



26 KONSTFULL MIX
I NACKAVILLAN



36 STÄNDIGT
DENNE STIG!



14 LAURITZ.COM
EXPANDERAR



64



COCKTAIL-
PARTY! 47



16
KLUBBAT
PÅ AUKTION

Auktion & Marknad

- 16 KLUBBAT PÅ AUKTION
- 82 KLUBBAT ONLINE
- 89 ANTIKBÖRSEN
Köp & Sälj

Alltid i Antikvärlden

- 5 CHEFREDAKTÖREN HAR ORDET
- 10 JUST NU – AKTUELLT I JANUARI
- 84 ANTIK MENY MED VINEXPERTENS TIPS
- 87 KRÖNIKA

Läsarservice

- 4 REDAKTIONEN
- 6 LÄSARNAS SIDA
- 76 EXPERTPANELEN
- 88 KÖPSTÄLLEN

Inspiration & Reportage

- 8 NYÅRSKONFEKT
Från antikaffären
- 14 LAURITZ.COM EXPANDERAR
Intervju med Bengt Sundström
- 19 GULDFEBER
Lyx för alla plånböcker
- 26 KONSTFULL MIX I NACKAVILLAN
Hemma hos nätauktionsexperterna
- 36 STÄNDIGT DENNE STIG!
Keramik, textil och plast av Stig Lindberg
- 47 ALLT FÖR COCKTAILPARTYT
Köpguide drinktillbehör
- 55 SAMLARGLÄDJE!
Titta in i tre samlares kuriosakabinett
- 62 GOTT NYTT ÅR 1915
Vykortens värld
- 64 DESIGNIKONER FÖR HEMMET
Köptips från Brösarps Moderna
- 75 FLASKA MED HEMLIGHET
Gerts allmogefavoriter

8

Gott Nytt År!





just nu intervjun:

Bengt Sundström
VD på Lauritz.com

»Lauritz.com har bara börjat sin resa«

Under hösten kom beskedet att den danska nätauktionsfirman Lauritz.com köpt Stockholms Auktionsverk, Helsingborgs Auktionsverk och Deconet. Antikvärlden fick en pratstund med Lauritz VD, svenske Bengt Sundström, om företagskultur, fransk teater och framtiden.

TEXT: SOFIA SILFVERSTOLPE FOTO: LAURITZ.COM



Niklas Forsman, Stockholms Auktionsverk, Bengt Sundström och Mette Rode-Sundström, Lauritz.com.

Många häpnade när Lauritz.com köpte Stockholms Auktionsverk, hur kändes det?

– Väldigt bra, det är en spännande uppgift att få företagen att fungera på bästa sätt tillsammans. Vi har fått så många positiva reaktioner från såväl anställda som kunder. Förvånansvärt många ser en klar logik i affären och tycker att vi passar bra ihop. Vi är

stolta över att kunna vara med om Stockholms Auktionsverks framtid tillsammans med en kompetent ledning och medarbetarstab.

Var det ni som bjöd upp till dans?

– Ja, så sent som i början på sommaren och redan vid vårt första möte insåg vi båda att det var en bra match. Lauritz.com ville gärna expandera med de obligationspengar på 375 miljoner kronor vi fått att använda på den svenska och tyska marknaden. Orsaken till att förhandlingarna gick snabbt var att bägge parter är professionella och vana vid affärer.

Och vad blev priset?

– Det kan jag inte säga, men det ligger någonstans mellan 100–300 miljoner svenska kronor.

Hur skiljer sig den svenska och den danska företagskulturen åt?

– Svenskar diskuterar och diskuterar, fram och tillbaka, ända tills man når konsensus och en enig plan som man jobbar utifrån. Danskar däremot, träffas och snackar en timma. Man säger okej, fint, nu kör vi. Sen springer alla åt varsitt håll. Så får man samla ihop sitt gäng igen.

Ni var ju en av de första att börja med nätauktioner, hur kommer det sig att ni hade så rätt?

– Vi var det första traditionella auktionshuset i världen som uteslutande gick över till nätauktioner. Redan när jag arbetade på Bruun Rasmussen i början på 90-talet fick jag idén att nätauktioner kunde fungera också för dyrare objekt. Jag hade en vision om att demokratisera branschen och öppna den för en ny och större publik. »Blue Ocean Strategy« hjälpte mig också att gå hela vägen och transformera arbetssättet.

Vad är innebörden i den strategin?

– Den expressiva franska teatern »Cirque du Soleil« har nått stora framgångar genom att plocka de bästa delarna från cirkusens och teaterns värld för att sedan foga samman dessa till ett nytt upplevelsekoncept. Det har skapat en ny ocean och ny marknad. På samma sätt tänkte jag om Lauritz.com. Vi ligger mitt emellan det billiga och det dyra sortimentet och är absolut marknadsledande på objekt i spannet 1 000–50 000 kronor. För att nå dit plockade vi bort

kostsamma delar som tryckta kataloger och slutade att samla objekt i sex månader för att i stället koncentrera oss på försäljning via nätet och nischa oss mot 1900-talsdesign.

Vilka är Stockholms Auktionsverks respektive Lauritz.coms starka sidor?

– Stockholms Auktionsverk har en väldigt stark förankring som såväl Fine Art som Stadsauktionsföretag, en stor kunnig och motiverad personal, historisk anknytning och ett känt varumärke. Lauritz.com är det ledande och största onlineauktionsföretaget med över 1,2 miljoner kunder och 130 000 dagliga besök.

... och svaga sidor?

– Stockholms Auktionsverk skall fokusera ännu mera på kunden och rationell drift. Lauritz.com skall värna om att behålla entreprenörsandan och snabbheten i en nu relativt stor organisation med över 330 medarbetare.

Inte långt efter det omsusade köpet slog ni till igen, både på Helsingborgs Auktionsverk och Deconet, hur känns det?

– Bara positivt. Helsingborgs Auktionsverk är väldigt etablerat i södra Sverige, har ett stort utbud av spännande föremål på alla nivåer och en mycket duktig ledning som utgörs av Joakim Bengtsson och Karin Rottner. Deconet å sin sida har en bra innehållsdel, exempelvis Decopedia, som vi kan utnyttja hos både Lauritz och Stockholms Auktionsverk.

I och med köpet av Deconet ger ni er in på en ny marknad, hur kommer det sig att ni vidgar verksamheten med handlare och gallerister?

– Vi tror att hela branschen har fördel av att det finns stora plattformar med stor besöksstrafik. Vi ser inga motsättningar mellan olika aktörer i branschen, tvärtom så ser vi synergier för alla.

Klarar ni att växa i den här takten?

– Ja, det tror vi att vi kan. Från 1999 till och med i år har vi haft en ackumulerad ökning varje år med 34%, så vi är vana att styra tillväxten och fördela resurser till stora ledningsrelaterade uppgifter.

Vad blir nästa köp, Göteborgs Auktionsverk?

– Vi uttalar oss inte i förväg, men gärna när saker och ting hänt.

Hur mycket skulle ni ge för Bukowskis?

– Jag är inte insatt i mer än det man kan läsa i officiella rapporter, så det är svårt att sätta ett pris. I övrigt tror jag inte Bukowskis är till salu.

Hur är det att jobba med sin fru?

– Ha, ha, ha, väldigt trevligt. Vi hann jobba fyra år tillsammans innan vi blev ett par. Jag brukar säga att på den tiden var det jag som bestämde, men numera är det mest Mette.

Vad har ni för slutgiltigt mål?

– Vi har bara börjat vår resa. ●