

Toimitusjohtajan katsaus

25.4.2025

MARKUS GOTTHARDT

Nahkojen keräily Saga Furs Oyj:lle
2013-2024

Nahkojen tuotanto ja hintakehitys
Minkki
Kettu

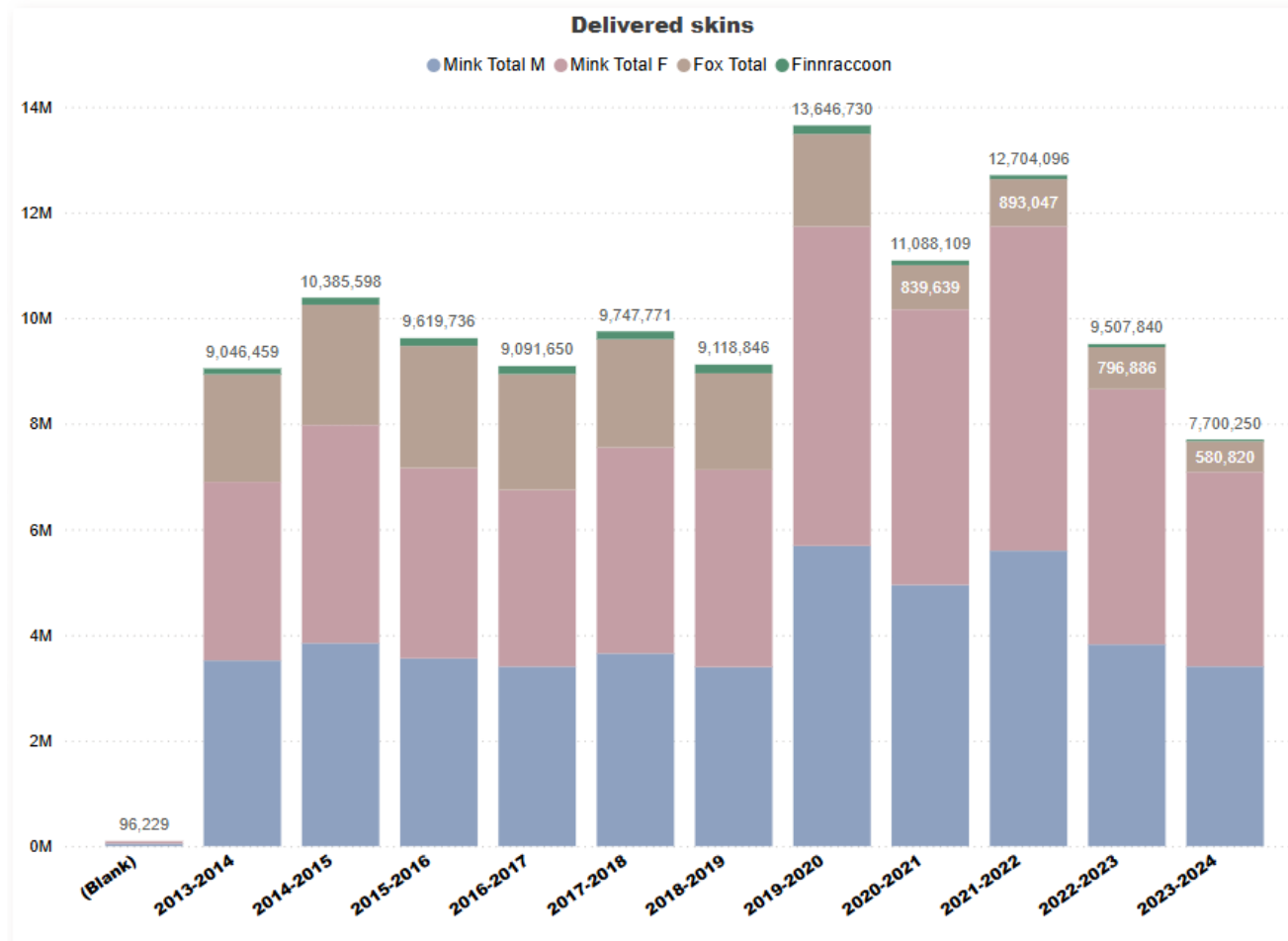
Saga Furs Oyj:n myynti
Kohdemaittain

Valuuttakurssien kehitys
EUR/USD
EUR/CNY

Kysyntä
Päämarkkina-alueet
Aurora-ohjelma

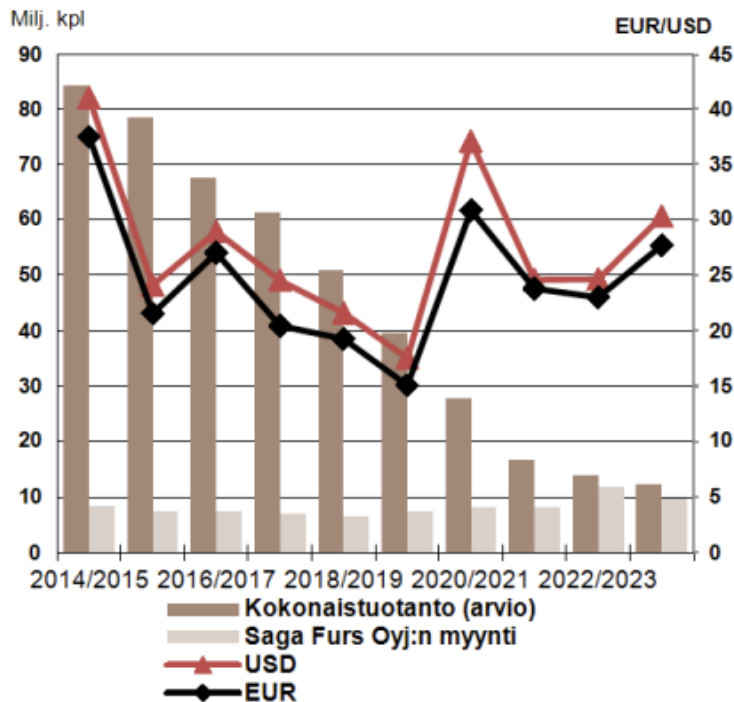
Kauppasota

Nahkojen keräily 2013-2024

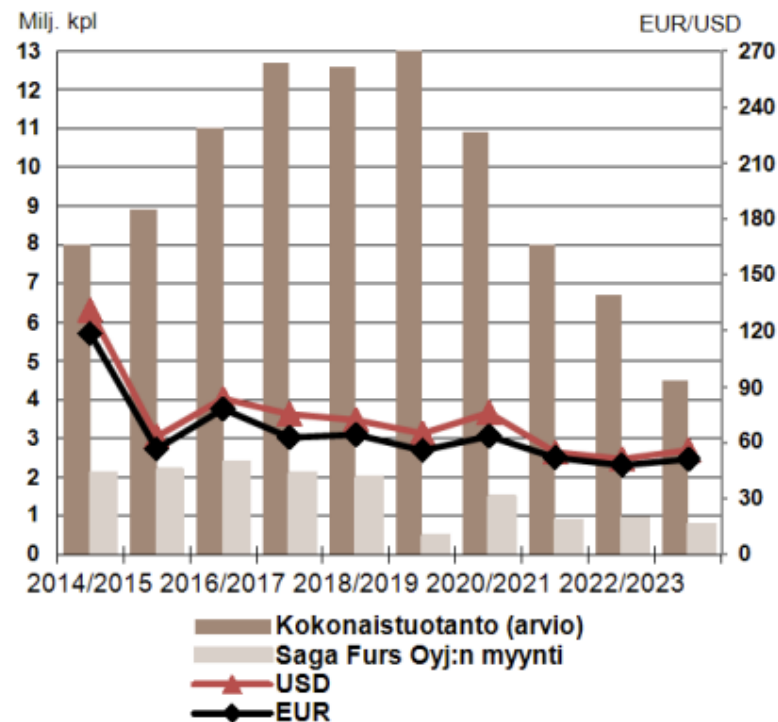


Nahkojen tuotanto ja hintakehitys

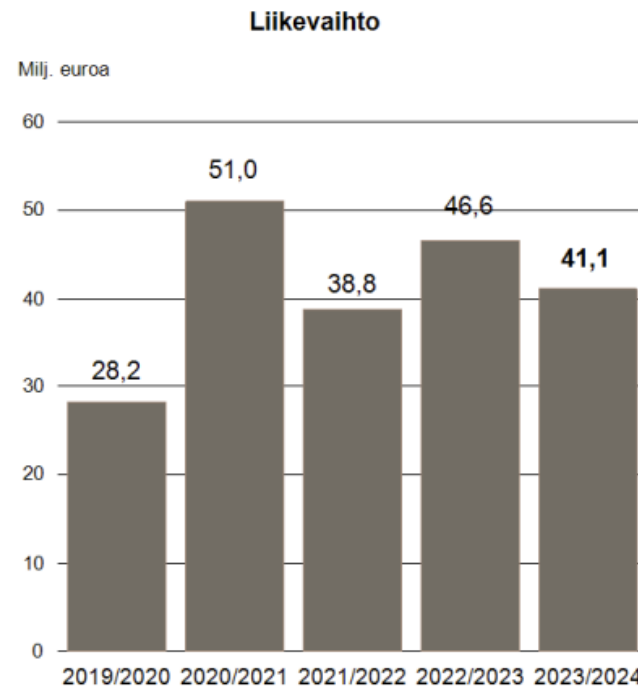
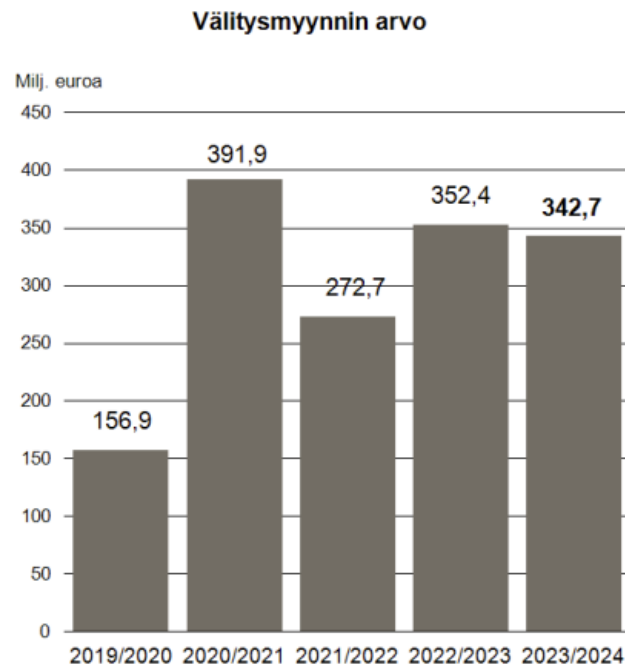
Minkinnahkojen tuotanto ja hintakehitys



Ketunnahkojen tuotanto ja hintakehitys



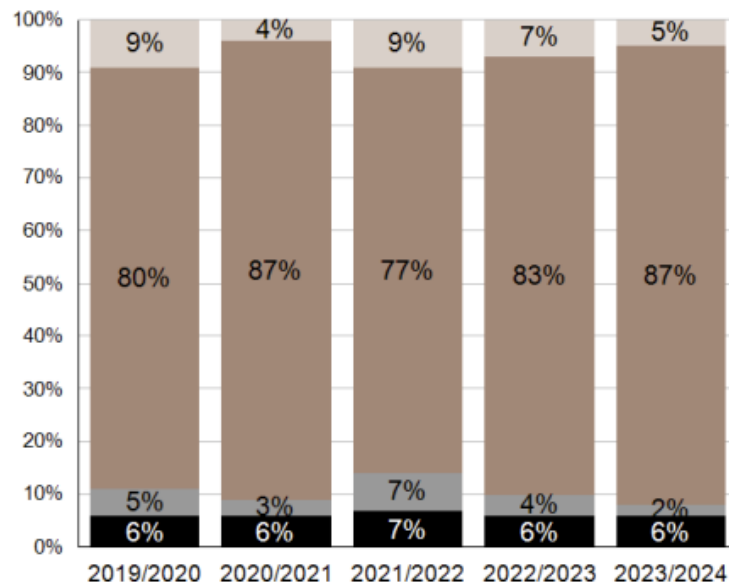
Välitysmyynti, liikevaihto ja volyymi



Myyntivolyymi kaudella 10 498 000 (12 962 000)
Myyntivolyymi -20 % Välitysmyynti -2,7 % Liikevaihto -11,8 %

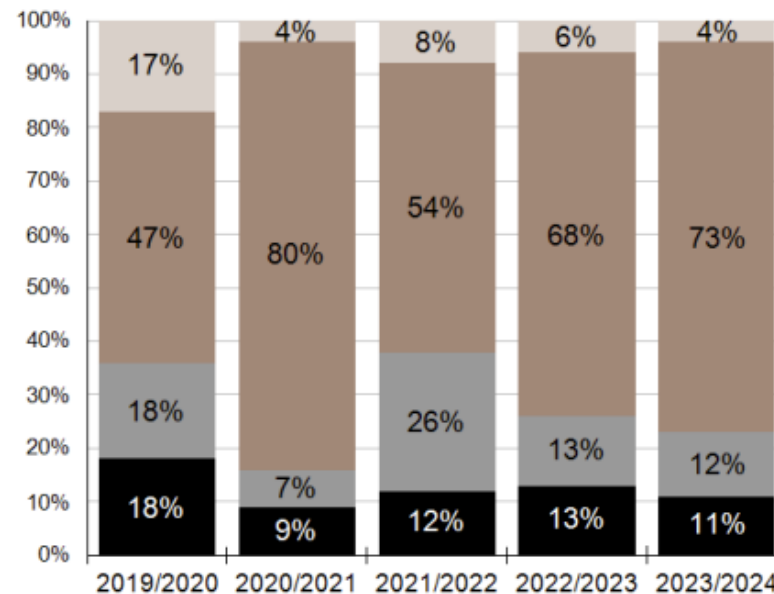
Nahkojen myynti kohdemaittäin

Minkkimyynti markkina-alueittain

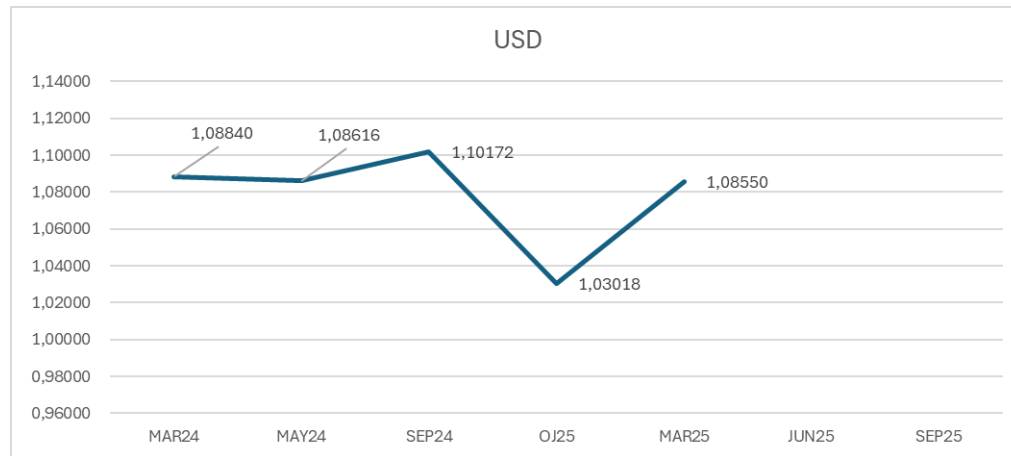


■ Etelä-Korea
 ■ Kiina (sis. Hongkong)
 ■ Venäjä (2020/2021 asti) + Kreikka + Turkki
 ■ Länsi-Eurooppa + Pohjois-Amerikka

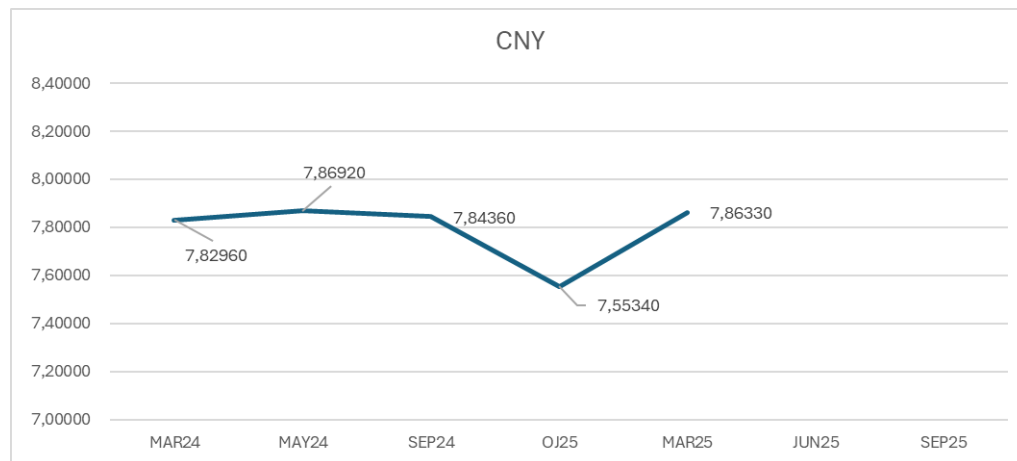
Kettumyynti markkina-alueittain



■ Etelä-Korea
 ■ Kiina (sis. Hongkong)
 ■ Venäjä (2020/2021 asti) + Kreikka + Turkki
 ■ Länsi-Eurooppa + Pohjois-Amerikka



Keskeisissä valuuttakursseissa ei merkittäviä muutoksia katsauskaudella.



Huutokauppojen päätöskurssit kuvaajissa

Kysyntä päämarkkina-alueilla

Minkki

Kiina Kysyntä Kiinan markkinassa oli kaudella huutokauppayhtiön näkökulmasta hyvä. Hinnat nousivat ja myynti sujui huutokaupoissa tyydyttävällä tavalla. Syksyllä 2023 kysyntä oli melko vähäinen. Se elpyi joulutammikuussa, mutta lyhyen myyntikauden takia varastoihin jäi merkittävä määrä pukineita. Myös nahkoja jäi myymättä kun tehtaiden tuotanto jäi odotuksista. Kuluttajahinnat nousivat noin 5-10 % edellisestä kaudesta. Kaudella nähtiin muutos nahkatyyppien kysynnässä, Brown- ja Silverblue-nahkojen kysyntä kasvoi reippaasti. Online-kaupalla oli turkisten myynnissä läpimurtovuosi: yli 40 % kaikista turkispukineista myytiin online kautta.

Etelä-Korea

Etelä-Korean markkinassa kuluttajien epäluottamus talouteen vaikutti kysyntään. Jakelutien muutokset, vähenevät myyntipaikat ja pinta-alat heijastuivat saatavuuteen ja kuluttajakohtaamisiin. Tuoteryhmän myynti hakee uusia muotoja tuoreiden paikallisten brändien kivijalkamyymälöiden kautta.

Kettu

Kiina Ketunnahkojen myynti oli vaimeaa koko kauden aikana. Tarjontaan ei tullut uusia luomuksia, ja niiden puuttuessa kuluttajilla oli vain vähän syitä ostaa kettutuotteita. Saga Furs reagoi tilanteeseen aloittamalla ketunnahkojen kysynnän nostamiseen tähtäävän Aurora-ohjelman Kiinassa. Tapasimme yli 90 pukinevalmistajaa, joilla ei aiempaa kokemusta ketunnahkojen käytöstä. Creative Hub yhteistyössä Kiina-tiimin kanssa sai merkittäviä avauksia valmistavaan teollisuuteen ja olemme optimistisia tulevaisuuden suhteen. Rakennamme orgaanista kysyntää valtavalle Kiinan markkinalle.

Turkki Markkinassa selvästi pirteämpää, kohderyhminä sekä kotimaiset kuluttajat että etenkin turistit. Merkitystä erityisesti Lähi-idästä ja Venäjältä tulleilla matkailijoilla. Turkissa käy yli 6 miljoonaa venäläistä vuodessa. Hintataso säilyi markkinassa ja Turkin muotiteollisuudelta tulee jatkuvasti uusia tuotteita. Markkina jakautunut. Paikalliset brändit, joilla korkea laatu ja kalliit tuotteet, menettivät myyntiään jonkin verran. Basaarimyynti taas toimi erinomaisesti ja kaudella nähtiin paremmat myyntiluvut kun aiempina vuosina. Tunnelma markkinassa on positiivisen luottavainen.

Kysynnän aktivointi: promootio-ohjelma Aurora



Aurora-ohjelma luotiin edistämään suomalaisen siniketun myyntiä

- Aloitus kesäkuussa 2024
- Kiina-tiimi ja Creative Hub
- Raaka-aineen käyttömahdollisuuksia ja tekniikoita sekä tuoteideoita esittelemällä innostetaan muotiteollisuutta käyttämään ketunnahkoja
- Kick-off Chongfussa ja sen jälkeen roadshow Kiinassa
- Tukitoimenpiteitä: WeChat, Instagram, Facebook, LinkedIn ja nettisivut

Palaute

- Erinomainen aloite, joka elävöittää elinkeinoa
- Suuret paikalliset toimijat haluavat mukaan
- Uusi kiertue suunnitteilla tulevalle syksylle sekä Kiinaan että läntisten muotitalojen suuntaan

Aurora Roadshow - kick-off

sagafurs®



sagafurs



Aurora Roadshow - Muotiyhtiöitä Kiinassa

sagafurs
sagafurs



sagafurs

Katsauskauden jälkeen alkanut ”kauppasota”

Kauppasodan välittömät vaikutukset yhtiölle eivät ole kovin dramaattiset

- USA:n ja Kanadan tullit: voimme tarvittaessa ohjata Kanadassa tuotetut nahat lajitteluun suoraan Vantaalle
- USA:ssa tuotettujen nahkojen tullikäsittely
 - Vantaalla tullivarasto, ei tullata tuotteita Suomeen
 - Asiakkaat vievät nahat joko Kambodjaan tai Thaimaahan muokattavaksi, tuotteen alkuperämaa muuttuu muokkauksessa

Kauppasodan välilliset vaikutukset voivat olla merkittävästi suuremmat

- Voi vaikuttaa kiinalaisten ja eteläkorealaisten ostohalukkuuteen ja valmiuteen maksaa nousevia hintoja tuotteista, mikäli epävarmuus jatkuu vielä yli tulevien huutokauppojen
- Kuluttajien halukkuus käyttää rahoja luksustuoteisiin epävarmana aikana voi vaikuttaa pidemmällä aikavälillä kysyntään
- Venäjän tilanne vielä täysin auki, voi muuttua nopeastikin

Kiitos!

100% SUSTAINABLE FURS



sagafurs.com

[#sagafurs](https://twitter.com/sagafurs)