

Här ses Raymond (t.v.) och Roger Weill framför en monter där de visade sina största rariteter från USA.

av Ørn Graham

I det mytomspunna New Orleans, jazzens hemstad men också ett starkt fäste för voodoo, fanns under 30 års tid även ett av världens mest exklusiva frimärksföretag. Mitt på Royal Street i de franska kvarteren som speglar New Orleans innersta själ med de typiska järnsmidda balkongerna, fanns bröderna Weills berömda butik.

Då frimärkshandlaren och storsamlaren Philip Henry Ward jr., som vi berättade om i aprilnumret, dog i en hjärtattack den 23 augusti 1963 lämnade han efter sig enorma frimärkssamlingar som hade sammanställts under 60 års tid.

Änkan Ruth Mac Namara Ward samt sonen Philip H.

Ward III och döttrarna Mrs. Warner och Mrs. Altemus, inledde förhandlingar med Harmer om försäljning av Wards filatelistiska livsverk, som då värderades till att inbringa 1,6 miljoner dollar genom auktionsförsäljning.

Dyrgriparna i silvervalvet
Men samtidigt arbetade en fri-

märkshandlare med det senare så berömda namnet Raymond Weill från New Orleans, också med att försöka köpa Wards samlingar. Raymond Weill och hans broder Roger var de kommande stjärnorna i frimärksbranschen i USA, och det föll sig naturligt att de

forts sid 6.

Så här såg bröderna Weills annons ut på baksidan av Scotts specialkatalog för USA, där den fanns under många år. Bilden visar deras frimärksaffär i de pittoreska franska kvarteren i New Orleans.

varulager som man började med var en "hela världensamling" som de båda bröderna och fadern hade samlat samman.

Företaget blev känt genom några berömda inköp på 1940- och 1950-talen, men det var först när auktionsföretaget H. R. Harmer sålde Casparysamlingarna 1955–1957 som namnet Weill blev känt på allvar. Här var Weill nämligen en av de största köparna. På den första Casparyauktionen med amerikanska postmästareprovisorier såldes material för totalt 225 000 dollar, och av detta svarade bröderna Weills köp för inte mindre än 131 000 dollar.

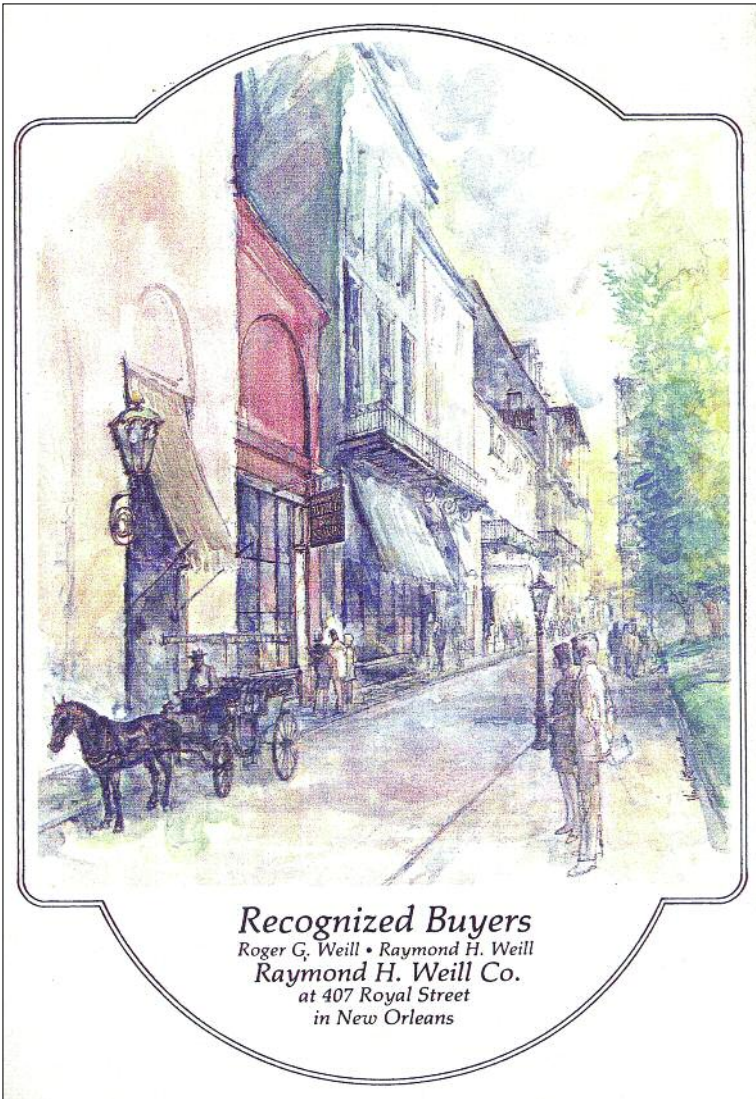
Medfödda talanger för marknadsföring

I sin marknadsföring använde bröderna Weill sin slogan "Buyers and Builders of Great Stamp Collections". Företaget fick snabbt rykte om sig att handla med världens främsta och mest dyrbara filatelistiska objekt. Det visade sig också snart att bröderna Weill hade medfödda talanger för marknadsföring. De såg till att lämpliga uppgifter om stora köp och försäljningar fick bra täckning i media, som till exempel när Time Magazine skrev om köpet av Wards samlingar för 1,1 miljon dollar.

Här kunde man för övrigt också läsa att detta var det största frimärksköpet som dittills gjorts i världen. Detta var emellertid inte korrekt, och dessutom skulle bröderna Weill redan 1969 överträffa det påstådda rekordet, när de köpte den amerikanske samlaren B. D. Phillips samling för över 4 miljoner dollar.

Personlig marknadsföring

Bröderna Weill fick sina bästa kunder bland de personer som hade så gott som obegränsade



Recognized Buyers
 Roger G. Weill • Raymond H. Weill
 Raymond H. Weill Co.
 at 407 Royal Street
 in New Orleans

forts från sid 4.

skulle lägga sig i försäljningen av Wards samlingar.

Och som alltid när bröderna Weill fattade intresse för att köpa något, skedde allt i rask takt. Redan den 3 januari 1964 publicerade Time Magazine nyheten om att Raymond Weill, som hade bestämt sig för att göra New Orleans till USA:s frimärkshuvudstad, hade köpt Wards frimärken för 1,1 miljon dollar strax innan årsskiftet.

Så i slutet av 1963 levererades Wards samlingar i 93 lådor till Weills affär på 407 Royal Street i de franska kvarteren i

New Orleans. Lådorna placerades i "Silvervalvet" i Whitney Bank, och under åren hämtades objekt upp från detta när de skulle säljas.

Storköpare på Casparyauktionen

Roger Weill föddes i Saint Louis 1909 och Raymond Weill 1913. Ganska snart flyttade familjen till New Orleans, och här startades 1932 frimärksföretaget Raymond H. Weill Company, just när den stora depressionen var som svårast.

Ända från starten låg firmen på den senare så berömda adressen i New Orleans. Det

Här är några av de lådor som innehöll Philip Wards samling när den 1963 ankom till bröderna Weill, som då hade köpt den för motsvarande 1,1 miljon dollar.

medel att använda på frimärken, och dessutom var kunniga samlare. Sådana klienter fick god service, och de objekt som de köpte lämnade affären på Royal Street först efter att de blivit snyggt monterade i ganska dyrbara album och förpackningar.

En viktig del av affärsstrategin i detta världsberömda företag i New Orleans, var att hålla affärerna med de stora rariteterna skild från den övriga verksamheten i firman. På så sätt kunde bröderna odla diskreta kontakter med de mest förmögna samlarna.

Bröderna samarbetade med flera samlare för att bygga upp samlingar som senare skulle bli världsberömda, däribland Josiah K. Lilly, Thurston Twigg-Smith, Arthur Kobacker och Camille Lightner. En av bröderna Weills bästa kunder var den tidigare nämnda B. D. Phillips, vars namn var okänt i frimärkssammanhang utanför en mycket liten krets samlare.

Slutet system

Bröderna Weill fick en kundkrets som på många sätt var unik. När stora objekt bytte ägare hade de möjlighet att "flytta" sådana objekt mellan sina kunder i vad man skulle kunna kalla ett slutet system.

Bland de involverade i denna process var det allmänt känt att bröderna Weill betalade de bästa priserna. Så länge det inte dök upp andra handlare med kunder som betalade snabbare och bättre, fungerade systemet perfekt, vilket det gjorde i omkring 30 år.

Två världsberömda brev

Många av världens största fri-

Weills köpte detta objekt inte mindre än tre gånger! Först 1963, sedan 1969 och 1975. Det såldes från Weills samlingar i Zürich 1989 för motsvarande 2 345 000 kronor.

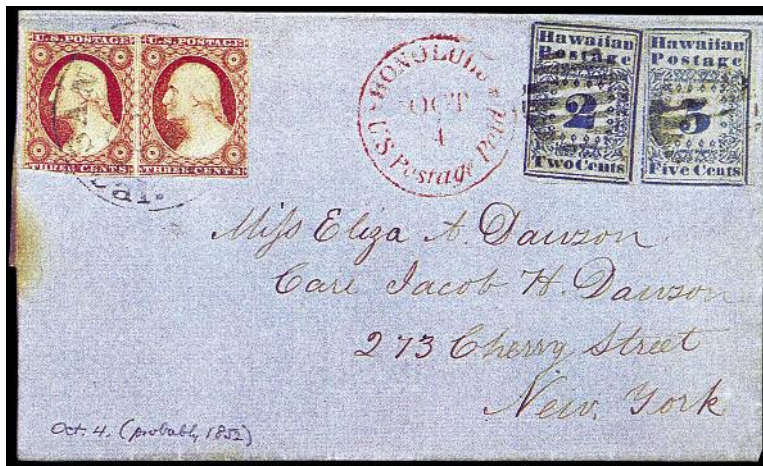


märksrariteter har varit inom hos Weills i New Orleans. I avdelningen "Aristocrats of Philately" där 30 av världens främsta objekt visades upp på den internationella utställningen i Philadelphia 1976, "Interphil 76", kom ungefär 1/3 av objekten från Raymond Weill Company.

Bland dessa fanns brevet med två stycken 1-pennymärken "Post Office" från Mauritius, som företaget i New Orleans hade köpt från Louise Boyd Dale-samlingen 1968 för 380 000 dollar. Här fanns också brevet med det snygga paret

forts sid 8.





En av världens främsta brevariteter köptes av bröderna Weill för 25 000 dollar på Casparyauktionen hos H.R. Harmer i New York den 8 oktober 1957. Brevet fanns i Phillips samlingar då de köptes av Weill 1969. Objektet såldes senast i New York i november 1995 för nästan 14 miljoner kronor.

runt och göra avtal med de mest välbeställda kunderna, medan Roger trivdes som bäst när han kunde sitta hemma i New Orleans och sköta butiken.

De båda bröderna har beskrivits som hederliga och generösa, med en stark känsla för den egna integriteten. De bidrog frikostigt till främjandet av frimärkssamlandet med gåvor, lån till utställningar, hjälp och vägledning.

Då de upptäckte att Smithsonian Institution inte hade något exemplar av USA:s mest berömda frimärke, det med det omvända flygplanet från 1918, skänkte de ett sådant till museet.

Lager värt drygt 10 miljoner dollar

Brödernas stora filatelistiska kunskande och samlarintresse, förde så småningom till att företaget hade ett fantastiskt lager med filatelistiskt toppmaterial. Bröderna Weills samling postmästareprovisorier lär på sin tid ha varit den främsta som någon gång funnits.

År 1989 sålde Weill Company hela sitt lager till en bank i London för drygt 10 miljoner dollar. Det blev auktionsföretaget Christie's som sålde denna enorma mängd rariteter, och det handlade verkligen inte om "småpotatis". På två auktioner i New York den 12 oktober 1989 såldes 452 objekt för en summa som då motsvarade 44,3 miljoner svenska kronor.

Försäljningen av lagret var emellertid inte slutet på brödernas verksamhet. De fortsatte ytterligare några år med sina affärer på Royal Street i New Orleans.

Roger Weill dog 1991 och Raymond Weill i april 2003. □

forts från sid 7.

av British Guiana 2 cent 1851, som Weill hann köpa hela tre gånger.

Nöjda och missnöjda kunder

De handlare som idag är oroliga för rekryteringen till frimärkshobbyn har också mycket att lära av bröderna Weill. Samtidigt som de odlade sina kontakter med de förmögna kunderna på bästa sätt, såg de till att de nya, unga och inte lika välbeställda kunderna aldrig lämnade butiken på Royal Street utan att vara nöjda.

Men många förmögna samlare fick dock lämna affären synnerligen besvikna. Bröderna brukade nämligen sluta sälja dyrbara objekt när inkom-

terna för året hade blivit tillräckliga! Och då spelade det ingen roll hur mycket kunden var villig att betala. Man fick helt enkelt komma tillbaka en annan gång.

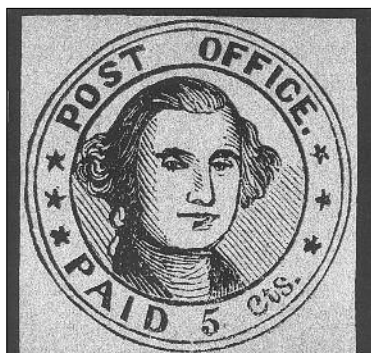
Och trots att bröderna brukade kunna få fram det mesta, så skulle inte kunderna ha det för lätt. Eftersom företaget aldrig snabbt behövde få in pengar, så fick många kunder helt sonika besked om att man inte hade det önskade objektet, trots att det lätt kunde skaffas. Kunden fick alltså visa tålamod innan han fick sin önskan uppfylld.

Hamburgare och ostron

Det två bröderna Roger och Raymond Weill var olika men kompletterade istället varandra i många avseenden. Robson Lowe har på sitt träffande sätt en gång beskrivit skillnaden mellan dem med att berätta att det nog räckte för Roger Weill att få en hamburgare till lunch, medan Raymond inte var särskilt nöjd om han inte fick "Oysters Rockefeller" på "Antoine's".

Raymond älskade att resa

I oktober 1989 påbörjade Christie's i New York försäljningen av bröderna Weills "frimärkslager", som bland annat innehöll de flesta och mest sällsynta postmästareprovisorier. På den ena auktionskatalogens framsida fanns det enda kända obegagnade exemplaret från Millbury, som då såldes för motsvarande 741 750 kronor.



Limited States Postmaster's Provisionals from The Weill Brothers' Stock

New York Thursday, October 12, 1989

CHRISTIE'S