



Guido Craveri

Come trattare le più grandi rarità del mondo

Nel 1974 ero un giovane impiegato filatelico da Luigi Sirotti e mi occupavo della vendita "al banco" dei francobolli. Un giorno entrò un ragazzino, accompagnato dal padre, che mi chiese di vedere francobolli di Antichi Stati Italiani.

Alzai il sopracciglio, mi sembrava troppo facile trattare "gli Antichi" con un tredicenne. Il giovane prese il classificatore e mi tenne una lezione sulla qualità del materiale, sulle affrancature e sulla storia postale dello Stato Pontificio. Dopo avergli venduto il meglio, ancora sbalordito chiesi a Sirotti chi fosse il ragazzino. Con il suo accento romagnolo mi rispose "ma quello è Guido Craveri!"

Guido, hai cominciato prestissimo e tuttora sei uno dei più giovani dealer del mondo. Come si arriva a possedere o trattare molte delle più grandi rarità? E' solo una questione di disponibilità o anche di volontà e di determinazione?

E' un complesso di tanti fattori, il denaro non basta. Ci vogliono un po' di fortuna, buoni contatti e un minimo di fiuto. Sì, ho avuto la fortuna di trattare le più grandi rarità filateliche mondiali: dalla lettera di Mauritius con la coppia del penny al 2nd May Cover, dal Buccleuch (blocco di 48 del 2 pence blu di Inghilterra ndr.) ai Perrot di Bermuda, dai due esemplari dei Missionari delle Hawaii al Tre Lire di Toscana su lettera, per entrare nei nostri ex ducati. Sensazioni piacevoli ed eccitanti. Un giorno, poi, arriva il "distacco" e questo è un momento di dolore. Come quello di una madre che deve abbandonare le proprie creature.

Quale delle grandi rarità che hai acquistato ti è mancata di più quando l'hai venduta?

Probabilmente...da un punto di vista affettivo...il blocco del "Buccleuch"

Indipendentemente dal valore economico, quale pezzo ti ha dato più emozione quando l'hai acquistato?

In assoluto una lettera del primo giorno di Toscana.

Chi sono stati i tuoi maestri e per quali settori?

Se faccio questo mestiere lo devo principalmente a Giulio Bolaffi e Agostino Zanetti. Ho avuto la fortuna e l'onore di conoscere e frequentare il primo, nonostante il nostro divario di età. Tra di noi si era instaurato un ottimo rapporto, di quelli che raramente si stabiliscono tra un maestro e un alunno. Giulio Bolaffi mi ha insegnato l'arte di amare i francobolli belli e le belle lettere. Direi che è stato un Maestro di Estetica. Da un punto di vista commerciale invece devo ringraziare Agostino Zanetti, gli sarò grato tutta la vita per avermi insegnato il mestiere.



Quando hai deciso il passaggio dal collezionismo al commercio?

Non c'è stato un passaggio netto, all'inizio ho cominciato a cedere cose che non mi interessavano più, quindi mi sono ritrovato nel 1979 "giovane di bottega" con Agostino Zanetti mentre studiavo alla Bocconi. Agli inizi degli anni ottanta ho fondato l'Investphila, poi mi sono trasferito a Lugano e lì ho cominciato la mia carriera.

Allo Smithsonian di Washington hai ricoperto la carica di Chairman. Cosa ti ha portato questa esperienza?

Ho scoperto il senso della complessità di un'Amministrazione Pubblica come quella Statunitense. Lo Smithsonian è una macchina enorme, immensa, che funziona in modo efficientissimo e riesce a risolvere situazioni complesse. E' stata una esperienza straordinaria, ho avuto contatti con persone molto interessanti e frequentato due Amministrazioni: quella democratica con Clinton e quella repubblicana con Bush, perché per statuto il Presidente dello Smithsonian è il vicepresidente degli Stati Uniti. Le cariche di Chairman of the Council of Philatelists of the National Postal Museum, come quella

che ho ricoperto io è un ordine Presidenziale, diramato dalla Casa Bianca.

Quale è per te la collezione ideale?

E' quella che ognuno dovrebbe sempre fare. E' quella che si decide di fare l'indomani, è come la dieta, quella che si comincia domani. Una collezione ideale secondo me è simile a quella che ha assemblato un grande collezionista di Torino. Racconta la storia postale di tutti i Governi Provvisori e della Seconda Guerra d'Indipendenza: un periodo di avvenimenti tra i più affascinanti della nostra Storia e della storia della nostra filatelia. Un'altra collezione ideale che avrei voluto fare era una di francobolli "primitivi" che consiste di francobolli stampati localmente come i Missionari delle Hawaii, il post office di Mauritius, i woodblock di Capo di Buona Speranza o i "cottonreels" di Guyana. Ho posseduto i due Missionari delle Hawaii su lettera, il Post Office di Mauritius, il Perrot di Bermuda, il cottonreel di Guyana, il blocco di quattro di Capo di Buona Speranza su lettera, ma poi ho pensato che pur essendo una collezione straordinaria, quando avrei messo insieme 20 pagine, si sarebbe concluso il sogno della collezione. Cos'altro avrei potuto aggiungere?

Perché hai deciso di riprendere le vendite all'asta?

Ho smesso di fare le aste quando mi sono occupato del National Postal Museum a Washington. Per otto anni ho passato parecchio tempo negli Stati Uniti, per cui mi era impossibile dedicarmi completamente all'attività commerciale. Ora ho terminato l'incarico a Washington, dove ho avuto l'onore di essere stato nominato Chairman Emeritus, e mi recherò negli USA con meno frequenza di prima.

Ci racconti un episodio particolare?

Un giorno mi trovavo in un ristorante cinese a Chinatown con Bob Siegel. Ad un tratto, Bob mise la mano in tasca e ne trasse una busta. Era rovesciata, quindi non potevo vederne l'affrancatura. Mi disse il prezzo della busta e gli chiesi di vederla, ma lui rispose che non la potevo vedere e dovevo acquistarla "al buio". Bob era un grande giocatore, amava i casinò, una passione che io non ho. La cifra era notevole e non mi sembrava il caso di giocare senza vedere di cosa si trattava. Dopo avermi assicurato che la busta era importante e che mi poteva interessare, aggiunse che avrei dovuto solo comunicargli sì o no. In quel momento mi lasciai trascinare dal gioco e, per la prima volta nella mia vita, accettai, complice l'amicizia e il rispetto per l'uomo. Quando la voltai, ero diventato proprietario della lettera affrancata con 9 esemplari da 10 centesimi della prima emissione degli Stati Uniti!

© The Postal Gazette, Dic. 2006

In 1981, Guido Craveri founded Investphila SA, with head office in Lugano. In 1987, in partnership with the Harmer family, he opened the Swiss branch of the prestigious English auction house with the name Harmers Auctions SA.

In March 1991, the company achieved its first major international success when it sold the famous 2nd May Cover for the record sum of 3.4 million Swiss francs, which for many years was to remain the highest price ever paid at a public auction for a stamp. In the same year, Craveri took over the shares of the English partner and changed the name to Guido Craveri Harmers Auctions SA. After four successful years and thirty auctions involving collections such as Levante, Romagne, Sardegna, Cresta, Lipschutz Russia and Shaida G.B., from 1995 onwards the company concentrated on sales by private treaty. In 1997, the Board of the Smithsonian Institution of Washington, which controls the main US museums, nominated him Chairman of the Council of Philatelists of the National Postal Museum (the largest and most visited postal museum in the world), and he remained in that office up to the expiry of his second and final mandate. By way of acknowledgement and thanks for the work carried out, he was nominated Emeritus Chairman in 2004.

Cover from Livorno (Tuscany) to Alexandria, Egypt, bearing a 3 lire + 40c + 20c. by French Packet. Ex Collection King Faruk, only two covers are known franked with the 3 lire of Tuscany. Sold by Bolaffi Auctions in 1991 for \$ 648,180.