

ПОИСК БАЛАНСА



WOL Когда редакция предложила мне взять у вас интервью, я очень удивилась, что у вас русские корни и прошлое дизайнера, потому что кажется, что вашей галерее здесь уже миллион лет. Как вы ощущаете себя сами?

МИЯ КАРЛОВА Это был одновременно естественный и неестественный переход. Переехав в Нидерланды, я какое-то время заканчивала текущие проекты в Москве. Вскоре наступила пандемия, во время которой я отучилась в Sotheby's управлению и организации галерейного дела. Нидерланды считаются Меккой дизайн-образования, все мировые дизайн-кураторы ищут таланты здесь. При этом я понимаю, как работает интерьерный мир, я сама всегда искала для своих проектов интересные объекты. Вместе с тем дизайн-галереи в Нидерландах можно пересчитать по пальцам. Все эти обстоятельства и стали точкой отсчета, но за ней было много открытий — например, что рынок здесь довольно специфический.

А как Амстердам на вас повлиял?

Первые полгода было ощущение, что мы продолжаем находиться в отпуске. Приятно быть там, где все спокойно и люди доброжелательны.

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ WOL МИЯ КАРЛОВА РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАК РИСКОВАННОЕ РЕШЕНИЕ ЗАПУСТИТЬ ГАЛЕРЕЮ НА НОВОМ РЫНКЕ В ПАНДЕМИЮ ОКАЗАЛОСЬ УСПЕШНЫМ, А МОСКОВСКИЙ РИТМ — КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ.

ИНТЕРВЬЮ МАРИНА АНЦИПЕРОВА ФОТО СОФЬЯ ГОЛОВКОВА



Фрагмент интерьера галереи. У окна функциональная скульптура/витрина Ольги Энгель, деревянные скульптуры Се Оты, на стене текстильные панно голландской художницы Фемке ван Гемерт.

Фото: Юта Савамура/архив пресс-службы, Софья Головкова



И царит баланс работы и личной жизни...

Скорее, внутренний поиск этого баланса. Я москвичка и не могла успокоиться, пока не привела свою жизнь в состояние московского и даже более интенсивного ритма. Даже во время пандемии я активно ездила в Эйндховен знакомиться с выпускниками — правила перемещения по стране здесь это позволяли. А потом... в галерейном деле можно работать только круглосуточно. Чтобы чего-то добиться, важно, чтобы тебя действительно видели, замечали, находили то, что ты хочешь сказать, созвучным себе и начинали за тобой следовать. Становились клиентами, коллекционерами, твоей публикой... Все это абсолютно круглосуточная работа.

Как появилась идея галереи? Кажется, что рынок голландцев довольно специальный: тратить здесь любят меньше, чем откладывать. И несмотря на это вы заходите на еще более узкую территорию: скульптурным дизайном занимается не каждый художник и дизайнер, и логично, что у этого направления и круг коллекционеров ограниченный.

Да, это абсолютно нишевая история: как мы знаем, рынок сравнительно молодой даже в мировом масштабе: например Дэвид Гилл открыл свою первую галерею в Лондоне в самом конце 1980-х, а Carpenters

Workshop Gallery стартовала в начале 2000-х. А про паттерн поведения голландцев не соглашусь: здесь одна из самых старых традиций коллекционирования в Европе. Люди тратят, тратят на искусство, и тратят много. Но есть своя специфика: голландцы покупают голландцев, но даже несмотря на это нужно долго говорить с ними на одном языке, чтобы подобрать ключи к их сердцу. Многие известные голландские дизайнеры, например Лоннеке Гордейн и Ральф Хаута (Studio Drift) или Клоди Джонстра тоже становились сначала известными в мире, и только потом — здесь. Рынок коллекционного дизайна большой, но вместе с тем нишевый.

Чувствуете ли вы, что чем дальше, тем больше внимания уделяется коллекционному дизайну? Ковид был, растущий тренд на экологическую ответственность — все это должно чуть-чуть играть вам на руку?

Конечно! Самый частый вопрос во всех интервью «Как вы вообще решили открыть галерею в ковид и как вы это пережили?». Для меня это была совершенно low-risk-история, потому что все это время художники были свободны, и мы могли проводить время за бесконечными разговорами. И это дало мне внутреннее очень артикулированное понимание того, с чем



я собираюсь работать. Я не перестаю повторять, что для меня дизайн — это просто еще одна форма искусства, в которой есть бесконечные слои и глубины. И я стараюсь выбирать работы для галереи, в которые автор вкладывает больше смысл, чем занимается поиском новой формы.

Как повлияла на вас работа галеристом? Со стороны кажется, что и интерьерный дизайн, и продажа искусства — клиентский бизнес и сходства между ними может быть больше, чем различия.

Есть много разных аспектов. Львиная их доля — про психологию. Когда ты дизайнер, то ты принимаешь на себя ответственность за принятие тысячи миллионов решений за людей, которых ты плохо знаешь. И есть задача узнать этих людей лучше, эта задача решается определенным количеством времени — у тебя есть месяц, два, полгода, чтобы почувствовать своего клиента. В случае с галереей часто есть несколько минут, а то и секунд, чтобы транслировать код свой-

чужой, «доверяю — не доверяю» на уровне короткого разговора. Это касается и серьезных коллекционеров, и молодых авторов. Потом оказалось, что опытные авторы значительно больше ценят тебя, чем молодые. Кажется бы, это такая возможность для какого-нибудь вот только вчерашнего выпускника — но нет. Интересно, что в интерьерах все то же самое: лучший клиент — жертва предыдущих проектов, потому что он готов слышать тебя как профессионала.

Хотела спросить, как у вас так быстро получилось организовать галерею, принимающую участие в крупнейших ярмарках... и вспоминаю, что вы сказали, что работаете в режиме 24/7.

В мире искусства есть понятная галерейная модель, которая хорошо сформулирована: местные художники, 12 выставок в год. Каждый месяц ты открываешь проект и рассылаешь приглашения, допустим, 200 своим лояльным клиентам. Минимальные траты и минимальные сложности. Но в мире дизайна так невозможно.

И можно тоже долго-долго-долго сидеть на месте и ждать, пока тебя кто-то где-то увидит. Или можно вложиться эмоционально и физически в то, чтобы быть максимально там, где хочется быть сразу.

Вы говорите о ярмарках?

Ярмарки — это выход на очень большую аудиторию, и это весьма дорогостоящее мероприятие и очень трудоемкое физически.

Да, про трудности одной только логистики искусства в Европе ходят легенды.

Именно. Мы ехали недавно с PAD (ярмарка дизайна, проводится в течение года четыре раза в разных местах: Женеве, Париже, Монако и в Лондоне. — Прим. WoL), и по дороге из Франции нас почему-то остановила таможня. Когда мы открыли кузов и стало понятно насколько под завязку упакован грузовик, сотрудник таможни флегматично сказал: «Закрывайте». Ярмарки — действительно очень сложная история, и их количество зависит от того, сколько энергии есть у галериста и команды.

C Collectible (единственная ярмарка современного коллекционного дизайна в Брюсселе. — Прим. WoL), на которую вас пригласили в первый год существования галереи, как я понимаю, вам повезло?



Скульптурные столики японского дизайнера Сэ Оты, ваза Voznicki, объемное панно Йонне Стаута.



Кресла по дизайну Ольги Энгель, ваза работы художника Voznicki, скульптура «Дрифтер» Валерия Пчелина.
Фрагмент интерьера галереи. Стул из картона и черной бумаги Вадима Кибардина, на стене портрет Ирины Мелешкевич, галериста и мамы Мии, кисти Екатерины Корниловой.



Отчасти мой проект стартовал благодаря Collectible: дизайнер Ольга Энгель предложила мне показать там ее работу и подтолкнула открыть галерею. Мы с ней были знакомы раньше и когда-то вместе стажировались в Лондоне. В общем, так сложилось. Collectible — хорошая возможность для молодых галерей, потому что у большинства ярмарок есть требования, что ты не можешь показаться на ярмарке ранее, чем через три года с момента регистрации.

Ольга по-прежнему остается вашим центральным художником как талисман с самого начала?

Да, мы сейчас на PAD показывали ее новые работы. Она очень опытная и эмоционально сильная — ее работы моментально находят отклик в душах.

Вы считаете, что новое поколение галеристов больше друг друга поддерживает, чем раньше. Как вам кажется, это связано с тем, что женщин среди них больше?

Знаете, у моей мамы была галерея, которую она открыла в 1995 году. И в то время арт-рынок Москвы был на 80% женским. Она несколько лет участвовала в ARCOmadrid, и там было много как мужчин-галеристов, так и женщин-галеристов. Я думаю, что мы просто другое поколение. А еще, возможно, дело в том, что мы дизайн-галерея, у нас, безусловно, похожие аудитории, но у каждого очень артикулированная ДНК. Мы пред-

лагаем разных авторов и не конкурируем — или хотя бы стараемся.

Давала ли вам мама напутствие, когда вы открывали свой проект?

К сожалению, она ушла, как только я зарегистрировала компанию. Ну и все-таки арт-галерея — совсем другая история. Когда ты работаешь как куратор художественных произведений, то совершенно точно не хочешь внести свое «я» в эту историю. Законченное произведение искусства — оно данность, и дальше с этой данностью ты работаешь. А в дизайн-галерее дела обстоят иначе. Кто-то из авторов силен в форме, кто-то силен в исследовании материалов. Есть авторы, которые предлагают галерее готовое произведение, а есть практики, которые готовы к совместному поиску, открыты к обратной связи или даже дискуссии в процессе создания. Сейчас у нас есть целый ряд предметов, которые мы продюсировали галереей совместно с автором.

Вам легко расставаться с предметами из галереи?

Да, потому что я понимаю, что позволяю авторам реализоваться.

А следите за тем, как живут предметы, которые вы продаете, или, может быть, архитектурные проекты из прошлой жизни?

Стараюсь. Мы всегда пытаемся в момент установки предметов или доставки посмотреть на интерьер, на коллекцию, познакомиться ближе с коллекционером. Также есть предметы, которые мне интересны еще потому, что они особенные в смысле поиска материала.

Говоря о судьбе прошлых проектов, вы следите за всплывающими историями 57-й школы, где вы делали интерьер?

В 57-й школе у меня учились оба ребенка. Некоторые истории становились известны в то время, когда мы заканчивали проект. И я не думаю, что я отказалась бы от проекта в этой связи. 57-я — одна из лучших школ Москвы. А люди в целом распределены по планете равномерно, и нельзя сказать, что в одном месте концентрируются только плохие, а в другом — хорошие. И это касается не только 57-й школы.

Спрошу о более приятном: какие у вас планы, ближайшие ярмарки?

Ярмарка BAD в Бордо — едем туда уже через неделю, и в этой ярмарке я участвую третий год и второй год подряд вхожу в отборочный комитет. Смешная история, когда первая ярмарка закончилась, меня попросили поделиться мнением — и я рассказала, чего, на мой взгляд, не хватает для дизайн-сегмента. В итоге мне предложили присоединиться к ярмарке на экспертном уровне. И в этом году у нас будет около шести дизайн-галерей, что для ярмарки из полсотни участников серьезный вес! Со мной происходят удивительные вещи, а еще везет с авторами, которые готовы присоединиться к галерее и довериться совершенно незнакомому человеку с другой культурой и языком.

В чем, как вы думаете, секрет? Нужная концепция в нужное место и в нужное время?

Мне очень нравится, чем я занимаюсь. Искренняя эмоция — это вот единственное, что сложно подделать или как-то изобразить. И люди это чувствуют. Я по-настоящему наслаждаюсь тем, с какими художниками мне представляется возможность сотрудничать, мне повезло с командой, с которой мы реализуем самые разные планы и проекты.

Первая ваша выставка на Collectible называлась A Life Less Ordinary. Есть ли у вас какие-то правила уже для личной жизни, чтобы она была Less Ordinary?

Про менее ordinary... Всех учат выйти из зоны комфорта, а я вот все хожу и ищу, где эта дверь в зону комфорта? Но вместо этого каждый раз сжимаю внутренний страх и нерв. Иду и преодолеваю в себе. Потому что дальше обязательно открывается следующая дверь.

Есть ли у такого организованного человека дурные привычки?

Наверное, но еще у меня есть мечта. Я мечтаю взять отпуск в октябре и оказаться в Венеции во время биеннале, сидеть за столом одного и того же ресторана час за часом, пить вино и ничего не делать. Просто смотреть, как люди проходят мимо. И знать, что в это время в галерее прекрасно обстоят дела и все работает.

«МНЕ ОЧЕНЬ НРАВИТСЯ, ЧЕМ Я ЗАНИМАЮСЬ. ИСКРЕННЯЯ ЭМОЦИЯ — ЭТО ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО СЛОЖНО ПОДДЕЛАТЬ И КАК-ТО ИЗОБРАЗИТЬ».



Фото: Jeroen van der Spek, Юта Саванура/архив пресс-службы, София Головкина