

Bolagsstämman inledning 19.4.2018

Ärade aktieägare, bästa mötesdeltagare,

Så här i efterskott betraktat var räkenskapsperioden 16-17 riktigt lyckad, även om det i början spekulerades över att skinnmarknaderna hade börjat återhämta sig. Innevarande säsong har för sin del inletts i ett märkbart svagare läge. Vinstvarningen som bolaget publicerade efter marsauktionen är ett tydligt tecken på detta.

Men först ännu en tillbakablick på föregående säsong. Förmedlingsförsäljningen återhämtade sig med över 30% från fjolårets krasch. Råvpriserna steg kraftigt och även minkpriserna bra. Antalet förmedlade skinn minskade något, men rörelseresultatet förbättrades med över 10 miljoner euro jämfört med föregående räkenskapsperiod. Detta gjorde det möjligt för styrelsen att föreslå en dividendutdelning på 1 euro. I efterskott kan man konstatera att de stigande skinnpriserna inte alls var på en hållbar eller för marknaderna acceptabel nivå. Den tillfälliga optimismen på marknaderna i Kina gav en felaktig signal och ledde tyvärr till att det på farmerna inte gjordes de produktionsanpassningar som är nödvändiga på internationell nivå.

Jag vill tacka bolagets personal och ledning för det lyckade gångna året. Situationen var fortsättningsvis svår och säsongen medförde många utmaningar. Pälsmotståndarnas aktivism har varit mycket synlig ända sedan i fjol höstas. Motståndarna har vunnit några delsegrar, då tre betydande och några mindre modehus under det senaste halvåret har meddelat att de avstår från att använda päls. Den negativa publiciteten har skadat rävskinsns rykte. Branschens takorganisationer och Saga har tillsammans arbetat aktivt för att Sagas ställning som föregångare inom ansvarsfullhet inte drunknar bland sådan publicitet. Även om vi har förlorat några modevarumärken har vårt goda förhållande till företagen inom modebranschen även burit frukt, och tiotals varumärken kommer också i framtiden att använda päls. Även rävsprojektet har gjort ett viktigt arbete och lyckades i fjol locka över 20 nya kunder att börja använda päls. Trots det behövs hela tiden nya idéer och tankar, både inom försäljningen och marknadsföringen. Saga är hela tiden på jakt efter nya sätt att hålla sig a jour med förändringarna på de allt mer Kina-centrerade marknaderna. Efter nedgången på västmarknaderna måste man söka ersättande efterfrågan i Kina. Sagas och de finska pälsfarmningens, och framför rävhandeln, framgång är till stort beroende av hur vi smidigast och mest konkurrenskraftigt klarar av att hantera skinnexporten till Kina.

Tack även till Profur och andra viktiga intressentgrupper. Enligt vår åsikt har leden inom branschen slutit upp kring Sagas auktioner. Våra minkresultat, som är konkurrenskraftiga jämfört med andras, påverkar hoppeligen även insamlingsresultaten i hemlandet. På rävsidan är det för Saga viktigt med ett gott samarbete med alla producentägda pälsningsföretag. Det finns ännu många möjligheter att effektivisera rävpälsningen och logistiken. De förlängda försäljningstiderna och försäljningsrytmen för rävsinn ger å andra sidan spelrum när det gäller pälsningstidpunkten. Dessa möjligheter till logistik- och kostnadsinbesparingar borde utnyttjas till fullt.

En positiv och för bolaget central händelse var att bolaget återigen kan bedriva pälsverksamhet i hela Fur Center-fastigheten, efter att delar av verksamheten i åratat varit utlokaliserad. Kostnadseffektiviteten kan nu förbättras ytterligare när hela produktionen finns i samma fastighet och skinntransporterna minskar väsentligt. Även Kaustbys stolthet Furfix har tryckt på gasen; i fjol processades över en miljon minkskinn, och konkurrenskraften förbättras tack vare de ökande volymerna.

Den finska minkfarmningens konkurrenskraft är ett kontinuerligt samtalsämne. De nuvarande skinnpriserna är inte konkurrenskraftiga i något producentland. Gällande konkurrenskraften ligger vi i mittensskiktet. Våra styrkor är, liksom alltid under recessioner, att vi har i genomsnitt mindre, finansiellt sunda, smidiga och uthålliga minkfarmer. Storproduktionslogiken fungerar omvänt ifall affärsverksamheten är förlustbringande, vilket leder till att riskerna ökar.

Sedan till den åtminstone för mig mest intressanta frågan – vad händer nu? Efter rävauctionen i december var spelbrädet helt öppet. I mars fick vi en säsongsinledning, även om det var på bekostnad av prisnivån, och råvpriserna understeg de rörliga kostnaderna, för att inte tala om det

bokföringsmässiga resultatet. Vi inväntar nu nyheter från rävhandeln i exceptionellt spända stämningar. Är de globala utbudet alltför stora eller finns det tillräckligt med köpkraft till juni- och septemberauktionerna? I den inhemska produktionen är produktionsmängderna redan fastslagna. Från Kina har det ännu inte kommit ordentliga indikationer på hur de sjunkande skinnpriserna har påverkat den lokala produktionen.

På minkmarknaderna avslutades KF:s senaste auktion i osäkra stämningar. Försäljningsprocenterna vände neråt, fast man kom emot ordentligt i prisnivåerna. Vid nästa auktion har danskarna inte så många alternativ, ett marknadspris måste fastslås.

Den globala produktionen minskar, men först nästa säsong klarnar det om minskningen är tillräcklig. Enligt min åsikt uppfyllde det största företaget inom minkhandeln inte sina skyldigheter vid säsonginledningen. De artificiellt låga utbudet vid februariauktionen i förhållande till de totala utbudet och produktionsmängderna ledde till ett, med beaktande av omständigheterna, relativt bra resultat. Det skickade helt felaktiga signaler till producenterna just före säsongens viktiga produktionsbeslut, dvs just före minkens parningsperiod. Detta ledde till att minkproducenterna inte i tillräckligt hög grad anpassade sin produktion.

På råvarumarknaderna är det endast förhållandet mellan utbud och efterfrågan som avgör. Alla sorters knep och försök att på konstgjord väg påverka förhållandet mellan utbud och efterfrågan leder endast till att situationen förvärras och skjuts på framtiden.

Marknaderna för den finska rävproduktionen skapas vid Sagas auktioner. Det är ett stort ansvar, och de viktigaste uppgifterna är att säkra rävmarknadernas funktionsförmåga och efterfrågan på rävsinn under kommande säsong. Eftersom man vid det här skedet i stora drag kan bedöma kommande säsongens produktionsmängder, finns inte råd att göra felaktiga uppskattningar.

Den avgörande frågan är, när de stora lagren av skinn och plagg har sjunkit till en sådan nivå att det igen är möjligt att vid auktionerna få sådana priser som är lönsamma för farmarna? All världens experter uttalar sig i den här frågan. Den globala efterfrågan, som kulminerar vid auktionerna, består av så många variabler och ökande och minskande efterfrågan, att ingen kan göra prognoser. Vi kan endast påverka via utbudet – men dock med fördröjning.

Saga fortsätter sitt arbete i relativt god kondition. Produktionen är under samma tak, och bolaget söker hela tiden nya sätt att effektivisera och minska kostnaderna. En kontinuerlig målsättning är att förbättra auktionernas konkurrenskraft. Konkurrenterna inom skinninsamlingen är under förändring både i Europa och i Nordamerika. Saga har en bra position på båda marknaderna och de hittills goda minkpriserna i förhållande till konkurrenterna erbjuder goda förutsättningar att öka minkauktionerna.

Rävskinnen måste bibehållas i kollektionerna och som ett acceptabelt material. Produktionens transparens och ansvarsfullhet betonas hela tiden, och i det arbetet kan man inte göra några eftergifter. Vi bör fortsättningsvis utveckla certifieringen samt Sagas profilering som branschens föregångare inom ansvarsfullhet. Inom päls handeln är social acceptans en förutsättning för all affärsverksamhet.

När förhållanden igen går mot det sämre så drar vi åt svångremmen och ökar farten. Skinnmarknaderna återhämtar sig i sinom tid, och målsättningen är att den finska farmningen då skall vara i bästa möjliga position för att möta den nya uppgången.

Tack.