

REFERAT AF EFTERÅRSMØDE 27. OKTOBER 2011

Afholdt af Følsgaard A/S og Gycom A/S i samarbejde

Mødets program som var udsendt var:

Program:

Dagsordenen for mødet var:

- Kl. 10.00 Velkomst ved formanden, lidt om dagens program, samt kaffe
- Kl. 10.15 "Den god kontrakt" indlæg ved Professor, dr.jur. Erik Werlauff
- Kl. 11.45 Indlæg om vore værter fra Følsgaard A/S
- Kl. 12.15 Frokost
- Kl. 13.00 Indlæg om vore værter fra Gycom A/S
- Kl. 13.30 Brøndby vil ved Adm. direktør Jan Lockhart og Sportsdirektør Ole Bjur, fortæller om det at drive en fodboldforretning i de nye markedsforhold. Samtidig vil de fortælle om det at sammensætte og motivere et stærkt hold når der er stor forskel på gamle og nye kontrakter. De vil også komme ind på diverse historier fra en fodboldverden, og til slut vil der være mulighed for spørgsmål.
- Kl. 14.30 Kaffe
- Kl. 14.45 Rundvisning på Brøndby Stadion hvor vi får set lokaliteterne
- Kl. 15.45 Lidt orientering fra foreningen ved Søren Rasmussen
- Kl. 16.00 Forventet afslutning
- Kl. 18.00 Vi mødes på Wallmans i cirkusbygningen
- Kl. 18.30 Vi bliver vist til vore borde og Showet "Biz" starter samtidig med at vi får noget at spise
- Kl. 23.30 Forventet afslutning på dagen fra DETFs side.

1 Velkomst

Dagen startede som en meget tåget forestilling. Det var svært i det hele taget at se og finde Brøndby stadion, selv om den fylder godt i landskabet, men lidt efter lidt begyndte medlemmerne at ankomme. Efterhånden som deltagerne mødte op på Brøndby stadion, blev de modtaget i den meget flotte Michael Laudrup lounge, hvor der var arrangeret kaffe og rundstykker til alle deltagerne, og her var der rig mulighed for at få talt sammen inden arrangementet gik i gang.

Efterårsmøde 2011

Da formanden desværre havde fået forfald til dagens arrangement, bød direktøren velkommen til medlemmerne, og startede med at fortælle at vi var blevet nødsaget til at ændre lidt i programmet, idet der var sket en hel del ting hos Brøndby, som havde forårsaget at vi blev nødt til at flytte en del af mødet til et andet lokale, samtidig med at vi måtte ændre lidt i rækkefølgen af dagen program, men vi skulle nok nå alle punkter igennem.



Sådan så vores mødelokale ud FLOT

Direktøren takkede herefter Følsgaard A/S og Gycom A/S fordi de ville være værter ved dagens arrangement, og sagde samtidig at dette måske kunne være en ide til efterfølgelse for andre, som gerne ville holde et af vore arrangementer, men ikke lige havde den fornødne kapacitet til at gøre dette alene. Direktøren gik herefter over til hurtigt at gennemgå dagens ændrede program, og han kunne samtidig fortælle at vi i foreningen endnu en

gang havde sat deltagerrekord for vort efterhånden meget berømte aftenarrangement, idet hele 82 deltagere var tilmeldt til dette.

Til dagens medlemsmøde var der også stor opbakning, idet vi havde 60 tilmeldte deltagere, hvilket også er i den høje ende af det vi plejer at have.

Efter denne velkomst var det tid til praktiske bemærkninger fra Direktør Jørgen Steenberg fra Følsgaard A/S, den ene af dagens to værtsfirmaer det andet var Gycom A/S, hvorefter Søren Rasmussen introducerede dagens første indlæg som var professor dr. jur. Erik Werlauff, som skulle tale om hvordan vi laver den gode kontrakt.

2 Den gode kontrakt ved professor dr. jur. Erik Werlauff.

Det at lave en kontrakt er vel noget alle medlemmer har været ude for, og jeg er også ganske overbevist om at alle også har ment at de kontrakter de har indgået har være gode, men det kan godt være at der vil blive rykket lidt på det når vi nu skal høre om hvordan man laver "den gode kontrakt."

Erik Werlauff startede med at præsentere sig selv som professor dr. jur., samt advokat med møderet for højesteret, samtidig underviser han på Aalborg universitet kommende jurafolk, så han er en person der ved hvad han taler om.



Erik Werlauff på podiet.

Tilbage til indlægget, som startede med at konstatere at succes er en dårlig lære, alle ved jo godt at fejl giver bedre indlæring end succes, og den bedste lære man kan gøre er at lære af andres fejl, så det var det vi nu skulle se lidt på.

I de følgende knap 2 timer underholdt Erik Werlauff tilhørerne med mange sider af det at indgå en kontrakt, vi blev præsenteret for en "præambel", som skulle beskrive hvorfor det overhovedet var nødvendigt at lave denne kontrakt, og det var ifølge Erik godt at lave en sådan præampel. Vi blev også præsenteret for at hvis man skulle have en overskrift som kun var til orientering skulle man skrive dette, ellers kunne man komme i problemer senere i forløbet.

Der er meget stor forskel på den måde vi her i landet laver kontrakter, kort og præcis, og dem man laver i den angelsaksiske stil som er meget svulstige. Der er dog en tendens til at nye kontrakter går mere i retning af den angelsaksiske stil, så derfor har man nu lavet noget der hedder "Unidroit Principel of International commercial Contracts" eller kort og godt "Unidriot", som man kan bruge i næsten alle lande, og som er kort og præcist. Dette var noget som Erik Werlauff gik meget ind for af hensyn til det overskuelige i en kontrakt. Denne type kontraktformel kan man finde på internettet, og den fylder ca. 27 sider. Det vil blive alt for omfattende hvis jeg her kom ind på alt det Erik Werlauff kom igennem, men jeg vil blot konstatere at aftalefrihed gælder, og det er meget vigtigt at man læser alle de standarder som der henvises til i en kontrakt igennem, før man underskriver. Vi hørte om et grelt eksempel med opbevaring af motorcykler som blev meget kostbar fordi man ikke havde læst NSAB betingelserne igennem.

En af de ting som blev meget pointeret man skulle huske ved alle kontrakter, var at få lavet et kontraktresume, et kort resume max 1 A4 side som man som bruger af kontrakten kunne forholde sig til, det giver et fint overblik, og husk ved et nyt kontraktudkast et nyt resume. Man skal også passe på hvem det er man indgår en kontrakt med, så husk at se i CVR registeret hvor man tydeligt kan se hvem der er indehaver af CVR nummeret, og derved er den man indgår kontrakten med, man kan ikke indgå en kontrakt med en koncern. Hvad er din leverance er også vigtigt at definere, skal du levere alt, eller kan du dellever

Alle deltagerne havde fået udleveret en papirkopi af alle Erik Werlauff slides, hvorpå det var muligt at skrive sine egne notater, og det kunne jeg se blev flittig brugt. Til alle de medlemmer der ikke deltog i mødet, vil der som sædvanligt være mulighed for at downloade disse slides fra hjemmesiden under medlemsdelen og indlæg på medlemsmøder

med gyldig betaling for delleverancen. Husk også at læse og ikke mindst forstå forbehold i en kontrakt, det kan gå gruelig galt hvis man ikke har styr på det.

Man skal passe på med at der er for meget underforstået i de aftaler man laver med sine partnere, når det kommer til tvisten, er det ikke alle der kan huske disse underforståede ting, så få dem altid skrevet ned, og pas på ordene "ham bekendt" i en kontrakt, det er ikke det samme som man påtager sig et ansvar.

Man kan selvfølgelig heller ikke skrive sig ud af alt i en kontrakt, skriver man mod bedre vidende, hjælper papir ikke, og man skal også gøre sig klart hvordan man kommer ud af en kontrakt igen ved eventuelle tvister. Har man ikke det helt klart, kan man komme til at betale dyrt for et indgået samarbejde eller kontrakt, det illustrerede Erik Werlauff med eksemplet omkring Byg og Danske malermestre.

Selvom Erik underholdt i knap halvanden time inden spørgsmålene kom, kunne han selvfølgelig ikke komme rundt om alt, men han sluttede sit indlæg med at gennemgå en tjekliste, som man selv kunne bruge når man skulle i gang med sin næste gode kontrakt. Denne liste kan naturligvis også ses på hjemmesiden under medlemsdelen.

Efter Erik Werlauff havde slutte sit indlæg var det tid til spørgsmål, og de kom flittigt fra deltagerne, og mange fik sig et svar på de problemer de selv havde, måske ikke det svar de havde håbet, men et svar der helt sikkert holdt juridisk. Søren Rasmussen takkede herefter Erik Werlauff for et meget interessant indlæg, og deltagerne fik en kort pause inden næste indlæg, som skulle være lidt om Gycom A/S.

3 Indlæg om Gycom A/S.

Direktør Johnny Marchmann startede indlægget fra Gycom A/S, hvor han fortalte om organisationen, hvor i billedet den danske afdeling hørte hjemme. Vi hørte lidt om historien fra Gycom startede i 1986 og via en omsætning på 6 mio. EUR over de sidste 10 år nu er oppe på en omsætning på 55 mio. EUR. Efter en start kun i Sverige er de nu også rykket til Danmark Finland og Norge, og har bygget en nordisk platform. Denne nordiske platform har p.t. 120 ansatte i de fire lande. Vi fik vist deres syn på det nordiske marked, hvor et areal på 1.100 km² har 25 mio. indbyggere sammenlignet med resten af Vesteuropa som også har et areal på 1.100 km², men en indbyggerskare på 175 mio. mennesker, det er da noget af en forskel, som bl.a. er med til at påvise nødvendigheden af en virksomhed som Gycom.

Gycom Group har en fælles nordisk afdeling for de basale dele af virksomheden, så som Finans, logistik, IT og marketing, ligesom varerne sendes fra et centralt lager i Jönköping i Sverige. Herfra bestræber Gycom sig på at kunne levere varerne på 1 dag til alle destinationer i Danmark.

Gycom har nogle meget velvalgte partnere på deres produktprogram, hvoraf Moeller nok er det mest kendte for os tavlebyggere, men alle de andre er også kendte producenter af tavlemateriale.

Herefter gik Johnny over til at fortælle lidt om den danske afdeling, der som bekendt holder til på Theilgaards torv i Køge. De omsætter for 4,2 mio. EUR og det er de 9 personer om at klare.



Johnny Marchmann

Kunderne bestod af direkte slag til maskinbyggere og tavlebyggere samt enkelte OEM kunder medens de også havde en del indirekte salg via grossister.

Efter denne præsentation var det Salgschef Glenn Wallin der tog over for at fortælle meget mere om de produkter som Gycom forhandlede.

Glenn kunne fortælle at de var to sælgere som havde delt landet imellem sig, idet Glenn havde Sjælland og Fyn som område medens Rene Isager havde den jyske del, og de udgjorde sammen med 4 interne folk salgsorganisationen i Danmark. Derudover kunne de trække på et stort hold af produktspecialister fra Sverige hvis behov opstod. Glenn kom ind på hvor dan man handlede med dem, enten via deres hjemmeside eller ved personlig kontakt via sælgeren. Han fortalte også om deres samarbejde med Eaton i Danmark, hvem der havde hvilke produkter, og sluttelig viste Glenn en helt række af de produkter og leverandører som Gycom repræsenterede i Danmark og hele Norden, alle kendte produkter for tavlebranchen.

Som det altid er, er der også her mulighed for på foreningens hjemmeside at se de slideshow som henholdsvis Johnny og Glenn brugte i deres præsentation, man skal bare gå ind under medlemsdelen og finde fanen præsentationer på medlemsmøder, her findes alle tidligere indlæg også.

4 **Indlæg om Følsgaard A/S**

Så var det blevet tid for vores anden vært at præsentere sig for forsamlingen, og Direktør Jørgen Steenberg fra Følsgaard A/S stod for denne præsentation. Din skandinaviske TeknikPartner som Jørgen præsenterede Følsgaard som, har hovedkontor på samme adresse som Gycom, nemlig Theilgaards Torv i Køge,

og har afdelinger i Grimstad i Norge og Upplands Väsby i Sverige ligesom de har en afdeling i Ry i Jylland.



Jørgen Steenberg

Jørgen Steenberg gav os lidt historie omkring Følsgaard som var startet i 1922 ved Hans Følsgaard, da var det som egentlig el-grossist i København. Senere kom sønnen Poul til og han startede importen af el-komponenter, og det var det produkt firmaet i 1967 koncentrerede sig om, indtil de i perioden fra 1990 til 98 overtog en del andre danske virksomheder bl.a. VK-Electric og Mecatronic. Siden har Jørgen Steenberg overtaget virksomheden sammen med andre medarbejdere, og som man nok kan regne ud har de næste år 90 års jubilæum. Følsgaard arbejder på at blive din TeknikPartner som de siger, ikke kun din partner, men den foretrukne partner i hele det skandinaviske område

Til det bruger de noget god viden om produkterne, dygtige medarbejdere, fleksibilitet samtidig med at de sætter kunden i fokus.

Hele HF gruppen omsætter for godt 35 mio. EUR fordelt med 28 mio. EUR i Danmark, 4,5 mio. EUR i Norge samt 2,5 mio. EUR i Sverige. Dertil kommer ca. 20 mio. EUR fra direkte fakturering så i alt er deres omsætning 55 Mio. EUR.

De beskæftiger sig med områderne EI & Kraft, Elektronik, Industri samt Telecom. Kundegrupper er spredt ud over næsten hele industrien ligesom de også bruger grossister som salgsled. Deres fokusområder er Automation, EI-komponenter, Kraft teknik, Elektroniske komponenter Kabler samt tele/FFTX.

Jørgen kom herefter lidt ind på de forskellige områder de havde, men her skal blot nævnes nogle af de produkter de markedsfører indenfor el. -teknik. Det drejer sig bl.a. om Mennekes stik, opmærkning hvor de er blevet meget stærke, Apo kasser et andet produkt som vi alle kender samt deres klemmeprogram. Alle disse produkter kan naturligvis også ses på den præsentation som Jørgen Steenberg brugte i sin gennemgang, og den findes ligeledes på DETFs hjemmeside.

5 Frokost.

Efter tre spændende indlæg, var det nu blevet tid for frokosten, og det betød at vi også skulle forlade den flotte Michael Laudrup lounge, og begive os ned i det der hedder sportscafeen, hvor vi skulle have frokost og fortsætte dagens program.



Frokost i sportscafeen

Frokosten blev indtaget ved en stor buffet med mange dejlige og sunde ting, og denne buffet var forbeholdt os, samt spillerne fra Brøndbys superligahold, som jo samme aften skulle spille mod FCK, det var for nogen en oplevelse at se disse spillere på tæt hold.

Frokosten blev nydt i fulde drag af alle, og samtidig var der som sædvanligt stor mulighed for at netværke samt få checket sin uundværlige mobiltelefon inden det næste indslag skulle starte

6 Nyt fra foreningen.

Som første punkt, fortalte direktøren om foreningens nye hjemmeside, som få dage før medlemsmødet var sat i drift. Han gennemgik de enkelte menu punkter, ligesom han kom ind på hvordan man nu skulle logge sig ind, her var der tale om en ændring fra den gamle side, idet alle nu havde en unik adgangskode, som man selv kunne ændre, og man skulle heller ikke omkring kontoret hvis man havde glemt sin adgangskode, det kunne systemet nu selv hjælpe med, hvilket Søren fortalte, ville blive en stor lettelse, idet mange glemte deres password mellem hver gang de var inde på siden.

Søren Rasmussen fortalte også at siden nu meget gerne skulle blive mere levende, idet der nu var mulighed for at foreningen selv kunne lave om på siderne uden hjælp fra vores leverandør.

Siden havde også fået et nyt design, hvor især forsiden var ændret. Her var der bl.a. lavet en ny opsætning af bannerreklamerne, og de var nu meget synlige. Det gav Søren anledning til at fortælle at bestyrelsen havde besluttet at der fra nytår ville være en ensartet pris på disse bannerannoncer, de vil komme til at koste 5.000 kr. for alle, og man var så med på alle siderne i en tilfældig rækkefølge. Det er sådan at man får 8 reklamer op når man går ind på en side, disse vil blive stående indtil man skifter siden, så vil andre dukke op, og hvis man går tilbage til første side igen, vil der igen være andre reklamer og anden rækkefølge på disse.

Da denne pris ville betyde en nedgang i indtægterne for reklame, opfordrede Søren alle deltagerne til at se på om de ikke skulle være med i en sådan reklame for blot 5.000 kr., og her henvendte han sig især til de associerede medlemmer, idet de nuværende annoncører fortrinsvis kom fra den primære medlemskreds. Der kom også et tilbud til nye annoncører, idet Søren tilbød at man allerede nu kunne komme med for 5.000 kr. og så være med hele 2012 også, så han håber at der er mange

der vil kontakte kontoret for at få en reklame på hjemmesiden. Også det at sætte reklamen på er nu blevet lettere, da det er noget vi selv laver fra kontorets side, så kom ud af busken.

Ellers opfordrede Søren til at alle gik ind på hjemmesiden for at kontrollere at navne, adresser og telefonnumre samt logoer på hjemmesiden var korrekte, ligesom man skulle prøve at gå ind under kontaktpersoner for at se om det var de rigtige navne og data der stod der, var det ikke det, så henvend jer til kontoret.

Søren orienterede også om at det jo næste år var studietur år, og der var allerede kommet et forslag til tur, idet Gycom og Eaton gerne ville arrangere en tur i fællesskab. Den skulle gå til fabrikker i området omkring Bonn, og skulle vare fra torsdag til og med lørdag.

Turen var "kun" for de primære medlemmer, og da vi en gang har besluttet at vi i første omgang vælger ture for alle medlemstyper, så afventer vi om der skulle være andre der ønskede at byde ind med en tur. Disse ville have frist til udgangen af dette år, hvorefter vi ville beslutte hvilken tur der var den mest relevante, og gå i gang med at arrangere denne i samarbejde med dem der nu måtte byde ind, så vi ser lige tiden an.

Søren kom også med nogle kommentarer til det nyligt udsendte konjunkturbarometer, hvor han nok mente at man havde været noget optimistiske med hensyn til de budgettal man havde indsendt. Selve omsætningen havde for august været meget fin, og den stigende tendens der havde været siden det første indeks løb af stabelen, så ud til at fortsætte.

Til det sidst udsendte barometer var der også sket lidt udskiftning i indmeldelserne, men ikke noget som skulle have rykket meget ved de endelige tal, så vi kan nu begynde at lave de sammenligninger der også var medsendt barometeret. Søren fortalte at det nu blev spændende at se hvordan næste indmelding ville blive, og han opfordrede endnu en gang de meget få der endnu ikke indmelder, til at melde ind næste gang.

Vort kursus i den nye norm EN 61439 er nu ved at være klar til at blive præsenteret. Der regnes med at vi sender noget ud om kurset med et kursusprogram i løbet af november måned, og kurset vil blive afholdt i slutningen af februar som et to dages kursus med ca. en uges mellemrum. Kurset vil blive holdt i midten af Danmark, og hvis efterspørgselen bliver stor nok, vil der efterfølgende komme endnu et, et andet sted i Danmark.

Selvom vi stadig manglede et indlæg, ville Søren Rasmussen igen lige benytte lejligheden til at sige tak til vore værter fra h.h.v Gycom A/S og Følsgaard A/S som havde fået lavet et virkelig fint arrangement, og de har hermed også vist at man sagtens kan gå sammen to og to om disse arrangementer, så det kan vi også godt se for os ved fremtidige lejligheder, vi er jo efterhånden blevet en stor flok, som det er svært for en part at huse

Søren takkede også Brøndby IF fordi de ville stille lokaler til rådighed for os, og fordi de ville tage sig tid til at fortælle lidt omkring det at drive en fodboldklub. Dette indlæg ville komme efter vi lige havde haft en kort pause, og sluttelig skulle vi få en rundvisning inden vi forlod mødet.

Søren benyttede også lejligheden til at fortælle lidt praktisk om aftenens arrangement, som jo skulle foregå i Cirkusbygningen hos Wallmans, inden han gav ordet til næste indlægsholder som var Jan Lockhart adm. direktør hos Brøndby.

7 Indlæg om Brøndby IF.

I en for Brøndby presset tid, var det meget flot at deres direktør Jan Lockhart tog sig tid til at komme og fortælle os om det at drive en fodboldforretning.

Jan kunne fortælle om hvordan det var at være ansat i en virksomhed der var så eksponeret som det er tilfældet med Brøndby, det var ikke altid lige let. Som eksempel på hvor meget ude af proportioner eksponeringen er, fortalte Jan at samme dag man fyrede sin træner Henrik Jensen forlod den administrerende direktør for en af Danmarks største virksomheder DSB sit job i utide, men Brøndby var i alle medier i flere dage, samtidig med at alle TV stationer havde kamerahold ude hos Brøndby, medens DSB sagen blot blev nævnt i diverse TV aviser. Det viser vist lidt om hvordan man eksponerer en fodboldklub, som derved har meget svært ved at manøvrere uden pressen finder det interessant.

Jan kom også ind på hvordan man i en fodboldklub opererer med lange kontrakter typisk på 3-5 år, og da man i Brøndby havde indgået lange kontrakter i de gode år fra 2001 til 2008 var man endnu et par år bundet af dem, hvilket gjorde at man var noget begrænset lige nu af dårlig økonomi.



Jan Lockhart fortæller

Derfor havde Brøndby, i lighed med en del andre danske klubber, startet hårdt op med egen udvikling af spillere via deres talentskole, og her kunne Jan bl.a. fortælle at det ser ud til at lykkes meget godt, idet de i foråret 2011 havde hele 27 spillere på diverse ungdomslandshold, så der ville helt sikker komme et pay off på et senere tidspunkt, når disse spillere var modne til at indtage deres førstehold.

Brøndby har en omsætning på ca. 200 mil. Kr. og næsten hele denne omsætning stammer fra deres fodboldforretning. Da man i fodbold ofte taler om stolpe ind eller stolpe ud, har de nu startet muligheden for at tjene penge fra andre mere sikre gøremål, og et af dem de ser frem til er det koncept de kalder Food and Mind.

Et koncept hvor de laver og leverer sund mad til bl.a. Brøndby Stadion, idrættens hus samt andre lokale centre, ligesom de også er i gang med at levere mad ud af huset til forskellige arrangementer. Det er et koncept de forventer sig meget af, og som kan give dem lidt indtægter udenfor det rent sportslige.

Jan kom også lidt ind på det nye projekt som man forventer FIFA, den verdensomspændende fodboldorganisation, vil indføre, det de kalder "finansiel fairplay", som vil bestemme hvor meget de enkelte klubber maksimalt må bruge til spillere afhængig af deres egenkapital. Det er et projekt der tager sigte på at udrydde den meget usunde og unfair konkurrence der er imellem Europas store klubber. Næste alle af dem har enorme underskud i milliardklassen, som dækkes ind af diverse byråd eller sågar regeringer, og det finder FIFA forkert, men derfra og til at komme igennem med et sådant forslag er der meget langt, så vi får se hvad tiden bringer omkring dette.

Jan Lockhart slutte sit indlæg med at fortælle at pressen indtil nu i år havde lavet mere end 31.000 artikler omkring Brøndby, så det er helt klart interessant stof, og det skal man selvfølgelig også i Brøndby forstå et udnytte, selvom det ofte kan være svært, især i tider som disse hvor resultaterne ikke ligefrem er med klubben.

Efter indlægget takkede Søren Rasmussen Jan Lockhart, og ønskede Brøndby held og lykke i aftenens kamp mod FCK, men mente samtidig at de godt måtte vente med at vinde i superligaen, idet næste kamp var mod AaB.

Efter indlæg fra Direktør Jan Lockhart, var turen kommet til et mere kommercielt indlæg ved Salgschef i Brøndby Anders Kjær Madsen, som havde erstattet Sportschef Ole Bjur som indlægsholder.

Da tiden var noget fremskreden, blev det indlæg Anders havde noget kort, men han fik da fortalt om deres muligheder omkring sponsorer.

Hos Brøndby har man mange sponsorklasser, eller partnerpakker som man kalder dem, og de giver en rimelig god indtægt til forretningen. Brøndby er ikke kun en lokal klub, hvilket man ser af at mange af deres partnere er fordelt ud over landet. Det er stadig meget interessant at investere et sponsorat i Brøndby, og at klubben stadig har et fantastisk navn i dansk fodbold, ses af at Brøndby stadig er den flittigst eksponerede klub i det man i TV kalder "Match of the week" der som navnet siger er ugens match. Her er Brøndby også i indeværende år den klub der har haft flest kampe, så det er, som Anders sagde, en god ide at være sponsor i Brøndby, her bliver ens reklame set..



Anders Kjær Madsen

Anders uddelte en folder som viste hvordan man kunne blive sponsor i Brøndby, og hvad man ville få ud af sit sponsorat, og slutte sit indlæg af med at sige at der nu ventede en rundtur på deres stadion, så vi kunne godt pakke vores ting sammen inden vi gik, da vi ikke ville komme tilbage til sportscafeen.

Inden vi gik fik Søren lige lejlighed til endnu en gang at takke Brøndby fordi de ville have os på besøg på så hektisk en dag, og endnu en gang fik Gycom A/S og Følsgaard A/S en stor tak for et fremragende arrangement.

8 Rundvisning på Brøndby Stadion



Blik over Brøndby Stadion



Billede fra forhallen i Brøndby

Anders Madsen samlede alle deltagerne, og tog os derefter med rundt på den imponerende Brøndby stadion. Undervejs fortalte han anekdoter omkring de enkelte tribuner, bl.a. den tribune hvor de mest hardcore fans står, nemlig Faxetribuner, hvor vi også fik fremvist de graffiti billeder man havde fået lavet netop der.

Vi sluttede rundvisningen i deres indgangshall, hvor der samtidig er en billedudstilling omkring deres forskellige store momenter fra de startede i 1964 over de store Europacup triumfer til de danske mesterskaber og billeder af deres landsholdsspillere.

Her kunne deltagerne rigtig få suget indtryk fra en forholdsvis kort men meget stor tid for en af de store spillere på det Danske fodboldmarked.

9 Afslutning på første del af dagens arrangement

Dagens program arrangeret af Gycom og Følsgaard i fællesskab var ved at være slut, så Søren Rasmussen benyttede lejligheden til at takke alle deltagerne for fremmødet.

Slutteligt mindede Søren de deltagere der skulle deltage i foreningens aftenarrangement i Cirkusbygningen om hvornår de skulle mødes derinde, og vi forlod derefter Brøndby Stadion efter en udbytterig dag.

Aftenens arrangement forløb også godt med god stemning hos alle, og et fantastisk show. Det var her der blev brugt rigtig meget tid til at snakke med kolleger og konkurrenter, som jo også er en af de ting vi mener foreningen skal sørge for der er plads til.

Klokken blev derfor hen mod midnat før endnu et godt medlemsmøde var slut.

Herfra skal der lyde en tak til alle deltager for at medvirke til at dagen blev både lærerig og hyggelig, med masser af socialsamvær med gode kolleger.

Referent
Søren Rasmussen

Bilag: Deltagerliste.

Deltagerliste DETF årsmøde den 27. oktober 2011

Firma	Deltager	Dag	Aften
ABB A/S	Peter Rysholt Christiansen	X	2
ABB A/S	Flemming Folkvardsen	X	2
ABB A/S	Jan Barkholt		1
A/S Løgstrup Steel	Carsten Trolle	X	2
A/S Løgstrup Steel	Jesper Steenstrup	X	2
Automatik Syd A/S	Søren Juul	X	Afbud
Beijer Electronic A/S	Carsten Olesen	X	1
Coferro A/S	Flemming Ryddell	X	2
Coferro A/S	Elisabeth Rudow		2
Dania Electric A/S	John Kynde	X	1
Daniit A/S	Jens Meier	X	1
Daniit A/S	Rene Møller	X	1
Dansk Tavle Teknik A/S	Michael Hansen	X	2
Dansk Tavle Teknik A/S	Claus Hvidtfeldt	X	2
Eaton Electric ApS	Henrik Mortensen	X	2
Eegholm A/S	Bjarne Larsen	X	2+H
Eegholm A/S	Erling Ewers	X	2+H
Elektromarine A/S	Thomas Lund	X	1
El-kas Tavleanlæg A/S	Karsten Sørensen	X	2+H
El-Kas Tavleanlæg A/S	Jørgen Clausen	X	
EL - TA A/S	Carsten Christensen	X	1+H
Elogic A/S	Marius Sønderby	X	
Eldon Danmark A/S	Lau Nymark	X	1
Eldon Danmark A/S	Lars Thestesen	X	1
Elsteel A/S	Ejgil Lund	X	2
FJH Automatic A/S	Flemming Hansen	X	2
Fleks Tavler A/S	Lars Christensen	X	1+H
Følsgaard A/S	Jørgen Stenberg	X	2
Fyns Tavle Teknik ApS	Karl Aage Hansen	X	2+H
Gycom Danmark A/S	Johnny Marchmann	X	2
Gycom Danmark A/S	Glenn Wallin	X	2
LM A/S	John Winther	X	2
MTO-Electric A/S	Mads Velbæk	X	1+H
Phoenix Contact A/S	Henning Lippert	X	2
Phoenix Contact A/S	Chris Damsgaard	X	1
Pro-Automatic A/S	Michael Schrøder	X	1+H
Rittal A/S	Hassan Soussi	X	2
Rockwell Automation A/S	Jesper Andersen	X	1
Schneider Electric A/S	Frede Poulsen	X	2+H
Schneider Electric A/S	Jan Kaas	X	1+H
Selco A/S	Lasse Bremmer	X	2
Servodan A/S	Jan Köster	X	Afbud
Siemens A/S	Ulrich Broxgaard	X	1
SkaarupImcase A/S	Heidi Bue Mortensen	X	Afbud
Solar A/S	Kurt Storgaard	X	1+H
Stanfo A/S	Preben Christiansen	X	2
System Teknik A/S	Henrik Pilgaard	X	

Efterårsmøde 2011

Technodan A/S	Torben Madsen	X	Afbud
Thy El-Teknik ApS	Ivan Mortensen	X	2
Thy El-Teknik ApS	Per Gøttrup	X	2
Titech Electric A/S	Ulrik Juul	X	2+H
Triax Cabinets A/S	Per Knudsen	X	1
Tricon A/S	Jørn Lund	X	2+H
Tricon A/S	Stephen Høj	X	
Vanpee & Westerberg A/S	Jacob Thornye	X	1
Vanpee & Westerberg A/S	Lars Haslund Neerskov	X	1
Wexøe A/S	Lars Flygenring	X	2
	Erik Werlauff	X	
Brøndby IF	Jan Lockhart	X	
Brøndby IF	Ole Bjur	X	
Dansk El Tavle Forening	Søren Rasmussen	X	2+H
Deltagerantal	Totalt	59	80