

ARMI E TIRO

20 ANNI



DIMENSIONE
Caccia

I 40 anni di Benelli

**Il Vietnam di Hathcock
Uno sniper da leggenda**

Il nuovo statuto Uits

DIMENSIONE
Caccia presenta
Allegato cinghiale

LE NOSTRE PROVE

- Adc Double tap calibro 9x21
- Bernardelli Levriero El calibro 12
- Les Baer Premier II 6" calibro .45 acp
- Pgm precision Ultima ratio Intervention calibro .308 Winchester
- Savage 116 Weather warrior calibro .300 Winchester magnum
- Winchester Select Platinum calibro 12

LIBERA VENDITA

- Gamo Viper skeet calibro 4,5 mm



70008
9 771122 656000
ARMI e TIRO 8 2007

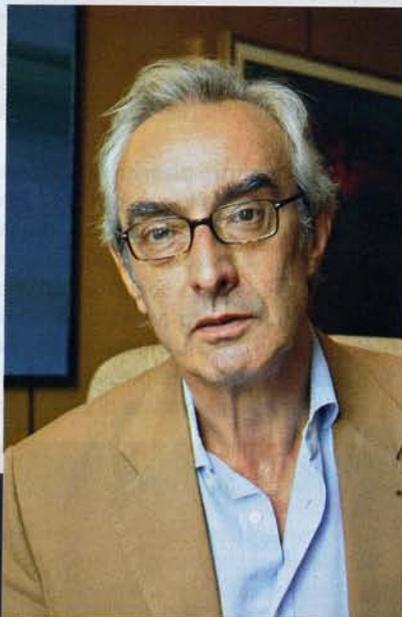
Una carriera "fine"

■ Di Ruggero Pettinelli

C'è armiere e armiere. C'è chi si rivolge al grande pubblico e chi si specializza in "attrezzi" per caccia destinati a pochi eletti. E, in questo, Massimo Orsi ha una lunga storia da raccontare. Fatta di tanti pezzi unici, finiture da favola, incisioni prestigiose, sapore delle grandi cacciate del passato.

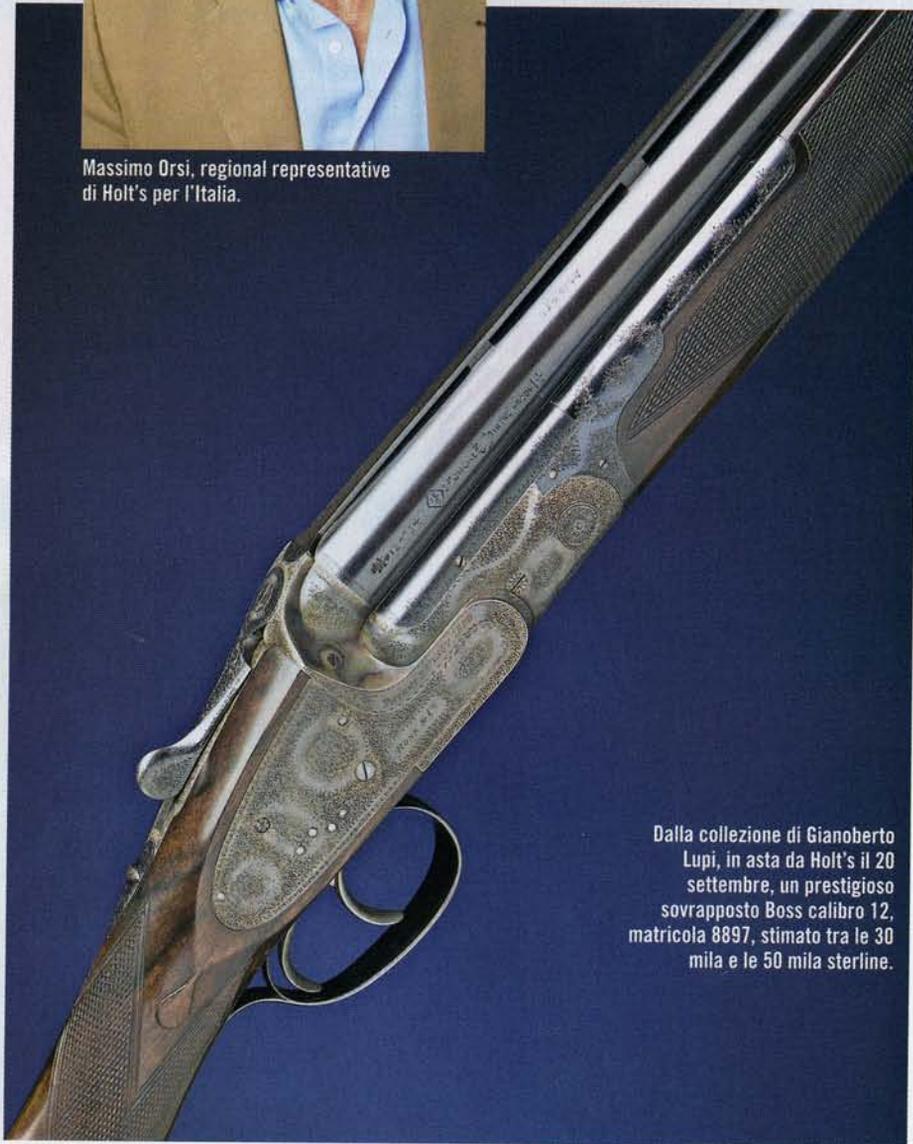
La sua carriera è cominciata nel 1973, come vicedirettore commerciale di Beretta. Nel 1978 aprì un'armeria nella centralissima via Bagutta di Milano, scegliendo di occuparsi di armi fini, sia basculanti a canna liscia e rigata, sia carabine *bolt-action*. Inglesi, soprattutto, ma anche dei più grandi artigiani italiani. Nel 1988, l'armeria si trasferì nell'altrettanto centrale corso Venezia, sempre a Milano, per ritornare in via Bagutta nel 1995. Orsi è stato per dieci anni il distributore italiano di Holland & Holland, ma ha anche realizzato anche una piccola selezione di armi con marchio proprio: «Inizialmente mi sono avvalso della collaborazione di Perugini & Visini, in seguito ho fatto realizzare le armi Orsi da un valente artigiano che lavorava direttamente nella mia armeria di via Bagutta. Si trattava di carabine a canna rigata, sia *bolt-action* su meccanica Mauser, sia a blocco cadente su azione Dakota. In tutto, sono state realizzate nel tempo 75 armi». La clientela? A dir poco selezionata: dai potenti di allora del Bel Paese (Raul Gardini, per fare un nome), ai classici sceicchi arabi.

Poi, un giorno, tutto sembrò finire, con la chiusura dell'armeria nel 2000 e il passaggio a tutto un altro settore, quello della moda: «In quel periodo», ricorda Orsi, «ero piuttosto scettico e amareggiato sul futuro del nostro settore, da un punto di vista squisitamente burocratico e legislativo. Mia moglie era impegnata nel settore della moda, e mi feci coinvolgere a mia volta, trasferendomi addirittura in Gran



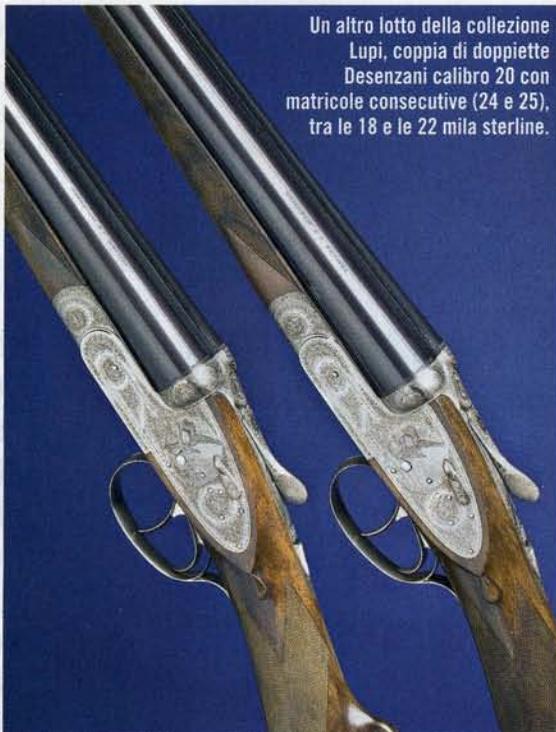
Massimo Orsi, regional representative di Holt's per l'Italia.

Massimo Orsi è da trent'anni sinonimo, a Milano, di armi fini per caccia. Lunga esperienza come armiere "di lusso" nel centro storico del capoluogo lombardo, rappresentante di Holland & Holland, oggi è il regional representative per la casa d'aste specializzata Holt's. Quattro chiacchiere tra amici per parlare di classe e bellezza

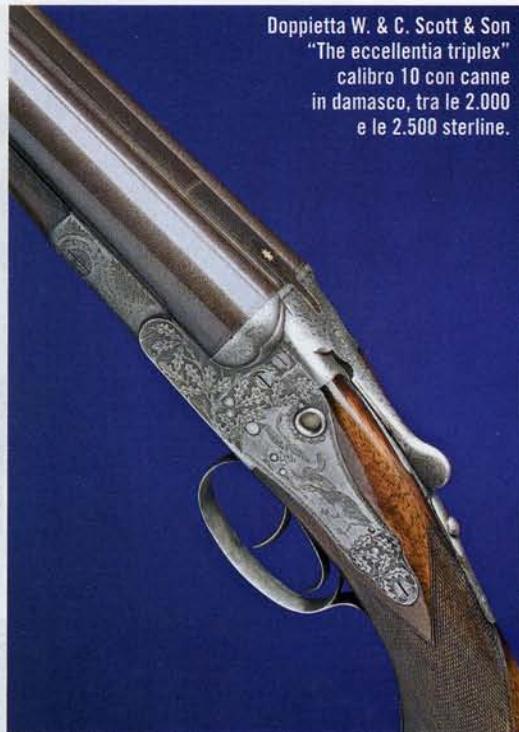


Dalla collezione di Gianoberto Lupi, in asta da Holt's il 20 settembre, un prestigioso sovrapposto Boss calibro 12, matricola 8897, stimato tra le 30 mila e le 50 mila sterline.

Bretagna». Ma chi conosce bene le nostre passioni sa che è ben difficile starne lontani e, infatti, dal 2004 Orsi è tornato a capofitto a occuparsi di armi fini, con l'incarico di *regional representative* della casa d'aste Holt's, specializzata esclusivamente nella vendita all'incanto di armi antiche e moderne e accessori correlati. Questo ha fatto sì, inevitabilmente, che si formasse un'esperienza sia sulla legislazione armiera inglese, sia su quella italiana e, a questo punto, il confronto diventa inevitabile: «sia la legislazione inglese, sia la italiana, hanno aspetti buoni e cattivi. Per quanto riguarda la Gran Bretagna, si soffrono restrizioni notevolissime sulle armi corte, anche da collezione, che possono essere vendute all'asta ma solo verso acquirenti esteri. Per contro, le armi antiche sono considerate alla stregua di un qualsiasi mobile o suppellettile d'antiquariato e a caccia sono consentite le carabine con silenziatore! Per quanto riguarda la situazione italiana, la normativa è complessivamente buona, ma ci sono alcuni aspetti obsoleti, come per esempio il catalogo nazionale. Ci sono un sacco di express inglesi costruiti poco dopo il 1890, camerati per cartucce a polvere nera, che sarebbe interessante importare da noi, ma per ciascuno di essi è necessario richiedere uno specifico numero di catalogo. Basterebbe poco per identificare le caratteristiche di un'arma da guerra e ammettere direttamente in Italia, quindi, tutte le altre tipologie di armi. E poi, un altro aspetto da stigmatizzare è l'assoluta disomogeneità di applicazione della medesima norma da parte delle questure: lavorando con Holt's, mi è capitato di seguire numerose pratiche di esportazione di armi: a seconda della questura competente, i documenti richiesti di volta in volta possono variare moltissimo».



Un altro lotto della collezione Lupi, coppia di doppiette Desenzani calibro 20 con matricole consecutive (24 e 25), tra le 18 e le 22 mila sterline.



Doppietta W. & C. Scott & Son "The eccellentia triplex" calibro 10 con canne in damasco, tra le 2.000 e le 2.500 sterline.

quanto riguarda i miei gusti in fatto di armi, la preferenza va alle armi inglesi dell'epoca d'oro: in questo momento per la caccia, per esempio, utilizzo un Purdey calibro 16 del 1932. Non dico che le realizzazioni degli artigiani italiani siano da meno, ma le armi inglesi dell'epoca hanno ancora quel qualcosa in più che oggi non è più possibile riprodurre. Nemmeno in patria se si considera che, in realtà, i grandi nomi non sono più neppure inglesi: Holland & Holland appartiene al gruppo Chanel, Purdey è di Richmond».

Abbiamo chiesto a Orsi quali siano stati i pezzi più prestigiosi che gli sia capitato di vedere all'asta nella sua professione di *regional representative*: «le aste sono quattro all'anno, da quando lavoro per Holt's ne ho potute vedere una decina. Il lotto più incredibile è stato sicuramente un paio di zanne di elefante, terzo al mondo per dimensioni, battuto per il valore record di 500 mila sterline. Nella prossima asta che si svolgerà a settembre, invece, sarà messa all'incanto la collezione del noto esperto e scrittore di armi fini Gianoberto Lupi: si tratta di un centinaio di lotti tra armi a canna liscia e a canna rigata, prodotti tra la fine dell'Ottocento e i giorni nostri. Ci sono pezzi molto prestigiosi, come un sovrapposto Boss valutato 70 mila euro, ma più che per il valore venale questi oggetti sono importanti per le loro caratteristiche tecniche e storiche, di grande rilievo per appassionati e cultori del genere».

Holt's è una casa d'aste fondata nel 1993 dal Nicholas Holt che, dopo gli studi alla Royal Armouries e l'apprendistato in una casa d'aste non specializzata, ha deciso di dedicarsi esclusivamente al settore delle armi e degli accessori correlati (munizioni, materiale da ricarica, trofei venatori, coltelli, armi bianche, armature eccetera). Ogni anno vengono organizzate, alla Kensington house di West London, quattro aste principali, nei mesi di marzo, giugno, settembre e dicembre, ciascuna mediamente con 7-800 lotti. Si può partecipare sia di persona, sia (per i lotti più importanti, previa prenotazione) per telefono, oppure mediante *commission bidding*: si tratta di una comunicazione fatta per iscritto al banditore, nella quale si indica l'offerta massima che si intende effettuare per il singolo lotto. Il banditore continuerà a rilanciare per conto del committente fino al limite indicato nella *commission bidding*. La commissione della casa d'aste, per il venditore è del 10 per cento del valore battuto (più il corrispondente locale dell'Iva) sopra le 500 sterline, del 15 per cento per valori uguali o inferiori alle 500 sterline. A questo si aggiunge l'1,5 per cento del valore come premio assicurativo (che tutela il bene dalla consegna fino all'avvenuta vendita) e un piccolo contributo spese per la realizzazione del catalogo d'asta. Se l'oggetto non viene venduto, per il venditore non ci sono spese. La commissione chiesta all'acquirente è, invece, del 17,5 per cento sul valore battuto, sempre Iva esclusa. Holt's, Church farm Barns, Wolferton, Norfolk, PE31 6HA, tel. 00.44.14.85.54.28.22, fax 00.44.14.85.54.44.63, www.holtandcompany.co.uk. Rappresentante per l'Italia, Massimo Orsi, tel. 02.58.31.99.40, orsi@medved.it.

BELLEZZA E VALORE

Non potevamo esimerci di chiedere a Orsi alcune impressioni sulle armi che ha trattato in passato o che gli passano tra le mani oggi: «L'arma che in assoluto mi ha più divertito vendere è senza dubbio l'express Holland & Holland in calibro .700 Nitro, all'inizio degli anni Novanta: sia in armeria, sia al Game fair a cui partecipai all'epoca, la curiosità del pubblico fu enorme, c'era letteralmente la fila. Per

Nati speciali

Holt's è una casa d'aste fondata nel 1993 dal Nicholas Holt che, dopo gli studi alla Royal Armouries e l'apprendistato in una casa d'aste non specializzata, ha deciso di dedicarsi esclusivamente al settore delle armi e degli accessori correlati (munizioni, materiale da ricarica, trofei venatori, coltelli, armi bianche, armature eccetera). Ogni anno vengono organizzate, alla Kensington house di West London, quattro aste principali, nei mesi di marzo, giugno, settembre e dicembre, ciascuna mediamente con 7-800 lotti. Si può partecipare sia di persona, sia (per i lotti più importanti, previa prenotazione) per telefono, oppure mediante *commission bidding*: si tratta di una comunicazione fatta per iscritto al banditore, nella quale si indica l'offerta massima che si intende effettuare per il singolo lotto. Il banditore continuerà a rilanciare per conto del committente fino al limite indicato nella *commission bidding*. La commissione della casa d'aste, per il venditore è del 10 per cento del valore battuto (più il corrispondente locale dell'Iva) sopra le 500 sterline, del 15 per cento per valori uguali o inferiori alle 500 sterline. A questo si aggiunge l'1,5 per cento del valore come premio assicurativo (che tutela il bene dalla consegna fino all'avvenuta vendita) e un piccolo contributo spese per la realizzazione del catalogo d'asta. Se l'oggetto non viene venduto, per il venditore non ci sono spese. La commissione chiesta all'acquirente è, invece, del 17,5 per cento sul valore battuto, sempre Iva esclusa. Holt's, Church farm Barns, Wolferton, Norfolk, PE31 6HA, tel. 00.44.14.85.54.28.22, fax 00.44.14.85.54.44.63, www.holtandcompany.co.uk. Rappresentante per l'Italia, Massimo Orsi, tel. 02.58.31.99.40, orsi@medved.it.