

Frukost med Mette Rode Sundstrøm

Hon skulle hyra hus i Köpenhamn men fick nytt jobb på köpet. Sexton år senare är hon redo att lämna över rollen som VD för ett av nordens största auktionshus. Möt Lauritz färgstarka VD, visionären Mette Rode Sundstrøm.

Publicerad 29 april, Barnebys.se



Vem är Mette Rode Sundstrøm?

Jag är en väldigt mångsidig person, som är VD och kulturbärare av lauritz.com som jag varit med om att bygga upp under sexton år tillsammans med Bengt Sundstrøm.

Hur länge har du varit VD för Lauritz?

Jag började som vice VD 2001 och blev VD ett år senare. Sedan dess har jag haft samma befattning bortsett ett uppehåll på 2-3 år då vi fick barn.

Var du och Bengt ett par när du blev VD?

Nej, det var en "love story" som växte fram. Det hela började med att jag var i behov av förändring efter att ha bott i Aarhus med min dåvarande man som gick bort alldeles för tidigt. Jag flyttade till Köpenhamn och hittade ett gammalt vackert stationshus som jag ville hyra. Huset ägdes av en ridskola där Bengt var ordförande och skötte hyresförhandlingarna.

Ett par veckor efter att jag flyttat in ringde Bengt och berättade om det auktionshus han drev sedan knappt två år tillbaka. Han förklarade hur branschen såg ut med den

traditionella auktionsmarknaden, om de visioner han hade att revolutionera och demokratisera auktionsbranschen och göra den tillgänglig för alla. Han berättade att han var VD men att han hellre ville vara styrelseordförande, så jag klev in som vice VD, med löfte om att bli VD om det gick bra. De första tre åren arbetade vi ihop. Men plötsligt bodde han i huset och vi var ett par. Idag har vi två pojkar.



Har ni nått era mål, har visionen infriats?

På många sätt har den det, vi lyckades öppna upp en väldigt sluten bransch. För oss handlade det om att invitera flera människor till auktionernas värld och vara inkluderande istället för exkluderande. Den resan har vi lyckats med och den resan fortsätter vi med. Lauritz har haft fantastiska framgångar och vuxit snabbt men det finns fortfarande en väldigt stark potential i auktionsbranschen.

Har Lauritz en internationell ambition?

Ja, vi finns redan med 28 auktionshus i fem länder - Sverige, Danmark, Norge, Tyskland, Belgien - men vår ambition är att växa både till antal auktionshus och i närvaro på olika marknader.

Ni har en ganska spretig modell, där ni äger vissa auktionshus, har en "partner-modell" med franchisetagare samt en ny "associate model"?

Vi tycker om flexibilitet och vill inte begränsa oss. Det är möjligt att vi kommer göra förändringar i framtiden men nu fungerar det

bra. Den senaste modellen är en associatesmodell som vi erbjuder som en möjlighet när vi ser att ett auktionshus har möjlighet att växa, men är för traditionellt och ännu inte lyckats gå online. I vissa fall vill de inte bli uppköpta eller bli partner och anamma vår modell till fullo utan driva auktioner i eget namn under eget varumärke. På det sättet blir vi mer som en portal.

Ni har själva jämfört Lauritz med IKEA?

Från början har strategin varit att vi ska ha minst ett auktionshus i varje land, där IKEA är etablerat, som ett mål för tillgänglighet. Man ska känna igen sig på Lauritz, och vi vill vara ett auktionshus för alla.

Ni har fyra auktionshus i Tyskland. Många menar att Tyskland är en svår marknad. Håller du med?

Tyskland är en intressant marknad, men det är väldigt konservativt och traditionellt. Det är det land som tagit längst tid för oss att etablera oss i. Vi har idag fyra tyska auktionshus som visar positiva resultat, men på längre sikt ser vi potential att ha upp mot tjugo tyska auktionshus.

Vad är största skillnaden mellan Sverige och Danmark?

Tidigare var den stora skillnaden att Sverige hade mer kunskap om auktioner med en stark folklig tradition tack vare bondauktioner och stadsauktioner. I Danmark styrdes branschen till stor del av "old money", institutioner och kultureliten där det fanns väldigt givna regler. Å andra sidan är danskarna kulturellt väldigt snabba att ta till sig innovationer, varför Lauritz resa varit möjlig. Tyskland är något helt annat, och Sverige hamnar mittemellan.

I Sverige är konsensus viktigt, och det kan ta tid att etablera sig. I gengäld är det möjligt att eskalera snabbt, när man väl hittat rätt väg.

Ni gick in på börsen i juni 2016. Idag, ett knappt år senare, är börsvärdet mer än halverat. Är det därför du slutar?

Nej det är det inte. Börskursen sjönk redan innan vår första årsredovisning var publik.

Även om vi har strategier, visioner och ett fantastiskt facit de senaste 5-10 åren, tittar man alltid på det senaste kvartalet. Det är så börsen fungerar. Vi vill göra det som är bäst för Lauritz på lång sikt.

Aktiemarknaden har sitt eget liv, och det ska den också ha.

Tittar man på årets resultat så har vi gjort vår bästa EBITDA någonsin, drygt 59 miljoner svenska kronor. Stockholms Auktionsverk har gjort sitt näst bästa resultat genom tiderna, Wassily Kandinskys verk "Kreis u. Fleck" såldes för 38 miljoner kronor och blev den dyraste målningen någonsin såld på auktion i Norden. Vi måste visa aktiemarknaden att vi är tillräckligt kompetenta, vilket vi ska göra. Varje år ska vi bli bättre och optimera, växa och bli ännu större. Det är ingen magi utan det handlar om en tydlig vision, hårt arbete och mycket passion.

Hur mycket av årets vinst på Stockholms Auktionsverk stod den internationella samlingen för som avslutade auktionsåret 2016?

Visst hade samlingen betydelse för årets resultat, men vi förändrade resultatet till vinst för Stockholms Auktionsverk redan förra året. Då vi köpte Stockholms Auktionsverk 2014 var EBITDA 1,6 miljoner kronor, 2015 var det 8,5 miljoner kronor och 2016 landade EBITDA på 23,2 miljoner kronor. Jag anser att det tyder på en stark och stabil utveckling.

Vad betalade ni för Stockholms Auktionsverk?

Det säger vi inte, det är inte offentligt, men vi är riktigt glada för vår investering.

Kommer ni fortsätta med slagauktioner?

Ja, det är vår plan idag. Om du frågar mig om fem år kanske svaret är annorlunda. Däremot ska de slagauktioner vi har hålla mycket hög nivå.



Stockholms Auktionsverks VD, Niclas Forsman tillsammans med före detta huvudägare Peter Alarik

Har det varit en svår kulturkrock när ni integrerat Stockholms Auktionsverk och Helsingborgs Auktionsverk med Lauritz?

Vi köpte en nationalklenod när vi köpte Stockholms Auktionsverk, så visst har det varit en kulturkrock, men det har varit en konstruktiv sådan. Vi visste att vi köpte historik, traditioner och expertis och för oss var det viktigt att behålla Niclas Forsman både på grund av hans kapacitet och erfarenhet men också för att han är en sällsynt sympatisk person. Det är alltid en utmaning att föra in en ny kultur och samtidigt lyckas behålla respekten och styrkan i de gamla traditionerna. Vår ambition har aldrig varit att göra om Stockholms Auktionsverk och spotta ut det som något helt annat på andra sidan. Vi köpte världens äldsta auktionshus för att vi tror på det och för att det finns en utvecklingspotential, inte bara för att äga det. Samtidigt handlar det om att modernisera, effektivisera och rationalisera och föra Stockholms Auktionsverk in i framtiden.

Så här långt har det varit en spännande resa. Men egentligen kanske du borde fråga någon på Stockholms Auktionsverk..., svarar Mette med ett leende.

Vad är den största utmaningen för auktionsbranschen?

Det är samma som den hela tiden varit. Det handlar om att förstå vad konsumenten vill ha, såväl idag som imorgon och om tre år.

Vi gjorde paradigmskiftet för många år sedan när Lauritz gick online. Det tog lång tid innan de stora traditionella auktionshusen som Bukowskis, Stockholms Auktionsverk och Bruun Rasmussen följde efter. Vi har alltid varit lite annorlunda, det ska vi fortsätta vara, vi tittar inte så mycket på auktionsbranschen utan jämför oss med andra branscher och försöker följa folks beteenden och intresse för att köpa och sälja inredning. När nya aktörer, som Barnebys, poppar upp är de ofta sprungna ur en helt annan bransch med helt annat synsätt.

Vi sneglar mer på mindre aktörer. Det är dem som kan bli nästa Lauritz. "You should never underestimate the small players". Vi var små en gång i tiden, och idag vi är en av Europas största aktörer, och vi vill fortsätta driva paradigmskiftet även internationellt.



Bengt Sundstrøm, styrelseordförande för Lauritz, före detta hyresförhandlare och äkta make

Du är VD i Lauritz och Bengt är styrelseordförande i samma bolag. Pratar ni bara jobb hemma?

Nej det gör vi inte, vi har ju två söner och när vi är med dem så skiftar fokus av naturlig anledning. Vi tycker båda att det är ett privilegium att ha vårt yrkesliv gemensamt, och kunna samla våra krafter gemensamt för att förverkliga Lauritz dröm. Vi är långt ifrån eniga i alla lägen, men som tur är gillar vi att diskutera, och det är fantastiskt att få arbeta med konst och formgivning, ett intresse som vi båda delar.

Varför slutar du som VD för Lauritz-koncernen?

Jag älskar Lauritz, det är mitt barn och mitt livsprojekt, även om det var Bengt som grundade det. Ända sedan start har vi stannat upp vart tredje år för att analysera hur vi leder företaget framåt samt se över hela ledningsgruppen som idag består av sex personer i den centrala ledningsgruppen på huvudkontoret och tjugoåtta decentraliserade chefer på auktionshusen. Har alla rätt position? Eller har förutsättningarna förändrats?

I flera omgångar har jag funderat över min egen roll. Idag är min tjänst väldigt operativ, medan jag ser att min roll bör vara mer strategiskt och visionär.

Vi hade 340 000 auktioner förra året. Det kräver en enorm logistik och infrastruktur i form av allt från web site till finanssystem. Samtidigt så handlar det om att gå från den första miljarden till nästa miljard. Mycket har legat på mitt bord. Idag är Lauritz för stort och det finns för mycket potential, för att jag ska kunna fylla båda rollerna, som strateg och operativt ansvarig. Nu är tiden den rätta att lämna över den dagliga driften till någon annan. Istället kan jag som ny styrelseledamot koncentrera mig mer på långsiktigt strategiskt arbete, öppnandet av Lauritz på nya marknader och uppköp av auktionshus till Lauritzkoncernen.

Vilken profil ska er nya VD ha?

Det ska vara en processororienterad fullständigt kommersiellt driven person, som klarar rollen även när vi har femtio eller hundra auktionshus i Lauritz-koncernen. Hen ska vara ambitiös, ha förmågan att exekvera på hög nivå, vara en internationell pionjär och motiveras av att utveckla vårt befintliga ramverk. Vi har definierat hur vi gör, nu handlar det om att operativt rulla ut det.

Lauritz har varit ganska hårt ansatta i media, inte minst i Danmark. Känner ni er orättvist behandlade?

Inte i svensk media, här har vi mest fått positiv repsons för vårt arbete och varumärke. Dansk media är ett kapitel för sig. De skiljer sig från alla internationella medier. Primärt är det ett media och en journalist som har riktat kritik mot oss, och det har fått en viss spridning i Danmark.

Historiskt har media varit snabba att förmedla vår vision om att förändra branschen och göra auktioner mer tillgängligt för alla och uppskattat den transparens vi eftersträvar. På så sätt har medierna betytt mycket för att bära fram Lauritz genom åren.

Man ska vara professionell. Medierna gör sitt jobb. Däremot kan jag tycka att kritiken måste vara befogad. Jag orkar inte säga att det är orättvist, även om man känner sig lite maktlös emellanåt.



Vad gör du en ledig söndag?

Jag försöker få sovmorgon, men det slutar alltid med att mina söner väcker mig medan Bengt lagar en ordentlig frukost bestående av ägg och bacon. Helst vill jag inte göra någonting planerat på dagarna under helgerna, bara vara med familjen, men ofta har Lauritz något evenemang där vi är delaktiga några timmar. Kvällarna slutar ofta med en storstilad och livsbejakande fest hos vänner eller med en härlig mindre middag med vänner och deras barn. Ibland gör vi kortare resor med familjen eller åker till vår vingård i Frankrike.



Pontus Silfverstolpe

Antikexperten och tv-profilen Pontus Silfverstolpe är en av grundarna av Barnebys. I sin blogg bevakar Pontus konst- och auktionsmarknaden.