

Verkställande direktörens översikt

MARKUS GOTTHARDT

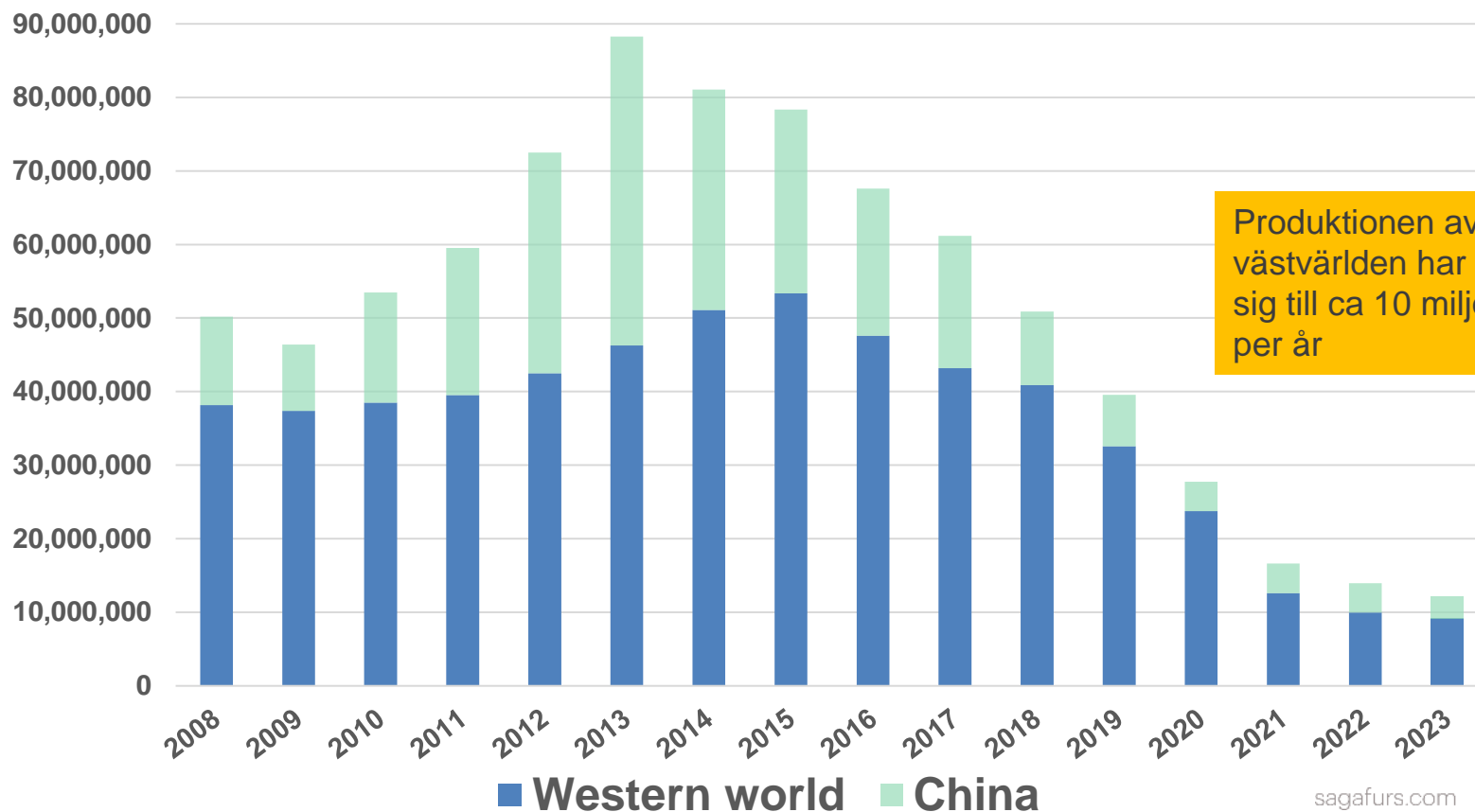
SAGA FURS OYJ, ORDINARIE BOLAGSSTÄMMA
26.4.2024

Innehåll

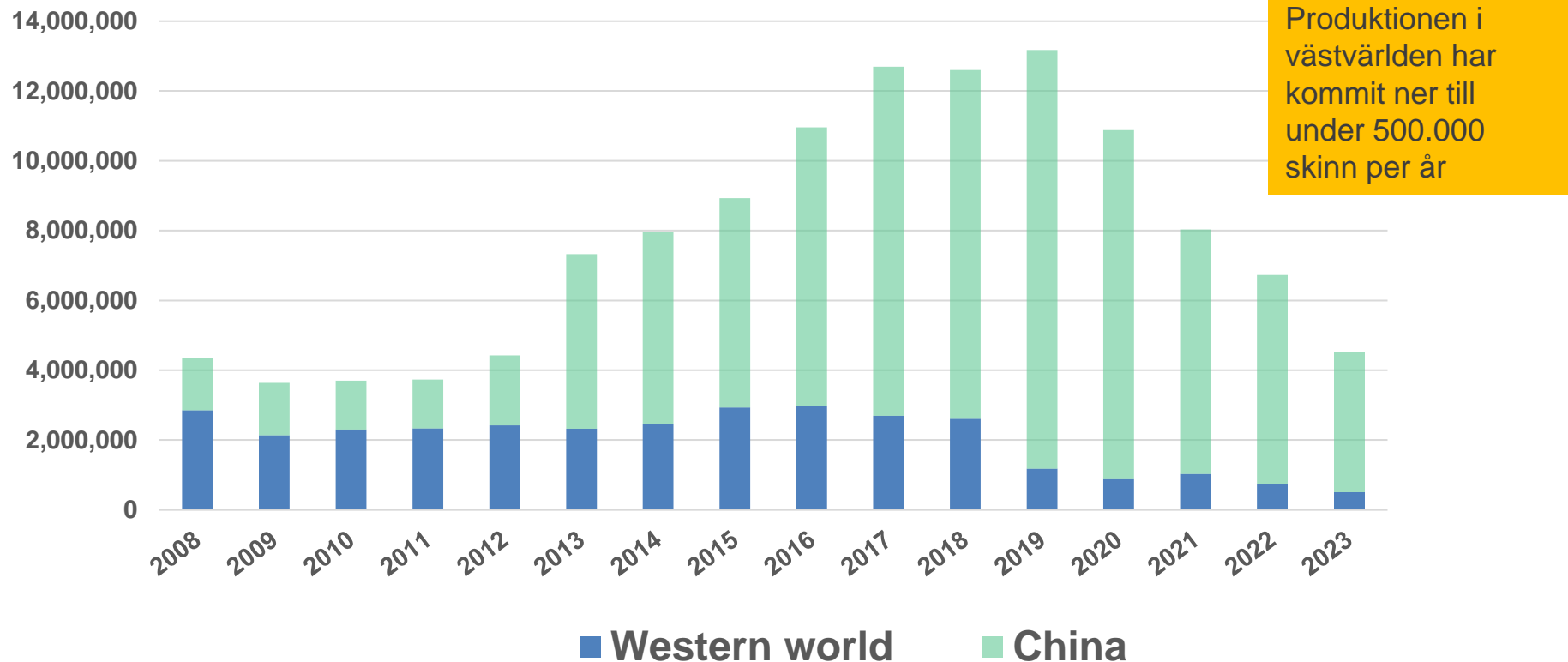
- Produktion och uppsamling av skinn under räkenskapsperioden 2022–2023
- Försäljning under räkenskapsperioden 2022–2023
 - Ursprungsland
 - Skinntyp
 - Destination
 - Medelpris
- Utveckling av valutakurserna under räkenskapsperioden 2022–2023
 - EUR/USD
 - EUR/CNY
- Bolagets marknadsposition
- Förändringar i marknaden
- Efterfrågan på skinn



Produktionen av minkskinn i världen 2008-2023



Produktionen av rävskind i världen 2008-2023

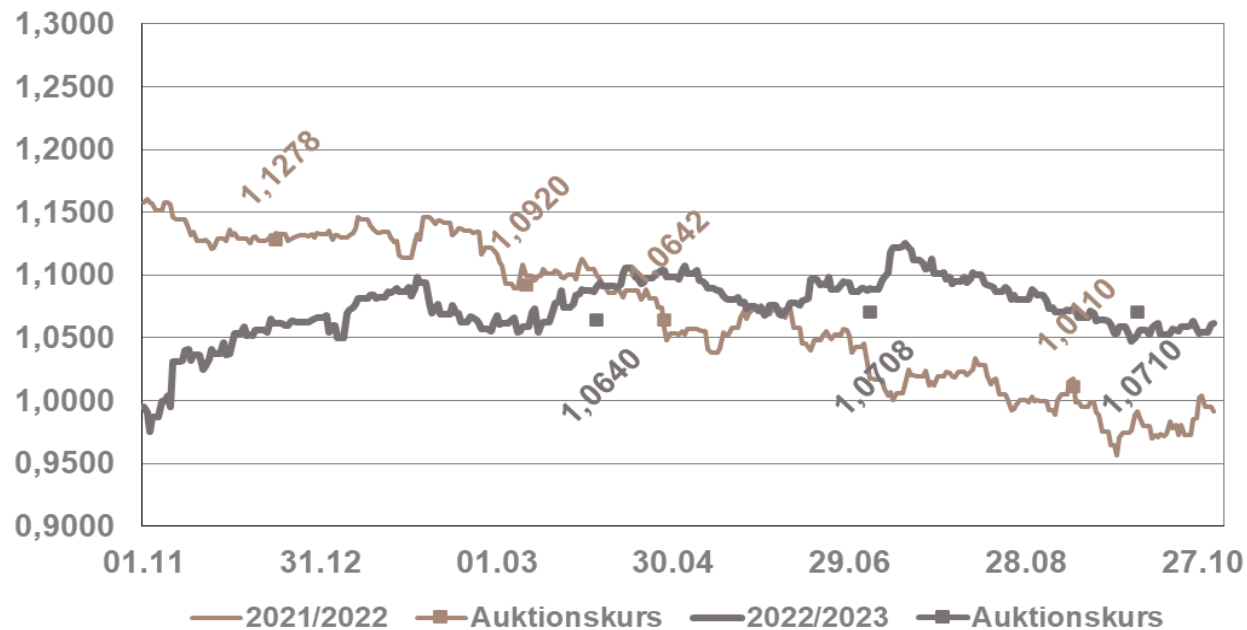


FÖRSÄLJNING 2021/2022 och 2022/2023

	Försäljning enligt ursprungsland		Försäljningen enligt mottagarland	
	2022/2023	2021/2022	2022/2023	2021/2022
Finland	22,0 %	27,1 %	1,1 %	0,6 %
Övriga EU	59,9 %	52,0 %	6,1 %	9,0 %
Övriga Europa	1,1 %	0,8 %	0,6 %	0,8 %
Ryssland+Turkiet + f.d. OSS-länder	5,2 %	7,5 %	2,4 %	7,7 %
Hongkong/kina	0,0 %	0,0 %	85,1 %	74,7 %
Fjärranöstern	0,0 %	0,0 %	4,3 %	6,5 %
Nordamerika	11,3 %	12,2 %	0,5 %	0,7 %
Övriga	0,5 %	0,4 %	0,0 %	0,0 %
	100 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

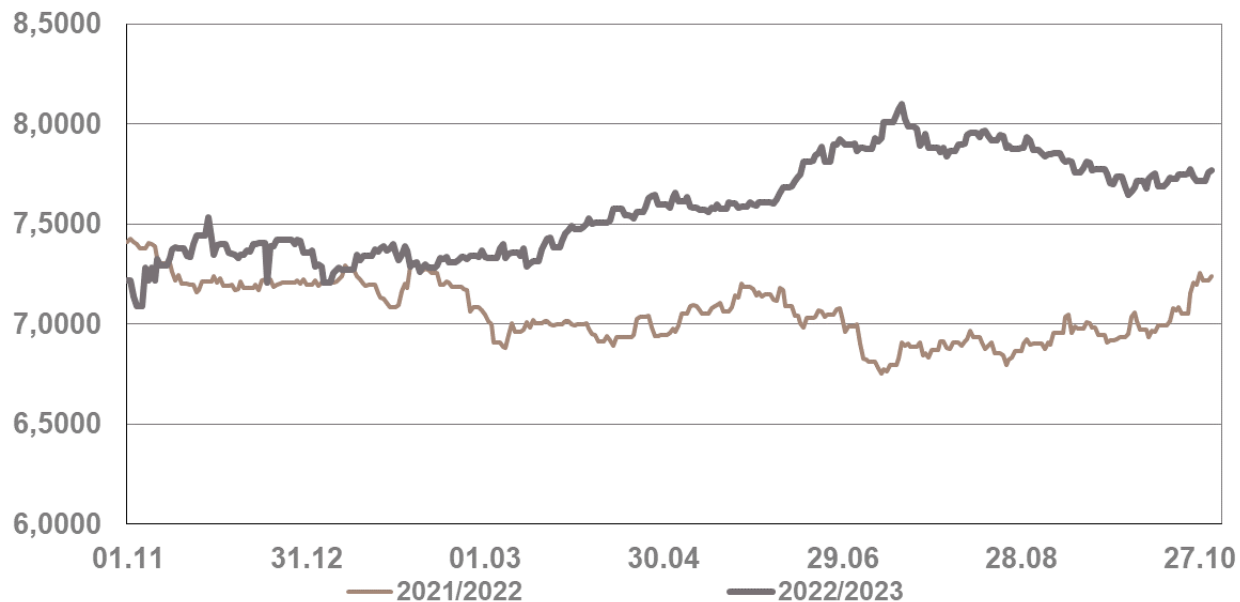
	Försäljning enligt skinntyp	
	2022/2023	2021/2022
Mink	83,3 %	77,4 %
Räv	15,2 %	19,6 %
Finnsjubb	1,1 %	1,7 %
Karakul	0,2 %	0,2 %
Övriga	0,1 %	1,0 %
	100,0 %	100,0 %

EUR/USD-kursutveckling 2022/2023 och 2021/2022



Medelkurs 2022/2023 1,0738 Medelkurs 2021/2022 1,0696

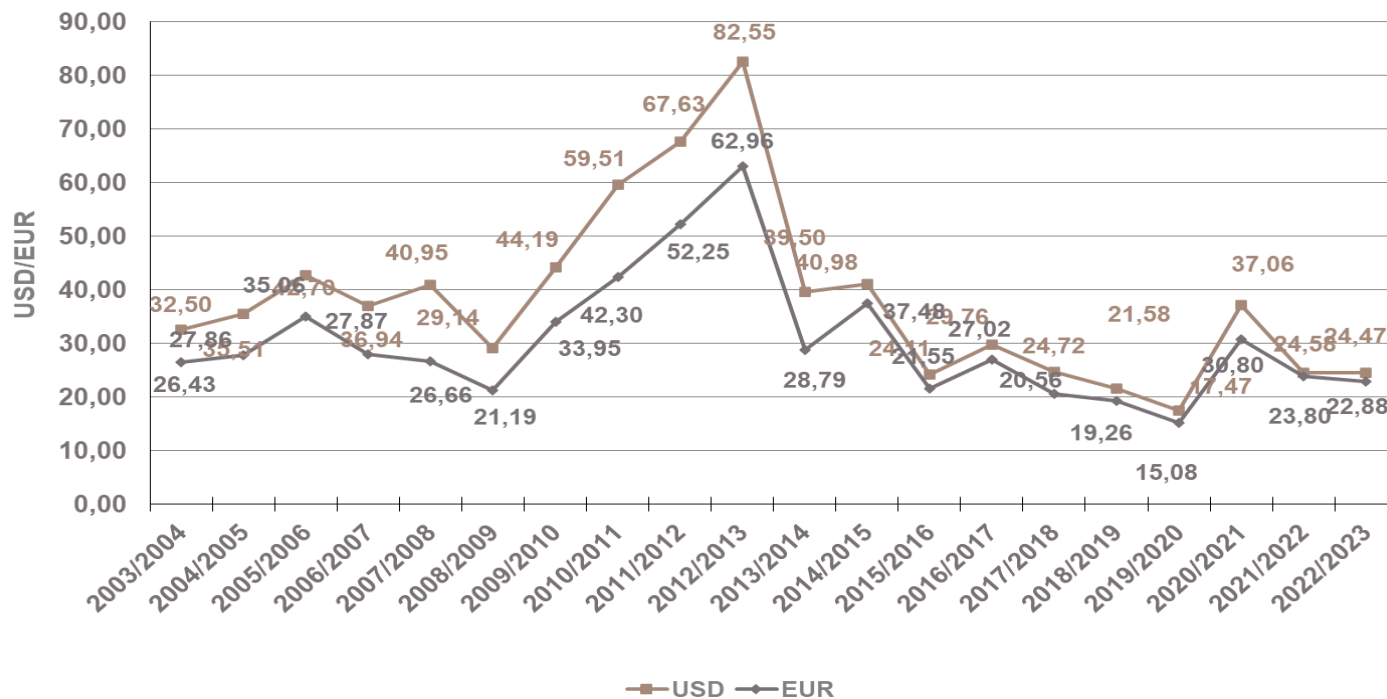
EUR/CNY - valutakursutveckling 2022/2023 ja 2021/2022



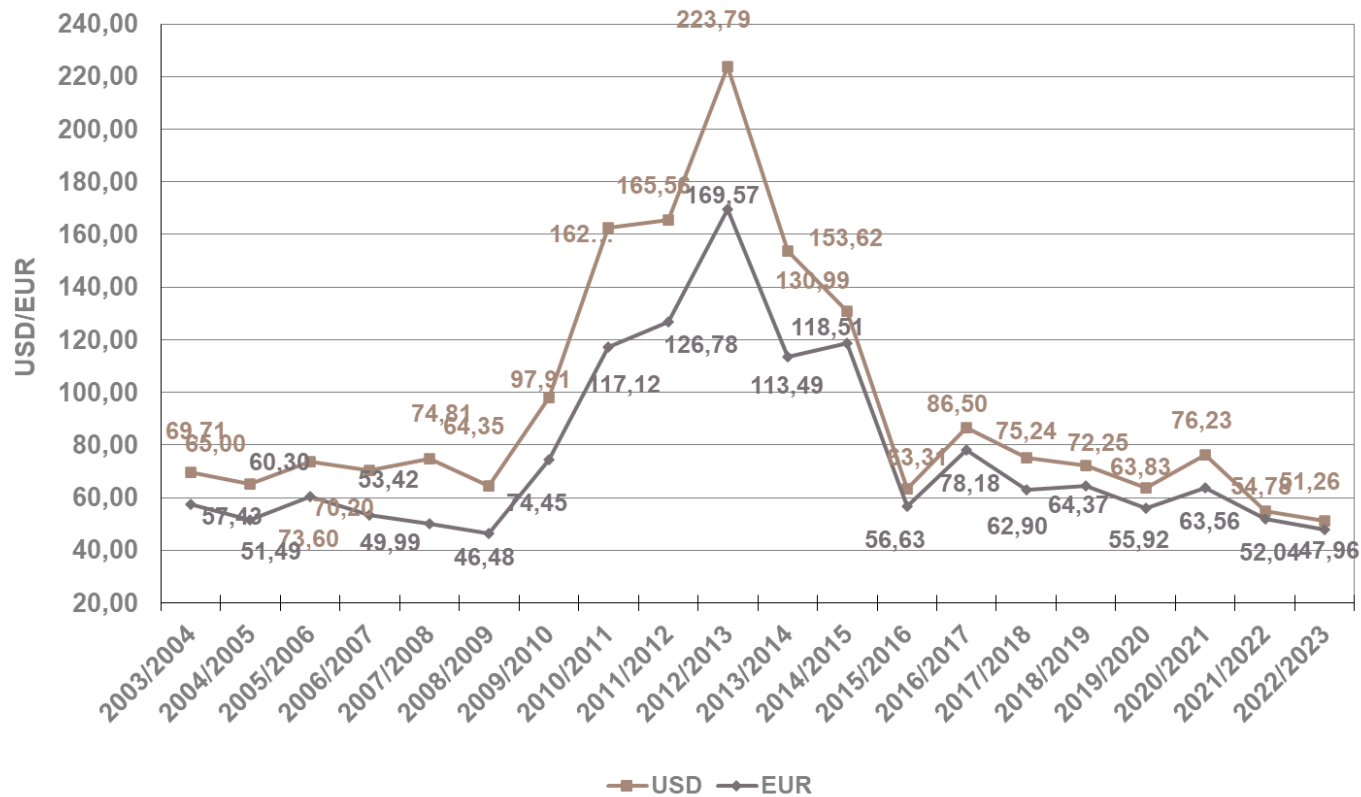
Medelkurs 2022/2023 7,582

Medelkurs 2021/2022 7,059

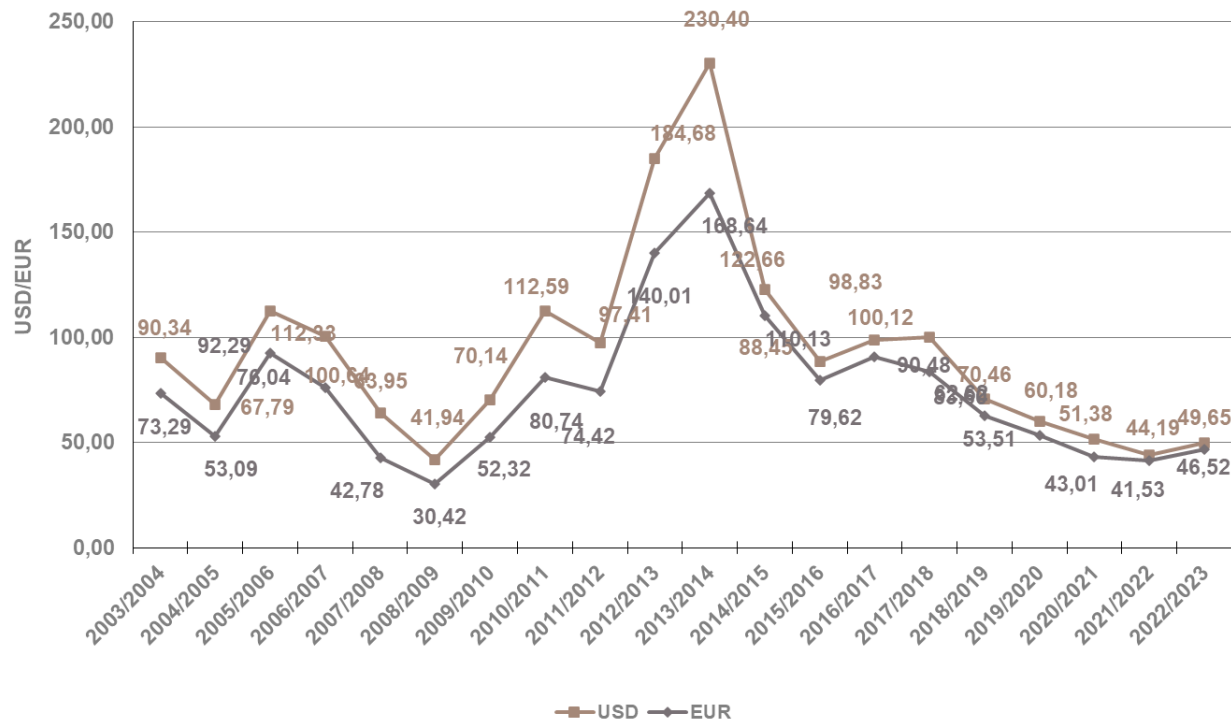
Prisutveckling för minkskinn räkenskapsperioderna 2003/2004 - 2022/2023



Prisutveckling för rävskein räkensperioderna 2003/2004 - 2022/2023



Prisutveckling för sjubbskinn räkenskapsperioderna 2003/2004 - 2022/2023



Saga Furs Oyj – marknadsposition under räkenskapsåret 2022–2023

	Uppskattad produktion	Insamling	Uppskattad marknadsandel *)
Mink	10.000.000 kpl	8.900.000 st	70 %
Räv	730.000 kpl	855.400 st	70 %
Sjubb	60.000 kpl	59.400 st	80 %

*) Marknadsandel = $\frac{\text{Insamlad mängd}}{\text{Ny produktion + äldre lagrade skinn som skickats in till säsongen}}$

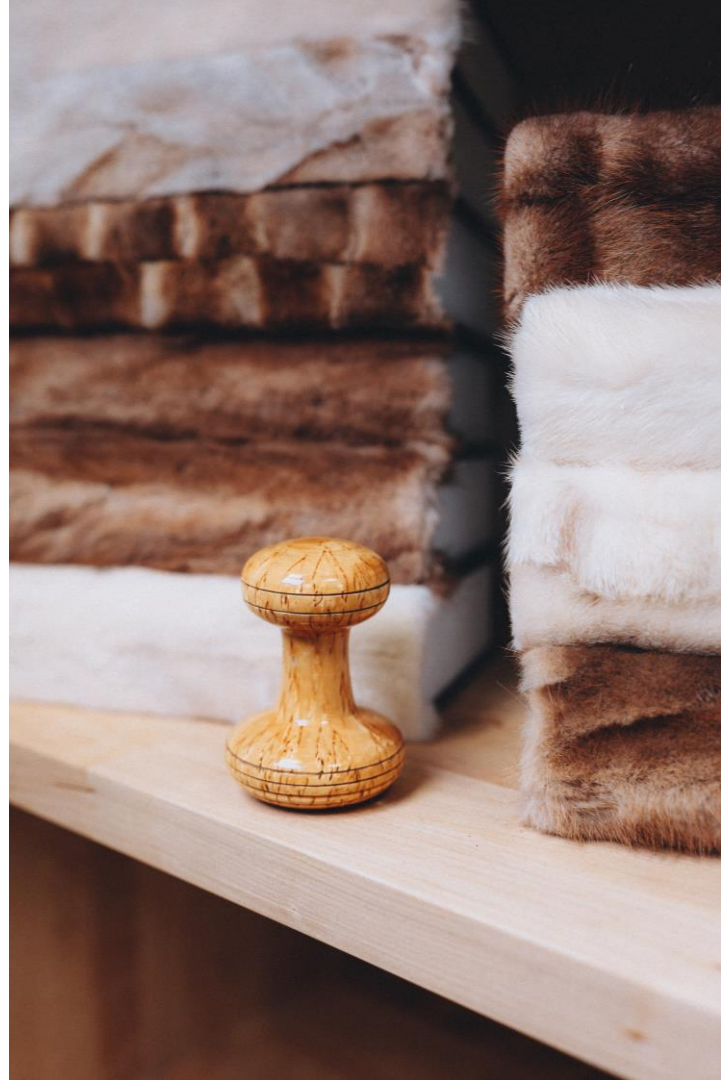
Förändringar i marknaden - konkurrenter

Bolagets egentliga konkurrenter:

- **Kopenhagen Fur**, världens största försäljare av minkskinn fram till år 2021, då man i Danmark, som en följd av COVID-19 pandemin, beslöt att sluta upp med produktion och handel av minkskinn. KF's sista auktion äger rum i Juni 2024, efter det avslutas verksamheten.
- **American Mink Exchange (AME)**, ett mindre auktionsbolag i Nordamerika, som säljer nordamerikanska minkskinn. Bolaget koncentrerar sig på en auktion per år, den hålls i år i Maj. AME samlar in och säljer ca. 500.000 skinn per år.

Direkt köpare av skinn är också aktiva på marknaden:

- Vi uppskattar att ca 1,5–2,0 miljoner minkskinn och ca 100.000–200.000 rävsinn har sålts till direkt köparna, detta utanför auktionshusernas försäljning
- Direkt köparna är närmast större kinesiska och turkiska skinnhandlare



Produktionen av skinn

Produktionen i västvärlden är koncentrerad till några länder

ca 82% av minkproduktionen är i Europa:

Polen	25 %
Grekland	12 %
Ryssland	11 %
Litauen	8 %
Ukraina	6 %
Vit ryssland	6 %
Finland	5 %
Spanien	3 %
Rumänien	3 %
Lettland	2 %
Island	< 0,5 %
Danmark	< 0,5 %

ca. 18% av minkarna produceras i Nordamerika

USA	11 %
Kanada	7 %

Rävproduktionen och finnsjubbproduktionen är koncentrad till Finland

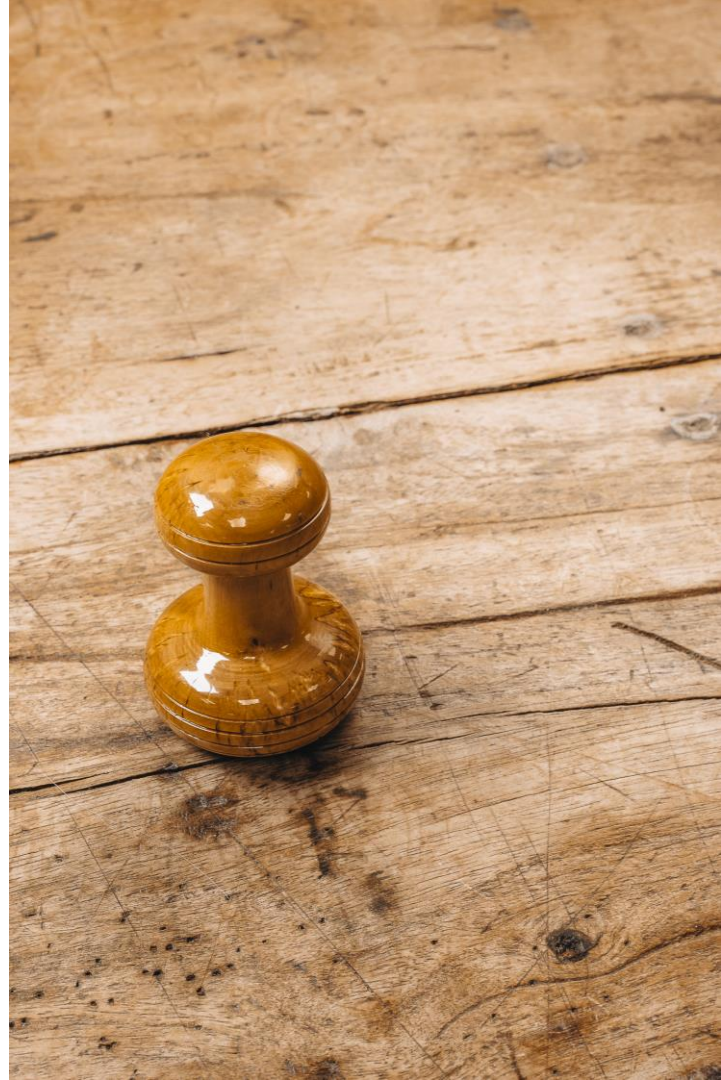
Allt större del av produktionen kommer från de största farmarna

Fem största minkproducenterna

- Producerar hälften av den hela produktionen
- Har utspridd produktion i ett flertal länder
- Integrerad produktionsprocess där de själva hanterar
 - Genetiken
 - Foderproduktionen och tillgängligheten till foder
 - Produktionsapparater och förnödenheter
 - Forskning och undersökning
 - Lagerföring av skinn
 - Pälsning och långtidslagrande av skinn

Förändringar i köparledet

- Våra huvudsakliga marknader är oförändrade; Kina, Sydkorea, Turkiet och Ryssland. Någon handel med den ryska marknaden har bolaget inte bedrivit sedan kriget i Ukraina började år 2022.
- Inköparna blir allt färre till antalet. Samtidigt blir de större kundernas realtiva andel av den totala volymen allt större. Även på köparsidan tar de större kunderna sig an, en allt större del av värdekedjan så som berederierna och försäljning av beredda skinn till användarna.
- För Saga Furs betyder ett färre antal köpare och producenter en allt större kommersiell risk i en marknad som redan nu är utmanande.



Förändringar i köparledet – bolagets utvecklingsåtgärder

Saga Furs utvecklar intensivt sin egen strategi och organisation för att kunna klara av de nya utmaningarna:

- Med de stora leverantörerna strävar vi efter att förhandla fleråriga leveranskontrakt
- Med våra stora inköpare utvecklar vi vårt sätt att sälja våra produkter för att kunna säkerställa tillgängligheten av skinn året om
- Vårt viktigaste mervärde är en gedigen och tillförlitlig sortering och klassificering av skinn
- För att kunna bevaka vår starka marknadsposition måste vi vara kostnadseffektiva i vårt sätt att jobba. Vi driver vår kostnadsstruktur mot en allt smidigare modell som följer förändringarna i försäljningsvolymerna utan större strukturella förändringar. En liten fast organisation med tillräckliga säsongsresurser möjliggör detta.



Efterfrågan på skinn

- Behovet av skinn på vår huvudsakliga marknad, Kina, är relativt väl etablerad.
- Behovet finns för ca 20 miljoner minkskinn och 4–5 miljoner rävsinn per år.
- De kinesiska konsumenterna köper sina pälsprodukter i en allt större uträkning via on-line handeln, upp till 40% av den totala volymen säljs on-line. De traditionella butikerna / köpcentrumena står för ca 60% av försäljningsvolymen.

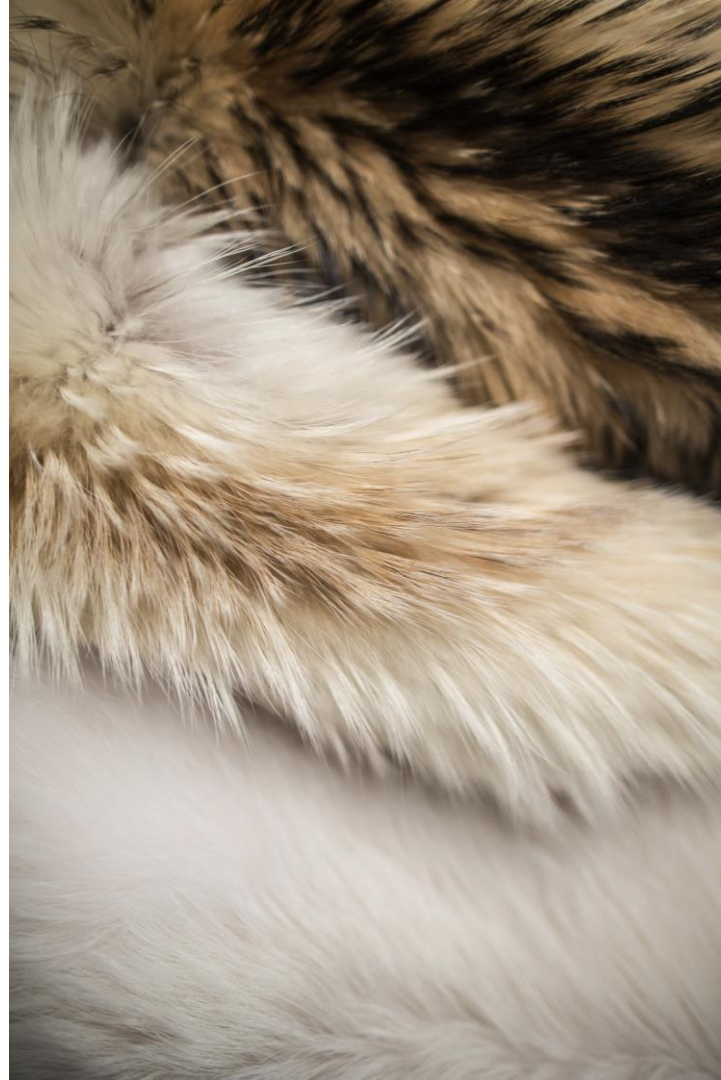


Efterfrågan på skinn – omfattande samarbete med kinesiska kunder

Saga Furs jobbar aktivt med de olika aktörerna på den kinesiska marknaden för att främja användandet av skinn:

- Brokers köper skinn i stora partier från auktionerna
- Dealerledet köper delvis på auktionerna men till en stor del via brokers på den lokala marknaden
- Fabrikörerna köper till största delen lokalt, men vissa större aktörer kommer även till auktionerna för att säkerställa att de har tillgång till skinn
- On-line försäljarna har ofta integrerat hela processen så att de hanterar själva allt från design, inköp av skinn på auktionerna, lagerföring, produktion, marknadsföring och försäljning. De här aktörerna är aktiva på alla nivåer för att säkerställa att de har tillgång till de skinn de behöver.

Saga Furs jobbar intensivt med dessa kundgrupper. Vårt effektiva asiatiska team tillsammans med företagets ledning har en konstant närvaro på marknaden i ett välplanerat och utfört arbetsmönster. Vi strävar efter att ha tillgång till konstant information från marknaden och åt vilket håll marknaden är på väg.



Tack!
Kiitos!

100% SUSTAINABLE FURS



[sagafurs.com](https://www.sagafurs.com)

[#sagafurs](https://www.instagram.com/sagafurs)