

Digitaliseringens konsekvenser för myntauktioner

Av Roger Svensson

Digitaliseringen av myntauktionsmarknaden fortskrider i en rasande fart. Samlarna kan i dag delta vid sal-auktioner på andra sidan jordklotet i realtid och konkurrensen mellan auktionsfirmor har blivit global. Samtidigt påverkar digitaliseringen även produktionssidan i form av sänkta kostnader genom outsourcing och förkortade ledtider mellan inlämning och auktion. Effektivisering och konkurrens pressar ner provisionsnivåerna. Firmor som inte hänger med i utvecklingen riskerar att få föra en tynande tillvaro eller konkurreras ut.

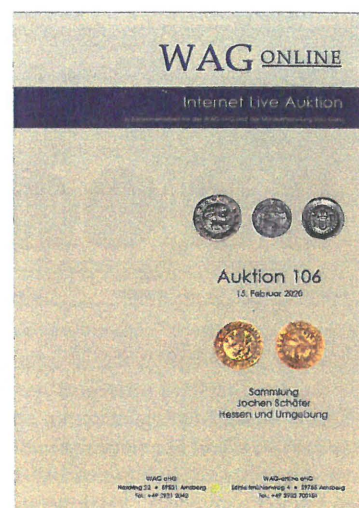
I kapitlet "50 år av digital utveckling" i *Samlad Glädje 2019* har Ingemar Svensson förtjänstfullt redovisat flera aspekter av digitaliseringens utveckling och dess konsekvenser för myntsamlandet, bland annat hemsidor, e-handelssiter, bilder, litteratur och interaktionen mellan samlare. I denna artikel ska jag belysa digitaliseringens konsekvenser för marknaden för myntauktioner. Utvecklingen för myntauktioner har under flera decennier varit relativt statisk i form av sal-auktioner, dit samlare från när och fjärran färdats. Ej närvarande samlare har kunnat lämna skriftliga bud, delta per telefon eller låta handlare bjuda. Denna traditionella idyll håller på att förändras radikalt genom digitaliseringen och internetauktionernas intåg.

Exponering över hela världen

Tack vare internet kan i dag myntsamlare över hela världen granska auktionsobjekt via online-kataloger på auktionsfirmornas hemsidor, få en fantastisk överblick av utbudet från

hundratals auktioner via annonsplattformar – främst Numisbids och Sixbid – eller delta i realtid på rena internetauktioner eller kombinerade sal- och internetauktioner (hädanefter benämnda "kombiauktioner"). Exponeringen online på någon av annonsplattformarna Numisbids eller Sixbid är i dag nödvändigt för att nå ut till potentiella budgivare över hela världen. Här kan digitaliseringen nyttjas fullt ut i form av förstora foton, länkar och omräkning av valutor, etc. Om köparna sedan kan delta i realtid via internet- eller kombiauktioner mångdubblas budgivarna jämfört med en sal-auktion. En stor och välkänd auktionsfirma med starkt varumärke skulle kunna ha totalt 10 000-tals budgivare vid en internetauktion i stället för skriftliga bud och ett hundratal närvarande samlare och handlare vid en sal-auktion. Att fler samtidigt kan vara med att bjuda i realtid innebär naturligtvis en press uppåt på de klubbade priserna. Budgivarna sparar dessutom både tid och resekostnader. I princip kan en samlare bjuda på flera auktioner på olika platser i världen under samma helg.

En europeisk auktionsfirma som har befunnit sig i framkant för denna trend är WAG (*Westfälische Auktions Gesellschaft*) i Arnsberg, en utav de största tyska firmorna. WAG har tagit steget från att under några decennier ha varit en traditionell auktionsfirma med endast sal-auktioner, för att under en tid parallellt ha haft sal-auktioner och internetauktioner till att slutligen endast anordna rena internetauktioner. Denna strategi är

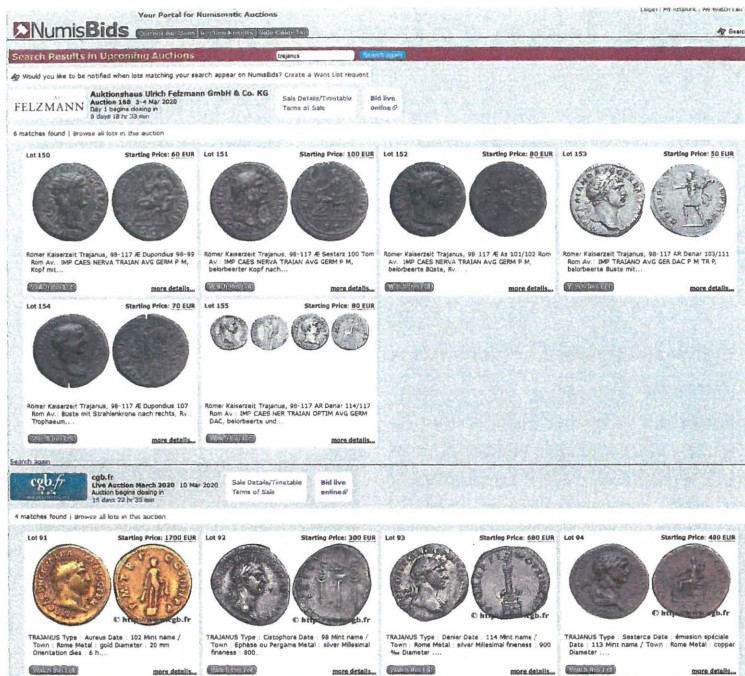


WAG i Tyskland har gått över helt till internetauktioner.

troligen ett resultat av att de klubbade priserna vid internetauktionerna överstigit dem vid sal-auktionerna. Därmed har det blivit lättare att locka till sig inlämningar från lokala och utländska samlare. WAG brukade anordna 2–3 större sal-auktioner per år. Numera anordnar firmen nästan en större internetauktion av samma format i månaden.

Global konkurrens och varumärken

Konkurrensen mellan auktionsfirmor sker inte bara på köparsidan (se ovan) utan framför allt på inlämningssidan. Utan inlämnade objekt blir det nämligen inte mycket till auktion. Därför är det viktigt att bygga upp ett förtroende gentemot potentiella säljare och budgivare i form av personliga kontakter och ett grundmurat varu-



En sökning på "Trajanus" på Numisbids visar vad som ska auktioneras och ger en överblick om raritetsgrader och prisnivåer.

märke. Varumärket garanterar att inlämnade objekt hanteras på ett professionellt sätt, är äkta och håller den kvalitet som anges i katalogerna. Men i takt med att det geografiska avståndet mellan firman och köparna/säljarna ökar i digitaliseringens tidevarv, minskar naturligtvis de personliga kontakterna i betydelse. I stället blir auktionsfirmans varumärke eller renommé mer betydelsefullt.

Under många decennier har konkurrensen varit lokal mellan firmor från samma land. I små länder såsom de skandinaviska har det inte varit ovanligt att en auktionsfirma i det närmaste haft monopol på inlämningar av kvalitetsobjekt från lokala samlare. Digitaliseringen har vänt upp-och-ned på denna konkurrenssituation. Utländska auktionsfirmor som kan maximera både exponering och klubbade priser kommer framöver troligen att ta en större del av kakan när det gäller inlämningar från lokala samlare. Potentiella säljare blir nämligen alltmer medvetna om att andra samlare i Pajala eller Svea bara är ett musklick bort ifrån att i realtid

bjuda på auktioner i Osnabrück eller New York. Konkurrensen mellan auktionshusen blir med andra ord global.

Synliggör raritetsgrader och påverkar relativpriserna

En annan effekt av digitaliseringen är att raritetsgraderna mellan objekten synliggörs. På annonsplattformarna Numisbids och Sixbid samt på e-handelssiter som MA-Shops och eBay får samlarna en bättre överblick. En sökning på "Nero", "Vasa" eller "brakteat" visar snabbt vilka typer som är vanliga respektive rara. Den kanske viktigaste informationskällan om raritetsgrader är *CoinArchives*, där man mot en årlig summa kan få betydande statistik ganska långt bak i tiden om hur ofta och till vilka priser olika typer har sålts. Det är digitaliseringen som möjliggör skapandet av en sådan informationskälla som *CoinArchives*. Digital information till skillnad från tryckt kan samlas upp och bearbetas maskinellt snabbt och till en minimal kostnad. En konsekvens av den mer transparanta informationen om

raritetsgrader är naturligtvis att relativpriserna förändras. Rariteter blir relativt sett dyrare och vanliga typer relativt sett billigare. Man kan därför förvänta sig att konkurrensen mellan auktionsfirmor intensifieras om att få auktionera de riktiga rariteterna.

Kombiauktioner och internetauktioner

Vid kombiauktionerna finns det flera olika tekniska plattformar som kan användas, där OneBid och Biddr är bland de vanligaste. En fördel med Biddr är att buden från salen och internet inte kommer hulla om buller, vilket underlättar för auktionsutroparen. Internetbudgivarna släpps nämligen först in när det endast återstår en budgivare i salen. I synnerhet kombiauktionerna har haft sina barnsjukdomar, där internetbuden fördröjt den totala tidslängden för auktionen. I dag klarar emellertid de flesta kombiauktioner 150–200 objekt per timme.

Vid de rena internetauktionerna är det avgörande att auktionsfirman får budgivarna att känna sig som om de deltog på en traditionell salauktion. I så fall måste den tillåtna tiden att lägga bud mellan varje budsteg vara begränsad; kanske fyra till fem sekunder och inte flera minuter. Ännu viktigare är att auktionsobjekten avslutas i nummerordning. Om flera objekt auktioneras samtidigt och dessutom avslutas i ordning så skapas bara förvirring. Risken är stor att budgivarna missar att lämna bud på ett eller annat objekt och att de klubbade priserna därmed blir lägre. Om flera objekt auktioneras samtidigt måste dessutom flera flikar öppnas, vilket knappast är kompatibelt med dagens användning av läsplattor och mobiler som har små skärmar.

Till skillnad från enklare tjänster som kan outsourcas (se nedan) så bör auktionsfirman hålla hårt i sitt varumärke oavsett auktionsform. Det är till exempel inte lämpligt att företaget lånar ut sitt varumärke vid enklare internetauktioner som sköts av andra. Om man i alla fall skulle göra detta, bör man ta bra betalt.

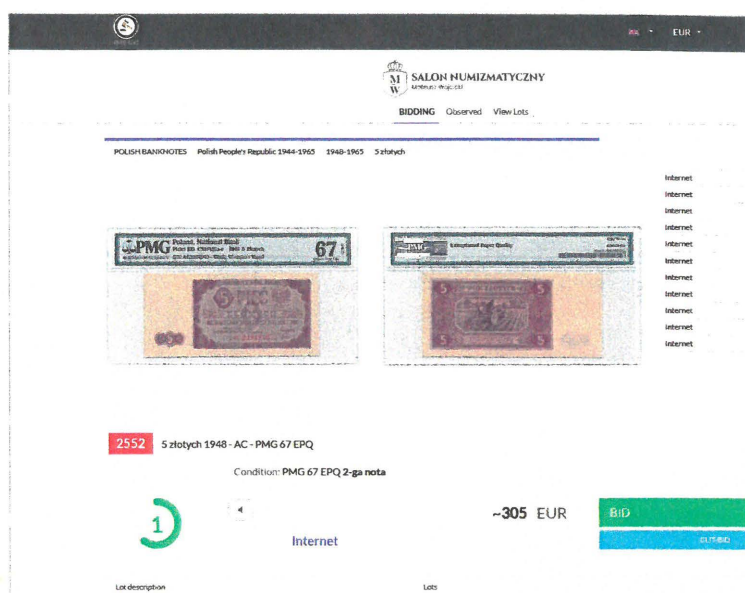
Traditionellt har det varit enklare material som sålts på internetauktionerna, medan kvalitetsobjekten och rariteterna har bjudits ut vid salauktioner. Men det är inte säkert att det kommer att bli så i framtiden. WAG har visat med all tydlighet att det är möjligt att få bra betalt för kvalitetsobjekt och rariteter på internetauktioner.

Auktionsfirmornas möjlighet att ta ut provisioner påverkas även av förekomsten av alternativa auktions-siter såsom eBay och Tradera. De senare tar en provision på cirka 10 procent för billigare objekt och lägre procentsats för dyrare. Detta ger möjlighet för säljare och köpare att minska transaktionskostnaderna i form av provisioner. eBay ger dock inga som helst garantier för objektens äkt-het eller beskrivning och att objektet verkligen levereras. Det är i stället säljaren som måste ge garantierna. Olika rankingssystem eller betalningslösningar (till exempel PayPal) kan dock lösa en del av dessa problem.

En betydande nackdel med att köpa på distans är annars att köparna inte kan inspektera objekten innan budgivning. Man tvingas här att i högre grad än tidigare lita på auktionsfirmans beskrivning av objektets kvalitet och skick. Om man inte är nöjd med ett inköpt auktionsobjekt är det svårt att häva köpet. Detta är en betydande skillnad mot att handla på distans på e-handels-siter som MA-Shops där full returrätt gäller.

Digitalisering på produktionssidan

Internet och digitaliseringen får inte bara konsekvenser på klientsidan. Även produktionssidan påverkas i allra högsta grad. Vid rena internetauktioner slipper auktionsfirman att hyra dyra auktionslokaler. Dessutom kan en hel del andra kostnader i form av personal undvikas. Annars är det tjänster på produktionssidan som kan levereras eller förpackas i digital form (till exempel JPG- eller PDF-filer) och därmed kan produceras på långt avstånd som påverkas. Vid framställandet av auktionskatalog är det flera



Via teknikplattformen OneBid kan 150–200 objekt på en Internetauktion säljas per timme.

steg som ska genomgå. Fotografering av objekten påverkas inte nämnvärt, eftersom detta måste ske där objekten finns. Det viktiga arbetet med att bestämma raritetsgrader, utropspriser och provenienser torde inte heller påverkas, eftersom dessa moment tillhör kärnan i auktionsfirmans kvalitetsarbete som man ogärna lägger ut på andra leverantörer.

Ett tidsödande och relativt dyrt moment är friläggande av bilder, som däremot berörs av digitaliseringen. En smart strategi vore att vid dagens slut skicka de fotograferade rå-bilderna digitalt till en underleverantör i ett lågkostnadsland, till exempel Indien, och sedan gå hem och sova. När nästa dags arbetspass startar ligger de frilagda bilderna klara i e-postens inkorg. Därmed skulle kostnaden för detta moment kanske kunna sänkas med 70–80 procent.

Ett annat kostsamt moment som skulle kunna utlokaliseras på liknande vis är själva layouten av auktionskatalogen. Detta förutsätter att beskrivningar av objekt på det egna landets språk eller på engelska är väl-preparerade innan textfiler skickas iväg för layout. Självklart är det här en viss inkörningskostnad för un-

derleverantörer som befinner sig på långt avstånd. Underleverantörerna kan emellertid med lätthet ladda ner gamla auktionskataloger som PDF-filer och få en god insikt i vilka kvalitetskrav som ställs på både bilder och layout.

Digitaliseringen innebär att de flesta auktionsfirmor i dag lägger upp sina auktionskataloger som online-kataloger eller PDF-filer på hemsidorna för gratis nedladdning. Kostnaden att distribuera dessa kataloger är med andra ord nära noll. Däremot kommer det fortfarande finnas vissa kostnader att producera online-katalogerna (bestämning, fotografering, friläggning och layout) – även om dessa kostnader kan sänkas betydligt (se ovan). Det är framförallt höga trycknings- och fraktkostnader som man sparar på genom online-katalogerna. Om sam-larna fortsättningsvis vill ha fysiska kataloger av hög kvalitet kommer de att få betala mer för dessa. Troligen kommer exklusiva inbundna kataloger bara att produceras för auktioner som har ett försäljningsvärde på minst 20–30 miljoner kronor. Så det finns säkerligen en och annan "helig ko" som kommer att slaktas fram-

över. En trend som ökar är "print-on-demand", det vill säga att endast beställda kataloger trycks upp. Det blir relativt dyrt, varför de flesta väljer online-kataloger. En annan trend är att de fysiska katalogerna håller på att försvinna. WAG ligger även här i framkanten. Endast en fysisk katalog produceras per år vid en "premium auktion", som naturligtvis är helt internetbaserad. Vid övriga internet-auktioner produceras online- och PDF-kataloger.

Att dra ner på utgivningen av de fysiska katalogerna och i stället lansera online-kataloger innebär betydliga kostnadssänkningar. Men även ledtiderna från inlämnade samlingar till avslutad auktion förkortas. Man kan helt enkelt hoppa över flera tidsödande moment som tryckning och distribution. De auktionsfirmor som är först ut med att anpassa verksamheten till digitaliseringen har stora möjligheter att skära guld med täljkniv – högre klubbade priser, lägre kostnader och bibehållna provisioner. Man kan fortsätta ta ut ganska bra inlämningsprovisioner på kanske 10 procent i genomsnitt. Men när fler auktionsfirmor skär i sina produktionskostnader enligt ovan, kommer konkurrensen mellan firmorna att pressa ner inlämningsprovisionerna. Effektiviseringen och digitaliseringen i auktionssektorn sänker transaktionskostnaderna, så vi kommer med all säkerhet att få se sänkta provisioner på både köpar- och säljarsidan.

Klimatsmart och smittofritt

Internetauktioner är sist men inte minst en klimatsmart lösning – ett fenomen som knappast har undgått någon med tanke på den debatt som förs i media. Samlare behöver inte åka land och rike runt för att delta på auktioner. Detta innebär inte bara tidsvinster och minskade resekostnader för samlarna utan även betydande minskningar av utsläppen – speciellt i länder med stora geografiska avstånd. Värt att notera är att WAG ligger i den mest tätbefolkade delen av Tyskland: Rhenlandet. Trots detta har man valt att löpa linan ut med digitaliseringen.

En annan fördel med internet- och kombi-auktioner är att smittoriskerna vid pandemier som coronaviruset minimeras. Det är helt smittofritt för alla inblandade om samlarna sitter framför datorn och kan bjuda i realtid. Om regeringen eller folkhälsomyndigheter förbjuder folksamlingar vid pandemier så finns det nämligen risk att sal-auktioner måste ställas in. En förutseende auktionsfirma arrangerar därför åtminstone kombi-auktioner. Då kan auktionen genomföras även om folksamlingar förbjuds under pandemier.

Sal-auktionerna fyller dock en annan viktig funktion som man går miste om: auktionerna är en social tillställning där samlare och vänner träffar varandra.

Vikten av att ligga i fas med utvecklingen

När det gäller digitalisering och förnyelse för myntauktioner ligger det nära till hands att dra en parallell till det multinationella företaget Facit, som 1970 hade 14 000 anställda i 140 länder. Facit tillverkade mekaniska räknearranger och hade sin storhetsperiod under 1950- och 1960-talen. När de nya elektroniska räknarna från Japan anträdde marknaden så var Facit chanslöst och blåstes snabbt bort. Precis som internetauktionerna så var de elektroniska räknarna nämligen betydligt mer användarvänliga för kunderna och dessutom billigare att producera. Anledningen till Facits undergång var alltså att företaget inte fortsatte att utvecklas och i stället trodde "att allt skulle vara som det alltid varit". Facits historia är en viktig läxa att lära sig för alla företag som möter en snabb teknologisk utveckling – inte minst digitalisering.

I framtiden kanske myntauktioner genomförs med tekniska hjälpmedel som vi i dag inte känner till. Det gäller att hela tiden titta framåt och inte förlita sig på det som man passerat. Det är förmodligen därför som vindrutan på en bil är betydligt större än backspeglarna.

MEDLEMSAVGIFTER

SVENSKA NUMISMATISKA FÖRENINGEN

Vuxen 200 SEK/år
Junior 100 SEK/år
Utomlands boende
375 SEK/år

Plusgiro 150007 – 3
Bankgiro 219 – 0502

Som medlem får du
Svensk Numismatisk Tidskrift
som utkommer med
åtta nummer om året

info@numismatik.se

Strandbergs Mynthandel & Aktiesamlaren AB

Värderar, köper och säljer
mynt, ordnar, medaljer, aktiebrev,
sedlar, äldre handlingar m.m.

www.strandbergs-mynt.se

Hantverkargatan 36
112 21 Stockholm
Tel. 08 – 611 01 10

HOLMASTO MYNTHANDEL

MYNT, SEDLAR, MEDALJER,
MILITARIA M.M.

Vårens auktioner
7 mars och 23 maj

Alexandersgatan 50
00100 Helsingfors, Finland
+358 9 666 500
holmasto@holmasto.com
www.holmasto.com