

# Referat af bestyrelsesmøde

Dato: 22. oktober 2025

Sted: Industrivej 1A

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

Referent: Mikkel Vestergaard

## Punkter

- 1 RE-CHATTER business case
- 2 Kundeinteresse og prisvillighed
- 3 Brandmæssig positionering

## Drøftelser

Mikkel Vestergaard og Thomas Ravn Lund fremlagde en business case, hvor RE-CHATTER havde stærk strategisk værdi, men stadig begrænset kortsigtet indtjening. Jesper Holck argumenterede for, at satsningen var nødvendig for at beskytte virksomhedens position som teknologisk og ansvarlig B2B-partner.

Katrine Bøgh var mere afventende og krævede tydeligere bevis for, at kunderne faktisk ville betale merprisen. Ainer Chatterson bifaldt, at produktet passede til virksomhedens fortælling om tekniske komponenter, men advarede mod at gøre ESG til "teater uden driftsmæssig rygrad".

## Beslutninger

- 1 RE-CHATTER fastholdes som strategisk udviklingsspor.
- 1 Salg skal hente konkrete tilsagn fra tre kunder om pilotordrer.
- 1 Produktudvikling skal dokumentere teknisk performance på niveau med CORE/FLEX-alternativer.

## Åbne punkter

- 1 Hvordan kommunikeres produktet uden greenwashing?
- 1 Hvad bliver break-even ved små pilotvolumener?