

NORRPHIL

Nummer 2/2020

Årgång 43

Medlemsblad för
Norrorts Frimärksförening

Styrelsen informerar

Det blev tyvärr ytterligare en kort termin. Coronaviruset satte stopp för oss. Det är tråkigt, men naturligtvis nödvändigt, att en del av våra möten fått ställas in under senare delen av hösten. Tre möten och en storauktion hanns med i den "nya" stora lokalen vi fått använda i Tibble Gymnasium. Ungefär 25 personer hittade dit varje gång. Vår egen samlarmässa fick ställas in men vi deltog i Norrtäljes mässa i oktober.

Lokalen i gymnasiet är verkligen bra och kommer att användas även under vårterminen, då vi hoppas att situationen förbättras så att mötesverksamheten kan komma igång igen. Programmet för våren, som finns på annan plats i tidningen, skulle som vanligt innehålla föredrag, auktioner, samlarmässa mm. Nu är mötesdagarna insatta däremot inte föredragshållare eftersom vi inte vet när vi kan komma igång. Om det blir någon föreningsresa under 2021 får vi återkomma till senare.

Det är ju synd att inte kunna träffas, som vi är vana vid, men fördelen med vår hobby är att vi kan sitta hemma och hålla på med våra samlingar. Kanske hittar vi en del överflödigt material som passar bättre i andras samlingar och som kan säljas vid kommande klubb- och storauktioner.

Eftersom vi inte haft någon samlarmässa och begränsad verksamhet har inflödet av samlingar för värdering och vår assistans vid försäljning varit liten under hösten. Om ni hör om samlingar som ingen vill/kan ta hand om erbjud er eller klubbens hjälp att titta på dom så att dom inte bara hamnar på tippen. Det händer tyvärr ibland.

Vår förening är bland de större i landet. Antalet medlemmar är ganska konstant. Några nya tillkommer varje år och några lämnar oss. Vad är förklaringen – förhoppningsvis att vi har en bra verksamhet som attraherar. Men vi kan bli ännu fler. Därför är det positivt om du berättar om oss i bekantskapskretsen för att se om någon är intresserad. Medlemsavgiften för 2021 är oförändrad, dvs. 70 kr

Betala din avgift snarast (om du inte är med i SFF då den inkluderas i medlemsfakturan från dem) till plusgirokont 94109-6.

Det filatelistiska och det rent sociala är två lika viktiga komponenter i vår förenings verksamhet. Hoppas därför att vi kan ses så snart som möjligt under 2021 och göra nya fynd tillsammans. Tills dess TA HAND OM ER och ha en God Jul och ett Gott Nytt År.

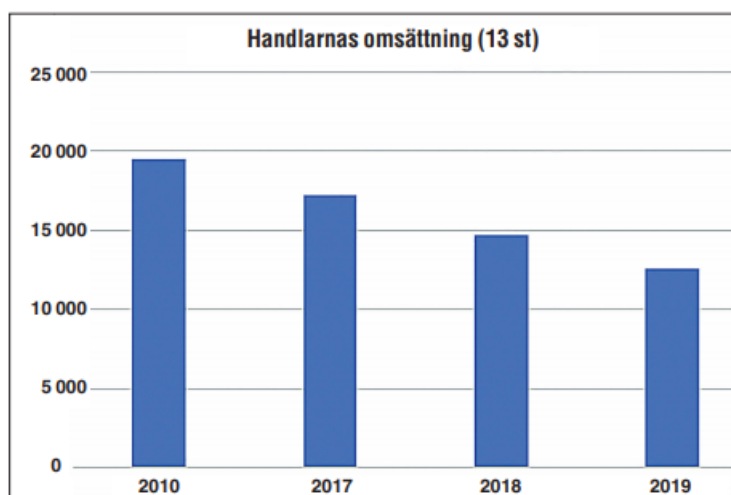
Styrelsen/
Christer Samsson



Välkommen till vår hemsida www.icastop.com
Här hittar du nya erbjudanden varje vecka



Frimärksbranschen – trender och utveckling!



Grafen ovan visar frimärkshandlarnas omsättning från 2010 till 2019. I gruppen ingår även tillbehörsfirmor, men inte auktionsföretagen. Siffrorna anges i tkr – tusen kronor.

av Thomas Hagström

De senaste 20 åren har jag startat, köpt och sålt företag i Norden, Storbritannien och USA. Pausen med frimärkssamlandet har varit lång. Jag tänkte som blivande pensionär sälja av lite av mina samlingar som hobbyföretagare, och gjorde då en marknadsanalys som presenteras här.

Jag har jämfört utvecklingen från 2010 fram till idag. De senaste boksluten som har inhämtats avser 2018 och 2019 (5 stycken för 2019 saknas vid pressläggningen).

Siffermaterialet som analyserats belyser marknadsutveckling 2010–19, d.v.s. före coronakrisen. Några tror att branschen kommer att gynnas av coronapandemin i och med att folk sitter hemma och måste ha något att sysselsätta sig med. Vi får se hur det gick nästa år.

Branschen består idag av cirka 45 aktörer (5 auktionshus, 13 "handlare" och cirka 25 enskilda firmor har analyserats).

Auktionshusen och "handlarna" är aktiebolag. Ett flertal aktörer har försvunnit sedan 2010.

Helt klart är att demografien, den allmänna postutvecklingen och internet med alla sina handelsplatser, har påverkat hela branschen enormt.

"Handlarna" (även tillbehörsfirmor ingår) – 13 st

Försäljningen har under perioden 2010–18 minskat i snitt med 24,5 %. Trenden är kraftigt vikande. Tappet mellan 2018 och 2019 är ytterligare 15 % (uppskattat – tre bokslut saknas). Se grafen ovan.

Detta betyder en minskning

med 36 % (2010–19) oräknat de nedlagda företagen. Åtta av de tretton huvudmännen (ägarna) är över 65 år (fem är över 72 år). Tillsammans omsattes år 2018 14,7 Mkr med en vinstmarginal på 10 %.

Auktionärerna – 5 stycken

Försäljningen har under perioden 2010–18 varit i princip oförändrad (2017 tog en aktör ett tillfälligt skutt uppåt). Lönsamheten är låg (2,7 % 2018).

Notera dock att man har diversifierat till myntförsäljning, och att man tar högre provisioner än för 10 år sedan. Detta betyder att intäkterna från fila-

telin sjunkit mer än vad grafen till höger visar.

Mellan 2018 och 2019 verkar branschen ha tappat någon procent i omsättning (uppskattat – två bokslut saknas). Tillsammans omsattes 59,5 Mkr under 2018 med låg vinstmarginal.

Enskilda firmorna – cirka 25 stycken

Försäljningen var cirka 8 Mkr under 2018 baserat på momsredovisningar. Av ägarna är 19 äldre än 65 år. Tre av dem sålde för mer än 1 Mkr 2018. De flesta firmorna är mycket små och har karaktären av hobbyverksamhet på ålderns höst.

Richard Lehmann, Forbes Magazine m.m.

Richard Lehmann är en amerikansk investerare, författare och passionerad frimärkssamlare, som i en serie artiklar under flera år har resonerat kring utvecklingen. Han har gett uttryck för följande:

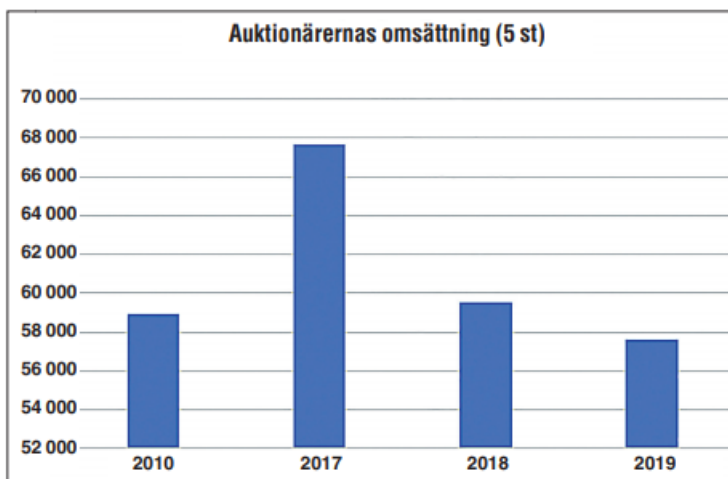
1. Internet har stört affärsmetoderna från förr. Priserna har fallit, och handlarna måste förändra sig.

2. En framgångsrik handlare förstår att försäljning, försäljning och försäljning är det viktigaste. Fokusera på det istället för vad du tycker ett frimärke är värt. Allt handlar om omsättning. Ökar inte din omsättning dör företaget till slut.

3. Det som händer idag är att fler samlare avlider än nya som tillkommer. För varje ny samlare som ansluter avlider fyra, och ytterligare fyra förlorar intresset på grund av pensionering och ändrade levnadsförhållanden.

4. Fler och fler frimärkssamlingar kommer att säljas till en krympande marknad – vilket resulterar i sjunkande priser. En dödsspiral om du ser ditt samlande enbart som en investering. Detta är dock bra för nya samlare – de kan bygga fina samlingar till allt lägre priser.

5. Katalogpriser blir alltmer irrelevanta. De är baserade enligt den gamla affärsmodellen



Denna graf visar frimärksauktionärernas omsättning från 2010 till 2019.

– d.v.s. baserade på intervjuer med handlare/auktionärer. Idag finns de facto marknadsnoteringar på internet (t.ex. eBay) som talar om vad ett märke är värt.

6. De som förnekar trenden och pekar på rekordpriser för ultra-sällsynta objekt har fel. Detta handlar om de superrika som vill ha troféer att visa upp. Det säger mer om antalet superrika som skapats det senaste decenniet, än om filatelins framtid.

Vart är branschen på väg?

Läget är som synes besvärligt, milt uttryckt. 60 % av aktörerna är äldre än 65 år, 44 % 70 år eller äldre.

Knappt några fysiska butiker finns kvar. Fasta kostnader som personal, hyror, el, larm etc, gör det svårt att få ekonomin gå ihop. Anrika Stanley Gibbons i England har stora problem, och har nyligen genomgått en rekonstruktion.

Om den filatelistiska marknaden ansågs vara en "vinnare", skulle investerare flockas och göra uppköp, starta nya bolag etc. Auktionsföretag som Bukowskis skulle starta avdelningar för filateli. Detta sker inte. Inte ens postverken verkar intresserade längre.

Å andra sidan kan en ny samlare, tack vare internet, både förkovra sig när hen så öns-

kar, samt skaffa sig en bra samling snabbt till ett hyfsat pris i takt med att storsamlares samlingar i ökande takt hamnar på marknaden.

Många aktörer är som sagt äldre, saknar digital kompetens och motivation att öka verksamheten – de är helt enkelt nöjda som det är, och tänker att det går så länge det går. Förändringsbenägenhet minskar med ålder. Aktörerna är experter på filateli, men de flesta saknar väsentlig kunskap inom di-

Richard Lehmann, som hänvisas till i artikeln, har nyligen kommit ut med boken "Moneystamps, The Safe Haven Investment in an Unsafe World". Den finns att köpa på bl.a. Adlibris och Bokus.



➔ gital marknadsföring och försäljning.

Digital kompetens

En snabb genomgång av aktörernas hemsidor/marknadsföring, gör att man riskerar att bli deprimerad. Få andas framtids-tro, tiden har stått still sedan 1990.

Dagens aktörer startade sin verksamhet i en tid där samlandet ökade, köpare knackade på dörren och fick betala i relation till vad som stod i en katalog som handlarna och katalogmakarna gjort. Sen kom internet och då lade man till en hemsida, och där stannade utvecklingen. Och så kom eBay, Tradera och annat som ställde till det än mer.

Ser jag närmare på de lite mer officiella aktörerna i branschen – handlarförbundet och filatelistförbundet – blir man brydd. De är ju trots allt samlarnas och branschens ansikte utåt.

Handlarförbundet

Dess roll och funktion är mycket oklar, hemsidan ser ohygglig ut, och den säger inget om syftet med organisationen, varför de finns, vad de gör och varför man borde kontakta dem. Mailar du till dem hamnar du hos Företag A. Ringer du hamnar du hos Företag B.

Filatelistförbundet

Bör ha en nyckelroll i den framtida transformeringen, men förstår man? Hemsidan är ansiktet utåt, och jämfört med våra nordiska grannar kommer vi på sista plats. Virrigt och otydligt.

En knappt läsbar logotyp, och en lista över handlare där många inte existerar sedan länge (även avlidna finns i listan). Mängder av länkar till förmodad intressant läsning som inte längre fungerar.

Borde vara skäl nog för fortsatt inreseförbud för oss svenskar när coronapandemin avstannat.

Katalogvärden

Ett par ord om frimärkskataloger

– god litteratur förvisso, men prisnoteringarna är som bekant irrelevanta.

Facit Förlags AB (ingår i auktionshuset Postiljonen) kan tjäna som indikator för marknadsutvecklingen – de har sedan 2010 tappat 40 % av sin försäljning.

Frimärksmarknaden är idag nästan som en börs. Det finns dagsnoteringar på flertalet märken att tillgå dygnet runt. Frågan är vilket katalogföretag som vågar ge sig in i detta. De är ofta tätt förbundna med handlarna och auktionshusen från ”den gamla tiden”, och knappast på konsumentens sida.

Ett exempel – Facit nr 8, 9 öre violett stämplat – *prakt/lyx*. Det genomfördes 38 försäljningar under ett par veckor i april på Tradera. Snittpriset blev 183 kronor. Högsta priset var 402 kronor. Katalogvärdet för normal kvalitet är 2 200 och 6 600 för prakt. Uppnådda priser i relation till dessa var 2,8 % respektive 8,3 %. Flera av säljarna är välrenommerade och erbjuder ängerrätt etc.

Så här ser det ut märke för märke.

Ingen som köpte en Ericsson-aktie år 2000 för 500 kronor skulle komma på tanken att lägga ut den till försäljning för det priset idag, även om det fanns en katalog som säger att den är värd 500 kronor. Ingen skulle heller komma på idén att göra en priskatalog för aktiekurser daterade 20 år tillbaka i tiden.

Framtiden om 10 år – år 2030

Jag dristar mig till att tro att följande kan komma att ske:

1. Av åldersskäl kommer inte många av de 13 handlarbolagen och 25 enskilda firmorna att finnas kvar. Kanske sker några överlåtelse och sammanslagningar baserade på försäljningsvärdet (marknadspriset) av lagret (2–5 % av katalogvärdet). Det finns inga frimärksbutiker kvar.

2. Auktionsfirmorna kommer också att reduceras i an-

tal. För att överleva kommer de varje månad att ha auktioner online via video. Ett större betydande auktionshus kommer att finnas kvar i Norden.

3. Auktionshusen kommer att diversifiera ytterligare till annat som inte de traditionella auktionshusen bryr sig om (t.ex. Pokemonkort/sportkort/autografer/modelljärnväg etc.).

4. Ytterligare prisjusteringar (nedåt) kommer att ske för frimärken, förutom för de extremt exklusiva objekten. Större samlingar kommer i ökande takt att komma ut på marknaden när innehavaren avlidit eller försöker reducera förlusterna.

5. Frimärksföreningar som vi känner dem idag – det kommer inte att finnas många kvar.

6. Handlarförbundet finns inte mer.

7. Katalogmakarna – är helt digitala, och kommer antingen sakna prisinformation eller ha marknadspriser noterade.

8. SFF, Sveriges Filatelistförbund, har genomgått en omfattande förändring av sin verksamhet och bytt namn till SSF (Svenska Samlarförbundet) – en organisation med ett antal verksamhetsområden: filateli och all möjlig nostalgia (karter, mynt, aktiebrev, telefonapparater, frimärken, modelljärnväg m.m.). MEN – även samlarområden för yngre människor (dataspel, Pokemon etc).

Man ger även ut en tidning som uppskattas av många tusen prenumeranter som samlar olika saker. Medlemsantalet har mer än fördubblats.

Kommer folk att samla frimärken?

Den eviga frågan – kommer folk att samla frimärken i framtiden? Svaret är ja – men utan samma guldglans och värde ur investeringssynpunkt, undantaget unika jättedyra objekt.

Men samlandet kommer att skänka många glädje, förhoppningsvis fler, och till ett rimligt pris. Och här har branschen och föreningarna sin chans att bygga en ny framtid! □

TÄBYS BÄSTA MARKNADSFÖRING

Vi på Jägholm Norrortsmäklare erbjuder en högklassig mäklartjänst med konkurrenskraftiga arvoden.

Vid försäljning så bjuder vi medlemmarna i Norrorts frimärksförening på deklarationshjälp avseende kapitalvinstberäkning.

Kontakta oss om du vill se över ditt boende.
Vi gör alltid kostnadsfria värderingar.



www.jagholm.se - Tel: 08-732 50 00, 08-768 00 80

JÄGHOLM
NORRORTSMÄKLARNA

Replik till

Frimärksbranschen – trender och utveckling

Direkt, vill jag hävda att frimärksbranschen och hobbyn för närvarande mår bra, innan jag kommenterar Thomas Hagströms (TH) artikel i Nordisk Filateli nr 5. Min förhoppningsvis nyanserade syn på branschen återkommer jag till längre fram i min artikel.

TH hävdar i sin artikel att han under 20 års tid startat, köpt och sålt företag världen över. Under alla dessa år måste det också varit uppenbart för TH att företagsvärlden har strukturerats om i en allt snabbare takt och omfattning. När han nu på nytt börjar intressera för sin gamla frimärkssamling efter 20 år upptäcker han till sin förfäran att frimärkshandlarnas omsättning avsevärt minskat under den sista 10 års-perioden och att frimärken blivit enklare, billigare och kvalitativt bättre att köpa på marknaden. För den uppmärksamme samlaren är det helt uppenbart, fullt förståeligt och mycket välkommet. Samlarna har med stor glädje och intresse blivit varse om att kunna enkelt och snabbt handla på "nätet", d.v.s. hos Ebay, Tradera eller hos svenska och utländska auktionsföretag, etc.

Alltså, "Handlarna" och "Enskilda firmorna" har tappat fokus på ett värdeskapande för samlarna och därför försvinner kunderna. Jag vill i detta sammanhang gärna citera ett japanskt talesätt: " En fågel som sitter, hittar ingen föda, men en fågel som flyger hittar sin föda". Handlarna har glömt bort att "flyga". Idag är det ombytta roller d.v.s. "Handlarna" måste kunna attrahera kunderna. Ett exempel på varför många kunder försvunnit. **Den gamla butiken, där samlaren kunde fynda samlingar, lådor och gamla brev är borta. Detta material lämnar handlarna till auktioner eller säljer på nätet.**

"Handlarförbundet" måste överväga hur man kan stödja filatelin på olika vis (t ex ordningsfrågor, motverka oseriösa aktiviteter och inslag, etc.) eller att helt överväga sin existens.

"Auktionärerna" i Sverige och utomlands berättar gärna om ökande försäljning av frimärken i sina auktionskataloger och de uppvisar ständigt förbättringar av sina digitala presentationer (Bildhanteringar, sökningar, navigeringar), live-auktioner och säkerhetsfunktioner. "Auktionärerna" förmedlar också ett relativt stigande samlarintresse för gamla mynt och sedlar. Alltså, marknaden är stabilt ökande frimärken, mynt och sedlar. Alltså, resultat och utvecklingsmöjligheter synes vara goda.

Den av TH presenterade grafen – "Auktionärernas omsättning" ger en missvisande och negativt intryck, eftersom den skalas(börjar) från 52 milj. SEK.

"Filatelistförbundet" har enligt min mening under längre tid levt i ett tämligen kraftlöst tillstånd p.g.a. tidigare interna konflikter och stridigheter. Tyvärr, har detta medfört, att det mycket viktiga offensiva arbetet att främja **den breda filatelins** utveckling har kommit till korta. Nu till medlemmarnas glädje har Rikard Azelius nyligen tillträtt som ordförande.

Rikard är en erkänt duglig och kompetent kraft. Jag är övertygad om att han kommer att leda, förbättra och utveckla verksamheten på alla punkter.

Frimärkssamlande idag och imorgon.

Jag vill inte kommentera TH uppfattning om framtiden för frimärksbranschen och frimärkssamlandet för att den är enligt min mening alltför negativt och spekulativt. Jag vill istället beskriva min egen uppfattning som marknadsansvarig på Norrorts Frimärksförening i Täby (ca 100 betalande medlemmar - förlorar och tillkommer lika många medlemmar varje år) om framtiden för frimärkssamlande på följande vis.

Filateli är mycket mer än avkoppling och ett umgänge mellan frimärksvänner. Helt gratis och utan ansträngning får man också information och kunskaper om historiska och kulturella händelser, geografi, samhällshändelser och mycket annat. Alltså, frimärkssamlande ger mycket allmänbildning förutom samlarglädje, avkoppling och umgänge. Få samlare ser idag frimärkssamlandet som en investering i första hand.

Hur samlar vi? Valfriheten för frimärkssamlaren är mycket stor, eftersom det finns hur många samlarområden som helst. Ofta väljer man brev, frimärken eller vykort, från något område som man har eller har haft upplevelser med, till exempel länder, djurmotiv, hembygd.

Idag, som jag tidigare omnämnt, finner han eller hon lättare sina sökta objekt på olika nätsajter och auktioner och allt mindre finner man sina objekt på traditionellt vis (klubbar, handlare, mässor och filatelitidningar). Givetvis, är det också samtidigt snabbare och lättare att sälja sina objekt genom alla olika möjligheter som nu finns tillgängliga. Marknaden har genom den snabba digitaliseringen kommit samlarna närmare och detta har skapat bättre kvalitet och lägre priser och bättre kunskaper. **Detta gör att man idag snabbare kan och till en avsevärd lägre kostnad bygga upp sin favoritsamling.**

Helt klart är, att intresset för nya frimärksutgåvor är mycket kraftigt vikande. Få vill köpa **den strida ström av frimärken utan postalt behov som "pumpas ut" och helt utan samlarvärde.** Det har visat sig, att det verkligen är att underskatta dagens filatelisters kunskaper och omdöme, att tro att de vill köpa helt värdelösa frimärken, när det finns intressanta objekt som är lättåtkomliga på nätet.

Intressant och tydligt är, att äldre frimärken, helsaker och vykort från alla världens länder samt objekt från länder med en stark ekonomisk tillväxt har ett ökande samlarintresse och värde.

Jag tror, att fortsättningsvis kommer nätet framför allt, nationella och internationella auktionsfirmor, digitala kataloger alltmer (som revideras ofta!), handlare (allt mindre!), riksorganisationer och lokala klubbar vara filatelins framtida kunskapsbas och livsnerv. Det är värt att också notera också klubbarnas viktiga social roll för sina medlemmar.

För att fortlöpande utveckla intresset för filateli måste alla nämnda aktörer tillsammans finna en gemensam väg, som också möjliggör rekrytering av nya samlare. Här kan "Filatelistförbundet" bli en samlande

och ledande kraft. Tillsammans kan vi göra detta genom "Frimärkets Dag", regionala och lokala frimärksmässor, ny litteratur (en bra bok (CD) om frimärkssamlandet måste fram)! Skapa positiva och välkomnande hemsidor. Skapa marknadsföringsverktyg (kontaktkort, utbildningar och starthjälp för nybörjare, tilltalande annonsering, etc.)

Alltså, vi måste satsa mera på rekrytering av nybörjare och "återuppväcka" vilande filatelister.

Idag, finns nästan hela rekryteringsbasen hos män i åldern 45 till 60 år. Vi måste också finna vägen till filatelin för andra grupper, gärna kvinnor och ungdomar.

Jag är övertygad om, att om vi kan frigöra och rikta en del av de resurser och erfarenheter, den entusiasm, glädje, kunskap, och kärlek som finns bland oss frimärkssamlare till att rekrytera och utveckla nya samlare, så ser jag en mycket god framtid för filatelin.

Österskär 2020-08-31
Ivar Horst
Marknadsansvarig
Norrorts Frimärksförening

Nu under Coron-19-pandemin har vi en säkrare lokal för våra klubbmöten (om nu inte FHM's rekommendationer gör att vi inte kan ha möten) nämligen Tibble Gymnasiums matsal.
Välkomna dit!

Tioårsjubileum för jazzpuben med Arne Forssén

(från SPF Seniorerna Jarlabankes medlemsblad nr 3/2020, Text: Gunvor Vretblad)

I Jarlabankes medlemsblad 3/2010 finns ett upprop efter jazzspisare. Arne Forssén ska "genomföra ett litet försök att lyssna till jazzmusik om intresse finns." Försöket skedde i anslutning till Stig Nohrlanders musikcafé, en timmes önskeprogram med populärmusik från 1900-talets första hälft, som ägde rum på Jarlabankes kansli. Dagen var den 5 oktober - och intresse fanns. Sedan dess har Arne återkommit en gång per termin med det som nu är Jarlabankes jazzpub.

Arnes hjärta klappar för jazzmusik och han har läst jazzens historia på Folkuniversitet. Han trakterar flera instrument och vi är många som sett och hört honom spela blockflöjt på räkfrossan och vid Gåsabloten på Lindholmens gård. Men tidigare var tenorsaxen huvudinstrumentet. Arne var under främst 1990-talet en av medlemmarna i amatörorkestern OK (för Onsdagsklubben) och spelade huvudsakligen swing och evergreens på bröllop, födelsedagsfester och andra tillställningar. Bilden med Arne på tenorsax, är från en av OnsdagsKlubbens spelningar under mottot "Så håll musiken igång, så länge den pågår".

Arne har flera strängar på sin lyra: vin, frimärken, arkitektur och måleri. Intresset för vin har han utvecklat bland annat i Menton i Frankrike, där familjen vistats i perioder, och det intresset har Arne velat dela med andra. När jazzpuben gick igång var han redan organisatör för en av cirklarna om vinkunskap. Historien berättar att han startade Vinkunskap II eftersom ettan var fulltecknad och flera vinintresserade stod på väntelista. Intresset för frimärken har en längre historia. Redan som 10-åring började Arne samla på frimärken och han har under många år varit engagerad i Norrorts frimärksförening som brukar träffas två gånger per månad i Täby. Föreningen ordnar bland annat mässor och utställningar för att stimulera intresset för filateli. Arne har bland annat deltagit med mässbord och medverkat med rådgivning och medlemsvärvning. Senast det var dags blev tillställningen inställd på grund av Covid-19 men nu hoppas han att höstens mässa lördagen den 14 november i Näsbyrums centrum ska kunna äga rum. Efter sin pensionering har Arne utvecklat sitt intresse, att måla tavlor i framför allt akryl. Det är den moderna nonfigurativa konsten som utgör förebild där t.ex. de ryska konstruktivisternas verk både inspirerat och ibland kopierats i egen version. Tillsammans med vänner från arbetslivet gläder han sig åt att måla och diskutera konst och annat. Och nu, när hösten närmar sig, pågår planeringen för höstens jazzpub.



Viking & Co AB - Företagsmäklare

Det personliga företaget med de stora resurserna!

Vill Du utöka din verksamhet eller vill
Du sälja ditt företag?

Vi erbjuder

- Värdering av företag
- Aktiv marknadsföring
- Öppen eller diskret försäljning
- Avtalsskrivning
- Myndighetskontakter
- Finansiering

Behöver du annan hjälp - vi har ett stort upparbetat kontaktnät av
advokater, redovisningsbyråer (bokföring),
revisorer, arkitekter & hantverkare.



08-768 00 28 / 08-768 08 28

www.viking-maklare.nu info@viking-maklare.nu

Vi söker med ljus och lykta artiklar

Till kommande nummer av Norrphil behöver vi artiklar på ½ till 2 sidor. Alla medlemmar är välkomna att komma in med texter. Så sätt dig ner och skriv. Vill du ha hjälp eller synpunkter på det du funderar på så är du välkommen kontakta tidningens redaktör (se sida 16).

**SKRIV OM DU VILL HA KVAR
NORRPHIL ÄVEN I FRAMTDEN!**

Restaurang | Catering | Konferens | Jakt

JAKT VILLAN

TÄBY ARNINGE



När man just passerat Arninges stora shoppingcenter och svänger till höger vid Jaktvillans skylt är det som att komma in i en annan värld. Plötsligt är man på landet, mitt i en susande granskog omgiven av tystnad och lugn. De hundratalet metrarna fram till villan undrar jag om jag kört fel, men snart öppnar sig skogen och en gul visar sig. Entrén är inte så stor men innanför ligger rum efter rum med dukade bord och sorlande matgäster.

I restaurangen serveras husmanskost varje vardag mellan klockan 10:00 och 14:00. Det finns alltid två bufféätter att välja mellan, ett stort härligt salladsbord samt bordsvatten, kaffe och småkakor. För mer information, gå in på hemsidan **www.jaktvillan.se**.

Vi rekommenderar ett besök!



***Café och Restaurang
GOTTI***

***En oas för den som vill
äta lunch, fika
eller beställa
catering med ett gott
och brett sortiment.***

***Öppettider:
mån-fre 07:00-18:00
lör-sön 10:00-17:00***

***Arninge
(vid Granngården)***

PROGRAM VÅREN 2021 I NORRORTS FRIMÄRKSFÖRENING



Normalt äger våra sammankomster rum i vår föreningslokal Viggbysalen, Södervägen 30 i Täby, men nu under Coronapandemin har vi bokat en större lokal nämligen matsalen i Tibble Gymnasium. Sker det någon förändring annonseras detta på möten och på hemsidan.

Sammankomsterna börjar kl 18:30. Vid de flesta sammankomsterna har vi dels ett närvarolotteri, dels en mindre klubbauktion med material från medlemmar, men också från inlämnade samlingar. **Ha med dig sedlar i mindre valörer för att betala dina inrop – inte 500- eller 1000-kronorssedlar!**

Det preliminära programmet för våren 2021 ser ut så här:

- 11 jan
- 25 jan
- 8 feb
- 22 feb Storauktion 1
- 8 mar
- 13 mar Samlarmässa Näsby Park Centrum
- 22 mar
- 12 apr
- 26 apr Storauktion 2
- 10 maj Terminsavslutning



När vi kan hålla möten igen så kommer hemsidan att uppdateras.

Mötesdagar hösten 2021

6 sep, 20 sep, 4 okt, 18 okt, 1 nov, 15 nov, 29 nov och 13 dec.



NORRORTS FRIMÄRKSFÖRENING

c/o Olof Tiger, Pinnmovägen 1, 187 50 Täby
Medlemsavgift 70 kronor/år. PlusGirokonto 9 41 09-6

Ordförande

Urban Jonsson, Adolf Lemmons väg 24, 187 76, Täby, tel: 070-376 19 44
E-post: urbanjonsson@telia.com

Vice ordförande, medlemsregister och nya medlemmar

Christer Samson, Porsvägen 210, 192 48 Sollentuna, tel: 073-576 03 10
E-post: christersamson@gmail.com

Hedersordförande

Sören Eklöv, Eskadervägen 18 183 54 Täby
E-post: soeren-eklow@live.se

Mats Söderberg, Ellagårdsvägen 135, 187 45 Täby, tel: 070-733 04 80
E-post: mats.soderberg@mbox302.tele2.se

Sekreterare

Olof Tiger, Pinnmovägen 1, 187 50 Täby, tel: 076-040 02 95

Kassör och ansvarig för storauktioner

Lennart Lundh, Grindtorpsvägen 11, 183 32 Täby, tel: 073-654 69 87

Klubbmästare

Håkan Tiger, Enstavägen 47, 187 35 Täby, tel: 070-495 14 44
Bo Jonsson, Lövbrunnsvägen 13, 187 53 Täby, tel: 070-768 88 23

Värdering av inkomna samlingar

Jan-Ove Brandt, Ripstigen 1, 170 74 Solna, tel: 070-547 15 35

Ansvarig kvällsauktioner vid föreningsmöten

Lars-Ove Pehrsson, Högstigen 5, 183 56 Täby, tel: 070-626 92 05

Marknadsansvarig

Ivar Horst, Östra Banvägen 69B, 184 52 Österskär, tel: 070-540 21 61

Redaktör för Norrphil och hemsidan

Hans Magnusson, Olsborgsvägen 8, 186 41 Vallentuna, tel: 073-394 55 66

Ungdomsledare

Per Näsman, Tallvägen 5, 191 41 Sollentuna, tel: 070-570 14 15

Revisorer

Per Näsman, Tallvägen 5, 191 41 Sollentuna, tel: 070-570 14 15
Pentti Köhli, Löglaviksvägen 21, 761 12 Bergshamra, tel: 070-496 92 73

Revisorssuppleant

Peter Hlawatsch, Södervägen 16B, 183 69 Täby, tel: 070-876 84 01

Valberedning

Håkan Tiger, Enstavägen 47, 187 35 Täby, tel: 076-015 86 23
Bo Jonsson, Lövbrunnsvägen 13, 187 53 Täby, tel: 070-768 88 23

Hjärtligt tack till alla våra sponsorer:

Jan Jägholm AB, Södervägen 30, Täby (08-732 50 00)

ICA Stop, Bergtorpsvägen, Täby

Café och restaurang GOTTI, Arninge (08-756 31 25)

Jaktvillan i Arninge – lunch (08-756 95 57)

Clas Ohlson, Täby Centrum

Viking & Co AB, Viggbyholm (08-768 00 28)



NORRPHIL

Medlemstidning för Norrorts Frimärksförening

Redaktör: Hans Magnusson, Olsborgsvägen 8, 186 41 Vallentuna
Telefon: 073-394 55 66

Ansvarig utgivare: Urban Jonsson

Norrphil utkommer minst 2 gånger/år.

Välkommen med annonser och andra bidrag till innehållet i tidningen.

Besök gärna vår hemsida: www.norrphil.se

Föreningslokal: Viggbysalen, Södervägen 30, Täby