



Auktioner – et hit

Af Ann Strandmark
Foto: Karin Riggelsen

– Det giver lidt af et adrenalin-kick at byde på auktion. Jeg blev grebet af det fra første dag, og bordet og stolene her fik jeg billigt, siger Tina Brosbøl, Vejle.

Flere og flere – ikke mindst unge – vælger at købe brugt på auktioner frem for nyt i store boligmagasiner, når der skal anskaffes nye ting til hjemmet.

Ingen højere? Første, anden, tredje. Solgt til den herre nede i hjørnet for 8.500 kr. Hammeren knalder i bordet, når auktionarius nævner højeste bud.

Situationen er velkendt for dem, der har prøvet at gå på auktion. En genstand har skiftet ejer. Den gamle ejer har sagt farvel til noget gammelkendt. Den nye kan drage hjem med nyhervervelsen. Med bevidstheden om en god, en nogenlunde – eller en dyr handel, fordi man simpelthen måtte eje lige netop denne genstand – uanset prisen.

Nyeste udvikling inden for auktionsbranchen er net-auktioner, hvor man byder over nettet og ikke har en auktionarius, der med hammerslag tilkendegiver solgt eller ikke solgt. På net-auktioner er køberen den, der har givet det højeste bud på det fastsatte sluttidspunkt. Dog forlænges auktionen hos Lauritz.com med tre minutter, hvis der er budaktivitet

op til hammerslag. Men uanset om de er fysiske eller elektroniske, så er auktioner blevet et hit. Noget, som både ung og gammel og rig og ”fattig” kan være med til.

Adrenalin-kick

Fra at være noget, som mange har opfattet som en lidt ”støvet” affære, er auktionskøb blevet en del af hverdagen hos flere og flere. Og mange har fået øjnene op for de muligheder, der ligger i at købe på auktion til hjemmet, frem for altid kun at tænke på nyproducerede ting.

– Jeg skal da ærligt indrømme, at jeg får et adrenalin-kick, når jeg sidder og byder. Blodet pumper rundt i kroppen, når beløbene nævnes, og jeg løfter min hånd for at byde. Det er spændende og en helt anden oplevelse, end hvis man bare går ind i en forretning. Jeg kan tilbringe en hel dag i auktionshuset, når der er auktioner. Ikke kun for at byde, men også for at opleve atmosfæren. Det er virkelig spændende, siger 27-årige Tina Brosbøl fra Vejle, der studerer kultur og formidling på Odense Universitet.

For hende er interessen for at gå på auktioner omkring et år gammel og kom helt uventet. For at tjene lidt ekstra til studierne tog hun et rengøringsjob – og

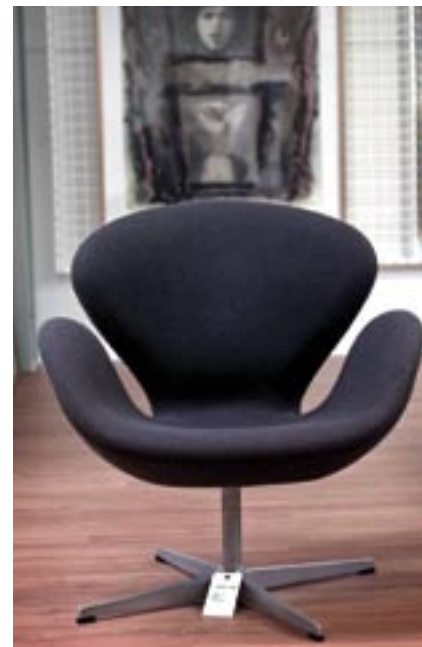
blev sendt til Bruun Rasmussen Kunstauktioners afdeling i Vejle.

– Jeg kendte det ikke. Men det var spændende at gå rundt mellem alle de mange ting, og jeg blev bidt af det. Jeg har spurgt og spurgt og fået en masse at vide. Og jeg blev fanget af de mange flotte ting, der kom under hammeren. En dag så jeg et mahognibord og fire stole, som jeg simpelthen måtte have. De var vurderet til 1.500 kr. Jeg fik dem for 900 kr. – og jeg var den eneste, der bød. Jeg køber med hjertet, fordi jeg gerne vil have de ting, jeg køber. Ikke for at investere og sælge senere, siger Tina Brosbøl.

Koster ”en krig”

Som mange andre unge er Tina Brosbøl også interesseret i de klassiske, danske designmøbler – og her har hun sat sig ind i tingene og ved, hvad de er værd. – Det er min drøm at komme til at eje nogle af dem. Men lige nu har jeg ikke råd. Jeg kunne da godt tænke mig nogle senere, når vi flytter fra lejligheden her. Så er der mere plads – og måske bedre økonomi. I øjeblikket koster de jo ”en krig”, siger Tina Brosbøl.

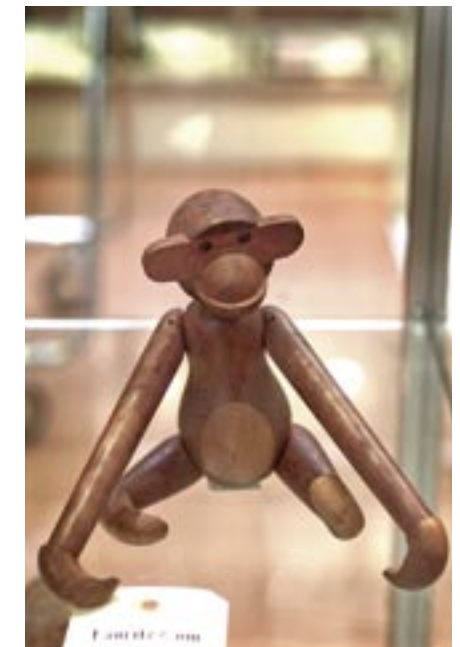
Det at gå på auktion har også betydet, at hun har fået et andet forhold til penge.



Arne Jacobsens eftertragtede stol ”Svanen”. Vurdering: 8.500 kr. Hammerslag ved 8.400 kr. på Lauritz.com.



Sekretær fra ca. 1880'erne. Vurdering: 7.500 kr. på Lauritz.com.



Kay Bojesens træabe. Vurdering: 1.000 kr. på Lauritz.com.

– Jeg tænker mig da om, hvis jeg skal give 500 kr. for et par nye bukser, men hvis jeg ser noget flot på auktionen til 2.000 kr., så er det noget andet, siger Tina Brosbøl, der i øjeblikket er ved at skrive speciale: en undersøgelse af designet på legetøjsæsker fra LEGO.

Flere unge

Hos Bruun Rasmussen Kunstauktioner kan man også mærke den stigende interesse hos unge.

– Vi spænder bredt rent aldersmæssigt, og der er hele tiden nye generationer, der træder til, når de gamle falder fra. Men andelen af unge er steget gennem de senere år, siger direktør for provinsen, Lars Fuglsang-Madsen fra Bruun Rasmussen Kunstauktioner i Vejle, der også kan fortælle, at andelen af private købere er blevet større end andelen af dem, der køber med videresalg for øje.

Marketingchef Helena Vestergaard hos Bruun Rasmussen oplyser, at der er tre primære grunde til, at deres kunder køber på auktion. 55 pct. siger, at det er super spændende, 42 pct., at de kan købe unikke ting, og 36 pct. oplyser, at de gør det for at gøre et godt køb.

Taget efter alder oplyser de 25-40-årige, at de køber på auktion for at

gøre et godt fund. De 40-55-årige, fordi tingene har en historie, og dem over 55 år køber, fordi det er billigere end hos antikvitethandlerne.

– Hos os er det kun omkring 10 pct. af kunderne, der er unge. Det kan dog hurtigt ændre sig, når vi i begyndelsen af efteråret også får en net-auktion, siger Helena Vestergaard.

Lauritz.com

Hos net-auktionshuset Lauritz.com er der stort set lige mange unge og ældre købere.

– Men vores sortiment og pris tiltaler alt fra studerende til kreative trendsættere, forsigtige husmødre og velbjærgede auktionskunder, siger administrerende direktør Mette Margrethe Rode, Lauritz.com.

– Der er eftersyn, indlevering og afhentning hver dag undtagen søndag. Men man kan byde døgnet rundt – og uanset om man opholder sig i Danmark eller i udlandet. Og selvom man byder via nettet, så er spændingen ikke mindre. Der er nerver på til det sidste, siger Mette Margrethe Rode.

Bruun Rasmussen Kunstauktioner

Grundlagt 1948 af Arne Bruun Rasmussen.

30 auktioner årligt på 100 auktionsdage.

Omsætning: ca. 300 mio. kr.

Udbyder ca. 50.000 katalognumre årligt.

Vurderer ca. 250.000 ting for kunder årligt.

Ansatte: ca. 100, hvoraf 40 er specialister til vurdering.

www.bruun-rasmussen.dk

Lauritz.com

Lauritz Christensen Auktioner blev grundlagt 1885 og konverterede til Lauritz.com i 1999.

Afdelinger i Kolding, Århus, Egå, Aalborg, Odense, Næstved, Helsingør, Herlev og København samt i Sverige og Norge.

Omsætning: ca. 300 mio. kr. årligt.

Net-auktion: Over 230.000 besøgende og 130.000 bud om ugen, over 900 nye varer hver dag.

Ansatte: 112 i Danmark, Sverige og Norge. Ca. halvdelen er vurderings eksperter.

www.lauritz.com