

Mina Wedell-Wedellsborg nyder kontinuiteten i, at hun bor i sit barndomshjem i Vedbæk nord for København sammen med sin mand og de tre sønner Philippe, Christopher og Thomas.



Fortsat fra forrige side

det, men de kommer jo tilbage igen, fortæller hun senere på vej i en taxa til sit hotel, som er en privat klub, der ligger på den elegante adresse, Sloane Square i Chelsea-kvarteret. Om aftenen skal hun ud at spise med Sotheby's eksperter fra hele verden for at fejre dagens rekordhøje salg.

– Man føler sig nogle gange meget lille, når man er i selskab med folk, som har brugt et helt liv på at studere impressionisme eller antikke musikinstrumenter. Samtidig er det også et stort privilegium at kunne suges til sig af deres viden, fortæller Nina, som ofte inviterer eksperterne hjem til Danmark.

– Engang skulle vi besøge en landmand, som havde fortalt, at han havde nogle guidaldemalerier hjemme på væggen. Vi havde svært ved at finde stedet, da det ikke lændtes på noget kort, og da vi endelig kom frem, lårt vores stiveste puds, var det en ydmyg gård med en masse souveniragtige platter i entréen. Inde i stuen hang der så en perlerække med de mest utrolige værker. Vi gav en vurdering, men manden afviste. Han havde været på nettet og mente, at de var

På jagt med drengene

Næsten alt andet i hendes liv er præget af traditioner og kontinuitet. Huset, hvor hun i dag bor med sin mand og tre sønner, er hendes barndomshjem, hvor haven med den gigantiske plæne og de gamle træer er den samme, som hun legede i som barn.

– Jeg voksede op med to brødre, så jeg var aldrig en prinsessepige, som legede med dukker eller legede frisør. Vores forældre sagde altid, at vi skulle være gode til sport, så vi ville møde folk og få nogle oplevelser, og i dag går jeg i fiks på jagt med drengene, fortæller hun.

Nina Wedell-Wedellsborgs far er baron og en succesrig forretningsmand, som har arbejdet sig op i rederi- og rejsesbranchen. Hendes to brødre er gået i samme fodspor. Moderen er gift igen med en svensk frihærr, og det var hende, som for 25 år siden startede den danske filial af Sotheby's.

– Det var første gang, at et job gik i arv i auktionshuset, og jeg skulle både interviewes og var på prøve i det første halve år. Nu føler jeg mig lidt som en læge eller advokat. Jeg må aldrig fortælle noget om nogen,

Mor er min bedste veninde

endnu mere værd, fortæller Nina med et smil.

– Almindelige mennesker er også begyndt at interessere sig for auktionsverdenen og tjeker priser på nettet. I dag beholder man ikke ting på samme måde, som vores forældre gjorde. Folk skifter ud og køber noget nyt i stedet, siger hun.

Det er også tilfældet hjemme hos hende selv i Vedbæk, hvor sammidskunstnere som Tal R. og Basquiat skaber en moderne kontrast til den klassiske indretning.

skabe din egen karriere. Næsten det første, mine forældre lærte mig, var, at jeg skulle tjene mine egne penge og ikke være afhængig af nogen. Så jeg har både gjort rent på Trørødskolen i Vedbæk og samlet julepynt hos Jette Frølich (kunster, der bl.a. blev kendt for sine julestuer, red.) for at tjene til lommepengene, fortæller hun.

Dans og makeup

Efter gymnasiet turnerede hun verden rundt med den amerikanske dansetrup, Up With People, som hun fik kontakt til gennem en veninde. Gruppen optrådte på skoler og i gymnastikhaller og konfiterede Nina med en verden, hun ikke kendte i forvejen.

– Vi var tre måneder i Mexico, uden at jeg kunne tale et ord spansk, og kom nogle gange til steder, hvor de ikke havde set en hvid person før. Og så boede vi hos familier, hvor vi ofte skulle sove på gulvet eller dele seng med andre børn.

– Mine forældre syntes, at det var en værre sigøjnertrup. Da jeg fik tilbudt et job i dansetrupens marketingafdeling, syntes de, at nu kunne det være nok. Så kom jeg hjem og startede på Niels Brock.

Siden arbejdede hun i salgsbranchen og gittede sig som 25-årig med sin barndomsven fra Herlufsholm. Som 29-årig fik hun sin første søn, og i 1991 blev hun marketingchef for kosmetikfirmaet Estée Lauder.

– For mig var det grænseoverskridende at lave pr og hele tiden skulle kontakte folk for at sælge noget. Men med årene har jeg lært at værdsætte det, og i dag får jeg ligefrem et kick af selve købmandsaspektet og det at få tingene til at ske, fortæller hun.

Estée Lauder var en kvindevirksomhed, som lærte hende at udnytte sine kontakter for at gøre en forskel.



– Evelyne Lauder var ligesom sin svigermor, prinsesse Alexandra.

– Alle vil gerne være med til at hjælpe. Sidste år indsamlede vi over 200.000 kr. og var samtidig også med til at skabe opmærksomhed om sygdommen, fortæller Nina. Som nyudnævnt formand for Kræftens Bekæmpelses projekter mod brystkræft.

Da hun i mandags holdt sin anden auktion til støtte for forskning i brystkræft, gik hendes erfaringer fra pr- og auktionsbranchen op i en højere endehed. Auktionsgenstandene var doneret af kunstnere og virksomheder og blev sat til salg af en auktionarius fra

Han er min soulmate

Desuden sidder i hun i Magasinforbundens bestyrelse, som yder støtte til medarbejderne. Begge poster har hun arvet af sin far.

– Det er selvfølgelig en stor hæder og et stort ansvar. Men jeg er også meget ærøker og sætter pris på at kunne fortsætte nogle af de ting, som min familie har begyndt. Alt går så hurtigt i dag, at det er rart at have nogle faste rammer at forholde sig til.

Om det så er mit arbejde, mit hjem eller min familie, som jeg værner meget om. Min mand er min bedste soulmate, og jeg er meget nær mine to brødre. Min mor er en god kollega og min bedste veninde, fortæller hun.

– Mange synes måske, at det må være mærkeligt at bo i sit barndomshjem og arve sin mors job. Men jeg føler, at jeg har prøvet mig at på andre områder, og derfor er det det rette for mig nu. Jeg føler også, at jeg er utrolig heldig, da jeg har et spændende arbejdsliv, som jeg brænder for, og som jeg kan få til at gå op i en højere enhed med familien.

Efter auktionen i Danmark tager Nina Wedell-Wedellsborg nu tilbage til London, hvor hun har inviteret en masse unge, potentielle købere forud for en stor auktion. Denne gang gælder det verdensnavne som Warhol og Basquiat, selv om mindre også kan gøre det.

– Sidste år solgte en dansk familie et russisk billede, som de havde købt i 30'erne for en slik. Billedet gik for to millioner kroner. Mange danskere har kunst i hjemmet, som egner sig til at blive solgt internationalt. De er bare ikke altid klar over det.