

# Munten brengen geld op, olifanten zorgen voor geluk



Als jongetje van twaalf jaar krijgt Karel de Geus zijn eerste verzamel­munt in handen. Een zilveren rijksdaalder van Juliana uit zijn geboortjaar 1959 is de start van een passie die tot op de dag van vandaag voortduurt. De hobby loopt uit de hand en ontwikkelt zich in ruim veertig jaar van munthandel tot een toonaangevend veilinghuis in munten, penningen en bankbiljetten. Te midden van duizenden boeken over munten en honderden beelden van olifanten, neemt Karel plaats op zijn praatstoel en praat honderduit over het vak van verzamelaar, handelaar, veilingmeester en taxateur.

TEKST: ANDRÉ DRIESSEN | FOTO'S: EDDIE MOL





HANNEKE VAN DER HEIJDEN EN KAREL DE GEUS

**K**leinste winkeltje  
Als zestienjarige jongen verruult Karel de Geus zijn hobby verzamelen voor het kopen en verkopen van munten. „Ik merkte dat ik met handelen meer kon verdienen dan het zakgeld dat ik kreeg”, blikt hij lachend terug. „Mijn collectie groeit en groeit. In 1980 is de tijd rijp om mijn eigen munthandel te openen aan de Stratumsedijk. Het loopt als een tierelier. Jarenlang komen verzamelaars van heinde en verre naar het kleinste winkeltje van Eindhoven.”

#### Oude Rabobank

In 1995 besluit Karel de Geus het over een andere boeg te gooien. De liefde voor munten is en blijft onverminderd groot. Met de start van een veilinghuis in munten, penningen en bankbiljetten geeft hij wel een andere invulling aan zijn dagelijkse activiteiten. In eerste instantie opereert hij vanuit het pand aan de Stratumsedijk. In 2006 krijgt hij de kans om het voormalige pand van de Rabobank in Veldhovendorp te betrekken. „Het winkeltje in Eindhoven past niet bij de uitstraling van een veilinghuis”, geeft Karel

tekst en uitleg. „Het bankgebouw is prima bereikbaar en beschikt over alle benodigde faciliteiten om een internationaal georiënteerd veilingbedrijf te runnen.”

## ‘IK MERKTE DAT IK MET HANDELEN MEER KON VERDIENEN DAN HET ZAKGELD DAT IK KREEG’

#### Van Wintelre tot Tokio

Twee keer per jaar organiseert Karel de Geus samen met zijn vrouw Helma en dochter Hanneke een internationale veiling. De laatste jaren zowel online als fysiek. Een zaaltje bij Recreatie- en partycentrum 't Witven in Veldhoven is het décor van de publieksveiling. „Klanten uit meer dan zestig landen nemen online deel aan onze veilingen, waar gemiddeld 2.000 tot 3.000 items onder de hamer gaan”, vertelt hij trots. „Verzamelaars van Wintelre tot Tokio bieden op het

geveilde aanbod van oude munten, penningen en bankbiljetten.”

#### Multinational

Dankzij het internationale karakter heeft de Karel de Geus Muntveilingen nog steeds bestaansrecht. Van de munten, penningen en bankbiljetten vindt 75% online zijn weg naar klanten. „De jeugd verzamelt niet meer”, stelt Karel de Geus vast. „De tijd van cashgeld is voorbij. Handje contantje heeft plaatsgemaakt voor tikkies en online overboekingen uit de gehele wereld. Gekscherend zeg ik wel eens dat we een multinational met drie medewerkers zijn. Bij ASML - die andere multinational uit Veldhoven - staan ruim 40.000 medewerkers op de loonlijst om de wereldmarkt te bedienen.”

#### Goud

De laatste jaren heeft de handel in gouden en zilveren munten een enorme vlucht genomen. Door de rentedaling en de toegenomen inflatie is de vraag nog nooit zo hoog. In de ogen van Karel de Geus is het heel aantrekkelijk om vandaag de dag te beleggen in zilveren en gouden munten. „Bij de overgang van de gulden naar de euro bedroeg de goudprijs 10.000 euro per kilo”, rekt hij voor. „Vandaag de dag bedraagt die waarde maar liefst 60.000 euro per kilo. Dat is een verzesvoudiging. Zo'n stijging van de intrinsieke waarde is mooi. Al ben ik ervan overtuigd dat de echte verzamelaars vooral kopen als aanvulling op hun collectie of omdat ze een munt heel erg mooi vinden.”

#### Anekdoten

Voor zijn rijk gevulde boekenkast schudt Karel de Geus de ene na de andere anekdote uit zijn mouw. Opvallend is het verhaal van een vrouw uit Seattle, die geld overmaakt om hem businessclass naar Amerika te laten vliegen en een hotel te boeken. Het blijkt de weduwe van een bekende verzamelaar te zijn. „Alleen ik mocht de verzameling veilen”, herinnert hij zich. „Met twee koffers vol met zilveren en gouden munten ben ik huiswaarts gekeerd. De verzameling levert tijdens de veiling een recordbedrag met zes nullen op.”

#### Catalogus

Het vergt veel tijd en energie om elk jaar twee veilingen te organiseren. De voorbereiding neemt gemiddeld vier tot vijf maanden in beslag. Niet alleen is het keer op keer een uitdaging om voldoende munten bij elkaar te krijgen voor de veiling. Ook het samenstellen van de bijbehorende catalogus is een tijdrovende activiteit. Gelukkig reikt dochter Hanneke hier de helpende

hand. „We beschikken over een eigen studio met diverse cameraopstellingen om munten van de voor- en keerzijde te fotograferen”, licht Karel toe. „Hanneke verzorgt de fotografie, de teksten en de opmaak van de catalogus. Dit monnikenwerk betaalt zich uit: een meertalige, professionele presentatie is onmisbaar voor een succesvolle veiling.”

## ‘MET 2 KOFFERS VOL MET ZILVEREN EN GOUDEN MUNTEN BEN IK HUISWAARTS GEKEERD’

#### Taxaties

Het voormalige Rabobankgebouw is ook de plek bij uitstek om munten te laten taxeren. Op de plek waar vroeger een machine de inhoud van spaarvarkens telde en sorteerde, taxeert Karel de Geus nu de waarde van onder andere Griekse en Romeinse munten. Ook op locatie organiseert hij - met twee collega's - speciale taxatiemiddagen, die vergelijkbaar zijn met het tv-programma Tussen Kunst & Kitsch. „Als klanten hun getaxeerde munten willen inbrengen in de veiling, temper ik altijd het verwachtingspatroon”, geeft Karel de Geus tekst en uitleg. „Daarin ben ik heel conservatief. Tussen de handelswaarde en de verzamelwaarde bestaat een verschil. Op voorhand is het lastig in te schatten wat een munt exact opbrengt. Soms is er geen interesse en als er meer kapers op de kust zijn, komt er een verrassend hoog bedrag uit de bus.”

#### Geluk is niet te koop

Zoals eerder vermeld, domineren boeken en olifanten de werkruimtes aan de Frans Bekerstraat. De honderden olifanten staan er niet voor niets. „Toen ik startte met de munthandel, ben ik gestopt met verzamelen”, vertelt Karel tot slot. „Regelmatig krijg ik nu van tevreden klanten een beeldje van een olifant cadeau. Ik heb er zelf nog nooit één gekocht. De olifant brengt geluk. En dat is mooi meegenomen, want geluk is niet te koop.”

#### Karel de Geus Muntveilingen B.V.

Frans Bekerstraat 1a, 5504 JA Veldhoven  
T (040) 212 34 55 E info@kareldegeus.nl

WWW.KARELDEGEUS.NL