

Poate safirul se potrivește cel mai bine nordicilor. Rubinul, în schimb, este foarte dificil pentru culoarea palidă a suedezelor, el se potrivește mai mult la o piele mai închisă.

Smaraldul, care se potrivește mai la toate femeile, a avut moda lui în anii '60, astăzi aproape de loc.

S.C.: Hans Bolin îmi declara acum 2-3 ani, când am avut o discuție asemănătoare cu el, cum că bijuteriile mari - diademe, coliere, brățări mari, nu se mai fac astăzi, nu atât din motive de modă, cât mai ales din motive economice. Ca să confecționezi astăzi și cea mai banală brățară costă o avere. Care-i părerea ta?

G.S.: Eu cred că el are dreptate când este vorba de bijuterii mari, pentru că "bijuteriile mari" au fost create pentru festivități mari. Viața socială s-a schimbat însă. Festivitățile mari sunt foarte rare.

Acum se merge mai mult la restaurante, la cluburi de noapte, la mici party-uri...

Dar prin aceasta nu vreau să confirm că n-ar fi loc pentru bijuteriile făcute la comandă. Este chiar o cerere foarte mare. Și experiența mea arată că lumea este dispusă să plătească pentru a avea o bijuterie deosebită. Eu consider că realitatea actuală este contrarie acestor afirmații. Eu am de lucru foarte mult acum. Și acest lucru este valabil și pentru alte țări, căci eu am remarcat în vizitele mele în alte țări, chiar și în USA, că în ultimul timp au apărut mulți bijutieri, mici ateliere unde se lucrează la comandă.

Cei care au într-adevăr probleme sunt marile "lanțuri" de magazine de bijuterii, pentru că ei se orientează la un nivel mediu de cerințe și nu au capacitatea să-și orienteze producția după cerințe individuale. Asta a făcut ca aceste "lanțuri" de magazine de bijuterii să aibe o balanță negativă, în timp ce micile ateliere de bijuterii înfloresc economic.

S.C.: Oamenii au investit întotdeauna în diferite obiecte. Prin anii '80 era la modă investiția în artă, de exemplu. Metalele și pietrele pretioase însă au fost obiect de investiții în toate timpurile și pretutindeni. Tu în ce crezi că-i mai avantajos să investești? În metale pretioase, aur și platină, în pietre pretioase, sau în bijuterii?

G.S.: Ca să ai bijuteriile sau pietrele pretioase ca obiect de investiție, trebuie să se țină cont de o condiție primară: bijuteriile sau pietrele în care investești să fie de cea mai bună calitate, pentru simplul motiv că pietrele de cea mai bună calitate sunt întotdeauna căutate. De fapt, această afirmație este valabilă pentru toate investițiile, indiferent în ce branșă investești. Pentru investiții în anii viitori eu consider că cea mai bună investiție este în perle, perle mari, pentru că a produce perle mari este problematic astăzi, căci aceasta este legată de probleme de mediu marin. Japonia a avut în ultimul an o pierdere de peste 60% din producție. Perlele au fost decolorate. Japonia încearcă în disperare să găsească noi locuri, unde molusca de perle să se "simtă bine". Perlele mari, de bună calitate, vor deveni deosebit de scumpe în următorii ani. Dacă ne uităm în urmă cu câțiva ani, observăm că deja prețul la perle s-a triplat.

S.C.: Dar perla are o viață mai scurtă decât a pietrelor. Parfumul, transpirația le pot distruge...

G.S.: Da, ai dreptate, dar dacă le îngrijești normal, nu dai cu parfum sau alte sprețuri pe ele, țin extrem de mult.

S.C.: Hans Bolin mai spunea că piața de diamante și chiar de bijuterii scumpe s-a mutat din Europa în Asia, pentru că acolo sunt pietrele mai ieftine, în special cele colorate, forța de muncă este mai ieftină și clienții mai bogați. S-a mai schimbat ceva în ultimii ani?

G.S.: În principiu este adevărat, mai ales că acest consum de bijuterii ține și de structura socială. În Asia sunt foarte mulți oameni bogați și când aceștia

sunt bogați, sunt cu mult mai bogați decât în Europa. În plus, celor din țările din Asia le plac cu mult mai mult pietrele colorate. Dar diamantele, diamantele mari, se vând cel mai mult în USA. Eu am căutat de curând un diamant slefuit în formă de inimă, de circa 2 carate. Și a fost destul de greu să găseșc un astfel de diamant, deși am căutat în mai multe țări europene. Când am întrebat care este motivul că se găsește așa de greu un astfel de diamant, mi s-a răspuns că cele mai multe se duc în USA, căci puterea de cumpărare este acum foarte mare acolo. Piața se adaptează la puterea de cumpărare a consumatorilor.

S.C.: Este Italia în continuare cea care conduce în ceea ce privește design-ul de bijuterii, cea care are ideile cele mai extraordinare?

G.S.: Eu consider că este Germania, când este vorba de noi idei. Italianii fac, desigur, bijuterii frumoase, dar germanii sunt mai vizionari în ceea ce privește soluțiile tehnice. Pot să-ți dau de exemplu: noul tip de încuietoare de colier de perle, așa numita încuietoare "baionetă", este o creație germană. Germanii au început să experimenteze mai mult, lor li se datorează noul mod de montare, cel numit "în aer". Înainte nimeni nu îndrăznește să se gândească la o astfel de soluție. Toți erau sceptici!

S.C.: Nu este vorba mai mult de rezolvări tehnice, decât de soluții estetice?

G.S.: Se obișnuiește, din păcate, ca anumite țări să fie catalogate șablon: "italienii sunt mai estetici, mai veseli, francezii mai eleganti", etc. Dar eu cred că aceste țări au devenit mult mai "tradiționale", închiștați în tradițiile lor. Uită-te, de exemplu, la Cartier! Are același stil! În Germania, tineretul, foarte talentat, vine cu enorm de multe idei foarte neconvenționale și încearcă și folosirea de materiale noi!

S.C.: Prin anii '80 era la modă în Stockholm să investești în diamante în boxă. Se promitea că în anul următor valoarea se dublează.

G.S.: Îmi amintesc perfect perioada aceea! Aceste promisiuni erau curate minciuni. Mai întâi se vindeau diamantele cu mult mai scumpe decât le vindeau noi, bijutierii, cu circa 30-35% mai mult, iar promisiunea că valoarea va crește anual cu 20-30% era numai propagandă ca să-i facă pe investitori să cumpere de la aceste firme. Preturile nu cresc astfel când este vorba de perioade scurte. Se poate întâmpla ca prețul chiar să scadă. Dacă însă este vorba de o perioadă de 20 de ani, atunci, cu siguranță că prețurile cresc. Investițiile în diamante și bijuterii sunt investiții de lungă durată, dar sigure.

S.C.: Este mai avantajos să investești în pietre nemontate, sau într-o bijuterie frumoasă pe care s-o porți, să te bucuri de ea și când ai nevoie de bani s-o vinzi?

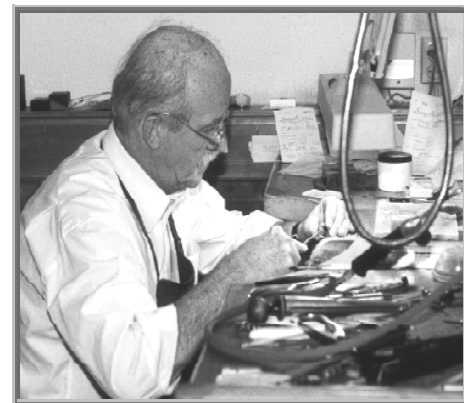
S.C.: Este greu de spus! Sigur că dacă bijuteria este făcută de un bijutier celebru, îi crește în viitor valoarea. Este la fel ca o colecționărie antichități. Sunt persoane care colecționează obiecte de argint; o cană de cafea din argint poate să crească foarte mult în valoare, tocmai pentru că a fost făcută de un meșter cunoscut! Argintul în sine nu are mare valoare, ci cine a executat obiectul de argint contează.

S.C.: Alături de atelierele de bijuterii în toate țările, nu mai puțin la Stockholm, înfloresc casele de licitație de bijuterii și antichități. Ce părere ai de investițiile în bijuterii de la licitație?

G.S.: Dacă ai noroc, poți găsi obiecte de valoare, dar în principiu peste 70% din aceste obiecte sunt obiecte folosite, fără valoare de investiție. Licitațiile sunt locuri de schimb, acolo uneori poți primi cel mai mult din valoarea bijuteiilor pe care le posezi. Multă lume s-au plictisit de bijuteriile pe care le posedă și vor să mai schimbe, alți au nevoie de bani. Așa că

acest tip de vânzare/cumpărare are avantajele sale și rațiunea sa de a fi.

S.C.: Pe continent este destul de obișnuit ca atât bărbații cât și femeile să poarte bijuterii. Suedia ca țară protestantă nu se manifestă la fel. Ai clienți bărbați?



"Eu am de lucru foarte mult acum", spune Gerhard Sengel.

Foto: Octavian Ciupitu / © CR.

G.D.: Foarte rar. Aici tradiția este ca bărbații să aibe, cel mult, un inel de logodnă sau de căsătorie, un ceas de aur, butoni și cam atât.

S.C.: Cine comandă la tine? Bărbații pentru soții, pentru iubite, sau femeile vin și, pur și simplu, își comandă singure bijuteriile?

G.S.: Înainte veneau bărbații și comandau cadourile tradiționale de Crăciun, dar astăzi nu mai este la fel. Marile cumpărături se făceau legat de aceste sărbători tradiționale. Acum lumea cumpără bijuterii în tot timpul anului. Am remarcat că vindem chiar mai multe bijuterii după Crăciun, când oamenii s-au liniștit și au ieșit din stresul creat de sărbători, de alergat după cadouri, când au timp, ca în liniște, să analizeze cum să arate bijuteria, cât de mult să coste... Și de obicei perechile vin împreună. Este vorba de o investiție, căci o bijuterie făcută la comandă costă mulți bani. Cu 30 de ani în urmă bărbații veneu singuri și cumpărau cadouri scumpe soțiilor.

S.C.: Să facem și puțină politică. Fostul președinte al asociației patronilor (SAF), Ulf Laurin, îmi spune că în Suedia sunt favorizate de socialdemocrație marile întreprinderi de tip Volvo, Saab, etc., din o serie de considerente, în timp ce micile întreprinderi sunt impozate până la sânge. Micile întreprinderi, de tipul celei pe care o ai tu, trebuiau să facă eforturi uriașe ca să existe. Care este părerea ta ca "mic întreprinzător"?

G.S.: Și așa este și acum! Micile întreprinderi sau întreprinderile de familie sunt foarte vitreg tratate în continuare în Suedia. Și asta este rezultatul aceleiași ideologii socialiste. Ca privat nu trebuie să devii bogat. Există în continuare ideea că este rușine să câștigi bani din muncă. Poți să devii milionar din câștig la Loto, dar nu să fii un muncitor destoinic, căci, spun socialiștii, atunci trăiești pe spinarea altora. Și de aceea există acea dublă impozare pentru micile întreprinderi. Este adevărat că în Suedia este cel mai mic impozit de întreprindere, dar cu cealaltă mână îți ia impozitul privat, care este distrugător. Aceasta duce la fuga din Suedia a multor întreprinderi, tocmai pentru că impozitul din alte țări este mai scăzut.

S.C.: Cu cei mai mulți suedezi cu care am făcut interviuri, sau pe care i-am cunoscut în alt context, dacă n-au fost politicieni activi, n-au vrut să-mi mărturisescă credința politică, cu ce partid votează, motivând că aceasta este un secret care ține de integritatea personală. Stefan Persson, cel mai mare acționar de la H&M, mi-a spus că nu dorește să vorbească despre asta,