

**Referat fra DILFs 41. Generalforsamling  
Den 13. marts 2003 på Scandic Copenhagen Hotel**

## **1. Valg af dirigent**

Formand for DILF, Anders Høeg, bød velkommen til de fremmødte, herunder en speciel velkomst til Poul Olsbro samt foreningens 3 æresmedlemmer Jørgen C. Madsen, Flemming Hjorth Hansen og John A. Pedersen.

Dernæst foreslog Formanden at indkøbschef John Adrian skulle vælges til dirigent. Formandens forslag blev vedtaget ved akklamation.

John Adrian takkede for valget og startede med at forhøre, om generalforsamlingen i henhold til vedtægterne var lovlig indkaldt. Generalforsamlingen var indkaldt i februar udgaven af DILForientering, hvilket betød, at vedtægternes §7, stk. 8 var overholdt og generalforsamlingen kunne derfor erklæres for lovlig.

Dirigenten gav derefter ordet tilbage til formand Anders Høeg der således kunne aflægge sin beretning for år 2002.

## **2. Beretning for det forløbne år**

Formand Anders Høeg indledte sin beretning med en henvisning til den allerede udsendte beretning og annoncerede at den mundtlige fremlæggelse ville have karakter af en supplering til den i nyhedsbrevet og på [www.dilf.dk](http://www.dilf.dk) annoncerede skriftlige beretning.

Som i år 2001 var der i 2002 overskud. Med 115.000 mødte vi ikke helt vores budget, men når man opererer med en overskudsgrad på ca. 1-2 % så er vi følsomme for selv de mindste udsving. Det er godt at vi kan fastholde et positivt resultat hvilket vi har planer om at gøre også i de kommende år. Årets resultat er et specielt godt resultat når vi ser hvordan markedet har været i 2002, nemlig stærkt vigende. Det har ført til fyringer, aflyste arrangementer, røde tal og andre negative hændelser, hvilket dog heldigvis primært har ramt vores kollegaer.

Som nævnt i beretningen har vi i DILF satset på en bredere profil. Det startede med at vi i 1998 reviderede DILFs vedtægter på en lang række områder bl.a. for at åbne op for tilgang fra stort set alle inden for forsyningskæden. Nogle vil endda påstå at alle kan blive medlem af DILF, men det vil alle jo ikke (desværre).

Ud over at vi gerne vil vokse inden for vores område og dermed også sikre nogle øgede indtægter, skulle dette danne grundlag for at afholde arrangementer der omhandler andet end indkøb og logistik i et vist omfang. Vort konferenceudbud afspejler ganske godt at denne beslutning eller ændring var rigtig og vi har i år holdt 4 store konferencer dækkende hvert sit tema nemlig, "Logistik i forsyningskæden" med 116 deltagere, "Lageroptimering" med 208 deltagere, "Planlægning" med 114 deltagere og den Nordiske/internationale Indkøbskonference "Strategic Challenges for Leading Edge Purchasing Executives" med 114 deltagere. Den sidste blev arrangeret som en 2-dages konference i samarbejde med vore nordiske søsterorganisationer og den erstattede i 2002 den strategiske indkøbskonference vi normalt har først på året samt det ene af vore indkøbsroundtables.

Som det sikkert er gået op for de fleste så afholder vi ikke mere DILFs Nationalkonference eller DILF Dagene som de hed til sidst. Det afspejler også den bredere profil DILF har fået. Vi kan simpelthen ikke dække det spektrum vi ønsker på én konference. Mere end 500 deltagere på de 4 omtalte konferencer taler dets tydelige sprog.

DILFs vision er selvfølgelig hen ad vejen at vi kan dække hele området inden for forsyningskæden eller "operations" som nok er lidt bredere, men knap så dansk. De sidste år viser at vi er et godt stykke hen ad den vej, men kører ikke stærkere end at vi kan undgå bøder, og med det mener jeg at det koster dyrt hvis vi gaber over for meget.

### **Medlemmer**

I vores jubilæumsår kunne vi fastholde den uafbrudte vækst i antallet af medlemmer samt holde hvad sidste årsberetning forud sagde, nemlig at vi ville runde de 2300 medlemmer i 2002. Der har naturligvis været plusser og minusser inden for de enkelte grupper og specielt et kraftigt fald blandt de studerende giver grund til panderynken. Dette bliver en opgave at få vendt i den kommende periode. Et er at det offentlige udbud af indkøbs- og logistikuddannelser er reduceret, et andet er at vi i DILF sikkert ikke har gjort nok for at være synlige over for denne vigtige målgruppe.

### **Aftenmøder**

Vores aftenmøder arrangeret af de 5 regionale mødeudvalg stærkt støttet af sekretariatet, levede op til den kvantitative målsætning der var lagt frem dog uden at kvaliteten led under væksten. 36 % flere møder end de foregående år må siges at være en klar succes. Succesen skyldes blandt andet at flere af udvalgene fik tilført flere kræfter samt det faktum at sekretariatet øgede fokus på dette segment.

Problemet med de mange der udebliver uden at melde afbud er endnu ikke gået væk og jeg vil opfordre alle til at give besked hvis de skulle blive forhindret. De virker måske som en lille ting at tage op på generalforsamlingen, men det er jo DILFs ansigt vi viser da de fleste aftenmøder bliver afholdt hos velvillige firmaer der stiller op med lokaler og forplejning. Samtidig giver et afbud mulighed for at et andet medlem kan deltage, da vi jo heldigvis har ventelister til en del af vore aftenmøder

### **Åbne kurser**

Hvis man skal tale om et DILF smertensbarn i år 2002, så er det nok åbne kurser. Tilbagegangen skyldes primært det generelle marked, der som nævnt har været vigende. Det skyldes dog også, for nu at være lidt selvkritisk, en udvikling vi har diskuteret i DILF mange gange, nemlig elektronisk kontra papirbaseret markedsføring. I takt med tiden har vi flyttet en stor del af vores markedsføring af kurser over til de elektroniske medier. Der er i sekretariatet lagt et stort arbejde i dette, men en stor del af modtagerne = vore medlemmer, vil åbenbart hellere have papir mellem hænderne. Den udvikling eller måske nærmere manglende udvikling i den så ellers elektroniske verden er en væsentlig information til det kommende års markedsføringsarbejde.

### **Inhouse**

Når vi ser på vores Inhouse aktiviteter så er vi tilbage på vækststien efter et mindre godt sidste år. Den langsigtede satsning grundlagt i vor strategiplan ser nu ud til at bære frugt. Vi står faktisk for første gang ved et års afslutning med en ordrebeholdning af anseelig størrelse på Inhouse kurser hvilket giver en god og komfortabel start på det kommende år.

Der er 3 ting jeg ønske at fremhæve hvad angår Inhouse. Det første er at vi fra 1999 og til inkl. dette år har haft flere end 170 Danfoss ansatte gennem "Strategic Purchasing Programme". Det nu mere end 4-årige tætte samarbejde med Danfoss fortsætter.

Det andet og tredje er væsentligt for den yderligere udvikling af DILFs Inhouse aktiviteter.

DILF er blevet udvalgt som hovedleverandør til ORKLA/Carlsbergs globale Purchasing School der i de næste 3 år skal have flere end 220 ansatte beskæftiget inden for strategisk indkøb gennem dette internationale program.

Desuden er DILF leverandør af et fælles internationalt program i strategisk indkøb til 4 danske virksomheder der hver især var for "små" til at køre hver deres program, men sammen kan stille med 24 ansatte. Det drejer sig om Gumlink, Novozymes, Ferrosan og Toms Gruppen der har dannet dette konsortium som vi kalder det.

Fælles for begge aktiviteter og også Danfoss er at deltagerne kommer fra flere lande og undervisningen foregår på engelsk. Det er en stor glæde at være vidne til disse resultater. For det første så følger vi vor strategiplan, for det andet så har vi i Søren Vammen og sekretariatet kvaliteten og tit også kvantiteten til at påtage os sådanne opgaver og for det tredje så har vi via vor mangeårige satsning på det nationale og internationale netværk en række personer vi kan trække på og som med glæde stiller op for DILF til disse store opgaver.

Vi står ikke kun, som nævnt tidligere, godt rustet til det kommende år, men også til årene derefter og kan med sindsro påtage os lignende nationale og internationale opgaver.

Disse opgaver kræver dog meget af sekretariatet og som jeg kommer ind på senere så skal vi have mulighed for at tilføre ressourcer til sekretariatet for løbende at kunne håndtere disse opgaver samt have mulighed for at vokse i dette marked. Det viser sig at DILF har nogle enestående kompetencer inden for dette område og gennem de afholdte Inhouse kurser har DILF fået nogle referencer der vækker respekt hos vores kunder.

### **Konferencer**

Jeg har tidligere været inde på vore konferencer, og på trods af et trængt marked oversteg konferencedelen vore forventninger også økonomisk. Jeg vil dog lige nævne at temadagene (halvdags konferencer) som vi lancerede sidste år har bidt sig fast og de 4 afholdte Temadage i 2002 trak hele 137 deltagere. Der er dog plads til at udbygge dette segment hvilket også ligger i vore planer for fremtiden.

Nu er jeg jo ikke typen der gentager mig selv alt for meget fra år til år, men der er et punkt hvor jeg dog vil gøre en undtagelse. Jeg vil her personligt takke de mange af vores medlemmer der deltager i vores researcharbejde forud for konferencerne. Det er en meget vigtig del af vores succes og det viser at medlemmerne er meget loyale over for den forening de er en del af. Det viser også at det arbejde sekretariatet udfører, bliver værdsat af medlemmerne, for jo større tilfredshed blandt medlemmerne jo større er interessen for at deltage i det research arbejde vi beder dem om. De kan jo også se af arrangementerne at det kan betale sig at give deres mening til kende, for vi lytter faktisk til dem.

### **Media**

Der er i den udsendte beretning brugt en del spaltepads på media og her tænker jeg på specielt DILForientering, DILFs e-nyhedsbrev og [www.dilf.dk](http://www.dilf.dk).

Jeg vil her gerne fremhæve DILForientering dog uden at nedgøre de øvrige aktiviteter.

Da vi i sin tid traf beslutningen om at trække os ud af samarbejdet med Erhvervsforlaget om bladet DILF International Handel og satse på vores eget DILForientering og opgradere dette fra sammenhæftede A4 sider til det vi ser i dag, så kan jeg roligt sige at vi traf den rigtige beslutning. Det er et meget professionelt blad både hvad angår layout og indhold som DILF kan være stolt af at udsende.

Heldigvis er der forskellige medlemmer der har nogle andre synspunkter omkring sammensætningen af indhold, men det er jo kun med til at sikre at vi hele tiden kan udvikle DILForientering.

En del af den beslutning vi tog om udelukkende at satse på DILForientering var også at åbne op for annoncer. Dette er nødvendigt for økonomisk at kunne udsende et blad af den høje kvalitet. Det at vi sælger 8 annoncesider er jo også fordi bladet har

et niveau som annoncørerne tror på som medie for deres markedsføring. Det er også et tegn på at bladet har både et publikum, men også en kvalitet som mange annoncører gerne vil læne sig op ad.

Ligesom for vores emneresearch til konferencer så drager vi også stor nytte af de mange der giver deres bidrag til DILForientering, det være sig som forfattere til artikler, boganmeldere mm. Her taler vi ligeledes om det både nationale som internationale netværk som der skal lyde en stor tak til.

I den udsendte beretning kan man læse om DILF e-nyhedsbrev og [www.dilf.dk](http://www.dilf.dk) samt den elektroniske kommunikation som også DILF generelt benytter sig mere og mere af.

For at gøre det mere attraktivt at være medlem af DILF lukker vi i første halvår 2003 af for en del af vores hjemmeside for ikke medlemmer. Dette er også en del af den proces vi konstant ser på, nemlig: "Hvad får jeg ud af at være medlem af DILF"?, hvor vi forsøger at øge udbyttet af at være medlem af DILF.

### **Rekruttering**

Rekruttering blev i 2002 befæstet som et segment hvor DILF kan gøre en forskel og skabe værdi for blandt andet medlemsvirksomhederne. Vi har haft flere spændende opgaver og vi har klaret os udmærket også selv om dette marked er stærkt presset. Vi har indtil videre valgt den strategi at udvikle og udbygge vores position på markedet uden de store satsninger og dermed investeringer.

Men også for dette område kommer der et punkt hvor der skal investeres for at komme videre, da det viser sig at vi her kan tilbyde en kompetence som mangler i markedet. Flere virksomheder anvender DILF til at hjælpe med at udvikle deres indkøbsstrategi og som en naturlig forlængelse af dette arbejde følger nødvendigheden af at ændre på ressourcerne. Det har i flere tilfælde medført rekrutteringsopgaver, som DILF med succes har gennemført. Det skal pointeres at vi ikke headhunter personer men udelukkende søger og udvælger.

### **Jobbørsen**

Jobbørsen har sig stille og roligt udviklet sig til at blive et naturligt element for flere og flere medlemsvirksomheder i forbindelse med deres ansættelsesproces. Den virker positivt to veje, nemlig for virksomhederne og for de kandidater der har fundet vej til jobbørsen.

### **Internationalt arbejde**

Selv om vi undlod at deltage i den sidste IFPMM konference i Sydafrika af de dengang nævnte grunde så har vi ikke ligget på den lade side hvad angår det internationale arbejde. Med Søren Vammen som formand for European Council of Purchasing and Supply (ECPS) for andet år, er der lagt et stort stykke arbejde i at skabe den værdi for medlemslandene som har været savnet. Dette ser nu ud til at lykkes og det skulle gerne slå igennem til medlemmerne. Speciel den mere formaliserede mulighed for at benchmarke os selv op imod den samme slags af foreninger og den måde de gør tingene på har stor værdi. Det er dog stadig det internationale netværk der giver den største benefit for DILF i form af indlægsholdere, undervisere, artikler med mere.

### **[www.futurepurchasing.com](http://www.futurepurchasing.com)**

DILF har i 2002 engageret sig i et meget interessant forskningsprojekt kaldet [www.futurepurchasing.com](http://www.futurepurchasing.com), som jo i sig selv giver den væsentligste forklaring på hvad det går ud på. Sammen med Henley Business School, Windsor Foundation (John Hughes), Bordeaux Business School (der har EU's største MBA program i indkøb) samt Avante Partners (USA baseret forskningsfirma) er DILF med i dette projekt som ligeværdig partner.

Det er et 3-årigt forskningsprojekt der tager udgangspunkt i et Web-baseret survey som nu mere end 1200 firma globalt har svaret på. Dette survey er drevet af denne gruppe, men også med nogle af vore søsterorganisationer som hjælpere.

Der kommer et White Paper i juni 2003 men allerede nu ligger der en del materiale på vores hjemmeside. Det er meningen af nogle store globale virksomheder skal støtte projektet økonomisk samt stille deres virksomhed til rådighed for det direkte projektarbejde, som de jo også dermed får udbytte af!

I DILF forventer vi os rigtigt meget af dette projekt. Vi investerer ingen penge, men kun ressourcer - det med 'kun' skal forstås i den retning at det er en stor investering for DILF, da vi jo ikke har for mange ressourcer.

At arbejde sammen med så kompetente partnere og senere blive involveret med nogle af de store globale virksomheder er en mulighed som vi har valgt at benytte os af da det giver nogle meget interessante perspektiver for fremtiden.

### **Generelt**

Hvis jeg skal se på 2002 generelt så var det året hvor vi konsoliderede vores positive resultat fra foregående år, igen ikke helt som budgetteret, men med den lave overskudsgrad vi opererer med så et det tilfredsstillende. Vi er sårbare både hvad angår forskydninger i indtjeningen men også hvad angår ændring i vore ressourcer og her tænker jeg på vore ansatte. Mangler vi 1-2 medarbejdere ja så taler vi om 10-20 % af arbejdsstyrken og det er meget med det høje aktivitetsniveau vi hele tiden opererer med.

Selv om vi i vores værdigrundlag har "not for profit" som en af værdierne, er det væsentligt at vi sikrer en stabil, men dog helst stigende indtjening. Jeg så gerne at vi over de næste par år nåede op på en overskudsgrad på ca. 5 %, så vi kan investere i ressourcer til at bringe os videre i udviklingen skitseret i vores strategiplan. Vi kan så mere proaktivt opdyrke de forskellige nye områder samt satse mere målrettet på områder vi har startet op såsom temadage og rekruttering.

Der er stadig meget vi kan påtage os inden for vores kerneområde selvom DILF er og bliver Danmarks førende udbyder af viden inden for indkøbs- og logistikområdet.

Et øget overskud er også nødvendigt for at kunne fortsætte med at udbygge vores IT platform som er en væsentlig del af vort fundament. Vi har i 2002 investeret mere end 350.000,- i software og hardware. Der er investeret ikke kun i udstyr til sekretariatet men også i opgraderinger af bl.a. www.dilf.dk og her tænker jeg ikke kun på den nye hjemmeside der blev lanceret i marts, men også i en udbygning af indholdet som enhver af de mere end 6000 der hver måned besøger hjemmesiden kan konstatere er sket. Vi har i januar måned, og her er jeg i 2003, faktisk haft mere end 7.000 besøgende på www.dilf.dk!

At vi kan måle dette skyldes det nye Content Management System der ligeledes er investeret i. Content Management Systemet er det software der kører vores hjemmeside, dvs. styrer indholdet af hjemmesiden så når de enkelte i sekretariatet opdaterer den del de er ansvarlige for, så kommer det til at se ens ud. Det betyder også at man ikke skal kunne programmere for at arbejde med hjemmesiden.

Vores fundament for en sund udvikling er til stede. Vi har den fleksibilitet der skal til og det har vist sig gennem årene at vores produkter supplerer hinanden, nogle år går det bedre for kurser og mindre godt for konferencer og så fremdeles. Nu venter vi bare på at alt går godt det samme år og håber at det modsatte ikke sker!

Nu kommer jeg til takke afsnittet. Det skal ikke forstås negativt for at sige tak til nogle der har gjort en stor indsats for DILF et en god sag at påtage sig.

Først og fremmest går mine tanker til sekretariatet eller søens folk som andre anvender og som man godt kan sige om sekretariatet. De bevæger sig i hvert fald på et bølgende hav med bølgetoppe og bølgedale. Med kaptajn Vammen ved roret, for det meste, så manøvrere de gennem havene og bringer DILF i sikker havn. Der ligger et godt sømandskab og et stort arbejde bag og det vil jeg gerne takke alle for, både dem der stadig er ombord og dem der forlod skuden. Jeg ville uden betænkning

tage på et krydstogt med DILF-lineren!

Til mine bestyrelseskollegaer også en stor tak for et inspirerende arbejde i årets løb. Stort set alle er tilbage i den virkelige verden da to ud af tre konsulenter har fået operationelle job. Jeg er dog glad for at vi har én konsulent tilbage da mangfoldigheden er en væsentlig faktor for det arbejde og de tanker bestyrelsen beskæftiger sig med.

For sidste gang takker jeg jubilæumsudvalget for det store arbejde der blev udført med både jubilæumsbogen men også med hele arrangementet af vores jubilæumsreception. Specielt John A. Pedersen, Flemming Hjorth Hansen, Jørgen C. Madsen og Poul Oldsbro skal have en tak for deres store indsats med jubilæumsbogen og sekretariatet en stor tak for både bogen og receptionen.

En stor tak også til alle vore engagerede medlemmer der er med til at gøre DILF til det vi er. Uden den loyale support og de mange tilkendegivelser vi får, ville vi ikke været nået dertil hvor vi er i dag, og det er med til at gøre det inspirerende og værd at arbejde for DILF.

Det var så alt hvad jeg havde af supplerende bemærkninger til den udsendte beretning.

John Adrian forhørte om der var spørgsmål eller kommentarer til Formandens beretning. Der var ikke så John Adrian kunne konstatere at beretningen var godkendt.

Dirigenten gav derfor ordet til direktør Søren Vammen, for fremlæggelse af det reviderede regnskab for 2002.

### **3. Forelæggelse af det reviderede regnskab for år 2002**

Direktør Søren Vammen indledte med en kommentar om at han i sin forelæggelse ville forholde sig til de overordnede punkter, men at generalforsamlingens deltagere naturligvis var velkomne til at spørge ind til detaljerne.

Søren Vammen fortsatte derefter med fremlæggelsen af det reviderede regnskab for år 2002.

Årets resultat blev igen i år positivt idet DILF nåede et overskud på kr. 115.048,-. Overskuddet var dog en smule mindre end forventet. Hovedårsagen til at det budgetterede mål ikke blev nået, var manglende aktivitet på kursusside – specielt på Inhouse. Konferencensiden opnåede på trods af afmatning i økonomien en pæn fremgang og medlemsside kunne ligeledes igen i år melde om fremgang. Ser man på de markeder som DILF er repræsenteret på er det faktisk meget positivt at kunne præsentere vækstrater et år hvor kursus og conferenceudbydere i Danmark er blevet hårdt presset.

Direktør Søren Vammen gav derefter ordet tilbage til dirigent John Adrian der forhørte om der var spørgsmål eller kommentarer til det reviderede regnskab. Der var enkelte kommentar som blev besvaret på behørig vis. Regnskabet blev derefter godkendt.

### **4. Indkomne forslag**

Dirigent John Adrian kunne konstatere at der ikke var fremkommet nogen forslag.

John Adrian fortsatte derfor til næste punkt på dagsordenen og gav ordet til direktør Søren Vammen for fremlæggelse af forslag til budget for 2003.

## **5. Forelæggelse af forslag for budget år 2003**

Søren Vammen berettede derefter om DILFs forventninger til fremtidige konferencer, åbne kurser, Inhouse kurser samt om forventningerne til medlemsudviklingen.

Strategien for fremtiden er baseret på konsolidering og kontrolleret vækst i størrelsen 10-15 % afhængig af konjunkturerne selvfølgelig. Det ugunstige marked der pt. Præger, pointerer vigtigheden af et fokus på bedre økonomi i de nuværende aktiviteter som grobund for succes.

Det er specielt på kursussiden at der i år 2003 forventes fremgang og kursussiden vil således fortsat være den primære indtægtskilde i DILF. Med Inhouse aftalerne med ORKLA/Carlsberg om træning af 220 medarbejdere over en treårig periode og med den såkaldte konsortiumaftale hvor Gumlink, Novozymes, Ferrossan og Toms Gruppen sammen får undervist en række medarbejdere, kan man vel godt tillade sig at tale om at det endelige gennembrud for Inhouse kurserne.

På konferencedelen samt på medlemssiden er forventningerne til udviklingen positiv om end knap så positiv som for kursussiden.

På medie og annonceside har DILF en klar forventning om fremgang. Seriositeten af DILForientering, DILFs e-nyhedsbrev, www.dilf.dk samt vores konferencer mv. gør dem alle til attraktive medie og DILFs medlemmer er for mange virksomheder en attraktiv målgruppe. Vi håber og forventer derfor også at indtægterne der relatere sig til vores medier vil stige i 2003 og årene fremover.

John Adrian forhørte om der var spørgsmål eller kommentarer til det forelagte forslag til budget for 2003. Der var enkelte bemærkninger som blev besvaret og budgettet blev derefter godkendt.

## **6. Valg af bestyrelse**

Dirigent John Adrian startede med at konstatere at formand Anders Høeg, APV Products, Heat Transfer, næstformand Claus Junge, Gumlink A/S og bestyrelsesmedlemmerne Niels Søgaard, Danfjer A/S, Anker Nørlund, Logistikgruppen A/S og Bo Juel Berthelsen, Dandy A/S alle var på valg. De var alle villige til genvalg, og blev alle fem genvalgt ved akklamation.

I forbindelse med udskiftningen og suppleringen af bestyrelsen gennem de sidste par år er der opstået en uligevægt der står i modsætning til DILFs vedtægter, idet DILFs vedtægter foreskriver at halvdelen af bestyrelsen skal være på valg hvert år. For at oprette den foreskrevne ligevægt blev det besluttet at et af bestyrelsesmedlemmerne på valg kun skulle sidde et enkelt år og at dette skulle afgøres ved simpel lodtrækning. Niels Søgaard, Danfjer A/S blev udtrukket og skal derfor på valg igen til næste år.

## **7. Valg af revisor**

Dirigent John Adrian konstaterede at bestyrelsen indstillede at statsautoriseret revisor Erik B. Christensen, Revisorerne Randersgade, blev genvalgt. Dette blev godkendt ved akklamation.

## **8. Eventuelt**

Dirigent John Adrian konstaterede at der ikke var nogen punkter under eventuelt. John Adrian kunne derefter afslutte generalforsamlingen og takkede samtidigt for god ro og orden.

Formand Anders Høeg sluttede af med at takke John Adrian for en velgennemført generalforsamling.

