

På mission for dansk kunst

Af *Sofie Rud, New York*

Om få dage åbner **Scandinavia House** på Park Avenue i New York dørene til en udstilling med værker af den danske kunstner **Vilhelm Hammershøi**. I kulissen står **Hanne Støvring** efter i det seneste år at have åbnet det, der gør udstillingen mulig, nemlig amerikanske pengepunge og partnerskaber.

Hanne Støvring, som i ti år har arbejdet med fundraising på **Statens Museum for Kunst** i København, skiftede sidste år adresse til New York for at lede og koordinere **American Friends of SMK**, AFSMK, som skal udvikle nogle af det danske museums internationale aktiviteter.

“Min opgave er at rejse penge her i USA, fordi Statens Museum for Kunst ønsker at deltage i flere udstillinger og projekter internationalt. Den slags er der ikke helt økonomi til i budgetterne hjemme, så derfor skal vi finde ud af, hvordan man skaffer pengene eksternt,” fortæller Hanne Støvring, som indtil videre har nået det første mål om at skaffe 250.000 dollar (1,6 mio. kr.) til udstillingen med Hammershøi.

“Der er en anden tradition i USA med at give tilbage til samfundet gennem filantropi. Hvor vi i Danmark oftest fundraiser via samarbejde med



Foto: Malene Korsgaard Lauritsen

virksomheder og fonde, giver mange flere privatpersoner med store formuer og kunstinteresser til kunsten her,” fortæller Hanne Støvring.

I en alder af 37 år solgte Hanne Støvring sidste år sin lejlighed i København og flyttede ind i en delejlighed i New York. Hun skal nemlig ikke kun finansiere kunst, men også sin egen løn i en by, hvor omkostningerne er skyhøje:

“Jeg er her for at skaffe pengene, ikke for at bruge dem. Det er et udfordrende og udviklende eventyr uden nogen opskrift,” siger Hanne Støvring,

derfor, sammen med bestyrelsen i AFSMK, skal finde nye metoder overfor donatorer og sponsorer.

Arbejdet består i høj grad af at identificere, skabe og holde kontakten til donorer med interesse for dansk kunst eller er i slægtskab med det skandinaviske, og finde ud af, hvad de vil have igen for deres støtte.

“Nogle vil være en del af et netværk om kunsten, andre vil deres navn på plakaten. Min udfordring er bl.a. at finde ud af, hvad der får dem med ombord,” siger Hanne Støvring.

Med finansieringen af Hammerhøi-udstillingen på plads kan Hanne Støvring nu gå videre med visionen om en endnu bredere international profil, helt på linje med andre store nationalgallerier og museer, som f.eks. **Tate Britain** og **Modern** i London eller franske **Louvre**, der også er tilstede i New York.

“I Danmark er kunstverdenen ikke vant til at fundraise gennem privatpersoner. Men her duer det ikke at gå rundt som katten om den varme grød. Man skal finde den rigtige person eller partner, bede om det rigtige beløb på det rigtige tidspunkt og den rigtige måde. Nogen gange er det f.eks. ikke mig, der skal spørge, men nogen med en finere titel end min. Det kræver mange, mange timer, men det giver til gengæld unikke oplevelser,” fortæller Hanne Støvring.