

REFERAT AF EFTERÅRSMØDE 25 OKTOBER 2007

Afholdt hos NKT A/S i deres udstillingscenter

Mødet blev afholdt i henhold til det fremsendte program.

Program:

- Kl. 10.00 Velkomst ved formanden - samt kaffe
- Kl. 10.30 Indlæg ved folketingsmedlem og tidligere minister Frank Jensen omkring arbejdet i folketinget samt som minister, men også omkring samarbejdet mellem Universiteterne og erhvervslivet som Frank har nært inde på livet som formand for Aalborg Universitet
- Kl. 12.00 Frokost
- Kl. 13.00 Indlæg ved Ivar Guldbrandsen Mercuri International om emnet "Den excellente salgsorganisation - Hvad er de fremtidige nøgleområder inden for salg?"
- Kl. 14.00 NKT fortæller om sig selv ved Salgsdirektør Jan Juul
- Kl. 14.15 Rundvisning i Elektroteket som er NKT's udstillingscenter på 1200 kvm. Her fortælles historien omkring de 3 store danske industrivirksomheder, NKT – Nilfisk Advance samt Lauritz Knudsen
- Kl. 15.15 Kaffe
- Kl. 15.30 Orientering fra foreningen ved Søren Rasmussen
- Kl. 16.00 Forventet afslutning.

1 Velkomst

Formanden Søren Juul Nielsen bød velkommen, og takkede NKT A/S fordi de ville påtage sig værtskabet for foreningens efterårsmøde, og roste samtidig lokaliteterne vi var i. Formanden udtrykte også sin glæde ved at så mange havde taget imod invitationen til dagens arrangement, og han håbede at vi ville få en god dag samt en udbytterig en af slagsen.

Herefter gav han ordet til dagens første indlægsholde Frank Jensen, og konstaterede at dette indlæg ikke kunne være mere aktuelt, set i lyset af det netop udskrevne folketingsvalg.

2

Indlæg ved Frank Jensen

Frank Jensen indledte med at fortælle lidt om sig selv, fra tiden som aktiv i DSU til i dag som afgående folketingsmedlem.

At liste Franks karriere op kræver en hel del, dette til trods er han endnu ikke blevet 50 år. Det hele startede i Nordjylland nærmere bestemt i Aalborg hvor han var aktiv i DSU, her bestod arbejdet bl.a. med at sætte valgplakater op for de mere garvede socialdemokrater. Dette fik lysten til politisk arbejde til at vokse, og Frank blev som ung politiker "opdaget" af Orla Hav fra Nordjylland, tidligere amtsborgmester nuværende regionsformand. Han mente Frank ville kunne bruges på Christiansborg, men Frank skulle jo først lige spørge sin dengang gravide kone. Han havde lidt svært ved at få det sagt, men da det kom frem sagde hun at han da bare skulle stille op, hans muligheder for at blive valgt var da ikke særlig store.

Det blev da også besluttet, at det var nødvendigt at gøre ham mere kendt, for at få ham valgt.

Det blev diskuteret længe blandt socialdemokrater i Nordjylland hvordan det skulle ske, og alle var allerede dengang enige om at Franks skulle på TV, for derigennem at blive et kendt ansigt.

Som Frank sagde, så var det ikke så let dengang som nu da udvalget af kanaler var sparsomt, men i Aalborg havde man en lokal bingokanal, og det blev besluttet at Frank skulle gøres kendt ved at være vært på denne kanal.

Om det var det der gjorde det vides naturligvis ikke, men Frank blev valgt til folketinget i 1987.

Frank fortalte så levende om hans mange år i folketinget både som menigt medlem, men i særdeleshed som minister, hvor han havde en karriere som forskningsminister fra 94 til 96, og justitsminister fra 96 til 2001.

Især årene som forskningsminister hvor han var med til at liberalisere teleindustrien i Danmark, som et af de første lande i Europa, og så som socialdemokratisk minister, det var helt uhørt den gang, men Frank fik det gennemført.

Da han blev spurgt om han ville overtage justitsministeriet, var han en smule betænkelig, idet det jo havde været netop den post som havde fældet begge de to tidligere regeringer, men som Frank påpegede, så var det ikke hans skyl, men vælgerne der fravalgte socialdemokratiet, der var årsag til at den socialdemokratiske regering faldt i 2001.

Frank kom selvfølgelig også ind på formandsvalget i socialdemokratiet, et valg han som bekendt tabte til Helle Thorning, og han fortalte spændende om de ting der var på dagsordenen dengang, og om årsagen til at han tabte valget.

I sin andel del af indlægget kom Frank ind på sit nye virke som formand for Aalborg Universitet, hvor han fortalte om universitetets samarbejde med erhvervslivet, og om universitetets samarbejde med mange af de store universiteter rundt om i verden.

Han kunne fortælle at Aalborg Universitet allerede har mere end 500 aftaler med erhvervsvirksomheder, og at man havde lavet en matchmaker funktion på universitetet. Den skulle være med til at hjælpe virksomheder til at finde rette vedkommende på

universitetet. De hjælper alle typer af virksomheder, både meget store og små virksomheder.

Deres internationale samarbejde viser sig bl.a. i at de nu er førende i verden på teleområdet, og meget tæt på at være førende indenfor nanoteknologi. Desuden er de meget godt med indenfor medico området, hvor der også satses stort i de nærmeste år. Frank opfordrede medlemsvirksomheder som havde brug for hjælp fra universitetet til at rette henvendelse, så skulle de nok finde de rette personer til at hjælpe.

Efter denne gennemgang af de forskellige stadier i Franks liv, var det tid til spørgsmål. Her var der flere, men et vakte især interesse, nemlig om vi skulle forvente at se Frank tilbage i politik igen.

Det fik vi vel et rigtig politiker svar på, nemlig at det var ikke godt at vide, men den nærmeste fremtid skulle han hjælpe sin tidligere hjælper Orla Hav med at blive valgt til folketinget.

Som Frank sagde, så havde de her lavet et generationsskifte, blot den forkerte vej, idet det var Orla Hav der hjalp Frank ind i folketinget da han dengang var den ældste, medens det nu er den yngste nemlig Frank der hjælper Orla ind, lidt den omvendte verden med hensyn til generationsskifte.

Et meget spændende indlæg var færdigt og næsten 2 timer var fløjet af sted, så der var ikke tid til flere spørgsmål inden frokosten, men jeg kunne da se at der var flere der spurgte Frank om det kommende valg under frokosten.

3 Frokost

Efter et meget spændende indlæg fra Frank Jensen var det tid for en frokost, og her blev der som sædvanligt snakket utrolig meget blandt deltagerne, et nødvendigt og hyggeligt punkt på disse møder, tiden hvor vi alle lærer hinanden lidt bedre at kende.

Og som sædvanlig var det et utrolig godt arrangement med masser af gode retter, som forsamlingen tog godt for sig af.

4 Indlæg ved Ivar Guldbrandsen Mercuri International

Det svære indlæg, det lige efter en god frokost, var denne gang lagt i hænderne på en, der har været i situationen før, nemlig Ivar Guldbrandsen fra Mercuri International.

Ivar Guldbrandsen, som er direktør og partner i Mercuri International, har været i branchen i mere end 20 år, og der før var han ansat i Mærsk, så han har prøvet en del.

Ivar startede med ganske kort at præsentere Mercuri International, som en konsulentvirksomhed, der havde salg som deres højeste prioritet. Han fortalt også at de ikke havde noget at gøre med det andet Mercuri, dem med rekruttering, det som Ivars

virksomhed beskæftigede sig med var som sagt alene at hjælpe virksomheder til at øge salget.

Mercuri International havde en mission, nemlig at ville "løfte salget til et højere niveau". De hjælper deres kunder med at optimere resultaterne, ved at forbedre effektiviteten indenfor salg og kundeservice og ledelse.

De udvikler kompetencen og arbejdsformen hos ledelse og medarbejdere med kundekontakt, således der opnås målbare resultater.

Efter denne indledning gik Ivar Guldbrandsen over til dagens egentlige emne, nemlig "den excellente salgsorganisation – hvad er de fremtidige nøgleområder indenfor salg"

Mercuri International havde i samarbejde med University of ST. Gallen udarbejdet en undersøgelse af rigtig mange virksomheders salgsorganisationer samt deres måde at arbejde på, og det gav bl.a. det billede at mere end 60% af alle sælgere i en virksomhed underperformer, medens kun 40% gør det man forventer.

Desuden viser resultaterne at kun 12% af salgsstyrken henter mere end 50% af resultaterne hjem.

Disse påstande ville vore medlemmer ikke helt nikke genkendende til, men det var ikke desto mindre det undersøgelsen viste, og som sagt havde 747 virksomheder fra 15 lande medvirket.

Man havde så ladet resultaterne analysere, og derved undersøgt hvad det var der adskilte de virksomheder der var mest effektive i salgsapparatet fra resten.

Resultatet af undersøgelsen er tydeligt. Succesrige virksomheder bearbejder markedet på en måde, som adskiller sig fra måden, hvorpå mindre succesrige virksomheder bearbejder markedet.

De 10 vigtigste præstationsfaktorer i succesfyldte salgsorganisationer ifølge undersøgelsen blev herefter gennemgået og kommenteret af både Ivar og forsamlingen, og det frembragte en ivrig dialog deltagerne imellem.

De 10 faktorer som undersøgelse kom frem til er:

- 1. Salg har et godt image internt i organisationen*
- 2. For hvert trin i salgsprocessen findes veldefinerede træningsmoduler, CRM-systemer og tjeklister*
- 3. Tydeligt definerede salgsprocesser / arbejdsgange*
- 4. Virksomhedsstrukturen understøtter fuldt en tværoorganisatorisk arbejdsform*
- 5. Den enkelte sælger skal oprette en systematisk, skriftlig plan for sit arbejde*
- 6. Sælgerne har høj social kompetence*
- 7. Sælgeren er ekspert i kundens forretningsområde*
- 8. Bruger e-learning i forbindelse med sælgernes kompetenceudvikling*
- 9. Har et implementeret CRM-værktøj*
- 10. Sælgeren har en stærk udstråling/karisma*

Ivar gennemgik hvert af de 10 punkter som undersøgelsen havde opstillet, og hvis man ønsker at se mere af den præsentation som blev brugt til gennemgangen, kan den rekvireres hos undertegnede på mail detf@detf.dk. Her var der mange interessante ting som kom frem, og jeg er helt sikker på at vore medlemmer har fået et godt indblik i hvad der skal gøres i netop deres salgsorganisation.

Ivar Gulbrandsen kom selvfølgelig også ind på, at træning af ens salgspersonale er af absolut største vigtighed, også af de som i forvejen var de dygtige. Det blev pointeret at det altid var nødvendigt også at træne de dygtige, det er jo også det elitesportsfolk gør.

Gennemgangen blev afsluttet med at foreningens medlemmer skulle reflektere lidt over det de havde hørt, og det gav en meget livlig summen i lokalet.

Ivar Gulbrandsen gav os også et citat som vi kunne tænke lidt over, nemlig et citat af den tidligere store Svenske skiløber Gunde Swan, og det lyder således:

”Vindere har en plan, tabere har en forklaring”

Som afslutning på sit indlæg opstillede Ivar Gulbrandsen et par punkter som var vigtig at holde sig for øje, især det at processen med salg skal gøres meget tydelig i hele organisationen.

Desuden skal man stille sig selv det spørgsmål, hvad er den bedste vej gennem en salgsproces for os og vore kunder, samt at vælge en strategi og være tro mod den.

Efter dette afsluttede Ivar Gulbrandsen et meget lærerigt og interessant indlæg.

5 NKT fortæller lidt om sig selv ved Jan Juul

Efter vi havde hørt om hvordan salget i vore virksomheder skal foregå i fremtiden, var det blevet tid til at vore værter NKT Cables skulle fortælle ganske kort om sig selv, og det blev gjort ved salgsdirektør Jan Juul.

Jan startede med at fortælle om hele koncernen NKT holding, som består af Nilfisk-Advance Group, NKT Cables Group samt NKT Photonics Group. NKT holding beskæftiger ca. 8300 ansatte over hele verden, og af dem er ca. 3140 ansat i NKT Cables Group, så som man kan se er NKT holding en meget stor verdensomspændende koncern. Omsætningen i NKT holding er steget støt de sidste mange år, og det forventes at de i år vil opnå en omsætning på 1800 mEUR.

Efter denne præsentation af hele koncernen, gik Jan over til at fortælle om den division de tilhører, nemlig NKT Cables Group.

Deres vision og vigtigste værdier er, at de prioriterer kundefokus, innovation/kreativitet og pålidelighed højt, og arbejder målrettet på at skabe værdi for kunderne ved at tilbyde innovative og fleksible kabelløsninger.

At NKT Cables også udgør en stor del af hele NKT holding, ses af at de forventer at få en omsætning i 2007 på 1000 mEUR, hvilket er en stigning fra 2006 på ca. 300 mEUR. Der er her tale om en stigning ud over det sædvanlige, men som Jan sagde, skyldes en del af denne stigning også at kobberpriserne er steget ganske meget, men alligevel er det meget flot af NKT Cables.

NKT Cables har produktion og salgskontorer i store dele af verden, og de godt 3100 medarbejdere fordeler sig med knap halvdelen i Tjekkiet, 25 % i Tyskland og 15 % i Danmark.

De har produktion på forskellige steder som i Danmark, Norge, Kina, Østeuropa og Centraleuropa

Hos NKT forsker de i, og udvikler miljømæssigt bæredygtige plastmaterialer til kablerne, og de udfører elektriske tests på kablerne.

De er internationalt anerkendt for deres specialviden om udvikling af compounds, således var NKT Cables de første i verden som introducerede blyfri PVC kabler. Den ide var så god at man i Danmark forbød kabler med blyholdig PVC efter december 2001.

Forskning er også en stor del af NKT Cables, især via søsterselskabet NKT Research er der opnået store resultater: NKT Cables var således klar til at begynde produktion af fiberoptiske kabler allerede i 1980, og de idriftsatte verdens første superledende HV-kabel i 2001.

Som man kan se, NKT Cables er en meget spændende Dansk virksomhed, som er førende inden for sit felt i verden, og de arbejder til stadighed med at finde nye og egnede produkter til gavn for både miljø og produktion.

Meget spændende at høre om, inden det blev tur til at se lidt tilbage i tiden med en tur rundt i elektroteket.

6 Rundvisning i Elektroteket.

Efter Jan Juuls indlæg, var det blevet tid til at se "elektroteket", som er en samling af effekter fra de 3 store danske industrivirksomheder, NKT, Nilfisk og LK

Elektroteket var blevet opbygget i forbindelse med NKT's 100 års jubilæum, og det blev levende og meget entusiastisk vist frem af Jette Beck Jensen, som havde været med siden starten af projektet, og derfor kunne blive ved med at fortælle om de effekter der fandtes i museet.

Desværre var tiden nu så fremskreden at vi blot havde 1 time til rundgangen, hvilket for de fleste af deltagerne var for lidt, men sådan var det nu en gang.

Vi havde da fået et ganske godt indblik i forhistorien for de 3 virksomheder, og for dem der måtte ønske at komme ind og se dette endnu en gang, er der muligheder, idet man kan booke sig ind på stedet, både til en rundtur samt til at afholde møder, og derved benytte de spændende lokaler.

Hvis man ønsker at booke plads, kan det gøres ved at henvende sig til Bente Petersen som er centerleder for NKTs udstillingscenter. Bente kan træffes på mail nkt.center@nkt.dk eller på tlf. 43 75 77 50.

Det kan varmt anbefales at prøve, hvis man ikke tidligere har set udstillingen.

7

Generel orientering fra foreningen ved direktør Søren Rasmussen

Da tiden var en smule fremskreden på grund af de mange gode indlæg, blev orienteringen fra foreningens direktør afkortet en del, samtidig med at de punkter vi kom igennem, også blev afkortet.

Der blev dog tid til at fortælle at vi havde fået 2 nye medlemmer i foreningen, og at begge var tilstede til dagens møde.

Søren bød særlig velkommen i foreningen til Karl Åge Hansen fra Fyns Tavle Teknik ApS samt Flemming Rydell fra Coferro A/S, og vi er nu 37 medlemmer i foreningen.

Som næste punkt havde Søren planlagt at vise foreningens nye logo, men det blev ikke nogen succes, idet det ikke var muligt at se logoet på PowerPoint, så en lille papirudgave af logoet blev sendt rundt til deltagerne. Som compensation vises logoet i dette referat på en separat side, sidst i referatet.

Anvendelsen af logoet blev også gennemgået, og Søren kunne fortælle at den endelige offentliggørelse ville finde sted når vi havde vores nye hjemmeside på plads, formentlig omkring nytår. Her vil der samtidig blive fremsendt en vejledning i brugen af logoet, som vi håber medlemmerne vil tage godt imod.

Som sagt arbejdes der også med en ny hjemmeside, som gerne skal blive endnu mere brugervenlig, samt mere levende og dynamisk end den nuværende. Det er vort håb at en sådan side kan være klar omkring årsskiftet 2008.

Søren kunne samtidig oplyse at der ville blive startet en kampagne som skal have det mål at gøre vores branche mere kendt, både blandt professionelle el-folk, men også blandt lægmand, idet vi opdager at faget ikke er så attraktivt, hvilket udmønter sig i at vi ikke kan tiltrække tilstrækkelig kvalificeret arbejdskraft til vore medlemmer. Som det vist nok blev sagt af Frank Jensen under hans indlæg, så er vores branche ikke særlig sexet. Vi håber, at vi med en sådan kampagne kan tiltrække flere til branchen. Kampagnen skal startes samtidig med at vi introducere den nye hjemmeside og det nye logo.

Omkring uddannelse kunne Søren fortælle at den meget omtalte tavlemontøruddannelse ikke bliver til noget på nuværende tidspunkt. Alt var ellers klar til at uddannelsen kunne løbe af stabelen på Herning tekniske skole medio august. Det eneste der manglede var den endelige godkendelse hos "rådet", som består af folk fra organisationerne, ministeriet, arbejdsgivere og skolerne. Altså folk som har været med igennem forløbet af hele arbejdet, men i sidste ende var de altså ikke klar til at godkende arbejdet, bl.a. på grund af politiske og fagforeningsmæssige årsager.

Vi har i DETF derfor besluttet selv at gå aktivt ind i efteruddannelsen af vore medarbejdere, og Søren kunne fortælle at dette arbejde allerede var igangsat med bl.a. Aalborg Tekniske skole, samt Aalborg Universitet. Dertil vil der også komme AMU centre.

Vi forsøger at få sat kurser op som foreningens medlemmer aktivt kan bruge til noget, og vi forventer også at kunne præsentere hvilke muligheder medlemmerne har for at få dækket økonomien i denne type uddannelser, det er der nemlig gode muligheder for.

Til arbejdet med at finde frem til de kurser vi mener der er behov for, bad Søren medlemmerne om at være behjælpelig, ved at udfylde det spørgeskema der i løbet af de næste måneder vil blive sendt ud til alle medlemmer.

Vi tale her om kurser for både teknikere, montører og ufaglærte medarbejdere.

Alt omkring dette vil der blive orienteret om i de næste nyhedsbreve, samt på den nye hjemmeside vi forventer vil være klar omkring nytår.

Omkring foreningens deltagelse i S – 517 udvalget var der denne gang ikke noget at berette, idet udvalget først skulle have møde igen den 31. oktober, så også her vil der komme mere i næste nyhedsbrev.

8 Afslutning

Som afslutning på denne lange men spændende dag, benyttede Søren lejligheden til at takke alle de der havde holdt indlæg, Frank Jensen, Ivar Guldbrandsen, Jan Juul samt Jette Beck, alle havde været med til at gøre denne dag til en god og udbytterig dag. NKT fik også en stor tak for et glimrende arrangement, i nogle utrolig hyggelige lokaler som osede af nostalgi.

Herefter ønske Søren alle en god tur hjem.

Bilag: Deltagerliste, nyt logo

REF: Søren Rasmussen
Aalborg den 5. november 2007



Her er så det ny logo for DETF i farver



Og her er det samme i sort/hvid



Deltagerliste DETF årsmøde den 25. oktober 2007

Firma	Deltager
Automatic Syd A/S	Søren Juul Nielsen
Bygg-el A/S	Michael Westergreen
A/S Løgstrup Steel	Jesper Steenstrup
A/S Løgstrup Steel	Michael Vejlgård
ABB A/S	Torben Andersen
DLK A/S	Keld Poulsen
Dania Electric A/S	John Fly Sørensen
Eegholm A/S	Bjarne Larsen
Eegholm A/S	Erling Ewers
El-kas Tavleanlæg A/S	Karsten Sørensen
El-kas Tavleanlæg A/S	Jørgen Clausen
Eldon Danmark A/S	Lars Testesen
Fyns Tavle Teknik ApS	Karl Åge Hansen
Grene Industri-service A/S	Erling Hou Larsen
System Teknik A/S	Karsten Ingemann Pedersen
KK-electronics A/S (Demex)(Circuit)	Tonni Birk Sørensen
Tricon A/S	Jørn Lund
Tricon A/S	Steffen Høj
Carlo Gavazzi A/S	Peter Sedinius
Coferro A/S	Flemming Rydell
Cubic Modulsystem A/S	Lars Poulsen
Laurits Knudsen A/S	Michael Enevoldsen
Eaton Electric ApS	Henrik Mortensen
NKT Cables A/S	Michael Christensen
NKT Cables A/S	Jan Juul
Omron Electronics A/S	Peter Hartmann
Phoenix Contact A/S	Henning O Lippert
Phoenix Contact A/S	Chris Damsgaard
Rockwell Automation A/S	Jesper Andersen
Schneider Electric A/S	Poul Fussing
Schneider Electric A/S	Claus Klinge
Siemens A/S	Ulrich Broxgaard
Signalix A/S	Richard Lipski
Stanfo A/S	Preben Christiansen
Folketinget	Frank Jensen
Mercuri International	Ivar Guldbrandsen
Dansk El Tavle Forening	Søren Rasmussen