

# MENSEN & POSTZEGELS

## 'Ik ga voor de klant óók op zoek naar een zegeltje van vijf euro'

*In gesprek met Dirk Nanne Sluis, postzegelhandelaar*

PAUL VAN BEEK, DRIEBRUGGEN

Hoorn op een stormachtige ochtend. De ruiten van het ruime en goed verlichte kantoor, dat in een woonhuis is gevestigd, worden afwisselend door slagregens en hagelbuien geteisterd. Op enkele minuten afstand van het station zijn we beland op de uitvalsbasis van de 53-jarige Dirk Nanne Sluis (roepnaam Dirk), eigenaar van Stamps-DNS.

De naam Sluis kennen we van het voer voor aquariumvissen en het zaad voor voliërebewoners. Dirk is in de verte familie, maar zijn vader voerde een praktijk als advocaat en hield zich in zijn schaarse vrije tijd met filatelie bezig. Naast zegels voor de collectie werden er ook kleine aantallen als belegging gekocht.

Gestimuleerd door zijn vader was Dirk er al vroeg bij. Hij toont het jeugdalbun van Davo, dat hij voor zijn achtste verjaardag kreeg. Indertijd was je de held van het schoolplein, als je een echt album had. Samen bekijken

**Postzegelhandelaar word je niet van de ene op de andere dag. Een achtergrond als verzamelaar, de wens om van je hobby een beroep te maken en een stevige portie doorzettingsvermogen vormen tezamen een belangrijke basis. Dirk Nanne Sluis was als verzamelaar en semi-handelaar al dertig jaar aan de filatelie verslingerd, voordat hij in 2005 een fulltime professioneel flatelist werd.**

we de voornamelijk nostalgische inhoud, alleen enige zegels van China verdienen een kleine halve eeuw na het inplakken een nadere inspectie. Omdat Dirk in de voetsporen van zijn vader 'moest' treden, startte hij zijn middelbare schooljaren op een internaat in Culemborg. Een van zijn jaargenoten was in het bezit van een gebruikte tien

guldenzegel van Juliana 'en face'. Hij kan zich het gevoel, dat de zegel bij hem losmaakte, goed herinneren. 'Die tien gulden móest en zóu ik voor mijn collectie hebben,' weet Dirk nog. 'Ik betaalde er een tientje voor, indertijd een enorm bedrag voor een jochie van dertien. In die jaren begon ik na schooltijd ook een beetje te schar-

relen om mijn collectie sneller te laten groeien. Ik had mij inmiddels als een verwoed verzamelaar ontpopt.'

### Handelaartje

Na nog een tijdje op een internaat in Bloemendaal te hebben doorgebracht, kwam hij op een middelbare school in zijn woonplaats Hoorn terecht, waar hij de havo en later het atheneum bezocht. In deze jaren begon zijn postzegelhandeltje echt te floreren.

'Inmiddels had ik een samenwerkingsverband met mijn broer Willem. Via via kwamen we in contact met een particulier in Hoorn, die heel veel postzegels bezat. Die wilde hij zo zoetjesaan opruimen. Tijdens het eerste bezoek investeerden we ons hele handelskapitaal van ongeveer duizend gulden. Enkele dagen later gingen we naar de Amsterdamse postzegelmarkt. Het was een mooie, warme zaterdag en de gekochte handel werd ons letter-



*'Filatelie houd je niet alleen bezig, maar ook scherp'*

lijk uit de handen getrokken. Enkele omstanders kregen zelfs ruzie met elkaar, over wie er eerder aan de beurt was. Binnen de kortste keren waren we uitverkocht en na het tellen van de opbrengst bleek, dat we ons kapitaal in één klap bijna hadden verdubbeld. Daarna zijn we nog een aantal keren bij onze inkoopbron teruggeweest, totdat we alles van hem hadden gekocht.'

### Postzegelhausse

'Het was 1977 en de prijzen van postzegels, ook al waren ze pas enkele jaren of zelfs maanden daarvoor aan het loket verkocht, explodeerden. De zaken gingen zo goed, dat ik een klein autootje kon kopen. Ik was de enige leerling van de school die er een had en dat stak weleens bij sommige leraren, die zelf op de fiets kwamen.'

Ook zijn collectie was met Dirk meegegroeid. Een postfrisserie van Juliana 'en face' stond hoog op zijn filatelistische verlanglijstje. Op een goede dag had hij eindelijk het bedrag bij elkaar om deze te kunnen kopen. Bij de firma Sturms op het Rokin telde hij drieduizend gulden neer om zijn lang gekoesterde wens in vervulling te laten gaan. Het was op het toppunt van de speculatiegolf, want niet veel later begon de markt te kenteren.

Na de middelbare schooltijd moest Dirk zijn dienstplicht vervullen. Na het afzwaaien vond hij een baan bij een exporteur van kippenslactmachines, waar hij zich tot logistiek manager opwerkte. Hoewel hij de postzegels in die jaren trouw bleef, werd hij voornamelijk opgeslokt door zijn jonge gezin en zijn werk.

### Rentree

In 1987 maakte hij zijn comeback in de postzegelhandel. Dirk begon naast zijn baan met een compagnon een postzegelverzandbedrijf. De zaken liepen goed: de compagnon zorgde voor de aanvoer van nieuw materiaal en Dirk onderhield de contacten met de klanten en verzorgde de logistiek. Na twee jaar bleek, dat de partner zich niet aan de gemaakte afspraken had gehouden en stond, ondanks een flinke omzet, de teller weer op nul.

Met een nieuwe compagnon, die wel betrouwbaar was, werd de zaak vervolgens weer van onderaf opgebouwd. Deze keer verliep de samenwerking goed, maar de marges waren aan de lage kant. Zodra het handelskapitaal weer op peil was gebracht, besloot Dirk Sluis ook het inkopen zelf ter hand te nemen.

'Hoewel de postzegelhandel, omdat ik nu zelf de inkoop regelde en veel veilingen moest bezoeken, steeds meer tijd kostte, durfde ik het niet aan om mijn baan op te zeggen. Ik had de zorg voor mijn



*'Het bezoeken van beurzen vind ik het leukste onderdeel van mijn werk'*

gezin en ook de hypotheeklasten moesten op tijd worden betaald. In 2002 kwam er een tussenoplossing en kon ik met mijn werkgever afspreken, dat ik in een deeltijdbaan verder ging. Vanaf dat moment had ik naast de avonden en het weekend ook de dinsdag en donderdag tot mijn beschikking. Het was een verademing! Drie jaar later ging het bedrijf, waar ik werkte, failliet en toen werd ik van de ene op de andere dag alsnog fulltime postzegelhandelaar.'

### Lijfspreuk

'Mijn zakelijke motto is: activiteit wordt beloond en luiheid gestraft. Maar als je jezelf te veel op je werk stort, neem je op ander gebied wel bepaalde risico's.'

Dirk Sluis bestudeert de rege-druppels op het raam. De interviewer besluit, dat het bespreken van deze risico's niet in dit gesprek thuishoort en stelt een andere vraag.

'Welke activiteiten ontplooit Stamps-DNS zoal?'

'Iedere veertien dagen stuur ik een mailing aan een groot aantal klanten. Een boekje van twaalf pagina's met vele honderden aanbiedingen. Daarnaast is er de website, waar ook veel materiaal wordt aangeboden. Ik heb me in de loop van de jaren gespecialiseerd in de zegels van Nederland en Overzeese Gebiedsdelen. Daarnaast hebben ook Duitsland, België en Frankrijk mijn aandacht. De klanten kunnen bij mij zowel voor het reguliere materiaal als de schaarse en zeldzame zegels met certificaat terecht. Als ik iets niet in voorraad heb, dan ga ik voor mijn klanten op zoek, ook al is het een zegeltje van vijf euro. Zodra ik dat heb gevonden, en dat kan maanden later zijn, neem ik contact op. Deze service wordt zeer op prijs gesteld.

Naast verkoop in de winkel en via internet bezoeken we nog een aantal nationale beurzen. Dat vind ik eigenlijk het leukste onderdeel van mijn werk. Op deze beurzen kan ik mij echt verheugen. Vooral de Postex, die ieder jaar in oktober in Apeldoorn wordt gehouden. Deze postzegelshow heeft het meeste cachet: vloerbedekking op de grond, mooie, ruime stands. Ik houd van een goede presentatie en zal bij dit soort gelegenheden altijd in een net pak en stropdas achter de toonbank staan. Dat heeft gewoon iets extra's en de mensen zijn het inmiddels van me gewend. Laatst had ik even mijn stropdas afgedaan en kreeg ik meteen commentaar.

Voor het inkopen van materiaal bezoek ik jaarlijks vele veilingen, waarvan sommige in het buitenland. Als ik daar heen ga, maak ik er een tripje van. Een dag het aanbod bekijken, een nachtje in een hotel en vervolgens een dag naar de veiling. Tijdens de veiling moet ik wel een beetje streng voor mezelf zijn en me regelmatig beheersen. Het gevoel van "dat móet ik hebben" steekt nog steeds regelmatig de kop op. Als de concurrentie tegengas geeft bij het bieden, dan blijft mijn biednummer soms langer in de lucht, dan de commerciële mogelijkheden van het aangeboden bestaan.'

### Personeel

Tijdens de talrijke activiteiten wordt Dirk door een tweetal parttimers bijgestaan. Werkstudent Gertjan is zijn steun en toeverlaat op het gebied van computers en de website. Hans Steuteknuel, een krasse knar van 76 jaar, assisteert bij tal van andere werkzaamheden.

'Hans kwam ik een jaar of vijf geleden op een veiling tegen en we raakten in gesprek. Hij was

sinds enige tijd weduwnaar en had een vervelende tijd achter de rug. Hij zag het leven nogal somber in en had niet genoeg om handen om uit de put te komen. Toen heb ik hem gevraagd of hij mij in het bedrijf wilde helpen. Binnen de kortste keren fleurde hij helemaal op en inmiddels zijn we ook goede vrienden geworden. Naast de therapeutische werking van de filatelie is mij nog iets anders opgevallen. Regelmatig krijg ik klanten op leeftijd aan de telefoon, die ik aan de stem te horen steevast tien tot twintig jaar jonger schat, dan ze in werkelijkheid zijn. Filatelie houdt je niet alleen bezig, maar ook scherp, daar ben ik inmiddels van overtuigd.

Daarnaast is het natuurlijk ook belangrijk, dat de hobby zich verjongt en dat de kinderen van de huidige generatie, behalve voor computerspelletjes en iPads, ook oog voor de boeiende aspecten van de filatelie krijgen. Daarom neem ik naar beurzen altijd een grote doos met afgeweekte zegels mee, waar ieder kind een handjevol uit mag zoeken. De reacties zijn in het algemeen zeer positief. Als we de jeugd blijven stimuleren en de postadministraties eindelijk eens in gaan zien, dat je met een veel te groot aantal nieuwe uitgiften de verzamelaars gewoon wegjaagt, weet ik zeker dat het verzamelen van postzegels, ook op de lange termijn, nog voldoende de toekomst heeft.'

Dit is de derde aflevering van een nieuwe reeks interviews, die regelmatig in uw maandblad zal verschijnen. De serie gaat over mensen, voor wie de filatelie hobby- of vakmatig een belangrijke rol in hun leven speelt.