



Kde na to brát?

„Řadu vynikajících uměleckých děl od talentovaných začínajících autorů lze v galeriích koupit už za ceny v rádech jednotek tisíc dolarů.“

Média často přinášejí zprávy o aukčních prodejkách v rádech milionů, o miliardářích létajících na umělecké veletrhy soukromými tryskáči a o honosných večírcích lidí z umělecké branže, což by mohlo v leckom vzbudit zdání, že sbírání umění je zábava jen pro ty nejbohatší. Práce významných umělců, kteří se těší zájmu a podpoře movitých sběratelů, se skutečně mohou prodávat za desítky milionů dolarů a vyvolávat mediální senzaci. Řadu vynikajících uměleckých děl od talentovaných začínajících autorů lze však v galeriích koupit už za ceny v rádech jednotek tisíc dolarů – a stejně tomu bylo celé poslední století.

Přestože na začátku dvacátého století nebyla poptávka po soudobém umění, zejména pak umění z posledních desetiletí, nijak velká, člověk by očekával, že porýdit si takovou sbírku, jakou se podařilo shromáždit newyorskému právníkovi Johnu Quinnovi (1870 – 1924), by stálo celé jmění. Jeho kolekce zahrnovala více než pět desítek prací Pabla Picassa, skoro stejný počet děl André Deraina a Henriho Matisse a téměř všechny významné sochy Constantina Brancusiho a Raymonda Duchampa-Villona.

A přece si Quinn neporýdil tuto úchvatnou sbírku, která se vyrovná nejednomu velkému muzeu, ani díky dědictví, ani díky obrovskému bohatství, kterým na přelomu 19. a 20. století oplývali někteří američtí průmysloví či finanční magnáti. Postačily mu k tomu jen příjmy z jeho právnícké praxe; o nejlepší umělecká díla té doby totiž kromě něj usilovala už jen hrstka náročnějších, poučenějších sběratelů, z nichž většina disponovala mnohem většími finančními zdroji.

Quinn si svých omezených financí byl dobře vědom, takže vždy kupoval pečlivě sestavené soubory uměleckých děl za zvýhodněné ceny, navazoval nadstandardní vztahy s prodejními galeriemi a neváhal jak s galeristy, tak s umělci samotnými smlouvat, aby stlačil ceny a umělecká díla si mohl dovolit. Občas koupil i dražší dílo vytvořené o deset či dvacet let dříve, což byl případ malby *Cirkus* (1890 – 1891) od Georgese Seurata. I přesto, že po Seuratově mistrovském kusu toužil, určitou dobu s jeho koupí váhal kvůli ceně. Nakonec se uvolil zaplatit za obraz jeho majiteli, malíři Paulu Signacovi, 150 000 franků.¹

Quinn kupoval většinou soudobá, novátorská díla; díky tomu, že takové práce se zpravidla prodávají za relativně nízké ceny, se mu podařilo vytvořit naprosto ohromující sbírku: když ve čtyřiapadesáti letech zemřel na rakovinu, vlastnil kolem 2000 uměleckých děl. Jeho sbírka nebyla bohužel nikdy veřejně prezentována, s výjimkou jediné výstavy v malé komerční galerii. Katalog sbírky vydaný v roce 1926 zahrnuje zhruba 1300 maleb a kreseb a 75 soch; Quinnův životopisec se domnívá,

Sběratel John Quinn (druhý zleva) na golfovém hřišti ve francouzském Fontainebleau ve společnosti (zleva doprava) Erika Satieho, Constantina Brancusiho a svého nákupního manažera Henriho-Pierra Rochého, 1923.

Jen málo amerických sběratelů z počátku dvacátého století shromážďilo sbírky, jež by se kvalitou a kvantitou rovnaly té Quinnově; a několik z těch, kterým se něco takového podařilo, si to mohlo dovolit díky svým značným majetkům, jako Walter Arensberg, Albert C. Barnes nebo Katherine S. Dreierová. Například na Barnesovo bohatství Quinn žárlil a podobně jako Steinovi v Paříži, i on musel občas něco ze své sbírky prodat, aby mohl financovat nový přírůstek. Omezené finanční možnosti se Quinn usilovně snažil kompenzovat tím, že se pokoušel vzdělávat se v oblasti umění, mimo jiné i prostřednictvím svých známostí v uměleckém světě. Jeho chuť poznávat nové věci byla neutuchající. Když byl v roce 1923 v Paříži, napsal svému příteli, malíři Arthuru B. Daviesovi: „Viděl jsem se s Braquem, v jeho ateliéru, a s Picassem... Seznámil jsem se s Brancusim a navštívil jsem ateliér Signaca... Dnes odpoledne bych si měl prohlédnout Doucetovu sbírku a možná i Pellerinovu... byli jsme na golfu ve Fontainebleau a v pátek v St. Cloud. Hrál s námi i Brancusi... Braque by se ti moc líbil.“



že kompletní sbírka byla asi dvojnásobná.² Její velká část je dnes k vidění ve veřejných muzeích. Mezi neopomenutelné kusy, které vlastnil, patří Brancusiho socha *Polibek* (kolem roku 1912, dnes ve sbírce muzea Philadelphia Art Museum), *Apollo* od Odilona Redona (zhruba 1905 – 1910, dnes ve sbírce Yale University Art Gallery), překrásná Cézannova pozdní krajinomalba *Mont Sainte-Victoire* (zhruba 1904 – 1906, dnes ve sbírkách muzea Kunsthaus v Curychu) a protokubistické plátno Pabla Picassa *Dva akty* (1906, k vidění v newyorském muzeu MOMA).

Nákupy děl začínajících umělců

Díla mnoha slavných umělců druhé poloviny dvacátého století, jakými jsou Jasper Johns, Roy Lichtenstein, Sigmat Polke, Robert Rauschenberg, Gerhard Richter nebo Andy Warhol, bylo v začátcích jejich kariéry možné koupit za čtyřciferné dolarové obnosy či dokonce levněji. Například Jaspersovu ikonickou malbu *Tři vlajky* (1958), kterou dnes najdete ve sbírce Whitneyho muzea amerického umění, koupili v roce jejího vzniku sběratelé Emily a Burton Tremaineovi za 900 dolarů.³ A když se newyorskému galeristovi Ivanu Karpovi podařilo v roce 1962 prodat jeden z obrazů Roye Lichtensteina za 325 dolarů, považovali on i autor cenu za natolik dobrou, že si vyšli na slavnostní večeři.⁴

Podobné je to s cenami děl zakoupených na počátku kariéry umělců o něco mladších generací. V osmdesátých letech jsme například pečlivě sledovali (a svým klientům horlivě doporučovali) umělce, jako jsou Robert Gober, Jeff Koons, Cady Nolandová, Richard Prince, Cindy Shermanová nebo Christopher Wool. Jejich práce se dnes pravidelně prodávají za miliony dolarů, když se ale objevili na scéně, bylo tato díla možné koupit bez problémů za ceny pod 10 000 dolarů. Shermanová například prodala první tisky svých průlomových černobílých snímků *Filmové momentky* po 50 dolarech za kus. Krátce poté, když ji začaly zastupovat Helene Winerová a Janelle Reiringová a jejich Metro Pictures Gallery, vzrostly ceny snímků na 200 dolarů. „Vyšroubovaly jsme její cenu,“ popisovala nám to žertem J. Reiringová. Ty samé fotografie se ale počátkem 21. století pravidelně prodávaly za statisíce dolarů – a jejich cena stále stoupá.

Jak budovat sbírku s omezenými prostředky

Neexistuje lepší příklad sběratelů s omezenými finančními prostředky, než byli manželé Herbert (1922 – 2012) a Dorothy Vogelovi, kteří na newyorskou uměleckou

scénu vstoupili koncem 50. let minulého století. Dorothy pracovala jako knihovnice a z jejího platu hradili manželé své životní náklady. Herbert byl poštovní úředník a jeho výdělek byl určen k nákupu umění. Vogelovým se nakonec podařilo shromáždit sbírku zhruba 4500 uměleckých předmětů, většinou drobnějších prací na papíru.⁵ Zaměřovali se na minimalismus a konceptuální umění; díla představující tyto směry bylo během několika prvních desetiletí sběratelské kariéry Vogelových možné koupit poměrně levně. V roce 1992 věnovali manželé Vogelovi velkou část své sbírky, více než 800 prací, Národní galerii umění ve Washingtonu, DC, a další díla pak různým jiným institucím po celých Spojených státech amerických.

Jejich příklad je inspirací pro mnoho dalších sběratelů s relativně skromnějšími možnostmi, například pro známého nadšence pro současné umění Joela Wachse. Ten během několika uplynulých desetiletí získal více než 700 uměleckých děl prostě tak, že si pro tyto účely dával stranou část výplaty. Když počátkem 80. let se sběratelstvím začínal, vydělával jako losangeleský radní ročně zhruba 40 000 dolarů, z čehož zhruba 5000 dolarů vyčleňoval na koupi uměleckých děl. Později, jako prezident Nadace Andyho Warhola pro výtvarné umění, byl schopný na nákup umění věnovat polovinu svého příjmu. Jeho sbírku tvoří spíše méně rozměrná díla, než je obvyklé u sbírek zámožnějších sběratelů s prostornými rezidencemi, najdeme však mezi nimi řadu skutečných klenotů.⁶ Wachs vyhledává umění, ať už jede kamkoliv, zná nejnovější kritické a teoretické texty a je vždy připravený dát se do hovoru o tom, co ho zajímá. Podobně jako další poučení sběratelů, i on zpravidla nakupuje díla začínajících umělců, ještě než se jejich ceny vyšplhají mimo jeho finanční možnosti. Významnou část své sbírky, více než 100 artefaktů, věnoval Wachs v uplynulých letech losangeleskému Muzeu současného umění [MOCA].

Čas od času ve snaze financovat nové nákupy prodá dílo, jehož tržní cena výrazně vzrostla. Také mnoho jiných sběratelů občas umělecká díla prodává, aby získali peníze na vylepšení své sbírky a zbavili se kusů, které už jim nepřipadají tak zásadní. Také různé životní události mohou někdy vyvolat zvýšené finanční nároky. Je ale potřeba připomenout, že pokud sběratel prodává dílo žijícího umělce, je rozumné zahájit tento proces jednáním s galerií, kde dílo zakoupil, a to v zájmu zachování nezbytných dobrých vztahů jak s galerií, tak s autorem.

Navzdory velké publicitě, které se dnes současnému umění dostává v médiích, a velice dynamickému trhu lze dnes díla vynikajících mladých a začínajících umělců stále pořídit za rozumné ceny. Takže sběratel si může stanovit realistický cíl – vybudovat solidní, účtyhodnou

1% úspěch na zubeica

„Mnoho sběratelů občas umělecká díla prodává, aby získali peníze na vylepšení své sbírky.“

„KUPOVAT UMĚNÍ NAHODILE
NEBO POŘIZOVAT BEZ
ROZMYSLU VEŠKERÁ DÍLA
URČITÉHO AUTORA JE STEJNÉ,
JAKO CHYTAT RYBY DO SÍTĚ,
JEN TO VYJDE MNOHEM DRÁŽ.“

John Quinn

sbírku díky tomu, že ročně zakoupí kolem desítky děl z tohoto segmentu trhu v celkové hodnotě maximálně desítek tisíc dolarů. Pokud se bude jednat o několik málo desítek tisíc, může být množství pořízených uměleckých děl menší, nicméně kvalita sbírky nemusí být nutně porušována počtem děl ani – jak už jsme uvedli – jejich velikostí či momentální popularitou tvůrců. John Quinn k tomu kdysi poznamenal:

Jak říkám svým přátelům, když člověk sbírá umění, nejde mu jen o počet, stejně tak jako člověku, který chytá ryby, nejde o jen tak nějakou rybu; snaží se ulovit štiky, pstruha nebo jinou dravou rybu. Kupovat umění nahodile nebo pořizovat bez rozmyslu veškerá díla určitého autora je stejně, jako chytat ryby do sítě, jen to vyjde mnohem dráž.⁷

Ať už má sběratel k dispozici roční rozpočet v řádu desítek tisíc, stovek tisíc nebo dokonce milionů dolarů, vždy ho finance v jeho rozhodování nějakým způsobem omezují. Asi téměř nikdo si nemůže pořídit každé umělecké dílo, po němž zatouží, to zdaleka není jen trápení sběratelů s menšími finančními zdroji.

Osobně známe velmi zámožného sběratele, který si počátkem 90. let usmyslel, že v prodeji organizovaném aukční síní Christie's získá jedno z klíčových děl Willema de Kooninga. Podařilo se mu dohodnout si s aukční síní neobvykle příznivé platební podmínky pro případ, že by malbu skutečně vydražil; možná si však neuvědomil, že v Christie's mu vyšli vstříc proto, aby získali konkurenta pro dalšího účastníka aukce (říkejme mu Druhý Zájemce), o němž bylo známo, že se ve snaze získat to, co chce, nezastaví téměř před ničím.

Když byla dražba daného díla zahájena, náš sběratel v souboji s Druhým Zájemcem zvyšoval nabídky tak dlouho, až dosáhl hranice, za niž nemohl jít. Přesně podle předpokladů aukční síně nakonec zvítězil Druhý Zájemce. Když aukční kladívko definitivně stvrdilo výsledek, náš známý zklamaně opustil aukční místnost. Ponaučení, které z toho plyne, zní: procedury v aukčních síních jsou relativně složité a vždy je výhodou, když se při aukcích můžete spolehnout na rady zkušeného profesionála.

Jak nakupovat zasvěceně

Při výběru uměleckých děl ovlivňuje sběratele nejen to, jaké finance má k dispozici, ale i řada dalších faktorů, o kterých jsme se už zmiňovali, především pak znalosti. Znalostmi zde máme na mysli vše od informací o uměleckých technikách přes chápání zákonitostí trhu s uměním a fungování galerií až po cvičené oko, schopnost dívat se na umění. Jakkoliv se znalosti mohou jevit jako pojem vágní, jejich nedostatek téměř s jistotou vede k budování průměrných sbírek a v důsledku ke znehodnocení prostředků.

Interiér bytu na Manhattanu s díly Ryana Gandera, Alexe Olsona a Claire Fontaineové

Do naší poradenské kanceláře přišli v roce 2011 dva Newyorčané, John Auerbach a Andrew Black. Oplývali nadšením pro umění a ochotou se učit, měli však omezený rozpočet. První rok se jim podařilo udržet útratu za nákup uměleckých děl pod hranici plánovaných 50 000 dolarů, ale s tím, jak jejich sběratelská vášeň i znalosti rostly, zvyšoval se i rozpočet. Díky tomu, že se zaměřují na začínající tvůrce, podařilo se jim už dnes shromáždit velice zajímavou sbírku, v níž nechybí neonová plastika Foreigners Everywhere (Všude cizinci, 2008) od Claire Fontaineové, která tento provokativní nápis vyvedla v hebrejštině. Na zemi stojí dílo Ryana Gandera nazvané What you don't know can't inform you (Alchemy Box #18 (Co nevíte, to vám nic neřekne – Magická krabička č. 18, 2008), které se skládá z umělcem vytvořeného taburetu a poblíž na zdi umístěného listu papíru se seznamem věcí, o nichž umělec tvrdí, že jsou uvnitř taburetu ukryté. Divák nemá možnost si tuto skutečnost ověřit a nezbyvá mu, než autorovi slepě důvěřovat. Což je příznačná metafora pro situaci sběratele, který kupuje dílo začínajícího autora.

Prakticky



„Pro sběratele, ať už mají k dispozici jakékoliv finanční obnosy, je imperativem dívat se kolem sebe, číst, diskutovat o svých dojmech – a znovu se dívat.“

Pro sběratele, ať už mají k dispozici jakékoliv finanční obnosy, je imperativem dívat se kolem sebe, číst, diskutovat o svých dojmech – a znovu se dívat.

Dívat se na umění znamená víc než jen registrovat to, co je na povrchu, co je zjevné; je nezbytné také porozumět umělcovu záměru a smyslu jeho díla. Když legendární galerista Leo Castelli mluvil o sběrateli Victoru Ganzovi, který se svou ženou Sally od poloviny 90. let nashromáždil jednu z nejdiskutovanějších uměleckých sbírek v dějinách Ameriky, prohlásil o něm: „Většina lidí se nedívá, nebo se dívají jen tak zběžně, povrchně. Mají z díla nějaký dojem, ale nevědí proč. Victor získá tenhle prvotní dojem, stejně jako my ostatní, ale pak se jím zabývá a zkoumá, proč na něj to dílo tento dojem udělalo.“

Dá se říci, že potřeba porozumět motivům stojícím za vznikem díla je dnes naléhavější než jindy; ve druhé dekádě 21. století, kdy je většina skutečně pozoruhodného umění konceptuální povahy, není možné „vnitřní“ krásu uměleckých děl bez takového vhledu skutečně docenit.

Získat znalosti, o kterých hovoříme, předpokládá u sběratele zvědavost a vyžaduje neúnavné doplňování informací; to platí dvojnásob o sběratelích s omezenými rozpočty, kteří sledují a nakupují práce méně známých, méně zavedených umělců. Rozpoznat významnější umělce, jejichž kariéra už se slibně rozvíjí, a jejich skutečně signifikantní práce je samozřejmě mnohem snazší.

Galerista Tim Neuger (vpravo) s umělcem Simonem Starlingem a Theou W. ve Starlingově berlínském ateliéru, 2006

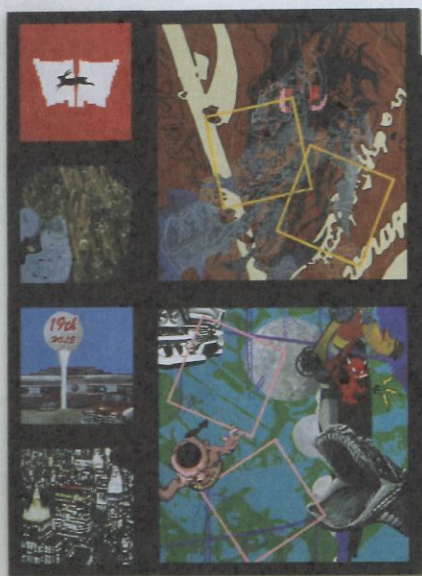
Sběratelé, kteří se zajímají o díla začínajících umělců, si musejí vytvořit spolehlivé vazby s galeriemi, které tyto umělce prodávají, zejména pokud chtějí takové práce získat včas, než jejich ceny vyletí nahoru. Galeristé a agenti jsou v tomto ohledu klíčoví. Ti nejlepší z nich jsou detailně obeznámeni s technikami, které jejich umělci používají, mají přehled o jejich práci a navíc jsou schopni se o tyto informace podělit způsobem, který zvyšuje porozumění diváků a stimuluje jejich zájem. Pokud umělce, o kterého se sběratel zajímá, reprezentuje několik galerií, jejichž majitelé či zaměstnanci se mohou pochlubit výše popsány přednostmi, znamená to pro sběratele neuvěřitelný přínos. Nám se to podařilo v případě britského umělce Simona Starlinga. Jeho konceptuální tvorba založená na pečlivých rešerších tematizuje technologie, ekologii, ekonomiku a modernismus. Svá díla Starling vytváří „jako fyzickou manifestaci myšlenkového procesu,“ jak to on sám popisuje. Ponořit se do jeho tvorby v kterékoliv z galerií, jež ho zastupují – Modern Institute v Glasgow, Franco Noero v Turíně, Casey Kaplan v New Yorku a Neugerriemschneider v Berlíně – je vždy strhující a poučné.

→



Soup Painting #2: Primordial Soup with Homeopathic Dilutions (Polévková malba č. 2: Prapolévka s homeopatickým ředěním) od Keitha Tysona (2003 – 2004)

Základním aspektem poučeného sbírání umění je snaha dobrat se významu díla a pochopit zá-
měr jeho autora. Dobře to ukazuje práce Keitha
Tysona nazvaná Polévková malba č. 2, která na-
bízí bohatou strukturu vizuálních vjemů. Střední
panel obsahuje symboly, obrázky, slabiky, slova,
čísla, barvy, tvary a linie. Při bližším zkoumání
divák odhalí mechanismus, na jehož základě
jsou generovány sousední panely neboli „naře-
dění“. Odkazy na něj jsou zabudovány hluboko
do vizuální struktury díla. Označené čtvercové
oblasti jsou znovu namalovány a reinterpreto-
vány v menších, ale detailnějších malbách na po-
stranních panelech. Díky tomu si uvědomíme ne-
oddělitelnost struktury a formy, diváka a objektu
sledování, umělce a světa, ve kterém žije. V ab-
straktnější rovině se pak divák skrze motiv naře-
dění (života) dotkne základních témat Tysonova
díla, jimiž jsou nekonečnost možností, nepředví-
datelnost vesmíru a jeho vzájemná provázanost.



Mají za sebou zpravidla řadu výstav a jejich díla jsou díky pozornosti, kterou jim v průběhu let věnovali akademici, kritici a kurátoři, vnímána jako srozumitelnější.

Za výtvořiny vynikajících zavedených autorů (a když už jsme u toho, i za díla autorů zdaleka ne tak výjimečných) se pravidelně platí řádově statisíce, někdy miliony dolarů; to si pochopitelně nemůže dovolit zdaleka každý sběratel. Ti, kdo si takové částky dovolit mohou, většinou nekupují umělecká díla, dokud si jejich autor nevybuduje patriční renomé a nemá za sebou už řadu předchozích úspěšných prodejů. Nezabývají se umělci, kteří teprve začínají a o prodejích jejich děl proto nejsou žádné spolehlivé informace. V této cenové úrovni je pro galeristy nejlákavější právě finanční stránka věci, což movitým sběratelům zajišťuje přístup k těm největším sběratelským lahůdkám.

Na opačném pólu trhu s uměním, čímž máme na mysli díla v cenách kolem řádově tisíců dolarů, nejsou samozřejmě finanční zdroje zdaleka tolik relevantní. Tady hraje hlavní roli nadšení a systematickosti sběratelů, ochota poučit se a kupovat i díla autorů, kteří si zatím věhlas nezískali – a možná ho nezískají nikdy. To je prostor nejen pro začínající umělce, ale také pro sběratele, kteří nakupují umění s limitovaným rozpočtem.

Narazit na dílo slibného, byť méně známého či neznámého umělce, vyjádřit důvěru v jeho talent koupí takového díla a pak sledovat, jak se dotyčný umělec rozvíjí a naplňuje svůj potenciál, patří mezi největší uspokojení, která může sběratelství člověku přinést. Toto uspokojení přitom neplyne ze skutečnosti, že s tím, jak ostatní sběratelé rozpoznají význam a přínos dotyčného umělce, finanční hodnota jeho děl vzroste. Plyne z možnosti sledovat zblízka proces intelektuálního a uměleckého zrání a rozvoje tohoto umělce, sledovat, jakým způsobem vyjadřuje své ideje, a na této vzrušující cestě se k němu přidat.

Spekulace na uměleckém trhu

Stejný segment trhu ovšem sledují i sběratelé, které zajímá možnost výhodné investice. Vědí, že přestože jen malá část děl, která spekulativně kupují, se nakonec výrazně zhodnotí, i tak může být jejich investice vysoce zisková. Do takových spekulací se pouštějí sběratelé s velice rozdílnými finančními možnostmi, člověk na to nemusí být nijak výjimečně bohatý. Sběratelé, kteří jsou v první řadě investory, samozřejmě pak poměřují svůj úspěch tím, jak si umělci, jejichž díla koupili, vedou na trhu. Znepokojující je, že podobnou tendenci má i řada sběratelů, jejichž zájem není v první řadě finanční zisk; i oni často podléhají zjednodušujícímu hodnocení: růst ceny = úspěch sbírky. Jinými slovy růst cen je chápán jako potvrzení, z něž sběratelé vyvozují tento závěr: „Tak jsem se v tom umělci nespletl, podívejte, jak jeho věci stouply v ceně.“

Takové uvažování podle nás není správné, nebo alespoň ne úplně relevantní. Zaprvé, skutečně výjimečnému, novátorskému umění se ne vždy dostane okamžitého kladného přijetí na trhu. Než skvělé umění dojde uznání, mohou uplynout roky, někdy desetiletí; ještě déle trvá, než si získá tak širokou podporu, že se to odrazí v nárůstu jeho cen. A dokonce ani když si na čas zájem trhu získá, neznamená to nezbytně, že jde z pohledu dějin umění o skutečně zásadní počín. Naopak, rychle získaná popularita často naznačuje, že dané dílo vyvolává povrchní reakce.

Proč by navíc měl obchodní úspěch (či neúspěch) nějakého umělce hrát větší roli než emocionální a intelektuální odezva, kterou jeho dílo ve sběrateli vyvolává? Copak ty nejsou sběrateli dostatečnou odměnou? Samozřejmě, pokud ostatní sdílejí váš náhled na věc (na kvalitu uměleckého díla), může to vyvolávat příjemný pocit zadostiučinění. Sám o sobě však zájem trhu dostatečným a adekvátním měřítkem není.

Když to všechno zvážíme, pak alespoň z našeho hlediska je nesrovnatelně lepší postupný, plynulý růst cen uměleckých děl. Ten nám, sběratelům, dává zpravidla několik let na to, abychom se pokusili získat ta nejlepší díla za ještě přijatelných finančních podmínek. Když ceny takových děl dosáhnou hranice, která je nad naše možnosti, když už si nemůžeme dovolit kupovat výtvořiny umělce, jehož práci upřímně obdivujeme, cítíme zpravidla spíš frustraci než zadostiučinění.

Otázce peněz se blíže věnuje následující kapitola. Zde postačí, když pro shrnutí řekneme, že stamiliony, které se ve světě za současné umění utrácejí, by neměly sběratele se skromnějšími fondy odrazovat. Každý sběratel, který má skutečně upřímný zájem se uměním věnovat a porozumět mu, nakonec vždy sestaví kvalitní sbírku. Omezený rozpočet může mít tu výhodu, že přiměje sběratele, aby se úžeji specializoval a objevil inovativní způsoby, jak dosáhnout svých cílů. Chuť učit se nestojí žádné peníze – a sběrateli, jemuž tato chuť nechybí, jeho sbírka bezpochyby přinese uspokojení.

„Skutečně výjimečnému, novátorskému umění se ne vždy dostane okamžitého kladného přijetí na trhu.“