

ULF LIVSTRAND

specialist în evaluarea pietrelor prețioase și a bijuteriilor la compania de licitații "Kaplans":

TREBUIE SĂ PRIMEȘTI OPALELE ÎN DAR, CA SĂ-ȚI ADUCĂ FERICIREA!



Ulf Livstrand, expert în pietre prețioase.
Foto: Octavian Ciupitu / © CR.

Silvia Constantinescu: Datorită interesului meu pentru pietre prețioase și bijuterii, pe care tu îl cunoști, căci foarte adesea vin să te consult, am frecventat și frecventez cele mai mari case de licitații din Stockholm, Göteborg și Uppsala și am avut ocazia să întâlnesc mulți gemologi cunoscutori, pe care i-am studiat cum își fac meseria - nu numai după gradul de cunoștințe, căci și Bukowski și Auktionsverket au gemologi buni și chiar la Kaplan sunt și alții foarte cunoscuți, cum este Ann Nisell, care de asemenea este foarte cunoscută. Dar, dintre toți, tu ești cel care, alături de cunoștințe temeinice, ai și o minuțiozitate în a măsura pietrele, în a le analiza în toate detaliile, care mă fascinează. Povestește despre tine și meseria ta.

Ulf Livstrand: Sunt gemolog aici la Licitațiile Kaplan de aproape trei ani. Cum am început ca gemolog? Emigrasem în Australia, căci eram interesat să caut pietre prețioase în natură; am căutat și am prospectat un timp, dar apoi m-am apucat să studiez, gemologie. Am devenit gemolog, am luat un F.G.A. (Fellow of Gemological Association, aceasta este corespondența engleză) și acest examen l-am luat mi-a deschis drumul la alte întreprinderi, ca Presidium, o companie care execută multe instrumente gemologice. Intenționez apoi să lucrez în Singapore, așa că am luat și cursul de gradarea diamantelor al lui G.I.A.. M-am mutat în Europa și am lucrat un timp în Germania, pe urmă în S.U.A. timp de mai mulți ani, printre care timp de zece ani în Honolulu, la o firmă care se numea House of Adler, care era una dintre cele mai vechi și respectate firme de acolo. În dorința de a cunoaște piața cât se poate de bine, m-am mutat la o altă întreprindere, care se numește Security Diamonds, unde am stat circa 3 ani; ba mi-am încercat calitățile și ca responsabilul unui butik de bijuterii în Florida timp de doi ani. Dar cel mai mult m-a atras studiul pietrelor și am lucrat la întreprinderea Little Switzerland, în calitate de gemolog și profesor, unde am instruit personalul de acolo. În cele din urmă m-am întors la Stockholm, unde am avut un mic laborator care se numea Laboratorul Gemologic al Stockholmului, pe care l-am inițiat prin anii '80, împreună cu Mats Lundgren, și el gemolog. Am slefuit și pietre prețioase, pietre colorate, mai mult ca hobby, dar această experiență mi-a dat o mai mare cunoaștere a felului cum arată pietrele, o cunoaștere mai profundă a acestora.

S.C.: Tu ai o experiență fantastică și ai lucrat la cele mai mari firme de pietre prețioase. Cum ți s-a părut viața în bransa aceasta?

U.L.: Este foarte interesant, dar cel mai mult mi-a plăcut activitatea în Honolulu la House of Adler. Am

fost acolo timp de mulți ani și acolo mi-am perfecționat cunoștințele, căci am lucrat cu toate "sertarele" branșei: de la achiziții la gradare de diamante. Aici am putut să văd multe giuvaeruri, dar și cum funcționează o întreprindere: am lucrat în magazin, la vânzare, am vizitat și magazinele noastre din celelalte insule, unde am făcut demonstrații de șlefuire, am instruit personalul, etc. Aceea a fost de fapt cea mai educativă și interesantă trăire înainte de a veni aici, la Stockholm.

S.C.: Este mare diferență între felul de a fi și a vedea lucrurile în această branșă între Australia, S.U.A. și Stockholm?

U.L.: Da este. În S.U.A. sunt mai mult orientați spre vânzare. Aceasta depinde pur și simplu de faptul că lumea este puțin altfel, au o altă mentalitate și le place ca, atunci când merg să facă cumpărături, să fie întâmpinați cu urări de bun-venit, să fie primiți în mod plăcut, le place să se distreze, le place să vorbească, așa încât, ca vânzător acolo, îți faci mulți prieteni, clienți care îți devin prieteni, pur și simplu, și care revin. Aceasta se deosebește de comportarea de aici, din Suedia, unde lumea vrea doar să intre în magazin, să se uite și să fie lăsată în pace și abia după ce s-au hătărât, atunci încep să întrebe. În S.U.A. încep direct să vorbească.

S.C.: De ce crezi că depinde această diferență?

U.L.: Este cultură, formație, pur și simplu. Dar și în Suedia a început să se schimbe, nu mai suntem așa stricti cum am fost odată. Cred că ne vom cosmopolitiza în curând și noi aici. Sper!

S.C.: Este mare diferență între Stockholm și S.U.A. în ce fel de pietre se preferă?

U.L.: În S.U.A. nu este așa de greu să vinzi pietre mari de calitate mai scăzută, dar acest lucru este mai greu în Suedia. Aici lumea este mai conștientă, vrea să fie o anumită calitate - în general în Europa, cred eu, lumea urmărește mai mult calitatea decât mărimea. Pe urmă, tradițional în Suedia și în Europa de Nord nu s-au purtat giuvaeruri de dimensiuni mari. Nu până de curând, când, în ultimii ani, s-a creat un curent, ca giuvaerurile să fie mai mari, să se îndrăznească a le arăta mai mult. În S.U.A. s-a îndrăznit acest lucru de foarte mult timp și la fel în Europa de sud. În Australia este cam ca la americani, s-ar putea spune, deși nu chiar la fel de mult, poate mai aproape de englezi. Când eram în Australia, prin anii '70, era mai mult ca țară de pionieri, lucru ce s-a mai schimbat de atunci și acolo. Dar în Australia mă dusesem să caut opale, căci opalele vin de acolo, chiar dacă sunt câtva și în Mexic, nu însă în mare cantitate. Cele mai frumoase opale vin din Australia, opale negre și opale albe. Și mie-mi plac extrem de mult opalele.

S.C.: În spatele fiecărei pietre este o poveste fantastică. Despre opale se spune că aduc nenorocire...

U.L.: În Europa aceasta depinde de o poveste veche, dar în Japonia, de exemplu, opalul este o piatră a norocului. Mulți spun că ele aduc ghinion numai dacă ți le cumperi singur. Trebuie să primești opalele în dar ca să-ți aducă fericire! Dar acestea sunt doar povești create de oameni!

S.C.: Nu cumva superstiția a apărut pentru că, nefiind complet cristalizat, opalul se sparge repede și-și pierde frumusețea?

U.W.: Desigur, poate să fie. Dar există și alte pietre care sunt foarte fragile, dar care nu au căpătat această faimă rea. Smaraldul, de exemplu, care este

o piatră tare, dar, în același timp, foarte fragilă.

S.C.: Se poartă în Suedia alte pietre decât în S.U.A.?

U.L.: Dacă judec după ce primesc și evaluez, pot să afirm că în Suedia au fost acceptate numai diamantul și safirul, câte puțin rubin, și de obicei pietre mici, spre deosebire de alte țări unde apar și alte pietre și de alte mărimi, chiar dacă, cum îți spunem, nu întotdeauna chiar de cea mai bună calitate. Dar și în Suedia, odată cu globizarea, apar pietre de modă, pietre care n-au mai fost folosite în bijuterii, cum ar fi spectrolitul. În ultimul timp vin din Africa pietre foarte frumoase, cum este savoritul, un granat verde, cu un luciu superb, și tanzanit, o piatră albastră, cu sclipiri viotete. Amândouă aceste pietre au fost lansate de către Tiffany și după aceea au fost acceptate și la modă. Din păcate, zăcămintele de tanzanit sunt limitate. Mai există un granat verde, demantoid, care însă nu este de aceeași calitate.

S.C.: Oamenii vin la tine cu diverse bijuterii, despre care unii cred că-s mai valoroase decât sunt și așteaptă un preț bun la licitație - alții, invers. Cum se întâmplă când omul vine la tine cu bijuteria pe care vrea s-o vândă?

U.L.: Noi suntem o casă de licitație, care are și avantajul că, dacă obiectul lăsat la noi nu se vinde la licitație, poate rămâne în custodie o perioadă în magazin, pentru vânzare. Noi propunem un preț de început, bazat pe calitatea bijuteriei și pe experiența de vânzare de aici, apoi este la dispoziția participanților la licitație să decidă prețul de cumpărare. Prețul de "strigat" este publicat în catalogul pe care-l tipărim pentru fiecare licitație și care este și pe Internet, în suedeză și engleză, deci la îndemâna tuturor de pe acest glob. De altfel, publicăm și prețul la care s-au vândut obiectele la licitație. Nu este ușor ca să stabilești un preț, să evaluezi o bijuterie, ci trebuie să fii un bun psiholog, căci există mulți factori care converg ca să facă posibilă vânzarea: valoare, interesul și moda.

S.C.: Sfătuiești să se investească în bijuterii?

U.L.: Eu consider că mai întâi trebuie să cumperi bijuteriile pentru frumusețea lor și să le porți, să te bucuri de ele. Atunci ai făcut, fără îndoială, o investiție bună. Dar, dacă vrei să le vinzi, atunci trebuie să le cumperi foarte ieftine și de obicei la licitații le cumperi la prețuri "bune" ca să zic așa, ca să poți să le revinzi. Și aici este ca atunci când cumperi și vinzi acțiuni, dar atât la aur cât și la diamante prețurile au crescut - încet, dar sigur. ☆



Cu multă meticulozitate, Ulf Livstrand analizează fiecare bijuterie în parte.
Foto: Octavian Ciupitu / © CR.