrandig mörkblå kostym och matchande skjorta och näsduk, har haft en huvudroll på den svenska konstscenen ända sedan han som 30-åring fick ta över konsthandeln från sin far i början av 1980-talet. Det första den unge Verner gjorde var att styra om fokuset i familjeföretaget från antikviteter till konst.

– Vi sålde av möbler och kinesiskt porslin för att satsa på skandinavisk konst i stället, berättar han.

Det skulle visa sig vara ett extremt lyckat strategibyte. 1980-talets enorma konstboom stod för dörren, och Verner Åmell blev snabbt känd för att bjuda högt på auktionerna och vinna budgivningen på de verk som stigit steg i pris under hela årtiondet.

– Min pappa lät mig hållas, men han satt alltid med mig på auktionerna, ofta med en förfärad min. Jag minns en gång, jag tror det var 1980, när det var någon längst bak i salen som bjöd över mig på en av Zorns bästa målningar, *Reflexer*. På den tiden hade ingen Zorn gått för över 150 000 kronor. Till slut, när priset var uppe i 860 000 kronor, vände jag mig om och såg att mannen som budade emot mig var Abba-Benny. Luften gick då ur mig eftersom jag insåg att jag inte kunde tävla mot Abbas miljoner.

Sett i efterhand fick Benny Andersson Zornklassikern, som föreställer en naken kvinna på väg ut i en vassklädd sommarvik, billigt. När Abba-ikonen sålde *Reflexer* på Stockholms Auktionsverk för ett par år sedan inbringade den 12 miljoner kronor – vilket ändå var klart mindre än vad tavlan värderades till som mest i slutet av 1980-talet.

Bakom den explosionsartade prisutvecklingen under 1980-talet stod framför allt extravaganta affärsmän som Winston Håkanson och Carl-Eric Björkegren – den senare

stamkund till Verner Åmell – som köpte konst för hundratals miljoner. Verner Åmell var i högsta grad med och bidrog till de stigande priserna, men hann dra sig ur i tid.

– Tack vare att jag på den tiden bedrev konsthandel även i London började jag redan 1987 inse att den prisbild som hela tiden eldades på av lånade pengar bara kunde gå mot krasch. Så jag hade sålt av det mesta av mitt lager av skandinavisk konst när bubblan sprack.

Ett par mörka år följde. Under den första delen av 1990-talet var skandinavisk konst svårsåld, och Verner Åmell hankade sig fram via sitt utländska kontaktnät genom att köpa och sälja konst av gamla mästare från 1500- och 1600-talet.

Under hela 2000-talet har dock konstmarknaden gått urstarkt. I föl steg konstpriserna globalt med 17 procent, enligt Artprice index, och i höstas slogs alla tiders prisrekord när Leonardo da Vinci-tavlan *Salvator Mundi* klubbades för 3,8 miljarder kronor på en auktion i New York. Verner Åmell tror att priserna bara kommer att fortsätta stiga.

– Det finns så otroligt mycket pengar i oljeländerna och i Asien, där det kryllar av nyvunna miljardärer som inte vet vad de ska göra med sina pengar.

Inte ens en börs- eller fastighetskrasch behövs innebära att konstmarknaden tappar mark, enligt Verner Åmell.

– Förr var det så att konstpriserna gick ner när börsen föll, men det var för att konstmarknaden var kopplad till så mycket spekulation. Nu är det snarare tvärtom, när börsen faller blir konst en intressant alternativ investeringsform för dem med mycket pengar. För mig var till exempel finanskrisens 2008 ett av mina bästa år, säger Verner Åmell.

Hans intäkter varierar stort år för år. I fjol omsatte den svenska delen av hans konsthandel 110 miljoner kronor, vilket var i nivå med 2016 men långt ifrån de 180 miljoner kronor som verksamheten omsatte 2015.

De största konstaffärerna gör inte Verner Åmell i Sverige, utan tillsammans med en kompanjon i New York, och då handlar det främst om verk av gamla mästare.

– De flesta verk vi köper säljer vi vidare till stora museer i USA och andra länder. Endast en mindre del går till privata samlare. I Sverige gör vi väldigt få affärer, här är marknaden ännu liten för Old Masters.

Verner Åmells främsta konkurrent är auktionshusen, som tagit en allt större marknadsandel på galleristernas och konsthandlarnas bekostnad under hela 2000-talet. Verner Åmell får något mörkt i blicken när auktionshusen kommer på tal.



– Jag är deras största kund år efter år, men provisionsatserna är på tok för höga för kommissionsuppdrag utan risk, säger han och börjar rabbla upp procentsatser för försäljningsprovision, försäkringar, köarprovision, droit de suite (ersättning till konstnären eller konstnärens efterlevande).

– Summerar du det får du fram att 45 procent av det köparen betalar för ett verk på en auktion försvinner bort. Säljaren får alltså bara drygt hälften av köpeskillingen, vilket ju är helt horribelt, jag vet ingen annan mäklarbransch där det skulle accepteras. Jag och alla andra som kan räkna vet ju om det här, jag blir inte lurad och vet vad jag betalar för. Det är säljaren som får lida.

Samtidigt har Verner Åmells konkurrenter genom alla år hävdad att han alltid tagit ut höga marginaler när han säljer vidare inköpt konst till sina förmögna kunder. Man brukar skämta om att hans korta promenader mellan Birger Jarlsgatan och Berzelii Park (där Bukowskis ligger) är Sveriges dyraste. Verner Åmell är väl medveten om hur snacket går, och han har sitt försvarstal klart.

– Vissa frågar mig: "Verner, vad har du för påslag på den där tavlan?" "Jag har inte lagt på en krona", svarar jag då. Det är inte så det fungerar. Min förtjänst görs vid inköpet. Jag vet ganska exakt vad min marknad är beredd att betala för en viss målning. Ett lågt inköpspris ger mig därför

stor vinst, medan ett högt inköpspris ger låg vinst.

#### **Och kunderna känner sig aldrig lurade?**

– Hade jag inte haft nöjda kunder så hade jag aldrig överlevt så länge i den här branschen. Hela min verksamhet går ut på att ha nöjda kunder. Jag bygger samlingar till konstsamlare. Det har de själva inte tid med, de måste ju sköta sina företag, så de anlitar mig för att hjälpa dem.

– Mina kunder har förtroende för mig. Det vet att när jag har satt ett pris så brukar jag också sälja konstverket för det priset. De kan ibland tycka att priset är för högt och avstå, men eftersom Sverige är litet så är chansen stor att målningen i stället hamnar hemma hos en bekant, och då kanske de ångrar sig.

**MEN VAD INNEBÄR** egentligen "rätt pris" för ett konstverk? Finns det något sådant?

– Nej, ett konstverk är inte värt mer än vad någon är beredd att betala för det. Så egentligen kan man säga att ett konstverk inte har något pris förrän det finns en kund, och det är kunden som bestämmer priset.

Få har dock samma känsla som Verner Åmell för vad konstköparna är beredda att betala. Det är en färdighet han övat upp ända sedan han som 19-åring praktiserade hos en antikhandlare i London och gjorde det till en sport att försöka förutse vad tavlorna på Sotheby's skulle klubbas för.

– Nuförtiden brukar jag roa mig med att titta på *Antikrundan* på tv och förutspå deras värderingar. Min fru kan inte fatta hur jag kan träffa så rätt hela tiden – inte bara på konst och möbler, utan även på gamla leksaker och klockor. Jag har tränat mitt öga att bedöma kvalitet och sätta marknadsvärde efter det.

En annan av Verner Åmells framgångsrika egenskaper är att han är bra på att skapa rubriker kring sin verksamhet. Som när han hade en Rembrandt-målning till salu för rekordsumman 340 miljoner kronor på en utställning 2004. Det gav stor uppmärksamhet i medierna, men målningen var bara inlånad och förblev osåld, och i efterhand framstår det mest som ett lyckat pr-knep.

– Jag hade faktiskt ett bud på 300 miljoner, så det var nära att den blev såld. Men visst fanns det en dubbel tanke. Kön ringlade ända ner till Dramaten på öppningskvällen, och drottning Silvia och kronprinsessan Victoria var här. Klart att det var bra pr för utställningen.

Verner Åmells mest omskrivna affär var

# Den dyraste målning jag sålt var en målning av Gerard van Honthorst för 20 miljoner dollar.

## Stöter du ofta på förfälskningar och fejkad proveniens?

– Nej. Och de man ser är ofta väldigt dåligt gjorda. Jag kan se över gatan om en tavla av Bruno Liljefors är falsk eller äkta.

## Vilken är din favoritkonstnär?

– Det finns många, men måste jag säga någon blir det Zorn. Jag samlar själv skisser och förarbeten till hans kända målningar. Det är spännande att se konstnärens arbete fram till det färdiga verket.

## Vad är ditt bästa köptips för den som vill göra lönsamma konstaffärer?

– Köp det bästa av konstnären i fråga, det blir nästan alltid en bra investering. Har du inte 20–25 miljoner för att köpa Zorns bästa målningar så välj en annan konstnär, i en lägre prisklass, och köp det bästa av den konstnären i stället. Och se till att ha en blandad portfölj – inte bara samtidskonst, utan konst från flera perioder. Där får man tänka lite som med aktier att inte ha alla ägg i en korg. Samt köp inte för att sälja, utan köp det du tycker om. Det är det viktigaste. Då blir det alltid en bra affär för dig.

**VERNER ÅMELL HAR** själv anammat denna strategi. De senaste tio åren har han investerat mycket i samtidskonst och sitter i dag på en stor samling med Sveriges mest hyllade nu levande konstnärer som Karin Mamma Andersson, Jockum Nordström och Linn Fernström.

Han gillar att blanda stilar. När jag besöker Åmells Konsthandel under utställningen *Tre sekler* hänger Linn Fernström-målningen *Ballongerna* (2008), med en prislapp på 2,2 miljoner kronor, i samma rum som man placerat en Haupt-sekretär från 1789, med begärt pris på 3,8 miljoner kronor.

– Högkvalitativa antika möbler är extremt undervärderade. Problemet är att ingen vill att ens hem ska se ut som "hemma hos farfar". Med den här utställningen vill jag visa hur de här vackra gamla möblerna kan passa in i ett modernt inrett hem. En Haupt-byrå ska du se som ett vackert konstföremål som förhöjer känslan i vardagsrummet.

Verner Åmell var en föregångare på 1980-talet. Han införde ett nytt sätt att sälja konst när han visade upp verken på kuraterade utställningar och producerade, påkostade kataloger med texter som ingående gick igenom verkens motiv, historia och proveniens. Så jobbar han än i dag. Men hur hänger han med i nutiden? Hur påverkas Åmells Konsthandel av internet och digitalisering?

– Sociala medier är bra för att synas och få in folk i butiken. Men internet funkar bäst för att sälja konst med en prislapp under 100 000 kronor. Dyrare verk vill samlarna se och känna på själva, säger han.

Många av Verner Åmells stamkunder har varit med honom i flera decennier. Hur han ska nå en yngre kundgrupp är något han funderat länge på.

## Verner Åmell

**Ålder:** 66 år.

**Familj:** Hustrun Ulrika och sönerna Alexander, 22, och Christian, 19.

**Bor:** I hus på Djurgården, granne med Thielska galleriet.

**Gör:** Är tredje generationens konsthandlare som sedan början av 1980-talet driver Åmells konsthandel, världsledande inom skandinavisk konst från 1700-talet och framåt.

I kundkretsen finns många av Sveriges rikaste personer samt flera av världens främsta museer.

– Jag har fått in många yngre kunder genom fotokonsten som jag började med för tio år sedan. Jag har sålt flera Irving Penn-foton för över en miljon. Ofta är det barnen till mina gamla kunder som köper, samt några entreprenörer som byggt upp egna förmögenheter under 2000-talet.

En ny aktör som siktar in sig på den här yngre målgruppen är CF Hill, som profilerar sig som den nya tidens kombinerade galleri och konsthandel. Bakom CF Hill, som förmedlat flera verk i mångmiljonklassen och stått bakom en rad uppmärksammade

utställningar det senaste året, står Michael Elmenbeck, Michael Storåkers och Anna-Karin Pusic, varav de två sistnämnda har en bakgrund från Bukowskis.

Verner Åmell är i högsta grad medveten om den nya konkurrenten.

– CF Hill syns och hörs mycket. De är duktiga på att öka intresset för konsten bland de yngre och gör ett viktigt arbete som gynnar branschen i stort.

**VERNER ÅMELL** gör inte bara de största konstaffärerna i Sverige. 2001 hamnade han i topp på listan över det årets dyraste bostadsaffärer efter att ha köpt bankmannen och tidningsägaren Torsten Kreugers stora villa på Djurgården för 70 miljoner kronor. Sedan ett par år bor han med sin familj i ett mindre hus på tomten, medan det stora huset är ombyggt till ett konst- och kulturcenter för privata exklusiva arrangemang.

## Du föddes in i det här jobbet. Du har aldrig önskat dig något annat?

– Jo, men det var inte så att jag hade en massa andra alternativ. Jag var medelmåttig i skolan. Min enda skolmerit var att jag var ordförande i festkommittén – det var där mitt fokus låg, om du förstår vad jag menar. Så när pappa skickade mig till London som 19-åring för att praktisera hos sin vän, antikhandlaren Earle D Vandekar, hade jag inte så mycket att sätta emot. Sedan visade det sig att jag tyckte det var väldigt kul och spännande och att jag hade viss fallenhet för yrket.

## I dag känns det väldigt könsstereotypt att det var du ensam som fick ta över familjeverksamheten, med tanke på att du även har en fem år äldre syster.

– Kanske det, men det var ju så på den tiden. Min pappa hade själv fått ta över firman från sin pappa. Så det var väl naturligt för honom att skicka mig, och inte min syster, på praktik i London. Men som jag förstått det var hon heller aldrig riktigt intresserad. Hon flyttade tidigt till Kanada, och där bor hon än i dag.



### Hur blir det med fjärde generationen Åmell?

– Min äldste son Alexander läser konsthistoria i Linköping och har praktiserat på Sotheby's i London. Han är väldigt konstintresserad och säger till sina kompisar att han ska ta över firman, men till mig har inte sagt något än, säger Verner och skrattar.

### Men vad säger du själv?

– Det vore så klart jättekul, men det är mycket som ska klaffa. Det är ett svårt jobb med många komponenter. Förutom gedigen kunskap ska du ha koll på ekonomi och vara en bra säljare. Och du måste vara en extremt bra människokännare, i det här jobbet träffar man alltifrån lastbilschaufförer till kungen.

### Du har uppnått svensk pensionsålder – hur länge planerar du själv att fortsätta arbeta?

– Hela livet. Precis som min far, han var kvar här fram tills han var 90 år. Jag ägnar mig ju åt det som andra har som pensions-sysselsättning. De kommer att få bära ut mig härifrån.