

Afstand doen van een perfincollectie

(D. Scheper; uit: Perfinpost nr. 46, september 1998)

Het artikel van de heer Haalman in deze Perfinpost herinnerde mij aan een publicatie van The Perfins Club (USA) van enkele jaren geleden. Daarin wordt een overzicht gegeven van de verschillende mogelijkheden waarop afstand kan worden gedaan van een verzameling perfins.

De publicatie was een reactie van het bestuur van The Perfins Club op een door de leden regelmatig gestelde vraag, wat de beste manier is om een perfincollectie te verkopen.

De conclusie was dat deze vraag niet eenduidig kan worden beantwoord omdat een en ander sterk afhankelijk is van de tijd en moeite die men bereid is om zelf in de verkoop te investeren. Die twee criteria bepalen grotendeels welke methode als "beste manier" kan worden beschouwd.

De belangrijkste punten uit de publicatie heb ik vertaald naar de Nederlandse situatie en uitgebreid met mijn eigen ervaringen. Het overzicht gaat niet in op de redenen die tot verkoop van de verzameling aanleiding geven. Wel adviseert The Perfins Club haar leden om het artikel te kopiëren en zodanig te bewaren dat het ook door de erfgenamen kan worden gebruikt.

Een manier die tijd en energie kost

Wie veel tijd heeft en zelf moeite wil doen voor een goed resultaat, kan overwegen om een veiling te organiseren. Dit is niet zo moeilijk als het misschien lijkt.

Om te beginnen moet de collectie in logische delen worden gesplitst.

Wat Nederland betreft, zal een gevorderde verzamelaar relatief meer bieden voor een schaarse perfin dan voor een hele collectie waarin slechts enkele zegels zijn interesse hebben. De minder schaarse perfins kunnen beter als collectie worden aangeboden.

De buitenlandse perfins kunnen per land worden aangeboden. Het verdient aanbeveling om daarbij niet alleen het totaal aantal zegels aan te geven maar tevens om hoeveel verschillende firmaperforaties het gaat. In Amerika en Engeland hanteert men hiervoor de termen ADD (All Different Dies) en DDF (Different Die Faces).

Op deze wijze krijgt een potentiële koper voldoende informatie om te beoordelen of de collectie voor hem interessant kan zijn.

De tweede stap is het zetten van een advertentie. Bijvoorbeeld in de Perfinpost. Voor leden van de PCN is het plaatsen van een kleine advertentie kosteloos. Voor een voorbeeld van een bruikbare tekst wijs ik op de advertentie van William Baekers in Perfinpost 45.

Een volgende stap is het maken van een kavellijst. Deze kan naar behoefte worden gekopieerd en toegezonden aan verzamelaars die op de advertentie reageren.

Daarnaast kunt u de kavellijst toesturen aan leden waarvan u weet dat (een deel van) uw kavels aansluit bij hun verzamelgebied. Van leden die belangstelling hebben voor het ruilen of kopen van perfins kunt u een lijst met namen, adressen en verzamelgebieden opvragen bij de secretaris (zie bij 'Verenigingsnieuws').

Wat het prijzen van de kavels betreft, kunt u verschillend te werk gaan. U kunt een vraagprijs vermelden en het principe hanteren "Wie het eerst komt, het eerst maalt".

Maar u kunt ook een inzetprijs bepalen en verkopen aan de hoogstbiedende binnen een door u aan te geven termijn.

Tenslotte beleeft u de spanning van het openen van de enveloppen en het registreren van de biedingen. Na sluiting van de termijn sorteert u dan de 'winnaars' en bericht u hen op welke wijze de afwikkeling kan plaatsvinden.

Manieren die weinig moeite kosten

Wie geen tijd of gelegenheid heeft om zelf een schriftelijke veiling te organiseren maar wel een marktprijs voor de perfins wil realiseren, is daarin niet bij voorbaat kansloos.

Zo kan een kennis voor u de veiling organiseren. Of u maakt gebruik van de regelmatige veilingen (4x per jaar) van de Perfinclub. Onze actieve veilingmeester Jan Verhoeven is graag bereid u te helpen met de verkoop van uw verzameling.

Ook kunt u de collectie van de hand doen via een erkende postzegelveiling. Steeds meer veilinghouders besteden bij hun verkaveling aandacht aan een aparte rubriek 'perfins'. Uiteraard moet u bij deze manieren van verkopen rekening houden met veilingkosten. Met een kennis kunt u een klein percentage van de opbrengst afspreken. De veiling van de Perfinclub brengt u 10% van de verkoopprijs in rekening. Dit bedrag komt overigens ten goede aan de activiteiten van de Perfin Club Nederland. Bij andere veilinghouders variëren de veilingkosten van 15 tot 18%.

Als u de collectie intact wilt laten

Wie geen haast heeft en de collectie bij voorkeur intact wil laten, kan een advertentie plaatsen in de Perfinpost die elke drie maanden aan ruim 200 belangstellenden wordt toegezonden.

In de advertentie kunt u een globale beschrijving geven van de inhoud en omvang van de verzameling.

Daarbij moet worden bedacht dat de collectie dan meestal minder opbrengt dan wanneer deze in kleinere delen wordt gesplitst.

Als u haast heeft

Als u of uw erfgenamen de collectie zo snel mogelijk willen verkopen, kan een beschrijving van de verzameling worden toegezonden aan verzamelaars die regelmatig adverteren voor het kopen van collecties.

Ook kunt u de collectie aanbieden op een postzegelbeurs. Veel handelaren hebben echter (nog) weinig belangstelling voor (losse) perfins. Dit vindt z'n weerslag uiteraard in het bod dat op de collectie zal worden gedaan.

Denkt u aan een goed doel?

Als het geld niet belangrijk voor u is, kunt u een (kleine) collectie schenken aan een jonge verzamelaar die wellicht eens zal uitgroeien tot voorzitter van de Perfinclub.

Tenslotte

De prijzen van perfins zijn niet meer wat ze geweest zijn. Veel zegels met firmaperforaties zitten al lang niet meer in de stuivers- of dubbeltjeshoek. Net als bij postzegels zonder gaatjes is een uitgebreide verzameling perfins het waard om tijdig goede voorzieningen te treffen voor het geval dat de collectie van de hand wordt gedaan.

Daarom adviseert de Amerikaanse Perfins Club haar leden om liever vandaag dan morgen notities te maken van de wijze waarop men de perfinverzameling wenst te verkopen en daarbij ook de namen en adressen te vermelden van degene(n) die hierover kunnen worden geraadpleegd.