

### Hvordan omsætter man en frimærkesamling bedst muligt?

Af Søren Chr. Jensen

Med den høje alder, de fleste frimærkesamlere er kommet op i, bliver der flere og flere samlinger, der skal afsættes til bedst mulig pris.

Og det kan være meget svært at få afsat frimærkesamlinger til nogenlunde den rigtige pris. Frimærkesamleren er oftest en mand, og han har fortalt konen, at han har frimærker for en formue. En beskrivelse der ofte er overdrevet. Enken og hendes nærmeste omgivelser aner intet om frimærker og filateli, så hvad skal hun gøre?



De fleste sender det hele samlet på auktion og får derved kun en brøkdel af værdien, da det hele oftest burde deles op i mindre lots, medens mange auktionsfirmaer foretrækker at sælge samlet. Det er det letteste. Det kendes der massevis af eksempler på at salget slet ikke står mål med dagsværdien, men de skal ikke nævnes her, da de sager er personlige.

Der skal dog nævnes en sjov men også ret kedelig situation. På en offentlig auktion i Randers var en kendt storsamlers materiale tid salg, og det var delt op i masser af lots af den lokale klub. Det var mange dyre og gode ting.

Efter 3½ time var den lokale auktionarius blevet godt træt og besluttede at sælge store mængder af lots samlet. Køberne gjorde nogle fantastiske handler, men der var ikke så mange penge til arvingerne.

Andre sælger til en af de mange frimærkehandlerne – mere eller mindre professionel – men her opnår man oftest en endnu ringere pris. Der er dog heldigvis undtagelse, som beskrives senere.

Den måde på salg, som beskrives her, er ikke et udtryk for "den eneste rigtige måde", men et oplæg med idéer til, hvordan det kan gribes an.

#### En for alle - og alle for en

Vi har en lille rejsegruppe "EPO" bestående af 5-6 filatelister, der holder private møder, rejser til store udstillinger og generelt støtter hinanden. EPO betyder "Eksotiske Philatelistiske Oplevelser".

Vi har lavet en "musketéraftale" – en for alle og alle for en: "Personerne, som har underskrevet dette dokument, giver tilsagn om kollektivt at medvirke med praktisk råd og indsats for at hjælpe de efterladte til personer i samme gruppe at få omsat eksponater, frimærkesamlinger, diverse objekter og tilbehør bedst muligt til fordel for de efterladte".

## Salg af frimærkesamlinger



Det er gratis, medens kørsel betales af ønsket materiale i det efterladte materiale. Kontrol af gruppen, at det er den rigtige pris.

Det vigtigste er at fortælle de efterladte/enken, at de skal være meget tålmodige. Realisering af frimærker er noget, der tager lang tid, og det er et stort arbejde, selv om sælgerne rikelig er skrevet for at formidle erfaringerne ved slaget. Den er skrevet efterhånden som salget skred frem, så der er mange gode råd om, hvordan man med fordel kan gøre.

Hele forløbet fra start til slut (tidspunktet hvor vi opgav at sælge mere) varede cirka et år. Salget indbragte et godt rundt beløb. Langt de fleste af samlingerne blev solgt.

### Realisering af frimærker

Den praktisk og første indsats består i, at samlingerne gennemgås detaljeret, og de prissættes på en realistisk måde afpasset dagsprisen. Det er vigtigt, at de, der gør dette arbejde, er erfarne filatelister og gerne med erfaring omkring salg.

Da vi er flere i gruppen, havde vi på forhånd aftalt, at mindst 2 gruppemedlemmer skulle være enige om afsætning og pris.

Erfaringer viser generelt, at samlingerne oftest er mængdevarer, der vanskeligt kan omsættes og kun indbringer en ringe pris. Men indimellem dukker der gode samlinger op, hvor det er nødvendigt med en opdeling i forhold til salg, for at opnå den bedste pris.

Efterfølgende fastsættes, hvor samlingerne bedst kan sælges, og det fastsættes, hvem der har ansvar for det omtalte materiale for salg, opgørelse og aflevering af penge til arvinger.

### Fastsættelse af pris

Det sværeste er at sætte en realistisk pris på materialet, så køb efterfølgende er attraktivt. Nogle gange må man rådføre sig med andre, spørge auktionsfirma eller tilsvarende.

Er flere interesseret i det samme, kan man lade dem indbyrdes konkurrence afgøre den endelige pris eller hjælpe med at fastsætte en rimelig pris. Hvis det er deres prioriterede samleområde ved de straks, hvad objekterne kan sælges til – og hvor de skal sælges.

Når prisen er fastsat, kan medlemmerne i gruppen selv købe, hvis de er interesserede i noget af materialet.



## Salg af frimærkesamlinger

---



Priserne fastsættes ikke for højt. Det skal være attraktivt for købere, samt forkorte salgsperioden så meget som muligt.

Der laves en liste over samlingerne med et løbenummer, en kort beskrivelse, afsætningssted, ansvarlig, opråbspris/pris, samt en kolonne yderst til angivelse af den opnåede salgspris. Her kan enken/arvingerne løbende følge med i omsætningen. Der blev kvitteret på samleark, hver gang der blev overrakt penge.

### **Salg til private**

Selvfølgelig kan man sælge direkte til private, som man kender godt til. Man skal passe på, at det ikke er en "krejler". Når sælgeren intet kendskab har til frimærker og filateli, er det vigtigt, at der er en tredje person med i handlen. En filatelist med kendskab til sagerne, og som kan sætte en realistisk pris.

Altså: Når man vælger private sælgere (som vores gruppe) skal man passe på, at man ikke kommer i hænderne på en krejler/grib - spørg eventuelt i frimærkeklubben om vedkommende.

Desuden viser erfaringen ud fra en artikel i Jyllands-Posten den 3. december 1998, at mange af frimærkehandlerne groft undervurderer samlinger for på den måde at opnå en større fortjeneste.

## Salg af frimærkesamlinger

---

### Salg på dansk auktion

Der findes flere auktioner, hvor Bruun Rasmussen er kendt for at sælge det sjældne og dyre, Valby sælger enkeltmærker og mængdevare ned til lave priser for enkeltmærker, medens Laurits.com sælger mængdevare. Det er knapt så firkantet, som det er beskrevet. Fyn er ekspert i salg af posthistorie og postkort og dygtige til prisfastsættelse.

Det bedste er selv at lave en opdeling af materialet og fastsætte en minimums opråbspris. Man kunne opfordre arvingerne til at melde sig ind i den lokale frimærkeklub, hvor man ofte får en god service på salgsområdet.

Det var en god forbindelse til Bruun Rasmussen, så gennem disse auktioner blev der solgt en hel del til gode priser på bedre ting og udmærkede priser på mængdevare.

### Salg på udenlandsk auktion

Af udenlandske auktioner vil jeg kun nævne to. Ikke for at udelukke nogen, men det er de to, der er interessante for danskere. Har man en specialsamling fra Schweiz, vil det nok være bedst at tage fat i et schweizisk auktionsfirma.

Jeg vil nævne det svenske auktionsfirma Postiljonen, der overvejende sælger nordisk materiale, og som har en stor nordisk kundekreds.

I Tyskland er der Gärtner mfl. Gärtner er ekspert i salg af tysk og europæisk materiale og er kendt som en god auktion for materiale fra "hele verden" med mange gode forbindelser i hele verden.

Sidstnævnte auktion sørger selv for, at materialet sendes fra dansk adresse til Tyskland. Der laves en beskrivelse af det materiale, der ønskes solgt. Efter accept pakkes det hele i forsejlet (tape) kasse, hvori beskrivelse af indholdet er indlagt. Er man usikker på nogle samlinger fra områder, man ikke kender nok til, fastsætter firmaet selv en rimelig opråbspris. Derefter sendes det hele med post/postfirma til firmaet i Tyskland på deres regning. Det var sjovt at opleve, at PostNord i firmasammenhæng var de billigste.

Men i Tyskland er der flere firmaer at vælge imellem.

### Salg på DFF's netsalg

For at sælge på Netsalget, skal man være medlem af frimærkeforbundet. Man skal selv scanne materialet og lægge det op på siden. Salget foregår elektronisk og automatisk. Alle samlere kan købe.





Det er en fantastisk mulighed, fordi man selv styrer det hele, men man skal også selv scanne og beskrive.

På Netsalget er der ingen afgift, så her kan man løbende lægge objekter på. Hvis der er mange lots, er scanning af disse et problem. Det kan blive en meget stor indsats, der tager lang tid. Her må arvingerne skaffe en person, der kan scanne og lægge op - måske mod provision.

### **Salg på Højskolen/seminar/specialklub**

Det er også muligt at afsætte materialer på samlingssteder, man har tilknytning til. Vores gruppe kommer på Djurslands Filatelistiske Højskole, og et par medlemmer kommer på det årlige tofarvede seminar, samt tilsvarende i Posthistorisk Selskab.

Det er gode steder at afsætte relevant materiale. Den højeste pris for perfins får man sikkert i Perfinsklubben. Det samme med postkort i Postkortklubben.

### **Salg i klub**

I en frimærkeklub er det vigtigste, at der altid er masser af frimærker på bordene. Derfor afholder de fleste klubber auktion på klubaftenerne, hvor der sælges enkeltmærker, partier, samlinger, mængdevare og rodekasser.

Her kan alt det materiale, der tilhører denne beskrivelse, sælges både til glæde for køber og sælger. Priserne er ikke høje, men der omsættes meget.

## Salg af frimærkesamlinger

---

Dog skal man være opmærksom på, at det er vigtigt at kunne sælge i flere forskellige klubber. Vi lærte ved erfaring, at der var meget stor forskel på de priser, vi kunne opnå i de forskellige klubber.

Et eksempel på dette var en meget fin USA frimærkesamling, der også indeholdt ældre og bedre mærker, samt en del af de specielle. Den skulle afsættes på en klubauktion og var sat til 500 kr. Den kunne ikke sælges og blev nedsat til 150 kr. Kunne stadig ikke sælges. Medlemmerne havde et alt for nært forhold til deres tegnebog.

Så satte vi den til salg på Bruun Rasmussen og fik 2.400 kr. udbetalt.

### **Salg andetsteds (handler, ebay, web)**

Det er svært at gå ud på markedet og sælge frimærker. Et salg handler om gensidig tillid, og det er som tidligere nævnt svært i den sammenhæng.

Man skal huske på, at en frimærkehandler skal købe så billigt, at han kan tjene godt på købet så husleje og andre udgifter kan betales. Nogle underbyder meget, så det er svært at tale etik i den sammenhæng.

Sælger man på nettet er der ofte store afgifter pr. lot at tage stilling til.

### **Mulige afgifter**

De fleste auktionsfirmaer påfører sælgerne en afgift på 20-25% på hammerslagsbeløbet. Sæt jer godt ind i reglerne, før I sætter materiale til salg.

Er det store mængder eller dyrere ting, kan der ofte laves en specialaftale for salget med mindre afgift.

Men alt andet lige er det godt at sælge på enhver type auktion, får her opnår man markedsprisen på dagen

Sælger man materiale i klubber eller tilsvarende steder, skal der også betales en afgift til klubben. Den er næsten alle steder 10% af salgsprisen. Pas på med web-firmaer, der har elektroniske auktioner.

### **Opgavens start**

Når man møder op til den første indsats, er det med en vis ydmyghed. Jo bedre man kender den afdøde filatelist, jo sværere er det. Man kender vedkommendes hovedsamlingsområder fra udstilling og andet, men hvilken omfang har samleriet?

I den aktuelle sag havde vi at gøre med en storsamler, der primært havde materiale - frimærker, breve og helsager - fra Danmark, men også Tyskland, Belgien og Tjekkoslavakiet var godt repræsenteret. Dertil hele verden mest som store mængder af frimærker.

Der var en meget flot samling af filatelistisk litteratur - både bøger, kataloger og tidsskrifter. Det er meget vanskelige at afsætte, så der blev straks besluttet at donere det hele til DFF's bibliotek, mod at enken fik skattefradrag for værdien af gaven.



Husk man må ikke begynde at sælge, før boet er godkendt af Skifteretten. Skifteretten vil på et tidspunkt have oplyst samlingernes værdi. Sæt en realistisk værdi, men vær ikke for optimistisk. Der er mange hindringer, før salget er fuldført.

### **Ekspونات/samlinger**

I det aktuelle materiale var der to store udstillingssamlinger, der begge havde opnået guld. De indeholdt derfor noget meget sjældent og dyrt materiale.

Heldigvis vidste vi, at der var to købere, der var meget interesserede i det danske eksponat. Vi holdt et møde med dem og fik bud fra begge på eksponatet. Eksponatet blev delt op, og de bedste objekter blev solgt til høj pris. Det resterende lidt mere almindelige blev solgt til andre eller på auktion.

Det andet var et fantastisk eksponat fra det tjekkiske område. Det ville være svært at sælge i Danmark til en rimelig pris, hvorimod tyskerne ville stå i kø for at købe. Derfor henvendte vi os til et tysk auktionsfirma. Her satte vi også ekspونات og samlinger fra Tyskland, Belgien, Tjekkoslaviet mm. til salg. To store flyttekasser fyldt.

Der ud over var der nogle samlinger, der var bedre rettet mod nordiske/danske samlere. De blev sat til salg ved et dansk auktionsfirma.

Resultatet var, at begge ekspونات inklusiv dubletter blev afsat til en god pris.

# Salg af frimærkesamlinger

---

## **Indstiksbøger**

Der var et meget stort antal indstiksbøger med samlinger, enkeltmærker og andet. De meste komplette blev sat på auktion.

Resten blev solgt på højskolen, seminaret, Posthistorisk Selskab og i vores klubber til forholdsvis billige penge, og tilsammen indbragte det en udmærket pris.

## **Kasser med kartoteker**

Der var nogle få kasser med kartoteker i form af pergamynskonvolutter. De indeholdt store mængder frimærker, hvor de fleste var den slags, frimærkesamlere havde mange af. Husk at se kasserne godt igennem, for der gemmer sig ofte bedre ting.

Kasserne blev solgt billigt på samme måde som de efterfølgende rodekasser, og de indbragte en overraskende god pris.

## **Rodekasser**

Der var masser af rodekasser med alt muligt. Det meste i kasserne var noget billigt eller dårligt materiale, men der kunne også gemme sig gode ting i nogle af kasserne.

Vi greb det an på den måde, at alle kasserne blev gennemgået inden salg. Alt bedre materiale blev taget fra og solgt særskilt.

Dernæst fik gruppens deltagere hver 5-6 kasser til salg på deres klubbers auktioner. Opråbsprisen blev fastsat til 50 kr. pr. kasse med ret til at gå ned til 25 kr., hvis der ikke var umiddelbar salgsmulighed.

Desuden blev der udtaget en del indstiksmapper med et begrænset indhold til salg i klubberne på samme måde. Kasserne blev revet væk til 50 kr. eller langt mere – flere hundrede kroner.

For ovennævnte indstiksbøger, kasser med kartoteker og rodekasser gjaldt det samme. Der var meget stor forskel fra klub til klub. Nogle steder var medlemmerne nærige, medens andre godt vidste, det var godt materiale. Efter den første oplevelse begyndte vi at prioritere med salgsstedet.

## **Kasser med forsendelser**

Der var en meget stor mængde af plastkasser, hvor danske og udenlandske forsendelser stod lodret næsten klar til salg.

Vi besluttede at gennemgå alle forsendelser for at udtage de sjældne og dyre ting til enkelt salg. Derefter skulle kasserne fyldes op med andet materiale fra andre kasser, og det hele om muligt sælges enkeltvis til 20 kr. pr. stk. efter "først til mølle" princippet. Vi ville medbringe kasserne på højskolen, seminar og i klubberne.

Efter aftalt salgsperiode skulle gruppen mødes igen, materialerne skulle omfordeles og prisen blev sænket til 10 kr. pr. stk. Hvis der var noget tilbage efter denne fase, skulle det hele sælges billigt samlet.

Cirka havdelen af forsendelserne blev solgt på denne måde. De resterende kasser blev solgt til forholdsvis lave priser.



## Salg af frimærkesamlinger

---

Det er en interessant information, at det vi i starten betragtede som vanskeligt at sælge og som mængdevarer, samlet indbragte en meget god pris.

### Skat og moms

Hvis der er penge i salget vil de komme både som kontanter og overførsler til bankkonto. Det er derfor nødvendigt at være helt åben om salget. Banken undrer sig måske over, at der pludseligt går store summer ind på kontoen.

Når private sælger deres frimærkesamlinger, skal der ikke betales skat eller moms af slagspriserne. Det er ligesom, hvis man sælger et stykke inventar i sin bolig.

Hvis det er store salgssummer, der opnås, skal man passe på med formuen, da den for eksempel påvirker tillægsbetalinger for pensionister, hvis en beløbsgrænse på ca. 84.000 kr. (2016) overskrides.

Det er vel rimeligt, for den indkomne formue kan betale disse ydelser.

Det gælder altid for økonomi: Få alle betalinger dokumenteret så der ikke opstår uenighed på nogen måde. Lave et skema med alle lots, opråb og salgspris, så alle kan følge med i forløbet.

### En sjov historie

Det var en alvorlig opgave, men der skal også være lidt sjov. Alt materialet blev udpeget, fundet frem og udpeget i forskellige reoler. Så gik vi i gang. Det hele blev endevendt og efterfølgende forsynet med en label og lagt i flyttekasser som sorterede lots.

Da vi endelig var færdig, var der gået en hel dag, og vi lænede os tilbage i stolene og var klar til kaffe og kage. En god indsats og vel udført.

Så siger enken efter filatelisten stille: "Hvad med alt det i kommoden?" og peger på en gammel kommode med 3 store skuffer 80 x 60 x 20 cm.

Da skufferne blev trukket ud, var de fyldt med materiale. I mængde næsten halvdelen af det, vi med stort besvær var kommet igennem.

Så måtte der planlægges en ny dag til at gennemgå kommoden.

### Afslutning

Det er ikke et arbejde, man skal gå ind i med lukkede øjne. Det er et kæmpearbejde, og det tager meget lang tid. Man er nødt til at være grundig og gøre det store arbejde, for ellers opdager man ikke "godbidderne" og får ikke den rigtige pris.

Hvis det er noget, man gør for en personlig bekendt, er det svært at sige nej, men man skal aftale eventuel aflønning og eventuelle kørepenge inden opstart. Aflønningen kan bestå i udvalgt materiale, man selv er interesseret i, men så bør der være en uvildig, kyndig bisidder til stede under forhandlingen.

Dernæst skal man glemme de personlige interesser. Har man sagt ja til at hjælpe, gælder det om at hjælpe enke/arvinger bedst muligt. Personlig vinding ud over det aftalte er udelukket og umoralsk.

## Salg af frimærkesamlinger

---

Hvis samlingerne ikke har så stort et omfang og ikke vil kunne indbringe større penge, så doner det hele til forbundet eller den lokale frimærkeklub. Hvis man ønsker at få lidt ud af det, kan man forsøge at sælge det i/til den lokale frimærkeklub.