

Vitrinele de vis de la...Kaplan

În fiecare săptămână, de joi până sâmbătă se pot vedea bijuteriile care apoi se vor scoate la licitație sâmbăta la ora 13.00 la Kaplan. Chiar dacă nu ai de gând să-ți cumperi o bijuterie, poți intra să admiri tot felul de bijuterii măiestrit lucrate și nimic nu te împiedică să rămâi și să participi sâmbăta la licitație. Cine știe, poate până la urmă cumperi o bijuterie, fascinat de frumusețea ei și nu mai puțin de prețul acceptabil.

Silvia Constantinescu: Nu este posibil să treci pe strada Bibliotecii și să nu te oprești să admiri vitrinele de la Kaplan. Eu le numesc "vitrinele de vis". Ele prezintă nu numai bijuterii măiestrit lucrate, dar mai ales bijuterii care au o istorie, poate chiar una fascinantă. Cine știe? Trebuie să se ascundă multă muncă în spatele acestor "vitrine de vis". Cum ai început această activitate?

Rolf Kaplan: Părinții mei au emigrat din Rusia în 1921 și au început să lucreze, împreună cu frații lor, într-o fabrică de confecții, care se numea "Fabrica de confecții Kaplan", dar în 1946 au deschis un atelier de aurărie, într-un cartier din Stockholm. În acest atelier au lucrat mulți imigranți, oameni care veneau din Estonia, Ungaria, din Rusia și alte țări din Europa de Est. Atelierul de aurărie a devenit în scurt timp plin de succes, căci aici se făceau bujuterii pentru întreaga țară. Apoi am început să le exportăm și în alte țări, mai ales în Elveția. În 1948 am început și eu să lucrez la atelier, deși aveam numai 17 ani. În 1968 am început să cumpăr o rețea de magazine, astfel că în câțiva ani am ajuns să am 5 magazine de aurărie în Suedia și în Finlanda. Dar cu timpul am lichidat toate aceste magazine și am început activitatea de licitație de bijuterii, aici pe strada Bibliotecii. Bijuteriile ne parvin pe diferite căi: de la diferite moșteniri, de la oamenii care au nevoie de bani, etc. Asta înseamnă că noi primim bijuterii din agrint și aur, ceasuri, etc., obiecte deosebit de vechi și prețioase mai ales datorită măiestriei cu care au fost lucrate, din anii 1700, 1800 - un amestec de diferit epoci. Obiectele care se aduc la noi sînt din ce în ce mai multe și activitatea a crescut enorm în ultima perioadă. Întreprinderea aceasta, care de fapt se numește LICITAȚIILE KAPLAN, este proprietatea familiei mele. Am cumș de fapt copiii mei proprietari. Eu am 3 băieți, care au și alte activități: unul își dă în curînd un doctorat în economie, la Facultatea de Comerț, al doilea este student la aceeași facultate.

S.C.: Tu care te ocupi de o activitate așa de deosebită, ai un anumit "simț" pentru aur, pietre, bijuterii în general sau este numai vorba de o afacere?'

R.K.: În ceea ce mă privește, aș putea spune că sînt născut în această branșă, căci atunci cînd părinții mei au început această activitate eu aveam 9 ani și încă de atunci am început să ajut și eu; mi-am făcut apoi pregătirea în această meserie în Germania cîțiva ani, ca designer de bijuterii. Design-ul de bijuterii a fost întotdeauna pasiunea mea. Evident că nu numai o pregătire profesională ajută. În această meserie TREUIE să ai, cum spui și tu, "simț", "vocație", cum, de altfel, trebuie să ai și în alte meserii. Nu-i așa?

S.C.: Bijuteriile noi sînt frumoase, au designe moderne, dar acestea vechi sînt deosebite! Mult mai fascinante, fiecare cu o poveste. Și pe de-asupra sînt și mai accesibile ca preț. Cum este posibil acesta?

R.K.: Întradevăr acestea ascund multe vietii fascinante. Printre cei care au fost clienții mei a existat și o doamnă, de origină română, Victoria se



Rolf Kaplan - evaluând bijuterii
Foto: Anne-Marie Ciupitu/©CR

extraordinară! Ea a cumpărat foarte multe bijuterii la diferite licitații. Ea însăși era posesoarea unei frumoase colecții de bijuterii. Aceasta a murit de curînd și a lăsat prin testament ca toate bijuteriile sale să fie vîndute la licitație la Kaplan.

S.C. Aurul și pietrele prețioase au captivat interesul oamenilor, atît estetic cît și ca investiție. Poți să-mi vorbești despre valoarea estetică și de investiție a pietrelor prețioase, a aurului, a platiniei?

R.K. Eu aș spune că mai degrabă, valoarea au bijuteriile, combinația dintre pietre prețioase și metale prețioase. Căci fascinante, valoroase sînt bijuteriile, această combinație de argint, aur, platină și diferite pietre șlefuite măiestrit! Felul în care piatra a fost șlefuită și apoi montată dă valoarea estetică și, dacă vrei, de investiție bijuteriei.

Cum spuneai și tu, în cazul bijuteriilor vechi, istoria fiecărei bijuterii este interesantă. Cînd trebuie să le evaluez am în fața ochilor toate epocile în care au fost făcute, văd acea manoperă de o deosebită finețe și calitate. Deci, cum spuneam, fascinante sînt bijuteriile, adică pietrele și metalul în combinație. Felul cum această combinație a fost realizată dă valoarea bijuteriei atît estetică cît și de investiție.

S.C.: În trecut erau regii și reginele, conții și contesele, oameni bogați, într-un cuvînt care își arătau poziția socială purtînd bijuterii scumpe. Astăzi, poate orice om al muncii să aibe bijuterii scumpe și bijuteriile care se vînd în magazinul tău sînt un astfel de exemplu. Sînt femeile mai mult interesate de bijuterii decît bărbații?

R.K. Sigur că femeile sînt interesate de bijuterii, căci se împodobesc cu acestea. Cumpărătorii mei aparțin unor foarte diferite categorii sociale. Cîte odată cumpără Regina Silvia, Prințesa Lilian, dar și femei obișnuite, pentru că prețurile, în ciuda valorii deosebite a bijuteriilor sînt totuși accesibile mării majorități. Ar fi însă total greșit să se creadă că bărbații sînt mai puțin interesați de bijuterii decît femeile. Ei sînt pe de o parte cumpărătorii bijuteriilor pentru femeile iubite, dar ei cumpără și pentru ei înșiși destul de mult. În plus, de ceasuri, mai ales cele vechi sînt interesați în special bărbații

S.C.: Bijuteriile din magazinul tău costă pe continent o avere. Eu am călătorit în multe țări din Europa și nu scap nici o ocazie să vizitez magazinele de bijuterii. Sînt foarte scumpe comparat cu prețurile tale. Cum este posibil?

R.K.: Fiind vorba de bijuterii de familie, în cele mai multe cazuri, mulți vor să le vîndă ca să poată împărți mai ușor moștenirea, alții, nefiind interesați de bijuterii vor să le vîndă să primească bani în schimb. Și fiind licitație, depinde de cerere și ofertă! Deși poate fi vorba de bijuterii de o deosebită frumusețe și valoroase și totuși nu deosebit de scumpe.

S.C.: Clienții tăi cumpără din motive estetice sau ca să investească? De exemplu, în anii '80 lumea, în Suedia, investea în artă, pictură, gravură, sculptură. Astăzi arta nu mai este la fel de atractivă petru investiții.

R.K.: Personal cred că mai întii se cumpără dintr-un motiv estetic. Există, cred eu, în subconștient și o evaluare, dar experiența mea de aici arată că cei mai mulți cumpără cu ochii! Tu cum cumperi ? Cumperi ca să faci o investiție sau că îți place bijuteria?

S.C.: Ca să fii sinceră eu cumpăr ceva frumos, care îmi place, evident, dar întotdeauna mă gîndesc și la valoarea acelei bijuterii. Cît aș putea primi pe ea dacă ar trebui s-o vînd. Căci este important să ai ceva care se poate transforma în bani oriunde în lume. Ești în Spania, sau Tailanda, Grecia sau Peru, n-ai bani, dar ai o bijuterie, o poți ușor transforma în bani! Și primești înapoi o mare parte din ce ai plătit, dacă nu și mai mult. Poate că dacă ai numai 20, 30 de ani, cumperi numai cu ochii. Poate dacă nu ai experiențele unui emigrări, cumperi numai cu ochii. Dar dacă ai peste 50 de ani, ai pierdut casă și toate bunurile netransportabile, nu mai gîndești la fel. Nu-i așa?



Licitațiile săptămânale de la Kaplan
Foto: Anne-Marie Ciupitu/©CR

R.K.: Cea care vorbește este o femeie româncă, dar nu una suedeză. O femeie suedeză nu înțelege aceasta. Aici în Suedia, femeile au fost "răsfățate", pentru că au avut pace atîta timp. Și aici este diferența!