



Kollagenmarkedet

globalt og lokalt



Glastad Holding er et privatejet investeringsselskab med rødder i shippingindustrien helt tilbage fra starten af 1800-tallet. Vi har talt med Sigrid Glastad, som er medejer af Glastad Holding, og hun fortæller: "Glastad Holding har en lang historie og stor tro på fremtiden. Vores mål er at opbygge stærke selskaber gennem aktivt og langsigtet ejerskab." I dag er gruppen delt i tre datterselskaber: Glastad Farsund (ejendomme), Mosvolds Rederi (shipping) og Glastad Capital (øvrige investeringer, mad fra havet samt finans). Sigrid Glastad fortæller til Fagbladet Kosmetik: "Glastads investeringer inden for biomarint beror på, at bæredygtig drift giver sund mad til mennesker over hele verden. Biomarint er et område, hvor Norge har et konkurrencefortrin. At vi har slået selskabet sammen med danske Vild Nord (Tellusvitae ApS) er en spændende ny satsning, hvor vores ønske er at nå nye markeder med bæredygtige og gode kosttilskud."

I 2009 investerede Glastad i Seagarden Group – en producent af marine ingredienser og helsekost fra egen fabrik i Avaldsnes i Norge – og har siden opkøbt aktiemajoriteten. Seagarden producerer marint kollagenpulver fra vildtfanget torsk i Nordatlanten. Størstedelen af fiskene fanges ud for Tromsø i Nordnorge, hvor torsken kommer ind fra Barentshavet for at gyde. Den arktiske fisk fra det næringsrige hav er kilden til Seagardens marine kollagen, som er MSC-certificeret, en garanti for at produkterne stammer fra bæredygtigt fiskeri.

Seagarden er ud over at være råvareleverandør til virksomheder i hele verden også producent af egne kollagentilskud. På grund af denne dobbeltrolle blev Seagarden for et par år siden splittet op i to virksomheder, nemlig en råvareleverandørvirksomhed og en engrosvirksomhed (Norway Fresh Brands as), der sælger kollagen under mærket Seagarden.

Glastad er i år fusioneret med Vild Nord og ejer nu 60% af virksomheden. Vi har talt med Vild Nords COO, Loa Gitz, som fortæller om fusionen: "Vi har haft et tæt og godt samarbejde med Seagarden som leverandør igennem de sidste tre år. Vi har helt naturligt fulgt hinandens brands og vækstrejse i samme periode. Vi har kunnet se, hvordan vi deler værdier og visioner. Derfor var det heller ikke en svær beslutning for os, da de foreslog en fusion. Vi har i Vild Nord et stærkt brand og en eminent salgsmuskel, de kommer med en kæmpe viden om kollagen, likviditet og adgang

Af Nina H. Kluge

M&A (mergers & acquisitions) og produktudvikling er vejen frem i et endnu ikke mættet kollagenmarked. Det oplever vi ikke bare internationalt men også lokalt i Skandinavien lige nu.

Allerede for et par år siden skrev vi her i bladet, at det globale marked for kollagentilskud var i enorm vækst. Helt præcist at det fra 2018-2025 ville vokse fra 4,27 mia. USD til 6,63 mia. USD på verdensplan. En rapport fra Mordor Intelligence om udviklingen af det europæiske kollagentilskudsmarked fra 2021-2026 fortæller nu, at markedet i Europa i 2020 blev vurderet til 1,17 mia. USD, og det forventes at vækste med 6,22% indtil 2026. Det største segment i markedet er kollagen i pulverform, men den største vækst ses i kollagen i drikkeform og shots. Dyrebaseret kollagen udgør den største del af markedet, men marint kollagen oplever den største vækst med en forventet stigning på 7,5% i perioden. Kollagentilskudsmarkedet er altså et marked i vækst, og der dukker da også løbende nye spillere op på markedet.

Virksomhederne på kollagentilskudsmarkedet ser primært to veje frem for at vokse i markedet: to tredjedele af de adspurgte virksomheder i ovennævnte rapport svarede, at produktudvikling er deres vækststrategi, og en tredjedel af virksomhederne brugte virksomhedsopkøb som deres vækststrategi.

Skandinavisk sammenlægning

Vi har også netop oplevet en fusion herhjemme, da den danske virksomhed Vild Nord (tidligere Tellusvitae) valgte at fusionere med den norske kollagenkonkurrent Norway Fresh Brands (tidligere Seagarden), som ejes af norske Glastad Holding.

Kollagen styrker huden

Kollagen, både i form af kollagenrig mad og i form af tilskud, har mange hudstyrkende egenskaber:

- Bremser nedbrydning af hudens kollagen
- Forbedrer hudens fugt
- Mindsker rynker
- Giver mere spændstig hud
- Fremmer sårheling
- Mindsker tør hud
- Mindsker cellulite



til en af verdens bedste kollagenproduktioner. Sammen står vi stærkere og kan nå det potentiale, vi sigter efter.”

Vild Nord i Danmark bliver hovedkontor for

det nye fælles mærke, Vild Nord, som består af Vild Nords eksisterende kollagenprodukter samt Seagardens kollagenprodukter. Seagarden som kollagentilskudsmærke udgår, og alle virksomhedens produkter kommer fremover til at hedde Vild Nord. Seagardens engrosvirksomhed i Norge bliver en filial af Vild Nord. Som administrerende direktør for Vild Nord fortsætter CEO Kenneth Stendrup.

Sortimentsstrategi

I skrivende stund er det fremtidige sortiment ved at blive tilpasset. Loa Gitz forklarer nærmere om produkterne: “Vi har i Vild Nord haft vores primære fokus på beauty, mens Seagardens sortiment har været mere rettet imod en aktiv livsstil. Med denne fusion får vi mulighed for at tilpasse vores sortiment med det bedste fra to verdener og begynde at udvikle nye produkter herfra. Vi opererer fremadrettet med tre serier: **Sundhed:** I HYDRO Lab arbejder vi med funktionelle ingredienser og henvender serien til dem, der tænker meget over sundhed i krop og kost.

Skønhed: EXO Lab serien er udviklet eksklusivt til klinikker. Her går kunden målrettet efter effektive beauty-resultater, og vores varianter er derfor tilført gavnlige vitaminer og mineraler, som biotin, zink, selen og hyaluronsyre.

Styrke: CORE Lab serien er mere maskulin og fokuserer på styrke og fleksibilitet. Serien henvender sig til kunden, der prioriterer at holde sin krop ved lige igennem livet og henvender sig til kunden, der ser kollagen som et træningsprotein. Pure og Lemon Marine Collagen fra Seagarden bliver en del af denne linje. Styrke-linjen kommer på det norske marked 1. september.

Seagarden som kosttilskudsmærke udfases worldwide pr. september 2022, og Seagarden i Norge fortsætter som vores råvareleverandør,” slutter Loa Gitz.

Fremtidige kollagentrends

Sammenlægning, opsplittning, opkøb og fusion er lige som i det dansk-norske tilfælde en trend i hele verden på kollagenmarkedet. Også nytænkning i produktudvikling og tilpasning af produktsortiment er vigtigt for af fastholde og udvide markedsandele. I dag kender vi primært til kollagentilskud i form af pulver, tabletter, drikke og shots. Ifølge Mordor Intelligence's rapport om kollagentilskud kan vi forvente at se flere nye formater som fx kollagen-vingummi og -jellies, som er nemme at indtage og at tage med på farten. Endvidere spås en vækst i kollagenpulver med forskellige smage i retning af vanilje og chokolade, og dermed forventes pulversegmentet at vækste yderligere.

Den hyppigste årsag til at tage kollagentilskud er ønsket om at forbedre hud, hår og negle. Også mændene interesserer sig for deres udseende, og vi kan forvente, at der kommer flere kollagentilskud målrettet mænd – ikke bare for styrke og trækningseffekt, men også målrettet hud, hår og negle. ■



Nyhed fra iS Clinical

Cleansing Complex Polish er et nyt innovativt produkt fra iS Clinical, som ved at kombinere kraftfulde botaniske ekstrakter og salicylsyre med miljøvenlige mikropartikler fra cellulose og jojoba, dybderenser hudens porer og yder fysisk og biokemisk eksfoliering.

Cleansing Complex Polish er en let og skummende gel, som efterlader huden udglattet, blødgjort og poleret.

NOSCOMED