

Jean-David Cahn
Il professore

I reperti archeologici sono sempre più richiesti dal collezionismo internazionale. Un mercato in evoluzione, dove però occorre prestare attenzione a qualità, provenienza e legalità delle opere in circolazione. Parola di uno dei più importanti mercanti del mondo. DI SILVIA MAPELLI

La vetrina della sede di Sankt Moritz, in via Maistra 11, della galleria di Jean-David Cahn. La sede principale si trova a Basilea, in Malzgasse 23; www.cahn.ch

«**N**on ci sono dubbi che il mercato sia in evoluzione. La domanda, soprattutto se confrontata con quella di venti o trent'anni fa, sta crescendo. E il collezionismo, anche quello italiano, sta dimostrando una grande potenzialità». A dichiararlo, durante una lunga chiacchierata dalla sua galleria di Basilea, è **Jean-David Cahn**. Ovvero, uno dei più importanti mercanti di archeologia del mondo. Come lo erano suo padre, il professor **Herbert Cahn**, lo zio, suo nonno e il suo bisnonno. «La mia famiglia ha iniziato a occuparsi di arte greca e romana nella seconda metà dell'Ottocento», racconta. Tutto iniziò infatti a **Francoforte**, nel 1863, quando **Adolph Cahn**, il capostipite, fondò una ditta che commerciava in monete e iniziò a organizzare aste già allora seguitissime. Aiutato prima dai figli, **Theodor** e **Julius**, e quindi dal nipote, Herbert. L'attività dei Cahn fu da subito fiorente, ma nel 1933, a causa dell'avvento del Terzo Reich e delle sue politiche antisemite, furono costretti a sciogliere la compa-



Jean-David Cahn (nella foto) è nato a Basilea nel 1961. Ha studiato archeologia classica all'università di Oxford, dove ha acquisito il dottorato in Armi e armature antiche. Nel 1993 è stato tra i fondatori dell'International association of dealers in ancient art e nel 1999 ha costituito la Jean-David Cahn AG, galleria che tra i propri clienti vanta, tra gli altri musei, il Louvre di Parigi e il Met di New York.

gnia e rifugiarsi in Svizzera. A **Basilea**, dove erano emigrati, Herbert rifondò la società con il fratello **Erich** e terminò gli studi laureandosi in archeologia, storia antica e filologia. Numismatico, archeologo, filologo nonché co-fondatore, nel 1956, della "Società degli amici dell'arte antica" e quindi promotore del Museo delle antichità di Basilea.

Un mercante "accademico". «Dato che mio padre», racconta Jean-David Cahn, «oltre che antiquario era anche docente universitario (a Heidelberg e Friburgo, ndr), sono cresciuto in un ambiente dove professori, esperti e studiosi erano di casa. Il mio interesse per l'archeologia è nato quindi in maniera molto naturale. E dato che essere coinvolti anche da un punto di vista accademico in ciò che presentiamo in galleria è una caratteristica che ci ha sempre contraddistinti, e cui teniamo molto, prima di entrare nel mondo dell'antiquariato mi sono laureato all'università di Basilea, ho lavorato per qualche tempo al Museo di antichità e sono andato a Oxford per conseguire un dottorato, e in seguito qui ho anche svolto l'attività di ricercatore».



A sinistra: Venere, statuetta in bronzo, alta cm 23,5, Roma, II-III secolo d.C.
A destra, dall'alto: anfora attica a figure nere, 530-520 a.C. circa, attribuita al Pittore di Cambridge 51, alta cm 38,5; torso maschile, in arenaria rossastra, alto cm 66, Arabia nord-occidentale, IV-III secolo a.C.
Nella pagina a sinistra, in basso: una sala dello showroom di Basilea, in Nauenstrasse.





A sinistra: ritratto funebre a encausto su tavola, Egitto romano, alto cm 40,6, secondo quarto del III secolo. A destra: rilievo sepolcrale in marmo, cm 43,2x33,1x23, Attica, 390-360 a.C. circa.



A sinistra: Iside in trono con Horus fanciullo, bronzo, alto cm 17,1, Egitto, periodo tardo, XXVI-XXX dinastia, VI-IV secolo a.C. A destra: statuetta in bronzo alta cm 11,8, Grecia, 480 a.C. circa.



Serietà e legalità. L'accuratezza delle informazioni, la serietà e la professionalità del mercante d'arte sono, per Jean-David Cahn, basilari per il successo di un'attività, ma soprattutto per la prosperità di tutto il settore. «I collezionisti lo sanno: se si vuole essere sicuri di ciò che si acquista, **non esistono sconti o scorciatoie**». Perché se sta al mercante verificare la **provenienza** di un ma-

nufatto e la sua **legalità** sul mercato, facendo il possibile per avere i **documenti corretti** e garantire il massimo dell'**affidabilità**, al collezionista spetta la responsabilità di acquistare da **fonti sicure** e di pretendere di conoscere l'esatta **provenienza** dell'opera che sta per comprare. «Sono sempre stato piuttosto chiaro a questo proposito: il mercato archeologico ha sicuramente un

futuro, a patto che si rispettino alcune regole e che esista la massima collaborazione tra le parti coinvolte: i Paesi di provenienza delle opere, i mercanti d'arte, i collezionisti e la comunità internazionale in generale. Così, se un'opera scompare, i mercanti ne devono subito essere informati. Perché se questa informazione non viene trasmessa, diventa tutto più rischioso. Non solo. Non collaborare non porta da nessuna parte e non ha senso accusarsi a vicenda, perché è solo collaborando che si possono risolvere i problemi».

Il collezionismo italiano. Esperto conoscitore del mercato italiano - «la mia partecipazione alla Biennale Internazionale di Roma, due anni fa, è stata un'esperienza straordinaria» -, Cahn auspica una maggiore semplificazione della nostra legislazione in modo da garantire più fluidità nelle attività commerciali. «I collezionisti italiani, molto attivi nelle aste di Londra e New York, avrebbero un'enorme potenzialità, ma

sia per la sfortunata situazione economica sia per la complessità dell'aspetto legale-amministrativo, sono purtroppo piuttosto restii ad acquistare in Italia, dove una grande tradizione è stata penalizzata da una legislazione inadeguata. L'idea di base, la protezione del proprio patrimonio, è infatti positiva, ma è burocraticamente così complicata, che alla lunga risulta controproducente.

Per far sì che gli italiani tornino a comprare arte, in particolare arte italiana, e la riportino nel proprio territorio, è necessario un mercato capace di importare, ma anche di esportare. E quello attuale, purtroppo, non lo è». La soluzione migliore? «Dato che non sono un legislatore, non intendo insegnare il mestiere a nessuno, penso però che sarebbe molto utile se lo Stato desse un

segnale pubblicando un libretto ufficiale, dove siano indicate le regole, le leggi e gli obblighi».

Europa e Usa al top. Nelle sue gallerie, a **Basilea** e **St. Moritz**, la clientela continua a essere prevalentemente europea e americana - «con solo qualche "curioso" dalle **economie emergenti** perché, come sta avvenendo per esempio in Cina, al momento loro stanno riscoprendo, o ricercando, la propria cultura» -, e sembra dimostrare una maggiore ecletticità nel gusto. «I collezionisti, e in particolare quelli più giovani», sottolinea Cahn, «tendono a prendere in considerazione l'arte greca e romana più da un punto di vista estetico che storico. E ad affiancare a un busto o a una testa romana un dipinto contemporaneo, un mobile del XVIII secolo oppure un'opera del XIX». Nonostante non si possa parlare di una particolare moda o tendenza, l'attenzione per l'archeologia sembra in crescita. ◊



Una sala della galleria di Basilea di Jean-David Cahn, in Malzgasse 23; tel. 0041-61-2716755.



Ibis in legno e stucco, cm 18,5x46,5, Egitto, periodo tardo, XXVI-XXX dinastia, 664-332 a.C. circa.