



En man med många utropstecken

Johanna Uddén

Första – andra – tredje – en Aaltostol för 36 000 kronor! Det var första gången en designauktion hölls i Sverige. Året var 1983. Knut Knutson var mannen bakom idén.

– Jag var anställd på Bukowskis Oscarianska avdelning och hade hittat en Alvar Aalto-stol hos en gammal dam på Gärdet. Hennes man hade fått den av Gunnar Asplund när han var assistent åt honom under Stockholmsutställningen 1930. Stolen var en prototyp och den var såååå vacker!!!

Knut Knutson som idag är ägare till framgångsrika Uppsala Auktionskammare, insåg tidigt värdet i skandinavisk 1900-talsdesign och arrangerade auktionen under temat Funktionalism. Förutom Alvar Aalto såldes bland annat en hel del Uppsala Ekeby, Carl Malmsten och stolen – Vilosov – från NK. Efter auktionen bildades Bukowskis Moderna där Knut Knutson jobbade med att lyfta fram design och samtid under tio år.

– Det blev mycket uppmärksamhet i press och TV

och jag fick därmed fler roliga uppdrag. Ibland var det lite galet. Jag körde bil med en jättesamling värdefulla glas som skulle auktioneras ut i Genève vid ett försök att konkurrera med Christie's. Vi fastnade i tullen. Lådorna försvann men kom tillbaka. Ja, usch! Det var verkligen helgalet, men resultatet blev lysande!

Knut Knutson fick tack vare sina kunskaper och sitt engagemang ett gott internationellt rykte och sökte jobb hos Christie's där man ville att han skulle ta över deras avdelning 20:th Century Design. Men kärleken till hans blivande fru stoppade honom.

Annars verkar inte Knut Knutson ha hindrats av något. Han var målmedveten och envis från första början. Föräldrarna hade en ICA-lanthandel i den lilla byn Sandsbro utanför Växjö. Alla kände alla i byn och det fanns många vuxna omkring honom. Han minns det som en mycket lycklig och ljus barndom. Knut Knutson var det första barnet i släkten och blev därmed omhuldad och bortskämd under sina första år.



– En moster sa till mig att om man lägger sockerbitar i fönstret så kan man få ett syskon. Och på min sexårsdag kom mor hem med Stefan. Jag trodde förstås att jag fått honom så ingen fick komma i närheten av honom.

Samlandet, intresset för detaljer och för föremålens ursprung, eller proveniens – ett ord som vi lärt oss av Knut Knutson under Antikrundan – grundlades hemma i Småland. Som grabb satt han på en mur intill vägen och skrev upp och samlade registreringsnummer på förbipasserande bilar.

– Tänk om någon inte hade G. Och tänk om de kom från Stockholm! Det var stort. Nummerplåtarna var mitt första samlande. Min far var intresserad av småländsk kultur och det smittade väl av sig. Han hade en fin silversamling som jag gillade och i gymnasiet skrev jag en slutuppsats om silversmide från 1500-talet och framåt.

Pappan ansåg att lanthandlarsonen skulle bli något. Knut Knutson hade inte så bra betyg, så juridik var

lämpligt. På den tiden kunde man komma in bara man var behörig. Han flyttade till Lund och livet som student var knapert. Alla sökte extrajobb.

– Min väg från Juridicum och hem gick förbi Kulturen. Jag gick ofta dit. En dag satt ett anslag om att de skulle ordna en kurs för museilärare, jag sökte och jag kom med.

Det här var på 70-talet och tiderna var inte lätta för museiutbildade. Facket klagade således på att Knut Knutson jobbade utan att ha rätt kompetens. Då gick han raka spåret till etnologiska institutionen och skulle skriva in sig, men mötte motstånd.

– Studierektorn tyckte att det var dumt att slänga bort en nästan färdig jur. kand. mot en osäker framtid som museiman. Men jag är envis. Studierektorn fick ge sig och jag hoppade av juridiken och började läsa etnologi.

Hemma i Småland klagade hans pappa över det nya yrkesvalet: Sådant gör man på fritiden, det är inget yrke! menade han. För Knut Knutson blev det inte bara









och vi skålade i champagne för kronprinsen – i Reijmyreglas med Karl XIII:s monogram!

Här skrattar Knut Knutson. Kanske tyckte han att tilltaget var överdrivet eller kanske blir han nervös över tanken på användningen av glaset från 1700-talet? Knut Knutson är numera en antik-kändis. Hur hett är det? Ja, i alla fall är det hetare nu än det var 1988 då kollegan Bo Knutsson föreslog för SVT att man skulle göra en svensk version av det engelska Antiques Roadshow. Alla inblandade möttes av stor misstänksamhet. Ingen kunde väl vara intresserad av antikviteter? Det första programmet sändes 1989 och efter 21 år är Antikrundan närmast en institution som många inte kan vara utan. Man kan stoltsera med över två miljoner tittare och utnämningen Årets livsstilsprogram 2009. Och ett stort antal antikexperter som varit med från början tyder på ett lyckat projekt.

Knut Knutsons väg till Uppsala började med den ekonomiska krisen i början av nittioalet. Han själv och hans kollega Anders Bengtsson hade slutat på Bukowskis. Ingen investerade längre i antikviteter och konst.

ett yrke – det blev en fritidssyssla, en passion och ett stort företag.

Man kan ana en viss hyperaktivitet hos Knut Knutson. Han berättar om vägen fram till Uppsala Auktionskammare. Från Kulturen, över Gripsholm och till Bukowskis. Och en massa extrajobb därtill. Som mest hade han elva, tolv arbetsgivare samtidigt. Som om han var rädd att missa något intressant föremål om han inte tog varje jobb.

– Förstår du vilken tur jag har haft? Jag fick jobba på de finaste ställena. Kulturen, Gripsholm och Bukowskis. Vilka förebilder och mentorer jag hade där. Jag var ju som en torr tvättsvamp och sög i mig ALLT!

Det var stort för honom att komma som museilärare till Gripsholm.

– Tänk att arbeta med den kunnige konstkritikern Åke Livstedt. Jag lärde mig så ofantligt mycket! Och fick vara med om otroliga saker. När Carl Philip föddes samma sommar hade vi fortfarande manlig tronföljd





Anders Bengtsson arbetade på Skoklosters slott och Knut Knutson frilansade med utställningsproduktion och föredrag.

– 1996 ryktades det om att det inte stod rätt till i Uppsala. Alla i branschen höll ögonen öppna. Så kom polisen och hämtade de gamla ägarna, företaget gick i konkurs och jag och Anders slog till.

Inför den första auktionen hade de budgeterat försäljningen till 500 000 kr och de sålde för drygt två miljoner! De arrangerade veckoauktioner varannan vecka och det blev populärt. Första året sålde Uppsala Auktionskammare för sex miljoner.

– Vi fick vårt stora genombrott 2001 när vi sålde en Pieter Bruegel för 15,7 miljoner. Det gav eko internationellt och vi fick många större uppdrag.

Till exempel försäljningen av hela Frötuna slott med familjerna Bernadotte och de Geer som uppdragsgivare. Det här var när börserna föll på grund av it-kraschen. Dessutom kom attacken den 11 september och byggde på oron.

– Vi var så nervösa. Men auktionen gick över förväntan. Börsrasen märktes inte. Det blev all time high för oss!

Och på den vägen är det. Uppsala Auktionskammare hade sitt toppår hittills 2006 då de sålde för 222 miljoner bara på kvalitetsauktionerna. Förklaringen är att de som första auktionsfirma i Sverige började satsa på ryska föremål.

Sedan tre år tillbaka är Knut Knutson ensam ägare av Uppsala Auktionskammare. Hans fru Charlotte Widenfelt är VD över företaget med tretton anställda i Uppsala, fem i Lund och ett stort antal extraanställda. Knut Knutson är numera chefsintendent och tar hem de stora jobben.

– Jag får syssla med det jag tycker bäst om. Nummer 1: att se på föremål. Nummer 2: att träffa människor. Och i den ordningen. Jag är mycket nöjd med det.

Det Knut Knutson predikade för trettio år sedan har blivit verkligt och intresset för 1900-talets design har kommit för att stanna. Då var 1700-talet det största, där fanns de dyraste föremålen.



– I den skandinaviska 1900-talsdesignen finns inte så många moderna föremål jämfört med de ”moderna” 1700-talsföremålen. Därför kommer 1900-talet att bli mer och mer exklusivt. Redan nu har flera 1900-talsobjekt passerat miljonstrecket.

Men modet växlar inom antikbranschen. Stilmöbler från 1800-talets andra hälft är till exempel helt ute idag. Knut Knutson har ett råd till den som vill göra en investering.

– Köp sådant som har en objektiv kvalitet, men som är helt out of fashion. Då har du på lite sikt oftast gjort ett bra köp! 🍷