



Medlem af Inatsisartut Justus Hansen, Demokraterne
HER

Svar på spørgsmål nr. 51 til Naalakkersuisut vedrørende promovering af sælskind

I medfør af Inatsisartuts forretningsorden § 37 stk. 1, har du fremsat spørgsmål til Naalakkersuisut vedrørende promovering af sælskind overfor modehuse og andre aktører. Spørgsmålet er henvist til besvarelse hos mit område.

27. feb 2012
Sagsnr. 2012-061964
Dok. Nr. 836540

1) Hvilke initiativer har Naalakkersuisut i støbeskeen for at promovere sælskind overfor modehuse og andre aktører, der kunne tænkes at dele vores interesse for, at det igen blev moderne at gå med sælskind??

Postboks 269
3900 Nuuk
Tlf. (+299) 34 50 00
Fax (+299) 34 63 55
E-mail: apnn@nanoq.gl www.-
nanoq.gl

Ad 1) Naalakkersuisut ønsker som i forbindelse med besvarelse af § 37 nr. 251 2011 først og fremmest at gøre opmærksom på, at planer og strategi om salg af sælskind er defineret af sælskindsvirksomheden Great Greenland A/S (GG A/S).

Jeg besvarer dit spørgsmål på grundlag af den strategi, der er udviklet af GG A/S' bestyrelse og ved inddragelse af GG A/S, som er kontaktet i forbindelse med dit spørgsmål.

GG A/S arbejder fortsat på at finde forretningsmuligheder og på at promovere sælskind-produkter overfor alle aktører i sælskindsmarkedet indenfor og udenfor EU.

I den forbindelse har virksomheden etableret visioner og strategiske prioriteter og nøgleinitiativer for perioden 2011-2013 beskrevet nærmere i "GG A/S salgsstrategi 2011-2013", herunder:

- 1. At være den fortrukne leverandør af sælskind for alle der har et behov**
 - Den mest professionelle Business to Business (BtB) udbyder af sælskind (GG skal være synlig – tilgængelig – prisrigtig – på markederne – leveringsdygtig med bedste kvalitet)
 - Kontinuerlig optimering af de råvarer GG kan tilbyde kunderne
 - Kundekontakt skal være personlig til de enkelte kunder (bl.a. ved at sikre kontakten holdes tæt via enten agent eller egen salgsperson)
 - Etablering af 5 eksterne kommissionslagre (bl.a. ved at sikre synlighed overfor kunderne via tæt kontakt)
 - Salgsansvarlig tilknyttet GG A/S
 - Salg gennem agenter der har kendskab til specielle områder
 - Leverer optimal service til kunderne
- 2. At levere toppræstation i leverance til vore forhandlere og butikker**
 - Category management (Rette vare, rette pris, rette tid, rette mængde)
 - Store management (bl.a. med at sikre vore prioriterede kunder altid er produktionsklare - salgsklar med aktuelle varer).
 - Vareplacering
 - Kampagne styring
- 3. At være den foretrukne partner for vigtige samarbejdspartnere**

- Sikre at GG har branchens bedste handelsbetingelser
- Sikre at GG A/S er den foretrukne leverandør af sælskind
- Være på København Fur messer

4. At være en professionel organisation i formidling af design og trendsætning

- GG skal agere som dem der sætter udviklingen i gang, bl.a. ved at sikre at sælskind bliver brugt i fashion
- Styrke Marketing i GG A/S

GG A/S er i øjeblikket i gang med etablering af kontakter til København Fur i forbindelse med udvikling af deres kollektioner med brug af sælskind og sællæder. Ligeledes har GG kontakt vedr. samarbejde hos designskoler, således at disse ligeledes ser mulighederne i sælskind og sællæder. Endelig opstartes et designforum på Grønland for lokale designere.

GG A/S har også arbejdet på at øge det indenlandske salg ved:

- salg af billige skind i Brugsen og Pisiffik,
- salg af billige skind til systuerne,
- Salg af tasker og accessories til Brugsen og Pisiffik,
- Etablering af en WEB-shop.

Hovedformålet er at være tættere på kunderne samt at levere kvalitetsprodukter til bedre priser. For at gennemføre disse strategiske prioriteter griber GG A/S med støtte fra Naalakkersuisut enhver lejlighed til at styrke relationer med kunder og til at kontakte potentielle kunder og andre aktører på sælskindsmarkedet.

Endvidere har jeg deltaget i en rejse i følgeskab med en grønlandsk delegation bestående af Departementet for Fiskeri, Fangst og Landbrug og GG A/S samt samarbejdspartner til Kina i januar 2012 for at fremme forståelsen af Grønland, vore traditioner for sælfangst og afsætningen af sælskind.

Senest har jeg i februar sammen med GG A/S og KNAPK været inviteret til Bruxelles af et medlem af EU Parlamentet for at deltage i en høring om EU sælforbuddets og Inuit undtagelsens effekt i Grønland. Dette førte til en fælles konklusion om øget samarbejde omkring informationsarbejde i EU om inuit-undtagelsen.

I forbindelse med rejsen så jeg i Danmark den nye GG A/S kollektion for 2012 lavet af *Isaksens Design*, der blev fremvist ved flere stande under den netop afholdte Copenhagen Fashion Week. Som du kan læse bruger Naalakkersuisut enhver lejlighed til at promovere vores sælprodukter.

Med venlig hilsen

Ane Hansen