

# passion

FOR WOOD



NR. 3 – 2007 – TIL ALLE MEDARBEJDERE I DLH-GRUPPEN

## DLH styrker indsatsen mod HIV/AIDS

DLH-Gruppens CSR koordinator, Rikke Jensen, har besøgt Pokola i Congo-Brazzaville for at finde ud af, hvordan DLH-Gruppen kan støtte CIBs indsats mod HIV/AIDS.

LÆS REPORTAGEN PÅ SIDE 6-7

## PROFESSIONEL MANGFOLDIGHED I USA

Hos DLH-datterselskabet Inter-Continental Hardwood i sydstaten North Carolina i USA er professionalisme i hverdagen lig med leveringsdygtighed og fokus på kunderne.

LÆS SIDE 3

## KONFERENCE SKABER GOD PLATFORM FOR SAMARBEJDE

Finanskonference i Danmark, med deltagere fra hele verden, hvor det sociale og det faglige indhold vejede lige tungt.

LÆS SIDE 4-5

## DLH UDNYTTER DET RUSSISKE POTENTIALE

Vores handel med Rusland har fået en ekstra dimension. I mange år har det enorme land været Træ- & Plade-divisionens største leverandør af krydsfiner, men nu er DLH også begyndt at sælge pladeprodukter til Rusland, hvor økonomien vokser, og efterspørgslen stiger.

LÆS SIDE 9

## Kære medarbejder

Velkommen til endnu et nummer af Passion for Wood – et globalt blad, der distribueres til dig og dine kolleger i DLH-Gruppen verden over.

Mange af historierne i dette nummer af Passion for Wood handler på den ene eller anden måde om relationer mellem kolleger og mennesker i det hele taget. Det være sig eksterne relationer illustreret ved et ministerbesøg eller historien om et besøg hos en af vores kunder i Schweiz. Eller interne relationer beskrevet ved historien om økonomikonferencen, en samlende sportsbegivenhed eller bestyrelsens besøg i ClB, Congo-Brazzaville.

Det er ikke uden grund, jeg fremhæver dette tema. Gode menneskelige og kollegiale relationer er nemlig en af de vigtigste parametre i driften af vores fælles virksomhed, DLH. De er, om man vil, mørtlen i vores værdihus, for relationer binder vores fælles værdier sammen – også selvom de dyrkes på forskellige måder.

I nogle dele af gruppen er relationerne nærmest familiære. Andre steder er relationerne udpræget fagligt funderede. Det vigtige er imidlertid ikke forskellene, men at vi dyrker relationerne til hinanden – og respekterer, at vi knytter bånd til hinanden på forskellige måder, om det så er fagligt, menneskeligt, kollegialt, kulturelt eller værdimæssigt.

Jo bedre vi kender hinanden, jo lettere lykkes det i fællesskab at skabe en stærk og spændende virksomhed.

Med ønsket om god læselyst...

Jørgen Møller-Rasmussen  
Adm. direktør

## DLH og Burma

**Der er efter al sandsynlighed sat et foreløbigt punktum for DLH's køb af teak i Burma - en aktivitet som går mere end 50 år tilbage.**

Burma har i mange år været et problemfyldt land, og DLH's indkøb af teak i landet har derfor også tiltrukket sig en del opmærksomhed. DLH har imidlertid hele tiden fulgt anbefalingerne fra ILO (FN's Internationale Arbejdsorganisation), EU og den danske regering. Derfor indførte DLH også i 2002 et loft over sit samlede indkøb af teak fra Burma, efter at ILO anbefalede, at virksomheder ikke øgede deres engagement i Burma. Loftet betød på det tidspunkt en reduktion på 10 % i forhold til året før.

I efteråret 2006 gennemførte DLH en undersøgelse af muligheden for at gennemføre DLH's Good Supplier Program (GSP) i Burma. Good Supplier Programmet er et leverandørevaleringsprogram, der omfatter miljø og menneskerettigheder. Undersøgelsen blev foretaget af det hollandske konsulentfirma, FORM International, og undersøgelsen viste, at det desværre ikke var muligt at gennemføre troværdig verifikation af DLH's værdigrundlag, som er et vigtigt element i GSP. DLH besluttede derfor i forbindelse med aflæggelse af årsregnskabet

for 2006 at udfase indkøbet fra Burma over en 5-årig periode med 20 % om året, startende 1. januar 2007. Denne beslutning blev imidlertid overhalet af den negative udvikling i Burma, som foreløbig kulminerede med urolighederne i Burmas gader i slutningen af september. EU valgte derfor den 15. oktober 2007 at indføre nye sanktioner, som forbyder eksport af træ fra Burma til EU. DLH besluttede på den baggrund at indføre et stop for indgåelse af nye kontrakter. Vi afventer i skrivende stund, hvorledes den endelige udformning af sanktionerne bliver. Dermed er der efter al sandsynlighed sat et foreløbigt punktum for DLH's køb af teak i Burma - en aktivitet, som for DLH's vedkommende går mere end 50 år tilbage og for ØK's vedkommende går over 100 år tilbage.

For DLH og vores kunder ligger udfordringen nu i at finde alternativer, der kan anvendes i stedet for teaken fra Burma, det være sig plantage-teak eller andre træsorter. Her er DLH heldigvis godt stillet med sit globale netværk og medarbejdernes store viden.

## DLH 100 år i 2008 – en opdatering

I juni indbød vi alle medarbejdere i DLH-Gruppen til at indsende billeder og historier, som illustrerer DLH-Gruppens værdier: Ansvarlighed, Professionalisme, Entrepreneurship, Åbenhed og Global/Multikulturel. Vi er begejstrede for de mange flotte og gode indlæg, I har sendt til os. For at give så mange som muligt mulighed for at deltage og komme med indlæg, valgte vi at forlænge fristen til udgangen af oktober 2007. Vi kan alle samme glæde os til at se resultatet i marts 2008 i forbindelse med selve jubilæet, hvor vi også vil offentliggøre vindernavnene.

Selve jubilæumsåret vil meget naturligt være præget af aktiviteter i Danmark, hvor DLH-Gruppen blev grundlagt og har sit hovedsæde, men der vil også være aktiviteter, som vil have relevans i den øvrige del af verden, hvor vi jo er flest medarbejdere.

Blandt de planlagte jubilæumsaktiviteter kan nævnes:

- Afholdelse af en konference på Københavns Universitet sammen med "Skov & Landskab" i maj 2008, hvor såvel talere som konferencedeltagere vil være "professionelle" og beslutningstagere inden for skov, træ og miljø.
- En film om DLH-Gruppen. I øjeblikket rejser filmholdet rundt i verden, og mange af jer vil møde eller har måske allerede mødt filmholdet. Filmen skal kunne anvendes til præsentation af DLH-Gruppen for kunder, leverandører, mulige medarbejdere og andre interessenter.
- DLH's historie vil blive beskrevet på skrift, og vi har bedt journalisten og forfatteren Peter Tygesen forestå dette arbejde.
- Vi vil introducere DLH Academy som grundlag for uddannelse, træning og videndeling for DLH-Gruppens medarbejdere. Aktiviteterne i DLH Academy vil over tid involvere de fleste af jer, men selve startskuddet vil ske i jubilæumsåret.
- Hovedkontoret i Danmark vil signalere mere "træ". De af jer, som har besøgt Skagensgade, har nok undret jer over stenbygningen, som i dag stort set ikke afspejler, at vi sælger træ. Det benytter vi lejligheden til at lave om på, og fra tiden omkring jubilæet vil man kunne se, at der er tale om en virksomhed, der handler med træ.
- Vi vil i jubilæumsåret sponsere "Træprisen", som uddeles af Træbranchens Oplysningsråd (TOP) i Danmark.

I næste nummer af "Passion for Wood" vil vi komme meget mere ind på de enkelte aktiviteter.





Inter-Continental Hardwood, i daglig tale blot ICH, har blandt andet leveret træ til Bill Gates' hus, der er et af verdens dyreste og mest spektakulære boliger.

# Professionel mangfoldighed

Hos DLH-datterselskabet Inter-Continental Hardwood (ICH) i sydstaten North Carolina i USA er professionalisme i hverdagen lig med leveringsdygtighed og fokus på kunderne. Det betyder, at kunderne kan få stort set alle typer træ – og de kan få det hurtigt.

De gule trucks summer som travle bier omkring den store amerikanske lastbil. Fra yardens mange forskellige lagerhaller på i alt 5.500 m<sup>2</sup> håndplukker de hver især deres palle med hårdtræ i høj kvalitet, inden de med deres lyse brummen igen finder ud til lastbilen.

Det er tydeligt, at dette ikke er en massetransport af tilfældigt træ. Partierne fra ICH strækker sig fra hele containere og fyldte lastbiler til mindre partier, nøje udvalgt mht. dimension, farve og åretegninger.

"Vi har over 45 sorter hårdtræ, som bliver solgt over det meste af USA og Canada. Kunderne er lige fra distributører, bygningsfabrikanter, gulvfirmaer og møbelfabriker til producenter af musikinstrumenter – ja alle, der efterspørger hårdtræ af høj kvalitet," siger President Tom Herga, der siden 1995 har drevet firmaet som en del af tt Timber og i dag DLH.

Chaufføren arbejder om kap med truckene med at spænde træet forsvarligt fast på ladet. Til sidst overdækkes den værdifulde last med en beskyttende plasticpresenning.

## Hurtig levering er afgørende

Lasten er i al sin mangfoldighed et godt billede på, hvordan ICH driver deres forretning – og hvordan en distributionsforretning med eget lager adskiller sig fra DLH-Gruppens mere traditionsorienterede datterselskaber.

"Vores speciale – og det vi er kendte for blandt vores kunder og i branchen – er, at vi inden for tre dage kan levere næsten alle sorter og tykkelser til det meste af USA," siger Tom Herga.

Og netop det skarpe fokus på, hvad kunderne har brug for, er et nøglepunkt for Tom Herga og hans skare af betroede medarbejdere.

"Jobbet kommer før alt andet, og vi er dybt engagerede som ét team. Det er essensen af professionalisme for mig," siger han.



Bredt sortiment og hurtig levering. Tom Herga og ICH kan levere træ af høj kvalitet til det meste af USA på ganske få dage.



# Konference skaber god platfo



**I en global virksomhed, der favner mange forskellige kulturer, IT-systemer og arbejdsvaner, er det vigtigt at sikre en fælles forståelse for, hvordan tingene skal fungere. Ikke mindst når det gælder økonomien. Det var blandt andet baggrunden for en finanskonference i Danmark, hvor det sociale og det faglige indhold vejede lige tungt.**

"DLH-Gruppen er vokset markant de senere år, og i takt med, at vi indlemmer flere og flere virksomheder og ansatte i "familien", så stiger behovet for at sikre, at alle har en ensartet tilgang til procedurer og instrukser," siger økonomidirektør Carsten Vindnæs. Han er godt tilfreds med konferencen, som han opfatter som en overordentlig nyttig platform for arbejdet på det finansielle område i koncernen.

der rejser ud og mødes med selskabets økonomiansvarlige for vejledning og gennemgang af regnskaberne. Konferencen var en sjælden mulighed for at samles alle sammen på én gang, og det har stor betydning i forhold til at forstå DLH's aktiviteter, forstå hinanden, og forstå værdien af de opgaver, vi løser," forklarer Jan Erik Løwe og fortsætter:

"Vi arbejder alle i den samme virksomhed, men i det daglige er der jo store forskelle i vores arbejdsbetingelser. IT-systemer, lovgivning, regnskabspraksis etc. varierer fra land til land. Derfor er det vigtigt med en faglig opdatering og tæt dialog."

Planen er fremover at gennemføre konferencen hvert eller hvert andet år.

**En sjælden mulighed for at mødes** Vice President Controlling Jan Erik Løwe var en af hovedkræfterne bag konferencen, hvor der blandt andet blev drøftet rapportering, budgetter, tidsplaner, diverse instrukser og regnskabsprincipper. Men formålet var i lige så høj grad det helt enkle: At mødes og tale sammen ansigt til ansigt.

"Normalt er det os kontrollere,

Deltagerne kom flyvende ind fra alle dele af verden, da der blev afholdt finanskonference i København. Knap 50 medarbejdere deltog i arrangementet, der var det hidtil største af sin slags. Tidligere har det primært været direktørerne, der har været samlet for at drøfte finansielle emner, men i år var det alle de økonomiansvarlige i gruppens datterselskaber, der var inviteret.



## Rekordhøj tilslutning til introduktionsdag

69 medarbejdere fra hele Danmark mødte op, da HR-afdelingen i efteråret holdt fælles introduktionsdag for nyansatte, og det er langt flere end normalt. Dagen bød på et tæt pakket program med indlæg fra blandt andet koncernchef Jørgen Møller-Rasmussen og IR-chef Claus Mejlbj Nielsen, og formålet med arrangementet var at sikre de nye medarbejdere en fælles forståelse af DLH som forretning og som arbejdsplads.

"Aldrig har der været så mange," siger HR-chef i DLH-Gruppen, Peter

Engelsted Jonassen, der blandt andet forklarer den rekordhøje tilslutning med et dansk arbejdsmarked, der lider under mangel på arbejdskraft.

"Udbuddet af ledige jobs på arbejdsmarkedet er stort, og det frister mange til at skifte job. Derfor ansætter vi også flere nye medarbejdere end normalt," siger Peter Engelsted Jonassen. Han tilføjer, at det også spiller ind, at det er blevet et krav, at medarbejderne deltager på introduktionsdagene. Tidligere var det frivilligt.

## Uformelt ministerbesøg



Den danske miljøminister Connie Hedegaard har været på besøg hos DLH for at få en uformel snak om handel med træ. Ministeren er nemlig ved at udarbejde en ny vejledning for indkøb af træ i det offentlige, og vejledningen skal blandt andet sikre, at træet er lovligt og bæredygtigt.

Besøget foregik hos DLH-Gruppens byggevarekæde XL-BYG Horneman Brøndby syd for København, og her havde DLH lejlighed til at forklare, hvordan koncernen i praksis arbejder for at sikre produktion af og handel med lovligt og bæredygtigt træ.

På billedet ses fra venstre: Administrerende direktør Jørgen Møller-Rasmussen, miljøminister Connie Hedegaard, miljøchef Erik Albrechtsen og afdelingsdirektør Kim Berg fra XL-BYG Horneman Brøndby. Til stede var også Uwe Plugge, regionsdirektør i XL-BYG Horneman Zealand, og miljøkoordinator Peter K. Kristensen.

# orm for samarbejde



Jean-Pierre Tanoh (th.) i samtale med controller Flemming Schwartz.

## Jean-Pierre kom af sted på et hængende hår

På finanskonferencen deltog Jean-Pierre Tanoh fra Elfenbenskysten, der for første gang rejste uden for sit hjemlands grænser. I en årrække har Jean-Pierre haft ansvaret for økonomien i DLH's datterselskab i Elfenbenskysten, men han har ikke før kommunikeret direkte med DLH i Danmark.

I forbindelse med konferencen var Jean-Pierre en oplagt deltager, men det var på et hængende hår, at han kom af sted!

Problemer med at skaffe et visum i tide var nemlig lige ved at betyde, at hans rejse måtte aflyses. Bare to dage før afrejsen lykkedes det dog at få papirerne i orden via kontakter til det danske udenrigsministerium, og dermed kunne Jean-Pierre sætte kursen mod Danmark, hvor han mødtes med sine kolleger.

Efter sin hjemkomst til Elfenbenskysten har Jean-Pierre Tanoh udtrykt stor glæde over det sociale og faglige udbytte, han bragte med hjem fra konferencen, og såvel hans som lignende udtalelser fra de øvrige deltagere fra hele verden bekræfter Økonomi & IT i, at finanskonferencen var en succes, der skal gentages på et senere tidspunkt.

## DLH siger velkommen til:

### ERLING HUSTVEDT-GRUPPEN

Selskabet, der beskæftiger i alt 25 medarbejdere, leverer hårdtræ, finer og plader til den norske industri og har en årlig omsætning på DKK 140 mio. Erling Hustvedt-gruppen er nu en del af DLH's Hårdtræsdivision.

"Den helt afgørende synergi mellem DLH og Erling Hustvedt-gruppen får vi på indkøbsiden. Erling Hustvedt har rigtig mange kunder i Norge, som DLH får adgang til. Omvendt er DLH stærkt repræsenteret flere steder i verden, og det vil sikre Erling Hustvedt-gruppen mere stabile træleverancer," siger Martin Grome, direktør for Hårdtræsdivisionen.



### OLLE ZETTERGREN AB, SVERIGE

Selskabet, der har 21 ansatte, beskæftiger sig med import og distribution af plader til den svenske industri, fortrinsvis i Midt- og Sydsverige, og har en årlig omsætning på DKK 80 mio. Zettergren er nu en del af DLH's Træ- & Pladedivision med reference til koncernens svenske datterselskab, Karl Ljungberg AB.

"Den primære synergi får vi på indkøb. DLH har en meget professionel indkøbsorganisation og et systematisk indkøbsnetværk. Det vil frigive et stort potentiale i Olle Zettergren AB og udvikle forretningen yderligere. Det betyder også, at Zettergren både nu og i fremtiden vil bidrage til at styrke DLH's markedsposition i Sverige," siger Björn Ljungberg, direktør for Karl Ljungberg AB.



### OK TRÆ APS

Virksomheden beskæftiger tre medarbejdere og har en årlig omsætning på ca. DKK 30 mio. OK Træ, der nu er en del af Træ- & Pladedivisionen, har flyttet sine aktiviteter og medarbejdere til DLH's faciliteter i Hørning.

"Der er klare synergier på produkt-sortiment og kundesammenfald. OK Træ har kontakter til kunder, som vi ikke har kontakt til i DLH og vice versa. OK Træ vil få adgang til vores lagerbeholdninger, og de vil dermed få en meget større produktportefølje, som de kan tilbyde deres kunder. OK Træ sidder også med et agentur for et tysk pladeprodukt, som vi i DLH ser et meget stort potentiale i," siger Poul Leineweber, direktør for Træ- & Pladedivisionen.



# DLH styrker indsatsen mod HIV/AIDS

I den nordlige del af Congo-Brazzaville driver CIB et skovområde på 1,3 mio. hektar. Aktiviteterne omfatter også løsningen af en række sociale opgaver for de cirka 30.000 indbyggere i området. Et særligt fokusområde er bekæmpelsen af HIV/AIDS. Koordinator for DLH-Gruppens CSR koordinator, Rikke Jensen, har besøgt Pokola for at finde ud af, hvordan DLH-Gruppen kan støtte CIBs indsats mod HIV/AIDS.

Mens lyden af torden bultrer i baggrunden, sidder 10 kvinder under et halvtag og taler, mens de nyder en øl. Alle lytter opmærksomt og tålmodigt, mens en congolesisk kollega oversætter fra lingala over fransk til engelsk - og tilbage igen. Stemningen er koncentreret, men med jævne mellemrum bryder latteren ud blandt nogle og forplanter sig til resten i takt med oversættelsen.

Mødet handler om HIV/AIDS, og der er adgang forbudt for mænd. For at skabe så frie og uformelle rammer som muligt er det nemlig kun CIB-medarbejderes koner, der er blevet inviteret. Arrangørerne af kvindemødet er et team fra DLH-Gruppen, som sammen med eksperter fra den hollandske organisation PharmAccess er taget til Pokola for at vurdere, hvad CIB kan gøre for at bremse og bekæmpe HIV/AIDS.

## Meget bevidste kvinder

Med fra DLH-Gruppen er Rikke Jensen, der er Corporate Social Responsibility koordinator. Hun og de øvrige deltagere vil bl.a. gerne vide, hvad kvinderne allerede ved om HIV/AIDS - og hvilke tanker de som kvinder, hustruer og mødre gør sig.

"Det er lidt mærkeligt som fremmed kollega at spørge medarbejderne og deres familier om en sygdom, der dels er dødelig – dels primært er seksuelt overført. Emnet er meget privat, og ideen med kun at invitere kvinder var, at de kunne tale frite,“ fortæller Rikke Jensen. Hun fortsætter:

"Det var faktisk ikke så svært at åbne snakken. Kvinderne er meget bevidste om problematikkerne, og de stillede mange komplekse spørgsmål, som viser, at vi skal fortsætte arbejdet med at informere om sygdommen, om hvordan man undgår den, og hvordan den kan behandles."

## HIV og AIDS øger fattigdom

Rikke Jensen har to gange besøgt Pokola, hvor CIBs hovedkontor ligger, og hvor størstedelen af de 1.700 lokale medarbejdere bor. Lægen på Pokolas hospital – som er ejet og drevet af CIB - regner med, at op imod 12 % af indbyggerne er smittede med HIV. Det er en høj smitteprocent, men svarer til situationen i andre områder, hvor der ligger i Pokola er en høj økonomisk aktivitet og meget transport ud og ind af et forholdsvis isoleret område.

"HIV/AIDS er særlig problematisk, fordi virus er stærkt smitsom, og fordi der kan gå mange år, før symptomerne på sygdommen bliver opdaget. Men HIV/AIDS kan forebygges, og derfor er det vigtigt at oplyse befolkningen om, hvordan de beskytter sig. Samtidig skal der stilles testfaciliteter, kondomer og behandling til rådighed," forklarer Rikke Jensen.

## SOCIAL ANSVARLIGHED I CONGO-BRAZZAVILLE

Da DLH i januar 2006 overtog Timber Group og datterselskabet CIB i Congo-Brazzaville, overtog koncernen driften af et skovområde på omkring 1,3 mio. hektar og ansvaret for 1.700 nye medarbejdere.

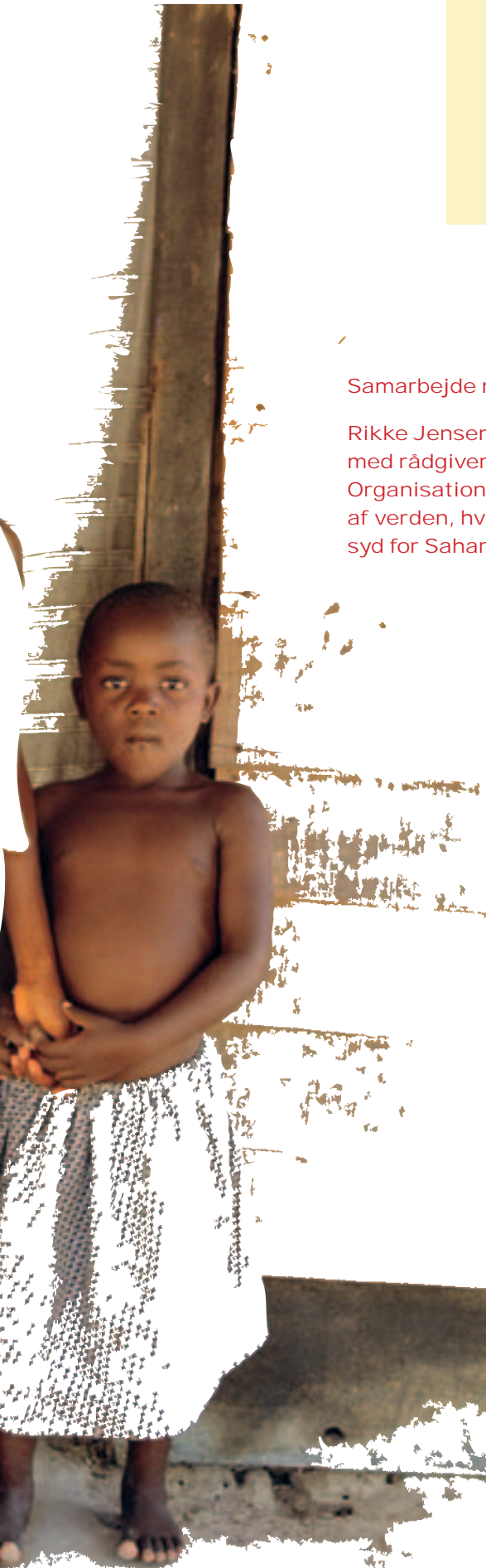
Området omfatter byerne Pokola og Kabo og en række mindre lokalsamfund med i alt ca. 30.000 indbyggere. Det betyder, at CIB ud over den daglige drift også har en række sociale opgaver i denne afsidesliggende del af Congo-Brazzaville.

En af disse opgaver er at drive det lokale sundhedssystem. Med operationsstue, avanceret testudstyr, en fødeklinik og et velassorteret apotek betragtes CIBs hospital i Pokola som det bedste hospital i den nordlige del af landet.

Alle indbyggere i skovområdet tilbydes gratis konsultation – uanset om de er ansat i DLH-Gruppen eller ej. Hospitalet tilbyder bl.a. behandling af malaria, tuberkulose og diarré og assisterer ved fødsler. Derudover oplever hospitalet et stigende behov for behandling i forbindelse med HIV/AIDS.

Ligesom HIV/AIDS, er malaria et alvorligt problem i området. Malaria er den primære årsag til konsultationer på hospitalet og på klinikkerne. Kombinationen af malaria og HIV er en dødelig cocktail, fordi HIV svækker immunforsvaret kraftigt. Forebyggelse af malaria er derfor et vigtigt skridt i forbindelse med behandlingen af HIV/AIDS, da det kan være med til at forlænge levetiden for AIDS-syge. Derfor planlægger DLH også at styrke indsatsen mod malaria.





### To ildsjæle

Rikke Jensen: "Dr. Antoine (tv.) er leder af CIBs hospital i Pokola og af klinikkerne i de forest camps, hvor en del af medarbejderne bor. Til højre Soeur Irene, som er sygeplejerske og ansvarlig for oplysning og vejledning i forbindelse med HIV/AIDS i området. To ildsjæle, der gør et helt fantastisk arbejde."



## Samarbejde med hollandske eksperter

Rikke Jensens besøg i Congo-Brazzaville var tilrettelagt i et tæt samarbejde med rådgivere fra den hollandske "not for profit" organisation PharmAccess. Organisationen arbejder for at øge adgangen til behandling af HIV/AIDS i de områder af verden, hvor ressourcerne er begrænsede – primært i den del af Afrika, der ligger syd for Sahara.

Hun peger på, at med den rette behandling kan mennesker med HIV leve et næsten normalt liv. Men kun meget få steder i Afrika tilbydes behandling, og HIV/AIDS har udviklet sig til et stort samfundsproblem, fordi sygdommen øger fattigdommen. Folk bliver ude af stand til at arbejde og kan ikke forsørge deres familier, og derfor ser man ofte ældre og forældreløse børn, der har svært ved at klare sig.

"Det giver rigtig god mening for DLH at gå aktivt ind i bekæmpelse og behandling af HIV/AIDS. Indsatsen er på den ene side med til at holde vores medarbejdere på arbejdsmarkedet, og på den anden side kan vi bekæmpe yderligere fattigdom ved at sørge for, at medarbejderne bevarer en indkomst, der kan brødføde dem og deres familier," siger Rikke Jensen.

### Specialuddannede medarbejdere

DLH's datterselskab, CIB, har i flere år arbejdet aktivt med at bekæmpe HIV/AIDS. Selskabet har ført oplysningskampagner og iværksat projekter, der skal øge bevidstheden om den smitsomme sygdom, og hvordan man undgår den. Desuden tilbyder CIBs hospital HIV-test, rådgivning og behandling.

På de fleste af CIBs lokationer hænger der plakater med gode råd og advarsler, og sundhedspersonalet underviser i forebyggelse og behandlingsmuligheder. Siden 2005 har CIB desuden uddannet særligt udvalgte medarbejdere – såkaldte "peer educators" – der i dagligdagen ude på arbejdspladserne skal sørge for at skabe opmærksomhed og sprede information om HIV/AIDS.

"Ideen med specialuddannede medarbejdere er rigtig god, og de ved utroligt meget om de mennesker, der hver dag har sygdommen tæt inde på livet. Men de kan selvfølgelig ikke løfte opgaven alene. Dels kan det være svært at finde gode tidspunkter at tage emnet op i løbet af en arbejdsdag – dels er HIV/AIDS en utrolig kompleks sygdom, som selv højtuddannede læger kan have svært ved at forklare, så andre forstår det," siger Rikke Jensen.

På trods af disse aktiviteter er der stadig behov for en indsats. Derfor undersøger DLH i øjeblikket mulighederne for at udvikle et mere omfattende sundhedsprojekt, som skal begrænse udbredelsen af HIV/AIDS i Pokola-området og sikre befolkningen adgang til den livsvigtige behandling.



"Projektteamet" på besøg på klinikken i Kabo. Pokola og Kabo er de to største byer i området, og lægen på CIBs hospital i Pokola regner med, at op imod 12 % af indbyggerne er smittede med HIV. Det er en høj smitteprocent, men svarer til situationen i andre områder, hvor der ligesom i Pokola er en høj økonomisk aktivitet og meget transport ud og ind af et forholdsvis isoleret område.



# Out of Africa ...

Medlemmer af DLH's bestyrelse og koncernledelse var i oktober på ekskursion i Cameroun, Congo-Brazzaville og Gabon. Christina Aerts Van't Dack, Robert Huninks sekretær i Basel, var med på turen. Læs hendes historie om seks meget spændende dage i Afrika.

Mine yndlingsfarver vil for altid være grøn som regnskoven i Congo-Brazzaville, rød som lateritjorden på CIBs endeløse veje og turkis som Atlanterhavet i Port Gentil.

Men lad mig forklare...

Gisela Schopferer, bogholder i tt Timber, og jeg havde æren af at ledsage nogle medlemmer af DLH's bestyrelse og koncernledelse på deres afrikanske opdagelsesrejse i oktober. Det var tydeligt fra starten, at dette ville blive en oplevelse uden sidestykke.

I Douala Lufthavn blev vi modtaget som kongelige af Cameroun-staben. Jean-Baptiste, den ansvarlige for protokollen, tog os og vores bagage under sine vinger som den beskyttende engel, han syntes at være.

Der var knap nok gået en time, efter vi var ankommet, før vi nød vores første bid af det tropiske nattelev på bredden af Wouri-floden. Det var en oplevelse at se den tydelige glæde, hvormed Mr. Véron, direktør

for Gruppens datterselskab, SAT, introducerede os for sit personale og den udsøgte kogekunst på en camerounsk restaurant.

Mandag morgen startede en uge med en upåklagelig planlægning og organisering fra alle ansatte i SAT, CIB Pokola, GIB og CIB Gabon. I havnen i Douala - på dækket af et stort lastskib på vej til Middelhavsdestinationer - havde vi mulighed for at opleve lastningen af CIBs kævler og tømmer.

## Lugtene og lydene i Afrika

Kort derefter havde vi udskiftet skibet med et fly og var på vej til regnskoven, til de ægte seværdigheder, lyde og lugte i Afrika, der ventede os i Pokola.

Men disse sanseindtryk blegner i sammenligning med den hengivenhed og det "Herzblut", vi blev mødt med fra alle de ansatte. Hver eneste af dem betragter FSC-certificering som en mission. De økonomi-

ske, miljømæssige og sociale påvirkninger af FSC blev tydelige på en meget håndgribelig måde under hele vores besøg i Kabo og Pokola med de forskellige savværker, ovntørningsanlæg, listehøvlerier og snedkerifabrikker, de store tømmerpladser, skrotpladsen, reservedelslageret, generatoranlægget, den vietnamesiske murstensproduktion, pygmælandsbyen og -skolen, bageriet, den helt nye bank og mest af alt vores hjerteskerende besøg på Pokola-hospitalet og det tilhørende apotek.

## Spændende lærdom om regnskoven

Hidtil havde jeg kun beskæftiget mig med processerne omkring udvælgelse af kævler, fældning, udtrækning og transport af et træ bagved en computerskærm. Men når man ser det i virkeligheden, rammes man af dets storslåethed. Tro mig; at køre en tur i en tre meter høj larvefordrakter er opfyldelsen af enhver lille drengs drøm. Vi så også,

hvor hurtigt skoven faktisk sletter de spor, som skovarbejderne efterlader sig efter at have høstet.

Vi lærte om maniok, marantablade og deres anvendelse, agro-skovbrug og skovdrift og Sisyfosarbejdet med at vedligeholde lateritvejene. Vi hørte om aktuelle HIV/AIDS risici og andre sociale problematikker. Vi mødte papa Anatole (stedets 70-årige tømmer) og Doctor Antoine Moubouha samt ledernes hustruer, som også hver dag bidrager med stort og småt til, at selskabets forskellige aktiviteter fungerer.

Der blev fældet et par tårer, da pygmæbørnene bød os velkommen med nogle sange i Foyer Frédéric. Lugtene, snavset og elendigheden i pygmælandsbyen vil for altid være rodfæstet i vores hukommelse, men størst indtryk gjorde deres umiddelbare glæde over at se tre biler med en masse mennesker ankomme midt i deres landsby medbringende gaver.

Lige så varm som den afrikanske temperatur, var vores velkomst i Gabon.

Vi besøgte havnen, tømmerpladsen og savværket, kontorerne og, også her, blev der svaret venligt og imødekommende på alle vores spørgsmål.

Port Gentil - navnet siger alt! Med dens hvide sandstrande, smukke blomster og specielle middelhavsmosfære står den nu helt klart som nummer et på min liste over steder, jeg ønsker at gense.

I løbet af de seks dage, vi tilbragte i Afrika, sugede vi alle indtryk til os, som savannen opsuger den første, nye regn. Jeg tror ikke, jeg overdriver, hvis jeg siger, at denne oplevelse har beriget hver en deltager umådeligt meget.

**Christina Aerts Van't Dack**



# DLH udnytter det russiske potentiale

Vores handel med Rusland har fået en ekstra dimension. I mange år har det enorme land været Træ- & Pladedivisionens største leverandør af krydsfiner, men nu er DLH også begyndt at sælge pladeprodukter til Rusland, hvor økonomien vokser, og efterspørgslen stiger. Opgaven er stor, men DLH drager fordel af en unik position og et stærkt netværk, der er opbygget gennem næsten 30 år på markedet.

DLH's Træ- & Pladedivision har travlt. Meget travlt. Lidt paradoksalt står verdens største producent af birkekrydsfiner, Rusland, nemlig og mangler pladeprodukter, og derfor er divisionen gået i gang med at opbygge et fuldt salgsnetværk på det gigantiske marked.

Fremover skal dette netværk forhandle udvalgte pladeprodukter i landet, hvor den hastigt voksende markedsøkonomi har åbnet nye muligheder for en del af de 142 mio. indbyggere. En eksplosivt voksende mellemklasse har fået væsentlig flere penge, som de investerer i bedre boliger og flere forbrugsgoder i luk-susklassen.

"Den økonomiske udvikling har fået russerne til at efterspørge

krydsfiner. Samtidig har varme vin-tre gjort det svært at få tilstrækkeligt kævlemateriale ud af skovene, hvilket i perioder har betydet produktionsstop og lavere output fra fabrikerne. Denne "cocktail" af omstændigheder har øget markedspriserne kraftigt – især i Rusland, hvor der til tider har været besluttet mangel på krydsfiner," forklarer Procurement Manager Jonas Tejlgaard Hansen fra Træ- & Pladedivisionen.

## DLH har en unik position

Han fortæller, at i en situation som denne er det en kæmpe fordel at kunne bygge på det indgående kendskab, som DLH har opbygget gennem næsten 30 års tilstedeværelse i Rusland.

"Vi har en unik position med et meget stærkt netværk i markedet, som vi har opbygget gennem vores mangeårige indkøbsaktiviteter i Rusland, og det kommer os virkelig til gode nu. Det russiske marked har et enormt potentiale, men lige så mange faldgruber. Bureaukratiet fungerer i bedste velgående, og de russiske handelsmønstre er meget anderledes, end dem vi kender fra andre markeder. Derfor har det fra starten været vigtigt at sikre, at vores salg i Rusland stemmer overens med de principper og politikker, DLH arbejder efter," siger Jonas Tejlgaard Hansen,

## Omstillingsevne er vigtig i hård konkurrence

Det er hårdt arbejde at starte i et nyt marked, og der ligger mange overvejelser bag etableringen af salgsnetværket i Rusland. Hver dag byder på nye udfordringer og vurderinger af markedet, hvor DLH udnytter potentialet i et stærkt indkøbs-setup af pladeprodukter verden over.

"Perspektiverne er store i Rusland, og vi ønsker at fortsætte med at positionere DLH i dette land. Ved at udnytte vores internationale kendskab og baggrund kan vi virke både som eksportør af russiske pladeprodukter og leverandør til Rusland af andre pladeprodukter.

Hvor DLH hidtil udelukkende har eksporteret pladeprodukter fra Rusland, kan vi nu, hvor plader, grundet markedets udvikling og ekspansion,

er blevet en mangelvare, bruge vores internationale baggrund til at levere plader til Rusland fra USA, Sydamerika og Kina, siger Jonas Tejlgaard Hansen og peger på DLH's gode evne til at omstille sig som værende helt central, hvis virksomheden skal forblive konkurrencedygtig på et marked, som flere og flere får øjnene op for.

"Tingene ændrer sig med rekordfart i Rusland. Der er rigtig mange ukendte faktorer, som f.eks. den politiske situation, hvor et præsidentvalg er lige om hjørnet. Også handels- og importbarrierer, konkurrencesituationen og udviklingen i valutakurserne kan hurtigt ændre forudsætningerne for vores salg til Rusland betydeligt," slutter Jonas Tejlgaard Hansen.



## VÆRDIFULDE OPLEVELSER PÅ TURNÉ

DLH-Gruppens værdier er globale. De er resultatet af en værdi-proces, som har involveret hele organisationen, og de udtrykker, hvordan DLH ønsker at drive forretning. Derfor er det utroligt vigtigt at give dem liv, så de ikke ender som fine ord på et stykke papir. Værdierne er intet værd uden handling. De skal være en del

af hverdagen – uanset om du befinder dig i Malaysia eller i Hviderusland - og Passion for Wood har nu premiere på en serie artikler, hvor medarbejdere rundt om i verden fortæller om oplevelser, der for dem er et udtryk for en eller flere af DLH's værdier. Artiklerierien fungerer som en stafet, hvor vi sender værdierne på turné. Praktisk

fungerer det sådan, at den medarbejder, der er aktuell med sin historie i dette nummer, peger på en kollega, der i næste nummer skal bidrage til bladet med en værdifuld oplevelse. Første bidragyder er HR-chef i DLH-Gruppen, Peter Engelsted Jonassen.



## NÆSTE STOP: BASEL

Peter Engelsted Jonassen har valgt at give stafetten videre til Økonomidirektør Thomas Meier i Basel. "Det gør jeg, fordi han siger, at i Basel behøver de ikke nogen opfordringer for at arrangere sociale aktiviteter," siger HR-chefen.

# DLH til DHL

25.000 mennesker er samlet i en park i den danske hovedstad, København. For en gangs skyld er himlen skyfri, men temperaturer omkring de 14 grader afslører, at en i øvrigt dårlig sommer nu definitivt er forbi i Danmark.

De tusinder af sportsklædte mænd og kvinder er til DHL Stafet - Europas største motionsløb og specielt arrangeret for virksomheder. Med denne aften er også 30 DLH-medarbejdere. De holder til i et telt med borde og bænke i nærheden af

den rute, som de alle skal gennemløbe denne aften. Nogle har taget familiemedlemmer med for hyggen skyld, og selv kolleger, der ikke selv skal løbe, er mødt op i teltet for at være med på holdet som heppekor.

**Ansvarligheden lever og har det godt** Medarbejderne er inddelt i hold med hver fem deltagere, der på skift løber en rute på fem kilometer. For de færreste gælder det om at komme først – for de fleste gælder det om at gøre deres bedste – og ved fæl-

les hjælp når alle hold i mål med en anstændig sluttid.

Efter løbet bliver der tændt fakler uden for teltet, og indenfor spiser medarbejderne og deres familier sammen, inden de – med trætte ben – siger tak for i aften og tager hjem.

"Det her var en helt almindelig tirsdag aften i København, men netop fordi der er tale om en hverdagsoplevelse, så står den for mig som et rigtigt godt eksempel på, hvordan DLH's værdi om ansvarlighed lever og har det godt – ikke bare i forretning,

men blandt os medarbejdere," siger Peter Engelsted Jonassen, og han forklarer:

"I år var jeg sidste løber på mit hold, og jeg ved af erfaring, at det kan være en rigtig dårlig oplevelse i nogle virksomheder. På det tidspunkt er det nemlig halvmørkt og koldt, og man må vente i timevis på, at det bliver ens tur til at løbe. Oveni risikerer man, at de andre spiser det meste af maden og tager hjem, inden de sidste kolleger kommer i mål.

Men den situation frygtede jeg ik-

ke ét sekund at ende i på mit DLH-hold. Jeg vidste, at alle ville heppe på mig og se mig komme i mål, før vi sammen satte os til at spise og bagefter hjalp hinanden med at rydde op.

Det er en del af DLH-ånden, at man tager ansvar for hinanden og yder sin del for holdet, og det var en utrolig positiv oplevelse at opleve, at vores forretningsværdier også afspejles i vores samvær," siger Peter Engelsted Jonassen.

"Værdierne er virksomhedens sjæl. De er de 'sjæleord', som medarbejderne kom med, da vi spurgte om deres mening. Det er de værdier, de tror på, og det skal vi som ledelse lytte til og sørge for at udbrede i virksomheden."

HR-chef Peter Engelsted Jonassen



30 medarbejdere fra DLH's hovedkvarter i Taastrup har deltaget i Europas største motionsløb. En af dem var HR-chef Peter Engelsted Jonassen, der en helt almindelig tirsdag aften i september fandt sig selv i slipstrømmen af sammenhold og fælles ansvar.

# Vellykket lancering af certificeringsguide

**Hvad er certificeret træ egentlig? Med en ny guide kan kunderne nu lære noget om verificerings- og certificeringsprocesserne og få forklaret vigtigheden af certificeret træ.**

DLH-guiden om verificering og certificering har vist sig at være et nyttigt værktøj for medarbejderne. Derfor er vi nu ved at udarbejde en kundefølge på seks forskellige sprog.

Guiden blev lanceret i første halvår 2007 på fire oplysningsworkshops i henholdsvis Warszawa, Sète, Antwerpen og Taastrup. Dengang blev den kun uddelt til DLH-medarbejdere, men det blev hurtigt klart, at guiden kunne bruges til andre formål.

"Straks efter at guiden var lanceret, indså vi, at den kunne bruges som et værktøj for vores kunder. De kan ikke blot læse om verificerings- og certificeringsprocesserne, men guiden giver også svar på, hvorfor de bør overveje at vælge certificerede træprodukter, hvorfor de bør vælge DLH som leverandør af disse produkter, og hvordan DLH kan hjælpe dem videre i forløbet," forklarer Communications Manager Sheila Hoggarth.

## Basisviden er vigtig

Guiden var først ment som et oplysningsværktøj til DLH-medarbejdere omkring processerne og promoveringen af træprodukter. Sheila Hoggarth understreger vigtigheden af, at alle medarbejdere i DLH som et minimum har den grundlæggende viden omkring verificerings- og certificeringsprocesserne.

"DLH producerede netop DLH-guiden om verificering og certificering for at forsyne medarbejderne med denne basisviden. Guiden giver ikke kun et overblik over processerne, men også information om, hvordan produkterne kan markedsføres, og hvor man kan hente hjælp," siger Sheila Hoggarth.

Med verificeringen og certificeringen af træ håber DLH at sikre miljømæssig bæredygtighed. I nogle lande og regioner er lovligheden ikke fuldt ud garanteret af myndighederne, og der er det derfor af yderste vigtighed at sikre lovligheden af træ og forarbejdede træprodukter.



Guiden kan læses eller downloades fra DLH's hjemmeside [www.pound.co.uk/DLH\\_Customer](http://www.pound.co.uk/DLH_Customer). Ud over kundefølgen, er DLH i øjeblikket ved at udarbejde tre foldere om certificering og verificering. Folderne er specielt rettet mod leverandører for at anspore dem til at få deres træ certificeret/verificeret gennem VLO (verificering af lovlig oprindelse), TLTV (verificering af lovligheden og sporbarhed af træ) eller FSC (Forest Stewardship Council). Folderne vil være klar i slutningen af året.

## Fra papirarbejde til træbesigtigelse



Mere end 20 administrative medarbejdere fra den schweiziske DLH-virksomhed, tt Timber i Basel, forlod for en dag computere og papirarbejde og tog på en lille udflugt for at lære mere om træ og træprodukter. De besøgte træfirmaet Brunegg AG - en af de største dørproducenter i Schweiz. Firmaet er FSC-certificeret og producerer årligt 140.000 døre. Medarbejderne besøgte også savværket Keppler, hvor de bl.a. så en kæmpe stor Sappelli-kævlé fra CIB i Congo-Brazzaville blive skåret op.



# En skarpere profil til DLH-Gruppen

Marketingchef Martin Rolander  
i den røde stol

Hver enkelt af DLH-familiens medlemmer har deres helt egen, lokale profil. Nogle er kendte på miljøområdet, andre har et stærkt socialt engagement, atter andre markerer sig på forretningsmæssige præstationer. Men hvad skal DLH-Gruppen være kendt for globalt? Vores nye marketingchef, Martin Rolander, skal finde svaret.

#### Martin Rolander, tillykke med jobbet. Hvad skal du lave?

Selvom DLH er en stor, global koncern, er den faktisk ikke særlig kendt i offentligheden. Derfor skal jeg sammen med mit team i gang med at profilere os – både indadtil over for medarbejderne, men selvfølgelig også udadtil over for kunder, leverandører, investorer, samarbejdspartnere, NGO'er, fremtidige medarbejdere o.a.

En af mine fornemste opgaver bliver at skabe rammerne for en fælles identitet i koncernen og kommunikere den ud i alle divisioner og DLH-selskaber i hele verden. Det handler om at skabe en rød tråd i vores kommunikation og branding. På den front er der ikke blevet gjort så meget de senere år, så der er nok at tage fat på, men overordnet er det målet at gøre DLH-Gruppen globalt kendt som en ansvarlig virksomhed.

#### Men hvorfor er det så vigtigt at være kendt?

Der er mange gode grunde. Lad mig give et par eksempler:

- F.eks. er ledigheden i Danmark historisk lav p.t. Virksomhederne kæmper om at tiltrække og fastholde gode, kompetente medarbejdere. I den situation er det afgørende for DLH-Gruppen at kunne skille sig ud fra mængden med en knivskarp og positiv profil, som folk forbinder med gode arbejdsforhold, internationale karrieremuligheder, en ordentlig moral og positiv medieomtale. Ikke kun i Danmark, men i alle de lande vi er repræsenterede i. Det skal være attraktivt at arbejde i DLH, og medarbejdernes motivation øges, når virksomheden er kendt for noget godt og har en positiv profil. Medarbejderne er vores allervigtigste ambassadører, og de skal være stolte af at arbejde her.

- Når vi beskæftiger os systematisk med kommunikation og marketing, kan vi langt bedre præge den opfattelse, omgivelserne har af os. Én enkelt negativ historie i medierne kan leve længe i folks bevidsthed. Derfor er det helt centralt at få fortalt alle de gode og enestående historier, der kendetegner os som virksomhed, som arbejdsplads, som samarbejdspartner, som global koncern.

#### Risikerer profileringen af DLH-Gruppen ikke at svække de enkelte selskabers profil?

En markant koncernprofil udelukker ikke en stærk datterselskabsprofil. Med en fælles og mere ensartet strategi for kommunikation og markedsføring kan selskaberne udnytte hinandens styrker og dermed supplere hinanden langt bedre, end det sker i dag.

På sigt skal vi have skabt én fælles identitet, som vi alle sammen kender og kan referere til. I den forbindelse er det vigtigt at respektere den lange række af virksomheder, DLH-Gruppen har købt, og som i nogle lande har et meget stærkt lokalt brand. Det er en klar udfordring i forhold til den fælles identitet – men det er også en stor styrke, fordi vi kan bygge videre på et lokalt brand sammen med de medarbejdere, der har skabt det.

#### Er det overhovedet realistisk at kommunikere som én virksomhed, når man geografisk, kulturelt og forretningsmæssigt spænder så vidt, som DLH gør?

Ja, selvfølgelig. Se bare på Nokia, Danfoss, IBM, Nestlé – alle har oplevet de samme udfordringer og løst dem. Det kan vi også.

Vi har allerede taget et vigtigt skridt med de fundamentale værdier, som vi globalt set er blevet enige om skal danne grundlaget for vores arbejde: Ansvarlighed, professionalismisme, entrepreneurship og åbenhed på et globalt/multikulturelt fundament. Værdierne er et udtryk for, hvem vi er, og hvordan vi ønsker at opføre os som virksomhed, og det er dem, vi i fællesskab skal omsætte til en fælles identitet.

### FAKTA OM MARTIN ROLANDER

35 år og uddannet cand.merc. på Handelshøjskolen i København. Martin kommer fra Payment Business Services (PBS) og har tidligere været ansat i det danske teleselskab TDC.

Martin er gift med Louise og har en søn på 2 år.

### MØD GROUP MARKETING

I forbindelse med Martin Rolanders ansættelse er der etableret en marketingafdeling med tre medarbejdere, som hidtil har haft marketingfunktioner forskellige steder i DLH-Gruppen. "Mine medarbejders erfaring og ekspertise er afgørende for den udvikling, som DLH-Gruppen nu vil komme til at opleve på marketingområdet," siger Martin Rolander. Udover ham består afdelingen af:



Helle Esbensen,  
marketing-  
koordinator,  
Taastrup

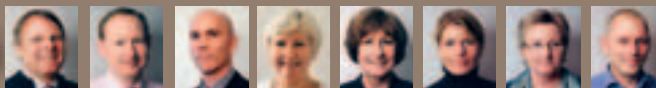


Janni Ekstrøm  
Desbo, marke-  
tingassistent,  
Taastrup



Gitte Nabe  
Kristensen,  
marketing-  
koordinator,  
Hørning

passion FOR WOOD



Passion for Wood udgives 2-4 gange om året på dansk, engelsk og fransk og redigeres af en bredt sammensat redaktionsgruppe, bestående af Peter Jonassen (HR) (ansv.), Peter K. Kristensen (Miljø), Martin Rolander og Helle Esbensen (Marketing), Sheila Hoggarth og Natalie Graf (Hårdtræsdivisionen), Gitte H. Reimer (Træ- & Pladedivisionen) og Lars Bo Kirk (ekstern). Design og produktion: Boje & Mobeck