

**TRÆ- OG MØBELINDUSTRIENS ÅRS DAG**  
**8. JUNI 2017**  
**MUNKEBJERG HOTEL I VEJLE**

Send gerne invitationen videre, hvis du gerne vil møde en bestemt virksomhed eller person på dagen. Alle er velkomne.

## Tæt på din forretning

Går du med tanker om at udvikle din forretning? Står du overfor nye maskininvesteringer? Overvejer du at sælge via internettet? Og er du nysgerrig efter andres erfaringer? Kom og mød andre forretningsfolk, der står med de samme udfordringer og gerne vil dele ud af deres erfaringer.

Du får mulighed for at dykke ned i det emne, som optager dig mest, og får tid til at lytte, sparre og løse udfordringer. Du får garanteret en masse inspiration og gode forbindelser med hjem.

Vælg på forhånd det emne, der interesserer dig mest, når du tilmelder dig. Du kan også vælge at sammensætte din dag fra to forskellige spor. Det er gratis at deltage.

Tilmeld dig **HER** senest 1. juni. Har du spørgsmål, er du velkommen til at skrive til Lene Hurup på [luh@di.dk](mailto:luh@di.dk)

### Program

<b>13.00</b>	<b>Velkommen og uddeling af Lærlingeprisen 2017</b>			
<b>13.30</b>	<b>Produktudvikling</b> <i>Kom tættere på dine kunder</i> Mød Allan Lawertz Nielsen, adm. direktør fra John Bjerrum Nielsen A/S	<b>Produktion</b> <i>Maskininvestering</i> Mød Frans Vindbjerg, adm. direktør i vinduesfirmaet Vrøgum-Svarre A/S	<b>Salg</b> <i>Salg via internettet</i> Mød Jesper Pedersen, E-commerce manager på Kitchn.dk Aps og Nettoline A/S	<b>Idéværkstedet</b> <i>Afprøv din idé</i> Ideen om et indkøbsfællesskab
<b>15.00</b>	<b>Pause</b>			
<b>15.30</b>	<b>Produktudvikling</b> <i>Kom tættere på dine kunder</i> Oplæg ved Daiana Fobian Nielsen om crowdsourcing	<b>Produktion</b> <i>Maskininvestering</i> Mød produktionschef Ole Nebel fra dørfabrikanten Vahle A/S	<b>Salg</b> <i>Salg via internettet</i> Mød Mads Prytz, Key Account Manager hos Flügger A/S	<b>Idéværkstedet</b> <i>Afprøv din idé</i> Ideen om et butiksfællesskab
<b>16.30</b>	<b>Pause</b>			
<b>16.45</b>	<b>Hvordan får du dine medarbejdere til at yde det optimale?</b> Teaterdirektør Peter Langdal fortæller om at lede gennem personlige værdier, skabe et lystfuldt arbejdsklima og få et kreativt modspil ud af økonomiske begrænsninger			
<b>18.00</b>	<b>Let anretning og tak for i dag</b>			

# Vælg mellem fire spor

## SPOR 1

### **PRODUKTUDVIKLING: Kom tættere på dine kunder, så du kan give dem de produkter, de drømmer om**

Lakerings- og bearbejdningsvirksomheden John Bjerrum Nielsen A/S har gode erfaringer med at udvikle produkter i samarbejde med kunderne. Adm. direktør Allan Lawertz Nielsen fortæller om, hvordan virksomheden lykkes med at udfordre kunderne, og hvorfor det er vigtigt at være med tidligt i processen. Workshop med fokus på, hvordan du udvikler dine relationer til kunder i partnersalg og erfaring med interaktion med forbrugere.

Crowdsourcing bygger på idéen om, at flere hjerter tænker bedre end én og har vist sig at være en effektiv og succesfuld metode til at involvere forskellige interessenter i udviklingen af nye produkter. Medstifter af Danish Crowdsourcing, Daiana Fobian Nielsen, gør dig klogere på begrebet og på, hvordan metoden kan skabe værdi i din virksomhed.

En facilitator styrer forløb og workshop.

## SPOR 2

### **PRODUKTION: Bliv bedre til at kvalificere din beslutning, når du skal investere i nye maskiner**

Frans Vindbjerg, adm. direktør i vinduesfirmaet Vrøgum-Svarre A/S, står over for at skulle investere i nye maskiner til sin produktion. Han deler sine overvejelser, og i en workshop giver deltagerne ham sparring og deler de erfaringer, som dukker op.

Dørfabrikanten Vahle A/S har i de seneste år gentagende gange investeret i nye maskiner. Produktionschef Ole Nebel deler ud af sine erfaringer.

En facilitator styrer forløb og workshop.

## SPOR 3

### **SALG: Kom i gang med at sælge via internettet**

Nyt køkken kan du købe via internettet på både Nettoline.dk og Kitchn.dk, men der ligger to vidt forskellige salgs- og forretningsstrategier bag. Nettoline A/S understøtter sine fysiske butikker med internethandel, mens Kitchn Aps er en ren internetbutik med et par showrooms. Hør Jesper Pedersen, E-commerce manager på Kitchn Aps og Nettoline A/S, fortælle om de to forskellige strategier, om kundeservice og om at kaste sig ud i det – og lære undervejs.

Hør om erfaringer med internethandel hos både producenter og forhandlere af byggematerialer. Mads Prytz, Key Account Manager hos Flügger A/S, fortæller om sine mange års erfaring med at udvikle internethandel i adskillige firmaer. Du kommer bl.a. til at høre om konflikter, dilemmaer og om at finde den enkle og mulige løsning.

En facilitator styrer forløbet.

## SPOR 4

### **IDÉVÆRKSTEDET: Afprøv din egen idé eller giv sparring på andres**

Her får du muligheden for at få andre til at hjælpe dig med at udvikle en god idé. Eller bruge dine erfaringer til at udvikle andres. En facilitator styrer forløbet.

**Idé 1** – Ideen om et indkøbsfællesskab har længe groet hos flere underleverandører. De tror på, at der er gode penge sparet ved, at flere virksomheder køber ind sammen. Brainstorm og sparring på ideen.

**Idé 2** – Haves: Dansk fremstillede designprodukter til boligen af høj kvalitet. Og masser vilje til at dele. Søgtes: Et butiksfællesskab med den helt rigtige beliggenhed i København, som indfanger de kvalitets-design-søgende kunder. Idéen præsenteres af Jesper Holm, indehaver Jesper Holm Copenhagen A/S.

Har du en god idé, som skal med i værkstedet, så kontakt Peter Lykke Fick på [plf@di.dk](mailto:plf@di.dk)