

REFERAT AF FORÅRSMØDE 25. APRIL 2013

Afholdt hos Servodan A/S i Sønderborg

Mødet blev afholdt i henhold til det fremsendte program.

Program:

- Kl. 10.10 Velkomst ved formanden
- Kl. 10.15 Generalforsamling i DETF (se særskilt indkaldelse og dagsorden)
- Kl. 11.15 Vore værter Servodan A/S fortæller om sig selv, samt viser rundt i deres fine lokaler.
- Kl. 12.15 Servodan A/S er vært ved en frokost - tid til networking
- Kl. 13.15 "Networking - den nemmeste vej til succes", foredrag ved Poul Guldborg
- Kl. 14.30 Netværksøvelse/holdkonkurrence
- Kl. 15.00 Kaffepause
- Kl. 15.15 Orientering fra foreningen,
- Kl. 16.00 Forventet afslutning af årsmødet.

1 Velkomst

Efter vi sidste år prøvede at holde vort medlemsmøde uden for medlemskredsen, nemlig på Nordkraft i Aalborg, var vi denne gang igen tilbage hos et af vore medlemmer, idet Servodan A/S havde inviteret os til at holde medlemsmødet hos dem i deres dejlige lokaler i Sønderborg.

Som vanligt startede vi dagen med rundstykker og kaffe efterhånden som medlemmerne dukkede op. Et rekord stort antal på hele 70 deltagere havde tilmeldt sig, men som sædvanligt indløber der altid et par afbud på dagen, så vi blev 66 deltagere, hvilket også er meget flot.

Da alle havde indfundet sig, tog formanden Michael Schrøder over, og startede medlemsmødet med at takke Servodan A/S fordi de ville huse os til dagens møde. Han gennemgik dagens program, og derefter var vi klar til første punkt på dagsordenen årets generalforsamling.

2 Årets generalforsamling var som sagt første punkt på dagsordenen, og også her indledte formanden Michael Schrøder, dette var som han sagde hans første officielle handling som formand, idet han jo tog over fra den afgangende formand Jesper Steenstrup i efteråret 2012.

Michael startede med at gennemgå dagsordenen, som jo selvfølgelig var efter foreningens vedtægter, og første punkt på dagsordenen var valg af dirigent.

Her foreslog bestyrelsen valg af Torben Fristrup fra CUBIC Modulsystem som dirigent, og han blev valgt uden modkandidat.

Torben takkede for valget, og startede med at konstatere at generalforsamlingen var lovligt indvarslet, og at vi var beslutningsdygtige, hvorefter han gik over til dagsordenen, hvor første punkt var formandens beretning



De mange deltagere klar til generalforsamling

Michael Schrøder gik igen på podiet, og fremlagde sin første formandsberetning, som indeholdt lidt om det forgangne års tiltag i foreningen samt lidt om fremtiden, og efter denne beretning satte dirigenten beretningen til debat. Enkelte spurgte lidt ind til forskellige ting, men der kom ikke megen debat ud af dette, så dirigenten spurgte forsamlingen om man kunne godkende formandens beretning, og den blev enstemmigt godkendt.

Herefter var det direktørens tur til at gennemgå regnskab og budget for 2013. Direktøren sluttede sin gennemgang med at sige at bestyrelsen foreslog uændret kontingent for det kommende år, og da det var gjort blev både regnskab, budget og kontingent også dette sat til afstemning, og vedtaget uden kommentarer.

Herefter var turen kommet til valg til bestyrelsen, og her blev Michael Schrøder og Stephen Høj genvalgt for de primære medlemmer, medens Tonni B. Sørensen fra Elogic A/S, der ikke ønskede genvalg, blev erstattet af Carsten Christensen fra El-Ta A/S

For de associerede medlemmer blev Flemming Folkvaransen fra ABB genvalgt.

Som suppleanter valgtes Thomas Heilbuth fra Elogic A/S for de primære medlemmer, og Thomas Andersen fra Schneider Electric A/S valgtes for de associerede medlemmer.

Da der ikke var indkommet nogen forslag til generalforsamlingen, og der ikke var nogen der ønskede ordet under eventuelt, sluttede generalforsamlingen med at formanden takkede dirigenten for godt arbejde, ligesom han takkede det afdgående medlem af bestyrelsen Tonni B. Sørensen for det store arbejde han havde udført i bestyrelsen gennem flere år.

Man kan som sædvanligt læse mere om generalforsamlingen, samt hele formandens beretning på foreningens hjemmeside under medlemsdelen og generalforsamlinger, eller man kan benytte *dette link*.

3

Da generalforsamlingen ikke blev så lang som vi havde forudset, blev der tid til et kort indlæg fra direktøren, omkring fremtidig reklame for foreningens medlemmer, men det vil blive beskrevet under indlæg fra direktøren senere i dette brev.

Efter en kort strække ben pause, var det blevet vore værter Servodan A/S der skulle fortælle lidt om sig selv, samt vise lidt rundt i deres fine lokaliteter.

Salgschef Jan Köster fra Servodan indledte denne gennemgang med at præsentere Servodan samt de medarbejdere derfra der deltog i mødet, og gik derefter over til lidt fakta omkring Servodan.



Servodan der er etableret i 1958 som familieejet selskab, er Danmarks førende indenfor intelligente installations- og lysstyringer.

Virksomheden forblev familieejet frem til 2008, hvor de blev overtaget af Niko Group fra Belgien, og de er nu ejere af Servodan. Servodan beskæftiger ca. 50 personer, og har eksport til mere end 20 lande rundt om i verden.

Den nuværende ejer af Servodan, Niko er også en gammel virksomhed idet de

startede i 1919 i Belgien hvor de i dag er markedsleder, med et hovedkontor i nærheden af Antwerpen. De omsætter for ca. 130 mio. euro og beskæftiger ca. 800 mennesker, og som Jan Köster sagde, var man i Servodan glade for det forholdsvis nye ejerskab, de fik ret frie hænder til at udvikle de produkter som man anså for at være kerneprodukter for Servodan.

Jan kom også ind på filosofien for Servodan, som ønsker at sætte "dig" i centrum, og til det bruger de kompetente konsulenter, produkter der holder, fejlfri logistik, gode hjælpeværktøjer, samt ikke mindst projekt support.

Efter denne gennemgang af fakta omkring virksomheden, gik Jan over til at præsentere forsamlingen for Servodans mest kendte produkter til udendørs lysstyring, med deres kendte bevægelsesfølere og skumringsrelæer, inden han gik over til at fortælle om zoneopdelt dagslysstyring. Det var spændende at høre hvordan udviklingen er gået indenfor dette produkt hvor de i dag skelner mellem ægte zonestyling, on/off styring eller dæmpning i flere niveauer.

Jan påstod at zonestyling ikke bare er zonestyling, der var hele tiden tale om hvad der skulle bruges i den enkelte situation, og han fortalte at Servodans medarbejdere står til rådighed med hjælp til alle typer af anlæg, så man altid vil få den mest optimale vejledning. F.eks. kunne man spare masser af penge ved at investere i sådanne anlæg, og Servodan påstod, at man ville få en payback-tid på 1-1,5 år samt spare ca. 100.000 kr. om 10 år, hvis man lavede en sådan zonestyling i en kantine med fra 6-40 armaturer--spændende.

Servodan tilbød forsamlingen at de kunne få et gratis tilbud med komponentliste til et lysstyringsprojekt, man skulle bare sende en plantegning samt fortælle om funktionsønsker, så ville man få et tilbud.

Efter denne præsentation gik Jan over til at fortælle om et forholdsvis nyt produktsortiment som Servodan nu markedsfører.

De er nemlig gået ind i belysning, med LED-Lighting som er en belysning med sammenbygget sensor, samt et meget smart system, ligesom de forsker rigtig meget i at lave dagslys fra kunstige lyskilder, og det så meget godt ud da Jan viste det de havde i deres showroom hvor mødet blev holdt. Det er et produkt Servodan forventer sig rigtig meget af, især til rum der ikke har naturligt lysindfald, idet dagslys påvirker sindet og kroppens kemi.

Man kan se meget mere om disse produkter, ligesom man kan se eksempler på den præsentation som Jan brugte til sit indlæg. Den kan man finde på DETFs hjemmeside under medlemsdelen og præsentationer fra medlemsmøder, eller man kan bruge [linket her](#).

Efter Jan havde fortalt meget levende om kunstigt dagslys, var turen kommet til Ronni Svenson, som skulle fortælle noget om det de fleste af deltagerne kender Servodan for, nemlig deres Tytan gruppeafbryder.

Her blev der også præsenteret nogle nye produkter, og fælles for hele Tytan serien er at de er, som Ronni fortalte, beregnet til at give sikkerhed 24-7- Tytan serien sparer tid og penge, ved at minimere driftsforstyrrelser og nedbrudstid, og fejlfinding gøres let ved de blinkende meldere på bryderen. Dette gør Tytan perfekt til overvågning i store dele af industrien, og det gav Ronni nogle eksempler på.

Efter denne gennemgang af Tytan gruppeafbryderens mange særlige egenskaber sluttede Jan Köster Servodans indlæg af med at komme med nogle tilbud til de første kunder der meldte sig, de kunne få en ekstra rabat hvis de købte for et bestemt beløb, og hele Servodans gennemgang sluttede med at forsamlingen blev delt i tre grupper, som så kom rundt på fabrikken hvor de fik set hvordan Servodan har indrettet sig her i Danmark.

Efter turen rundt på fabrikken samledes vi alle i kantine hvor Servodan var værter ved et overdådigt bord af sandwich med tilhørende drikkevarer. Det lidt specielle under frokosten var at vores næste indlægsholder Poul Guldborg nu var kommet, og han gik rundt til de runde borde som folk sad ved, og uddelte sedler med forskellige numre, sedler som man skulle gemme til senere brug. Herefter fik deltagerne lov til at spise i fred, og man kunne således nyde sine sandwiches samtidig med at der som vanligt blev tid til at ringe lidt, ligesom der blev networket flittigt.

Hvis man ønsker at se hele Servodans præsentation, kan det gøres ved at gå ind på vores hjemmeside under medlemsdelen, og finde fanen præsentationer på medlemsmøder, her kan man ligeledes finde alle tidligere præsentationer vi har haft gennem tiden.

- 4 Efter en dejlig frokost var vi alle igen samlet i mødelokalet, og vores næste indlægsholder Poul Guldborg fik straks fat i alle deltagerne inden de fik sat sig på deres faste pladser sammen med dem de i forvejen kendte.



Deltagerne i fuld gang med netværksbingo.

Han ville nemlig lade deltagerne få mulighed for at snakke med nogen de ikke så tit snakkede med, og det skulle foregå ved et netværksbingo, som Poul havde lavet hjemmefra. Det gik kort og godt ud på at alle deltagerne blev udstyret med en bingoplade (alle var helt ens), og så skulle man på kortest mulig tid få udfyldt alle felterne på pladen.

Det gav anledning til en del morskab deltagerne imellem, da man jo skulle have fat i f. eks en der havde højdeskræk, en der havde allergi, og en der elskede at campere. Dette og meget mere skulle man have sat navne på, og deltagerne gik på med krum hals, og efter et stykke tid var der en der råbte bingo. Det var Thomas Andersen fra Schneider der havde fået pladen fuld, og Poul kontrollerede at det hele stemte, inden Søren Rasmussen kunne overrække Thomas en præmie som vinder af netværksbingoet.

En rigtig sjov øvelse som indgang til Poul Guldborgs egentlige indlæg, som skulle handle om "networking - den nemmeste vej til succes".

Efter deltagerne igen havde indtaget deres pladser, gik Poul Guldborg i gang med sit indlæg.

Dette indlæg startede Poul med at fortælle at en klog mand engang havde sagt til ham at 80 % af al succes er networking, så det gjaldt om at høre efter og suge til sig.

For lige at slå tonen an, fortalte Poul at han dagen i forvejen havde været nede i det lokale supermarked for at handle, og da han skulle betale ved kassen, stod der en meget lidt sexet dame, måske lidt for overvægtig, og med uren hud foran ham i køen, og ved kassen sad der en kopi af Tom Cruise som kasseassistent.

Da damen kom frem til kassen, smilede assistenten til hende, blinkede lidt, og sagde til hende ” nå du er nok enlig” Damen tænkte uha, han flirter med mig, blev lidt genert, og fik så fremstammet, stadig lidt genert af flirten, ”er det på grund af mit varekøb du kan se jeg er enlig?”

Nej da” sagde Tom Cruise typen, ”det er da fordi du er så umanerlig grim.”



Poul Guldborg

Som Poul sagde, så var vi ligesom i gang, og han pointerede også at det ikke var den måde man skulle netværke på, men det ville vi forstå når han var færdig.

Herefter gik han over til at gennemgå ti regler for networking som man skulle holde sig for øje, og dem gennemgik han en efter en, og krydrede dem med forskellige dagligdags situationer.

Poul Guldborgs ti regler for god networking er:

- 1 Sæt et mål.**
Du skal sætte dig et mål med hvad du vil have ud af dit netværk, og det arbejde du lægger i at opbygge det og vedligeholde det, samt gøre dig klart hvorfor du er i netop dette netværk.
- 2 Vær åben overfor andre.**
Når man er i et netværk skal man være åben over for de andre i netværket, man skal huske på at hver person man tager til sig i et netværk, forøger gennemsnitlig dit netværk med 200 personer.

Derfor kan rigtig mange mennesker sige at de kun er 5 håndtryk fra Obama, og der var rigtig mange der gerne ville trykke Poul i hånden efter hans indlæg, idet hans svoger engang havde trykket Obama i hånden, og Poul havde trykket svogeren i hånden, ergo ville vi som næste håndtrykker til Poul være tre håndtryk fra Obama, lidt sært at tænke på.

3

Dyrk forskelligheden.

Dan også netværk med mennesker der ikke ligner dig selv, både fagligt og menneskeligt.

Her fortalte Poul en sjov anekdote, som hans fætter en gang havde oplevet. Fætteren var VVS mand, og fætterens nabo var overlæge. Fætteren var en nat alene hjemme med familiens to små børn, konen var ude på et kursus med overnatning. Det ene barn blev pludselig syg, og fætteren tænkte hvad gør jeg, der var ingen der kunne passe det andet barn medens hans kørte til vagtlæge, så gode råd var dyre. Han tænkte også på om han kunne vente til næste dag med at få barnet til læge, men han vidste ikke hvad han skulle, så han tænkte, min nabo er læge, han må kunne hjælpe i denne situation. (Husk naboer er en del af dit netværk) Fætteren gik over til naboen, vækkede ham, og forklarede ham situationen, og spurgte om han ville komme med over og se til det syge barn. Lægen som lige var kommet ud af sin varme seng, sagde til fætteren. Nu skal du se her har du to aspirin, giv dem til barnet, og er det stadig galt i morgen, så kom hen til min konsultation, så skal jeg se på det.

Slukøret gik fætteren hjem til det syge barn med uforrettet sag.

En måned senere var det lægen der kom over til fætteren for at beklage sin nød, han havde et større selskab af fine kolleger til spisning, men nu var hans toilet stoppet, så det kunne ikke bruges, men da fætteren var VVS mand kunne han så ikke lige komme og hjælpe lægen.

Det kunne fætteren godt, så han gik med lægen hjem, så på toilettet, tog toppen af cisternen, og smed to aspirin ned i den.

Derpå sagde han til lægen: Hvis dette ikke hjælper kan du ringe til firmaet i kontortiden i morgen, så skal vi komme og se på det.

Den lille historie fortæller at man selvfølgelig også selv skal give noget i et netværk.

4

Styrk dit netværk både privat og fagligt.

Med det mener Poul i relation til ovenstående lille fortælling at man jo ikke får et VL medlem til at passe sit syge barn, du skal også have andre muligheder.

5

Tegn og check dit eget netværkstræ

Pod dit netværk på flere stammer og grene – det skulle nødtigt forsvinde sammen med konen eller kæresten, eller hvis du mister jobbet.

Du skal huske at i dit netværk skal noget måske gødes medens andet skal beskæres, og det fremgår tydeligt når du har tegnet dit netværkstræ.

6

Vær synlig.

Præsenter dig selv og din organisation. Brug elevatortale, CV og visitkort.

Med elevatortale menes en meget kort præsentation med det væsentlige du kan byde på, den skal du altid have klar, og benyt den alle steder du kommer sammen med nye mennesker.

- 7 Vær aktiv.**
Hvis du ikke er aktiv sker der ikke noget i et netværk, og husk man får kun noget igen hvis man også yder noget til et netværk.

- 8 Giv til dit netværk – i stedet for at tage.**
Fokuser altid på hvad du kan give til et netværk, det vil altid komme tifold tilbage.
Altid fortæl andre hvad dine kompetencer er, så de kan gøre brug af dem. I et netværk er det ikke fy-fy at bede andre om hjælp, det er jo netop det et netværk er til for.

- 9 Vis dine svagheder.**
Så får du hjælp, og du spilder ikke din og andres tid på at blive spurgt om noget du ikke ved noget om.

- 10 Lær at se netværk overalt – og hold kontakterne varme.**
Du skal lære, og huske at holde netværk i gang, du skal netværke alle steder du kommer, på arbejde, i lokalområdet, i brancheforeningen, i pengeinstituttet, idrætsklubben, i bestyrelser, når du dyrker fritidsinteresser, gennem dine børn, og ikke mindst via nettet.

Et af vor tid største netværk findes på nettet via LinkedIn, og dette netværk bliver stadig større. Poul spurgte om der var nogen i salen der ikke var med på LinkedIn, og da der var enkelte der ikke var det, mente han at de skulle skynde sig at komme med, idet her ville man i fremtiden have det mest udbredte medie for nye jobs m.m.

Efter disse ti regler for god networking, konkluderede Poul, ved bl.a. at sige til deltagerne, at de skal gøre noget, de skal styrke deres netværk, afdæk deres kompetencer og kontakter, gøre sig synlige, og se muligheder i stedet for begrænsninger. Han kom også med nogle gode råd til hvordan man kunne få mere ud af sit netværk i DETF. Her foreslog Poul at vi skulle lave fælles PR-tiltag, gøre branchen synlig, lave fælles ide udvikling, vi kunne lave medarbejder byttebørs, og vi kunne eventuelt mødes 4 gange årligt i stedet for kun 2 gange. Vi skulle huske på at sammen var vi stærke, så derfor skulle vi styrke sammenholdet, huske at kommunikere, fordi resten af verden skal vide hvad vi kan.

Dermed sluttede Poul sit indlæg, og der var tid til lidt spørgsmål. Da vi ligesom syntes at spørgerunden var færdig, var der tid til næste punkt på programmet, nemlig en netværksøvelse hvor man nu fik brug for de sedler havde uddelt under frokosten. Ud fra disse kunne man se hvilket hold man var med på, og så kunne konkurrencen gå i gang.

Forårsmøde 2013

Den bestod af tre specifikke opgaver, som hvert hold skulle løse, og når en opgave var løst skulle resultatet meldes til Poul eller Søren, og det ville så indgå i den endelige bedømmelse af hvem der var vindere, og skulle have den fine præmie. Første opgave var at man skulle se hvor mange visitkort den enkelte gruppe havde til sammen, og det svingede meget, idet der var fra 10 til flere hundrede, så her var det let at finde en vinder.



Næste opgave gik ud på at skaffe en gratis overnatning i Odense til Poul og Søren, og også den opgave løste alle efter lidt forskellige tider. Sidste opgave var at man skulle få et nuværende folketingsmedlem til at ringe til Poul's mobiltelefon, men denne opgave var der ikke nogen der løste, og dog, en gruppe fik et medlem til at ringe men det var desværre efter tidsfristen var overskredet, så det talte ikke.

Gruppe 5 næsten i mål med opgaven

Vi bør nok undskylde deltagerne i denne sidste opgave, da det var samme dag som folketinget skulle løse lærerkonflikten ved at lave et lovindgreb, så alle medlemmer af folketinget sad i salen, hvor man ikke må ringe.

Det korte af det lange var at man med denne øvelse skulle opdage at man sammen kan rigtig mange ting, og det lykkedes for alle grupper, og samtidig blev mange deltager i mødet klogere på en kollega man ikke havde snakket så meget med tidligere, så alt i alt en rigtig god øvelse og fin afslutning på indlægget omkring networking.

Man kan naturligvis også se Poul Guldborgs 10 regler for god networking på hjemmesiden under medlemsdelen og indlæg på medlemsmøder, eller [følge dette link](#).

Efter dette spændende og sjove indlæg fra Poul Guldborg var der tid til en kort kaffepause inden dagens sidste punkt, som var indlæg fra direktøren.

- 5** Efter en kort kaffepause med kage til, var det tid for dagens sidste indlæg fra foreningens direktør, der denne gang havde 6 punkter han ville orientere om.

Det første Søren ville orientere om var status på oversættelsen af DS/EN 61 439, og her kunne han berette at vi meget snart var færdige med oversættelsen, og at vi formentlig i løbet af de næste uger skulle i gang med at læse korrektur på oversættelsen af del 1.

Når dette arbejde var overstået, ville materialet igen blive sendt til DS, som så ville stå for trykningen samt udgivelsen.

Vi håber at denne udgivelse kan blive omkring sommerferien eller lige efter. Vi er i skrivende stund allerede godt i gang med at læse korrektur, og tidsplanen ser ud til at holde. Samtidig er vi gået i gang med oversættelsen af del 2, så snart ved vi også hvornår den er klar til at sende ud.

I kan løbende blive holdt ajour med status på oversættelsen via vores hjemmeside, hvor der hele tiden vil være opfølgning på projektet.

Næste punkt på Søren's gennemgang var status på nye salgs- og leveringsbetingelser. Her var vi nu kommet så lang at vi havde indsamlet betingelser fra næsten alle primære medlemmer, og dette materiale var givet til den advokat som vi arbejder sammen med, og det er Focus Advokater i Odense. De kommer så tilbage med nogle spørgsmål, som skal give grundlag for et møde vi vil holde med alle de primære medlemmer i Odense den 14. juni 2013 fra kl. 10.00 til kl. 13.00.

Her vil advokaterne gennemgå et oplæg til nye salgs- og leveringsbetingelser, samt klargøre for diverse tvivlsspørgsmål der kan opstå. Samtidig vil de kommentere på mulige tilbagemeldinger fra vore primære medlemmer på de spørgsmål de har stillet. Endeligt vil det også være muligt for medlemmerne at stille konkrete spørgsmål den dag.

Efter dette møde arbejder advokaterne så videre med sagen, og de tager f.eks. forsikringselskaber i ed med hensyn til deres del af sådanne betingelser, ligesom vore associerede medlemmer også spørges om de nye betingelser. Vi forventer at det færdige resultat kan præsenteres på vort efterårsmøde til oktober.



Søren orienterede også om den forestående reklamekampagne vi er ved at igangsætte, og deltagerne så udkast til de to annoncer vi regner med at bruge i diverse fagblade.

Meningen med kampagnen er at slå på foreningens logo, således at kunderne skal føle sig trykke ved at købe tavler hos en leverandør der er medlem af DETF.

Sidst på dagen folk er lidt trætte.

Kampagnen forventes at gå i luften umiddelbart efter sommerferien, og den vil blive fulgt op af et par artikler om emnet de nye tavlenormer.

Også omkring dette emne vil jeg anbefale at følge med på hjemmesiden så man kan se hvad og hvornår der bliver sendt noget ud.

Der var også en kort orientering omkring foreningens deltagelse i arbejdet omkring de nye regler for termofotografering af tavler. Her kunne direktøren fortælle at DETF havde haft en mand med til sidste møde i høringsgruppen, og det havde resulteret i at reglerne var blevet ændret mere i retning af at man skulle vide noget om tavler inden man kunne få lov til at termofotografere disse, hvilket var en del af de indvendinger vi havde til høringen, så lidt har vi da fået ud af arbejdet, nu venter vi blot på at se det færdige resultat som kommer inden længe. Når vi ved mere vil det naturligvis også komme på vores hjemmeside.

Sluttelig omtalte Søren vort sidste nye konjunkturbarometer, som desværre viste en tilbagegang i omsætning og forventninger, men vi håber det kun bliver kortvarigt. I kan naturligvis se hele konjunkturbarometeret på hjemmesiden, ligesom alle de tidligere barometre kan ses her.

Efter denne gennemgang sluttede en lang men god og forhåbentlig udbytterig dag med, at direktøren endnu en gang takkede Servodan A/S for deres værtskab af medlemsmødet, ligesom de mange deltagere fik en stor tak for at bakke op om foreningens arrangementer.

Søren sagde ligeledes at han meget gerne ville have feedback fra deltagerne om hvad der var godt og hvad der kunne trænge til lidt ændringer, ligesom han efterlyste ideer til hvad medlemmerne ønske foreningen skulle tage op af emner.

Med dette slutte han dagen med at ønske alle deltagerne en god tur hjem, og han ser frem til efterårsmødet som jo skal holdes den 24. oktober formentlig i Københavnsområdet som sædvanligt, så husk allerede nu at reservere dagen.

Referent

Søren Rasmussen

Deltagerliste DETF årsmøde den 25. april 2013

Firma	Deltager	Dag	
ABB A/S	Peter Rysholt Christiansen	X	
ABB A/S	Flemming Folkvardsen	X	
Automatik Syd A/S	Finn Nissen	X	
Automatik Syd A/S	Søren Juul	X	
Beijer Electronics	Carsten Olesen	X	Afbud
Carlo Gavazzi A/S	Jesper Nørholm	X	
Carlo Gavazzi A/S	Poul Simonsen	X	
Coferro A/S	Flemming Rydell	X	Afbud
Cubic Modulsystem A/S	Torben Fristrup	X	
Cubic Modulsystem A/S	Preben Lund	X	
Dania Electric A/S	John Kynde	X	
Dania Electric A/S	John Fly	X	
Daniit A/S	Jens Meier	X	
Daniit A/S	Rene Møller	X	
Dansk Tavle Teknik A/S	Michael Hansen	X	
Dansk Tavle Teknik A/S	Claus Hvidtfeldt	X	
Desitek A/S	Tom Larsen	X	
Desitek A/S	Kim H. Hafjall	X	
Eaton	Henrik Mortensen	X	
Eaton	Johnny Marchmann	X	
Eegholm A/S	Bjarne Larsen	X	
Eegholm A/S	Erling Ewers	X	Afbud
El-kas Tavleanlæg A/S	Flemming Egebjerg	X	
El-Kas Tavleanlæg A/S	Jørgen Clausen	X	
EL - TA A/S	Carsten Christensen	X	
Eldon Danmark A/S	Lau Nymark	X	
Eldon Danmark A/S	Lars Thestesen	X	Afbud
Elogic A/S	Marius Sønderby	X	
Elogic A/S	Thomas Heilbuth	X	
FJH Automatic A/S	Flemming Hansen	X	
FJH Automatic A/S	Rune Karlsbak	X	
Fleks Tavler A/S	Lars Christensen	X	
Følsgaard A/S	Jørgen Stenberg	X	
Fyns Tavle Teknik ApS	Ole Andersen	X	
LM A/S	Anders Løwe Hansen	X	
MTO-Electric A/S	Mads Velbæk	X	
MTO-Electric A/S	Michael Johansen	X	Afbud
NKT Cables A/S	Michael Christensen	X	
Omron Electronics A/S	Mikkel Damkjær	X	
Phoenix Contact A/S	Henning Lippert	X	
Phoenix Contact A/S	Chris Damsgaard	X	
Pro-Automatic A/S	Michael Schröder	X	
Rittal A/S	Hassan Soussi	X	
Rittal A/S	Henrik Hansen	X	

Forårsmøde 2013

Schneider Electric A/S	Frede Poulsen	X	
Schneider Electric A/S	Jan Kaas	X	
Schneider Electric A/S	Thomas Andersen	X	
Siemens A/S	Ulrich Broxgaard	X	
SkaarupImcase A/S	Henrik B Jensen	X	
Solar A/S	Kurt Storgaard	X	
Soft og Teknik A/S	Jens Chr. Christiansen	X	
Stanfo A/S	Preben Christiansen	X	
System Teknik A/S	Michael Møllergaard	X	
Technodan A/S	Torben Madsen	X	
Thy El-Teknik ApS	Per Gøttrup	X	
Titech Electric A/S	Ulrik Juul	X	
Triax Cabinets A/S	Aksel Pedersen	X	
Tricon A/S	Jørn Lund	X	
Tricon A/S	Stephen Høj	X	
Wexøe A/S	Jes Ryberg	X	
Weidmüller A/S	Jesper Brydesen	X	
Weidmüller A/S	Jacob Jørgensen	X	
Servodan A/S	Jan Köster	X	
Servodan A/S	Ronnie Svendsen	X	
Servodan A/S	Carsten Møller Simonsen	X	
Servodan A/S	Steen Lefoli Maibom	X	
Servodan A/S	Marc Andréa	X	
Servodan A/S	Torben Gehlert	X	
Guldborg Unlimited ApS	Poul Guldborg	X	
Dansk El Tavle Forening	Søren Rasmussen	X	
Deltagerantal	Totalt tilmeldt	70	

Desværre kom der, som det ses, 6 afbud op til mødet, så derfor blev deltagerantallet reelt på 64 deltagere.