

Pelsavlere vil sælge billig pels til unge

Et forsøg med salg af minkpelse i blandt andet skrappe farver i to mærkevarebutikker nord for København er faldet godt ud. Arkivfoto: Einar Bo Thomsen.

Moderne pelsdesign skal være med til at redde pelsalget i Vesten.

Af Einar Bo Thomsen
ebt@landbrugsmediernes.dk
Telefon 40 36 44 86

Salget af pelstøj i Europa er faldende, og det samme er antallet af butikker, der sælger pels. Men forsvinder pels ud af det europæiske gadebillede, kan det blive dyrt for pelsavlere.

»På langt sigt vil det være en katastrofe for vores erhverv, hvis pels glider ud af gadebilledet og dermed af modebilledet i Europa. Hvis pels ikke er moderne i Europa, kan vi risikere, at pels også glider ud af

modebilledet i for eksempel Kina,« siger Torben Nielsen, adm. direktør for Kopenhagen Fur.

Skal salget i gang igen, er der brug for nytænkning. Og hvis det står til Torben Nielsen, så bliver et af midlerne at tilbyde smart og billigt pelstøj, og samtidig gøre op med fordommen om at pelstøj er dyrt, klassisk og mest henvender sig til ældre kvinder.

»Når en pels koster 100.000 kr., så køber forbrugere typisk en klassisk pels, hvor designet holder i 100 år. Men det giver ikke basis for, at vi kan sælge ret mange skind. Derfor har vi stærkt brug for et billigere og mere moderigtigt alternativ,« siger Torben Nielsen, der gerne vil gøre pels

attraktiv for unge forbrugere.

Kvinder på 25 år

Som målgruppe for billigt og moderigtigt pelstøj peger han især på kvinder i alderen fra 25 til 45 år.

Inspirationen kommer blandt andet fra Kina, hvor det ikke er usædvanligt, at kvinder køber både to, tre, fire eller flere pelse i løbet af få år.

»Det er en katastrofe, hvis pels glider ud af gadebilledet og dermed af modebilledet i Europa

Torben Nielsen
adm. direktør, Kopenhagen Fur

Blandt disse pelse er det måske kun den ene, der er klassisk, mens de andre følger tidens mode og både kan være mønstrede og indfarvede i stærke farver som pink, koboltblå og skriggrøn.

»Som et forsøg har vi derfor fået et firma i Hongkong til at producere 100 pelse i 11 forskellige farver og sat pelse til salg for mellem 17.000 og 30.000 kr. i de to mærkevarebutikker, Trois Pommes i Hellerup og Kløve & Lundberg i Charlottenlund,« siger Torben Nielsen.

Forsøget er gået rigtig godt. Den ene af butikkerne har sat omsætningsrekord og solgt 30 pelse på to måneder.

På Kopenhagen Furs generalforsamling forleden var der

kritik at ideen med at sætte billig pels til salg i butikker, der ellers kun sælger pels i bedste og dyreste kvalitet.

Men Torben Nielsen er ikke bange for at tage en chance og måske begå en fejl, for at se om en idé kan bære og måske udmønte sig i et nyt marked, der kan sikre salget af skind - og dermed pels erhvervet - i årene fremover.

»En af tankerne bag forsøget er, at vi ved at sælge pelse billigere måske kan få forbrugere til at købe mere end én pels i deres liv, og dermed skabe basis for at vi kan sælge flere skind,« siger Torben Nielsen.

Sure bemærkninger

Forsøget med de billige pelse

førte også til, at der kom en del sure bemærkninger fra de traditionelle buntmagervirksomheder. Men pelsbranchen er efter Torben Niensens mening tvunget til at tænke nyt, og det vil altid skabe modstand.

»Helt grundlæggende kan vi ikke tillade, at vores afsætning sker igennem kanaler, der er døende, og som i stigende omfang er præget af kunstigt høje priser, som primært bruges som en forudsætning for at kunne holde evige udsalg med enorme rabatter. Det styrker hverken branchens troværdighed eller pelsens prestige,« lyder det fra Torben Nielsen.

80.000 kr. for et sæt øreringe med mink

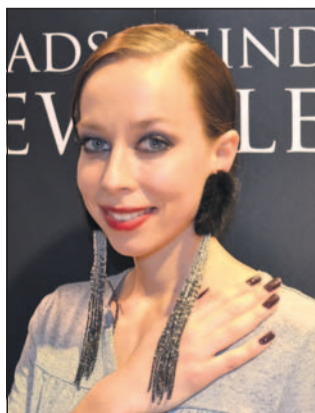
Det bløde skind bruges i stigende grad til smykker.

Af Einar Bo Thomsen
ebt@landbrugsmediernes.dk
Telefon 40 36 44 86

Ved et lille bord på Skindudstillingen i Herning står guldsmeden Mads Heindorf. I en af de aflåste glasmontrer ligger et sæt øreringe, som vækker opsigt på minkavlernes årlige udstilling.

Øreringene er fremstillet af mink, rå diamanter og polerede sorte diamanter, og de ligger og venter på, at sangerinden og X-Faktor dommeren, Ida Corr, en af de nærmeste dage skal have dem på til en fotosession. Pris 80.000 kr.

»Jeg fik ideen, da jeg mødte



Øreringene af mink, rå diamanter og polerede sorte diamanter koster 80.000 kr. De er designet specielt til sangerinden og X-Faktor dommeren, Ida Corr. Foto: Einar Bo Thomsen.

dede,« siger Mads Heindorf, der foreløbig har arbejdet med pels i halvandet år.

Selvom han kun er 27 år, har han været guldsmed i 10 år og har egen butik i Gothersgade i København K. Og på Skindudstillingen er interessen for hans smykker - både med og uden mink - meget stor.

»Kunne jeg sælge lige så meget til daglig, som jeg gør her på Skindudstillingen, ville det være helt fantastisk,« siger Mads Heindorf.

Rekord i efterbetaling på vej til pelsavlere

Hver avler får i gennemsnit 172.000 kr. i efterbetaling.

Af Einar Bo Thomsen
ebt@landbrugsmediernes.dk
Telefon 40 36 44 86

Pelsavlernes økonomiske succes synes lige pt. ingen ende at have. Ikke alene satte både skindprisen og omsætningen rekord på den seneste auktion. Men også Kopenhagen Furs regnskab sætter rekorder. Og det sender ekstra mønt

i minkavlernes pengekasse.

Kopenhagen Furs resultat efter skat landende i 2011/12 på 371 mio. kr. Sammenlignet med det foregående års resultat på 269 mio. kr. er der tale om en stigning på hele 38 procent. Hovedforklaringen på det øgede overskud er et øget salg af skind til højere priser.

262,7 mio. kr. i efterbetaling

Det flotte resultat betyder, at de danske pelsavlere for tredje år i træk får en rekordstor efterbeta-

ling fra Kopenhagen Fur. Overskuddet er på 26 kr. pr skind, og efter fradrag til konsolidering og forrentning bliver der efterbetalt 19,01 kr. pr. skind sammenlignet med henholdsvis 15,85 og 14,27 kr. de to foregående år, som også var rekordår.

I alt får de 1.525 andels-havere i år 262,7 mio. kr. i efterbetaling. I gennemsnit får hver avler i år udbetalt 172.000 kr. sammenlignet med 138.000 og 123.000 kr. de to foregående år.