

sute de mii. Apoi vine diviziunea următoare, pe care nu o avem în Suedia, ci la Paris, Londra, New York, într-o oarecare măsură în Elveția. Atunci este vorba despre un alt tip de obiecte. Diviziunea aceasta nu aș putea-o învăța în proporție de sută la sută, deoarece trebuie să poți face comerț cu lucrurile acelea, să ai acces direct la ele. Pot să spun imediat, când un asemenea produs îmi cade în mână, că acum este momentul să contactez pe cineva care știe mai mult decât mine.

Dacă la mine vine un client cu o piesă străină foarte valoroasă, atunci eu contactez totdeauna pe cineva dintre relațiile mele internaționale, care știe mai mult decât mine.

S.C.: Tu ai lucruri minunate aici. Cum le achiziționezi? Mergi și te uiți la licitații la Auktionsverket, Crafoord, Bukowski, etc. sau vin oamenii direct la tine și vând?

J.R.: Trebuie să fii peste tot. Trebuie să fii la toate licitațiile, trebuie să fii în toate magazinele. Am o rețea de legături în toată Europa, pentru toate lucrurile suedeze care apar la licitații în Europa, și sunt anunțat imediat.

S.C.: Deci tu achiziționezi argintărie suedeză în special? Sunt străinii interesați de argintărie suedeză?

J.R.: Străinii nu sunt interesați să cumpere comorile noastre culturale, ca să spun așa. Pentru ei ar fi un preț prea ridicat. Argintăria suedeză interesează în special suedezi.

S.C.: Dar de ce plătesc suedezi așa de mult pentru argintăria suedeză sau obiecte suedeze, care nu întotdeauna sunt mai frumoase decât cele franceze, engleze? Este vorba despre un sentiment patriotic...?

J.R.: Argintăria suedeză are un înalt renume internațional. Suedia a fost o Mare Putere. Așa că noi am creat un profil propriu la argintărie și am avut o breaslă foarte puternică, adică o corporație artizanală, care a avut grijă ca să nu facem produse de dat la gunoi.

S.C.: Dar meșteri aurari și argintari sunt și la Florența.

J.R.: Nu, nu a fost. Argintăria italiană nu are aceeași calitate ca argintăria suedeză, ci este cu mult mai proastă. Dar dacă ne întorcem la secolul XVI, atunci ei au fost mult mai buni. Atunci noi nu aveam nici o șansă, ca să spun așa, atunci au fost fantastici. Centrele economice s-au mutat însă cu timpul, așa că, în secolul XVII, Germania a fost marea țară pentru argintărie. Pe urmă, la sfârșitul secolului XVII a fost Franța, pe urmă a fost Anglia și pe urmă a fost Rusia. S-a mers în circuit și se poate urmări la țările acestea calitatea muncii lor, cum, la un moment dat, parcă începe să strălucească.

Baza unei bresle este aceea că mai întâi devii calfă și înveți meseria. Când ai terminat, faci o "probă de calfă" ca să arăți ce poți. Și dacă erai calfă de aur la începutul secolului XVII, atunci te duceai în Germania, ca să te instruiști. Stăteai acolo un anumit număr de ani, și pe urmă veneai acasă și îți făceai "proba de maestru". Și atunci deveneau aurar, când era un loc liber, sau unde era un loc liber. De multe ori, o calfă din Stockholm devenea aurar în Gävle, sau în acel loc care ducea lipsă de aurar. În secolul XVIII, dura doisprezece ani ca să devii aurar, meșter.

S.C.: Am vorbit nu demult cu un aurar care avea un atelier pe Grev Turegatan și el considera că argintul nu este foarte valoros, că azi nu mai mănâncă nimeni cu tacâmuri de argint...

J.R.: El nu are cunoștințe istorice, și atunci nu vede argintul ca atare. Dar argintul nu a fost doar un produs din care se făceau diferite lucruri, ci argintul a fost valuta noastră. Monezile se făceau din argint, iar sistemul monetar suedez bazat pe argint a existat până prin deceniul anilor 1820. După acesta a fost în vigoare sistemul monetar bazat pe aur. Așa că argintul a fost un metal plin de prestigiu. De aceea se făcea totul în argint. Totul s-a făcut mai întâi din argint, abia mai apoi s-a făcut din portelan, etcetera.



Cupă mică din argint pentru rachiu, de o formă tipic suedeză; a început să fie folosită în Suedia în timpul lui Gustav al III-lea. Firma Ribbhagen a colecționat astfel de cupe din toată țara.

Prețul pe bucată: între 4-5.000 de coroane.

Foto: © Kurt Ribbhagen AB.

S.C.: Tu consideri deci că argintul are în continuare prestigiu și că oamenii ar trebui să folosească tacâmurile și alte obiecte din argint zilnic și nu doar să le țină în dulap?

J.R.: Este clar ca lumina soarelui că trebuie să folosești tacâmurile, ele nu trebuie să zacă închiuate undeva. Ele trebuie folosite în fiecare zi! Să nu mănânci cu spălătorul de vase, obișnuiesc eu să spun despre tacâmurile din oțel inoxidabil. Trebuie să te delectezi cu argintăria ta și din fiecare zi obișnuită să faci un mic moment de lux.

S.C.: Ai povestit la început că în timpul războiului au venit mulți imigranți cu o punguță cu giuvaeruri și a fost bine, pentru că au putut să înceapă o nouă viață în Suedia. Eu consider că argintul și aurul au fost valuta noastră comună o perioadă foarte îndelungată. De fapt poți să mergi oriunde în lume și să schimbi un inel din aur cu bani. Eu consider că argintul și aurul sunt cea mai bună investiție. Tu cum vezi asta?

J.R.: Mie nu-mi place cuvântul "investire". Eu consider că trebuie să "investești" în tine însuși! Să consideri că este plăcut să te așezi lângă candelabrele tale, cu tacâmurile tale de argint, să-ți poleiești viața de toate zilele cu obiecte de lux, pur și simplu. Pe urmă este adevărat că, dacă cumperi un automobil pentru 100.000 de coroane, nimeni nu ridică sprânceana a mirare pentru aceasta, nu-i așa? Dar dacă cumperi o pereche de sfeșnice pentru 100.000 de coroane, atunci lumea crede că nu ești în toate



Sfeșnice înalte de 45 cm, executate de Paul Georg Hallbeck, Malmö 1821.

Prețul: 175.000 de coroane.

Foto: © Kurt Ribbhagen AB.

mințile, în unele cercuri. Dar, dacă cumperi sfeșnicele acelea pentru 100.000 de coroane, se poate a doua zi să primești pe ele 50.000 de coroane.

Dacă cumperi un automobil pentru 100.000, atunci nu primești jumătate înapoi. După zece ani nu mai ai nimic din valoarea automobilului, ea este total dispărută. Dar sfeșnicele tale, ele cresc încet, dar sigur, în valoare. Investirea trebuie să dea un câștig rapid. Câștigul pe care îl ai de la sfeșnicele pe care le cumperi este imediat, deoarece ai plăcere de a le privi dealungul întregii tale vieți.

Dar, dacă cumperi o pereche de sfeșnice noi azi și crezi că poți face o afacere bună, asta uit-o, pentru că pentru aceasta ele trebuie să fie foarte, foarte vechi.

Dar, dacă cumperi un sfeșnic vechi, antic, atunci cred că ai o șansă mai mare să faci o afacere bună. Dacă cumperi azi o pereche de sfeșnice din empire-ul timpuriu de exemplu, din anii 1810-20, ele nu costă mulți bani azi. Dar vor costa mult în viitor. Nu știi niciodată când interesul este mai arzător. Dar eu cred că în aceasta se află un mare potențial ca să cumperi ceva rezonabil, cu puțini bani care pot da un oarecare profit în viitor.

Dar eu spun mereu: mai întâi de toate, cumpără ceea ce îți place, nu cumpăra niciodată ceva care vei regreta. Cumpără acel lucru care este de calitate superioară, și atunci vei avea plăcere în fiecare zi, de fiecare dată când te uiți la un inel, sau la sfeșnice, sau la tacâmuri, sau despre ce este vorba. Trebuie să alegi cu grijă!

S.C.: Ai spus că dacă cumperi un candelabru empire, acesta este mult mai valoros decât dacă cumperi unul care este făcut azi. Dar dacă este o copie perfectă, de ce să plătești de zece ori mai mult pe unul care este făcut la începutul secolului XIX decât pe unul care este făcut azi?

J.R.: Situația este astfel că avem marcele...

S.C. Numai marca are importanță?! Caut răspunsul la întrebarea aceasta căci, sincer spus, dacă ai două lucruri perfect făcute, doar pentru marca aia mică să plătești de zece ori mai mult...?

J.R.: Marca are o importanță foarte mare, prin aceea că ea ne spune că unul este vechi de două sute de ani, în timp ce celălalt poate că este nou-nouț. Aici ai imediat o diferență, căci valoarea de antichitate (o antichitate este ceva mai vechi de o sută de ani, aceasta este noțiunea în Suedia).

Tu spui că sunt identice. Mai întâi, ele nu se fac niciodată exact la fel. Marca îți spune că ai o copie a primului.

Poți avea de exemplu, un rubin adevărat și unul sintetic, care este o copie exactă a unui rubin adevărat. Și au aceeași înfățișare, totul este exact la fel, doar că unul este creat de mâna omului, iar celălalt a fost găsit în natură. Dar, o asemenea piatră sintetică, care este perfectă, ea nu trăiește în același fel ca una veritabilă, deși există copii foarte bune, care nu pot fi deosebite de cele naturale. În orice caz, valoarea pentru o piatră sintetică este aproape nimic. Dar pe cea adevărată, valoarea este considerabilă.

Cel mai bine este să plătești pentru ceva ce rezultă în bani cu adevărat. Pot să spun că atunci când vinzi o podoabă veche, din 1920, atunci au apărut toate pietrele sintetice, în anii '20, dacă ai pietre sintetice care sunt toate la fel, diferența este enormă, nu este vorba despre de zece ori mai mulți bani, ci este vorba de o mie de ori mai mulți bani diferență față de pietrele naturale.

S.C.: Cine sunt cumpărătorii voștri?

J.R.: Noi vindem lucruri noi, lucruri la mâna a doua și antichități. Cel mai mult femei, dar este amuzant să văd și fete tinere care intră și cumpără podoabe de calitate la mâna a doua și antichități rafinate. Ele prioritizează acest lucru, ele strâng destul de mulți bani pentru a cumpăra podoabe care nu le găsesc în rețelele de magazine de bijuterii. Ele vor să aibe ceva deosebit. Și așa ceva găsești aici! ◆

(Traducerea din suedeză: Octavian Ciupitu.)