



## Leverandører skal stå på mål for den grønne profil hos CHAT BOARD A/S

**L**everandørscreening og genbrug af pap og træ til forsendelse er to konkrete handlinger hos CHAT BOARD A/S efter deltagelse i projekt CØ SMV hos Lifestyle & Design Cluster. Det internationale designbrand eksporterer til 45 lande, og eksport udgør cirka 85 procent af omsætningen. Derfor har den internationale fokusering på bæredygtighed og cirkulær økonomi også stor betydning.

-Vi har store, globale virksomheder og institutioner blandt vores kunder, og vi oplever en støt stigende efterspørgsel på en grøn og bæredygtig forretningsstrategi, hvilket motiverer os til at tænke bæredygtighed ind i vores produktudvikling, siger Lars Honoré fra CHAT BOARD A/S.

Allerede nu rummer tre af virksomhedens produkter Cradle to Cradle-certificering, men ambitionerne stopper ikke der.

Ifølge Lars Honoré ønsker CHAT BOARD A/S bæredygtighed helt fra designfasen frem til levering af produkter til slutbrugerne, og i det indgår også en ambition om, at produktionen på sigt alene baserer sig på vedvarende energi.

### CØ SMV

"Øget Vækst gennem Cirkulære Forretningsmodeller i SMV'er" (CØ SMV) er et treårigt projekt, som har til formål at give den deltagende virksomhed:

- Mulighed for at fremtidssikre virksomheden ved at udnytte energi og ressourcer mere effektivt og gøre dens produkt grønnere  
Indsigt i
- Cirkulær økonomi og det forretningsmæssige potentiale, der ligger i at udvikle virksomheden i retning af en cirkulær forretningsmodel
- En STRATEGI for en mere effektiv anvendelse af energi og ressourcer og en PLAN for udvikling af et cirkulært forretningsspor, udarbejdet af en fagkyndig konsulent og betalt af projektet
- Mulighed for tilskud til **INVESTERINGER**, som er nødvendige for at realisere et skifte til en cirkulær forretningsmodel i virksomheden

Projektet er finansieret af EU's Regionalfondsmidler og er en del af regeringens strategi for cirkulær økonomi (CØ) i Danmark og skal tilskynde virksomheder til at se på deres ressourceanvendelse og give dem indsigt i cirkulær tænkning og de forretningsmæssige potentialer, der ligger i CØ. Det er målet, at de deltagende virksomheder i samarbejde med en fag- og branchekyndig konsulent udarbejder en grøn forretningsmodel og en plan for, hvordan den skal realiseres.

- Markedsføringsmæssigt har det for os en klar værdi med en stærk og grøn profil internationalt, og det giver os et forspring i forhold til andre i branchen.

Lars Honoré er ikke en mand, som går halvt ind i noget, så der har blandt andet været et kritisk genemsyn af leverandørkæden – hvilket kostede leverandører samarbejdet med CHAT BOARD A/S.

- De skal stå på mål for vores grønne profil, og kan de ikke det, slutter samarbejdet. Så enkelt er det, for det er vigtigt med transparens, og jeg skal sove roligt om natten, fordi jeg er fuldstændig sikker på, at vi og alle vores samarbejdspartnere har det samme syn på vigtigheden af bæredygtighed, slår Lars Honoré fast.

Ét af de steder, hvor CHAT BOARD A/S har mærket en markant forskel, er i forhold til forbruget af råvarer til forsendelse.

- Vores forsendelser er vel øget med 20-25 procent, men samtidig er indkøb til vores fragt-del faldet med det samme eller mere, og det skyldes, at vi nu genbruger træ. Så kan folk sige, det er billige point, men vi sparer på den måde verden for en stor mængde affald, og vi sparer penge på affaldshåndtering.

Frugt er i dag en udgift, som ingen ønsker at have ifølge Lars Honoré, og derfor er take-back-modellen oplagt i relation til forsendelser og fragt.

- Det kræver naturligvis lidt intern træning, men i dag arbejder vores medarbejdere både engageret og kreativt med genbrug af de varer, vi bruger til forsendelser, og på samme måde skal vores leverandører have det på agendaen, siger Lars Honoré, som på sigt ønsker at indgå tættere og mere strategiske alliancer med leverandører, som opfylder de krav, CHAT BOARD A/S har til bæredygtighed og cirkulære forretningsmodeller.



“

*”Vores deltagelse i CØ SMV-projektet har ført rigtig meget med sig, og for eksempel er fuldstændig transparens i forhold til et produkt afgørende for os – hvor kommer varen fra, hvad er den lavet af, hvem har lavet den og så videre”*

Lars Honoré, CHAT BOARD A/S

- Vi har i vores leverandørkæde udskiftet flere internationale virksomheder med lokale virksomheder, og det er et vækstområde, som ikke har kostet os noget. Vi giver dem ro ved at garantere bestillinger, og dermed er det også lettere at lande attraktive aftaler for begge parter – til gavn for miljøet. Alle skal lave forretning, selvfølgelig, men via tæt dialog med lokale leverandører, er det faktisk muligt at finde modeller, som også prismæssigt er spændende, siger Lars Honoré.

Han garanterer, at CHAT BOARD A/S har styr på det, de kan have styr på i forhold til bæredygtighed, men han understreger, at adfærdsændringen skal gælde hele vejen rundt.

- Det kræver naturligvis, at den grønne omstilling ikke skal slås med prisfiksering, og den forudsætning har vi alle et ansvar for at nå til, mener Lars Honoré, som gerne ser, at bæredygtighed i langt højere grad også finder en naturlig plads i store, offentlige udbud.

- Det nytter jo ikke noget, hvis de store udbud ikke anser bæredygtighed som et tema i udvælgelsen. Hvis de udelukkende fokuserer på pris, kommer vi ingen vegne, for det motiverer og inspirerer ikke virksomhederne til at gå bæredygtighedens vej, påpeger Lars Honoré.



Lifestyle & DesignCluster.