



Gazzetta della Scuderia

Bimestrale della Scuderia San Martino e del
Museo dell'Automobile di San Martino in Rio

Via Barbieri 12 – 42018 San Martino in Rio (RE)

Tel e fax +39 0522 636133

info@museodellauto.it

www.museodellauto.it



n.60 III°
bim.2010

In questo numero:

- I commercianti
- Storia di una barca
- L'angolo di Edolo
- Le attività

ADANI LIVIO
Via Rubiera 57
42018 S.MARTINO IN RIO RE

40811

I Commercianti

Ho letto recentemente che un manoscritto antico è stato venduto, ad un'asta di una importante casa, ad un prezzo prossimo ai 50 mln di dollari. Ho subito pensato ai valori milionari (in euro) di alcuni altri beni collezionistici: quadri, stampe, statue e perché no, veicoli d'epoca.

Subito mi salta alla mente quale differenza ci sia nei valori tra i quadri di Picasso e quelli degli artisti di strada, tra un'Alfa Romeo 8C di Tazio Nuvolari e la Alfetta degli anni '70. Paragonando i due mondi non vedo tante differenze tra i "top" di quadri e auto ed il rispettivo collezionismo popolare.

Purtroppo però la passione per i mezzi d'epoca viene vista come un mercato elitario e frequentato da ricconi in Ferrari o Jaguar. Sappiamo che non è così. E viene da aggiungere: "magari lo fosse". Significherebbe che in Italia ci sono 140.000 "ricconi" (tanti sono gli iscritti Asi) proprietari di mezzi d'epoca. Peccato che non siano possessori di Ferrari, Porsche o altre vetture di lusso, ma spesso della 1100 del nonno, del Motom regalo del quattordicesimo compleanno o di altri mezzi acquistati in particolari momenti della nostra vita per ricordarci altrettanti particolari eventi. Tra le collezioni al top ed il collezionismo "popolare" esistono intermediari, che chiameremo commercianti, che tengono vivo il "mercato".

Codesti esistono sia nel campo della compravendita di quadri o altre cose artistiche, sia nel motorismo d'epoca. In quest'ultimo campo devo però convenire che la presenza di detti commercianti è sicuramente più assillante. Li si riconoscono subito perché la prima domanda che pongono è: "quanto costa?". Quanto costa il restauro, quanto hai pagato l'ora di lavoro, quanto

e dove hai preso i ricambi. Domande a volte irritanti alle quali la miglior risposta rimane: "dipende da quanta benzina c'è nel serbatoio", quasi a dare un valore aleatorio che spesso distrae il "commerciante".

Se è vero che tale presenza stimola il mercato dal punto di vista economico, è altrettanto vero che spesso, per migliorare l'aspetto della "merce", ne cancellano la storia. Ricordo una volta al museo che espressi un parere favorevole sul Mercedes di un socio e dissi che mi sarebbe piaciuto acquistarlo. Immantinente un "commerciante" mi dice: "ma te lo do io un Mercedes così, molto bello ed anche ad un buon prezzo, vettura appena restaurata". Evidentemente quel commerciante ha confuso il mio desiderio di avere "quel" Mercedes e cercava di offrirmi "un" Mercedes qualsiasi. Ma il mio apprezzamento era derivato dalla conoscenza del proprietario, dalla conoscenza ventennale di tale mezzo, da alcune avventure accadute in compagnia e ne facevo pertanto una questione "personale". Non mi interessava il modello in se, ma solo "quella" vettura.

Si tratta di amare un determinato "pezzo" per la parte che ha avuto nella nostra vita. E' come cambiare il "ciucio" ad un bambino, anche se gliene diamo uno più bello e nuovo, lui preferirà sempre quello vecchio. Noi non lo capiamo, ma lui sì, le sue motivazioni di scelta sono diverse dalle nostre.

Il commerciante non capisce queste cose, il suo compito è comprare e vendere al meglio, kissenefrega se la macchina è appartenuta a qualcuno in particolare (purchè non famoso) e soprattutto se ci sono dei segni occorre

riverniciare e nascondere le magagne, magagne che spesso sono storia.

A tal proposito ricordo perfettamente quando la Auto Avio 815 era conservata al Museo negli anni '70, mi ricordo la targa di prova che aveva verniciata al posteriore (particolare messo in evidenza da una foto di Gianni Rogliatti sulla Manovella) ed alla fine di Aprile sono stato invitato a Brescia alla presentazione del libro "Quando corse la prima Ferrari". Leggendo quel libro appare evidente il perché ci fosse quella targa di prova al posteriore.

La vettura ricevette il certificato d'origine il 19 Aprile, venne venduta ad Alberto Ascari il 24, ricevette le targhe il 27 ed il 28 Aprile 1940 parti per il Circuito delle 1000 Miglia (quell'anno si svolse in tre giri su un percorso di oltre 500 km senza andare fino a Roma). Il risultato non fu positivo, sia la vettura di Ascari sia quella del Marchese Rangoni-Macchiavelli si dovettero ritirare. Sullo stesso libro ci sono foto della vettura ancora in collaudo lungo le strade di Modena. Era l'anno 1940, l'Europa già bruciava per l'inizio della guerra, ma l'Italia rimase neutrale fino a Giugno dello stesso anno. In tale periodo, con la massiccia presenza di militari a controllare le strade, era impensabile per un costruttore, seppur conosciuto come Ferrari, utilizzare mezzi senza documenti. Pertanto la 815 probabilmente girava con quella targa di prova verniciata (se ben ricordo era Prova MO 239) e siccome ricevette le targhe originali solo il giorno prima di correre, probabilmente non ci fu il tempo materiale di riverniciare la vettura e tale targa di prova rimase impressa sulla carrozzeria fino al suo apparire al Museo di San Martino.

Tale testimonianza di un periodo ben particolare venne poi cancellata durante un restauro alla fine degli anni '70. L'aspetto commerciale ha prevalso su quello della storia.

Il commerciante spesso decanta la carrozzeria e quasi mai la meccanica. Per questa ragione vediamo carrozzerie tirate a specchio con rombi da ronzo bolso. Si cerca di colpire l'occhio, ma non si pensa al cuore. Quando si parla con qualcuno, se è un commerciante prima o poi si tradisce.

Tra le dieci frasi tipiche possiamo notare: "sì, quella macchina è bella, ma è un modello che vale poco, il più richiesto è certamente quello che ho io" oppure "la mia vettura la vendo al prezzo X perché li vale tutti" o la classica "non comprare quel catorcio, vai solo incontro a guai, prendi la mia che è già restaurata". Il commerciante è colui che non si gode un acquisto perché non lo sente, ma lo fa solo per interesse. Non si affeziona ad un mezzo, guai, altrimenti non riuscirà a distaccarsene.

Il collezionista invece se lo compra e se lo cura anche se si accorge di aver preso una "fregata", ma ormai è suo e guai a chi glielo tocca. Il commerciante è colui che se anche gli regali una vettura, non la accetta, perché ha sempre paura che dietro un gesto di generosità ci sia la fregata. Ed è sempre quello che se durante una trattativa la controparte cede ed accetta la proposta del commerciante, il commerciante stesso viene assalito da tanti dubbi del tipo: "se ha ceduto sul prezzo significa che mi sta tirando un bidone". Insomma, il commerciante pensa sempre che l'altro agisca come lui e stia cercando il massimo del profitto, per cui se accetta le nostre condizioni, ... gatta ci cova!

Un indubbio merito dei "commercianti" rimane quello di offrire una quotazione di massima dei mezzi d'epoca, ma attenzione, se li possiedono costeranno tantissimo, se li devono acquistare troveranno mille scuse per abbassare il prezzo, ma lì nel mezzo c'è forse la giusta valutazione. Per chi fosse interessato a questi temi la Scuderia offre un giorno particolare, il Sabato pomeriggio, dalle 15,00 in poi circa, dove si riuniscono tali "commercianti" a discutere di motorismo d'epoca (e senza parlar di calcio). Non si tratta di un servizio offerto, ma di riunioni amichevoli che si consolidano col tempo e rendono ancor più attivo il nostro sodalizio. Oltre ai Lunedì ed ai Venerdì sera, si aggiunge il Sabato pomeriggio, moderno Sabato del villaggio che in aggiunta alle aperture domenicali rendono frequentata la sede. Il commerciante non va visto con occhio maligno, spesso serve ad aprirci gli occhi, basta non pendere dalle sue labbra. La storia che segue è dedicata a loro ed è stata scritta oltre un anno fa.

Storia di una barca

C'era una volta un terribile venditore di pezzetti di vetro colorati, portavano un nome "estivo", Swarowsky. Tal venditore venne in contatto con un altro venditore di prodotti più concreti, piastrelle. La loro storia proseguì parallela per anni senza che l'uno o l'altro riuscissero a vendersi reciprocamente alcunché.

Questa storia pareva infinita, ma ci fu un momento in cui il venditor di pietruzze, ormai ritiratosi dalla principal attività, proseguiva dilettrandosi a vendere qualsiasi cosa per puro divertimento.

Il venditor di piastrelle, anch'esso ritiratosi, volle sempre sapere i segreti e le fonti di successo e fu così che iniziò una trattativa su un modellino di barche che il venditor di pietruzze offriva in quantità. L'altro, nella sua infinita curiosità si sbilanciò e si ritrasse più volte. Allora il venditor di pietruzze che si era fatto uno scopo di vendere una barca all'altro, gli mise in mano un foglietto,

con scritto un prezzo piccolo piccolo, solo per veder se l'altro comprava. Ovviamente no. Dopo tempo di questa tiritera, apparve un terzo, con libri omaggiati per la biblioteca del museo. Dopo qualche battuta, al modico prezzo di 50,00 euri, il venditor di pietruzze offrì un modello Riva in cambio dei libri. Il venditor di piastrelle non accettò per l'ennesima volta e fu così che il terzo propose lo scambio, il modello di motoscafo sarebbe stato regalato al venditor di piastrelle che lo avrebbe lasciato in eredità al Museo.

E fu così che due grandi venditori fecero un affare tramite interposizione di un terzo.

Morale: come in fisica due poli opposti si attraggono e due uguali si oppongono, in una relazione commerciale ci vuole un venditore ed un acquirente, tra due venditori è impossibile riuscire a concludere qualcosa.

L'angolo di Edolo

Incidenti.

Avete visto in questi ultimi tempi quante persone muoiono con la ragione sulle strisie pedonali centrati da automobilisti poco scrupolosi. Ma io dico siamo diventati tutti pirati della strada o usiamo queste strisie con relativa sufficienza, come se fossimo in salotto a casa nostra. A questo punto io non attraverso piu' sulle strisie, lo faccio dove e vietato, così' facendo sto piu' attento, e se

qualcuno mi centra ho la certezza di essere dalla parte del torto, pace all'anima sua e' avanti il prossimo. La vita va presa così' alla leggera perche' tanto prima o poi non ne usciremo vivi tieeeee'.

Vincenzi Edolo

L'attività svolta

Maggio e Giugno sono stati mesi importantissimi, abbiamo iniziato col **Lancia Day** che ha portato in piazza a San Martino un centinaio di Lancia, poi siamo andati in pista a Varano per **ASIMOTOSHOW**. Abbiamo partecipato alla 24° edizione del "**Perdono di Canossa**" e molti di noi sono andati al tradizionale raduno in Lunigiana.

Il 29 Maggio abbiamo avuto la consegna dei diplomi del corso di "**Primo Soccorso**" in collaborazione con la Croce Rosse Italiana. Un particolare ringraziamento va alla D.ssa Alessandra Grisanti per i suoi preziosi insegnamenti. Nella stessa data è stata premiata la classe I° A dell'istituto A.Ferrari di Maranello risultata vincitrice del **secondo concorso per le scuole** che si porta a casa, o meglio in aula, un premio in buoni acquisto del valore di € 1.000,00. Il concorso si è svolto in collaborazione con Aci Reggio Emilia.

Il giorno successivo c'è stata la partenza del **Poloponneso 1000 Mile Adventure**. 1700 chilometri da San Martino all'antica Grecia. 7 giorni di storia tra le rovine di Epidauro e Olimpia, la storia di Omero da Korinto a Nafplio, da Patrasso a Kalamata. 20 vetture e 13 moto nella splendide cornice del Peloponneso. La presenza di 4 equipaggi stranieri ha dato un carattere di internazionalità alla manifestazione. Un pensiero va a Marc & Clive che sono giunti in macchina dall'Inghilterra, hanno fatto il giro e sono tornati tra gli Angli sempre con la loro vettura. Lo stesso dicasi per gli svizzeri di Lugano e Zurigo. Due sono stati gli equipaggi premiati a Nafplio, la Aurelia B20 di Zagni (la più antica) e la A112 Abarth della Francesca Manzini (la minor cilindrata). Poche le note negative, qualche appiedamento o meglio rallentamento di poco conto.

L'unico guaio serio è capitato alla Mustang di Gigi, prontamente risolto in nottata dalla rete di assistenza in Grecia. Tra i motociclisti qualche lieve abrasione per piccole cadute. Ovviamente il trasferimento da Ancona a Patrasso è avvenuto via mare che ci ha permesso di gustare una minicrociera in Adriatico. Il tutto grazie all'interessamento logistico di Turini Tours, millenaria azienda discendente dalle orde celtiche capitanate da Re Turix che trovarono nel Pelo e nel Ponnese pane per i loro denti e insalate greche preparate sul momento. Un sentito grazie a Litokoll per l'assistenza tecnica.

Tra le visite al Museo ricordo il rally "**Via Flaminia**" partito dall'Olanda con la prima tappa italiana al Museo dell'auto di San Martino. Il rally si è svolto in due gruppi ed entrambi sono passati da noi in settimane diverse. Un ringraziamento va al **Red Passion Team** di Bologna che ci ha donato una targa ricordo della visita oltre a succo d'uva fermentato.

Un particolare saluto anche agli amici del **Alfa Romeo Club di Joannesburg** (Sud Africa) che sono venuti in Italia per il centenario dell'Alfa Romeo ed hanno fatto tappa presso di noi. Alla mia domanda di come mai fossero giunti in Italia proprio durante i campionati del mondo di Calcio, mi hanno risposto: "proprio perché vengono tanti rompikxxxxx (beep) in Sud Africa, abbiamo pensato bene di venire qui e di tornare indietro a campionato finito e poi i costi dei voli aerei al contrario dei flussi migratori costano un terzo. Ndr)

Appello

A causa di un crac al computer sono stati riaggiornati gli indirizzi email e la mailing list. I soci raggiunti da tale servizio sono ormai oltre il 20%. Vi ricordo che il mailing è sicuramente più ricco della sola Gazzetta stampata (oltre che essere più economico), pertanto se qualcuno, tra coloro che la ricevono per posta, volesse iscriversi alla mailing list è pregato di inviare una mail a info@museodellauto.it, provvederemo ad iscriverlo subito.

Continuano numerose le visite al sito www.museodellauto.it che ci permettono di avere un range di 10,5 (non so cosa voglia dire, ma siccome prima era a 9,5 significa che abbiamo migliorato). Le visite sono al 75% dall'Italia ed un 25% dall'estero

L'attività da svolgere

Prossimo appuntamento il 3-4 Luglio con il **Circuito del Tricolore**, gara di regolarità a calendario Asi in collaborazione con Club Lotario Rangoni di Spilamberto e Confcommercio.

Per chi volesse partecipare occorre iscriversi al sito www.circuitotricolore.com e non bisogna dimenticare i documenti a casa. Per le vetture Asi ricordarsi di aver con se il Certificato d'Identità e la tessera Asi 2010, per tutte le altre occorre avere pronti: patente, assicurazione, libretto di circolazione.

Il 18 Luglio a Parma ci sarà il tradizionale "**Tre Province**" per vetture ante 1940

Il 4,5,6 Settembre ci sarà la **Settimana Bresciana** per veicoli ante 1918

Il 4 Settembre a Soliera ci sarà il **Concorso di Eleganza**.

Per **Domenica 5 Settembre** ci sono disponibili alcuni posti per il "**Trofeo Centro Auto Storiche**" a Comacchio con escursioni al Delta del Po ed ai Lidi Ferraresi. Gli equipaggi saranno ospitati gratuitamente per tutta la giornata. Chi volesse partecipare è pregato di contattare la segreteria

Richiami di memoria

La scuderia è aperta i primi, secondi e terzi Lunedì di ogni mese dalle 21.00 alle 24.00 (per chi ha gli orologi che arrivano fino a 12 significa dalle nove di sera fino a mezzanotte).

Per i messaggi in segreteria è meglio lasciare nome e numero di telefono da richiamare.

Richieste si possono inviare anche via fax allo **0522 636133** o via mail a: info@museodellauto.it

Per versamenti associativi o altri il ns c/c postale è il **11851417** e l'IBAN è:

IT27 Y076 0112 8000 0001 1851 417

In sede abbiamo disponibili ancora alcune magliette in pregiato filo di scozia e dei cappelli a coppola col logo della Scuderia, si tratta di capi pregiati. Per info chiedere al Presidente