

Referat af bestyrelsesmøde

Dato: 18. juni 2025

Sted: Industrivej 1A

Deltagere: Ainer Chatterson, Katrine Bøgh, Jesper Holck, Mikkel Vestergaard, Line Kjærgaard, Thomas Ravn Lund

Referent: Mikkel Vestergaard

Punkter

- 1 Kundeafhængighed
- 2 Marginudvikling på fashion-segmentet
- 3 VMI-partnerskaber

Drøftelser

Thomas Ravn Lund viste, at fashion-orderne fra Paris gav synlig topline, men markant svagere margin end forventet på grund af mange farveskift, små batches og høj koordinationsomkostning. Jesper Holck mente, at virksomheden stadig skulle holde fast i segmentet, fordi det gav brandværdi og adgang til større private label-aftaler.

Katrine Bøgh spurgte direkte, om virksomheden var ved at blive for afhængig af få store kunder. Mikkel Vestergaard erkendte, at koncentrationsrisikoen var reel, men pegede på, at VMI-løsningerne også gjorde kunderne mere loyale.

Ainer Chatterson var skeptisk over for at bruge kapacitet på kunder, der "elsker specialønsker, men hader at betale for dem".

Beslutninger

- 1 Fashion-kunder skal fremover have tydeligere pristillæg for farveskift og korte serier.
- 1 Salg skal udarbejde pipeline for to nye mellemstore B2B-kunder inden efteråret.
- 1 VMI-tilbud standardiseres kommercielt, så de ikke bliver individuelt forhandlede hver gang.

Åbne punkter

- 1 Skal der indføres minimumsordre på visse fashion-konfigurationer?
- 1 Hvordan måles VMI-lønsomhed mere præcist?