

# Lauritz.com är en passionsfabrik!

Av Magdalena Fischer



Mette Rode Sundström

Lauritz Christensen Auktioner grundades i Danmark 1885 och blev under åren känt som ett seriöst och traditionellt auktionshus. 113 år senare, 1998, övertogs det familjeägda auktionshuset av svenske Bengt Sundström. Hans vision var att sätta kunden i centrum och flytta auktionerna från det fysiska rummet till Internet. I december 1999 drog Lauritz.com A/s igång, den första nätauktionen startade den 9 december och avslutades 14 dagar senare. Företaget har under de gångna åren vuxit från en till 21 filialer och har idag omkring 260 medarbetare, varav cirka hälften är värderingsexperter. All budgivning sker online på sajten där alla föremål presenteras med beskrivning, foto och värdering, man har valt att bibehålla den objektiva varuexpertisen och värderingen. Som säljare lämnar man in sin vara till Lauritz.coms experter på denn närmaste filialen. Där kan köparna, om de vill, också titta på föremålen innan de budar på dem. Mette Rode Sundström är vd för Lauritz.com och BrandNews träffade henne på Stockholms-filialen i Slakthusområdet för att höra mer om nätauktioner och varför Lauritz.com lyckats så bra.

#### Hur startades Lauritz.com?

– Bengt startade företaget 1999. Han hade länge jobbat inom auktionsbranschen, bl a på Bruun Rasmussen Kunstauktioner som är Danmarks motsvarighet till Bukowskis. Det var ett spännande jobb, han kunde utveckla sitt intresse för konst och antikviteter, men samtidigt kände han att det var lite för tjugigt och snobbigt. Dessutom hade han fått upp ögonen för det roliga med auktioner: det är den fria marknadskrafterna och köparnas efterfrågan som styr prisutvecklingen. Bengt ville pröva att revolutionera auktionsmarknaden och komma ifrån den lite stelbenta och instängda miljön som fanns inom auktionsvärlden.

Även de klassiska auktionshusen som Bukowskis och liknande har alltid sålt saker som inte är så dyra, t ex små silversaker, men många tänker att de bara tillhandahåller väldigt dyra och tjugiga saker. Det har bidragit till att många dragit sig för att handla med de traditionella auktionshusen, att de bara är till för rika människor etc. Bengt ville starta något som alla skulle känna sig bekväma med, en auktionsfirma för alla! Det som driver oss är vår passion för att förmedla konst och design till gemene man. Vi har en idé om att demokratisera och digitalisera auktionsbranschen globalt. Vi gör detta tillgängligt för alla, och öppnar upp auktionsmarknaden för alla som är intresserade eftersom vi finns till hands lokalt för säljaren och globalt för köparen.

# Lauritz.com

A bid better

– Vi var först med att starta auktioner på nätet, och vi var ganska länge ensamma om det. Till slut följde ju även de större auktionshusen efter, men jag har en känsla av att det var för att de kände sig tvungna och inte för att de egentligen ville. Men det gäller ju att hänga med i tiden, annars tappar man konsumenterna.

#### Nu har ni nyligen lanserat en mobilapp...

– Ja, vi vill fortsätta att vara lättillgängliga för våra besökare. Sedan appen kom har vi haft ca 120 000 nedladdningar, vilket är ett bra bevis på att folk vill kunna hålla koll på oss oavsett var de befinner sig. Vi har dessutom precis släppt en app för Ipad.

#### Har ni mycket problem med att folk försöker sälja stöldgods?

– Nej, tack och lov har vi inte haft några stora problem med det. Om det dyker upp så har vi förstas ett samarbete med polisen för att kunna åtgärda det på bästa sätt och förhoppningsvis få fast förövaren. Dessutom håller Lauritz alltid köparen skadeslös och betalar tillbaka köpesumman och andra eventuella omkostnader. Under de senaste åren så har tyvärr organiserade stölder av danska designklassiker ökat, och det har gjort att vi har skärpt våra åtgärder. Vi har till exempel tillsammans med danska polisen utvecklat ett nytt logomärkningssystem som lättare gör att man kan förhindra stöldgods, vi var de första med detta.

– Samma sak gäller för piratkopierade saker, vi har ett nära samarbete med producenterna till originalvarorna. Till exempel kan de ringa oss och säga att nu har det dykt upp ett parti med kopior av den lampan, säg till era värderingsexperter att kopian skiljer sig från originalet genom att lampfoten saknar signering. På så vis har vi ögonen öppna om det dyker upp något.

På vår hemsida står det utförligt om de åtgärder vi tar till för att kunna förhindra försäljning av stöldgods.

#### Hur har ni marknadsfört Lauritz.com genom åren?

– Om man ser tillbaka så har vi inte arbetat särskilt strategiskt med vårt varumärke. Vi har byggt upp ett starkt varumärke i Danmark, och vi är på gång att

göra samma sak i Sverige och Tyskland. Lauritz.com började ju genom ett starkt intresse för konst och design samt auktioner och sedan har det rullat på. Jag tror att varumärket har byggts upp genom att vi som jobbar med Lauritz.com är så oerhört passionerade för det vi håller på med. Vi tror på det vi gör, och vi har en vision som är stark. Internt inom företaget så kallar vi Lauritz.com för en passionsfabrik! Det säger en hel del om hur starkt vi känner inför detta, oavsett vad man tycker om Lauritz.com så är intresset ärligt och kommer från hjärtat. Både Bengt och jag är entreprenörer så företaget är uppbyggt med våra pengar och allt vår eventuella vinst går tillbaka in i Lauritz innovationsutveckling.

#### Ni jobbar med Binfeld AB här i Sverige.

– Vi har inte direkt jobbat med pr-byråer tidigare, men i och med att vi vill sprida kunskapen om Lauritz.com i Sverige så kände vi att det vore bra att få hjälp med kommunikationen. Det har känts lite som att svenskarna sett oss som det danska auktionshuset som vill etablera sig i Sverige, men vi ser oss som ett skandinaviskt, men framförallt internationellt auktionshus. Sedan är det också en fråga om tid, expansionen här har gått väldigt snabbt så det är värdefullt att få hjälp med alla mediakontakter och intervjuer av en etablerad pr-byrå som dessutom är så professionell och sympatisk som Binfeld AB.

– Överlag vad gäller marknadsföring så jobbar vi ofta med speciella events eller temauktioner, redan sedan starten så har vi föredragit att kommunicera genom att visa upp oss snarare än via till exempel annonser i tidningar. Vi älskar att inspirera konsumenterna till att utforska allt som Lauritz.com har att erbjuda. I januari i år till exempel så auktionerade vi ut rekvisitan till "The girl with the dragon tattoo", det blev väldigt uppmärksammat och är ett bra exempel på en aktivitet som ökar kännedomen om vårt varumärke.

#### Ni har genom året gett mycket stipendiepengar till unga formgivare, det måste ju också vara bra i marknadsföringssyfte?

– Det är det säkert, även om det förstas inte är den direkta anledningen till att vi

- 10 000 000 sidvisningar i veckan
- Mer än 2 500 000 sålda varor
- 750 000 besök i veckan
- 200 000 bud i veckan
- 8 000 varor på auktion samtidigt
- 1 500 nya varor aktiveras varje dag
- 280 000 klubbslag 2012
- 850 000 registrerade kunder (2012)
- 2 500 nya kunder i veckan
- Kunder från över 200 länder
- 260 medarbetare
- 21 auktionshus
- 220 000 nyhetsbrevsprenumeranter
- Över 1 miljon registrerade kunder

velat sponsra unga designers. Vi har givit stipendier till formgivare i Ung Svensk Form plus att intäkterna från en av våra auktioner gick direkt till Ung Svensk Form. Överlag så håller vi inte på med mycket sponsring, det känns inte helt rätt för oss, men att hjälpa unga begåvade formgivare att kunna komma vidare i sin utveckling och lansera sig via vår plattform känns helt rätt. Sedan i höstas samarbetar vi också med Svensk Forms designpris Design s, vilket varit väldigt roligt och stimulerande! Vi har också flera gånger utvecklat kreativa utställningar och temauktioner tillsammans med Beckmans Designhögskola.

#### Varför tror du att det har gått så bra?

– Jag tror att en av anledningarna är att vi har en väldigt enkel försäljningsplattform som kombinerar det bästa från den traditionella auktionsvärlden, nämligen expertis, med modern informationsteknologi som tillgänglighet och räckvidd. En av dagens bristvaror i västvärlden är tid, men i och med vår tillgänglighet på nätet och via appar så behöver de som är intresserade av konst, design och antikviteter inte göra avkall på att kunna leta efter och buda på det de hittar. Vi erbjuder också online-värdering till poentiella säljare. När man lämnat in sin vara så är den på auktion inom några dagar och budet klubbats igenom veckan efter.

#### Vad har du själv för favoritsak som du köpt från Lauritz.com?

– Åh, jag har så många så det är svårt att välja, men förmodligen är det en av våra tavlor. Både Bengt och jag är riktiga samlare och vårt stora gemensamma intresse är konst så vi har en gedigen konstsamling. Vi har varit måna om att alla ska hänga upp, de ska inte stå samlade i nåt magasin eller nån källare, så allt hänger i våra hus eller på våra kontor. Saker man gillar är till för att användas!