

# Referat fra DILF's 42. Generalforsamling Scandic Hotel Copenhagen – 17. marts 2004

## **Antal deltagere: 14 (heraf fire menige medlemmer)**

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

## **a) Valg af dirigent**

Bestyrelsen foreslog Torben Grodt Petersen som dirigent, hvilket blev accepteret af forsamlingen ved akklamation.

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

Formand, Anders Høeg fremlagde følgende som supplement til den udsendte årsrapport:

Der er ingen tvivl om, at det er mindre tilfredsstillende at skulle aflægge beretning for 2003 end for 2002, men alligevel er optimismen tilstede. Et underskud på godt 600.000,- er ikke godt nok, men der er dog også grund til at være tilfreds. En stigning i aktivitetsniveauet på næsten 10 % og en medlemsvækst på mere end 13 % viser en fortsættelse af den vækst DILF nu har haft i de sidste mange år. Tilbage til det meget dårlige resultat, som jeg ikke vil krybe uden om. Jeg vil her lige citere et af de sidste afsnit i min mundtlige beretning fra sidste år;

"Vores fundament for en sund udvikling er til stede. Vi har den fleksibilitet der skal til og det har vist sig gennem årene at vore 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!"

Det var bl.a. netop det sidste der skete i 2003

Som anført i den udsendte beretning, er det de åbne kurser, der både i første og andet halvår var bagud i forhold til budgettet samt konference området, der overraskede negativt i 4. kvartal efter at have været foran budgettet til og med 3. kvartal, der er de primære årsager til det meget dårlige resultat.

Der er dog et par yderligere grunde til det dårlige resultat, og det er for det første, at vi valgte at flytte sekretariatet fra Dannebrogsgade til Vesterbrogade. Det havde længe været klart for os, at det var nødvendigt at flytte for at give mere plads. Der var ikke mange cm<sup>2</sup> ledige i de gamle lokaler. Kombinationen af den relative gode økonomi vi havde, da beslutningen skulle træffes samt det for os positive boligmarked, med lave huslejepriser, gjorde, at vi slog til, da vi fandt de perfekte lokaler på Vesterbrogade. Det øgede ikke kun vores husleje men førte også nogle naturlige flytte- omkostninger med sig. Dette skal selvfølgelig ses som en investering i fremtiden, men ramte samtidig bundlinjen negativt med ca. 100.000,- i 2003.

En anden aktivitet, der var medvirkende til DILFs resultat, var også en positiv hændelse, der ramte bundlinjen negativt. Vi har afholdt 2 Netværksmøder (som vi nu kalder de tidligere aftenmøder) med emnet "kompetenceprofiler i indkøb" en i København og en i Kolding. Begge havde mere end 150 deltagere hvilket er meget positivt også for vores direktør, eftersom det var Søren Vammen, der var

indlægsholder. Da arrangementerne var gratis og blev holdt på Scandic hoteller kostede det 100.000,- der ikke var i med budgettet. Godt for vores medlemmer, men skidt for vores bundlinje.

Da vi ligesom kunne se, hvor det bar hen ad med resultatet for 2003 iværksatte vi en række besparelsesaktiviteter, der skulle sænke vore omkostninger. Vi var klar over, at det ikke ville hjælpe ret meget i 2003, men med disse forskellige tiltag har vi reduceret omkostningerne for 2004. Der er ingen tvivl om for os i DILF, at vi ikke kan spare os ud af de økonomiske problemer. Det viser de 10 % stigning i vores aktiviteter samt de 13% stigning i medlemstilgangen. Det har da også vist sig, at vore omkostninger som regel har ligget på linje med forventningerne, hvorimod der på indtægtssiden er sket uforudsete hændelser, der har gjort det svært at reagere.

Jeg vil vende tilbage til dette sidst i mit indlæg.

### **Medlemmer**

For lige at springe tilbage til det positive for 2003, så har vi endnu engang haft en fantastisk medlemsfremgang. Mere end 300 nye medlemmer har vi fået i 2003, og det er faktisk ret godt gået. Det viser igen, at det vi gør i DILF er det rigtige. Vi har i 2003 fået flere medlemmer end nogle af vore andre kollegaer i branchen har totalt.

Det kan konstateres at DILF gennem hele sin eksistens år for år uden undtagelse har øget antallet af medlemmer. For lige at fremhæve tallene, der også er nævnt i beretningen, så har vi i de sidste 10 år haft en fremgang på ca. 150 %. Dette taler sit tydelige sprog angående vores eksistensberettigelse. Der er brug for DILF, og den udvikling vi satte i gang med vores strategiplan for en række år siden har vist sig at være den rigtige. De fagområder vi har valgt at satse på, udover indkøb i sin grundsubstans, har vist sig at være de rigtige. Medlemskaren viser, at det er inden for disse nye fagområder vi skal se den afgørende virkning på medlemsudviklingen. Dette styrker bare bestyrelsen og sekretariatet at fortsætte ud af den vej vi har valgt.

Men denne store tilgang af medlemmer er dog ikke nok. Det er klart for DILF, at potentialet ikke er udtømt. Vi iværksatte derfor i efteråret den største hvervekampagne i DILFs historie. Formålet var ikke kun at få flere medlemmer for antallets skyld, men at øge netværket inden for både gamle og nye fagområder. Med nedbrydningen af de funktionelle siloer, der har fundet sted i mange virksomheder, vil vi gerne sikre, at vi, samtidig med at vi får en mere procesorienteret profil, også får en medlemsskare, der afspejler denne profil.

Udover at øge vores kompetenceudviklingstilbud, så sikrer vi, at vores "Viden I Netværk" dvs. medlemmerne matcher disse tilbud. At vi så også får flere medlemmer og derved nok runder de magiske 3.000 i løbet af et par år gør jo ikke noget.

### **Netværksmøder**

Når jeg nu har været inde på stigningen af medlemmer, så er Netværksmøder, som vi valgte at omdøbe aftenmøderne til i 2003, et sted der gerne skulle følge med medlemstilgangen. Med et rekordstort antal deltagere så ser dette ud til at være tilfældet. Selv om vi trækker de 2 gange 150 deltagere fra "Kompetenceprofil I Indkøb" ud, så ligger vi stadig over de sidste år. Tallet for 2003 er som for 2002 renset for "no shows", der dog er kraftigt reduceret, efter vi indførte et gebyr på 300,- for manglende afbud. Dette er blevet positivt modtaget af alle parter i Netværksmøderne.

### **Kurser og Inhouse**

Vore åbne kurser er som tidligere nævnt en af hovedårsagerne til det ringe resultat for 2003, og tallene i beretningen og regnskabet taler for sig selv. Vi har ved

udgangen af 2003 sat alle sejl til for at markedsføre vore kurser. For lige at nævne situationen, som den ser ud i dag, så er det glædeligt, at vi er på budgettet 2004 for første kvartal.

Inhouse kurser var årets mest positive område med et rekord- stort antal deltagere sammenlignet med de sidste 2 år. Man kan jo spørge sig selv, om vi ikke kanniballiserer på de åbne kurser, og det gør vi jo nok en smule, men det er svært at måle. De Inhouse uddannelser, vi tilbyder, er målrettet de pågældende virksomheder. Da vi i 2003 gennemførte det 9. Strategic Purchasing Programme for Danfoss stod det klart, at de ca. 180 personer fra Danfoss, der havde været igennem dette program ikke i tilsvarende antal havde været på åbne kurser.

Flere af vore Inhouse programmer såsom Danfoss og Orkla løber over flere år og vi kan allerede nu se at 2004 ser fornuftig ud. Mere end 90 % af disse aktiviteter foregår på engelsk med deltagere fra det meste af verden. Dette gør, at vi også må gå uden for landets grænser for at supplere med instruktører for dermed at sikre et højt internationalt niveau. Når det gælder gennemførelsen af et større antal Inhouse kurser i lighed med de førnævnte samt den konsortium uddannelse vi gennemførte med Ferrosan, Novozymes, Gumlink og Toms Gruppen udgør netop instruktørsiden en flaskehals. Vi kan takke vores store internationale netværk for, at vi alligevel har mulighed for at anvende og tiltrække internationale instruktører.

### **Konferencer**

Det andet store område der påvirkede vores resultat negativt var konferencedelen. Efter vi var 25 % foran budgettet i 3. kvartal blev luften slået ud af budgettet i 4. kvartal, og vi sluttede året lidt under budgettet. Det er selvfølgelig ikke godt, men markedet taget i betragtning, så var 2003 et godt år for DILF. Mange af vore konkurrenter måtte aflyse arrangementer med emner, hvor DILF gennemførte konferencer med succes. Vi kan med stolthed sige, at vi i 2003 endnu en gang slog fast, at vi er landets største udbyder af konferencer inden for Supply Chain området. Denne position er vi opsatte på at forsvare og udbygge.

I forbindelse med vore konferencer er vi tit i dialog med vore medlemmer, enten via spørgeskema eller gennem direkte kontakt. I det første tilfælde får vi gerne mere end 1/3 besvarelser, hvilket er utroligt flot. I det andet tilfælde får vi aldrig et nej, når vi henvender os direkte til medlemmer for en mere dybdegående dialog. Dette giver ikke kun emner til konferencerne men også de rette vinkler på emnerne, der så afspejler den udvikling, der foregår hos medlemmerne. Også her trækker vi på vores udenlandske netværk. Vi må jo erkende, at der er mange nye trends inden for Supply Chain, der starter uden for DK!

Dette bringer mig direkte videre til den Medlemsanalyse DILF foretog i 2003. Også her var besvarelsen meget stor; næsten 800 medlemmer, altså ca. 1/3, svarede tilbage og specielt sekretariatet er meget glad for den store besvarelsesprocent da det giver et sublimt grundlag for det videre arbejde. I bestyrelsen er vi lige så tilfredse, for vi får et klart svar fra medlemmerne om, hvorvidt den strategi, vi har lagt, også er funderet i medlemmernes ønsker og krav til foreningen.

Det viste sig, at medlemmerne er tilfredse med DILF. Dette betyder ikke, at vi ikke kan gøre det bedre, det arbejder vi konstant på. Men det har stor betydning for os at konstatere, at medlemmerne er positive over for dét, vi som forening kan tilbyde dem. Specielt positivt er det at mange medlemmer inspireres via deres medlemskab af DILF til at starte konkrete projekter i deres egen organisation.

Analysen vil sammen med de mange andre input, som vi løbende får fra medlemmerne, indgå i vores strategiske og operationelle planlægning.

### **Media**

På media siden viste medlemsanalysen, at der er tilfredshed med DILFs media der primært består af DILF orientering, DILFs e-nyhedsbrev samt www.dilf.dk. Sidstnævnte var dog en anelse svag i medlemmernes øjne - med en tilfredshedsprocent på 64. Vi udvikler til stadighed på DILFs media, for der er ikke et slutresultat, men vi taler her om en løbende udvikling for at tilpasse produkterne til både vores udbud men også i forhold til medlemmernes behov.

På 2 områder fik vi ikke gennemført det planlagte. Det drejer sig for det første om en ugentlig udsendelse af DILFs e-nyhedsbrev i stedet for som hidtil hver 14 dag. At vi ikke fik gennemført dette skyldes mangel på ressourcer, eller man kan også sige en prioritering af ressourceindsatsen, hvor der blev brugt kræfter på at udvikle og udvide indholdet af e-nyhedsbrevet i stedet.

Det andet var at vores hjemmeside delvis skulle lukkes for ikke medlemmer. Dette har stået højt på ønskesedlen i lang tid. Her betød en konkurs af udbyderen af DILFs content management system en hvis usikkerhed for fremtiden. Vi valgte derfor at vente, til en ny solid ejer overtog, og det ser nu ud til at være tilfældet, så i 2004 sker det!

### **Rekruttering**

Rekrutteringsområdet forblev desværre fladt i 2003. Vi fik ikke løst det antal opgaver, som vi havde forventet. Også her er flaskehalsen ressourcerne hos DILF. Vi måtte sige nej til nogle få større opgaver. De opgaver vi fik løst blev dog udført særdeles godt til stor tilfredshed for kunderne. Hvis vi kan få løst flaskehalsproblematikken, ser vi et stort vækstområde indenfor rekruttering.

Inden vi tog hul på rekrutteringsområdet, foretog vi flere henvendelser til vore medlemmer, primært de største kunder. Dette for at høre, om der kunne være en konflikt mellem på den ene side at være en forening inden for Supply Chain, med mere end 2.500 medlemmer, og på den anden side at rekruttere de samme medlemmer til de samme medlems-virksomheder. Den tilbagemelding vi fik, var klar og entydig, det var et yderligere positivt initiativ fra DILF, og medlemmerne så ingen konflikt.

Det var også helt klart, at DILF ikke gør brug af headhunting, dvs. vi prikker ikke nogen på skulderen og beder dem søge eller nævne navne på medlemmer i forbindelse med vore rekrutteringsopgaver. Dette ville være ødelæggende for DILF, så der tager vi ingen nemme veje.

Som alle ved har vi vores Job-database, hvor medlemmer, der har et ønske om at skifte job, kan lægge deres cv ind, og hvor firmaer der ønsker nye medarbejdere inden for Supply Chain kan hente cv'er. Der er en helt klat procedure for denne proces indarbejdet i DILF.

### **Internationale**

Som det kan fornemmes forskellige steder i beretningen spiller det internationale en stor betydning for DILF. Det er derfor af stor vigtighed at Søren Vammen stadig er formand for ECPS, den europæiske del af IFPMM samt at Søren ligeledes sidder i bestyrelsen for IFPMM, med direkte adgang til Supply Chain folk fra det meste af verden. Det er også af stor betydning for DILF, at vi med dette engagement har stor indflydelse på udviklingen inden for de internationale moder- organisationer. Denne indsats har intensiveret samarbejdet med søsterforeningerne til gavn for medlemmerne i alle lande. Specielt samarbejdet med CIPS (England), ISM (USA) og SILF (Sverige) har givet utroligt meget inspiration og har vist at DILF er langt fremme på en række områder, men på nogle områder selvfølgelig kan lære af de andre foreninger.

En international milepæl er, at 2003 blev det år, hvor vi fik implementeret et globalt

PMI, der endog blev særdeles godt modtaget. For DILF er det specielt, da vi som det 3. land i verden efter England og USA implementerede et PMI for 10 år siden og har arbejdet kraftigt for at få dette globale PMI. Så udover det globale PMI findes der endvidere et Euro-zone PMI samt selvfølgelig alle de lokale PMI som efterhånden dækkes meget intensivt i såvel danske som udenlandske media.

### **Afslutning**

Allerede fra årets start dvs. inden det lå fast at vi ville komme ud med et så dårligt resultat, havde vi i bestyrelsen sat et initiativ i gang, som skulle give en bedre styring af vores vækst og indtjening - en såkaldt vækst og økonomikonsolideringsplan - for den kommende 5 års periode.

Vi er i årenes løb vokset kraftigt, men den vækst har mere været styret af opgaver, der er kommet til DILF end styret af os selv. Dette er i sig selv ikke negativt, men det har betydet, at udviklingen og dermed ressourcer primært har været bundet op på disse opgaver. Med en begrænsning i ressourcer har vi ikke parallelt kunnet udvikle os på andre områder, som vi ville kunne ønske os, hvis vi selv havde haft styringen. Dette er også en af grundene til de meget svingende økonomiske resultater DILF har haft i årenes løb. Det er selvfølgelig et sort hvidt billede, jeg her tegner, men det beskriver dog situationen.

Idéen med planen er i højere grad et forsøg på bedre at kunne styre udviklingen, samtidig med at vi øger foreningens kapitalgrundlag. Der er blevet udhulet i de seneste 5 år. Overskudsgraden skal løftes til i gennemsnit 5 %, for at vi kan sikre, at vi blive mindre sårbare over for udsving i de enkelte aktiviteter. Vi skal sikre et kapitalgrundlag, der gør os økonomisk uafhængige. Hvad derudover er meget vigtigt er, at vi skal kunne investere i ressourcer der gør, at vi kan tænke i mere langsigtede løsninger.

Man kan roligt sige, at vi og planen blev overhalet indenom. Dette arbejde er nu bare blevet endnu mere påkrævet, end vi havde forestillet os.

Vi har som nævnt tidligere gennemført en række besparelser med henblik på budgettet for 2004. Vi har samtidig justeret en række priser, så disse matcher markedet. Vi iværksætter ligeledes en række aktiviteter, der skal øge indtjeningen, således at vi kan få stabiliseret DILFs økonomi. Vi er klar over, at dette bliver et sejt træk, og vi kan ikke tåle nogen negative sidespring!

I bestyrelsen er vi ikke i tvivl om, at DILF nok skal komme sig økonomisk. Alt viser, at den strategi vi har lagt, er den rigtige og vækst på mange aktiviteter understøtter bare vores tro. Jeg er overbevist om, at når der skal skrives beretning næste år, så vil det økonomiske resultat vise en positiv udvikling, og med dette mener jeg ikke et lavere underskud med et overskud på højde med det budgetterede.

### **Tak**

Det er altid en fornøjelse at skulle takke. For os danskere er ros og klapsalver noget overfladisk noget "det gør man da ikke". Efter at have arbejdet under indflydelse af amerikansk kultur i flere år har jeg vænnet mig til at man godt kan fremhæve og takke personer der har gjort en speciel indsats og der bliver endda sat stor pris på det. Rent faktisk så mener de noget med det når de takker folk for det ene eller andet.

Nu mener jeg nok ikke at vi skal indføre månedens medarbejder i sekretariatet med billede på væggen og blomster, eller skal vi?

Nu er det ikke en enkelt i sekretariatet jeg vil takke for en meget stor indsats i 2003 men alle. Det har igen været et år med et stort arbejdspress krydret med at flere medarbejdere valgte at forlade DILF i årets løb. Dette er en stor belastning når vi

som nævnt kører med knappe ressourcer. Når der så samtidig opstår en stort økonomisk pres så ved vi alle sammen hvad det betyder for belastningen på en arbejdsplads.

Jeg vil derfor takke alle for en fantastisk indsats og håber at I og vi kan opleve et 2004 der retfærdiggøre den indsats der er blevet lagt i DILF. Jeg vil samtidig byde velkommen til de nye kollegaer der er kommet til og håbe de vil falde godt til i DILF.

Til bestyrelseskollegaerne vil jeg også sige tak for det forgangne år. Vi har haft et blandet år der er gået fra særdeles positivt til særdeles negativt og her tænker jeg på den økonomiske udvikling. Det har selvfølgelig sat sit præg på bestyrelsesmøderne, men på trods af dette så har vi endnu en gang haft et inspirerende samarbejde hvor der har været nogle meget givende diskussioner der er med til ikke kun at udvikle vores samarbejde men også med til at udvikle DILF.

Som I har kunnet fornemme i indlægget så er vi dybt afhængige af vore medlemmer. Ikke kun det at de er medlemmer og danner et vigtigt finansielt grundlag via kontingentet, men i højeste grad også at de er meget aktive medlemmer. Dette er fantastisk vigtigt for DILF så jeg kan ikke takke nok for indsatsen fra medlemmerne i 2003 og håber dette vil fortsatte i 2004 og fremover.

Dette var så ordene og håber det ikke kun var en gentagelse af den udsendte beretning men også lidt nyt samt nogle andre vinkler på det kendte stof.

---

Sven Brunsted, Logistics Consulting Group, spurgte efterfølgende hvad bestyrelsen ser som årsagen til det dårlige regnskab og svaret skulle findes i at især kurser i 2003 floppede fuldstændig lige som for resten af kursusudbyderne. I sammenligning klarede DILF sig faktisk pænt, men der var et håb om at DILF ikke ville opleve den samme nedgang, hvilket dog viste sig at være uundgåeligt.

Sven Brunsted fulgte op med at spørge hvad DILF vil gøre hvis vi i 2004 oplever samme underskud? Svaret, som blev leveret af Søren Vammen gik på at DILF som medlemsforening har et meget stærkt cash flow, da kontingenter på ca. 3 mio. kr. kommer ind i de første par måneder af året. Endvidere har DILF gode betalingsbetingelser hos mange leverandører, så i værste tilfælde ville DILF godt kunne overleve endnu et år med ½ mio. kr. i underskud, men længere vil den dog ikke gå.

Jesper Schade, A.T. Kearney, sluttede spørgsmålene af med at høre hvad der gøres for at få flere medlemmer til generalforsamlingen og formanden måtte meddele at der var blevet forsøgt mange ting for bare at lokke et minimum af medlemmer til. I løbet af de sidste ti år er antallet af fremmødte støt og roligt faldet, hvilket det blev noteret er tilfældet for næsten samtlige foreninger. Folk er uhyre positive i forhold til DILFs aktiviteter, men kommer alligevel ikke, så bestyrelsen vælger at opfatte det manglende fremmøde som et tegn på generel travlhed og tilfredshed med tingenes tilstand.

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

DILFs direktør, Søren Vammen, fremlagde regnskab for 2003 som til trods for underskuddet dog havde en del positive elementer. Især fremhævedes den stadige vækst DILF oplever i medlemsskaren og de aktiviteter vores medlemmer tilbydes. Det er en forskel på et par enkelte tilmeldinger i snit på de åbne kurser som faktisk giver den store forskel mellem underskud og overskud, så med lidt generel medvind

i økonomien forventes dette at blive indhentet i det nye år.

Desuden pointerede Søren Vammen at DILFs markedsføringsindsats har været noget svingende på grund af ressourcemangel, hvilket kan have haft en betydning for resultatet. Egenkapitalen i foreningen er selvfølgelig medtaget efter 2003, men ligger dog stadig over 200.000 kr. og der er ikke lånt nogen penge.

Regnskabet for 2003 blev herefter vedtaget.

#### **4. Indkomne forslag**

Der var ingen indkomne forslag til generalforsamlingen,

#### **5. Forelæggelse af forslag til budget for 2004**

Ordet blev givet til DILFs Direktør, Søren Vammen.

Det vigtigste i forhold til budgettet for 2004 er at sekretariatet må løbe en del hurtigere for at komme på fode igen og der er desværre ikke blevet økonomisk overskud til - i første halvår i hvert fald - at ansætte en ny Cand.merc. efter at sekretariatet sagde farvel til en medarbejder ved udgangen af 2003. Nyansættelse af en person som vil kunne udbygge DILFs nye område, rekruttering, er heller ikke sket og vil ligeledes blive udskudt til 2. halvår af 2004 afhængig af den økonomiske situation.

Med en mere gunstig markedssituation i forhold til 2003 forventes det at der vil ske en vækst på kursussiden af DILFs aktiviteter, hvor markedsføringen intensiveres og udviklingen af nye kurser allerede er sket. Desuden forventes konferenceaktiviteterne igen at bidrage positivt til regnskabet efter to uheldige arrangementer i efteråret 2003.

Sven Brunsted stillede spørgsmål til om det var realistisk for DILF at vokse indtjeningsmæssigt med 25 % i det nye år? Søren Vammen pointerede at de 25 % skal ses som en stigning i dækningsbidrag, hvilket bør kunne ske set i lyset af at der er kommet en mindre prisstigning på arrangementer og at forventningen er at et par flere deltagere på de enkelte kurser vil bære denne stigning. Der var ingen yderligere spørgsmål til budgettet for 2004 og det blev derefter vedtaget.

#### **6. Valg af bestyrelse:**

- a) Formanden, indkøbsdirektør Anders Høeg, APV Products, Heat Transfer er på valg og accepterer genvalg**
- b) Adm. Direktør Niels Søgaard, Danfjer A/S – accepterer genvalg**
- c) Procurement Development Manager Katrine Rasmussen, Borealis A/S – accepterer genvalg**
- d) Logistikchef Ulrik Andersen, Bøg Madsen A/S – ønsker ikke genvalg**

Formanden samt de bestyrelsesmedlemmerne som ønskede genvalg blev genvalgt ved akklamation. Bestyrelsen siger hermed også farvel til Ulrik Andersen som ikke ønskede genvalg. Det blev noteret at bestyrelsen går ind i det nye år med kun seks medlemmer hvilket ifølge vedtægterne er et minimum, men det opfattes på kort sigt ikke som noget overhængende problem.

**7. Valg af revisor, bestyrelsen foreslår genvalg af statsautoriseret revisor Erik B. Christensen, Revisorerne Randersgade**

Revisor Erik B. Christensen blev ligeledes genvalgt ved akklamation.

**8. Eventuelt**

Der blev ikke bragt nye spørgsmål eller emner op under dette sidste punkt, men æresmedlem, Flemming Hjorth Hansen stillede sig op for at mindes DILFs afdøde formand, John A. Pedersen som virkelig var forgangsmand i DILF. Flemming Hjorth Hansen sagde tak til John for alt hvad han gjorde for foreningens fremme igennem årene, hvilket blev bakket op af DILFs nuværende formand, Anders Høeg, og resten af forsamlingen.

Herefter lukkede dirigent, Torben Grodt Petersen, generalforsamlingen og takkede for god ro og orden.