

HG spørgsmål til Skindhandler Michael Santin – HG TEMA DAG oktober 2019

- 1) Kort indblik i hvem Michael Santin er (én iblandt "Top 10") – Hvorfor en skindhandlers erfaringer? ☺

Auktions forståelse:

- 2) Hvor mange kunder sidder du typisk og handler for i auktionssalen i Glostrup?
Kan du fortælle noget om antal skind du handler?
- 3) Hvordan kan du beskrive dine kunder - måske opdelt i direkte tøjproducenter og skindgrossister - har din kundesammensætning ændret sig over de sidste 4 år?
- 4) Har du aftalt strategi og pris limits med dine kunder på forhånd - eller er du i kontakt med dem under aktionen?
- 5) Hvis du skulle beskrive en typisk aktions dag - hvordan udvikler den sig over de godt og vel 12 timer der handles? Er der forskel på det som foregår om morgenen eller hvilke passager af dagen eller ugen, er mest spændende?
- 6) Der tales om, at hvor der tidligere var få store aktører som handlede store partier, er det nu mere en lang række mindre opkøbere - også tættere på selve designer og tøjproducent - som handler mindre køb af gangen. Er det i din optik korrekt opfattet og hvilken trend forudser du i fremtiden?
- 7) Hvorfor er der 17 købere der sloges om at få varerne til 295,- pr skind og ingen vil give næste bud?

Markedsudbud - > Prisudvikling:

- 8) På de 3 auktionshuse NAFA, SAGA og KF, blev der i 2018 solgt ca. 42,5 mio. og i 2019 38 mio. I din optik, hvilken betydning vil et udbud på auktionerne i 2020 på ca. 27 – 28 mio. skind, få for priserne i 2020 opdelt over sæsonen?
- 9) Hvad er din opfattelse af, hvilke hårlængder og farver der vil blive det "nye sorte" i den kommende periode? Skal de danske avlere gå mere over i Classic eller blive ved Velvet kvalitetene - med hvilken begrundelse?
- 10) Det ligner, at opkøberne er "helt vilde" med undersorterne - fremfor de mere regulære varer - og næsten betaler mere for den ringere kvalitet - hvad er din forklaring på dette lidt mærkelige fænomen?
- 11) Auktionshusene giver en forholdsvis god indsigt i de mængder de udbyder og hvad de har liggende for kunder på frost - men hvad er din opfattelse af, hvilke mængder der ligger i skindhandlerne lagre - som endnu ikke er solgt til tøjproducenterne i forhold til et normalt år?
- 12) Mange har igennem de sidste 4 år, talt om "hvor meget hænger der egentlig tilbage ude i butikkerne ("21 skind til en jakke") - og hvor meget har hængt der i mere end 2 år". Hvad er din opfattelse og hvilken udvikling har der været i 2019 og kommer i 2020?
- 13) Hvor mange procent af verdens skindproduktion, bliver handlet over de 3 store auktionshuse? Hvor meget af det "udenfor", bliver handlet på E-handelsplatforme?
- 14) Hvordan tror du, at handelsbilledet ser ud om 5 år – antal auktionshuse, E-handel eller direkte kontakt fra tøjproducent til avlere? Hvor mange minkskind tror du, at der bliver omsat i 2024?
- 15) Hvilken betydning tror du, at WELFUR certificering får for minkpriserne og udbuddet?
- 16) Hele modetrenden om enten Antifur eller omvendt en stigende bevidsthed om Slow Fashion og Sustainability - hvor tror du, at det udvikler sig i de kommende år?

"Som en del af en lang forsyningskæde"

Denne video vil blive vist til en række danske avlere i Hedensted - for at vi kan få et bedre indblik i hvorledes "skindhandlere" tænker og agerer - Har du omvendt ting som du undrer dig over at "en dansk avler gør" eller har du nogle velmente råd fremover?

Hedensted Gruppen