

Verkställande direktörens översikt

25.4.2025

MARKUS GOTTHARDT

Temat

Skinninsamling till Saga Furs Oyj
2013-2024

Skinnproduktion och prisutveckling
Mink
Räv

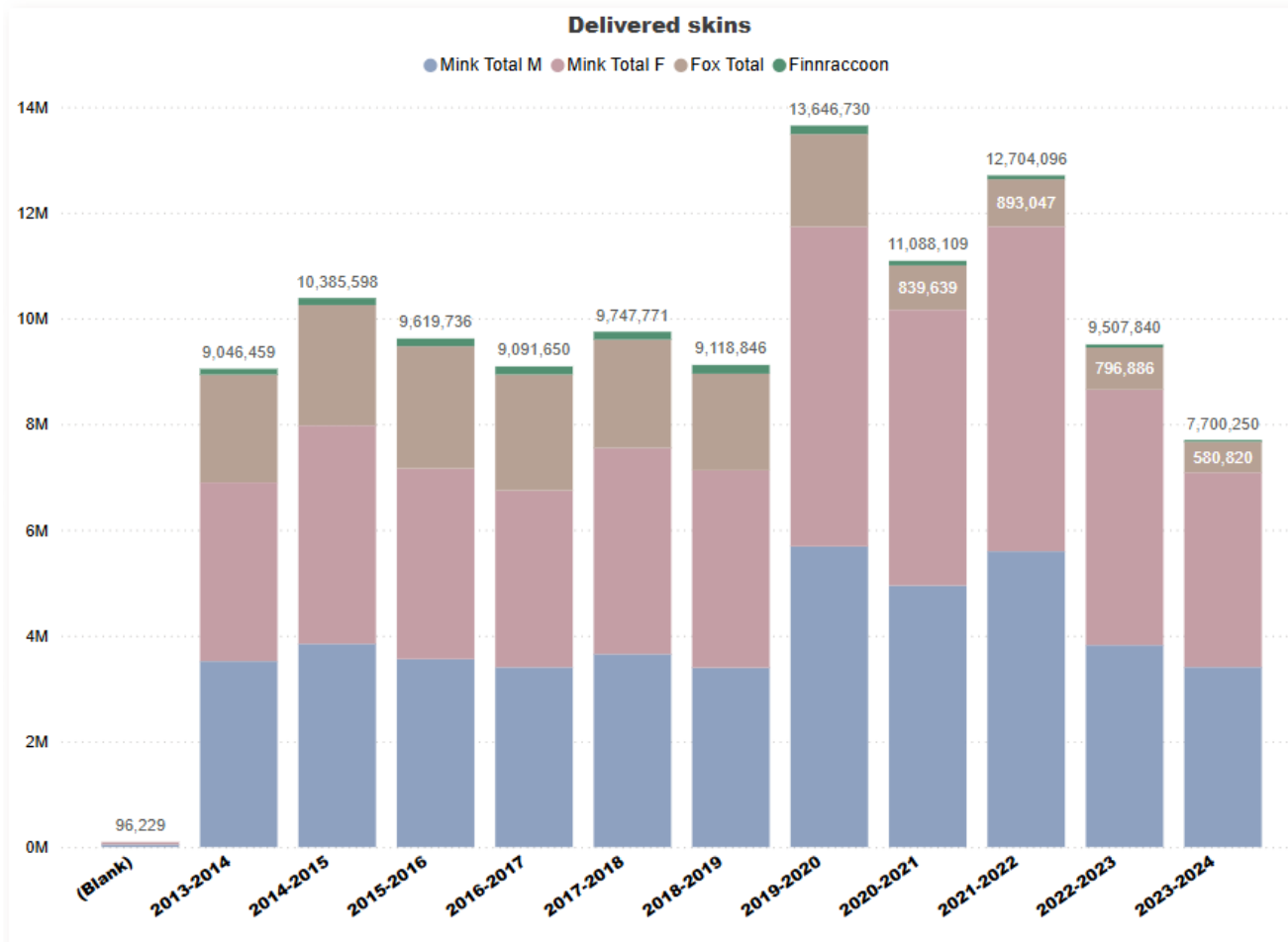
Saga Furs Oyj:s försäljning
Per land

Valutakursutveckling
EUR/USD
EUR/CNY

Efterfrågan
Huvudmarknadsområdena
Aurora-programmet

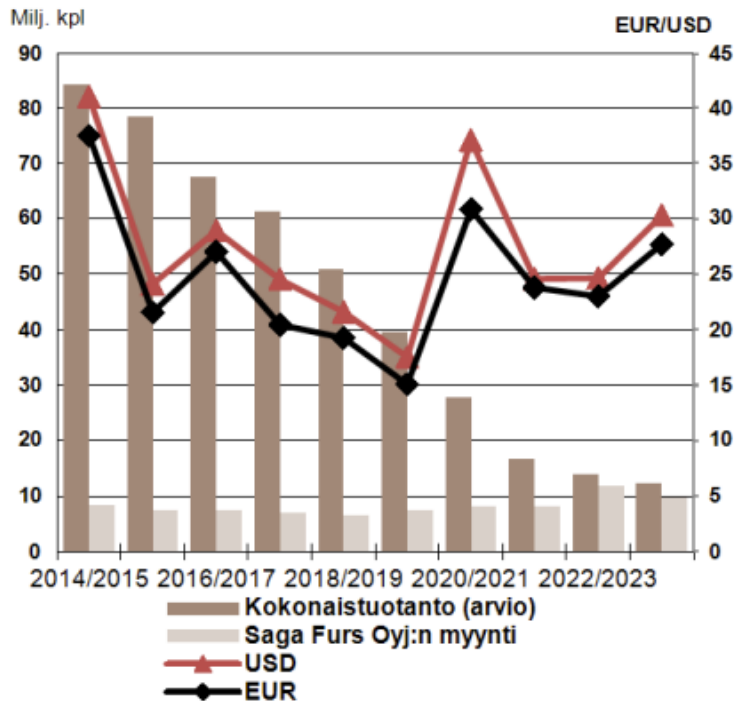
Handelskrig

Skinninsamling 2013-2024

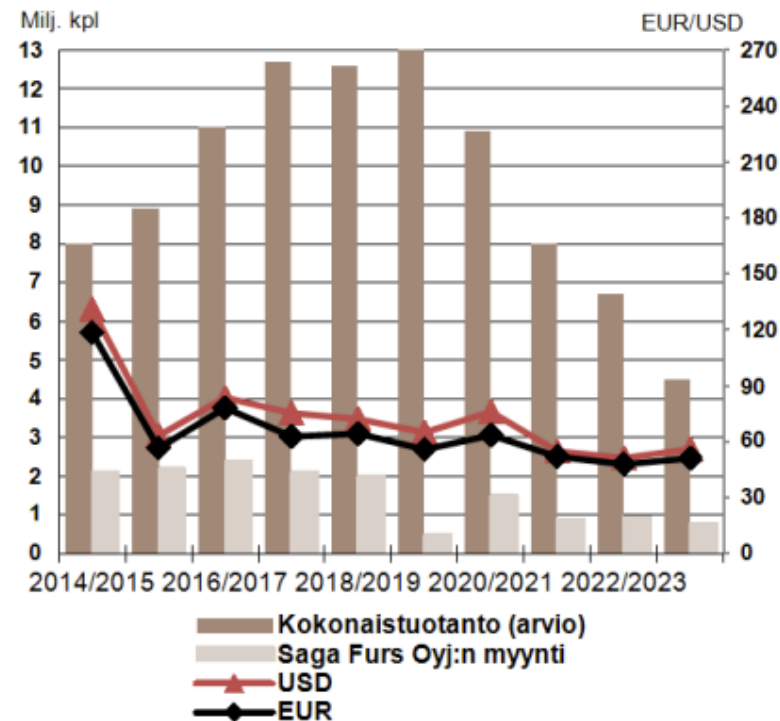


Skinnproduktion och prisutveckling

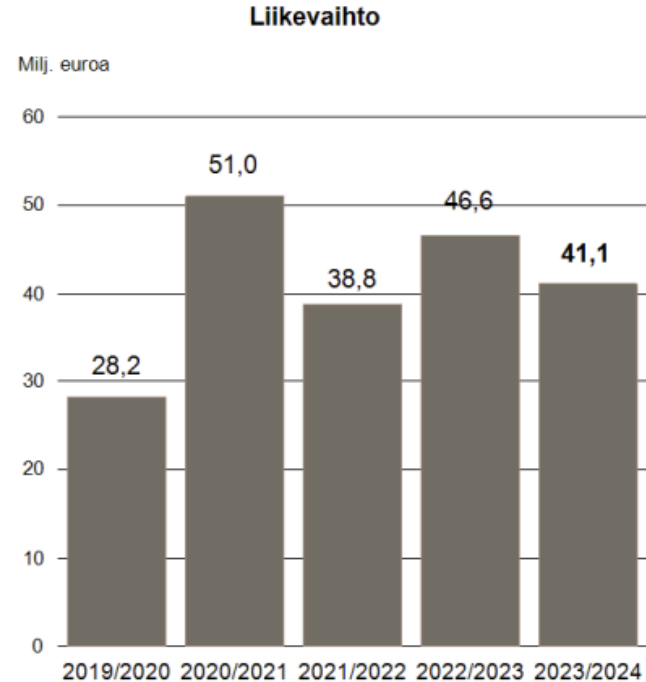
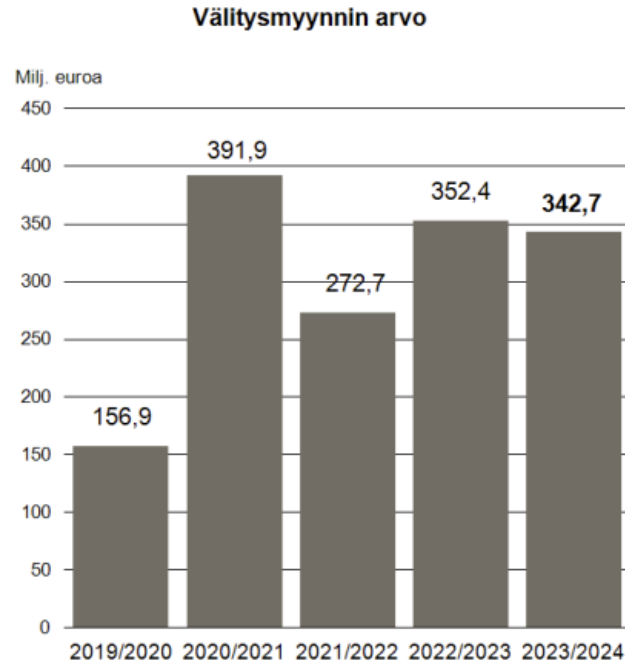
Minkinnahkojen tuotanto ja hintakehitys



Ketunnahkojen tuotanto ja hintakehitys



Förmedlingsförsäljning, omsättning och volym

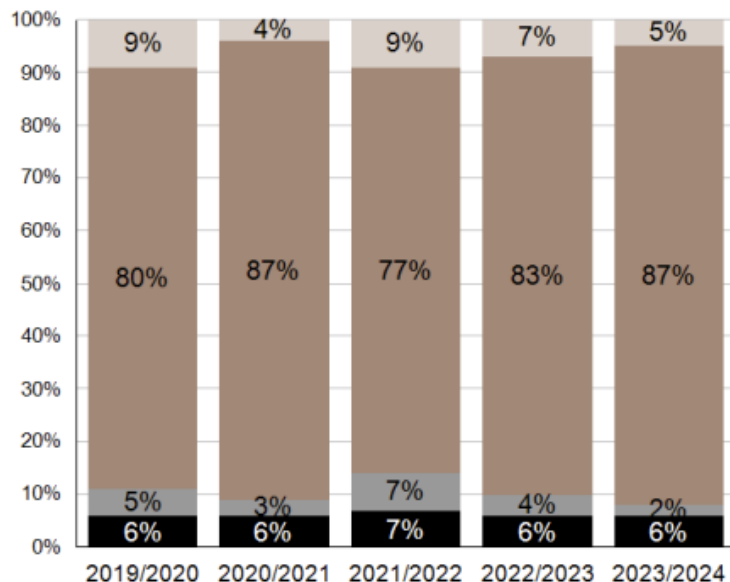


Försäljningsvolym under säsongen 10 498 000 (12 962 000)

Försäljningsvolym -20 % Förmedlingsförsäljning -2,7 % Omsättning -11,8 %

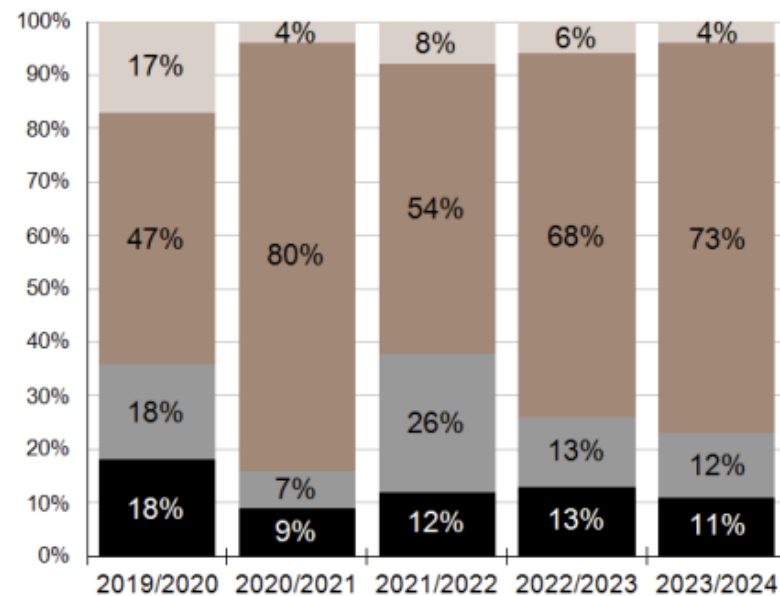
Skinnförsäljning enligt marknadsområde

Minkkimyynti markkina-alueittain

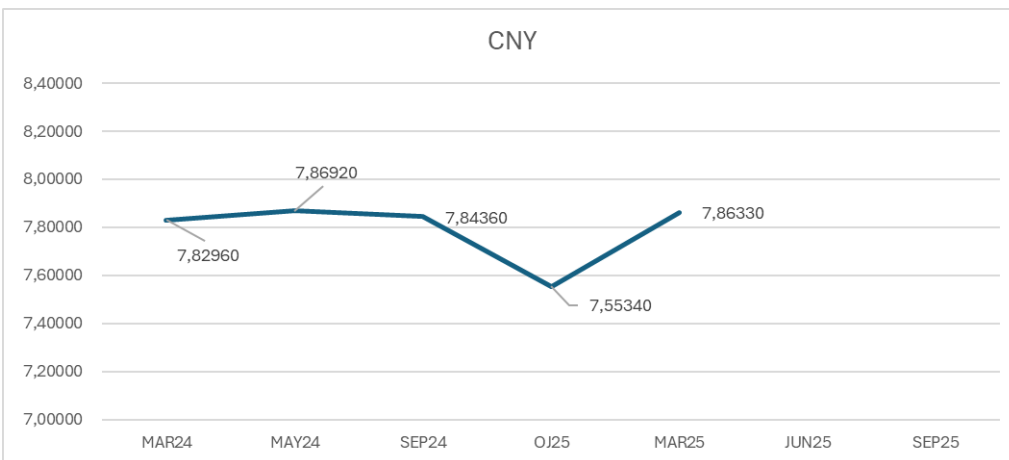
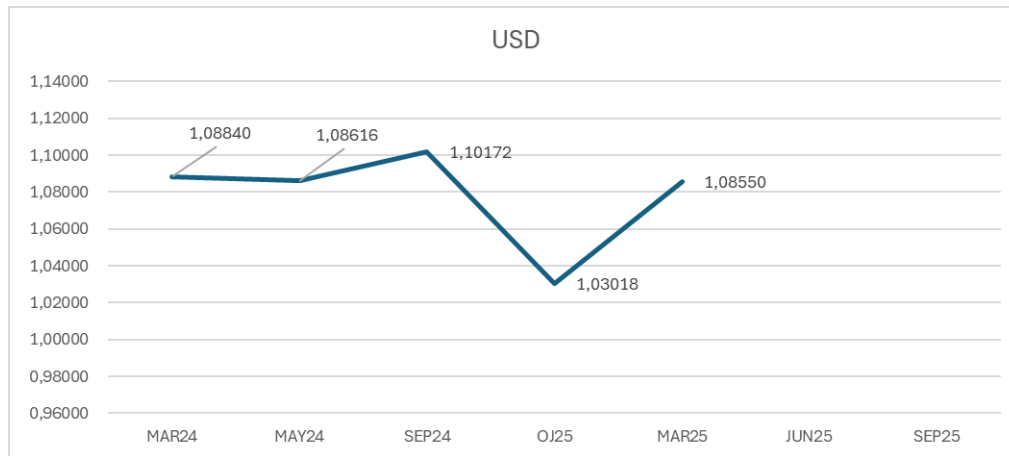


- Etelä-Korea
- Kiina (sis. Hongkong)
- Venäjä (2020/2021 asti) + Kreikka + Turkki
- Länsi-Eurooppa + Pohjois-Amerikka

Kettumyynti markkina-alueittain



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



Inga betydande förändringar i de centrala valutakurserna under översiktsperioden

Diagrammen visar auktionernas avslutningskurser

Efterfrågan på huvudmarknadsområdena

Mink

Kina Efterfrågan på marknaderna i Kina under räkenskapsperioden var god ur auktionsbolagets synvinkel. Priserna ökade och auktionsförsäljningen var tillfredsställande. Under hösten 2023 var efterfrågan relativt begränsad. Den förbättrades i december-januari, men pga. den korta försäljningssäsongen förblev stora mängder plagg osålda. Även skinn förblev osålda på lager då fabriksproduktionen understeg förväntningarna. Producentpriserna steg ca 5-10% jämfört med föregående säsong. Under säsongen noterades en förändring i efterfrågan på olika skintyper, efterfrågan på Brown- och Silverblue- skinn ökade kraftigt. Näthandeln med pälsar fick sitt genombrott: Över 40% av alla pälsplagg såldes via näthandel.

Sydkorea

På marknaderna i Sydkorea påverkades efterfrågan av konsumenternas misstro mot ekonomin. Förändringar i distributionskanalerna, dvs färre och mindre försäljningsställen, påverkade tillgången och kundkontakterna. Produktgruppsförsäljningen söker nya former via unga, nya lokala modemärkens fysiska butiker.

Efterfrågan på huvudmarknadsområdena

Räv

Kina Försäljningen av rävsjinn var dämpad under hela säsongen. Det fanns inga nya kreatjoner att erbjuda, och i avsaknad av dem hade konsumenterna ingen större anledning att köpa rävsprodukter. Saga Furs reagerade på situationen genom att lansera Aurora-programmet med målsättning att öka efterfrågan på rävsjinn i Kina. Vi träffade mer än 90 plaggtillverkare som inte hade någon tidigare erfarenhet av att använda rävsjinn. Creative Hub, i samarbete med Kina-teamet, skapade betydande nya kontakter till tillverkningsindustrin, och vi ser ljusst på framtiden. Vi bygger upp en organisk efterfrågan på den enorma kinesiska marknaden.

Turkiet Marknaden är klart livligare, med både inhemska konsumenter och i synnerhet turister som målgrupp, framför allt turister från Mellanöstern och Ryssland. Mer än 6 miljoner ryssar besöker Turkiet varje år. Prisnivån på marknaderna var stabil och den turkiska modeindustrin framställer ständigt nya produkter. Marknaden är delad. Lokala märken med dyra produkter av hög kvalitet förlorade en del marknadsandelar. Basarförsäljningen drog däremot utmärkt och säsongens försäljningssiffror var bättre än tidigare år. Stämningen på marknaden är positiv och hoppfull.

Aktivering av efterfrågan: Kampanjprogrammet Aurora



sagafurs®

Aurora- programmet lanserades för att främja försäljningen av finsk blåräv

- Lansering i juni 2024
- Kina-teamet och Creative Hub
- Genom att presentera råmateriallets användningsmöjligheter, tekniker samt produktidéer inspireras modebranschen att använda rävskind
- Kick-off i Chongfu och därefter roadshow i Kina
- Stödåtgärder: WeChat, Instagram, Facebook, LinkedIn och nätsidor

Respons

- Utmärkt initiativ som vitaliserar branschen
- Stora lokala aktörer vill delta
- Ny turné planeras till kommande höst, riktad både till Kina och de västerländska modehusen

Aurora Roadshow - kick-off



Aurora Roadshow - Modeföretag i Kina



”Handelskriget” som började efter utgången av översiktsperioden

Handelskrigets omedelbara effekter på bolaget är inte särskilt dramatiska

- USA:s och Kanadas tullar: Vid behov kan skinn producerade i Kanada levereras direkt till Vanda för sortering
- Tullklarering av skinn producerade i USA
 - Tullager i Vanda, skinnen förtullas inte till Finland
 - Kunderna skickar skinnen för beredning antingen till Kambodja eller Thailand, produktens ursprungsland ändrar efter beredningen

De indirekta effekterna av handelskriget kan bli betydligt större

- Kan påverka de kinesiska och koreanska konsumenternas köpvilja och beredskap att betala stigande produktpriser om osäkerheten ännu fortsätter under de kommande auktionerna
- Konsumenternas vilja att spendera pengar på lyxvaror under tider av osäkerhet kan på lång sikt påverka efterfrågan
- Situationen i Ryssland fortfarande fullständigt öppen, kan förändras snabbt

Tack!

100% SUSTAINABLE FURS



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

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