



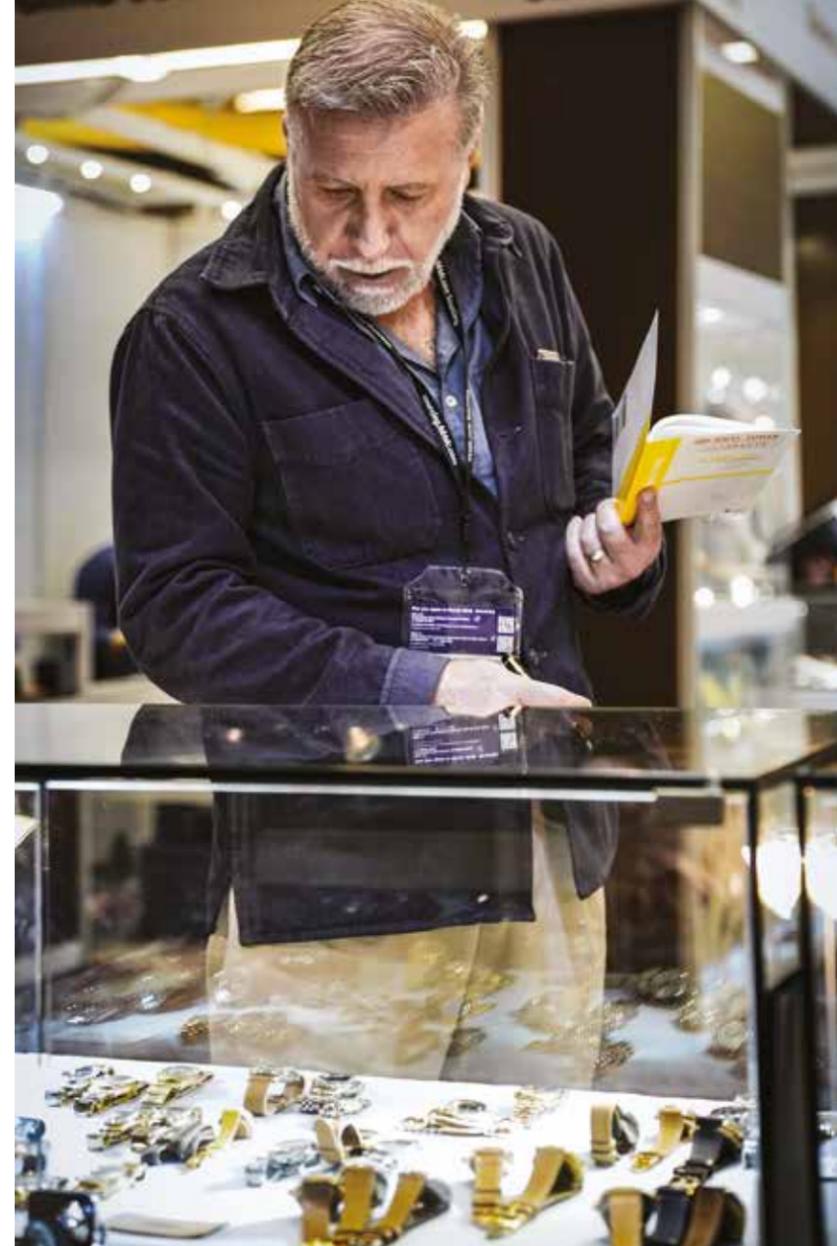
MY WAY: A SUBJECTIVE VIEW OF THE WORLD OF WATCH COLLECTING

testi di: **Alessandro Ciani**

Quando Francesca e Fabiana mi hanno chiesto di scrivere qualcosa per questo numero, mi hanno anche detto che la copertina sarebbe stata dedicata a Phillips in Association with Bacs & Russo. Ho quindi pensato di condividere con voi qualche riflessione sulle case d'asta e su come il loro ruolo influenzi il mondo degli orologi d'epoca ed il mercato. Questa è stata, tra le altre, una delle domande poste quando ho partecipato come speaker da Hodinkee l'autunno scorso e, come potete immaginare, fu abbastanza chiaro che nelle mie testa vi fossero pensieri diversi dagli scontati "Un contributo importante!", "Così utili al mercato!" e "Una base informativa fondamentale per imparare a conoscere il valore degli orologi!" Infatti fui l'unico a suggerire una prospettiva critica, ricordando che – in linea di massima – le case d'asta non fanno altro che cercare del prodotto da vendere che costi abbastanza poco per garantirsi il proprio 25% di commissioni in un mercato in cui anche i professionisti più qualificati registrano in media un 15% di profitto, naturalmente ai danni di venditori all'oscuro dei valori di mercato, della qualità degli orologi offerti o di eventuali compratori meno preparati. Inoltre, di norma non viene effettuata alcuna analisi di mercato e gli oggetti dei loro clienti vengono messi in vendita indipendentemente dal momento o da altre circostanze estemporanee che ne potrebbero influenzare il migliore o peggiore risultato di vendita: semplicemente incrociano le dita e sperano per il meglio dato che, tanto più alta sarà l'aggiudicazione, tanto maggiore la provvigione. Vendere il più alto numero di orologi è la prima preoccupazione del dipartimento, essendo l'unico dato sui cui verrà valutata la performance ed il futuro lavorativo dei membri del team da parte della direzione. Potrei raccontare diverse storie raccapriccianti di case d'asta che hanno mandato al macello gli interessi dei propri clienti ma, che ci crediate o no, questi pochi paragrafi non hanno lo scopo di denigrare l'operato. Di fatto le aste offrono diversi spunti positivi che vanno tenuti nella giusta considerazione. Per prima cosa, i risultati forniscono informazioni più che utili per interpretare l'andamento del mercato e possono darci un'idea di quale sia il valore di mercato di un determinato orologio, sempre che si abbia una conoscenza di base su come interpretare le informazioni. Come venditori, le aste permettono di raggiungere un bacino di potenziali acquirenti molto più ampio, dando ai lotti una visibilità che nessun altro sistema consentirebbe, cosa che può rivelarsi determinante quando l'oggetto che si offre in vendita proviene da un'eredità, o è posseduto da quando i prezzi erano completamente diversi o si tratta di un oggetto talmente speciale che il solo mercato dei compratori professionali non sarebbe in grado di capire e di assorbire. Come compratori, potreste essere sorpresi dalle opportunità di fare veri e propri affari che le case d'asta possono offrire. Naturalmente se il vostro obiettivo è quello di fare un affare piuttosto che comprare un solo determinato lotto, s'intende: come facciamo noi dealers quando piazziamo un'offerta su una buona metà dei lotti in catalogo, con la speranza di riuscire a centrare due o tre acquisti al prezzo che speriamo di poter ottenere. Se pensate che il 25% di diritti di vendita applicati dalla casa d'aste renda tutto troppo costoso, sbagliate: purtroppo per il venditore, è possibile che tutti i vantaggi vadano a favore di chi compra. Per quanto riguarda quale sia la migliore casa d'aste sul mercato oggi, ci sono diverse variabili da considerare. Alcune sono migliori per vendere, altre per comprare, alcune ottengono risultati migliori a Ginevra, altre sono efficienti solo nel proprio paese d'origine, altre ancora vendono bene in paesi dove i concorrenti non riescono bene, o non riescono affatto. A proposito, tenete a mente che quando si vende con una casa d'aste, sarà quella giusta solo nella misura in cui lo sono l'esperto con cui trattate o il direttore del dipartimento in quel preciso momento, proprio come l'agenzia di una banca sarà quella giusta solo se quel particolare impiegato o il direttore dell'agenzia e prenderanno a cuore il vostro rapporto. E questo indipendentemente da quanti secoli di storia abbia alle spalle. Non credo questo sia il luogo adatto per condividere le mie passate esperienze con alcune tra le più importanti case d'asta sul mercato ma, visto che la copertina è dedicata a loro, ci sono un paio di cose che posso dirvi riguardo Phillips in Association with Bacs & Russo. Personalmente, con loro ho un rapporto di odio-amore. In occasione del mio intervento all'evento Hodinkee10 a cui accennavo prima, dissi che c'era forse una sola eccezione nello scenario che vede le varie case d'asta gettare i lotti in vendita senza considerazione per lo stato del mercato e senza alcuna pianificazione: sono grato di avere ora l'opportunità di poter affermare che mi riferivo a loro. Aurel Bacs è un negoziatore inflessibile e – soprattutto – un giudice molto severo quando si tratta di selezionare il miglior prodotto per le proprie vendite. So che questa può suonare come una nota positiva, ma aspettate di vederlo storcere il naso di fronte all'orologio di cui siete più orgogliosi, proprio quello che pensavate di far loro un favore per il solo fatto di essere disposti ad affidarglielo per la vendita. Credetemi, rimarrete sorpresi nello scoprire quanto sia difficile dare a questi signori un orologio da vendere che li soddisfi veramente: orologi che altre case d'asta prenderebbero senza pensarci due volte, e senza battere ciglio, purché il prezzo di riserva che siete disposti ad accettare sia quello che funziona per loro; siate anche preparati a vedere la vostra offerta momentaneamente rifiutata solo perché il momento di mercato non è quello giusto, o perché ve ne sono già troppe simili

nella tornata di vendite che vi interessa, e a farne le spese sareste voi per primi. Preferiranno non fare alcuna vendita, piuttosto che farne una cattiva. Cosa che, tra l'altro, è statisticamente inevitabile di tanto in tanto. Per contro, oggetti che la concorrenza potrebbe aver paura di prendere in considerazione a causa di un semplice pettegolezzo o di un qualche dettaglio tecnico che semplicemente non è in grado di capire e/o spiegare, loro potrebbero decidere di metterli in asta basandosi sulle proprie indagini e due diligence: state pur certi che se questo dovesse accadere sarà solo dopo che ogni dettaglio sia stato accuratamente verificato e nessuna domanda lasciata senza risposta. Come ho detto, lavorare con le Case d'Asta comporta qualche sfida sia per i venditori che per i compratori, e questa certamente non rappresenta un'eccezione. Per contro, questa Casa d'Aste rappresenta certamente l'eccezione per quanto riguarda l'approccio innovativo al business, la consapevolezza delle circostanze del mercato, i parametri di selezione rigidi, ma indipendenti da qualunque ingerenza esterna. Sono caratteristiche che possono rendere meno facile lavorare con loro, ma che garantiscono un alto livello di chiarezza, intenzioni inequivocabili e una due diligence nelle acquisizioni nettamente superiori agli standard del mercato. Dato che la perfezione non è di questo mondo a tutti può capitare di commettere un errore, di tanto in tanto: ma devo dire che queste persone, anche se a modo proprio, si sforzano più di altri di farne il meno possibile. Ora, io ho diversi lotti affidati alle loro cure per la vendita, e vi sono molte possibilità – che accetto apertamente – di non essere contento dei risultati. Ma questo vuole anche dire che vi potrebbe essere un buon numero di compratori che farà un affare straordinario, quindi lasciamo che sia il mercato ad avere l'ultima parola.

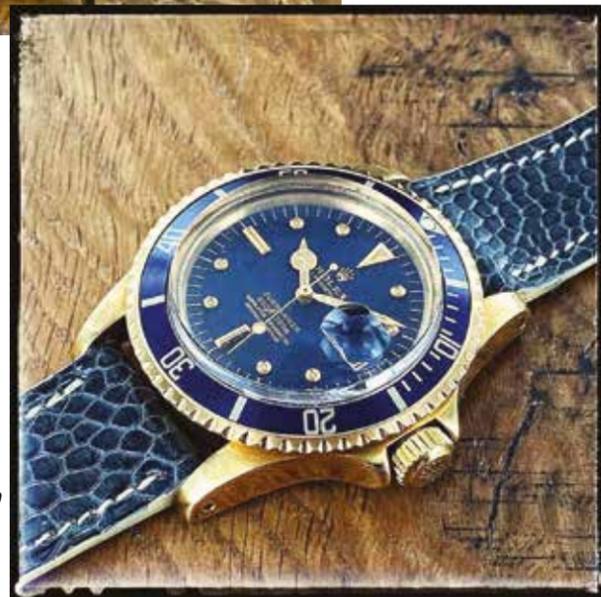
When Francesca and Fabiana asked me to write something for this issue, they also mentioned that the magazine's cover would feature Phillips in association with Bacs and Russo. So, the first thing I could think of was to share a couple of thoughts regarding auction houses and how their role in the world of vintage watches affects this market. It is actually a question I have been asked when invited to speak at the Hodinkee10 panel in NY last fall: and, sure enough, it turned out I could think something different from, "Very important contribution! So helpful for the market! Such a great benchmark to learn about the value of watches!". In fact, I was the only one to offer a critical perspective, reminding everybody that - as a general rule - auction houses don't do anything other than looking for inventory cheap enough to allow them to make a 25% commission in a market where even the highest qualified professionals average 15%. Obviously, this happens either at the expense of the unaware consignor, of the quality of the watches offered for sale, or of the unprepared buyer. Furthermore, no market analysis is generally run, and inventory is thrown out there without the slightest clue of how the particular moment or other extemporaneous circumstances may affect the results: they cross their fingers hoping for the best, since buyer's commission will be more as the hammer prices get higher, whether the client wins or loses. Selling the highest possible percentage of the offered lots is the only true concern of the department, as this is the only thing that the board will use to evaluate the performance - and employment future - of every member of the team. I have a whole collection of blood chilling stories about auction houses walking all over their own clients' best interest just because they could but, believe it or not, these couple of paragraphs are not meant to denigrate auction houses. Public sales actually do offer some positive and interesting points as well. First, their sales' records are public and can provide more than useful data to understand what's going on in a market. Also, they can give us a reasonable idea of what the true market value of a watch may be, if we are provided with some basic understanding of how to read the information. They give us - as sellers - the opportunity to reach a much wider basin of potential



buyers, giving our items a much greater visibility than any other means would allow. This is a game changer if you are offering for sale something received with an estate, bought back in the day when the prices were a lot lower, or have a very, very special item that the dealer's market is just not enough to understand and absorb. As a buyer, you will be surprised of the opportunities to make amazing deals auctions may offer. Of course, you must be chasing a bargain, rather than a specific watch: like us dealers, who put a bid on half or more items on the catalog, hoping to nail just two or three good purchases. Seriously, if you think that the 25% buyer's premium applied by the auction house makes all their watches too expensive, you are wrong: sadly for the seller, it is very possible that advantage may fall entirely on the buyer's side. As far as which one is the



best auction house out there, there are several variables that need to be taken into consideration. First of all, some may be best to sell, others to buy; then, location: some perform better in Geneva, others are only good in their home country, others yet can sell in places where the competition can hardly sell at all. So far as selling, by the way, keep in mind that an auction house is only as good as the person who is managing the department at a specific time, just like your bank branch is all about that one employee or manager who really takes your business at heart. And that, no matters how many centuries they have been around. I don't think this is the place where I should share the personal experiences have had in the past with some of the major auction houses out there but, since this is this issue's cover, there are a few things I can tell you about Phillips in association with Bacs and Russo. I have a love-hate relationship with these guys. In my intervention at the Hodinkee10 panel I had mentioned that there was one exception among auction houses with a habit of throwing watches out there regardless of the market and without any marketing strategy:



I am glad to have a chance to say that I was referring to them. Aurel Bacs is a very tough negotiator and – most importantly – a rigid judge when it comes to selecting the best he can get. It may sound like a totally positive note, but wait until he raises his eyebrow before the watch you're most proud of, and that you were thinking to do them a favor just offering it. You will be surprised to learn how difficult it can be to consign a watch that really makes these guys happy, trust me: watches that most of the others will take without a second thought, in the blink of an eye, as long as the expected reserve price is right; be also prepared to see your offering turned down just because it's simply not the right time in the market for it, or because there are already too many similar ones in the sales week your considering, and you would be the one taking the loss. They prefer not selling at all, as opposed to score a bad sale. Which, to some statistical extent, is nevertheless unavoidable every now and then. Conversely, items that some of their competitors may be fearful to include in a sale maybe because of a plain rumor or a technical detail they can't simply understand and/or explain, they will consider and decide on based on their own internal investigation and due diligence, eventually accepting it: be assured that if the watch is accepted for a sale it's because it checked all their boxes and no stone has been left unturned. So, Phillips in association with Bacs and Russo. As I said, dealing with auction houses in general involves certain challenges for both buyers and sellers, and this one certainly makes no exception. On the other hand, these guys make THE exception when it comes to innovative approach to the business, awareness of the existing market moment, rigid but outside influence-free lot selection parameters. All in all, prerogatives that may make dealing with them more difficult in many a way, but that certainly grant more clarity, unequivocal intentions and above market grade due diligence on all acquisitions. This said, obviously perfection is not of this world, and everyone can make a mistake every now and then: but I've got to say that these guys – albeit in their own way – strive to make as few as possible. Now, I have a great deal of inventory consigned with them, and the odds – that I openly accept - are that I may not be happy with the results. But that also means that a good number of buyers will have made an incredible purchase, so let the true market have the last word.

UNDER THE HAMMER

UN'IMPRESA ECCEZIONALE IN TEMPO DI GUERRA

ROMA collegata con TOKIO per via aerea

Un nostro apparecchio „Savoia-Marchetti” a grande autonomia ha portato dal cielo dell'Urbe a quello di Tokio il cameratesco saluto del popolo italiano in armi al valoroso popolo giapponese combattente, insieme con quello germanico, per la stessa causa di giustizia. L'apparecchio, pilotato dal ten. col. Moscatelli, 22 volte trasvolatore dell'Atlantico, portata a termine la sua ambasceria, è rientrato in Italia atterrando felicemente in un aeroporto dell'Italia centrale, dopo un volo di 26 mila chilometri, dall'Europa all'Asia e viceversa, che si è svolto nella più perfetta e cronometrica regolarità. Dell'equipaggio facevano parte il maggiore pilota Mario Curto, il capitano pilota Publio Magini, il sottotenente radioaerologista Ernesto Mazzotti e il maresciallo motorista Ernesto Leone.

I trasvolatori hanno avuto l'altissimo premio di essere ricevuti all'atterraggio dal Duce, che era accompagnato dal Segretario del Partito e dal Sottosegretario all'Aeronautica. Erano anche presenti l'ammiraglio Abe, capo della Missione Navale giapponese, il col. Shimizu, addetto militare e aeronautico e il comandante Mitsonobu, addetto navale e aeronautico dell'Ambasciata nipponica, l'addetto aeronautico presso l'Ambasciata germanica von Pokl, altre autorità e gerarchie politiche e militari.

Il colonnello Casero, Capo di Gabinetto al Ministero dell'Aeronautica, ha letto un messaggio che i ministri della Guerra e della Marina giapponese hanno - per il Duce - affidato ai trasvolatori, messaggio in cui è espressa l'ammirazione del popolo giapponese per la nuova grande impresa dell'Ala fascista.

Il Duce ha manifestato il suo alto compiacimento ai trasvolatori e, preso commiato dalle autorità nipponiche, ha lasciato il campo vivamente acclamato.

5

Il "Sistema Magini" di Eberhard & Co., in una versione denominata "Mod. Mag.", è stato uno dei protagonisti dell'asta Bolaffi del 21 ottobre ed è stato battuto al valore straordinario di 156.000 euro. Il celebre cronografo rattrapante, entrato in produzione agli inizi degli anni Quaranta, ha contribuito al successo di un'operazione dell'aviazione militare italiana e ha preso il nome dall'eroico pilota a cui era stato dato in dotazione, Publio Magini. L'orologio fu infatti al centro di un episodio poco conosciuto della Seconda guerra mondiale, il volo Roma-Tokyo e ritorno del 1942.

The "Magini System" by Eberhard & Co., in a version called "Mod. Mag.", was one of the protagonists of the Bolaffi auction on 21 October and was auctioned to an extraordinary value of 156,000 euros. The famous splitseconds chronograph, produced in the early 1940s, contributed to the success of an Italian military aviation operation and was named after the heroic pilot to whom it had been supplied, Publio Magini. The watch was in fact at the center of a little-known episode of World War II, the Rome-Tokyo flight and return of 1942.

