19

Fantasieverkopers

'In grote, bijna "officieel" aandoende advertenties heeft een in Frankrijk gevestigde firma een zgn. numismatische eerstedagomslag aangeboden naar aanleiding van het zilveren ambtsjubileum van koning Boudewijn. Met slagzinnen als "uniek herdenkingsgeheel voor verzamelaars" en "zeldzame filatelistische uitgifte" werd getracht Jan Publiek warm te maken voor intekening. De prijs van 1.400 B.fr. per exemplaar loog er ook niet om. Als tegenprestatie voor dit bedrag ontvingen de inschrijvers een omslag ter grootte van 130 x 280 mm., voorzien van een op de dag van uitgifte gestempeld blokje van 30 B.fr. koning Boudewijn, alsmede van een zilveren gedenkpenning van private makelij met een intrinsieke waarde van 30 B.fr. tot 40 B.fr. De aanmaakkosten van het hele geval kunnen dus op ongeveer 100 B.fr. worden geraamd.
We kunnen verzamelaars niet genoeg op het hart drukken geen geld te besteden aan dergelijke, in de spekulatieve sfeer thuishorende objekten, waarvan de filatelistische waarde vrijwel nihil is. Het is niet denkbeeldig dat er nog meer kapers voor de kust gereed liggen.'
Uit *Kwartaalblad voor Filatelie*, nr. 4

In de filatelie treft men ook de 'verkopers van fantasie' aan. Deze fantasieën zijn veelvuldig en bijna alle verkopers – posterijen, handelaars en verzamelaarsclubs – doen eraan mee. Het is nochtans zeer schadelijk voor de filatelie, en de verzamelaars raken er veel geld door kwijt. Een bekend filatelistisch tijdschrift spreekt van het doodbloeden der verzamelaars, en spaart daarbij de clubs niet: 'Speciale omslagen, souvenirs, penningen, gouden en zilveren postzegels: de postzegelverzamelaar bloedt dood aan bijkomstigheden. Hoevele malen hebben we al niet gewaarschuwd voor souvenirs, speciale omslagen, en allerhande spul dat de postzegelverzamelaars wordt aangesmeerd. Het is niet genoeg dat sommige verzamelaars klagen over het hoge bedrag dat ze moeten uitgeven om de nieuwigheden van een of meerdere landen te kopen waarbij erg gemopperd wordt tegen de hoge toeslagen, of de meeste postzegelkringen blijven er als de kippen bij als zij ook de gelegenheid krijgen ter gelegenheid van een tentoonstelling, voorverkoop of andere manifestatie, hun leden en andere verzamelaars te melken. Opeens zijn ze dan al de

vorige protesten tegen uitbuiterij vergeten.
Op zulke gelegenheden worden zegels speciaal afgestempeld, zijn speciale omslagen, speciale bladen en wat weet men nog al, te koop tegen prijzen die soms afschuwwekkend hoog zijn. De laatste tijd gaat men zelfs nog een stapje verder en worden de verzamelaars "penningen" aangesmeerd die aanvankelijk aan zowat 25 B.fr. maar nu ook veelal tegen 100 B.fr. verkocht worden. Virtueel is dit waardeloos metaal waarop heel wat winst wordt gemaakt... door de uitgevers. (Recent aanbod: 54 "zilveren zegels" à 2.475 B.fr. = 133.650 B.frank!) In Nederland waar de FDC sinds hij officieel door de post wordt gedrukt een enorme boom kende, lanceert meer dan één firma nu ook de "eerstedagbladen" en daar zowat overal de maximum kaarten (weer) opduiken, wordt er natuurlijk gretig gebruik van de gelegenheid gemaakt om hoge toekomstwinsten te beloven. Als vele verzamelaars het geld dat ze ooit spendeerden aan al die rommel, gebruikt hadden om de goede ontbrekende reeksen en stukken echte zegels te kopen, dan zouden ze nu een waardevolle verzameling hebben. Nu kijken velen tegen volstrekt onverkoopbare prullaria aan'. (1)

Er zijn heel wat handelaars die zelf gefabriceerde proefdrukken verkopen. Dit is trouwens een post die zeer veel opbrengt omdat de gevraagde prijzen meestal hoog liggen, en gezien het snobisme van de cliënteel, dat op dit gebied in 't algemeen zeer naïef is (zie ook hoofdstuk 14). Zo zijn er enkele jaren geleden in België zgn. proefdrukken met afbeelding van prins Karel op een veiling verkocht. Deze proefdrukken waren door een handelaar (niet degene die ze in de veiling plaatste) slechts enkele jaren voordien gedrukt. Die stukken zijn zeer duur van de hand gegaan; zelfs de pers sprak erover. Doch nadat hij het advies van een expert had ingewonnen, eiste de koper zijn geld terug, want hij was tot de vaststelling gekomen dat hij waardeloos papier had aangekocht tegen een zeer hoge prijs. Er dient daarenboven te worden opgemerkt dat, voor zover bekend, de uitgifte van postzegels met het portret van de prins-regent door de posterijen op geen enkel ogenblik in overweging is genomen! De proeven werden gewoon op eigen initiatief, of op aanvraag van een handelaar, gemaakt door een grafisch kunstenaar die nooit voor de posterijen heeft gewerkt (zie ook citaat van hoofdstuk 14).

Er zijn ook syndicale kamers van postzegelhandelaars die erinnofilie uitgeven, zoals de Franse CNEP (Chambre syndicale des Négociants et Experts en Philatélie) die vanaf 1980 elk jaar een speciaal blok heeft uitgegeven, gedrukt op 75.000 exemplaren. Zelfs

de FIP doet hieraan mee (zie verder).

Een gebrek aan kennis kan een filatelist duur te staan komen, vooral als hij dure stukken wil aankopen. In elk vak trouwens betaalt men 'leergeld', alvorens men het vak onder de knie heeft. Niet zelden geven bepaalde beginnende verzamelaars zeer veel geld uit aan allerlei particuliere maaksels, waar ze met moeite meestal slechts een klein percent voor zullen kunnen terugkrijgen, en dan nog alleen bij handelaars die reeds nieuwe slachtoffers op het oog hebben. Dat zgn. waardeloze rommel soms wel hoge prijzen haalt op een veiling, ziet men in België onder meer aan de private reeksen 'Braine-l'Alleud', Orval met mouwstrepen, Noodpost 1914, de Legioenreeksen, Orval met L en Kroon, Moresnet, Antwerpse Postzegeldagen enz. De prijs kan zich in de toekomst echter evengoed handhaven, dan wel op nul terugvallen. Niemand is profeet, en een hobby kent soms rare sprongen. Niets laat toe te zeggen dat er geen andere 'prullaria' de sprong in de hoogte kunnen maken, men weet het gewoon niet. Als ander voorbeeld kan een voorval uit Duitsland worden aangehaald: daar speelde enkele jaren geleden een veilinghouder uit Stuttgart het klaar om een fantasiekarton dat in 1953 gratis aan een honderdtal personen werd aangeboden, te verkopen voor 25.000 D. mark! De quotering in de Yvert & Tellier was toen slechts 500 F. frank. Achterop het karton was zelfs de melding 'onverkoopbaar' aangebracht, en de vier afgebeelde zegels waren ongeldig gemaakt met een dubbele golflijn.

Er zijn ook handelaars die variëteiten verkopen die feitelijk geen variëteiten zijn, en nergens gequoteerd worden. Ze zitten gedurende vele uren de zegels te bekijken en bij het vinden van het kleinste puntje wordt deze zegel dan als variëteit bestempeld! Het gaat hier duidelijk om muggezifterij. Er zijn er anderen die zich hebben toegelegd op de verkoop van zegels uit onbestaande landen, of streken die helemaal geen postautonomie hebben: het gaat hier dus om fantasiezegels. Er zijn handelaars die veel private uitgiften verkopen, en veel erinnofilie, uitgiften die ook door private personen zijn vervaardigd. Er kan hier zelfs aan toegevoegd worden dat de meeste zegels van de Derde Wereld zo'n privé-karakter hebben, en door private firma's zijn vervaardigd (zie vorig hoofdstuk).

Ook in de catalogi treft men zgn. lokaalposten aan, die dikwijls alleen maar private fantasieën zijn, zo b.v. in België de zegels Moresnet en de Noodpost van 1914. Die posten kunnen ook zeer oud zijn (b.v. in de USA). Het betreft hier zegels gedrukt door privé-personen of organismen, al dan niet in oorlogsomstandig-

heden, maar die dus niet uitgaan van de officiële posterijen. Het is best mogelijk dat de posterijen in dit gebied niet konden functioneren, maar toch gaat het hier om privé-uitgiften.

In vele landen doen ook de posterijen en satellietinstanties ervan, mee aan de uitgifte van fantasiezegels, of werken ze in de hand. Zo kan men b.v. denken aan de 'luxevelletjes' en aan de officiële herdrukken van klassieke zegels, maar ook aan de officiële zwartdrukken en aan de ongetande zegels die 'geschenken' zijn vanwege het bestuur der posterijen aan sommige personen en 'vrienden', en die helemaal geen frankeerwaarde bezitten. Indien ze geen frankeerwaarde bezitten, zijn het trouwens geen echte postzegels, zoals een tijdschrift bitsig opmerkt in verband met de Britse zwartdrukken: 'Om heel eerlijk en kort te zijn: ik vind zwartdrukken in het algemeen – dus ook de Britse zwartdrukken – niet meer dan waardeloze prullen, en een regelrecht gevaar voor zowel de verzamelaar als de belegger. Zwartdrukken hebben niets maar dan ook niets met de filatelie te maken...' (2)

In Canada deelden de posterijen gratis herdenkingsomslagen uit, maar ditmaal aan àlle postbedienden zonder onderscheid van rang. Dit viel echter in zeer slechte aarde bij de Canadese filatelisten die prompt hiertegen een klacht indienden. Ook de voorzitter van de directieraad van de posterijen van het eiland Man in Groot-Brittannië heeft in 1977 met het uitdelen van 'geschenken' zeer veel last gehad en is ervoor veroordeeld.

Er zijn ook fantasiezegels met een politiek tintje. Zo is er in 1979 een eerste zuivere Europa-zegel op de markt gekomen, die zogenaamd in elk land van de EEG geldig geweest zou moeten zijn. Hij was gedrukt door een Duits EEG-ambtenaar, en gaf een prijs aan in alle Europese munten. Het was de bedoeling om de Europese Gemeenschap erop te wijzen dat er nog steeds geen eenheid was in het muntsysteem en in de posttarieven. De zegel was als een symbolisch protest bedoeld, wat echter niet wegneemt dat er destijds gretig in gehandeld werd. Er is trouwens een proces van gekomen, ingespannen door de officiële Belgische posterijen, want sommige verzamelaars hebben deze zegels gebruikt voor hun frankering (en de verzonden omslagen aan hun collectie toegevoegd).

Andere handelaars leggen zich toe op het vervaardigen van private eerstedagomslagen en andere eerstedag-fantasiedrukken, al dan niet in een kunstkleedje gestoken. Op de speciale voorverkopen krioelt het trouwens van allerlei waardeloos privé-maakwerk en fantasieën die zeer duur worden verkocht. Er dient bij gezegd dat het grote

publiek op deze voorverkopen vrijwel uitsluitend bestaat uit nieuwelingen en niet voorgelichte verzamelaars, en gewone nieuwsgierigen, die men tracht om te praten en iets aan te smeren. Vaak puilen de clubtafels uit met allerlei materiaal die de handelaars hen hebben toegestuurd om het tegen een extra hoge prijs aan de man te kunnen brengen.

Er zijn ook handelaars die ansichtkaarten aankopen waarvan het zicht overeenstemt met de beeltenis van de uitgekomen postzegels, en hierop de overeenkomende postzegel aanbrengen en laten afstempelen door de post: zo verkrijgen zij eerstedagkaarten, maximafiliekaarten en andere fantasiekaarten die dan vaak op de officiële voorverkopen aan de man worden gebracht. Op dezelfde manier worden ook de private eerstedagomslagen of FDC's vervaardigd. Voor al deze uitgiften betaalt men dan een veelvoud van wat de handel er aan heeft besteed. En bij de realisatie ervan is men vrijwel onveranderd teleurgesteld. Die fantasieën zijn bovendien slechts gemaakt om geld op te brengen, en éénmaal verkocht zijn ze nog heel moeilijk verhandelbaar. Een bekend Nederlands veilinghouder schrijft dat de beleggers er zelfs beter aan zouden doen de zegels van de Oostbloklanden te kopen, dan al die waardeloze 'gemaakte' rommel die als 'zeldzame gelegenheidsaanbiedingen' worden geadverteerd.

Vroeger was het de gewoonte uitsluitend afgestempelde zegels te verzamelen. Omdat sommige exemplaren moeilijk te verkrijgen waren en men lang diende te wachten om die op de kop te tikken, besloten de posterijen hier iets aan te doen. Zodoende ontstonden de afstempelingen aan het loket van postzegels die niet als frankering gebruikt zouden worden, maar gewoon als verzamelobject. Zo zagen dan de 'welwillendheidsstempels' het licht, waarbij nooit sprake was van frankering. Na korte tijd werden er ook hele vellen afgestempeld, en de laatste tijd vindt men in veel postgebieden bijna uitsluitend welwillendheidsstempels op zgn. gebruikte exemplaren. De meest flagrante voorbeelden hiervan vindt men bij de zeer talrijke ministaten, en bij de Derde-Wereldlanden die met concessies werken. Nadat dit goed was ingeburgerd, werd zodoende de weg voorgoed geëffend voor allerlei gezwendel als de FDC's, de LDC's (last day covers), de EDK's (eerstedagkaarten), en dergelijke, en allerhande speciale vluchten of andere speciale aangelegenheden die onbeperkt zijn. Er worden de laatste tijd in verschillende landen zelfs hele gedeelten van de oplage machinaal afgestempeld! Het dient te worden opgemerkt dat sommige catalogi een allusie maken

op de welwillendheidsstempels, zo b.v. de Franse catalogus Yvert & Tellier, die schrijft dat de prijzen van de afgestempelde zegels slechts betrekking hebben op zegels die werkelijk gebruikt zijn voor frankering, en dat de welwillendheidsstempels een lagere waarde hebben.

Sommige officiële postadministraties gaan tegenwoordig nog een stukje verder. Bijna alle afstempelingen van de Britse ex-kolonies worden in Groot-Brittannië aangebracht, en alle zegels van de Franse overzeese gebieden in Parijs: al deze 'gebruikte' zegels zijn nooit in de stad geweest waarvan ze de stempel dragen! Hetzelfde geldt ook voor de FDC's van de UNO: Oostenrijkse en Zwitserse UNO-FDC's mogen vrijelijk in New York worden afgestempeld en vice-versa. Dit zijn dan welwillendheidsstempels met wel zeer veel welwillendheid, of is het gemakzucht van de staat om vlug wat geld op te halen zonder al te veel kosten te maken? De staat geeft hier weer eens zelf het voorbeeld van een onregelmatige afstempeling!

Bekende voorbeelden van uitgevers van fantasiemaaksels allerhande, zijn ook sommige multinationale firma's, gespecialiseerd in de marketing, die men af en toe ook wel eens op de zegelmarkt ontmoet. Met een groots opgevatte bombastische reclame overal in dag- en weekbladen, wordt met zeer veel woorden lovend geschreven over een of andere 'uitzonderlijke' gelegenheid om een buitengewoon iets aan te kopen met een zeer beperkte oplage. Dit wordt dan opgehemeld, en het wordt voorgesteld alsof men zijn geld gemakkelijk in een oogwenk kan verveelvoudigen. Wanneer men echter moet verkopen, komt men tot de vaststelling dat men er bijna niets voor terugkrijgt! Die reclamecampagnes zijn goed berekend, en lukken meestal volledig, al beperken de firma's gewoonlijk de voorintekeningen tot één of twee exemplaren, om de zaak nog aantrekkelijker voor te stellen. De firma's zetten ook een vaste einddatum aan de bestellingen, waarna het 'onherroepelijk te laat' zal zijn. Ze spiegelen uitzonderlijke collecties voor, die in feite zijn samengesteld uit wat bijeengeraapte *rommel*: enkele zeer kleine zegeltjes uit een grote reeks, aangebracht op zelfgemaakte omslagen. De waarde met drukkosten en alles inbegrepen voor zo'n grote 'collectie' kan met veel goodwill op ongeveer een 1.000 frank of 50 gulden geschat worden, doch hun verkoopsprijs ligt boven de 1.000 gulden of rond de 20.000 frank! De waarde van de zegels en fantasieomslagen zelf ligt echter met veel moeite rond de 200 frank of 10 gulden!! Een kleine zegel is immers bijna niets waard.

Er worden allerlei psychologische knepen aangewend om de mensen af te zetten: zo wordt er gesuggereerd dat de makers de ronde van de wereld gedaan moeten hebben om die zegels bijeen te krijgen (ze zijn in elk land heel gemakkelijk verkrijgbaar!), hun prentkaarten worden bestempeld als 'kunstwerken' speciaal vervaardigd door een groot kunstenaar. Er wordt ook op de fierheid gezinspeeld: 'een buitengewone verzameling die de bewondering en de interesse van uw vrienden en familie zal opwekken', en er wordt gezinspeeld op het kopen van die collectie voor de kinderen en de volgende generaties! Het is werkelijk verbluffend om te zien tot welke naïeve klasse van mensen deze firma's zich richten; zouden er dan werkelijk zoveel domme mensen zijn? Eén feit is zeker: de mensen die deze collecties gekocht hebben, zijn hun geld kwijt, en zijn bij de latere vaststelling hiervan in elk geval verbolgen over 'de filatelie', zodat die firma's als echte doodgravers van de filatelie kunnen worden beschouwd. Ter gelegenheid van zo'n uitgifte worden er dan v.z.w.'s of andere gelegenheidscomités opgericht met klinkende namen, zoals Conseil International d'Experts en..., of Comité International de..., of Association Internationale..., en vele andere, die enkel en alleen dienst doen voor deze uitgifte. Er wordt verder gezinspeeld op een selectie van de zegels door een comité van experts, op de moeilijkheid al die zegels bij elkaar te krijgen (wat in feite zeer gemakkelijk is), op zogezegd uitgeputte en erg gezochte zegels, op de beperkte druk en de beperkte verkoop in tijd van de aangewende zegels, op perfecte eerstekwaliteitszegels, op de ondervinding en de mogelijkheden van de firma, over het kiezen van de firma van de fameuze (zelf opgerichte!) internationale comités om die collectie uit te geven, op het behoren van de cliënten tot de 'geprivilegieerden' die zo'n collectie zullen bezitten enz. Een overdonderende woordenvloed om de leek toch maar te overtuigen! Als de 'geprivilegieerde' dan eenmaal ingetekend heeft, zit hij voor enkele jaren vast en dient hij elke maand naar de post te lopen om zijn waardeloze prullen duur te betalen! Sommige filatelistische tijdschriften spreken in dit verband zelfs van 'zwijnerij'! (3) Uit andere kunnen de volgende teksten geciteerd worden: 'Waarschuwing: FDC's World Wildlife Fund. – De firma die verleden jaar de fameuze FDC uitgaf van het ene blokje Boudewijn (en er waren er twee!) tegen een prijs om van omver te vallen, blijkt toch klanten (wij noemen het slachtoffers) te vinden want ze gaan verder met hun dure publiciteit. Nu kan u 36 maand lang gepest worden met telkens 3 FDC's van het World Wildlife Fund. Die FDC's verschillen in niets van andere FDC's tenzij

dat het een andere tekening is. 36 x 630 B.fr. is echter *22.680* B.fr. Als u die omslagen ooit wil verkopen durven we u verzekeren dat u soms veel moeite zult hebben om kopers te vinden aan 5 B.fr. 't stuk.' (4) '... Wat zou het b.v. kunnen worden voor degenen die intekenden op de eerste dag omslagen van de Wereldbeker 1982 uitgegeven door de mensenkennende firma F. Philatelics...? Per omslag wordt 225 B.fr. gevraagd. Op het moment van het ter perse gaan, zegt F., schat men dat zo'n 50 tot 55 landen in de loop van 1982 Wereldkampioenschapspostzegels zullen uitgeven. We maken dus een rekensommetje: kostprijs 225 x 55 = 12.375 B.frank. Er zullen "slechts" 25.000 series over de gehele wereld aangemaakt worden = 309.375.000 B.fr. Doet F. gouden zaken? Je kunt dan veelkleurige prospecti laten drukken! Wie betaalt het gelag? De snullen die het kopen. Wat pronostieken we als iemand zijn verzameling later wil verkopen? 10 B.fr. per omslag zal veel betaald zijn. *Verlies* in dat geval voor de snullen 295.625.000 B.frank op konditie... dat er kopers zijn aan 550 B.frank.' (5) Hetzelfde soort firma's brengt ook regelmatig penningen op de markt. Zo kunnen b.v. de zilveren penningen genoemd worden, die meestal tussen de 1.200 B.fr. of 65 gulden en de 2.000 B.fr. of 100 gulden kosten, daar waar echte muntstukken van officiële organismen met méér zilvergehalte op de markt gebracht worden tegen prijzen die bijna tien keer lager liggen. Men kan zelf uitrekenen wat men te veel betaalt, vooral daar het gewone penningen betreft zonder enige verzamelwaarde, en geen muntstukken. De specialisten van de marketing en de reclame kennen zeer goed de knepen om de mensen zo goed mogelijk over te halen tot kopen. Dat deze firma's hier aardig in slagen, valt af te leiden uit de hoeveelheid materiaal dat wordt aangeboden aan de handelaars in de filatelie, en dat van hen afkomstig is.

Zo zijn er ook schijnbaar filatelistische firma's die echte mastodonten zijn, en die zegels verkopen per ton desnoods. Zij spiegelen de hoogste catalogusprijzen voor, en de laagste aankoopprijzen: gouden zaken dus. Sommige firma's aarzelen niet om te spreken van een 'unieke levenskans voor u en uw kinderen'! Zeer veel filatelisten trappen in de valstrik van die firma's (met hoofdzetel in het buitenland) die vaak als adres een postbus hebben of een kleine kamer die als adres dienst doet. Ze pakken ook vaak uit met bankreferenties, alsof dat iets met de zaak te maken heeft. Deze firma's trachten een vooruitbetaling te bekomen, al dan niet met voorintekening. De beschrijving van de koopwaar wordt opzettelijk

zeer vaag gehouden en misleidend opgesteld. Als men dan zijn zegels thuis krijgt, is men vrijwel zonder uitzondering bedrogen: de overgrote massa zegels zijn fantasiezegels, de rest zijn goedkope massazegels met gewoonlijk enkele dure, doch valse of beschadigde postzegels, of postzegels met valse opdrukken!

Men mag ook niet uit het oog verliezen dat over 't algemeen als regel gesteld kan worden dat de grote firma's ook grote winst moeten maken, en zeker als ze zich op het pad van de intensieve publiciteit begeven! Het is algemeen bekend dat veel mensen zich laten misleiden door verleidende reclame, en ook door hun eigen snobisme. Dit kan heel wat geld kosten, zowel voor de adverteerder als voor degenen die zich op het pad van het snobisme begeven: zo is er zelfs een bekend Italiaans juwelier die in de USA postkaarten te koop aanbiedt van 18 karaat goud, eventueel met bestemmeling en afzender compleet erop gegraveerd.

Sommige landen begeven zich eveneens op het pad van de intensieve publiciteit, b.v. Canada. De officiële Canadese posterijen hebben namelijk in 1974 hun eerste gouden, zilveren en bronzen afbeeldingen van postzegels uitgegeven. Hierbij wordt dan een lange weloverwogen tekst gevoegd die de eventuele koper er van moet overtuigen hoe zeldzaam, hoe waardevol en hoe interessant die uitgifte wel is. Alle argumenten ter overtuiging worden aangewend: beperkte bestellingstermijn, vernietiging der matrijzen, luxekoffertje, persoonlijke brief van de directeur-generaal der posterijen enz., terwijl iedereen weet dat het slaan van gouden en zilveren muntstukken door de regeringen en de banken slechts een handige kneep is om ervoor te zorgen dat deze regeringen en banken hun goud en zilver ver boven de beurskoers kwijtraken. De verzamelwaarde van die moderne penningen en muntstukken is noch min noch meer nihil.

Sommige landen zijn zo sluw vignetten uit te geven via een of ander semi-officieel organisme, maar niet via de officiële posterijen. Zodoende krijgt de uitgifte een 'officieel tintje', maar het zijn helemaal geen echte postzegels. Het is een brutaal afzetten van de filatelisten, die vrijwel steeds die zegels kopen in de waan dat het officiële postzegels betreft. Als voorbeeld kunnen hier de blokjes 'Olympische spelen van Moskou' en 'Lake Placid' vermeld worden, uitgegeven in Monaco door... het Postmuseum!

Om hun vignetten aan de man te brengen, moeten de makers ervan wel wat verbeelding aan de dag leggen. De laatste tijd hebben ze zodoende heel wat zeer bekende personen van de filatelie en van de posterijen aangesproken, en vaak bekomen dat die personen

(tegen vergoeding) hun 'autogram' aanbrachten op de door hen gedrukte 'zegels'. Voor veel goedgelovige filatelisten wordt dit dan als een bewijs van kwaliteit beschouwd, en is de verkoop voor de fabrikanten een gewaarborgd succes. Sommige verzamelaars leggen ook een verzameling van zegels en vignetten aan 'met autogram'.

Dan zijn er nog de aanbiedingen tegen rembours. *Ongevraagd* krijgt men zegels toegestuurd met de vermelding van de te betalen som, te vereffenen aan de postbode die de zending afgeeft. Aangezien de vrouw vaak overdag alleen thuis is, en niet op de hoogte is van de aankopen van haar man, gebeurt het zeer vaak dat zij de gevraagde som betaalt en de zegels in ontvangst neemt. Als de man dan thuiskomt en vaststelt dat hij de zegels helemaal niet gevraagd heeft, is het al te laat. Het enige wat hij dan nog kan doen, is een klacht indienen, wat zelden gebeurt. Ook gaan sommige fabrikanten op een min of meer analoge manier te werk met hun speciale aanbiedingen. Allerlei soorten gelegenheidsstukken, kunstdrukken, maakwerk enz. met zgn. zeer beperkte oplagen worden ongevraagd als paketten aan de filatelisten toegestuurd, samen met de rekening, in de hoop dat er voldoende verzamelaars zullen betalen om er een mooie winst aan over te houden. In Duitsland vooral gebeurt zoiets vaker.

De meeste verzamelaars zullen ook wel reeds opgemerkt hebben dat er zegels bestaan die niet met een bepaald land overeenkomen, maar uit een klein gebied afkomstig zouden zijn ergens in een of ander groot land. Dit zijn dan zegels van onbestaande staten, en zonder postautonomie, zoals die b.v. bestaan ergens in Groot-Brittannië en vooral in India. Deze zegels treft men veel aan in thematische verzamelingen, en in het bijzonder in postzegelpaketten waar men thematische zegels in aantreft, of gewoon een aantal verschillende zegels van een bepaald land in één paket. Ook in mooi gepresenteerde verzamelingen zijn die zegels te vinden: de mooi verzorgde kleurrijke beeldjes zetten aan tot kopen. In feite zijn het maakwerkzegels die met niets overeenstemmen, en zijn ze van zuivere privé-aard. Het zijn gewoon vignetten die samen met de gewone private uitgiften en de erinnofilie, met de misbruiken van de staatsvignetten concurreren, die daarom in wezen geen haar beter zijn, en even onnuttig.

Voorbeelden van zulke onbestaande staten zijn er in overvloed, er zijn er honderden! Die zegeltjes zijn gedrukt door een of andere handelaar, en nergens gangbaar, doch zeer mooi als thematiek.

Een ander voorbeeld is Maluku Selatan, en dit is een speciaal

geval. Het is een staat die zgn. uit de Zuid-Molukkeneilanden bestond, doch die in realiteit nooit echt heeft bestaan. De zegels werden gedrukt in de bekende Wiener Staatsdruckerei. Ze werden er gedrukt voor een van de belangrijkste postzegelhandelaars van New York, Henry Stolow, een onbesproken iemand met een zeer grote naam. Hij had destijds de verzamelingen van onder meer president Roosevelt, koning Carol van Roemenië, kardinaal Spellman en koning Faroek van Egypte geveild of aangekocht. Mede doordat de zegels gedrukt waren in de Wiener Staatsdruckerei, wat door velen werd gezien als een waarborg voor ernst, brachten deze fantasiezegels miljoenen op voor de man die het idee verwezenlijkte, Stolow.

Er worden ook nog steeds 'postzegels' uitgegeven van staten die geen postautonomie meer bezitten. Een bekend voorbeeld hiervan is de afschaffing van de postautonomie op 1 augustus 1972 van de verschillende emiraten van de zuidoostelijke Arabische kust. Ze verenigden zich in de United Arab Emirates die alleen bevoegd werden om frankeergeldige postzegels uit te geven, en die matig zijn in hun uitgiften. Bepaalde handelaars laten het daar echter niet bij, en gaan steeds door met het aanbieden van *nieuwe* uitgiften van die staten, zoals daar zijn Abu Dhabi, Ajman, Manama, Dubai, Fujeira, Ras Al Khaimah, Sharjah, Khor Fakkam en Umm Al Qwain. Deze emissies zijn een droombeeld voor de thematische verzamelaar: zeer mooie grootformaatzegels, kleurrijk, allemaal geliefde en in de mode zijnde thema's enz. In feite zijn ze zuiver maakwerk van agentschappen, die de onwetende filatelisten misleiden, en zijn ze filatelistisch gezien totaal waardeloze vignetten, tenzij dan misschien om op school gebruikt te worden in de lessen van biologie, aardrijkskunde, geschiedenis... De vele handelaars die deze zegels verkopen en die verzwijgen te vermelden dat die zegels niet frankeergeldig zijn, bedriegen hun cliënten. Zo confisqueerde Scotland Yard in Groot-Brittannië in 1975 verscheidene duizenden kilo's 'nieuwe' uitgiften van het koninkrijk Jemen, dat niet meer bestaat. De zegels die ervoor uitgegeven werden, waren zuivere zwendel. Zo ook zijn de zegels van de 'Staat van Oman' op zijn minst verdacht: ze worden enkel uitgegeven door communistische rebellen, die niet in Oman, maar in het buitenland vertoeven, en de zegels worden niet gebruikt in het land. De echte zegels hebben als opschrift 'Sultanaat van Oman'.

In sommige landen durven bepaalde private firma's zelfs zover te gaan om velletjes te drukken met als inscriptie 'dit herdenkings-

velletje heeft frankeerwaarde'. Ze doen het voorkomen alsof het officieel door de posterijen uitgegeven velletjes en zegels zijn. Dit is b.v. het geval in Groot-Brittannië met o.a. de velletjes 'Festival of Stamps' en 'First Southampton Stamp Fair'. Deze velletjes zijn louter privaat maakwerk. De oplage liegt er trouwens niet om, daar een van de velletjes slechts een oplage van 300 exemplaren heeft. Wat er niet bijverteld wordt, is dat die oplage steeds herdrukt kan worden. Verwarring wordt soms ook gesticht met de naam 'officieel'. Dit betekent geenszins dat de staat de uitgever is van de stukken waarop het woord 'officieel' voorkomt. Zo zijn er vele Belgische FDC's waarop te lezen staat 'officiële FDC', doch die in werkelijkheid zuiver privé-maakwerk zijn!

Er zijn ook andere organismen te vinden die schijnbaar echte postzegels en velletjes en dergelijke uitgeven, waarvan een der bekendste groepen wel de militaire orde van Malta is. Maar om het nogmaals te herhalen: het gevaar zit niet zozeer in dit soort privaat maakwerk, dan wel in de echte postzegel-parasietstaten zoals Guernsey, Jersey, Man, Alderney, Færøer, Madeira, Azoren, Åland, de concessies van de Derde Wereld enz.

Er zijn ook landen die officieel vignetten uitgaven of uitgeven. Soms waren die vignetten de voorlopers van latere postzegels, zoals in Zwitserland de 'Pro Juventute'-zegels of in Luxemburg de 'Caritas'-zegels. Deze twee soorten zijn trouwens behoorlijk duur. Andere officieel uitgegeven vignetten zijn ondermeer bepaalde kerstmiszegels van de Scandinavische landen, de vignetten van de Groenlandse fauna, de gezondheidszegels van Nieuw-Zeeland, de Japanse antituberculosevignetten, sommige soldatenvignetten enz. Zo b.v. de Duitse 'Tunis-Päckchenmarke' die werden gebruikt door het Afrika Korps van veldmaarschalk Rommel: zij werden gedrukt op bevel van de Duitse veldpostmeester, om gebruikt te worden voor veldpostpakjes bestemd voor Duitsland. Naast die vignetten moest echter ook een echte zegel worden aangebracht, ze hadden dus helemaal geen frankeergeldigheid. Deze laatste vignetten zijn zeer gezocht in Duitsland en halen hoge prijzen, vooral op volledig document.

Iets gelijkaardigs was reeds een halve eeuw vroeger gebeurd, eveneens in Noord-Afrika, namelijk in Melilla. Een zekere Don Sanchez deelde er aan de Spaanse soldaten, die in conflict waren met Marokko, gratis een groot aantal briefomslagen uit voorzien van mooigekleurde vignetten, zegels dus, en opgedragen aan de verschillende regimenten. Deze briefomslagen waren bedoeld om

naar huis te schrijven. Wanneer de omslagen dan gepost werden, werd op een heel natuurlijke wijze de stempel van het regiment en de poststempel van Melilla op de vignetten aangebracht. Dit wekte natuurlijk de schijn dat de gebruikte zegels echt waren, en frankeergeldig. Dit was echter niet waar, want de militaire post genoot volledige portvrijdom. Deze 'zegels' staan trouwens in vele catalogussen.

Zoals reeds gezegd in hoofdstuk 15, zijn er verzamelaars die om 't even wat op de briefomslagen aanbrengen, wel wetende dat de grote trieercentra niets in de gaten zullen hebben. Zo zijn er de zelfgemaakte vignetten, de zegels in een onbestaande kleur, zegels gewoon op een omslag getekend, zegels met onbestaande opdruk, zegels met gewijzigde waardeopdruk, centimes of cents gebruikt voor franken of guldens of andere munteenheden, onbestaande zegels afkomstig van onbestaande landen met afzender, want moedwillig onbestelbaar gemaakt: die afzender heeft dan een 'echt gelopen brief' die enig is enz.

Bij de oprichting van Tsjechoslovakije werden er padvinderszegels gedrukt waarvan de port integraal naar de padvinders ging, die ook de brieven bestelden. Ze deden dit met de toestemming van de staat, en de zegels waren frankeergeldig. Ze zijn tegenwoordig erg gezocht, vooral op brief. Naast deze padvinderszegels zijn er nog de hotelzegels te vermelden. Dit zijn zegels die de port dragen die betaald dient te worden om de brief van het hotel naar het dichtstbijzijnde postkantoor te brengen. Ze bestaan onder meer in Zwitserland, Oostenrijk en Hongarije. Verder zijn er de private stadsposten die o.a. in de USA, in Groot-Brittannië, in de Scandinavische landen, en ook in Nederland bestaan. Die posten werken met de toestemming der posterijen. Vroeger waren er ook de private duivenpostzegels (o.a. in Nieuw-Zeeland), de zegels van de krijgsgevangenenkampen, de consulaire zegels enz. Die categorieën waren of zijn frankeergeldig, en hangen ergens tussen de officiële en de private zegels. In feite zijn ze eerder privaat, want gedrukt en gebruikt door private groepen, en zonder ernstige controle bij het drukken. Er kan trouwens eindeloos geredetwist worden over de vraag of het officiële zegels betreft, half-officiële, of private... de specialisten zijn het grondig oneens.

Er zijn zelfs landen geweest die fantasiezegels per vergissing officieel 'herdrukt' hebben! Zo b.v. Finland dat in 1902 de aanvraag kreeg om zegels te leveren, waarvan de kleur echter vervalst was. De Finse postmeester, zich van geen kwaad bewust, en de omslag

ziende waarop de twee betreffende zegels voorkwamen, dacht dat die inderdaad van de posterijen afkomstig waren. Hij beval dus een herdruk in de betreffende valse kleuren, waardoor deze bijgevolg min of meer geofficialiseerd werden. In feite waren ze afkomstig van een Duitse handelaar.

Ook zijn er vroeger private zegels verschenen op een officiële tentoonstelling, die zelfs door de internationale pers als nieuwigheden werden aangekondigd. Dit was ondermeer het geval met zgn. Boliviaanse zegels op een internationale tentoonstelling in Parijs in 1892.

Zo zijn er ook heel wat pogingen geweest van personen, meestal handelaars, die trachtten een land bij zijn eerste uitgifte vóór te zijn, en zelfgemaakte vignetten als de 'eerste postzegels' van die landen probeerden aan de man te brengen. Dit gebeurde onder meer met Haïti, Paraguay, Guatemala, de Dominicaanse Republiek, de Nieuwe Hebriden en vele andere; onlangs gebeurde dit nog in 1981 met de Marshalleilanden! Vele van de vroegere pogingen waren het werk van een zekere Taylor, een Schot die de vorige eeuw naar de USA was uitgeweken, en die zelfs vignetten uitbracht met zijn eigen foto op. Ook maakte hij bij bekende reeksen 'ontbrekende waarden' en kon deze reeksen zodoende duurder verkopen. Hij gaf ook koloniale zegels van Ierland uit! Dat er eveneens vervalsingen van die vervalsingen op de markt kwamen, die voor echt aangezien werden, kan men ook zien aan volgende tekst: 'Guatemala gaf maar in 1871 zijn eerste postzegel uit. Dit spoorde filatelistische oplichters aan om voor hun eigen rekening, in 1867, een uitgifte van dit land op de markt te brengen. Het werd het werk van de Amerikaanse postzegelhandelaar S. Allan Taylor uit Boston, die wel gekend was voor zijn filatelistisch geknoei; hij had als bijnaam: "The Boston Gang". Een drukkerij uit Boston "The Holland Printing Co" kreeg de opdracht de zegels te drukken. Ze werd ook bedrogen, want ze onderhandelde met een medeplichtige van Taylor, een Amerikaan die Spaans sprak en die zich, onder de valse naam van Don Alberto Barrio, uitgaf voor een hoge personaliteit uit Guatemala. De zegels die gedrukt werden in verschillende kleuren, droegen de waarde van vijf centavos, terwijl men in Guatemala nog met Reales rekende! Ze stelden de landing voor van Pedro de Alvaredo in Guatemala, wat historisch totaal vals is, want deze kwam, in 1522, over land uit Mexico. De tekening van de zegels is een plagiaat van een gedeelte van een prent die voorkomt in "The History of the USA' van Bancroft en die betrekking heeft op H. Hudson. S. Allan Taylor

verkocht zijn "eerste" zegels van Guatemala tegen 15 cent USA. Onmiddellijk kwamen er vervalsingen in de handel. De zegels van Taylor zijn gegraveerd, de valse zijn afkomstig van steendrukken. De filatelistische pers van die tijd werd eerst beetgenomen. Het duurde echter niet lang of ze wist dat de regering van Guatemala haar eerste reeks postzegels besteld had bij de "Hôtel des Monnaies" te Parijs'. (6)

Soms gebeurde het ook wel eens dat de drukkers met de bestelde en niet betaalde vignetten bleven zitten. Zij brachten die dan maar zelf op de filatelistische markt. Dit gebeurde o.a. met de tweede druk van de zegels van Sedang van 1889; de eerste druk, die zeer zeldzaam is, zou echter volgens sommige bronnen dienst hebben gedaan voor frankering: er zouden brieven uit die tijd in de plaatselijke musea gevonden zijn; het betreft koeriersbrieven.

Het gebeurt wel eens dat heel wat privé-vignetten in handen vallen van een of andere belangrijke handelaar, die dan tracht uit te zoeken of hij geen middel vindt om die zegels een officieel tintje te geven. Dit lukt af en toe wel. Zo worden die zgn. waardeloze vignetten – dikwijls met de steun van de catalogusuitgevers – plotseling 'dure' oude lokaalposten, noodposten, scheepsmaatschappijzegels, en dergelijke meer. Als de stock groot genoeg is om ermee op de markt te komen, vinden de handelaars altijd wel dat die 'zegels' op een of andere manier echt gediend hebben. Vele vignetten zijn evenwel in dit geval. Met veel energie schrijven ze dan artikelen, en trachten hun zegels in de catalogussen te krijgen, door het aanwenden van allerlei invloeden. Er is geen enkel vignet dat 'zomaar' wordt herontdekt en in een catalogus komt: allemaal dienen ze een 'steuntje' te hebben van een machtig handelaar, die dan eerst over een bepaalde stock wenst te beschikken. Zegels zijn er voor de handelaars immers om verhandeld te worden. Geschenken aan onbekenden zijn zeldzaam.

Ook zijn er heel wat private stempels en opdrukken (en omgekeerde opdrukken) gemaakt op postzegels die absoluut geen waarde (meer) hadden in periodes van grote muntontwaarding (bv. de Duitse zegels in de jaren '20), in periodes juist na een oorlog of revolutie, enz. Zeer vele van die fantasieopdrukken, machinaal of met de handstempel aangebracht, zijn trouwens in geen enkele catalogus aangegeven. Dat de vindingrijkheid van sommige filatelisten erg groot is, bewijst wel de volgende tekst: 'Een heel bijzondere opdrukuitgave werd vervaardigd door de heer Paret te Winterswijk. Deze verstuurde veel drukwerk en dat was in Duitsland goedkoper

dan in Nederland. Hij bracht dus al zijn post naar het Duitse plaatsje Vreden. Daar had men geen postzegels genoeg – dat kwam veel voor – en dus had men alle stukken moeten stempelen met "Taxe perçue". Onze vriend Paret vond daar wat op. Hij liet zegels van 2, 50, 200, 300, 400, 500, 3000 en 100.000 mark overdrukken met "Gebühr bezahlt – Taxe perçue – 16 milliard Mark". Het postkantoor in Vreden – allang blij niet al die stempels Gebühr bezahlt met een bedrag te moeten invullen – stempelde de partikuliere zegels af. Officieel was het ook in orde want er stond op dat de "Gebühr bezahlt" was en dat dat niet rechtstreeks op de brief maar op in feite waardeloze postzegels stond maakte niets uit. Want "Gebühr bezahlt" werd alleen gezet op stukken waarop géén (geldige) postzegels zaten en het bedrag werd ook in contanten op het postkantoor voldaan.' (7)

Sommige internationale verenigingen, o.a. de FIP, hebben gepoogd om lijsten en referenties op te stellen voor de filatelist over wat wel en wat niet verzameld dient te worden. Dit wekt toch wel enige verbazing. Verzamelen is een hobby, en elkeen verzamelt wat hij wil, dat is juist wat mooi is aan de filatelie. Of heeft de FIP alleen oog voor belegging? Iemand zijn wil opdringen is nooit erg raadzaam, en soms bereikt men net het tegenovergestelde van wat de bedoeling was. Men mag niet vergeten dat de vrijheid een bijzonder goed is, waaraan best niet geraakt wordt. De FIP meende het nochtans goed en stelde een zwarte lijst op... waar zeer veel goede en duur geworden reeksen op te vinden zijn!

Volgens de FIP mag de toeslag (of bijslag) niet meer dan de helft van de frankeerwaarde bedragen. In sommige landen echter evenaart de toeslag vaak de frankeerwaarde, of is er zelfs een veelvoud van, en die bepaalde reeksen zijn tegenwoordig meestal erg duur! Bijna alle grote Belgische reeksen zijn in dat geval, terwijl men in Nederland op dit gebied zeer redelijk gebleven is en dergelijke zegels grote uitzonderingen zijn. In Engelse catalogi spreekt men van semi-postale reeksen, anderen spreken van niet-postale roofuitgiften, want het meeste geld gaat niet naar de frankeerwaarde. Het is een schandalig middel om de filatelist nog wat extra te doen betalen. Soms ook wordt de toeslag niet op de zegels vermeld. Het bewijs van de ondoeltreffendheid van de 'zwarte lijst' is wel dat de roofreeksen van de post toch topprijzen halen, met of zonder op- en aanmerkingen.

Als men het geld uit de zakken van de verzamelaar wil halen – en dat is toch overduidelijk het geval –, dan is het aan deze laatste

om na te denken wat hij wenst aan te kopen en te bewaren. Dit betreft eveneens de fantasiezegels en de erinnofilie. Er zijn overigens heel wat landen waar vignetten verzameld worden, vooral dan liefdadigheidsvignetten. De filatelie bestaat niet enkel uit enkele zgn. hoge omes en pseudo-officiëlen, die menen alles voor het zeggen te hebben. Sommige personen verzamelen wel lucifersdoosjes, sigarebanden, doodsprentjes, en zo meer. Indien de verzamelaar die fantasiezegels voor zijn plezier koopt, dan is alles in orde; indien hij ze als belegging koopt daarentegen, dan zal hij er vlug mee stoppen! Hij dient uit te kijken naar de oneerlijke handelaars die hem de fantasiezegels als échte postzegels aansmeren, en moet dit niet laten gebeuren. Zo ook dient de verzamelaar zich tenminste voldoende in te lichten over een nieuw gebied dat hij wenst te verzamelen.

Iets wat tot nadenken stemt wat betreft de eerlijkheid van de FIP, is dat ze hebben gemeend een uitzondering te moeten maken op de regel van de verkoop van postzegels in alle postkantoren. Als het een filatelistische tentoonstelling betreft – waarvan zijzelf meestal de organisatoren zijn – zou dit niet moeten! Ook is een zeer lange tijd de maximumgrens van 50 pct. toeslag door de vingers gezien, daar waar zijzelf de begunstigden waren! Dit bewijst dat ze het best niet te veel met de vinger zouden wijzen, maar eerst voor eigen deur dienen te vegen! De leuze 'wat ik mag, mag een ander niet' is een zeer ongezond principe. De opmerking in het filatelistisch tijdschrift *Mijn Stokpaardje* is dan ook zeer treffend: 'Men fabrieke puur maakwerk, men drage het op aan de FIP en men verkrijgt warme dank in plaats van een tik op de vingers. ...een hoogst-inconsequente stellingname van de FIP'. (8) Dat de FIP zelf eveneens rechtstreeks privé-maakwerk uitgaf, kon elkeen constateren op de internationale tentoonstelling Israphil '85, waar blok 1 met privé-tekst van het FIP overdrukt, aan de FIP-stand werd verkocht!

De FIP heeft (officieel) een heilige vrees voor particulier maakwerk, maar vergeet vaak de nutteloze postautonome gebieden en de enorme hoeveelheid staten die hun nutteloze zegels dikwijls ergens anders laten drukken, waarop niet de allerminste controle is, of de massafabrikanten van zegels waarbij vaak grote delen van de oplage reeds op voorhand en machinaal worden afgestempeld, en niets meer te maken hebben met frankeerzegels.

De UPU schijnt de 'heilige koe' te zijn, maar wat onbegrijpelijk is, is dat de UPU – onder druk van sommige landen en dus van de

politiek – bijna systematisch zijn toestemming verleent om nieuwe postautonome gebieden te creëren, alleen om het het land in kwestie mogelijk te maken meer geld in kas te krijgen uitsluitend door het misleiden en bedriegen van de verzamelaar. Op die manier wordt de filatelie doodgedrukt.

Dat de UPU erg politiek gebonden is, bewijst ook het feit dat ze b.v. de realiteit van Turks-Cyprus niet erkent, maar aan de andere kant allerlei waardeloze landsgedeelten in staten en in ministaatjes, zelfs vrijwel onbewoonde eilanden en dergelijke, aan de lopende band wél erkent! Turks-Cyprus daarentegen is bewoond, heeft een regering, en geeft officieel postzegels uit. De internationale brieven die er verplicht gefrankeerd worden met Turks-Cypriotische zegels gaan via Turkije naar hun bestemming, zonder bijplakken van andere zegels, ook niet van Turkse zegels. Ze worden de facto aanvaard in de internationale postkanalen. Dit is een feitelijke toestand. De positie van de UPU is hier zuiver theoretisch. Ook de volledig officiële zegels van een enorm land als de USA, tijdens de tariefverandering, dus zonder een in cijfers vermelde frankeerwaarde (de zgn. A-, B-, C-postzegels), worden door haar niet erkend, alleen omdat dit cijfer ontbreekt! Ook andere landen (b.v. Israël, Canada, Zweden, Portugal...) passen een analoog procédé toe. De UPU bewijst met die feiten dat ze al even onbetrouwbaar is als de meeste posterijen. Het aanhalen van de UPU als referentie mag dus geenszins een criterium zijn om al de roofstaten en al de nutteloze postautonome gebieden die helemaal geen staten zijn, te rechtvaardigen! Door die ongebreidelde erkenningen doet de UPU mee aan het bestelen van de filatelisten en bewijst daarmee de filatelie een ongelooflijk slechte dienst. Waar gaat men naartoe als elk eiland en elke provincie in de toekomst postautonomie verkrijgt, en naar hartelust alle mogelijke soorten zegels en fantasieën begint te drukken? Dan is er nog meer toekomst in het verzamelen van sommige privé-vignetten!

Ondanks alle beloften en alle bijeenkomsten met allerlei internationale handelaars- en verzamelaarsverenigingen, is de enige rol die deze verenigingen van de UPU toebedeeld krijgen, die van deerniswekkende clowns, ondanks het feit dat enkele ervan zich belangrijk of interessant voelen. Al die internationale filatelistische verenigingen hebben één ding gemeen: grootdoenerij en grootspraak, zonder enige invloed, naar boven noch naar onder toe! Het biedt alleen voordeel aan de leden die door hun naamkaartje bij de goedgelovige verzamelaars en notarissen gemakkelijker een collectie

aangeboden zullen krijgen.

De verzamelaar dient zich niet te storen aan de wil van de FIP of van de UPU. Het best verzamelt hij zelf waar hij zelf plezier aan beleeft. Zoals reeds vermeld, halen de meeste zegels van de 'zwarte lijst' van de FIP hoge prijzen. In de jaren '50 was thematisch verzamelen, dat toen 'prentjesverzamelen' werd genoemd, voor de gevestigde filatelisten eveneens taboe, en nu zijn er reeds internationale tentoonstellingen aan gewijd, met medewerking trouwens van alle officiële instanties. En bij het maken van nieuwe uitgiften wordt erg veel met de mogelijke thema's rekening gehouden. Men zou in dit verband de woorden kunnen aanhalen van een Frans filatelist die reeds in 1959 schreef: 'Verzamelen is voorwerpen of documenten bij elkaar brengen om er een persoonlijke voldoening uit te halen. Dit kost tijd en geld. Indien er de gedachte bijkomt van toekomstig winstbejag, is het geen verzameling meer, maar wordt het speculatie. Natuurlijk is elke verzamelaar blij – dat is menselijk – dat zijn hoogste goed in de loop der tijden waardevoller wordt, maar het is in geen geval – en het mag dat in geen geval betekenen – zijn voornaamste doel. Daarom zullen we nooit aan iemand de raad geven eerder dìt dan wel dàt te verzamelen. De filatelie is ruim genoeg opdat iedereen er zijn eigen plaats in kan terugvinden naar zijn smaak en zijn financiële middelen. Een of andere verzameling minachtend bekijken is niet vriendelijk en niet erg verstandig want niemand kan weten wat de toekomst zal brengen. Spijtig genoeg stellen we vast dat het begrip waarde zich meer en meer meester maakt van het begrip zuivere verzameling. Laten we redelijk zijn en zeggen dat elke verzameling lovenswaardig is. Laten we elkeen vrij te verzamelen wat hij zelf verkiest. Laten we geen verbod uitspreken over geen enkele tak van de filatelie'. (9)

Daar waar de postzegels zowat de algemene geschiedenis en de postgeschiedenis in het bijzonder weergeven, geven vele vignetten uit de erinnofilie een stukje sociale geschiedenis weer: herdenkingsvelletjes aan ballonvaarten, aan liefdadigheidsinstellingen, aan verjaardagen van sociale instellingen, aan bepaalde oorlogssituaties, aan sportmanifestaties, tentoonstellingen enz. Als de verzamelaar maar weet wàt hij doet, en als de uitgiften van vignetten er niet louter gekomen zijn uit geldklopperij, zoals bij de marketing-firma's en vele postadministraties, want die uitgiften slaan op niets.

De officiële Belgische netto catalogus, die de erinnofilie heeft opgenomen, is de enige catalogus die duidelijke taal spreekt op dit gebied. Er staat b.v. letterlijk vermeld: 'Onder "Erinnofilie" worden

hier alle uitgiften bijeengebracht die zijn uitgegeven door niet-officiële organismen, eventueel in samenwerking met het Bestuur der Belgische Posterijen, en meestal verkocht ten bate van een liefdadigheidsinstelling, of uitgegeven als herdenking aan een of andere belangrijke gebeurtenis. Deze zegels zijn niet frankeergeldig en zijn dus geen postzegels'. (10) Hier kan dus geen sprake zijn van misleiding van de lezer. Hijzelf moet maar de verantwoordelijkheid nemen om die 'zegels' of 'vignetten' te verzamelen of niet. De aangegeven prijzen – die meestal de prijs van uitgifte niet of bijna niet overschrijden – zijn er slechts als richtprijzen bedoeld. Dit systeem is te verkiezen boven het doodzwijgen van die uitgiften waarvoor dan soms onwetenden woekerprijzen worden aangerekend, vaak op basis van verouderde catalogi waarin de prijzen veel te hoog lagen. Zo werden er vóór de uitgave van die catalogus sommige stukken bij verschillende handelaars tot tienmaal duurder en meer verkocht dan de quotering ervan in deze officiële Belgische netto catalogus, alles uit zuivere onwetendheid en bij gebrek aan informatie. Zo ziet men maar dat alle informatie nuttig is, zelfs van vignetten, want vroeg of laat zijn er toch handelaars die hun cliënten deze stukken als 'grote zeldzaamheden' aansmeren, en inspelen op de valse mythe van allerlei rommel zoals proefdrukken, restanten van verbeterbladen, niet-aangenomen essais, zwartdrukken enz. Hoe heeft het geloof kunnen ontstaan dat men hier met dure stukken te doen heeft, tenzij door desinformatie en door het zwijgen in alle talen van de catalogi over verschijnselen die een aanvulling zijn van het postzegelverzamelen, maar die zelf geen postzegels zijn, want niet geldig voor frankering. Die tekst 'deze zegels zijn niet frankeergeldig en zijn dus geen postzegels' moet eveneens gebruikt worden voor de ongetande zegels, de ministeriële zwartdrukken, luxeveletjes, proefdrukken enz. Al deze stukken kunnen een zuiver subjectieve waarde hebben als documentatie, en niet omdat het postzegels betreft, want dat zijn ze nu juist niet.

Al die semi-officiële fantasieën doen geen goed aan het land dat ze uitgeeft in het buitenland, want ook daar tracht men munt te slaan uit de onwetendheid van de verzamelaars. In b.v. Frankrijk en Italië zijn er soms aankondigingen te zien van sommige 'rariteiten', die dan niets anders zijn dan fantasieën, en waarvoor vaak het tiendubbele van de reële waarde wordt gevraagd. Ook worden er in Duitsland op de veiling regelmatig de gekste prijzen geboden voor de meest uiteenlopende fantasieën.

20

De fiscus

'In de Duitse Bondsrepubliek bevoorraadt 80 pct. van de 250.000 postzegelverzamelaars van Oostduitse zegels zich op een onwettige manier. Wat een winstverlies voor de posterijen van de DDR.'
Uit *Timbroscopie*, nr. 7 (vertaling)

De fiscus is het staatsorganisme dat elke burger bij voorkeur tracht te ontwijken. In Italië is dit zelfs zo erg, dat er in 1977 speciale postzegels zijn uitgebracht die de bevolking oproepen om hun belastingen te betalen! Zo wordt er zeer veel zwart geld belegd in postzegels, zowel in binnen- als in buitenland. Het is vaak een stockage van 'zwarte buit'. Dit is trouwens een fenomeen dat zich voordoet bij alle alternatieve beleggingsvormen. Postzegels hebben het extra voordeel dat enkele waardevolle exemplaren zeer weinig plaats innemen, en zeer gemakkelijk over de grenzen meegenomen kunnen worden. Dure stukken zijn over 't algemeen ook overal ter wereld verhandelbaar.

Sommige zaakvoerders of directeurs bouwen zich ook hele verzamelingen op ten koste van die fiscus. Zo kopen zij (te) grote hoeveelheden zegels aan die theoretisch alle zouden moeten dienen voor de verzending van de brieven en vooral voor publiciteitscampagnes, maar waarvan er steevast een groot deel achterblijven in de firma. De uitgaven hiervoor worden ten overstaan van de fiscus integraal als publiciteitsonkosten afgetrokken, maar het restant van deze zegels wordt nadien in de handel verkocht onder de frankeerwaarde (tot – 50 pct.); daarmee kunnen de verzamelaars-directeurs hun verzameling dan opbouwen. Ook zaakvoerders die geen filatelist zijn, kunnen dit spelletje meespelen en gebruiken het geld dan voor andere doeleinden.

Ook in de tegenovergestelde richting wordt gewerkt: na het bekomen van postbewijzen voor de aankoop van postzegels, worden de zegels, die ver onder de frankeerwaarde aangekocht werden aan firma's of aan verzamelaars, wederverkocht voor ongeveer – 5 pct. tot – 10 pct. onder de frankeerwaarde aan (andere) firma's die daarbij het postbewijs krijgen. Zodoende kopen zij aan onder de frankeerwaarde, maar kunnen wel – dankzij de postbewijzen – de frankeerwaarde in rekening brengen.

Het beste van alles is nog dat sommige posterijen zelf hun eigen gangbare postzegels terug aankopen voor 10 pct. onder de nominale waarde! Het bericht van de Belgische posterijen hieromtrent zegt het volgende: 'Terugbetalen en Omwisselen van Postzegels.
Krachtens de bepalingen van artikel 14 van het ministerieel besluit dd. 6 maart 1974, staat de Regie der Posterijen de terugbetaling of de omwisseling toe van alle voor frankering geldige Belgische plak- of opgedrukte postzegels, de voorafgestempelde postzegels inbegrepen voor zover ze in volledige vellen worden aangeboden. De verrichting gaat gepaard met het heffen van een taks van 10 %, met een minimum van 10 fr., per aanvraag.
De plakpostzegels (waarden bestemd om op de briefwisseling te kleven en verkocht in vellen, rollen of boekjes) moeten nauwgezet, per categorie en op rijen van 10 stuks, op bladen papier van welke soort ook geplakt worden en zonder dat een vel de 100 identieke stuks mag overschrijden. De opgedrukte postzegels (postale waarden op briefkaarten, berichten van adresverandering en luchtpostbladen gedrukt) moeten in pakken van 100 stuks worden aangeboden. De plakpostzegels op de adreszijde van briefkaarten aangebracht boven het port en de taksen eventueel verschuldigd voor hun verzending, kunnen eveneens onder dezelfde voorwaarden terugbetaald of omgewisseld worden op voorwaarde dat daartoe de geadresseerde vooraf toelating werd verleend door Afdeling 5.2.0.1, Muntcentrum, 1000 Brussel. De briefkaarten dienen gebundeld per terug te betalen bedrag en in pakken van 100 stuks te worden aangeboden.
De zo klaargemaakte waarden worden rechtstreeks onder aangetekende omslag naar de Aangestelde van de Zegelbewaarplaats te 2800 Mechelen gezonden. De zending is portvrij wat de gewone frankering betreft, doch de vaste aantekentaks (50 fr.) valt ten laste van de afgever. De afgifte moet vergezeld gaan van een schriftelijk verzoek voor terugbetaling of omwisseling, van de omstandige opgave van de verzonden waarden en, bij voorkomend geval, van de bestelde waarden ofwel het nummer van de postrekening waarop het overeenstemmend bedrag zal worden overgeschreven.
Belangrijke Opmerkingen:
1/ Alleen de postzegels die aan de vereisten van de hierboven gegeven richtlijnen (1ste lid) voldoen, kunnen voor terugbetaling in aanmerking genomen worden. De fiscale en vergunningszegels, of andere niet postale vignetten, mogen dus in de afgifte niet worden opgenomen.

2/ De bijzondere postzegels met toeslag worden slechts terugbetaald voor het bedrag van hun frankeerwaarde, met uitsluiting derhalve van het bedrag van de toeslag.
3/ Indien de verificatie van een aangifte aanleiding geeft tot het vaststellen van verschillen (te veel of te weinig) wordt het juiste bedrag aan de afgever uitbetaald, zonder dat enige betwisting aanvaard wordt.
4/ Worden de zegels slordig aangeboden of worden er herhaaldelijk vergissingen begaan, zodat de verificatie bemoeilijkt wordt, dan zal de kwestieuze afgifte aan de belanghebbende teruggezonden worden.'

Het spreekt hierbij vanzelf, en dit wijst ook de praktijk uit, dat men de volledige vellen mag opsturen ter terugbetaling of ter omwisseling, zonder die verder op bladen papier te plakken.

Om geldinkomsten te verantwoorden volstaat het dikwijls dat men een grote collectie heeft 'verkocht' aan een handelaar die een officieel papier geeft, waarmee de fiscus genoegen kan nemen. Het is duidelijk dat deze operatie slechts een- of tweemaal kan geschieden, anders wordt men zelf handelaar in postzegels. Om gelduitgaven te verantwoorden kan het tegenovergestelde gebeuren: men heeft zogenaamd een grote collectie postzegels aangekocht...

De BTW

Aangezien er in sommige landen buiten de EG geen BTW-tarief en geen taksen op postzegels bestaan (bv. Zwitserland, Zweden) wordt bij uitvoer de betaalde BTW teruggestort. Als een handelaar nu een belangrijk lot postzegels opstuurt, krijgt hij via de douane zijn BTW teruggestort. Dat de waarde die de handelaar opgeeft soms schromelijk overdreven wordt, en dat er soms vele kapotte exemplaren bij zijn, zal wel niemand verwonderen. Trouwens, geen enkele 'expert' bij de douane zal hierover een opmerking maken, want ofwel zijn die experts onbestaande, ofwel wensen ze een conflict met een gevestigd handelaar te vermijden. De postzegelwereld is zeer klein, en alles is er onmiddellijk overal geweten!

Deze oneerlijke export met teruggave van de BTW is spotgemakkelijk in de filatelie: de goede zegels blijven in het land en de kapotte (waardeloze) worden kunstmatig geëxporteerd. Dit is een weg die erg goed bekend is bij de grote internationale handelaars. Het is trouwens een van de redenen waarom de beroepsverenigingen (ook

buiten de postzegelwereld ten andere!) onder meer in België nooit echt geprotesteerd hebben tegen het (vroeger) onhoudbaar hoge BTW-tarief, dat vele eerlijke handelaars werkelijk verplicht heeft deze BTW te ontduiken en ze zo op het oneerlijke pad heeft gedreven. Na het noodgedwongen bedriegen van de fiscus en de BTW volgt immers vaak de rest: oneerlijke praktijken bij aankoop en bij verkoop. De staat heeft zelf het sein gegeven; de verlaging van de BTW is veel te laat gekomen, in volle crisis, toen alleen nog maar verlies te rapen viel voor wat betreft de voorradige stocks.

De verzamelaars, en vooral de kleine handelaars en de meeste buitenlandse handelaars, dienen echter goed uit te kijken aan de grens van sommige landen dat ze niet betrapt worden op 'smokkel van postzegels'. Sommige landen – zoals Frankrijk – zijn berucht om het feit dat ze de 'expert' een te hoge schatting laten maken voor het 'gevonden' materiaal. De expert wil er trouwens zelf de zegels voor zijn geschatte prijs nooit inkopen, iets wat bij de goede experts vrijwel altijd het geval is. De te hoge schatting zal ook hoge boetes meebrengen, en een zwaar verlies voor de bezitter van de zegels.

Om al die narigheden te vermijden, dient men de douane te vermijden. Een oude beproefde methode van politici en bankiers is ook bij sommigen in de filatelie bekend. Het volstaat een bankier te kennen op de luchthaven: men gaat de vertrekhal binnen, stapt naar de bank en geeft zijn pak af (in dit geval postzegels) aan de bankier. Dan begeeft men zich door alle controles en douane, en men komt in de transithal. In die hal begeeft men zich ook naar dezelfde bank, waar de bankier die het pakje kreeg, het nu afgeeft aan de andere kant van de bank: deze heeft in sommige luchthavens immers loketten zowel aan de nationale als aan de internationale kant! Het is de bank die als sas dienst doet, en waarlangs men alles kan binnen- en buitenbrengen wat men wil, zonder douane. Hier zijn wel allerlei maatregelen genomen, maar vreselijk inefficiënt. Het hoeft geen betoog dat dit streng verboden is, doch in sommige luchthavens vrijwel routine, juist zoals het 'huren' van een CD-wagen door ingewijde en juist geplaatste personen.

Toen België besloot de BTW op antiek en postzegels van 6 pct. naar 16 pct. op te trekken, was dit voor de bedriegers de mooiste dag van hun loopbaan! De teruggegeven sommen voor geëxporteerde (kapotte en waardeloze) zegels zou zo maar eventjes bijna verdrievoudigen! Niet verwonderlijk dat de meeste beroepshandelaars en hun verenigingen in alle talen zwegen! Later, onder druk van de

leden, vooral dan van de kleine handelaars die niet veel met het buitenland werkten, of van de invoerders van nieuwigheden, werd er bij de overheid wel over geklaagd dat de BTW veel te hoog lag. En of hij te hoog lag: de winstmarges van eerlijke handelaars lagen vaak lager, en de meeste invoerders van nieuwigheden hebben moeten ophouden.

Er werd op grote schaal bedrog gepleegd of een mouw aan de situatie gepast: buitenlandse nieuwigheden kwamen met hele vrachten in het zwart over de grenzen: handelaarsabonnementen werden opgezegd om de zegels zelf te gaan halen of te laten halen. De verdeling stond op zijn kop. Net zoals er in het Oostblok met geld van de zwarte markt werd betaald, kwamen nu de nieuwe zegels binnen zonder betaling van BTW of invoerrechten. De grootste Belgische collecties verlieten het land en werden systematisch aangeboden in veilinghuizen in het buitenland, vooral in Zwitserland, waar de postzegels onbelast zijn. Speciale bijhuizen van Belgische veilinghouders werden in het buitenland opgericht, net zoals dit ook het geval was voor kunst en antiek. Grote Belgische aankopers lieten hun aankopen noteren op de naam van iemand die in Zwitserland of Zweden was gedomicilieerd, om de BTW te kunnen vermijden enz. Het doorberekenen van de BTW aan de cliënt is in de wereld van de postzegels altijd zuivere theorie geweest, gezien de bekende prijzen en de concurrentie met clubs en dergelijke.

Het is ook in die periode dat er in België een strijd is losgebarsten tussen sommige handelaars en de 'voortverkopers'. In die tijd werd er in Gent een vzw opgericht die tot doel had de 'zwarthandel' te bestrijden; deze vzw en zijn doelstellingen werden later door de syndicale kamer van postzegelhandelaars, een andere vzw, overgenomen. De strijd was vooral uitgebroken uit een gevoel van machteloosheid van sommige handelaars ten overstaan van de voortverkopers of 'zwarthandelaars' die geen handelsregister hadden en dus belastingen noch BTW betaalden. Er zijn deurwaardersvaststellingen geweest en processen, die ten slotte niet veel hebben uitgehaald. De zwarthandel heeft altijd bestaan in de filatelie, en zal er wel blijven bestaan. De handelaars zelf hebben hier ook wel enige schuld aan, zoals een handelaar het zelf schrijft: 'Het spreekt vanzelf dat onder de zwarthandel reguliere schurken te vinden zijn maar tot onze spijt moeten wij bekennen dat in het verleden en in het heden bepaalde handelaars ook niet bepaald frisse jongens waren. De zwarthandel is ons inziens ontstaan uit de buitensporige hoge winstmarge die de handelaars, misschien terecht, meenden te moeten maken, wilden

zij hun kosten dekken. Anderzijds probeerden zij steeds de filatelie niet enkel als een hobby maar ook als een degelijke geldplaatsing voor te stellen'. (1)

Een andere gebruikte methode om de fiscus te bedriegen, is de manipulatie met 'buitenlanders', die in naam zeer veel zegels in 'depot' bij een handelaar laten om ze hem te laten verkopen. Men spreekt een buitenlander aan en vraagt hem of hij geen papier wil tekenen waarop staat dat hij voor een bepaald belangrijk bedrag zegels in consignatie geeft aan de betrokken handelaar, terwijl hij in feite niets geeft. Hierbij kan niemand verliezen. Eventueel wordt een tweede papier opgesteld om de handelaar gerust te stellen, indien de buitenlander 'zijn' zegels zou opeisen, of bij overlijden. De zegels in kwestie zijn zegels die de handelaar in het zwart (zelf) bezit, en die hij ook zo wenst te verkopen. Bij eventueel nazicht van de stock is het duidelijk dat toevallig alle dure zegels in bewaring zijn gegeven door buitenlanders, en dat hij zelf slechts heel weinig in voorraad heeft. Bij een eventuele verkoop 'krijgt' hij dan ook officieel slechts een heel klein percentage als commissieloon, en hij hoeft de zegels niet in zijn stock op te nemen. Dus veel minder BTW, veel minder omzet en veel minder reële winst aan te geven aan de fiscus, en veel minder papieren. En hij kan er niets bij verliezen. Zo zijn er handelaars die tot verscheidene tientallen buitenlanders kennen die bij hen zegels gedeponeerd zouden hebben om te verkopen!

Ook een eenvoudige naamverwisseling ter gelegenheid van een grote verkoop, of van een veiling, wordt in bepaalde gevallen toegepast.

21

Modeverschijnselen

'In 1974 werd in Nederland een reeksje van 3 gelegenheidszegels zonder toeslag uitgegeven van 25, 25 en 40 cent. Van beide 25 cent werden 6.000.000 exemplaren gedrukt, van de 40 cent 12.000.000. Die ene 25 cent stelde drie koeien nogal grappig voor, vermits we eerst drie achterkwartieren zagen en dan het voorste van de koeien. Voor zover ons bekend heeft op het ogenblik van uitgifte niemand storm gelopen voor die koeien. We kunnen veronderstellen dat, net zoals bij ons en overal ter wereld, vele blokjes van 4 zijn gekocht en menigeen ook hele vellen kocht. Nu heeft één of hebben meerdere pientere jongens daar een zaakje in gezien. In Nederland moet *je nu twee zegels aan-één hebben om tenminste drie gehele koeien in je album te hebben. Resultaat: de prijzen vliegen de pan uit.*
We kunnen ons voorstellen dat een paar slimme Nederlanders 100.000 dergelijke zegels gekocht hebben en daar nu met alle macht en man publiciteit rond maken. Er mogen desnoods een paar Belgische miljoenen tegenaan gegooid en de invloedrijkste Nederlandse postzegelhandelaars met een vol vel bedacht worden. Want 100.000 zegels = 50.000 paren aan 50 Gulden = 2.500.000 Gulden of 37.500.000 B.fr. voor de eerder schamele investering van 25.000 Gulden of 375.000 B.fr.
Zou die nieuwe haring blijven braden in Nederland? Is dat nog filatelie of koeien-hysterie? Toen de Nederlandse PTT gewaar werd dat de filatelisten twee zegels moesten kopen om "hele" koeien te hebben, vond ze dat dàt nu eens een echte filatelistische melkkoe was. En de kalveren komen er...
Om de historische epauletten van de cadettenuniformen "heel en al" te bezitten moet je nu ook 2 zegels van een nieuwe 55 cent zegel kopen. Maar... vooruitgang is geboekt: in plaats van 2 zegels van 25 cent en een oplage van 6.000.000 is het nu 2 x 55 cent en 10.000.000 oplage. Van 3.000.000 naar 11.000.000 gulden! Niet genoeg met deze oplage ging men later nog 8 à 9.000.000 bijdrukken!' Uit *Passe-Partout*, nrs. 60, 62 en 63

De grondigste en de meest spectaculaire wijzigingen in de filatelie worden veroorzaakt door de modeverschijnselen. Er wordt hier niet gesproken over de meer normale modeverschijnselen, zoals het

verzamelen van de thema's 'Europa', 'Kosmos', 'Sport' en dergelijke, maar over meer ingrijpende modeverschijnselen, te wijten aan een soort manipulatie. Achter die manipulatie verschuilen zich bijna altijd enkele handelaarsgroepen. Deze modeverschijnselen hebben steeds grote gevolgen voor de prijs.

Het bekendste voorbeeld is dat van de postgave zegels, 'zonder plakker'. Dit wil zeggen dat de zegels absoluut postgaaf moeten zijn: dit is zoals de zegels uit het vel gescheurd worden, zonder dat ze ooit zijn vastgeplakt geweest in een album, waardoor dan op de rugzijde van de zegels een klein spoor merkbaar zou zijn van een papiertje dat eraan vastgehecht is geweest om de zegels in het album te bevestigen, m.a.w. ze moeten zonder plakker en ook zonder plakkerspoor zijn.

Deze mode is in Europa ontstaan, waarschijnlijk in Duitsland, na het op de markt brengen van de kristalbandjes en van de insteekalbums. Ze begon zeer grote uitbreiding te nemen in het begin van de jaren '60. Het resultaat is overal geweest: een spectaculaire daling in waarde van de reeksen met plakkerspoor, een daling die globaal gemakkelijk in de honderden miljoenen loopt, en met als gevolg het ontstaan van een kloof tussen de waarde van postfrisse zegels en zegels met plakkerspoor, een kloof die elk jaar groter werd, en dat tot op heden toe. Dit heeft dan ook aanleiding gegeven tot een rush op de postfrisse zegels met als gevolg een (tijdelijke) niet onaanzienlijke waardestijging van die zegels. De mode zei: 'Postfrisse zegels', en de meeste verzamelaars wilden zich geen andere zegels meer aanschaffen.

Aangezien de meeste postfrisse zegels zich vanzelfsprekend bij de handelaars bevonden (in een stock), en de verzamelaars in die tijd alle postzegels geduldig in hun albums bijplakten, heeft dit een grote weerslag gehad op hun verzamelingen: ontwaarding, moeilijk verkoopbaar geworden, ze werden beschouwd als tweederangsverzamelingen enz. Dit wijst dus duidelijk in de richting van een handelskneep om de mensen weer aan te zetten om een tweede verzameling van postfrisse zegels aan te leggen, of om hun oude verzameling te verkopen en te vervangen door een 'betere' postfrisse verzameling, ditmaal bijgehouden in 'insteekboeken' (ook wel 'classeurs' genoemd).

Die mode heeft ook zijn weerslag gehad op het materiaal: insteekalbums en insteekboeken zijn veel duurder dan de gewone albums, en men heeft er ook meer nodig indien men zijn collectie een beetje goed wenst te presenteren. De grote ontwikkeling van de kristal-

bandjes is er ook door mogelijk geworden. Kristalbandjes zijn dubbele bandjes in plastiek, meestal met een zwarte achtergrond, die men afknipt in de vorm van de zegels en waartussen men de zegel kan bewaren. Ook het opkomen van de veel duurdere voorgedrukte insteekalbums, geschikt voor het bewaren van postfrisse (of postgave) zegels is erdoor mogelijk geworden.

Anderzijds is het te begrijpen dat het misbruik van het hergommen en het wegwerken van plakkersporen hierdoor ten zeerste in de hand is gewerkt. Sommige van die beschouwingen zijn trouwens in de filatelistische pers ten overvloede verschenen. Als een van de vele voorbeelden kan het volgende worden aangehaald: 'Handelaars geraken beter aan postfrisse zegels dan aan zegels met plakker. Plakkerzegels zitten zowat overal verspreid, postgave zegels gelokaliseerd bij een beperkte en gekende kring. Van vele zegels zijn plakkerzegels heel wat moeilijker te vinden dan postfrisse exemplaren. Toch hemelt men deze laatste soort altijd maar op, worden aankondigingen wat verkoop en aankoop betreft steeds maar voor postfrisse exemplaren gedaan. Zegels met plakker worden door de *handel* als minderwaardig afgeschilderd. Waarom? Heel eenvoudig, men tracht een zo groot mogelijk verschil tussen beide kwaliteiten in stand te houden om twee redenen. Van plakkerzegels kan men heel goed postfrisse zegels maken en door het vergroten van het prijsverschil vergroot ook de winst voor al wie zich met deze praktijken bezig houdt. Beroepslui weten maar al te best waar zij zegels kunnen laten restaureren! Ook de gestempelde zegel revaloriseert ten nadele weer van deze met plakker. Een lichte afstempeling met eender welke stempel en de juiste inkt maakt van een onverkoopbare zegel met plakker een gegeerde afgestempelde waarde. Het prijsverschil is nu vaak in het voordeel van gestempelde exemplaren uitgedraaid.' (1)

Tot groot ongenoegen van heel wat verzamelaars zijn er prijzen in de catalogi aangegeven die veel hoger liggen voor postfrisse zegels dan voor zegels met plakker. Men dient echter voor ogen te houden dat een goede catalogus de prijzen moet weergeven zoals ze zich op de markt voordoen. Het mag geen instrument voor manipulatie worden (daarom ook dat een catalogus geen veel te hoge prijsquoteringen mag aangeven). De reden voor die twee verschillende prijsopgaven ligt echter voor de hand, en indien de catalogus dat niet deed, zou hij in gebreke blijven. Terwijl de meeste handelaars hun best deden om bij de verkoop van postzegels hun cliënten wijs te maken dat de postfrisse zegels en de zegels met

plakker dezelfde waarde hadden of dat er slechts een miniem verschil in prijs was, wilden die zelfde handelaars deze zegels met plakker – of het nu ging om klassieke, semi-klassieke, of moderne zegels, het deed er niet toe – niet terugkopen, tenzij voor een belachelijk lage prijs. De oneerlijkheid vierde hoogtij, tot de catalogi twee verschillende prijzen maakten, waardoor het voor iedereen duidelijk werd dat er wel degelijk een groot verschil in prijs was, en nog altijd is...

Er dient eveneens te worden opgemerkt dat er met de opkomst van deze mode een groep verzamelaars is ontstaan die uitermate veeleisend geworden zijn en waarvoor de mooiste en 'meest postfrisse' zegels nog maar net door de beugel kunnen. Dit zijn dan de kwaliteitsmaniakken, en spijtig genoeg zijn er zeer velen door dit virus aangetast!

Vroeger was vooral de presentatie van de collectie van belang, veel meer dan de kwaliteit van de zegels zelf. Zo sneed men gewoon de tanden af van exemplaren die uit het vakje van de album uitstaken, men verkleinde de marges van ongetande zegels, men plakte ze soms vast met plakband of lijm, ook plakte men ze gewoon in zoals men ze op een brief zou plakken. Het gebeurde ook vaak dat alle zegels op de rugzijde met inkt waren voorzien van een catalogusnummer en van de handtekening of van de naam van de eigenaar; zelfs tamelijk recent was dat af en toe nog het geval in de USA waar sommige verzamelaars hun zegels met een kogelpen nummerden! Dit is tegenwoordig ondenkbaar, en wie er zo'n collectie wil verkopen zal slechts een minimum aan geld ervoor ontvangen!

Ook de zegels zonder gom zijn door deze mode van postfris zeer erg in waarde gedaald, en worden meestal beschouwd als afgestempelde zegels (tenzij dan als de afgestempelde zegels hoger in waarde staan aangeduid in de catalogus zoals soms het geval is in b.v. Duitsland en Zwitserland, waar de namaak van een afstempeling erg strafbaar is).

Dat niet alle handelaars – vooral dan zij die de boot gemist hadden! – erg gelukkig waren met deze nieuwe mode, ligt natuurlijk voor de hand. Soms konden de handelaars zich wel eens kwaad maken, vooral in Frankrijk en in Groot-Brittannië, zoals ze ook deden bij de opkomst van de verschillende papiersoorten. Als anekdote het volgende voorval in Groot-Brittannië: 'Iemand wilde een zegel kopen die persé postfris moest zijn, een dure zegel dan nog. De handelaar maakte zich zodanig woedend over die "gekke" vraag

dat hij de zegel uit zijn klasseur nam – nota bene een postfrisse – er pardoes een plakker op klapte en dan triomfantelijk zei tegen de kliënt: voilà, het bewijs dat ik een zegel zonder plakker niet meer waard vind dan een met plakker'. (2) Op het ogenblik van dit voorval werd voor de postfrisse zegels in Groot-Brittannië reeds in sommige gevallen tot vijfmaal de prijs gevraagd en gegeven dan voor die zelfde zegels met plakker of met plakkerspoor!

Niet alleen de postfrisse zegels zijn een modeverschijnsel, er zijn nog andere. Zo is het modeverschijnsel van de 'full tabs' bij de zegels van Israël: als men zegels van Israël koopt moet men er steeds voor zorgen dat men zegels koopt met 'full tabs', d.w.z. de zegel met de randinscripties van het vel erbij, waarop de uitleg staat van de betreffende zegel. Een zegel zonder die randinscripties is veel minder waard en is vrijwel onverkoopbaar geworden, tenzij voor een belachelijke prijs. Zo zijn b.v. de zegels nummer 10 tot en met nummer 36 van Israël zonder 'full tabs' 884 Franse frank geprijsd, en met 'full tabs' 33.075 Franse frank (Yvert & Tellier 1985). Dit is dan een voorbeeld van een van de modes die de beginnende verzamelaar niet kent, en hij zal er dan ook geen acht op slaan, met het gevolg dat hij vanaf het begin reeds met een ontwaarde collectie opgescheept zit. Als hij dan nog de zegels met een plakkertje in zijn album plakt, kan hij wel helemaal de waarde ervan vergeten! De verzamelaar wordt ertoe aangezet, zelfs indien hij reeds de zegels heeft zonder de 'full tabs', om nog een tweede maal die zegels aan te schaffen, 'zoals het hoort' ditmaal, namelijk mét 'full tabs'. De 'full tabs' zijn weer een typisch voorbeeld van een handelaarsingreep die maakt dat alle zegels van een land (in dit geval Israël) die overal in de verzamelingen verspreid zitten, op slag minderwaardig worden, waardoor de verzamelaar zedelijk verplicht is om een nieuwe collectie te starten. Die zegels zijn dan uiteraard bij de handelaars te vinden, want zij hebben er zich gedurende een hele tijd op voorbereid.

In Groot-Brittannië is er een andere mode ontstaan, met name die van de zgn. gutter pairs, d.w.z. twee zegels met een tussenstrook aan elkaar verbonden. Deze tussenstrook wordt enkel verkregen door de twee middelste rijen zegels te nemen van een vel waarvan de twee helften bedrukt zijn met zegels, maar niet het middendeel, dus bij de druk van dubbele vellen als het ware.

Nog erger waren de zgn. traffic lights gezocht: dit zijn gutter pairs, doch waar op de middenstrook alle kleurschakeringen staan afgebeeld die voor het drukken van de zegels nodig waren. Deze

'traffic lights' werden afgeschaft in 1980. Ze maakten echte furore en werden soms verkocht tegen vijftigmaal de waarde van de twee zegels! Speciale plaatsen werden in de albums voorzien voor deze mode, en veel aankondigingen verschenen in dit verband, die de prijzen alleen maar de hoogte injoegen. Die mode is erg verspreid geweest bij de fantasieposterijen van de eilanden Guernsey, Jersey en Man, maar is stilaan doodgebloed. Het was een goede handelaarskneep om de mensen ertoe aan te zetten meer zegels te kopen, namelijk twee zegels in plaats van één, voor een zeer hoge prijs waarin vanzelfsprekend rekening werd gehouden met de meerwaarde voor het gutter pair en de traffic lights. Zoals te verwachten was, waren er ook verzamelaars die én de reeks kochten én het gutter pair, én de traffic lights: dit is dan een aankoop van meerdere reeksen in plaats van één enkele, en voor een zeer dure prijs. Dat is wat men zou kunnen noemen 'klanten bijmaken', of is het klanten uitbuiten? De extra winst gaat naar de handel, die zich meestal via onderlinge afspraken met de postbedienden met die stukken bevoorraadt, dit tot grote ergernis van vele postoversten die vaak vaststelden dat vele vellen, zelfs uit de reservestocks, aan stukken waren gescheurd.

In de USA ontstond de mode van de 'plate blocks': dit zijn blokken van vier zegels met een plaatnummer. Bij de verzamelaars van poststukken werd waarde gehecht aan de verschillende kleuren van de aangebrachte zegels. Nederland kent de mode van de 'telblokjes' bij de postzegelboekjes, en van de 'doorlopers' (zie begincitaat).

Er zijn nog vele andere vormen van modeverschijnselen, die geen daling in prijs van de gewone zegels tot gevolg hebben, maar die er veeleer op gericht zijn – zoals het geval is bij de gutter pairs – de cliënten het laatste geld uit hun zakken te halen. Telkens wordt er een grote meerwaarde voor de zegels betaald – soms tientallen keren de prijs van één zegel – maar evenzeker stort de markt telkens weer in elkaar na enkele jaren te hebben standgehouden, jaren waarin de handelaars veel geld binnenhalen, en dan kan de kringloop herbeginnen.

Een handelaar of een groep handelaars die een of andere fantasie veel in stock hebben, zullen er alles voor doen om die fantasie te lanceren als modeverschijnsel en er tot het uiterste van te profiteren. Het is soms werkelijk een uitzuigen van de cliënteel, en de praktijk leert dat de verzamelaar een gewillig slachtoffer is voor al die fantasieën!

Als typische modeverschijnselen kan men b.v. verder nog noemen

het verzamelen van zegels met plaatnummers, het verzamelen van zegels met randinscripties (op de velranden), het verzamelen van zegels met data – de zgn. hoekdata –, het verzamelen van kleurnuances die dikwijls heel miniem zijn, het verzamelen van blokken van vier dezelfde zegels, van stroken van vijf zegels, en ja... het verzamelen van volledige vellen, en soms nog van alle verschillende plaatnummers per vel. Elkeen heeft natuurlijk een eigen manier van verzamelen, maar dan moet men wel realist zijn en geen overdreven hoop koesteren als men later de verzameling wil verkopen!

Bijna al deze 'modeverschijnselen' zijn immers doelbewust uitgevonden en in de hand gewerkt door een groepje internationale handelaars in filatelie en materiaal, en door catalogusmakers en andere leidinggevende personen in de waardebepaling van de filatelie. Wie weet wat de toekomst aan verrassingen op dit gebied nog te bieden heeft?

22

Speculatie

'Reeds in 1894 schreef de Journal für Briefmarkenkunde: "Heden ten dage viert de speculatie hoogtij en wordt zowel bij aankoop als bij verkoop een grote mate van onverdraagzaamheid aan de dag gelegd. Na de beursspeculanten kennen we nu ook de postzegelspeculanten, meestal verzamelaars. Het grootste gevaar vormt de ongebreidelde speculatie, die de filatelie dreigt te verstikken. Een ander nadeel van de speculatie is, dat tal van landen, meestal kleine, de laatste jaren de lust te pakken hebben gekregen en vlijtig overbodige uitgiften in omloop brengen."
Als ware filatelisten kunnen we met de speculanten uiteraard geen medelijden hebben, want deze speculanten hebben in feite in de afgelopen jaren de filatelie ernstig schade toegebracht. De propaganda die werd gemaakt met verhalen dat men in postzegels zo goed kon beleggen hebben er voor gezorgd, dat de prijzen tot duizelingwekkende hoogte stegen en de ware filatelist, die helaas niet over veel geld kon beschikken werd gedupeerd, waardoor veel van de liefhebberij verloren is gegaan.'
Uit *Mijn Stokpaardje*, 41e jg., nr. 5

De speculatie is in de filatelie van een ontzaglijk groot belang geworden. Zo groot zelfs dat de filatelie er vrijwel mee staat of valt, wat betreft de prijzen tenminste. Speculatie doet de filatelie leven. Het is voor velen een adembenemend spel, zoals voor anderen het speculeren op de beurs, op buitenlandse deviezen, op goud of op zilver. Weer anderen spelen in het casino. Alleen is er over 't algemeen minder geld met postzegels gemoeid. Ook is er voor de speculant minder gevaar, doch aan de filatelie in zijn geheel doet dit speculeren zeker geen goed, daar er altijd een tijd van realisatie komt. Het roept bij de zwakke naturen ook veel jaloezie op.

De speculatie is er nochtans nodig om de interesse in de filatelie aan te wakkeren. Wie beweert dat de filatelie op grote schaal mogelijk is zonder geld, is ofwel oneerlijk ofwel zeer naïef.

Sommige staten trachten de speculatie tegen te werken en stellen er in enkele gevallen een abrupt einde aan. Zo gebeurt het soms dat een postzegel die een poosje na de uitgifte in waarde aan het stijgen gaat en in feite uitverkocht is, plotseling wordt bijgedrukt:

het gevolg blijft niet uit, en de zegel zakt onder de prijs van de frankeerwaarde. Het allergrootste gevaar voor de speculatie is ongetwijfeld de dreiging van het officieel bijdrukken na een prijsstijging. Ook op andere manieren wordt er soms een einde aan de opkomende speculatie gesteld. Zo was b.v. in Frankrijk de 80 c en 1 F 'Sabine' zonder fosfor en met tropische gom alleen verkrijgbaar in de overzeese departementen. Het gevolg was een speculatiemarkt. Na kortere of langere tijd echter werden deze waarden ook in Parijs verkocht aan de verzamelaarsloketten: de speculatie was gebroken. De USA trokken hun propagandazegels voor de Olympische spelen te Moskou onverwacht terug, wat de prijs deed stijgen tot een veelvoud van de uitgifteprijs. Na de spelen echter kwamen ze even onverwacht terug aan de loketten met de uitleg dat ze op dat ogenblik geen propaganda meer uitmaakten. Ze vielen ook terug op hun nominale waarde. In 1962 heeft de USA ook eens moedwillig miljoenen misdrukken laten maken om de speculatie te breken (de kopstaande Hammerskjöld-zegel). Er zijn zelfs landen die gedemonetiseerde zegels herdrukten om de speculatie de pas af te snijden, en ze opnieuw in omloop brachten!

Andere staten vervallen in het andere uiterste en delen verdachte 'geschenkjes' uit aan grote cliënten van de posterijen. Zo deed b.v. Monaco met de fameuze 'speciale' Europa-blokken van 1980, die zelfs niet in de posterijen te koop werden gesteld! Zo ziet men dat, terwijl sommige landen alle natuurlijk gegroeide speculatie in de kiem smoren, andere die op de spits drijven door te vervallen in de ergste vormen van vriendjespolitiek.

Tot in de verschillende nationale parlementen spreekt men van de postzegelspeculatie. Zo is er onder meer in België de vraag nr. 3 van de heer Baudson op 15 juli 1977, die als volgt begint: 'Naar ik verneem, zou de uitgifte van de "Europa-postzegels' aanleiding geven tot wilde speculatie, die wordt veroorzaakt door valse informatie welke door sommige postbesturen zou worden verspreid. Een aantal administraties van posterijen in Europa zouden inderdaad valse informatie hebben verstrekt aangaande de precieze oplage van die zegels, ten einde de prijzen te stimuleren. Het believe de minister de hiernavolgende vragen te beantwoorden:

1/ Laten de internationale overeenkomsten de respectieve postbesturen toe valse inlichtingen te verstrekken aangaande de oplage van zegels of voorzien zij in de mogelijkheid daarvan een herdruk te vervaardigen?

2/ Heeft de Europese conferentie van ministers voor PTT zich reeds

met die incidenten beziggehouden?
Antwoord: 1/ Geen enkele internationale conventie handelt over de door het geacht lid opgeworpen kwesties. 2/ De Europese conferentie van ministers van PTT heeft zich met deze voorvallen nog niet beziggehouden.'

Hieraan ziet men weer eens hoe voorzichtig men met de zgn. officiële oplagen moet omspringen, en is de mogelijkheid van een herdruk steeds aanwezig!

De speculatie heeft vele gezichten, en is overal tegenwoordig. De speculant is iemand die geld investeert met de bedoeling met dit geld meer winst te maken dan wat het op een normale manier zou opbrengen. Er zijn passieve speculanten en actieve. De passieve speculanten kopen vaak en veel, met de hoop op een grote en vlugge winst, maar ze beperken zich tot het kopen en verkopen. Dan zijn er de actieve speculanten die naast kopen en verkopen ook allerlei procédés toepassen en ingrepen doen om de markt op een voelbare manier te beïnvloeden.

De speculanten zijn vaak ambtenaren of welgestelde handelaars van buiten de filatelie, die met hun (zwart) geld 'spelen'. Ook postzegelhandelaars zijn dikwijls speculanten, en over 't algemeen maakt elke filatelist die vaak koopt en verkoopt wel eens een periode van speculatie door. Sommigen hebben hiermee veel geld gewonnen, anderen veel verloren.

De filatelie is zo omvangrijk, dat de speculant alle richtlijnen uit kan: hij kan zich beperken tot één zegel, tot één reeks, tot meerdere zegels of reeksen naar zijn keuze, tot een land, tot een variëteit, tot een papiersoortvariëteit enz. Meestal lukt het de verstandige speculant tamelijk gemakkelijk de prijs de hoogte in te drijven, maar het is bijna nooit gemakkelijk om de zo verkregen stock vlot met veel winst te verkopen. Dit is de eeuwig terugkerende moeilijkheid bij de speculatie, waardoor een schijnbaar goed gelukte actie soms totaal teniet-gedaan wordt. Zo is er een geval bekend van een speculant die een reeks begon aan te kopen voor een bepaalde minimumprijs, en die er na enkele jaren in geslaagd was deze reeks overal te doen verhandelen voor een prijs die zesmaal hoger lag. Op het ogenblik dat hij zijn ± 7.000 reeksen wilde verkopen echter vond hij niemand die een ernstige interesse betoonde; hij was soms gedwongen zijn voorraad te noemen die overal in een minimum van tijd bekend raakte, mede waardoor de reeksen aan het zakken gingen (ook door het stoppen van de aankoop uiteraard!) met het gevolg dat de reeksen onverhandelbaar werden en terugvielen tot onder zijn gemiddelde

aankoopprijs: ze vielen terug tot iets boven de minimumprijs, daar waar hij gemiddeld nog het dubbele van die prijs had betaald.

Speculatie is in de grond altijd gebaseerd op het opkopen van een reeks, de prijs ervan in de hoogte te jagen, en met veel winst te verkopen. Aangezien de prijzen in de filatelie volledig gebaseerd zijn op vraag en aanbod, dient bijgevolg de vraag vergroot en het aanbod verkleind te worden. Het eenvoudigste middel om dit te bereiken is zelf de reeks in grote getale opkopen: zo is er altijd vraag, en het aanbod wordt vanzelf kleiner. De speculant dient er wel rekening mee te houden, als hij de prijs eenmaal heeft opgedreven en een goede prijs betaalt, dat hij reeksen van uit de hele wereld aangeboden krijgt, en vaak in massa. Vooral in de USA zijn er handelaars die een enorme stock hebben van bepaalde zegels, en als er een goede prijs voor betaald wordt, brengen ze die ook op de markt. Hier speelt dan vanzelfsprekend ook de koers van de dollar een zeer grote rol. De speculant dient vooral geld genoeg te hebben, want indien hij het aanbod niet meer kan volgen, stort de markt in elkaar. Dit gaat dan op de koop toe zeer vaak gepaard met een 'paniekstemming': eerst vragen de handelaars die deze zegels bezitten er bijna niet te betalen prijzen voor (als de speculatie nog volop bezig is), om dan nadien (als de speculatie ophoudt) plotseling in het andere uiterste te vervallen en hoe dan ook van die zegels af te willen, voor om 't even welke prijs bijna!

Als in een reeks eenmaal wordt gespeculeerd, gebeurt het ook dikwijls dat er andere speculanten verschijnen die deze zelfde reeks opkopen. Zo verloopt het speculatieproces sneller, maar het houdt ook het gevaar in dat een van de erbijgekomen speculanten zijn stock op de markt brengt en een tijdelijke inzinking veroorzaakt. Er dient dan ook gereed geld te zijn om die vrijgekomen stock zo vlug mogelijk te assimileren.

Speculatie leidt veelal tot koortsstemming in de filatelie, en er worden gekke prijzen betaald, die soms een veelvoud zijn van de duurste catalogusprijs! Alle beurzen en winkels worden al vlug platgelopen met de vraag naar die bepaalde reeksen, en aangezien de catalogusprijs geen rol speelt, is het steeds zeer gemakkelijk die reeksen aan te kunnen kopen – en zelfs zeer goedkoop – bij handelaars die niet op de hoogte zijn van de aan de gang zijnde speculatie ervan. Stilaan worden overal de prijzen dan wel aangepast, want diegenen die verkocht hebben, worden snel gewaar dat ze niet meer terug kunnen kopen, tenzij duurder dan ze verkocht hebben. Dus passen ze hun prijzen aan, in de hoogte. Als de reeksen eenmaal

op de markt zijn gegooid – en de speculatie erin is dus gestopt – moet men wel zo vlug mogelijk verkopen, wil men nog de prijs verkrijgen die men bij de aankoop heeft betaald. Op die manier wordt er veel geld verloren, want dat een reeks relatief duur verkocht wordt, betekent niet noodzakelijk dat het een zeldzame of 'goede' reeks is: ze kan gewoon gespeculeerd zijn. En indien men vele reeksen heeft aangekocht in de waan een zeldzame reeks te hebben gekocht, kan de prijs plotseling ineenstorten bij het stopzetten van de speculatie ervan. Het is dus wel van belang goed hiervan op de hoogte te zijn.

Sommige speculanten gaan zover zelf een aankooplijst te verspreiden, of aankondigingen te plaatsen in allerlei filatelistische tijdschriftjes. Ze plaatsen ook artikelen in deze tijdschriften om hun gespeculeerde zegels eens flink aan te prijzen. Ze schrijven daarin met veel omhaal over de zgn. zeldzaamheid van de reeks, en laten uitschijnen dat de reeks wel eens in korte tijd in waarde zou kunnen verdubbelen. Ze bevelen de lezers ook warm aan om deze reeks aan te kopen en maken zich sterk dat ze er heel wat geld mee zullen winnen. Meestal hebben dergelijke artikelen, zeker als het gaat om een veel verspreid tijdschrift, een prijsstijging tot gevolg en een toegenomen vraag naar de aangeprezen reeksen. Soms echter laten de speculanten deze artikelen ook (of slechts) verschijnen nadat ze de speculatie hebben stopgezet met de bedoeling de reeksen gemakkelijker te kunnen liquideren. In dit geval lopen de lezers natuurlijk in de val, en zullen ze vrijwel zeker veel geld verliezen in plaats van te winnen. Ook hier is het weer van belang goed op de hoogte te zijn; het volstaat niet vertrouwen te hebben in de uitgevers van die tijdschriften: soms zijn ze voor zulke artikelen royaal betaald, en soms zijn ze zelf niet op de hoogte. Als typisch voorbeeld kan men hier een citaat aanhalen uit een postzegeltijdschrift: 'Een geliefkoosde vorm van bedotterij in de Verenigde Staten is de volgende: Een handelaar koopt 100 stuks van een postzegel met een catalogusprijs van 10 dollar. Vervolgens vraagt hij in advertenties deze zegel te koop voor 18 dollar en biedt ze aan voor 20 dollar. Ieder die dit zegel aan hem wil verkopen wijst hij op verzonnen of opgeblazen gebreken die de waarde van de zegel zou terugbrengen tot 2 dollar, terwijl hij investeerders beweegt vlug een exemplaar te kopen voor de prijs nog verder omhoog vliegt'. (1)

De auteur spreekt van bedotterij in de Verenigde Staten, doch dit soort manipulaties vindt men evengoed in alle andere landen, en

zeer zeker ook in België en Nederland; er zijn voorbeelden genoeg bekend.

Er zijn ook speculanten die steekpenningen aan uitgevers van catalogi trachten te geven, vaak een aantal gespeculeerde reeksen, met de voorwaarde de prijs van die reeksen gevoelig te doen stijgen. Als de uitgevers van een catalogus – of degenen die er beslissen over de prijsquoteringen – eveneens een aantal van die reeksen bezitten, zullen ze inderdaad gemakkelijk een ernstige prijsstijging overwegen.

Een andere vorm van speculatie is de speculatie bij de uitgifte van postzegels door de posterijen. Soms gebeurt dit in samenwerking met een tipgever van de posterijen zelf of van de drukkerij, of van iemand die goed geplaatst is om betrouwbare informatie te verstrekken. Reeksen die weinig zijn verkocht, of gedurende een zeer korte tijd, of bepaalde misdrukken, komen daarbij vooral in aanmerking. Als de zegels niet veel meer voorradig zijn en niet meer herdrukt zullen worden, wordt deze voorraad dan in één klap opgekocht en onmiddellijk daarna wordt de filatelistische markt leeggekocht met het gevolg dat de zegels die één maand voordien nog in de posterijen waren, plotseling in prijs driemaal, viermaal of meerdere malen hun nominale waarde overtreffen. Dit fenomeen is trouwens in de filatelie – in de meeste landen – heel bekend. Het is een zeer veel voorkomende internationale speculatie.

Soms ook worden alléén de laagste waarden van een reeks opgekocht. Dat kost niet veel en ze vormen de sleutel tot de reeks daar ze weggekocht zijn, en dus zeldzaam zijn, of beter gezegd daar ze slechts bij de speculant – in groot aantal dan – te vinden zijn.

Er bestaat ook speculatie van recente zegels op grote schaal: zo laten sommige handelaars eenvoudig een reeks, of een zegel, bijdrukken door de posterijen. Als men een welbepaald groot aantal stukken bestelt – uiteraard liefst van een zegel met een kleine nominale waarde – van een postzegel die normaal niet meer herdrukt zal worden, dan kan men in sommige landen een herdruk bekomen. De grote handelaars weten dit en passen dit procédé soms toe, vooral als het om een weinig verkochte goedkope zegel gaat. Ze speculeren er dan terzelfder tijd op dat de druk wel eens lichtjes zou kunnen verschillen van de vorige drukken, wat dan een extra voordeel zou betekenen, en de zegels zouden in sommige gevallen beschouwd kunnen worden als zegels die een afzonderlijke plaats in de catalogus krijgen toegewezen. Dit betekent vanzelfsprekend een geweldige zaak aangezien de hele stock dan in dezelfde handen

is (en eventueel een deel in de handen van de catalogusmakers).

Soms ontstaan er paniektoestanden, vooral bij twijfel over het al dan niet herdrukken van een zegel met een kleine nominale waarde. Als illustratie kan in verband met België volgende tekst aangehaald worden: 'De eerste dag dat hij op de hoofdpost verkocht werd, waren er slechts 1.800 exemplaren van de 2,50 "B" heraldieke leeuw beschikbaar. Die werden in een mum van tijd verkocht, aan iemand 600, aan een ander 400 en na enkele kopers was het wachten op de nieuwe voorraad... die niet kwam. De schriftelijke dienst kon er 20.000 verzenden en moest toen ook stoppen. Zelfs de mannen van de verzamelaarsdienst zullen nooit gedacht hebben dat het zo'n rush zou worden. Maar toen er geen verdere voorraden uit Mechelen aankwamen begon de speculatie. Er zijn altijd mensen die vlug paniekeren en anderen die onmiddellijk aan grote winsten denken.

De hoogste prijs die we hoorden noemen was 3.000 B.fr. Asjeblief! 1.200 en 1.000 B.fr. werden ook gevraagd en er blijken inderdaad verzamelaars te zijn die zulke woekerprijs betaalden. Er was een handelaar die 1.000 B.fr. per stuk, 700 B.fr. per 20 en 300 B.fr. vroeg indien een heel vel genomen werd. In Antwerpen hoorden we van "redelijker" (!) prijzen van 200 B.fr. En... er waren ook verkopers die van niets wisten en doodgemoederd aan 3 B.fr. verkochten. Wie er bezat bleek die nogal graag te houden (men weet nooit..!!) en er werd soms aardig gefantaseerd: ...dat ze zeker niet zouden herdrukt worden ...dat een tarief van 2,50 fr. vanwege de tariefverhoging tot niets meer diende ...dat er slechts een oplage was van 21.800 stuks. Wat bijna iedereen hoopte (sommige enkelingen vreesden) werd dan toch waar: op woensdagmiddag 20 februari was de 2,50 fr. "B" opnieuw in de hoofdpost, alhoewel de daaropvolgende vrijdagmiddag de eventuele kopers alweer bot vingen. Hoe kan het ook anders?

Postzegelhandelaars kochten pakken van 10.000 inééns en probeerden zelfs de hele stock in te palmen. Er waren er immers maar (!) 80.000 bijgekomen en enkele handelaars samen hadden vlug 200.000 B.fr. samengelegd. Maar het lukte niet, omdat verdere bevoorrading werd gehaald bij de "schriftelijke dienst". Ook de verzamelaars deden voor de handelaars niet onder. Pakken inééns werden gevraagd. En de kleine verzamelaar die 10 stuks wou hebben zag het ook groots en vroeg er 100. Tegen zulke "gekheden" is een normale oplage niet bestand.

Toen we enkele dagen verder waren dierven sommige handelaars

alweer 25 B.fr. "en gros" vragen, hoewel er ook heel wat eerlijke handelaars waren die met heel wat minder tevreden waren. Soms werd 10 B.fr. gevraagd, soms 7,50 B.fr., ook 5 B.fr. en we kennen handelaars die zelfs – gelimiteerd – hun kliënten hielpen aan kostprijs zonder énige winst te vragen'. (2)

Volledigheidshalve dient hieraan toegevoegd te worden dat de betreffende zegels korte tijd na het verschijnen van bovenstaand artikel opnieuw in de posterijen verschenen, en dat ze er vele jaren zijn gebleven.

Er zijn – zoals reeds aangehaald – ook grote speculanten die, al dan niet alleen, trachten het grootste deel van een uitgifte reeds in de posterijen op te kopen door het plaatsen van enorme bestellingen. Zulks kan interessant zijn als de oplage bekend en beperkt is en blijft. Hier zijn er zeer veel bekende gevallen aan te halen: zo het eerste velletje van Groot-Brittannië, de eerste Europavelletjes van de eilanden Guernsey, Jersey, Man en de Faerøer, de Europazegels van Liechtenstein 1980, de eerste velletjes van de Azoren en Madeira, het eerste velletje van Turks-Cyprus, de eerste strafportreeks van het eiland Man, zeer veel Europa-zegels enz. Het scenario is steeds hetzelfde: een zeer grote bestelling wordt geplaatst met het gevolg dat de posterijen direct zijn uitverkocht, en dan wordt de markt leeggekocht. Terzelfder tijd komen er aankooplijsten te voorschijn en verschijnen er overal artikelen om die zegels aan te prijzen. Het gevolg is een zeer grote meerwaarde in zeer korte tijd. Aangezien de gemiddelde prijs van aankoop vlak bij de nominale waarde ligt door de grote initiale bestelling (vaak zelfs wordt er niets bijgekocht), worden deze zegels dan ook – en zeer vaak in massa – aangeboden voor b.v. het dubbele van de postwaarde. Aangezien de speculatie in het begin zowat iedereen te pakken heeft, gaan die zegels goed van de hand, en wordt er in een minimum van tijd 100 pct. winst gemaakt, en soms veel meer (sommige kleine landen geven daarenboven nog een zeker procent korting bij een zeer grote bestelling). Gezien het zeer grote aantal reeksen vergt de vlugge realisatie met relatief weinig winst nog wel moeite, en na het binnenhalen van de winst staat men weer veel sterker voor een volgende speculatieactie. De meeste verzamelaars verkeren in de waan dat het hier zeer goede zegels betreft, aangezien ze vlak na de snelle uitputting in de post reeds voor het dubbele of meer werden verkocht. Bij echt zeldzame zegels is dit namelijk ook soms het geval. Dat het echter speculatie betreft, weten ze niet. Deze zegels behouden een tijdje hun hoge prijs, om dan nadien als een steen

naar beneden te vallen, en meestal nog wel onder de postwaarde! Dit is een van de redenen waarom speculatie zo slecht staat aangeschreven. Het ontmoedigt ook vele beginnelingen, die hiervan niet op de hoogte zijn, en die slechts het verschil in prijs opmerken.

Speculatie is ook soms een beetnemen van één enkele rijke klant aan wie wordt aangeraden een reeks te speculeren. Het is gemakkelijk om die attent te maken op de prijs die steeds hoger en hoger wordt. Wat die cliënt echter meestal niet weet is, wanneer hij zijn actie stopzet en zijn zegels wil realiseren, dat hij geen koper kan vinden, en moet verkopen onder zijn aankoopprijs. De handelaar die voor hem aankocht, en die hem raad gaf, heeft intussen zijn winst reeds lang binnengehaald. En de speculant draait voor alles op! Er zijn ook gevaarlijke pseudo-speculanten: dit zijn personen die een bepaalde speculatie starten speciaal met het (verborgen) doel om nadien, bij de realisatie, een heleboel valse reeksen te kunnen liquideren samen met de echte opgekochte reeksen. Het is die personen immers enkel en alleen te doen om het op de markt brengen van valse reeksen! En aangezien iedereen weet dat deze personen veel van die reeksen hebben aangekocht, desnoods met volledige bladzijden aankondigingen in tijdschriften, lijkt het ook normaal dat zij later in hoeveelheid kunnen verkopen (zie ook hoofdstuk 7).

Een andere vorm van speculatie is het in stilte opkopen gedurende jaren van zegels en specialiteiten, die niemand wil, en die dus zeer goedkoop zijn. Als de stock dan groot genoeg is, is de tijd rijp om te voorschijn te komen met het aangekochte materiaal, waarrond dan terzelfder tijd een zeer grote reclame wordt gemaakt. De bedoeling is uiteraard grof geld te verdienen door de interesse en dus de vraag te stimuleren – of te creëren – naar het materiaal dat men in stock heeft, en waar voorheen niemand aandacht aan besteedde. Het is ook een soort in het leven roepen van een modeverschijnsel.

Bij de speculatie is het ook soms van belang een steuntje te krijgen van de albumfabrikanten of -invoerders. Zij beslissen immers welke zegels er wél en welke zegels er niét in hun albums komen. Dit is dikwijls van zeer groot belang, want sommige veel verkochte merken brengen een massale vraag aan. Hier zijn ook de procédés van toepassing die gelden voor de catalogusmakers: steekpenningen, aanbod van een aantal welbepaalde zegels die in het album zouden moeten komen, invloed van een grote cliënt enz.

Het is ook reeds gebeurd dat sluwe handelaars vroegere gespeculeerde zegels, die in de catalogi veel te hoog staan gequoteerd, in

pand gaven tegen 10 pct. van de catalogusprijs, en er nog meer dan het driedubbele van de reële prijs van maakten! Alhoewel diegenen die in pand nemen zeer streng zijn, alle voorzorgen nemen, en eventueel kenners of 'experts' zijn, kunnen zij niet altijd gespeculeerde zegels die niet meer gespeculeerd worden – en die dus in waarde gezakt zijn – naar waarde schatten. Als ze dan b.v. 10 pct. of 5 pct. van de catalogusprijs geven voor postgave zegels van een 'goed' land, denken ze dat hen niets kan gebeuren. Dan kennen ze sommige (officiële) zegels nog niet, die na een speculatie een sensationele duik genomen hebben, en ook zij laten zich vangen – net zoals de verzekeringen – door sluwe en oneerlijke handelaars. De filatelie is immers zeer uitgebreid en heeft veel specialiteiten, en zit soms vol verrassingen.

Ook zijn er personen die pogen in de banken zegels als garantie aan te bieden. Dit is uiterst moeilijk, en vrijwel geen enkele bank is bereid dit te doen. De banken die dit in het verleden toch deden, hebben dat vlug afgeleerd, zelfs al werkten ze met beëdigde experts.

De perioden van crisis zijn eveneens een nachtmerrie voor diegenen die aan investeerders het houden van 'filatelistische portefeuilles' hebben aangeraden. In geval van crisis vallen de zegels immers zodanig laag dat men direct een tiental jaren of meer nodig heeft om opnieuw op hetzelfde peil te komen als voorheen, gesteld dan nog dat er niet in speculatieve posten geïnvesteerd werd: die gelden worden wellicht nooit gerecupereerd, tenminste toch niet als men hoge prijzen heeft betaald. Dit soort portefeuilles bestaat vooral in de USA, waar ook de pensioenfondsen postzegels aankopen voor hun investeringsportefeuilles. Ook de banken zijn er vaak soepeler dan hun Europese collega's, die er doorgaans totaal weigerachtig tegenover staan, en die niet over experts beschikken. De beheerders van dit soort portefeuilles schrikken er ook niet voor terug door grote aankopen en door allerlei ingrepen druk uit te oefenen op catalogussen, veilingen, handelaarslijsten, samenstellers van albums, perscommuniqués, artikelen in tijdschriften en dergelijke om zo de koers van de zegels te beïnvloeden. Het zijn professionelen van de belegging die eerder te vergelijken zijn met beurslui dan met filatelisten. Het verschil is dat speculatie op de beurs aan strikte regels gebonden is, terwijl speculatie in de filatelie helemaal geen regels kent. Zo zijn er grote firma's werkzaam die aanlokkelijke contracten overleggen, met de belofte van wederaankoop der zegels tegen een grote meerwaarde. Alles is in die contracten voorzien, tot een levensverzekering, een verzekering tegen auto- en werkongeval-

len en dergelijke toe. De kopers van zeer dure stukken zijn vaak te vinden bij die professionelen van de belegging, en bij bepaalde portefeuillehouders. De slachtoffers van een speculatie zijn steeds diegenen die vlak vóór de crash die bepaalde gespeculeerde zegels in handen hebben. Zij verliezen op grote schaal, zelfs al hebben zij soms hun zegels niet duur betaald: dan verliezen ze in elk geval een niet gerealiseerde winst.

Een bekende methode om de prijzen kunstmatig te laten zakken is de gelimiteerde verkoop. Een handelaar biedt in zijn uitstalraam een zegel te koop aan, tegen de helft van de gangbare prijs. Elkeen die voorbijkomt ziet deze prijs en houdt er rekening mee: de prijzen worden aangepast naar omlaag. Als men de winkel binnengaat om de zegels te kopen, krijgt men als antwoord dat het geëxposeerde exemplaar het laatste is, en dat men moet wachten om een zegel te krijgen; ofwel krijgt men één enkel exemplaar, en niet meer. De handelaar is namelijk van plan de prijs zoveel mogelijk te drukken, om dan des te lager een hoeveelheid van die zegels op te kopen; ofwel weet hij waar zich een stock bevindt en wil hij die goedkoop in zijn bezit krijgen.

Als er verkoopslijsten worden uitgebracht met een abnormaal lage prijs voor een bepaalde zegel, is het duidelijk dat deze zegel niet geleverd zal worden ofwel in een zeer beperkt aantal, wat de indruk wekt bij allen die de lijst ontvangen dat de prijs erg is gezakt of veel lager is dan wat normaal te verwachten was. Die middelen worden veelvuldig gebruikt, en zijn niet verboden zoals op de beurs wel het geval is. Ook sommige catalogusmakers doen hieraan mee en verzwijgen de zeldzame zegel of onderquoteren hem: ze kunnen hem toch niet leveren, of willen hem zelf kopen! Ook negatieve artikelen in gespecialiseerde filatelistische tijdschriften, al dan niet met enkele gewilde 'vergissingen', kunnen van grote tijdelijke invloed zijn op de waarde van een zegel.

Dikwijls sturen handelaars ook enkele betaalde helpers uit om bepaalde zegels af te breken en goedkoop aan te bieden of om gewoon te beweren er massa's van te bezitten, terwijl die zelfde handelaars dan deze zelfde zegels goedkoop kunnen aankopen bij collega's en verzamelaars die door die helpers beïnvloed zijn.

Zoals in de gewone handel, komt in de filatelie ook de praktijk van de gewone 'dumping' of 'bradage' voor. Zo is er de dumping, uitgaande van een welgestelde handelaar, de dumping toegepast door sukkelaars om toch te kunnen verkopen en om schulden te

kunnen betalen en te kunnen eten, en de dumping uit jaloezie, een veel voorkomende ziekte in de filatelie.

In de gewone handel is dumping verboden, maar in de wereld van de filatelie valt dit bijna niet te controleren. De gewone dumping gaat vaak samen met de manipulatie met verkoopslijsten en dergelijke, en de motieven zijn vaak dezelfde indien de dumping uitgaat van een welgestelde handelaar. Toch bestaat er ook dumping ingeval van een teveel aan stock, en ingeval men geen raad meer weet hoe die weg te werken. Dan stort natuurlijk ook de prijs in elkaar, en de handelaar is gedwongen tegen een steeds lagere prijs te verkopen. Soms kan dit ook wel uit de hand lopen en worden de zegels uiteindelijk totaal onverkoopbaar. Af en toe gebeurt het ook dat een handelaar wenst te liquideren, en indien hij geen koper vindt voor een redelijke prijs voor zijn voorraad, kan hij ook wel eens de weg opgaan van de dumping.

De 'sukkelaars' die aan dumpingprijzen verkopen, zijn spijtig genoeg maar al te reëel. Meestal zijn ze te vinden bij de verkopen aan de handelaarstafels (zie hoofdstuk 23). Ze bieden om 't even wat aan, en tegen steeds goedkopere prijzen. Door het grote belang van deze tafels en hun invloed op de catalogusprijsaanduidingen, zit men hier in een cirkel van prijsdaling, veroorzaakt door de zwakste elementen in de handel van de filatelie. Maar al te vaak betreft het handelaars die veel schuld hebben, en die gedwongen zijn te verkopen om te kunnen terugbetalen en om te kunnen leven. Niet zelden verkopen ze met verlies en worden zodoende meegesleurd in een steeds diepere put, waaruit ze niet kunnen ontsnappen; anderen zijn bekende hopeloze gevallen die nooit zullen kunnen terugbetalen, en waarvan de anderen dan maar zoveel mogelijk profiteren.

Ook de dumping uit jaloezie bestaat, en die is er dan op gericht om bepaalde series in prijs te doen vallen, gewoon omdat men weet dat die of gene concurrent die veel in stock heeft. Een jaloerse handelaar zal alles doen wat hij kan om de prijs van deze reeksen zoveel mogelijk naar beneden te trekken: lasterpraat, zeggen dat er overal veel te veel op de markt zijn, zeggen dat ze overgequoteerd zijn in de catalogi, laag prijzen in het uitstalraam en in de verkoopslijsten (met een gelimiteerde verkoop), trachten een afslag in de catalogus te bewerkstelligen, en overal tegen een veel te lage prijs aanbieden... Hier schiet de handelaar geld bij in, maar vaak berekent hij op voorhand hoeveel het hem waard is om een bepaalde reeks in prijs 'kapot' te maken. Hij werkt tegen zijn eigen belangen in,

maar uit jaloezie zijn heel wat mensen tot de meest waanzinnige zaken in staat! Af en toe gebeurt het dan wel eens dat die handelaar van zijn concurrent een deel van deze zegels gratis aangeboden krijgt, op voorwaarde wel te verstaan dat de lastercampagne ertegen wordt stopgezet. In bijna alle gevallen lukt dat, en de hele zaak is hiermee dan te vergeten, en de gewone prijzen worden dan weer overal toegepast. Dit lijkt onbegrijpelijk voor de gewone verzamelaar die geen kijk achter de schermen heeft, en toch gebeurt dit veel vaker dan men denkt!

Er bestaat ook heel wat zuiver internationale speculatie, gepaard gaande met verkoop- en aankooplijsten die onder heel wat handelaars zowat overal ter wereld worden verspreid. Vele bekende handelaars, grote voortverkopers en grossiers geven zulke prijslijsten uit, vooral verkooplijsten, sommige ook aankooplijsten (vooral de Italianen staan hierom bekend). Al zijn deze prijslijsten nog zo goed opgesteld, steeds wordt er gebruik van gemaakt voor manipulatie. Soms betreft die manipulatie maar een tiental reeksen, soms echter ook heel wat meer. Wie zich waagt aan internationale speculatie op grote schaal moet over veel kapitaal beschikken, want hij moet kunnen volhouden, en af en toe zijn er hele pakken die worden aangeboden. Die speculatie betreft meestal tamelijk recente reeksen waarvan men er reeds een groot deel bij de posterijen zelf heeft aangekocht: dit is dan de basis om de speculatie te starten. Er zijn handelaars die niets anders doen dan die speculanten bevoorraden. Zij hebben een aantal aankooplijsten verzameld, en gaan overal op zoek. Er wordt veel gespeculeerd met zegels uit minilanden, en er wordt veel aan speculatie gedaan in landen als Italië, Spanje, Griekenland en Groot-Brittannië, doch in geen enkel land ontbreekt ze, ook niet in Nederland en België!

Hierna volgt dan een aantal van de meest gebruikelijke methoden, eerst in verband met de verkooplijsten. De handelaar heeft een grote voorraad van een bepaalde reeks: in dat geval zal de verkoopprijs aangegeven op zijn verkooplijst hoog zijn. Dat is wellicht het tegenovergestelde van wat de meesten zouden verwachten, doch het is zeer logisch. Immers, indien de prijs laag is, worden er wel iets meer reeksen van verkocht, doch de handelaar kan ze onmogelijk allemaal verkopen, en indien het een grote voorraad betreft, is dit slechts een kleine fractie van zijn stock. De gevolgen van een lage prijs zijn echter ook vlug merkbaar: de reeks daalt zowat overal in waarde, andere prijslijsten laten de reeks eveneens dalen (concurrentie!) met als gevolg een algemene prijsvermindering, en dus een ontwaarding

van zijn stock. Doet de handelaar het tegenovergestelde, met name een dure verkoopprijs, dan zal hij er wel minder verkopen doch is er een ernstige kans dat zijn voorbeeld gevolgd wordt door andere lijsten die eveneens de prijs zullen opdrijven. Ook en vooral verstevigt een hoge prijs zeer het vertrouwen van de verzamelaars in de reeks. Hier is dus geen sprake van ontwaarding van zijn stock, maar integendeel van een opwaardering. Als hij dit een tijdje volhoudt en eventueel nog iets kan accentueren, dan zoekt hij bij collega's of bij investeerders iemand om zijn volledige stock over te kopen, die hij dan veel duurder kan verkopen dan indien hij een lage prijs had toegepast op zijn verkooplijsten. Voor hemzelf verandert de prijs immers niet, het is gewoon een kwestie van het zo gunstig mogelijk aan de man brengen van zijn stock. Als dit eenmaal is gedaan, zal hij de prijs weer normaal aan de markt aanpassen zoals bij de overige reeksen, tenzij anders is afgesproken met de koper. Die neemt dan dikwijls de taak van de speculatie verder op zich. Vindt hij geen afnemer, dan moet hij sterk genoeg zijn om de reeks een zeer lange tijd – gespreid over vele jaren – druppelsgewijs voor een goede prijs aan de man te brengen. Intussen echter is de kans zeer groot dat hij wel iemand vindt die van hem de stock zal overkopen, zeker in tijden waarin er geen crisis is.

Heeft een handelaar zijn oog laten vallen op een reeks die hij wel de moeite waard vindt om te speculeren, en heeft hij die reeks weinig in voorraad, dan zal hij die reeks goedkoop aanbieden. Soms zelfs zeer goedkoop. In dit laatste geval zal hij niet kunnen of willen leveren, en zal de reeks bij hem 'uitgeput' zijn: hij zal zijn cliënten zeggen dat hij net zijn laatste reeks heeft verkocht, en dat zijn voorraad is uitverkocht. Niets is echter minder waar: hij zal achter de schermen trachten aan te kopen voor een gunstige prijs, zich hierbij baserende op zijn verkoopprijs, en hij zal een voorraad aanleggen. Is deze voorraad groot genoeg, dan zal hij van tactiek veranderen en de reeks in één slag op haar normale waarde terugbrengen. Betreft het echter een reeks die hij verder wenst te speculeren, dan zal hij deze komedie nog een hele tijd volhouden tot hij er een grote voorraad van bezit. Vanaf dat ogenblik zal hij dan stilaan de tegenovergestelde techniek gaan toepassen van de dure verkooplijsten zoals hiervoor uitgelegd. Nu dient hier wel aan toegevoegd te worden dat een handelaar over 't algemeen geen speculatie begint, tenzij de reeks die hij op het oog heeft zeldzaam is, of tenzij hij er reeds een grote voorraad van bezit of er ergens goedkoop een grote voorraad van kan kopen. Dat vindt hij dan de

moeite waard, en hij start zijn speculatie.

Het systeem van de aankooplijsten is erg gelijkend op dat van de verkooplijsten, maar is nog veel typischer voor speculatie. Vele handelaars die een aankooplijst uitgeven, hebben een koper achter zich waarop ze vast kunnen rekenen, en waarvan ze veelal de raadgever zijn. Soms ook kopen ze voor zichzelf. Voor wat ze veel in voorraad hebben, bieden ze veel geld op hun aankooplijsten. De aankoopprijs bij het maken van een volgende lijst blijft ofwel stabiel, ofwel gaat hij de hoogte in. Zodoende vermeerdert de stock voortdurend in waarde. Hier ook is het onontbeerlijk een andere speculant of een grote investeerder te zoeken die de hele stock wenst over te nemen, vaak voor veel meer geld dan de gemiddelde aankoopprijs die ervoor betaald werd.

Het gebeurt echter ook dat er op de aankooplijsten valse prijzen gegeven worden, om de indruk te wekken dat een reeks veel waard is. Dit is mogelijk, aangezien er slechts een kleine minderheid van de personen die deze lijsten ontvangen, ook daadwerkelijk de gevraagde zegels in een redelijke hoeveelheid te koop aanbieden. Met de aankooplijsten wordt evenwel steeds rekening gehouden bij het opstellen van verkooplijsten en bij de prijsquoteringen in de catalogi. Een valse hoge prijs zal dus een reeks erg in waarde doen stijgen, vooral als ze veel verspreid is. Het zal de indruk geven aan al degenen die de lijst hebben gezien, dat de reeks ook werkelijk zoveel waard is. Dit duurt dan tot het overal is doorgedrongen dat de opsteller van de aankooplijst zich ofwel 'vergist' heeft, ofwel dat hij niet meer aankoopt, en dat kan een hele tijd duren. Dit kan hij dan doen als hij reeds genoeg gekocht heeft van die reeks, en met de aankoop wenst te stoppen, ofwel als hij financieel de aankoop niet meer kan volhouden. Hij kan ook gewoon valse aankoopadvertenties plaatsen, wel wetend dat hij de hem aangeboden zegels niet zal kopen, en alleen bedoeld om iedereen ervan te overtuigen hoeveel die bepaalde zegels wel waard zijn. Dit lukt vaak. Hij zal in geval van aanbod wel zeggen dat hij voldoende reeksen heeft, maar de aankondiging zal haar werk gedaan hebben en bij vele filatelisten de valse indruk wekken dat de adverteerder zoveel geld voor die bepaalde reeks betaalt, en dat ze dit logischerwijze ook waard moet zijn, en meer zelfs, daar hij ze moet kunnen doorverkopen. Intussen zullen er door dergelijke manipulaties steeds veel slachtoffers vallen, die misleid zijn en veel te veel betalen.