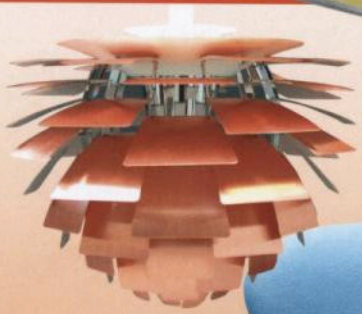
Kapital

Tidsskrift for næringsliv, børs og økonomisk politikk. Nr. 6 – 26. mars 2010

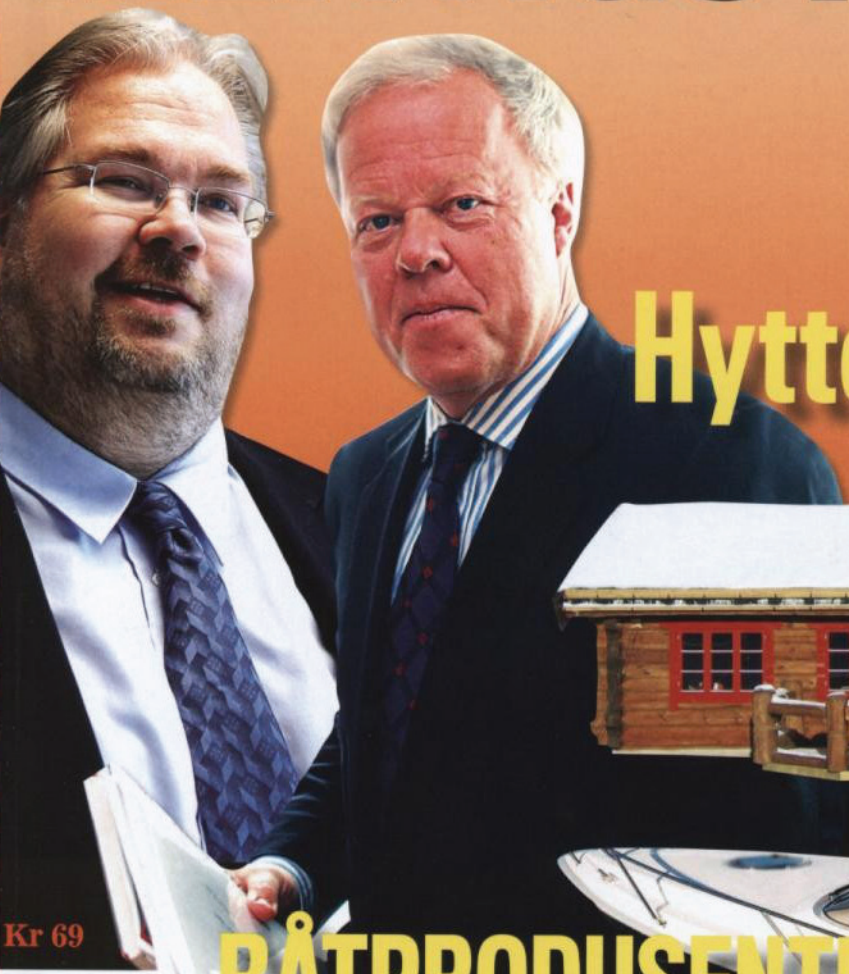
INSIDE

Gikk i luksusfellen?

Meglerbransjens MEKTIGSTE



KUPP PÅ nettauksjoner



Hyttemarkedet er FRISKMELDT

Kr 69

INTERPRESS NORGE

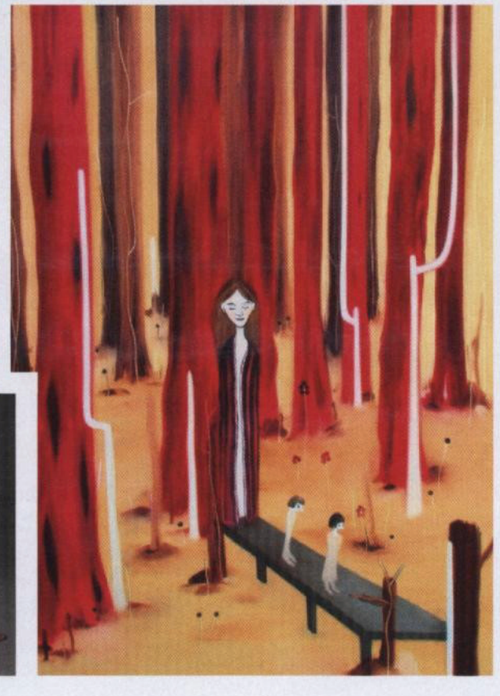
BÅTPRODUSENTENE flytter utenlands

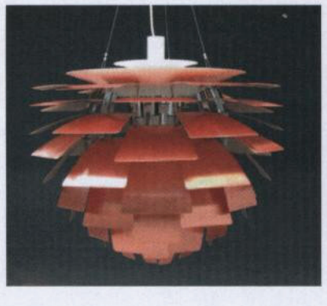
De beste tipsene ved kjøp av kvalitetsobjekter på skandinaviske nettauksjoner:

Kunsten å handle på internett

Det største utvalget av kvalitetsobjekter finnes på nettauksjoner i Danmark, men det er billigst å kjøpe i Norge. Kapital har utarbeidet en oversikt over hva de ulike aktørene tilbyr, tilleggskostnader og hvordan man kan gjøre et virkelig kupp.

FOTO: EIVIND YGGESETH





De første nettauksjonene over kvalitetsobjekter så dagens lys for omlag ti år siden. Siden den gang har veksten vært enorm. Og Skandinavia, med unntak av Sverige, er allerede langt fremme i dette markedet.

Danske Lauritz.com, som regnes for å være storebroren på det skandinaviske markedet, og i verden for øvrig, har økt omsetningen fra 20 millioner kroner i 1999 til over 600 millioner norske kroner i fjor (tilslag inkludert).

I denne artikkelen har vi sett på tilbyderne av kvalitetsobjekter på internettauksjonene i Skandinavia. Med det mener vi tilbydere som har egen ekspertise til å vurdere varene og prise dem før de legges ut for salg på internett, og som også lager beskrivelser som kjøperne får med seg, såkalte ekthetsbeviser.

Vi har også konsentrert oss om aktører som tilbyr et bredt spekter av varer innen kunst, antikviteter og design. Under dette kommer da følgelig blant annet malerier, grafikk, skulpturer, moderne og eldre møbler, lamper og en rekke typiske samlerobjekter som klokker, smykker, servise, mynter, våpen – og i Danmark også vin. Den siste tiden har også dyrere moteplagg som vintage vesker og klær i større grad fått en plass i dette universet.

- Magien forsvant

Det britiske auksjonshuset Bonhams kuttet ut nettauksjonene til et amerikansk firma de kjøpte i 2002. – Da vi fjernet det fysiske salgsrommet, opplevde vi at noe av auksjonsmagien forsvant, så vi sluttet med det, forteller Julian Roup, markeds- og pressedirektør hos Bonhams. – Men vi ser at dette er et marked som vokser, så vi har ikke lukket døren helt for denne måten å drive auksjon på, sier Roup.

Auksjonsgiganten Christie's startet med *live*-budgivning i 2006 (bortsett fra på de aller viktigste auksjonene), noe som betyr at du kan sitte hjemme foran PCen og by på fysiske auksjoner mens de foregår. Dette er et tilbud mange aktører har, men det er altså ikke det samme som nettauksjoner.

I Sverige startet auksjonshuset Bukowskis med nettauksjoner først i 2008 via datterselskapet Auktionsverket, mens deres hovedkonkurrent, Stockholms Auktionsverk, overhodet ikke har noen planer om å starte med nettauksjoner.

– De objektene vi selger krever stor ekspertise, og kundene etterspør personlige kontakter, sier informasjonssjef Anna Hamilton hos Stockholms Auktionsverk.

Pluss 50 prosent

Dette er ikke en helt uvanlig tanke. Aktørene vi presenterer på de følgende sidene, har imidlertid i det store og hele satt en verdivurderingsgrense på 20.000 kroner på objektene.

Likevel er utvalget enormt, og mulighetene for å gjøre noen riktige kupp er derfor fortsatt store.

Det er imidlertid viktig å merke seg hvor dyrt det er å ta varene inn i Norge. Fra EU påløper det en innførselsmoms på 25 prosent. I grove trekk må man regne med å legge til over 50 prosent på tilslaget man får.

– Pt. er det for eksempel ikke lønnsomt å kjøpe én enkelt Arne Jacobsen-stol i Danmark eller Sverige for å frakte den til Norge, medgir Mette Rode Sundstrøm, administrerende direktør i det danske nettauksjonshuset Lauritz.com.

Men så er det jo ikke alltid like lett å få tak i utenlandske designmøbler i Norge, så slik sett gir også nettauksjonene tilgang til kvalitetsobjekter som ikke tidligere har vært tilgjengelige her i Norge. Dessuten kan det, til tross for høye priser (se også eget regnestykke), også være verdt å betale for å få tak i noe få andre har.

I artikkelen har vi valgt å fokusere på kjøpesiden. For de salgsinteresserte kan vi opplyse om at man må ut med et sted mellom ti og 20 prosent av tilslaget i gebyrer til auksjonshusene.

Nå er det bare Blomqvist Kunsthandel som tilbyr nettauksjoner, hvor varene er vurdert av eksperter, i Norge. Men i løpet av året får de selskap av det norske nettgalleriet FineArt, som primært selger egeneid kunst. De skal nemlig lansere en tjeneste hvor privatpersoner kan omsette kunst og antikviteter via nettauksjon.

Kari Nestaas
kari.nestaas@kapital.no

FÅS PÅ NETTAUKSJONER: Øverst fra venstre fashion, bordlampe med sjimpansemotiv fra 1950-tallet, Bjørn Winblad-lampe, maleri av Katrine Ærtebjerg, lampe fra Poul Henningsen (PH) og gyngestol av Charles Eames. I tekst til høyre brosje designet av Bernhard Hertz.

Regnestykket: Dette koster det deg

Vi tar utgangspunkt i et objekt med tilslag på 10.000 kroner. I Norge må man legge til 20 prosent i kjøpersalær pluss fem prosent i egen kunstavgift. I tillegg påløper utgifter til transport og eventuelt lagerleie. Summen blir da i underkant av 13.000 kroner.

I Danmark og Sverige kommer importmoms på 25 prosent oppå det igjen. Momsen på kjøpersalæret kan så trekkes fra. Om det skal betales toll på varen kan sjekkes på www.toll.no. Transportkostnaden vil variere, så vi har ikke tatt den med her, men den er relativt rimelig. Våre naboland opererer også med mindre faste gebyrer på mellom 20 og noen hundre kroner.

Regnestykket viser derfor at ved et kjøp på 10.000 kroner må man fort ut med over 15.000 kroner, med andre ord et påslag på godt over 50 prosent! Unntaket er for gjenstander som er over 100 år gamle, hvor beregningsgrunnlaget for moms kun er 20 prosent. Vi har ikke tatt hensyn til valutaforskjeller i regnestykket.

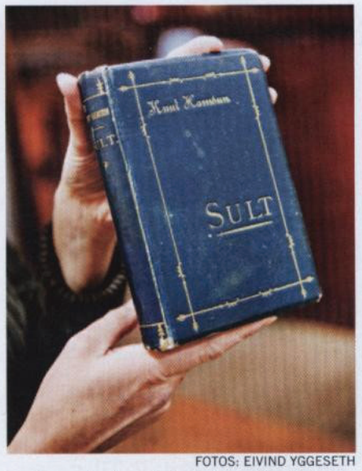
Norske Blomqvist Netthandel: Liten, men god

BEGYNT MED FASHION OG BØKER: F.v. bokekspert Kamilla Aslaksen, daglig leder Knut Forsberg og trainee kunstekspert Nina Castberg Bråthen.
FOTO: EIVIND YGGESETH

Blomqvist Kunsthandel i Oslo har røtter tilbake til 1870 og har drevet med auksjoner nesten like lenge. I 1999 startet firmaet så smått med nettauksjoner, men de kom først skikkelig i gang for ca. fem år siden med egne visningslokaler ved kjøpesenteret CC Vest på Lilleaker ved Lysaker i Bærum.

Oppstarten var noe trøblete med byggearbeider utenfor visningslokalene, noe som vanskeliggjorde tilgangen for publikum. Men nå er dette et tilbakelagt stadium, og i fjor var det faktisk nettavdelingen Blomqvist tjente penger på, mens den klassiske auksjonsdelen gikk i minus.

Kundene som handler på nett, er yngre enn de som handler på fysiske auksjoner. Som regel er det slik at de mindre dyre varene blir satt opp på nettauksjon; grensen går ved verdivurdering på 20.000 kroner med nedre inntaksgrense på 1.000 kroner.



FOTOS: EIVIND YGGESETH

Antall objekter i året: 12.000, som foreløpig er et tak.
Hva selges det mest av: Det etablerte selger best, som kunstnerne Gunnar S. Gundersen, Kaare Espolin Johnson, Kai Fjell, glass fra Nøstetangen og eldre sølvobjekter med mesterstempler.
Nye tilbud: En auksjon over fashion, altså vintageklær og accessoirer, hvor det nylig ble satt ny rekord i antall bud, og det til tross for at auksjonen ble avsluttet i vinterferien. Særlig silkesjal fra Hermès gikk bra. I skrivende stund termineres den første bokauksjonen, hvor kart, prospekter og brev også er inkludert. Blomqvist har ansatt en bokekspert fra Cappelen, som la ned sin auksjonsvirksomhet før jul. Den moderne biten med møbler og design er også styrket med en ansatt fra Lauritz.com i Norge, som gikk konkurs i fjor.
Dynamisk auksjonsavslutning: Ved nytt bud forlenges auksjonen automatisk med fem minutter. Blomqvist skal snart starte med varslingstjeneste på sms når det kommer inn nye bud.
Kuppmuligheter: Når det selges ut hele bo, er det oftere lett å gjøre kupp; da er selger gjerne mer opptatt av totalsummen enn prisen på hvert enkelt objekt og at alt skal selges. Ofte er det slik i Norge, i motsetning til i utlandet, at selger ikke vil kunngjøre at det dreier seg om et bo, i hvert fall ikke med navn. På Blomqvists fashion-auksjon stammet mange av objektene fra et bo hvor det ble solgt et stort antall pelser og krokodilleskinnsvesker, men dette ble det ikke opplyst om. Pelsene solgte bra, til tross for svært varierende stand, mens få la inn bud på krokodilleskinnsveskene.
Tilleggskostnader: Kjøper må ut med 20 prosent. Ved kunstkjøp kommer ytterligere fem prosent kunstavgift på toppen. Selger må ut med 20 prosent av tilslaget og 200 kroner for foto. Den nedre inntaksgrensen, eller verdivurderingen, er satt til 1.000 kroner for at det skal bli noe penger å snakke om.
Henting og transport: Objekter må hentes innen tre døgn, ellers kan det påløpe utgifter, 140 kroner pr. uke. Men man kan få spesialavtale. Hvis gjenstandene ikke hentes, kan de selges på kjøpers regning. Det er mulig å få kjøpe varer i visningslokalene hvis de har ligget lenge og ikke er blitt solgt, til tross for flere forsøk på auksjon.
Omsetning og resultat: Oppgir ikke eksakte tall for nettauksjonsbiten.
Nettadresse: Gå inn på www.blomqvist.no og velg nettauksjon eller gå direkte inn via www.bna.no.

Bruun Rasmussen: Gammel danske

Bruun Rasmussen har røtter tilbake til 1940-tallet og er Danmarks største auksjonshus. Selskapet er også blant de større aktørene internasjonalt og startet med nettauksjoner allerede i 2004. Normalt selger de objekter med verdi opptil 20.000 kroner på nettauksjoner, mens objektene som er vurdert høyere normalt selges på tradisjonelle auksjoner.
Inndeling: De ulike kategoriene har sin ukedag: Mandag selges eldre møbler, tirsdag moderne kunst og design, onsdag eldre malerier og torsdag varia, som er en bred betegnelse for antikviteter, møbler, porselen, smykker, sølv osv.
Antall objekter i året: I underkant av 50.000 katalognumre.
Hva selges det mest av: Dansk moderne kunst og design, som altså selges på tirsdager. Over en tredjedel av kjøperne den dagen er utenlandske, primært fra Sverige, Tyskland, England og USA. Samleområder er i vekst, spesielt vin har solgt godt i år.
Kuppmuligheter: Alle objektene legges ut med minstepris på 50 prosent av vurderingen, og er man alene om å by, kan man gjøre et kupp, avhengig av hvor høyt objektet er vurdert. Endel smykker selges uten minstepris, så er man heldig, kan man få noe vakkert til en billig penge.
Tilleggskostnader: Kjøper betaler 20 prosent salær eksklusive moms. Nordmenn må betale fem prosent moms av salæret, som refunderes ved import i Norge. Det er også et fast gebyr på 250 kroner for å selge på nettauksjon. I tillegg kommer transportutgifter, som naturligvis varierer med størrelse, vekt og destinasjon. I tillegg kommer en hammerslagsavgift og et fast gebyr på 500 danske kroner. Se også eget felles regnestykket, hvor importmoms er medregnet.
Omsetning og resultat: Bruun Rasmussen opplyser ikke hva de tjener på nettauksjonsdelen. I fjor var omsetningen for hele butikken på 125 millioner kroner, opp fra 110 millioner kroner året før. Firmaet har ikke svart på Kapitals spørsmål om bunnlinjen, men vi er kjent med at auksjonshuset har slitt hardt økonomisk de siste årene.
Nettadresse: www.bruun-rasmussen.dk

Flora danica middagstallerkener og Louis Vuitton weekend-veske

Danske Lauritz.com: Størst utvalg

PASSERE 700 MILL.: Adm. dir. Mette Rode Sundstrøm.

Lauritz.com har akkurat feiret tiårsjubileum og er blant pionerene innen internettauksjoner.

– Vi lanserte konseptet med en visjon om å revolusjonere den tradisjonelle auksjonsbransjen internasjonalt, forteller administrerende direktør og deleier Mette Rode Sundstrøm.

Antall registrerte kunder er nå oppe i knappe 650.000, og i 2009 hadde nettstedet besøk fra over 200 land. Ukentlig er rundt 450.000 innom sidene deres. Lauritz har i dag 17 filialer i tre land, hvor selgere kan levere inn varer til auksjon og tilbydere komme og se på varene. Den norske franchisetageren ble i fjor slått konkurs etter fem år.

– Vi forhandler med en potensiell ny partner og håper å gjenåpne i Oslo i år, forhåpentlig etterfulgt av flere filialer i Norge, sier Rode Sundstrøm.

Antall objekter i året: 225.000 varenumre i 2009. Det er ofte flere objekter pr. varenummer, for eksempel flere stoler. Firmaet anslår at de selger rundt en halv million objekter pr. år.

Hva selges det mest av: Møbler, som utgjør 30 prosent av omsetningen, med kunst – primært moderne – på andreplass. Stor internasjonal etterspørsel etter danske designere som Arne Jacobsen, Verner Panton og Poul Henningsen (PH). De to siste årene har det vært en økning i etterspørselen etter norske designklassikere og formgivere som Grete Prytz Kittelsen.

Nye tilbud: Events og opplevelser innen kultur, velvære og reiser.

Dynamisk auksjonsavslutning: Ved nytt bud forlenges auksjonen automatisk med to minutter.

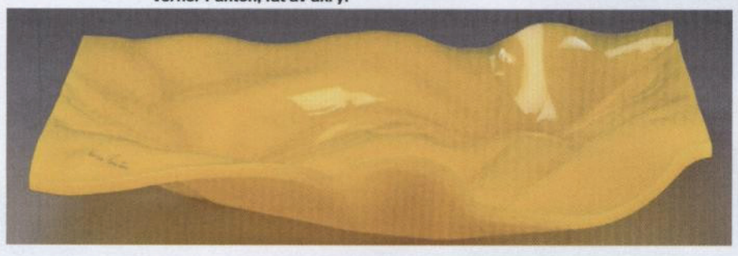
Kuppmuligheter: Gode muligheter, spesielt på smykker, pelser og enkelte møbler.

Tilleggskostnader: Kjøpersalæret er på 20 prosent inkludert moms. I tillegg kommer et såkalt hammerslagsgebyr på 75 kroner (hammerslag er det samme som tilslag på norsk). Hvis man ikke henter varen innen tre dager eller lager en avtale med Lauritz, påløper et oppbevaringsgebyr på 200 kroner pr. uke. Se også eget felles regnestykke, hvor importmoms er medregnet.

Omsetning og resultat: Lauritz omsatte for 627 millioner norske kroner i 2009, opp 20 millioner kroner fra 2008. Resultatet endte på hhv. ca. 14 og 10 millioner kroner. Frem til og med 2009 har Lauritz.com investert intensivt i ekspansjon og merkevareoppbygging, mens inntjeningen skal prioriteres fremover. Firmaet har budsjettert med en omsetningsvekst på 13 prosent i år til 708 millioner kroner og et overskudd før skatt på 27 millioner kroner.

Nettadresse: www.lauritz.com.

Verner Panton, fat av akryl



Svensk Rölakan Marta Måås Fjetterstrøm, Kelim

Svenske Auktionskompaniet: Nykommeren

Auktionskompaniet er et datterselskap av det svenske auksjonshuset Bukowskis (eller "Buckan", som svenskene sier), som er Sveriges største og har hovedkontor i Stockholm. Den første internettauksjonen ble avholdt så sent som august 2008. Nå har Auktionskompaniet rundt 400.000 besøk hver måned fordelt på 110.000 unike brukere fra over 100 land. Auktionskompaniet avholder også fysiske auksjoner og har visningsrom i Stockholm, Göteborg og Malmö. Objekter blir plassert på den auksjonen hvor firmaet mener kunden får best betalt, men dette henger også sammen med verdi.

Antall objekter i året: I fjor solgte de ca. 30.000 katalognumre.

Hva selges det mest av: Møbler, kunst og keramikk.

BORD FRA JOHANNES ANDERSEN

Kuppmuligheter: Hvis man leter med lykt og lupe.

Dynamisk auksjonsavslutning: Ved nytt bud forlenges auksjonen automatisk med tre minutter.

Tilleggskostnader: Kjøperprovisjon er på 20 prosent pluss 20 svenske kroner. Ingen lagerutgifter ved henting innen tre dager. Ved kjøp av et objekt til 10.000 svenske kroner må man ut med ca. 15.000 svenske, moms inkludert. I tillegg kommer da også transportkostnader, som naturligvis vil variere avhengig av størrelsen på objektet. Se også eget felles regnestykket hvor importmoms og toll er medregnet.

Omsetning og resultat: I 2009 endte omsetningen på 68 millioner svenske kroner, mens resultatet ble på minus seks millioner svenske kroner. I år håper de å få en omsetning på 100 millioner svenske kroner.

Nettadresse: www.auktionskompaniet.com.