



## Per lungo tempo braccio destro di Robson Lowe, è stato tra i primi a introdurre lo studio della Storia Postale in Italia e a fondare l'AISP

# Adriano Landini

Nella tua lunga carriera hai trattato grandi collezioni e numerose grandi rarità internazionali. Quale è stato il percorso che hai compiuto prima di giungere a questi successi?

Ho cominciato a girare il mondo nel 1947 con la British Petroleum, e questo mi ha permesso di visitare tanti paesi: il Kuwait, l'Asia, la Patagonia, l'Argentina, la Colombia e nel 1949 Detroit e Toronto; infine mi sono stabilito nel 1956 a Londra.

Ero già collezionista a 5 anni, ma ho ripreso in modo più professionale quando ne avevo 22. Cominciai ad andare a New York per acquistare alle aste sia per me che come agente per importanti clienti. Spesse volte i dirigenti delle aste di cui ero diventato cliente di fiducia mi chiedevano se nei miei viaggi potevo esaminare e stimare varie collezioni e fu così che iniziò la mia carriera, una cosa splendida per un uomo fare del proprio hobby un lavoro. Poi nel 1960 fui assunto dalla Robson Lowe di Londra che mi consigliò di frequentare i corsi di filatelia storica e tecnica della British Philatelic Association dalla quale, unico straniero, ottenni nel 1961 un diploma di cui sono molto orgoglioso. In quel tempo la R. Lowe aveva degli uffici molto spaziosi che occupavano cinque piani al 50 Pall Mall. Robbie voleva che frequentassi tutti i reparti, dagli uffici amministrativi ai finanziari e tecnici, per prendere conoscenza dei vari problemi. Terminai così a lavorare con Loi Pemberton per valutare e lottizzare le collezioni che poi entravano nel circuito e quindi in asta. Fui promosso tecnico valutatore di alto livello e iniziai a viaggiare con Robson Lowe per diversi paesi con preferenza, naturalmente, per l'Italia, dove divenni grande amico di Renato Mondolfo e dei Diena. Strinsi una grande amicizia con Rivolta, Fiecchi, Kunzi, Khouzam e tanti altri, mentre negli Stati Uniti, a New Orleans, con i fratelli Roger e Raymond Weills. Ebbi anche la fortuna di conoscere i grandi Ryohei Ishikawa, di cui sono stato ospite a Tokyo, e Meiso Mizuhara. Nel 1967 venne fondata "L'Uncommon Market" (come contrasto al Mercato Comune) di cui io divenni partner assieme a R. Lowe, J. Robineau, J. L. Van Dierten, F. C. Moldenhauer, Bertil Agerfeldt, Nils Farnstrom, Urs Peter Kaufmann e Nestor Jacob. Nel maggio del 1963 tornai in Italia dove in seguito venne fondata la Robson Lowe Ltd filiale di Milano e fui promosso vice Presidente della Robson Lowe International. Nel 1981, al top della sua fama, la Robson Lowe fu venduta alla Christie's ed entrai a far parte del CdA. A fine dicembre del 1984 chiusi la filiale italiana e quindi divenni rappresentante per l'Italia della Christie's-Robson Lowe e, contemporaneamente, aprii la mia Casa d'Aste, chiusa poi nel marzo del

1999 dopo 41 vendite. Nel frattempo la Christie's cedette la Robson Lowe alla Spink di Londra (antica casa d'aste fondata nel 1666), di cui sono tuttora rappresentante. Posso dire di essere il più anziano rappresentante di queste aziende inglesi per cui lavoro da ben 48 anni. Moltissime le rarità passate per le mie mani, ma per me è indimenticabile la Burrus che trattai e in parte descrissi per i cataloghi d'asta.

Le tue esperienze in Inghilterra ti hanno permesso di trattare con grandi collezionisti ed esperti della filatelia mondiale. Chi tra di loro ti ha insegnato di più e chi è stato il personaggio che più hai ammirato per la sua passione filatelica?

Nella mia crescita filatelica non posso dimenticare Giulio Bolaffi, Renato Mondolfo e Mario Tomasini. Tuttavia, i miei veri mentori ai quali debbo tutto sono L. Pemberton (erede di una grande famiglia di esperti il cui nonno aprì nel 1841 a Manchester il primo negozio di filatelia) e Robson Lowe, col quale ho lavorato gomito a gomito per diversi anni. Il primo, filatelicamente, mi ha insegnato tutto quello che sapeva. Ricordo che era particolarmente innamorato della prima serie di Grecia, mentre Robbie, che per me è stato, oltre che un grande amico quasi come un padre, mi ha insegnato tantissimo di storia postale e ne divenni, col tempo, il fidato "braccio destro". Penso che Robson Lowe possa essere annoverato tra i più grandi personaggi della storia della filatelia. Tra le sue qualità vi era l'assoluta fiducia che dava, nonostante fossi dipendente, perchè ero libero di agire come agente per conto terzi nelle aste. Una volta sono giunto a competere in un'asta per ben trentadue clienti. Nella vendita degli A.S.I. della collezione Burrus, acquisii per conto terzi quasi il 75% della collezione e tra i pezzi più memorabili, e ne sono orgoglioso, uno tra gli esemplari più classici che esistono al mondo: la coppia orizzontale della Crocetta del 1860 con interspazio a sinistra e parte di un terzo francobollo che mostra il decalco da cui si rileva che in origine avessero il valore in grana, l'unico pezzo con piena gomma integra pagato nel 1964 £. 21.000. Inoltre, ulteriore motivo di soddisfazione, gli Antichi Stati Italiani vennero descritti da Mondolfo e da me.

Come collezionista, quali sono state le collezioni che hai formato e quali ti hanno dato maggiori soddisfazioni?

Ereditai due collezioni: una di Toscana ed una specializzata di Canada in 25 volumi della sola prima emissione, tutti su lettera ad esclusione di due esemplari sciolti usati del 12d. Poi formai collezioni diverse sia



La coppia della Crocetta, nuova, posizione 1-2 del foglio, venduta dalla Robson Lowe nella memorabile asta Burrus del 1964, per £21.000.

italiane che straniere, per hobby o per imparare, sempre fermandomi al 1899. Tra le più importanti, quella che mi ha dato le più grandi soddisfazioni è "Hong Kong" e i "Porti del Trattato", venduta in asta a Tokyo e quindi, forse la più amata per le sue difficoltà, i "Postmaster" di New York. Di questa collezione ho un ricordo particolare e piacevole: in un negozio in Germania acquistai un gruppo di lettere varie per 1.325 DM, tra le quali ve ne era una che risultò essere la più antica data conosciuta dei Postmaster's con al retro segnato a matita "Ex-Judge Emerson collection". Poi, direi per patriottismo, quella degli Uffici Italiani in Cina. L'unica volta che ho esposto è stato a Londra nel 1980: concorrevo con "Hong Kong", una collezione strabiliante per raffinatezza e qualità, ma presi meno di Ishikawa e Cris d'Almada. Loro erano clienti di grandi possibilità, io invece mi arrangiavo da solo.

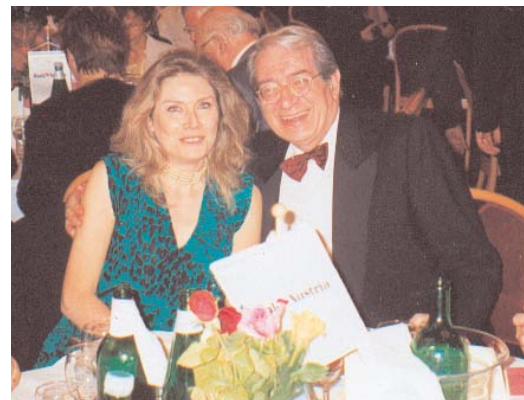
Il mercato filatelico oggi è sostanzialmente cambiato rispetto a pochi anni fa: Internet ha permesso una maggiore diffusione dell'informazione filatelica nel mondo, la diffusione di aste "live" e un volume di scambi notevolmente maggiore rispetto al passato. Non si corre il rischio di sottovalutare l'importanza del rapporto personale tra collezionista e commerciante che è base importante per la crescita di entrambe le componenti del mercato filatelico? Cosa ne pensi del mercato odierno?

Non c'è dubbio che Internet ha decuplicato, a livello globale, l'interesse per la filatelia e a tutti i livelli ed è un bene perché, se ti ricordi agli inizi degli anni '80 la filatelia ha avuto una specie di recessione. Io parlo solo come ex-funziionario di Case d'Aste e mi ricordo che già nel 1964 in una intervista a Roma per L'Europeo con Dino Platone feci, pressappoco una



A sinistra: la prima data nota del "Postmaster Provisional" di New York da 5 cent., 15 luglio 1845, su busta da New York per Manchester. Il francobollo non reca le iniziali "A.C.M." non applicate sui primi fogli venduti. Al verso della busta l'indicazione manoscritta: "Questa busta ha viaggiato per 4.000 miglia, come puoi vedere, con un francobollo con l'effigie del Presidente". Ex R.S.Emerson, Landini.

Little cover to Manchester, July 15, 1845, earliest date known of usage, without initial "A.C.M". Apparently exist another cover on same date, but no photo has been seen. Ex Emerson, Landini.



Sopra: Adriano Landini e la moglie Signora Anna in occasione dell'ottantesimo compleanno del noto esperto e studioso

previsione che è molto vicina al mercato d'oggi, sollevando aspre critiche da parte dei commercianti dell'epoca, era poco che ero in Italia ma abituato alla chiarezza delle interviste anglosassoni, politicamente non iniziai bene la mia avventura italiana! Prima del mio arrivo in Italia, gli acquirenti nelle aste britanniche erano solo alcuni importanti commercianti che acquistavano per i loro clienti. Posso capire, quindi, che il mio arrivo non è stato certamente preso con simpatia, ho introdotto le nostre aste in tutte le case, tanto è vero che in un anno ho quasi più che duplicato il giro d'affari della Robson Lowe, ma soprattutto creando una nuova cultura nel mondo filatelico oltre che il collezionista, timidamente, non sapeva come destreggiarsi nelle aste internazionali. Oggi poi, con una webcam partecipi "on line" alle vendite. Che il mondo delle aste prendesse il sopravvento l'avevo previsto sin d'allora e, i commercianti, anziché osteggiarmi - che non è valso a niente - avrebbero dovuto pensare a qualcosa in contrapposizione. Oggi, anche il piccolo negozio si è messo a fare le aste per corrispondenza!

Certo il rischio che il collezionista attenui il rapporto con il commerciante esiste ma è il commerciante che deve crearsi una credibilità. Oggi non è sufficiente saper vendere, bisogna che soprattutto vi sia una formazione culturale di base che infonda fiducia nell'acquirente che li dimostri quanto sia importante avere il supporto ed il conforto di avere alle spalle un commerciante. Io credo ancora che un collezionista che dopo un periodo "fai-da-te" se vuole entrare nel grande giro si deve affidare ad un commerciante con grande esperienza. Quante volte sei entrato in un negozio e, al massimo hai notato, come letteratura, i cataloghi italiani più l'Yvert?

Il mercato odierno, sempre come astaiolo, oggi la tendenza è quella delle grandi case di amalgamarsi, vedi la Spink, per la quale lavoro, che ha recentemente acquisito la Shreve di New York e Dallas creando una gigantesca ramificazione di vendite in tutto il mondo o come l'Escala Group o la Bennett e via dicendo che formano delle multinazionali della filatelia. Ed è qui che dovrebbe aver buon gioco il commerciante. Più queste case diventano grandi e più il cliente diventa "un numero" (salvo il cliente importante). Il problema dei negozianti è un altro, o sei un grande e ti puoi permettere di affrontare certi affitti e mantenere il negozio in zona centrale e molto visibile, altrimenti chi è costretto ad emigrare in zone periferiche non incontra certo il grande collezionista.

Un mio amico inglese qualche anno fa mi definì: "The man who lived four times", praticamente considerando "ogni 20 anni" una vita, a marzo 2008 inizio la mia "quinta vita". Attualmente sono purtroppo bloccato su una sedia, ma grazie al mio computer lavoro per conto di vari clienti, descrivendo e preparando collezioni di una certa importanza che poi saranno esposte.

Quale consiglio daresti ad un giovane collezionista o a un commerciante che si accinge ad entrare nel business dei francobolli?

La domanda per quanto concerne il collezionista è molto difficile a meno che "come giovane" non si pensi ad un trentenne? In questo caso, che mi telefoni ed io saprò consigliare il commerciante appropriato al paese che vuole collezionare.

Al giovane commerciante, se vuole guadagnare tanto e velocemente, sono la persona sbagliata per dare consigli. Se vuole invece crearsi un business per la vita e ha già una certa formazione mentale, che vada a lavorare presso una casa d'aste, il miglior posto per vedere tanti francobolli di paesi diversi ed imparare a descriverli tecnicamente, perché un giorno, quando sarà definitivamente un commerciante, dovrà essere in grado di descrivere tecnicamente i francobolli che vuole vendere.

Un bilancio?

Per quanto riguarda le aste, penso che siamo un po' provinciali e la nostra amata lingua non ci aiuta molto oltre al fatto che in prevalenza tutti vendono materiale nazionale. Avendo fatto tante aste, spesso aggiungevo la doppia descrizione in inglese. Era utile e valeva il sacrificio del doppio lavoro (se scrivi un libro in italiano ne vendi 500 copie in inglese 5000!). Inoltre, sono da sempre un sostenitore dell'attribuzione del valore in "stima" che mi sembra più opportuna per la vendita all'incanto, piuttosto che assegnare una valutazione alla "base".

In generale considero la mia vita "splendida", compreso quella "filatelica", anche se sono stato un po' dimenticato dalle istituzioni. Eppure mi considero forse il primo che ha introdotto le aste e la Storia Postale in Italia. Quello che conta è il rispetto e la fiducia che ripongono in me tanti collezionisti e non solo italiani.

I began to travel around the world in 1947 engaged by British Petroleum, first stop Kuwait than various Asian countries, Ushuaia, Colombia ending up in 1949 in Detroit, transferred in 1956 in London and returned in Milano in May 1963. I started collecting when I was 5 but for various reasons I really began in 1949 when in U.S.A. I use to go auction in New York either for myself or as agent for cliente, I already had also important Italian philatelists. As I use to travel much even in those day, the auction houses for whom I became trusted client, they engaged me to visit some of their clients and to report to them the rough value of the properties seen. Therefore, besides seeing important collections I gave beginning to what would have been my future career. Fantastic for a man to work in his own hobby. Transferred to U.K. in 1960 I was engaged by Robson Lowe Ltd and, although my philatelic knowledge was quite good it was suggested that I should frequent the evening courses of The British Philatelic Association in historical and technical philately and, proudly in 1961, as the only foreigner I've got the final diploma.

Lowe Ltd had extremely spacious offices spread in five floors at 50 Pall Mall. In the first year I was moved in the various departments, from the administration to the financial and then to the technical to take knowledge of the various problems ending up to work together to Loi Pemberton, valuing and lotting the properties to be auctioned. Promoted Valuer and Technical of first level I started travelling with R. L. all over the world with, obviously, a preference for Italy. I made many friends, in Italy with, Bolaffi, Mondolfo i Diena, Rivolta, Kunzi, Lanfranchi, Khouzam, Fiecchi and others too many to list, in U.S.A. the Weills brother, In Tokyo the Ishikawa and Meiso Mizuhara. In 1967 was founded "The Uncommon Market" (in contrast with the Common Market!!) and I became partner with R. Lowe, J. Robineau, J. L. Van Dieten, F.C. Moldenhauer, Bertil Agerfeldt, Nils Farnstrom, Urs \*Peter Kaufmann and Nesto Jacob. In May 1963, health problems of my wife, compelled me to return to Italy where in Milan was opened the Robson Lowe Italiana s.a.s. after changed in Robson Lowe Ltd Italian Branch and promoted Vice- Chairman of Robson Lowe International. In 1981, at the top of his fame R. Lowe sold his firm to Christie's, the Fine Art Auction House and I entered in the Board. At the end of December 1984, in conflict with the then Deputy-Chairman

Quali sono i tuoi progetti, a cosa stai lavorando?

# Adriano Landini

*I resigned and closed the Italian Branch but to be engaged from January 1st as Sole Representative for Italy of Christie-Robson Lowe and contemporaneously I opened my own Auction House (41 sales) definitively closed in March 1999. Meanwhile Christie's sold the Philatelic Department to Spink of London (the oldest auction house founded in 1666) that kept me as Representative and for whom I still work today.*

*I can certainly say to be the oldest representant of these English firms for whom I have been working for 48 years, consequently, many the rarities handle by myself but as collections none gave great emotions as the Maurice Burnus collection that proudly I helped to described.*

*I, certainly, known many great collector but I avoid to name them I could risk to forget some I will limit myself to name only the ones who have been extremely important in my philatelic growth, amongst the Italian: Giulio Bolaffi, Renato Mondolfo e Mario Tomasini, however my real mentore to whom I owe everything are Loi Pemberton (heir of a family of philatelic experts whose grandfather opened in 1841 a philatelic shop in Manchester) and Robson Lowe with whom I worked shoulder to shoulder for many years. The first, philatelically taught me all he knew, he loved the first issue of Greece. Robbie, instead, that besides a real friend was for me like a father, taught me about postal history, of "humanity" and everything about finance and commerci and how to treat the clients until becoming his right-hand man or better saying "brains and brawn". He can, certainly be acclaimed as "The Greatest" in philately. One of his best qualità was "the trust", notwithstanding I was employed by him I was also free to be agent for the cliente bidding in auction. I remember that in one sale in Basle I was agent for thirtytwo cliente and in the Burnus sale of Italian States I bought 75% of the lots and amongst the memorabile lots bought, which I am very proud of, the most classic item existing in the world, the horizontal pair of the 1860 Cross of Savoy with interpanneau with adjacent stamp at left with off-set from which it was deduced that the value was originally in grana., with full original gum, paid, in 1964, £. 21,000. Further satisfaction the Italian States were described by Mondolfo and myself.*

*I have inherited the first two collections, one of shades of Tuscany and on specialised of the first issue of Canada, all on covers except two single used of the 12d, sold privately, via R. Lowe, in 1959 for economic difficulties. Later I made several collections either Italian or foreign but, generally, to learn. Of the most important that gave me greater satisfaction was Hong Kong and the Treaty Ports, eventually sold in auction in Tokyo. But the most loved, maybe for his difficulty was that of the "5 CENTS POSTMASTER OF NEW YORK" Of this collection I've got a very happy memories, once, in Germany - I don't mention the city otherwise the dealer recognise himself - I bough a bunch of classic covers of various countries for 1.325 DM and one of them (see photo) resulted to be the earliest date known of the Postmaster's, in pencil on the back there was "Ez-Judge Emerson collection" Then, I collected a specialised collection of the Italian Post Office in China.*

*All have given me satisfaction, not certainly for*

*the prizes won as I did not exhibit much, maybe for my anarchy to submit myself to certain rules, unfortunately I have my own personal creed. The only time I have exhibited Hong Kong and it was London 1980, it was a superb collection not only for the several rarities included but for its refinement qualità yet I've got less than Ishikawa and C. D'Almada but they were spending clients while myself I managed on my own.....understood the difference?? Afterward I never exhibited again, no impartial judgement and sometimes...the knowledge is missing. My verb was: I know what live got I hope the judges know it too!!*

*No doubt that at global level Internet has made ten times greater the interest to philately at all levels and it is a very good thing. If you remember philately in the eighties had a kind of recession. I speak only as an Auction House Senior Officer and I remember that already in 1964 in an interview given in Rome to "L'Europeo" with Dino Platone I made, roughly, a forecast quite closed to the market of today raising harsh words from the dealers of the time. It wasn't much that I was in Italy and accustomed to the clear English interviews maybe, politically, I didn't start well my venture. Before my arrival the only attender of the British auctions were only the most important Italian dealers buying on behalf of rich clients. I can, therefore, understand why my arrival was taken with very little liking.*

*I did introduced our auction catalogues practicaly in all houses, so much so, that in a year I multiplied ten fold the turnover of the firm but, above all, creating a new culture in the philatelic world. You would be surprised to know of how many collectors, shily, didn't know how to manage in the international auctions. Beside, today with the webcam, one can participate without any problem to the auctions "on line". That the world of auction would prevail it was easy forecast and the dealers instead of opposing they should have thought of something in contrast. Today even the little shop is doing mail auctions!*

*Certainly the risk that the relation with dealers is weakening exist but is the dealer that should create for himself a strong credibility. It is not sufficient to know how to sell, one need as a base, a cultural information to in spire full trust besides showing the importance of having, on its shoulders, the support of a dealer. I believe that a collector after a period of "do-it-yourself" if he wants entering the real philately should entrust himself to a dealer with grea experience. How many times have you entered a shop and as "literature" as maximum you have seen are "stamps 's catalogues?*

*Today's market. As an auctioneer I have noticed that today's trend is that the big auction houses tend to amalgamate, see Spink for whom I work, recently has purchased the Shreve of New York and Dallas creating a giant ramification of sales all over the world. Like Bennett or L'Escala Group real multinational of philately. Here the dealers should have their better opportunities to conquer the client. The greater these auction houses become the smaller the client, a simple "number" (except, obviously the rich client). The problem for the dealer is another, either you are a big one and able to meet certain rents and, possibly, shops in*

*central part of the city or, as a small one compelled to emigrate in periferical zone where the chances of meeting a big collector are none.*

*Plans? An English friend of mine told me once you are: "The man who lived four time" considering "20 years" as a life. On March 2008 I will begin my "fifth life" and seen that I spend most of my life immobilize on a chair and my dear friend "PowerBookG4" on my desk in front of me I will try to invent something to spend happily the rest of my life. As far as actual work is concern, I am studying, on behalf of a clent, the British Post Offices Abroad to be able to help him in how to develop his collection.*

*The question about the collector is difficult, unless as young we consider a thiry year old man? In this case he should phone me and I will be able to suggest him whose appropriated dealer to approach. The young dealer. Depends on what he wants to do?If he wants to make speedily a large profit, I am the wrong person to give suggestions. If, instead, he wants to create a business as a career than I would suggest to try to be employed by an auction house, the best place many stamps and of various countries and to learn how to describe them technically as, one day when he will be working on his own, he will be able to describe perfectly the stamp that he wants to sell.*

*Italian Auction. Actually we are a little bit provincial and our loved language doesn't help us much and, predominantly we sell Italian's material. Suggestions: when I had my own sales certain of them were also described in English and in spite of th double work it helps a lot (if you print a book of philately in Italian maybe you sell 500 copies, in English 5000!!). Then there is the qestion of the starting price to which I had to adapt myself too, However I find the valuation more in keeping with an auction.*

*Personal:I consider my life "splendid" including philately, of course but I leave out the "public institutions" that, generously, forget my existence. After all introduced the auction at general level for the benefit of everybody? Me. Who introduced the postal history in Italy? Me. And yet others are getting the all merits. However, what is important is the respect and trust that all collectors and not only Italians, put on me.*