

Hjælpsomme tips til due auktioner

Af Bob Prisco

Oversættelse/foto Ove Fuglsang Jensen





**Tilladelse givet til oversættelser
af artikler fra Pigeon Insider i
BrevdueNord.dk**

Indledning

Af Ove Fuglsang Jensen

Artiklen her er skrevet af Bob Prisco, og han skriver sin mening ligeud og kalder en spade for en spade som vi siger det.

Indledningsvis ridser forfatteren due auktionerne op i 5 kategorier, hvorefter han i 10 afsnit går ret meget i dybden af de enkelte emner. Er man her i Dk. vant til at gå til auktioner kan man nok genkende noget af det der beskrives, men når man som jeg faktisk aldrig køber duer på auktion, studser man noget over hvordan det kan foregå.

Størstedelen af de offentlige due auktioner er for det meste et troværdigt anlagt arrangementer der giver køber og sælger en god lejlighed til at foretage nogle gode handler. Det vil som regel give både køber og sælger en god lejlighed for at foretage en handel til en troværdig pris.

Kategorier af due auktioner

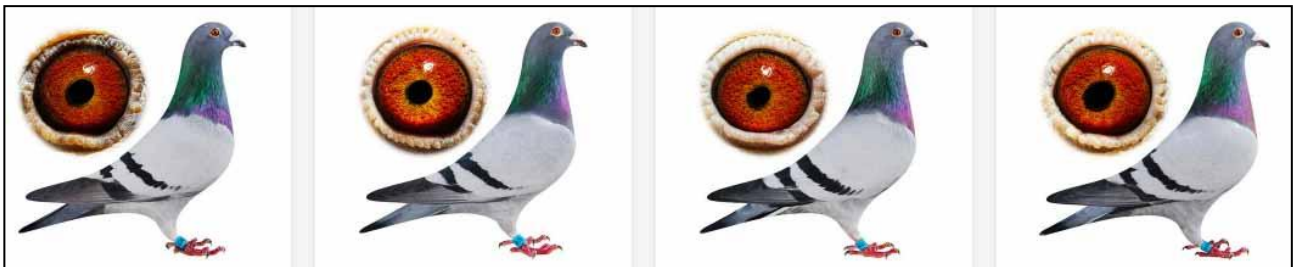
- 1. Komplet udsalg. Et slag sælger alle duerne, ur og andet udstyr. Vedkommende stopper med sporten.**
- 2. Slagreduktion hvor antallet af duer reduceres, men vedkommende fortsætter stadig i sporten.**
- 3. Selektiv speciel auktion. Hvor et eller flere topslag levere duer af bedste blodlinje til auktionen.**
- 4. Donere duer til auktion. Adskillige topslag op til 25 slag, donerer en enkelt god due til en auktion.**
- 5. Kapflyvning med auktion. En bestemt kapflyvning arrangeres med den regel, at alle deltagere tilslutter sig, at alle duer fra 1 til 50 går til en auktion. Sædvanligvis deles auktionsbeløbet for den enkelte due med 50/50 mellem ejer og arrangøren af kapflyvning og auktionen.**

Betal og tag chancen!

Der er et gammelt ordsprog der siger; "Du betaler med dine penge og tager chancen!" Et andet gammelt ordsprog siger: "Pas på som køber!" Disse ordsprog passer også ved køb af duer på en auktion.

Der findes mange ærlige og respekterede personer, men der findes også personer der har rent tyveri i deres hjerter, og disse personer vil uden tøven bruge en auktion til salg af fejlbehæftet produkter eller duer.

I denne serie af artikler, vil vi prøve at give dig nogle gode tips hvis du ønsker at anskaffe dig gode duer på en given auktion. Vi håber at disse tips vil hjælpe dig mod at blive vildledt såvel som at du falder i nogle faldgruber, hvilket mange brevduefolk beviseligt er blevet offer for.



Gode råd ved due auktioner

1. Auktion for sporten

Man bør være opmærksom på, at de repræsentanter eller sponsorer for auktionen med duerne, har en sand interesse for at promovere brevduesporten, samtidigt med at arrangerende har et godt omdømme og integritet.

2. Lav research

Som en eventuel køber bør man lave et seriøst hjemmearbejde og på den måde undersøge de duer man er interesserede i, og samtidig se på ejerens omdømme og integritet. Du bør desuden tjekke duernes kapflyvning resultater for derved at undersøge om det er den type duer du mener vil hæve kvaliteten i dit slag. Prøv også at håndtere de berømte duer og tjek deres stamtavler.



Her ses en håndtering af en due af en landsdommer, men selv om man ikke har dommeruddannelse kan man nemt fornemme en kvalitet i en due! Det er nemt at føle om benbygningen er stærk, om vingen ligger godt til og flyvemusklerne stærke.

3. Før hammeren falder

Man bør sætte sig ind i om den gældende aktionsholder er troværdig i forhold til tidligere auktioner. Husk at auktionsholderen arbejder for sælger og selve auktionen og han skulle have kontrollen, og når hammeren falder er buddene slut. På denne måde er der en kontrakt mellem sælger og køber.



Man bør ikke være bange for at købe duer på en auktion, men hvis du har nogen som helst tvivl hvad angår ærligheden eller integriteten ved selve auktionen, sælgere og auktionsholdere, da bør du ikke være med i noget bud men "sidde på hænderne"!

4. Vigtigt forarbejde

Man bør ankomme til auktionen i god tid hvor det er muligt at gennemse duerne og deres stamtavler. Har du gjort dit hjemmearbejde vil du være i stand til at udpege en sælgers topduer og deres avlslinjer hvor der er topavlere. Mange købere kommer til en auktion uden at have lavet noget forarbejde, og det er ikke usædvanligt at disse personer bliver grebet af en tilfældig due hvor de overbyder helt vildt. På den måde kan man risikere at overbyde en due, eller købe en due der ikke passer ind i ens slag.

5. Sportsven med på råd

Marker de duer du ved første observation kan lide, men vend da tilbage senere til en ekstra vurdering. Er du begynder i brevduefaget, da tag med en sportsven der har mere ekspertise og erfaring, således man sammen kan analysere stamtavlen og derved se på resultater samt duens afstamning. **Man bør kun se på præstationerne for duen og dens familie baggrund, og dette er det eneste kriterium for eventuel køb.**



Hvis en due kommer fra en "vinder familie" der i flere generationer har vist sig som topduer og gode avlere, er duen nok værd at prøve i sit avlsslæg. Tag dig endelig ikke af "øjekspertter" eller de såkaldte "dueanalytikere" der syner vinger, struben, bagkrop, muskler samt fjer. **Bare udvælg potentielle duer til**

køb gennem deres præstationer! Tag dig ikke af de brevduefolk der render rundt med en lup til øjenteori, men sørg for at du har et par gode briller til at læse stamtavlen!

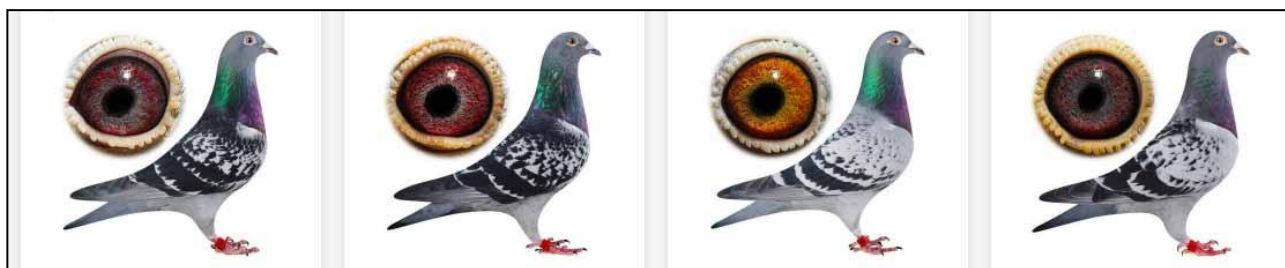
6. "Aktions feber"

Det er vigtigt at undgå det man kalder "Auktions feber", hvor det er nemt at spendere flere penge end man egentligt ønsker, og derfor hold din følelser i ave! Ved et arrangement kan der være fri føde og alkohol, og får man lidt rigeligt med alkohol åbner det ens tegnebog! Hold dig til denne regel: Når du engang har valgt de duer du vil byde på, gør da op med dig selv hvor meget du vil ofre på de enkelte duer. Dit personlig synspunkt må være ikke at overbyde på en due du inderst inde mener er det værd. Har du givet et bud du ikke er sikker på, bør du spørge auktionsholderen, idet det er hans job at sælge duer og ikke at gøre køberne forvirret. Det kan godt gå for hurtigt på en auktion, fordi det er auktionsholderens job at arbejde for sælgeren, og det er derfor hans job at skabe en form for spænding og intensitet der får køberne til at byde hurtigt.



7. Hvilke duer?

Før du går på en auktion må du beslutte hvilke duer du har brug for, og det er måske en han, en hun eller måske to duer du gerne vil parre. Kan man studere stamtavlerne på internettet er det en stor fordel, idet du kan søge efter topduerne og deres stamtavler. Du bør lede efter "nogle duerne" der dukker op de fleste steder i stamtavlerne , og du bør også lede efter duer der har samme forældre som topduerne. Er sælgeren af de duer du har udset til stede, kan du introducere dig selv og få en snak om de duer du har udset at byde på. Du kunne spørge sælgeren om råd angående eventuel parring samt hvilken afstand hans duer er bedst. Sælgeren bør give interesserede købere fyldestgørende oplysninger angående sine duer, og han skal helst give auktionsholderen en ærlig information om sine duer, hvorefter disse informationer gives videre til salen.



8. Sat til laveste bud

Det er vigtigt at sætte sig ind i hvordan en auktion kan være sat op. De såkaldte "mindste bud" er hvor sælger har sat en mindste pris for en due, og da det er sælgers due har vedkommende ret til at sætte en mindste pris, og duen forbliver sælgerens indtil buddene når den fastsatte mindstepris. Denne metode bruges hvis der er tale om en usædvanlig topdue eller en super avler. Hvis fx mindsteprisen er 5.000 USD (32.000 Dkr.), og højeste bud er 4.000 USD (25.000 Dkr.) vil duen ikke blive solgt. Nogle auktioner er sådan, at alle duer kommer ind under en påsat mindstepris. Der er dog undtagelser fra fremgangsmåden med påsat mindstepris, og det er en auktion hvor auktionsholderen har til opgave at sælge alle duer til højest opnåelig pris.

9. Auktioner med fordækt spil

Man bør finde ud af hvilken form auktionen har, enten med højest opnåelig pris, bud på forhånd eller bud via internettet. Ved denne type auktion kan en person give et forhånds maksimum bud og behøver da ikke at deltage i auktionen, og han indikere derfor sit højeste bud og har en person i salen der byder op for ham og nogle gange er det auktionsholderen. Denne måde at give buddene ved en auktion, kan føre til snyd og en uetisk fremgangsmåde af auktionsholderen og de ansvarlige for auktionen. **Denne type auktion kan bedst beskrives som SVINDEL!**



Lad os tage et eksempel: En køber indsender et bud på 5.000 USD (32.000 Dkr.) for due Nr. 1. og denne due er en absolut topdue og supertavler. Dette betyder, at køber autoriserer auktionens ledelse til at byde op til 5.000 USD og købe duen for køberen som ikke er til stede. Auktionsholderen byder derfor for køberen og starter med et bud på 1.000 USD, hvorefter en i salen byder 1.500 USD, hvorefter auktionsholderen byder 1.700 USD og ingen i salen byder over dette. Duen skulle derfor sælges til 1.700 USD til køber der tilbød 5.000 USD. **Hvis nu auktionens ledelse og auktionsholderen er uærlige, vil de have anbragt en person i salen der kommer med falske bud der skal drive prisen så højt op som muligt (Person i salen med falske bud kaldes på engelsk en shill = en bondefangers hjælper!).** Dette vil altså give køberen der indsendte et bud på 5.000 USD, en faktisk merudgift på over 3.000 USD!

Hvorfor handler auktionsledelse og auktionsholder således? Det gør man fordi de er betalt per kommission og jo mere duerne betales for jo mere tjener de. Er der givet et fast tilbud over internettet, kan auktionsholderen udnytte de personer i salen der ønsker at købe duen, og buddene kan gå over de fastsatte 5.000 USD. Auktionsholderen bør stoppe buddene ved de 5.000 USD som personen per internet har et fast bud på!

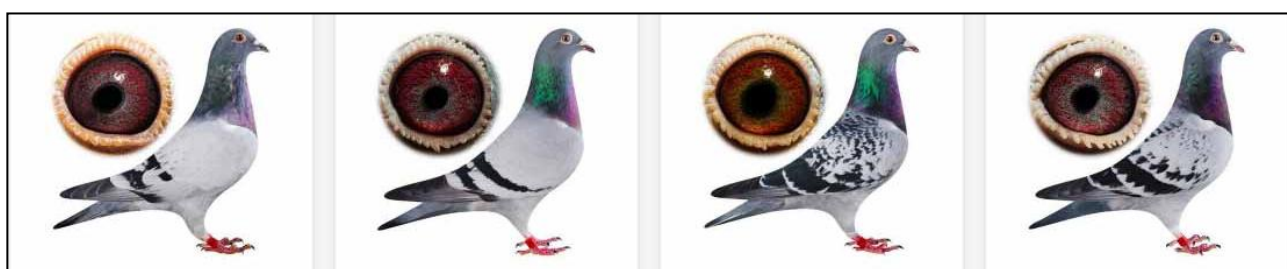
Imidlertid kan en auktionsholder fortsætte buddene over de 5.000 USD med falske bud fra hans hjælper i salen for at drive prisen op for duen. Mange gange vil køberne i salen derfor give alt

for mange penge for duerne af den simple grund, at auktionsholderen ser en chance for at udnytte de købere i salen der har en entusiasme og ønske om at erhverve denne due.



10. Falsk reklame

Vil man købe på en kommende auktion bør man være opmærksom på hvor mange duer der er averteret med i den kommende auktion, og hvor mange duer der faktisk er med på auktionsdagen. Det er en meget brugt fremgangsmåde, at sælgerne af duerne og auktions ledelsen avertere med topduer som man reelt ikke ønsker solgt, men gør det for at lokke kunder til auktionen. Når køberne ankommer til auktionen, opdager de, at topduerne er trukket ud og er erstattet med andre duer, og denne måde at gøre det på kaldes populært "lokkemad med skifte". Du ankommer til auktionen for et købe en bestemt topdue, men auktionens ledelse vil sælge dig en anden due.



En anden grund til at nogle duer er fraværende på den fastsatte auktion er, at duerne ikke er raske. Der har været en række tilfælde, hvor sygdom blandt duerne opstår efter auktionen er averteret, og hvis dette er tilfældet bør man ikke købe duer på denne auktion. Det ville være uklogt at risikere sygdom i sit slag og døje med dette fremover.

Det er desværre en almindelig praksis, at sælgere på en auktion drager nytte af den promovring deres duer får ved en avertering af auktionen, og derfor sælger deres duer privat før auktionen. **Denne måde at gøre det på er ikke særlig etisk af de sælgere der gør dette.**

**Husk dette: "Det er aldrig et godt køb hvis du med den købte due ikke kan løfte resultaterne i dit slag, og det ligegyldigt hvor billigt du fik duen!"
Husk! Det er køberen der har risikoen!**



Billeder fra en auktion i 086 Bangsbo. Til venstre nederst Kurt Jensen og til højre Bent Bøgh, der desværre ikke er iblandt os mere.