

## TONY FRANK

expert în evaluarea ceasurilor la compania de licitații "Kaplans".

### "ROLEXUL ȘI OMEGA SUNT MĂRCILE CARE SE CAUTĂ CEL MAI MULT LA LICITAȚII ÎN SUEZIA."

Silvia Constantinescu: Eu sunt, după cum știi, o vizitatoare asiduă a "Licitațiilor Kaplan". Ultimul meu interes se îndreaptă spre ceasuri, și tu, ești specialistul companiei. Aici am învățat să apreciez ceasurile ca bijuterii, dar să văd și valoarea lor la licitație. Aici am înțeles că un ceas nou, care a costat câteva sute de mii într-un magazin, la numai câteva minute de la cumpărare, vândut la o licitație, poate costa de 2-3 ori mai puțin, sau o "mașinărie" leosebită, mai veche, să ajungă la sume astronomice. Tu te ocupi de evaluarea ceasurilor aici la Stockholm și de aceea am dorit să prezint cititorilor mei, păreri tale despre ceasuri vechi și noi, ceasuri care trec din generație în generație, funcționând perfect și la care se adaugă și farmecul recutului. Vreau să începem discuția prin a te ruga să te prezinți singur.

Tony Frank: Mă numesc Tony Franc, am 36 de ani și aici la compania "Kaplans" evaluez ceasuri, în primul rând, dar și cataloghez ceasurile care sunt aduse la licitație. Am lucrat 10-12 ani într-o magazinărie, căci am manifestat un interes deosebit pentru ceasuri de tânăru; experiența de aici mi-a dat cunoștințe temeinice și am învățat, încetul cu încetul să văd diferența între ceasurile vechi, istorice și ceasurile noi, să le disting calitatea, să le ngrijesc, etc. Interesul s-a transformat în pasiune, ar pasiunea în meserie. M-am specializat în "îngrijirea" ceasurilor și când am primit oferta de la "Kaplans", am acceptat cu plăcere pentru că era ocazia pe care o doream să fac.

S.C.: Tu ai lucrat cu ceasuri noi. Aici la "Kaplans" nu este vorba de așa ceva, aici ești în contact aproape numai cu ceasuri "vechi". Care este diferența între ceasurile noi nouțe și cele "vechi"?

T.F.: Mai întâi aici m-am întâlnit aproape cu toate mărcile din lume, chiar dacă unele apar mai rar; apoi aici, ceasurile vechi, pe care l-am putut vedea, m-au ajutat să observ mai îndeaproape evoluția diferitor mărci, care au revoluționat arta magazinăriei, căci aici nu se primesc ceasuri prea simple sau prea ieftine, pentru că acestea n-au valoare de licitație. Pentru mine contactul cu aceste ceasuri vechi a însemnat foarte mult, căci m-a ajutat să-mi îmbogățesc cunoștințele. Cele care se vând cel mai bine, sunt ceasurile mecanice, automate, care pot ajunge, când este vorba de mărci celebre, la câteva sute de mii de coroane.

S.C.: Cum faci evaluarea? Cum stabilești suma la care să se starteze o licitație la un ceas?

T.F.: Există enorm de multe mărci bune de ceasuri, dar sunt câteva, foarte manuale, ca de exemplu, Patek Philippe, care este o marcă foarte veche și deosebită, sau Rolex, marca care defapt se vinde cel mai mult, care este acum la modă. Fără rezerve pot să spun că există o modă a mărcilor, diferită de la an la an, ceea ce face ca unele care sunt la modă în anul respectiv să fie foarte căutate și ca urmare să se ridice valoarea la licitație, ajungând astfel la sume considerabile. Cum stabilești valoarea? După valoare de



Tony Frank, în timpul evaluărilor de la "Kaplans"  
Foto: Octavian Ciupitu / © CR



Rolex, oyster perpetual, datejust, ref.nr. 16013F, serie nr. 6133758, bătătesc, oțel/aur, automat, plexiglar, dată, brățară "jubileu", certificat 1980, în cutie; a fost evaluat la 18.000 SEK.  
Foto: © Kaplans

Mă uit apoi în ce condiție este ceasul respectiv: mașinărie, cadranul, geamul, aspectul în general. Toate acestea fac să apreciez fiecare exemplar separat și să propun clientului un pret la care eu



consider că se poate vinde; este apoi la aprecierea clientului dacă-l lasă la vânzare sau nu. Dacă clientul este de acord cu propunerea mea, atunci fac o cataloghizare a ceasului, stabilesc un preț de "strigare" și un preț de "observare", adică prețul sub care clientul nu dorește să se vândă ceasul respectiv.

S.C.: Cine sunt cei care cumpără de la licitație? Sunt oameni obișnuiți, care intră din impuls la Kaplans, care este atât de bine situată, în centrul Stockholmului, sau sunt cunoscători, care la rândul lor vând în magazinele lor de "antichități"?

T.F.: Spectrul cumpărătorilor este foarte variat: pot fi colecționari, negustori, care vând mai departe, la mai mare valoare, oameni care-și doresc un Patek Philippe sau Rolex, sau Omega, dar nu au posibilitatea să cumpere unul nou, etc.

S.C.: Ce sfaturi i-ai da tu unei persoane, care nu este specialistă, dar dorește să-și facă o mică colecție de ceasuri de valoare? Ce să cumpere?

T.F.: Omega, este o marcă bună, apoi, cum am spus la început, Patek Philippe și Rolex. Dacă mă gândesc la cantitate, cel mai mult se vând Rolex și Omega.

S.C.: Care sunt criteriile după care se cumpără aceste ceasuri?

T.F.: Toți care vin aici, au intrat odată într-un magazin de ceasuri scumpe și ei cunosc de fapt prețul din magazin, deci cunosc marca și statusul care ți-l dă posesia unei anume mărci. Căci să fii posesorul unui Patek Philippe, Rolex, Omega, înseamnă să ai bani, căci chiar și la licitație, ele sunt destul de scumpe, chiar dacă, cum spui și tu, sunt de 2-3 ori mai ieftine decât în magazine. Și mai înseamnă că ești familiarizat cu mărcile "rafinate"... Și avem tot timpul o cere mare. Cum spuneam, Rolexul și Omega sunt mărcile care sunt căutate cel mai mult la licitații în Suedia. Mărcile mai puțin obișnuite, se pot cumpăra destul de convenabil în Suedia, cum ar fi Patek Philippe, căci aici este valabil să ai Rolex și Omega. În fiecare țară există o marcă care are un status mai mare, atunci când este vorba de mărci de tipul Patek Philippe, Rolex, Omega. În Suedia este Rolex și Omega.

S.C.: De ce sunt mărcile Rolex și Omega favoritele suedezilor?

T.F.: Acestea au fost mărcile care și-au făcut o mare publicitate pe piața suedeză imediat după război și au rămas în mintea suedeză ca exponent al calității, preciziei... Și ele se găsesc destul de mult pe piața Suedeză.

S.C.: Sunt Rolexul și Omega mai convenabil de cumpărat în Suedia?

T.F.: Depinde. Acum se vând, la un preț ridicat, ceasurile Rolex din otel.

S.C.: Când cineva lasă la voi la licitație un ceas la vânzare îi faci și o evaluare și garanție de marcă?

T.F.: Bine-nțeles! În momentul în care-l cataloghez, îi verific toate cordonatele și am grijă ca ceea ce evaluez, să fie corect. Noi suntem o companie serioasă și garantăm