

# **En russisk pelsjæger stod i lufthavnen med 12.000 egernskind: Det blev startskuddet på en dansk eksportsucces**

En dansk direktør kørte rundt med bevæbnede livvagter på bagsædet, når han besøgte sine største kunder i Rusland. For det danske pelsauktionhus Kopenhagen Fur var i gang med at erobre verden, og det ophidsede den russiske mafia. I fire kapitler fortæller Berlingske historien om det verdensførende auktionshus i Glostrup, som snart er fortid. Dette er første kapitel.



De russiske pelsjægere blev snydt af mafiaen, men hjælpen kom fra en uventet dansk kant, da antropolog Rane Willerslev rejste til Sibirien for at sætte en handelsaftale i stand med Kopenhagen Fur i Glostrup.

*Foto: Privatfoto*

Lørdag d. 12. august 2023, kl. 06.56

[Del denne artikel](#)



JULIE SCHNEIDER  
Journalist



SØREN BIDSTRUP  
Fotojournalist

Lyt til artiklen  
21 min

I Københavns Lufthavn var en mand lige landet med et fly fra Rusland. Han talte dårligt engelsk og kunne blot fremstamme, at han var Mr. Zhukov fra Irkutsk.

Tolderne i lufthavnen undrede sig. Med sig havde russeren to store kasser, fyldt med 12.000 egernskind og et par eksemplarer af de glansfulde og kostbare pelse fra zoblen, som lever vildt i det iskolde Sibirien.

I hånden holdt Mr. Zhukov en seddel, hvor der stod »Langagervej 60, Glostrup«. Da tolderne ringede til Glostrup, gav det mere mening. På adressen lå Danske Pels Auktioner, og direktør Torben Nielsen kunne bekræfte, at han havde en aftale med en russisk pelsjæger.

Mr. Zhukov skulle her i begyndelsen af 1990erne blive auktionshusets første russiske kunde. Han havde sat livet på spil for at fragte sine zobelskind fra Sibirien

til København, og det blev begyndelsen på en periode, hvor Danske Pels Auktioner for alvor fik fat i udlandet og milliarderne.

»Det blev et erhvervseventyr, der varede i omtrent 25 år, hvor vi erobrede verden, især Rusland og i særdeleshed Kina. Men nu slutter det, og det gør ondt at se vores livsværk forsvinde. Jeg håber, at der kommer til at stå andet tilbage end fortællingen om vores død,« siger Torben Nielsen.



Torben Nielsen var en af erhvervslivets længst siddende topchefer. Fra 1993 til 2016 stod han i spidsen for København Fur. Her fotograferet i 2010.

*Foto: Kristoffer Juel Poulsen.*

Torben Nielsen var en af Danmarks længst siddende topchefer. I 24 år frem til 2016 stod han i spidsen for Danske Pels Auktioner, som under hans ledelse skiftede navn til København Fur og blev centrum for verdens pelshandel.

Han var med, da Rusland og Kina åbnede sig for omverdenen og oplevede gigantisk vækst. København Fur red med på bølgen og skrev historie som en af Danmarks største eksportsucceser, som i rekordåret 2013 omsatte for 13 milliarder kroner.

Men enhver historie har også en slutning. Og København Fur kender sin.

Hvis alt går efter planen, overdrager virksomhedens sidste ansatte nøglerne til hovedsædet på 100.000 kvadratmeter til staten om et års tid. Når det allersidste minkskind er solgt.

Staten kalder det en handel. Eksperterne kalder det en af Danmarks største sager om ekspropriation.

Det er snart tre år siden, at den tidligere S-regering udstedte en ulovlig ordre om, at alle mink i Danmark skulle aflives. Det var under coronavirussens hærgen i november 2020. Det skyldtes frygten for, at en muteret coronavariant i minkene ville sprede sig og udfordre en vaccine.

Avlerne lagde 15 millioner mink i graven på kort tid. Det blev den danske pelsbranches død.

Over 1.400 danske virksomheder skal have erstatning, hvoraf auktionshuset København Fur er den absolut største.



Lyset tænder ikke længere i København Furs enorme haller, hvor man har sorteret millioner af minkskind hvert år.

*Foto: Søren Bidstrup.*

Berlingske har fulgt København Furs nedlukning siden oktober sidste år, mens auktionshuset har solgt ud af de sidste 18 millioner minkskind på lageret og forhandlet med staten om erstatning.

På overfladen har det glimtet af glamour, når de største modehuse syede minkskind fra Danmark om til pelskåber. Men under overfladen gemmer sig samtidig historier om den russiske mafia, billeder af åbne kødsår i bedste sendetid og tætte forbindelser til det politiske miljø.

Dette er det første af fire kapitler om København Furs tæt på 100 år lange historie. En historie om rejsen fra minkfarmen og hele vejen ud til bøjlen. Om dem, der hadede og elskede pels. Og om dem, der nu skal begrave et milliardforetagende.

## **En han, en hun og dåsemakrel**

77-årige Torben Nielsen siger, at han ikke har gemt minder fra sine 24 år som administrerende direktør i Kopenhagen Fur.

Hans hjem med havudsigt i Gilleleje er dog fyldt med moderne kinesisk kunst og kraniet fra en springbuk, han har nedlagt på en forretningsrejse i Namibia i Afrika.

Nielsen lagde sit professionelle liv bag sig, da han gik på pension i 2016. Han smed alle jakkesættene ud og svor, at han kun ville gå i korte bukser og bare tæer.

Sådan ser han også ud, da Berlingske møder ham, og han fortæller vittigt om alle minderne – dem har han gemt i hukommelsen.





I Torben Nielsens hjem i Gilleleje hænger flere moderne kinesiske malerier, som han har købt af en kunstner har mødt på sine forretningsrejser.

*Foto: Søren Bidstrup.*

Minderne om at sælge minkskind på gedulgte markeder i Litauen, om de første »vulgære« reklamer i Kina, og om dengang auktionshuset omsatte for over én milliard kroner på én enkelt dag.

Torben Nielsen har altid yndet at underholde med historien om, hvor simpelt minkavl i udgangspunktet er:

»Du skal købe en han og en hun og en karton dåsemakrel, og så er du i business. Men derfra og til at leve af det kræver, at man i fællesskab bliver ved med at optimere, så man kan få den bedste pris – og en bedre pris end alle konkurrenterne,« siger han.

Før han var med til at sætte dansk mink på verdenskortet, begyndte det et helt andet sted – med en avisannonce.

I 1928 blev Danmarks første pelsfarm oprettet i Helsingør, da den unge J.P. Andersen læste i avisen, at en norsk dyrlægestuderende søgte en kompagnon til opdræt af ræve.

De importerede sammen et sølvrævepar fra Norge for 4.000 kroner. For nogenlunde samme pris kunne de dengang have købt en ny Ford T med fire døre.

Kort efter begyndte pelsdyrfarme at skyde frem, især ved kysterne i Jylland. Og her importerede man de første mink fra Nordamerika. De kystnære områder var oplagte til opdræt af mink, fordi rovdyrene spiser fiskefoder, som kom direkte fra fiskeriet.

»Som med det meste andet begyndte det hele med en lille iværksætterhistorie, som bare voksede. Det var min store ambition, da jeg kom til, at der kun skulle være ét

auktionshus i verden, og det skulle være København Fur. Alle de andre skulle bare udkonkurreres. Det lykkedes næsten,« siger Torben Nielsen.



Udateret billede fra 50erne, hvor arbejdere skraber fedt af skindene. Det var godt betalt, og man kunne tjene en ugeløn på to dage.

*Foto: København Fur arkiv.*

Nielsen peger på, at hemmeligheden bag skal findes i en af danmarkshistoriens vigtigste bevægelser – andelsbevægelsen, der bygger på styrken i fællesskabet.

Bevægelsen betød, at de danske landmænd slog sig sammen for at opnå mere effektiv konkurrence på markedet, og det fødte andelsselskabet Dansk Pelsdyravlerforening i 1930, som i dag er selskabet bag København Fur.

Foreningen er ejet af 3.500 tidligere avlere, hvoraf 1.400 var aktive, da coronapandemien indtog verden.

## **Minkens Mercedes**

Da Torben Nielsen sad i hjørnekontoret i Glostrup, hang der et metalskilt med skriften:

*»Never underestimate the power of stupid people in large groups«.*

»Det er andelsbevægelsens grundidé: at ganske almindelige mennesker kan blive verdensmestre inden for deres felt, hvis de arbejder sammen og gør sig umage. Og det blev vi i København Fur. Det er jeg stolt af,« siger han.

Eller som København Furs nuværende administrerende direktør, Jesper Lauge Christensen, formulerer det:

»Selvom vi er dem, der har produceret dyrest, så har vi altså også formået at producere minkens Mercedes. Det skyldes blandt andet, at minkavlerne har været kollegaer – og ikke konkurrenter,« siger Jesper Lauge Christensen.



Jesper Lauge Christensen bliver København Furs sidste administrerende direktør. Han har været i virksomheden i 20 år i en række forskellige roller – som nyansat blev han blandt andet sendt til Nordjylland for at skrabe fedtet af minkskind.

*Foto: Søren Bidstrup.*

I stedet for, at den enkelte avler kun solgte sine egne skind til diverse buntmagere, skabte det større værdi, at avlerne puljede alle skindene, så de kunne sorteres i store ensartede partier.

Sorteringen viste sig at blive guld værd, da selve tøjproduktionen af pelsværk rykkede mod Østen og blev industrialiseret i Øerne. For kun København Fur og den finske konkurrent Saga Furs kunne indsamle bunker af ens minkskind.

Når en kinesisk fabrik eksempelvis skulle sy 10.000 pelskåber på et år, ville hurtig produktion af ensfarvede pelsfrakker ikke kunne lade sig gøre uden sorteringen.

»Jeg hader at sige 'i min tid', for det var alle medarbejdernes tid, men i den tid opnåede vi, at de danske avlere fik en merpris i forhold til konkurrenterne på mellem 20 og 30 procent. Den store forskel var, at 1.400 hjerner arbejdede sammen om at producere verdens bedste minkskind. Det er historieskrivning i min optik,« siger Torben Nielsen.

Prisen på de danske minkskind har gennem hele Kopenhagen Furs levetid haft utroligt store udsving og er blevet styret i en kombination af vejrforhold, den globale økonomi og modetendenserne.

Kolde vintre har fået russerne til at købe mere pels. Økonomisk krise og geopolitiske ændringer har gjort det modsatte.

Når Storbritanniens dronning Elizabeth bar mink over kjolen, eksploderede priserne på hvid mink. Når antipelsbevægelserne ramte rigtigt, boykottede modehusene pels.



Storbritanniens dronning Elizabeth 2. og prins Philip på besøg hos dronning Ingrid og kong Frederik 9. i Danmark i 1957. Begge dronninger er iklædt hvid pels, og det kunne få priserne til at eksplodere.

*Foto: Walther Månsson/Ritzau Scanpix.*

I kølvandet på finanskrisen i 2008 faldt skindprisen med 30 procent, blandt andet på grund af en svingende dollarkurs.

I 2014 dykkede prisen med 49 procent. Fra det højeste niveau nogensinde på 574 kroner til 295 kroner pr. minkskind. København Fur beskrev i regnskaberne, at prisfaldet skyldtes varme vintre i Kina og økonomiske sanktioner mod Rusland på grund af landets annektering af Krim i Ukraine.

Det fik forbrugerne i de to største aftagerlande til at efterspørge mindre pels.

## **Pistolmænd på bagsædet**

I begyndelsen af 90erne var København Furs hovedmarked Rusland. Skindene blev dengang solgt ad omveje og ikke direkte fra Glostrup.

I stedet gik skindene gennem byen Kaunas i Litauen, som på det tidspunkt stadig var mærket af efterdønningerne fra Sovjetunionens besættelse og kommunismen, der slap sit greb om landet i 1990.





Sådan så det ud, da Copenhagen Fur lavede reklamer til udlandet. Reklamen er udateret.  
*Foto: Copenhagen Fur arkiv.*

I overgangen fra statslig styret økonomi til en markedsøkonomi baseret på udbud og efterspørgsel tillod man kun lav økonomisk aktivitet, og mange varer gik fortsat gennem statslige kanaler.

I Kaunas var der om dagen et lovligt marked oprettet til handel med brugte reservedele til biler. Men om natten handlede man i det skjulte med dyreskind for milliarder. Søndag nat åbnede markedet, og når det blev lyst, lukkede det igen.

»Vi eksporterede minkskind for milliarder til Litauen i de år. Russerne fyldte taskerne op med minkskind, og så passerede de grænsen til Rusland igen. Ingen åbnede taskerne, hvis de havde 50 dollar i baglommen. Så rullede det,« siger Torben Nielsen:

»Det var et marked, der eksisterede i en kort periode. Man må sige, at det var en smule uortodokst. Jeg har aldrig været i Litauen uden at have en pistolmand med i en skudsikker bil. Når det hele foregår lidt gedulgt, så er det også nogle gedulgte typer, der tager del i det,« siger han.

Pistolmænd var for eksempel bevæbnede chauffører, som de russiske kunder sendte for at samle Torben Nielsen op i lufthavnen både i Litauen og Rusland.



Torben Nielsen kunne ikke rejse i Rusland i syv-otte år på grund af trusler fra den russiske mafia.  
*Foto: Søren Bidstrup.*

Rusland var præget af vold og kriminalitet efter Sovjetunionens sammenbrud. Mange dele af samfundet blev kontrolleret af regionale mafiaer, som gerne vil have del i det »bløde guld«, som var betegnelsen for pelsskind. Russerne så pels som en sikker investering, en opsparing, og den var derfor i høj kurs.

»En del af vores kunder var tilknyttet den russiske mafia, fordi det simpelthen var vilkårene. Det var en kamp om ressourcer og indflydelse. Hvis vi selv ville være med på det marked, så måtte vi acceptere vilkårene,« siger Torben Nielsen.

Auktionshuset har videresolgt pelse fra mange dele af verden. Fåreskind fra swakaraen i afrikanske Namibia, afghansk karakul, norsk ræv og ikke mindst pels fra den sibiriske zobel.

## På flugt i Sibiriens ødemarker

Kopenhagen Fur var yderst interesseret i at sætte sig på markedet for især sibirisk zobel, idet det er den absolut mest kostbare pels fra et rovdyr i mårfamilien.

Og det var sådan, russiske Mr. Zhukov i Københavns Lufthavn kom ind i billedet. Med ham som første kunde udviklede det sig til, at Kopenhagen Fur opnåede en markedsandel på 80 procent af den russiske zobelproduktion i 90erne.

Det skulle dog komme til at gå grueligt galt.

Fra en noget uventet kant har antropologen Rane Willerslev, der i dag er direktør for Nationalmuseet, dybt kendskab til den russiske pelsjagt.



Direktør for Nationalmuseet, Rane Willerslev, rejste som ung til Sibirien for at studere det lille sibiriske stammefolk jukagirene. Hans liv kom i fare.

*Foto: Linda Kastrup.*

I 1993 sørgede han for, at lederen af det lille sibiriske pelsjægerfolk jukagirerne rejste til Glostrup for at forhandle en aftale på plads med Kopenhagen Fur om auktionssalg af zobelpels.

Flere ansatte hos Kopenhagen Fur rejste i de efterfølgende mange år frem og tilbage fra Sibirien for at konsolidere pelsprojektet.

For Rane Willerslev var det et »godhedsprojekt«, som tog udgangspunkt i hans historiske interesse for pels.

»Jeg er ikke ubetinget tilhænger af den måde, man har produceret pels på. Men for mig er det vigtigt at støtte pelsjagt, fordi det er den oprindelige måde for mennesket at leve på,« siger Rane Willerslev.

Pelsjagten har en lang historie i Sibirien, USA og Canada, som trækker tråde til 1600-tallet, hvor Ruslands største eksportvare var pelsværk, og hvor Canadas ældste selskab, Hudson Bay Company, spillede en central rolle i udforskningen og koloniseringen af Nordamerika.



Rane Willerslev skrev i 2009 bogen "På Flugt i Sibirien" om sine oplevelser i ødemarkerne - ti år efter de havde fundet sted, fordi oplevelserne havde sat så dybe ar på sjælen.

*Foto: Rane Willerslev, privatfoto.*

»Traditionerne er lange, og pelsen bærer en stor kulturarv med sig. Min interesse var, at det skulle overleve. Vi skulle sørge for, at historien blev båret videre,« siger Willerslev.

Så Rane Willerslev rejste til Sibirien.

Han oplevede på første hånd, hvordan pelsjægerne blev snydt af det russiske system efter Sovjetunionens sammenbrud i 1991. I stedet for at være statsligt styret, overtog den regionale mafia, Sakhabult, kontrollen med pelshandlen.

**Det var for voldeligt**

Mafiaen skummede fløden af jægerens nedslidende arbejde i de sibiriske ødemarker. Dengang kunne man sælge et godt zobelskind for 600 dollar stykket – 1.300 dollar i nutidskroner. Jægeren fik lokalt blot det, der svarede til 20 dollar pr. skind.

Pelsprojektet gik i sin helhed ud på at hjælpe jukagirerne med at få den fulde fortjeneste af zobelskindene og skabe profit efter andelstanken. Jukagirerne skulle altså pulje skindene ligesom de danske minkavlere.

»Andelstanken er for mig det største ved Kopenhagen Fur, hvor man deler viden med hinanden i stedet for at hemmeligholde »opskriften«. Der er en utrolig unik ting i verden,« siger Rane Willerslev.

Kravet var, at Kopenhagen Fur skulle modtage mindst 500 zobelskind om året, før det kunne betale sig, så man rent faktisk kunne sy en hel frakke. Det gik jukagirerne med til, og aftalen om en direkte handelsforbindelse til Glostrup kom på plads.

Men det var ikke sådan at melde til kamp mod den russiske mafia – hverken for Rane Willerslev eller Kopenhagen Fur.



Rane Willerslev levede af sit eget jagtbytte, da han i ni måneder flygtede rundt i Sibirien og boede hos forskellige stammefolk, indtil han kunne vende hjem til Danmark igen.

*Foto: Rane Willerslev, privatfoto.*

Willerslev kæmpede for projektet i syv år – frem til år 2000. Han fik ophidset den russiske mafia i en sådan grad, at han måtte leve blandt de sibiriske stammefolk, mens han blev jaget rundt i ødemarken af mafiaen. I ni måneder levede han af sit eget jagtbytte og vidste ikke, om han nogensinde kunne vende hjem til Danmark igen.

Pelsprojektet brød sammen, og de måtte alle trække sig ud af Rusland. Kopenhagen Fur havde tilranet sig en for stor markedsandel af det russiske zobelskind, og det ville mafiaen ikke længere tillade.



Når Torben Nielsen var på besøg hos kunder i Novosibirsk husker han, at mafiaen – nogle »Al Capone-lignende typer med sixpence, revolvere og hunde« – kom kørende i store Land Cruisere for at gøre opmærksom på, at de holdt øje.

»Mafiaen begyndte at true med at skyde os, og nogle af mine folk fik tæsk på en rejse til Sibirien. Det var helt forfærdeligt. Vi kunne ikke være i Rusland, fordi det simpelthen var for voldeligt,« siger Torben Nielsen, som ikke rejste til landet i syvotte år på grund af trusler fra mafiaen.

## **Det kinesiske mirakel**

Imens Willerslev blev jaget rundt af mafiaen i Sibirien, begyndte Kina så småt at røre på sig i midten af 90'erne. Fra slutningen af årtiet og de efterfølgende 10-15 år eksploderede den kinesiske efterspørgsel efter pels.

I storhedstiderne rejste 7-800 kinesere til Glostrup for at deltage på pelsauktionerne.



Kineserne byder på minkskind på auktionen, hvor priserne tæller op med hvert bud i både danske kroner og amerikanske dollar. Opkøberne er sendt af kinesiske pelsværkproducenter, som følger med fra Kina på en skærm.

*Foto: Soren Bidstrup.*

Der blev opsat boder hos Kopenhagen Fur, så kineserne kunne blive i Glostrup og købe Rolex-ure hos de eksklusive forhandlere af ure og smykker Klarlund og Hvelplund i stedet for at tage til Strøget.

I de år, hvor det var vildest, blev der fragtet op mod 20 millioner danske minkskind alene til Kina om året.

Det var så mange skind, at Kopenhagen Fur havde en særlig logistikaftale med Damco, A.P. Møller – Mærskts tidligere datterselskab, hvor de sammen **i 2010 byggede et kølelager** og modtagecentral til skindene i Hongkong.

»Det var det kinesiske mirakel. Fra allersidst i 90'erne og begyndelsen af 00'erne kom en fantastisk økonomisk vækst. Hele verdenshandlen fik nye tyngdepunkter i den periode,« siger Martin Jes Iversen, professor i økonomisk historie ved CBS.



København Furs auktioner ligner en lægekongres, fordi opkøberne inspicerer skindene iført hvide kitler. Det skyldes, at de beskytter deres tøj mod savsmuld, som hænger fast i skindene for at suge de sidste fedtrest.

*Foto: Soren Bidstrup.*

Martin Jes Iversen peger på, at især luksus- og bilproducenterne kom til at profitere på, at væksten skabte ændrede forbrugsmønstre for en voksende kinesisk middelklasse.

»Kineserne gik rundt i plasticsandaler, og så købte de en Louis Vuitton-taske og en pelskåbe. Sådan er det stadig, fordi symbolerne på rigdom er meget vigtigere end at bruge pengene på en villa og et nyt køkken, som vi ville gøre i Vesteuropa,« siger han.

## Symbol på succes

Omsætningen toppede med 13 milliarder kroner i 2013. I det år indtog Kopenhagen Fur plads nummer 35 på Berlingskes liste over Danmarks største virksomheder målt på omsætning.

På bare en enkelt auktionsdag i februar samme år, blev der handlet mink for over én milliard kroner. Det forblev den absolutte rekord.

»De perioder var fantastiske, men vi var godt klar over, at det var en kort periode. Det har altid fluktueret ganske meget. I de år konsoliderede vi virksomheden, så vi havde noget at stå imod med, vel vidende at det måske kun var en fest, som varede i ét eller to år,« siger Torben Nielsen.



Kopenhagen Fur holdt en kæmpe gulfest, da auktionshuset i 2013 bortauktionerede minkskind for over en milliard kroner på bare en enkelt dag. Her ses Torben Nielsen i guldregnen.

*Foto: Kopenhagen Fur arkiv.*

Imens han taler om storhedstiderne i Kina, siger han midt under samtalen:

»Har du nogensinde hørt om en *corruption jacket*?«, spørger han og beder sin hustru om at lede efter det eksemplar, han selv har anskaffet.

En jakke, hvor minken er indvendig, og lædersiden er udvendig, så det kan skjules, hvor kostbar den egentlig er. Jakken var en overgang særdeles populær blandt kinesiske embedsmænd, fortæller Torben Nielsen.

Kopenhagen Fur har ikke produceret disse jakker. Auktionshuset har solgt pels, som opkøbere rundt om i verden selv har brugt i egne produktioner. Adspurgt, hvad Torben Nielsen tænker om, at skindene i sidste ende kan være blevet brugt til korrupsion, siger han:

»Hvis der er brancher, som opererer globalt, som siger, at de ikke kender til korrupsion inden for deres område, så lyver de. Man må bare erkende, at sådan er vilkårene desværre i mange lande. Kopenhagen Fur har aldrig bidraget til bestikkelse, men vi har været vidne til det i stor stil,« siger han.

Torben Nielsens hustru kan ikke finde jakken, men kommer i stedet tilbage med en jakke af pytonslangeskind fra Istanbul. Nielsen udbryder med ironi i stemmen:

»Det er god smag. Hold da kæft.«

Pytonskindet får ham til at tænke på de første reklamekampagner i Kina i midten af 90'erne, fordi de ligesom slangeskindsjakken var »så vidunderligt vulgære, at du tror, det er løgn«.

水貂 ~  
成功的象征



COPENHAGEN  
FUR  
CENTER

Reklame for København Fur, som bærer følgende slogan på kinesisk i øverste venstre hjørne:  
»Mink er symbol på succes«

*Foto: København Fur arkiv.*

Reklamerne forestiller hvide mennesker med store, ekstravagante pelsjakker med cigarer i munden og pistoler, mens de sidder på motorcykler eller gamle, amerikanske biler. Og så bærer de mottoet: »Mink er symbol på succes«.

»Det var simpelthen så grimt, men det blev en kæmpe succes. Vi bankede simpelthen København Fur fast i hukommelsen,« griner Torben Nielsen.

Martin Jes Iversen siger, at det lyder, som om reklamerne var »spot on«.

»Kineserne vil gerne fremvise deres rigdom. Det giver kulturel status. Man må sige, at København Fur har ramt noget,« siger han.

## **Den fremtid, som aldrig kommer**

I 2014 begyndte succesen at vende. Rusland lå i konflikt med Ukraine. I Kina slog præsident Xi Jinping [hårdt ned på korrupcion i det kinesiske embedsværk](#). Det betød, at kulturen, hvor man gav dyre gaver til forretningsforbindelser og lokale embedsmænd, blev ændret radikalt.

Tiltagene ramte på samme tidspunkt, som København Furs omsætning dykkede. Auktionshuset kom efter rekordåret i 2013 aldrig til at genvinde samme niveau. I de efterfølgende tre regnskabsperioder blev omsætningen mere end halveret.

Prisen pr. minkskind nåede helt ned på 184 kroner i 2019 – før coronapandemien ramte. Prisen var sidst på et tilsvarende niveau i 2003.

Var København Fur selv på vej til at grave sin egen grav, uagtet at pandemien slagtede erhvervet?

Den nuværende administrerende direktør, Jesper Lauge Christensen, peger på, at det er korrekt, at der opstod nogle bevægelser i Kina, som fik omsætningen til at tage et dyk. Blandt andet, at Kina fra 2015 begyndte at fokusere mere på at forbruge kinesisk og købe færre internationale produkter.

Men han mener ikke, at der var noget i spåkuglen, som tydede på, at kineserne skulle stoppe med at forbruge pels, for der blev stadig solgt 25 millioner minkskind i 2019.



Jesper Lauge Christensen er uddannet civilingeniør og har fundet kærligheden for pels i det nørderi, som han mener, gennemsyrrer hele minkbranchen - fra farmen og hele vejen til catwalken, hvor man har forfinet skindene.

*Foto: Soren Bidstrup.*

»Det er naturen i branchen at have store prisudsving. Vi er helt sikre på, at priserne selvfølgelig ville komme til at køre op igen. Man skal huske, at da det hele sluttede,



sad vi med en markedsandel på 70 procent af den globale minkproduktion. Det er kæmpestort,« siger Jesper Lauge Christensen:

»Der er ingen tvivl om, at de danske minkavlere virkelig troede på fremtiden før coronapandemien. Vi troede på, at vi kunne komme til at besidde en endnu større andel af et voksende marked,« siger direktøren om den fremtid, som aldrig kommer.

Nu er det hans opgave at overbevise den danske stat om, at han har ret, så København Fur og de danske minkavlere kan få så høj en erstatning for auktionshuset som muligt.

*Mens auktionshuset voksede i takt med den kinesiske opblomstring, blev København Fur og den danske pelsindustri genstand for store konflikter om dyrenes velfærd. **I kapitel to lander vi midt i mediestormen.***