



Debatmøde mink 21. august 2019

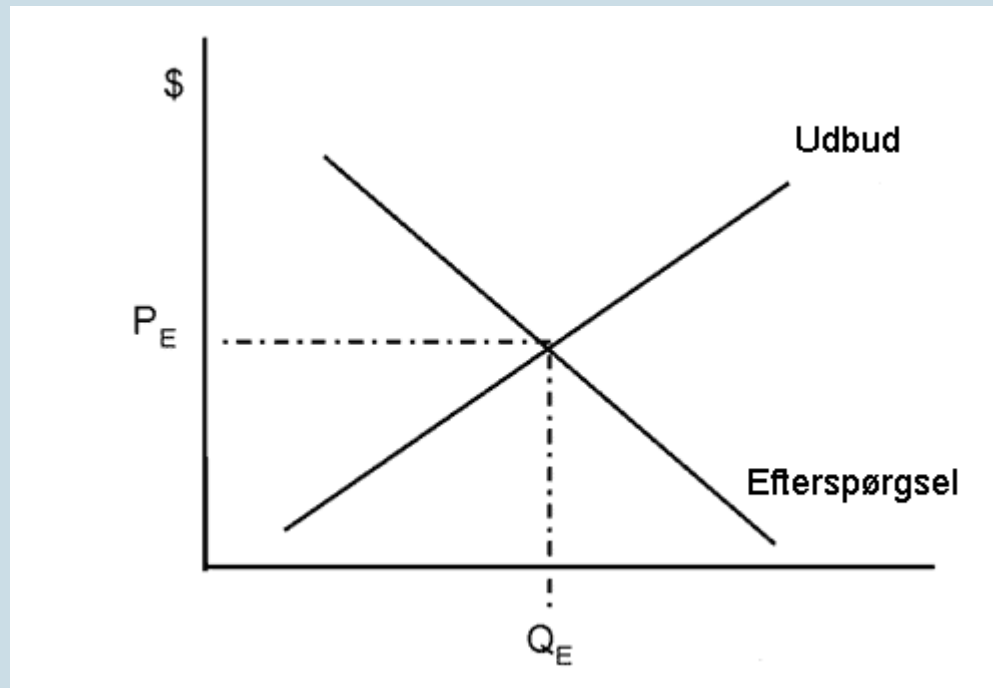
Christian Primdahl, driftsøkonom

T: 61315057 – E: cpr@sagro.dk



EN KLOG MAND?

- ▶ "Der findes ingen branche med stabile, høje priser..."
 - ▶ Kan vi så også antage, at det modsatte er gældende?
- ▶ En markedspris dannes, når udbud og efterspørgsel er i balance, men købere og producenter har forskellig adfærd!



UDBUD OG EFTERSPØRGSEL

- ▶ Vi oplevede en voldsom stigning i udbuddet af skind i 2011-2013
 - ▶ *De høje priser drev udbuddet op. Højt afkast og lyst til investering*
- ▶ Branchen havde kollektivt et overskud i samme periode, og det må anses for usundt, at selv den dårligste avler formår at tjene penge

- ▶ Vi oplever nu en voldsom nedgang i udbuddet af skind i 2019-2022?
 - ▶ *De lave priser driver udbuddet ned. Lavt afkast og ingen lyst til investering*
- ▶ Branchen har nu et kollektiv underskud, fordi skindprisen er under selv de dygtigste producenters fremstillingspris.

- ▶ Hvad sker der med efterspørgslen?
- ▶ Et marked genfinder altid ligevægt mellem udbud og efterspørgsel



ØKONOMI – KOLLEKTIVT UNDERSKUD, næsten..?

- ▶ Driftsgrenen mink i 2017 og 2018 – og 2019?

Business Check 2017

Ejendomsnummer	2017 gns. gruppen	2017 top 25
Nøgletal		
Fremstillingspris kr. pr. skind	298	263
Kr. pr. skind	261	264
Producerede skind pr. tæve	5,3	5,5

Business Check 2018

Ejendomsnummer	2018 gns. gruppen	2018 top 25
Nøgletal		
Fremstillingspris kr. pr. skind	290	251
Kr. pr. skind	218	218
Producerede skind pr. tæve	5,0	5,4

- ▶ I 2019 bliver skindprisen lavere end 2018*
- ▶ Ergo er vi i en situation, hvor hverken **effektiviseringer** eller **besparelser** kan løse hele udfordringen, alene!



HVAD GØR VI SÅ?

- ▶ Vi er afhængige af...
 - ▶ Andre driftsgrene, som dækker underskuddet
 - ▶ En stor pengetank (eller en 'fri' egenkapital)
 - ▶ Effektiviseringer og besparelser – vi kan altid blive bedre
 - ▶ En prisstigning på minkskind
 - ▶ Tillid fra en bank, som tror på fremtiden og på vores virksomhed

- ▶ Nogle har nr. 1 og 2 – andre må fokusere på nr. 3 til 5!



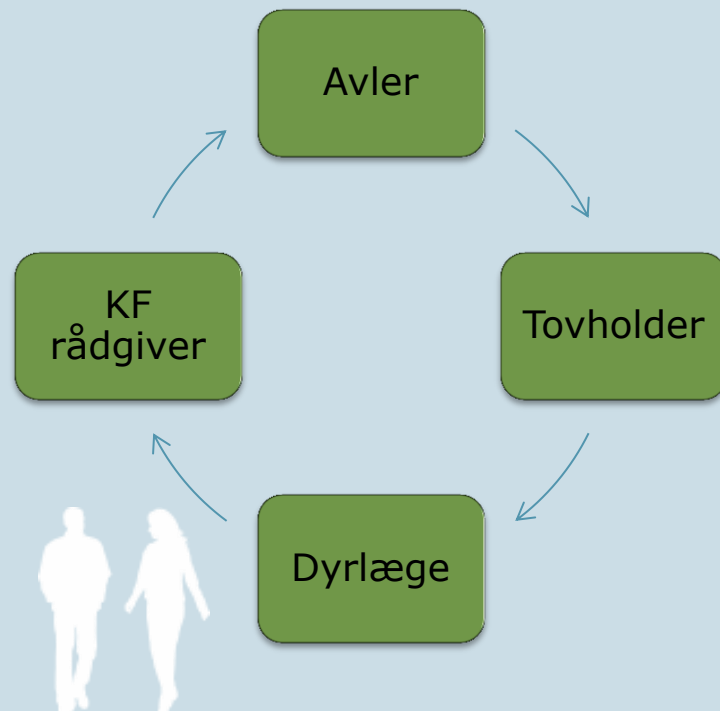
HANDLINGSPLANEN

- ▶ Vi skal bruge likviditet til et helt år ad gangen! Hvis vi løber tør for penge undervejs, er værdien af produktionen usikker.
- ▶ Vi skal have lagt en plan inden pelstid slutter (eller 'senest' ved parring, hvis vi gerne vil/kan få lov til at se februar-auktionen)
- ▶ Forslag:
 - ▶ Ajourfør bogføring pr. 31. august – evt. med budgetopfølgning
 - ▶ September-auktionen afsluttes 11. september, og herefter kan vi estimere resultat og likviditet for 2019
 - ▶ I september/oktober udarbejdes et realistisk budget 2020 med fokus på fodbedringer, besparelser – altså dét, vi selv kan påvirke
 - ▶ Møde med kreditgivere før pelstid
 - ▶ VI skal have **overblikket** og **tage initiativet!**
 - ▶ Kan vi øge tilliden og resultaterne med fx Rådgivningspakken? (næste slide)



RÅDGIVNINGSPAKKE

- ▶ København Fur har i dag lanceret en **Rådgivningspakke**, som er udarbejdet sammen med forskellige rådgivningscentre
 - ▶ Tilbydes kun danske avlere med en konto hos København Fur
- ▶ Avleren forpligter sig til et tværfagligt samarbejde;



Årshjul med forskellige krav, fx:

- Oktober: Handlingsplan til bank
- December: Opfølgning på pelsning, indlevering mv.
- Marts: Rapportering af parring
- Maj: Hvalperesultat
- Osv...