

# dlh.

PASSION FOR WOOD

passion for wood  
#2 2009

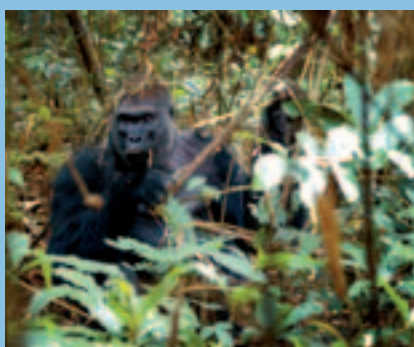
TIL ALLE MEDARBEJDERE I DLH-GRUPPEN

## Synergier gør DLH stærkere

BEDRE SAMHANDEL, MERE VIDENDELING OG ET FÆLLES MÅL OM AT UDNYTTE DE SYNERGIER, EN GLOBAL VIRKSOMHED SOM DLH BESIDDER. DET HAR VÆRET AMBITIONEN I DLH FRANCE – OG MEGET TYDER PÅ, AT EN NY LANDVINDING ER PÅ VEJ.

LÆS SIDE 6-7

### TRÆ SUGER CO<sub>2</sub> UD AF ATMOSFÆREN



Beregninger viser, at bæredygtigt skovbrug og kampen mod afskovning er den billigste måde at forhindre klimaændringer.

Læs side 2-3

### JAKKESÆTTET ER BLEVET LIDT STRAMMERE



På finanskrisens højeste og i tiden derefter knoklede DLH's Group Treasury dag og nat for at sikre DLH-Gruppens finansielle situation.

Læs side 12

## FRA GRANATCHOK TIL SMÅ FORÅRSTEGN

Den globale finanskrisen og hele den medfølgende økonomiske krise har nu forhåbentlig nået bunden. For DLH er det specielt godt nyt, eftersom vores hovedaktiviteter jo i høj grad er knyttet til byggeriet, som er en af de brancher, krisen har påvirket voldsomt.

Nogle af vores aktiviteter er ramt hårdt, andre mildere. Men i hovedtal er omsætningen, siden det gik bedst i 2007, faldet cirka en tredjedel – fordelt således, at henholdsvis prisen på vores varer og mængden af solgte varer hver især skønmæssigt er faldet i gennemsnit 15-20 %.

Det kan selvfølgelig mærkes, men tallene viser ikke desto mindre, at der er en pæn basisaktivitet. Og det er godt nyt!

Vi ser nu samtidig små forårstegn i vores aktivitetsniveau. Godt nok sker det langsomt – og fra et lavt niveau, men i visse lande stiger omsætningen måned for måned. Også selvom vi ser bort fra de traditionelle sæsonsvingninger. Derudover regner vi med, at flere lande kommer med fra 3. kvartal.

### Kreativitet og samarbejde i DLH er styrket

Efter 'granatchokket' før og efter nytår, hvor alt gik i stå, og kunderne samtidig nedbragte deres egne lagre, er det nu vores vurdering, at markedet for vedligeholdelse

begynder at komme på fode igen. Nybyggeriet vil det nok tage længere tid at retablere.

I mellemtiden glæder det mig at se, hvordan kreativiteten og samarbejdet i gruppen er blevet styrket de seneste seks måneder.

Nye salgsmarkeder er angrebet med held og dygtighed, hvilket vil styrke DLH's position på lang sigt. Det interne samarbejde – som det også er fortalt i artikler inde i bladet – bærer frugt, idet justeringer i salgssiden af organisationen til en mere geografisk opdeling har betydet, at nye typer af DLH-varer nu sælges til kunder, hvor vi hidtil kun har leveret en del af sortimentet.

Supplerer vi med aktiviteter, der giver fremdrift på de indre linjer, f.eks. IT-området og Supply Chain Management i den kommende tid, ja, så kommer vi samlet set styrket ud af krisen.

Med andre ord: En krise kan også være godt for noget.

Ha' en rigtig god sommer!

Jørgen Møller-Rasmussen, adm. direktør

# Træ suger

**En række nyere studier viser, hvor meget CO<sub>2</sub> skovene suger ud af atmosfæren og opbevarer. Andre beregninger viser således, at bæredygtigt skovbrug og kampen mod afskovning er den billigste måde at forhindre klimaændringer.**

Ifølge klimamodeller fra det verdensomspændende konsulentfirma McKinsey, slipper verdenssamfundet i øjeblikket 17 gigatons mere CO<sub>2</sub> ud i atmosfæren, end der trækkes ud af atmosfæren.

Andre studier viser, at en femtedel af verdens drivhusgasudslip – mere end alle biler, busser, lastbiler og fly tilsammen – indirekte sker som følge af afskovning.

De tal underbygger i sidste instans strategien hos selskaber som DLH, der er verdens førende inden for miljøcertificeret tropisk hårdtræ.

### Amazonas bliver savanne

Og mens forbrugere kunne forventes at gå mod billigere, ikke bæredygtigt fældet træ i krisetider, vil DLH ikke tabe til konkurrenter med en dårligere miljøprofil. Det mener Scott Poynton, direktør i den internationale organisation Tropical Forest Trust,

"De virksomheder, der har arbejdet længst med certificeret træ, vil i det lange løb få væsentligt bedre fodfæste," siger han.

Han holder sig ikke tilbage, når han skal beskrive de mulige konsekvenser af, at afskovningen ikke bliver stoppet:

"I det værste scenarie kan vi inden for vores levetid få en temperaturstigning på måske 6 grader celsius," siger Scott Poynton.

I værste fald kan det betyde, at store dele af Amazonas og andre regnskove vil blive omdannet til savanne, hvis temperaturen stiger så meget, hvilket i så fald kan få selvforstærkende konsekvenser for hele det tropiske område.



# CO

# 2

## ud af atmosfæren



### Fakta om afskovning og CO<sub>2</sub>

#### SKOVE

- dækker en tredjedel af jordens overflade.
- står for 90 pct. af den årlige udveksling af CO<sub>2</sub> mellem atmosfære og land.
- lagrer 4500 gigatons af CO<sub>2</sub> i sine økosystemer – det er mere end i verdens tilbageværende olieforekomster – og mere end der er i atmosfæren.

#### AFSKOVNING

- Medfører udslip svarende til en femtedel af verdens samlede CO<sub>2</sub>-udslip – mere end i hele transportsektoren, inkl. biler, busser og fly.
- I Europa voksede skovene i perioden 1990-2005 med et område, der svarer til Grækenlands areal.
- Globalt mindskes dog skovene med det samme areal, Grækenlands areal, hvert år, primært grundet afskovning i tropenerne.

Kilde: The British Forestry Commission

#### Afskovning er ikke bæredygtig skovdrift

Afskovning er den fældning af træer, som finder sted, når skovarealet bliver ryddet for i stedet at blive brugt til landbrug eller andre formål. Modsat afskovning er bæredygtigt skovbrug fældning af træer, som erstattes af nye træer, enten ved genplantning eller ved selvforyngelse.



The British Forestry Commission har sammen med FAO produceret en kortfilm om skovens betydning i relation til den globale opvarmning.

Filmen kan findes i 7 sprog på <http://www.fao.org/forestry/52980/en/> og i en dansk udgave på [www.trae.dk](http://www.trae.dk).



Krisen er og vil blive hård ved tømmerindustrien. Men en ny, strammere international miljølovgivning vil styrke DLH og andre tømmervirksomheder med en stærk miljøprofil, siger direktør i organisationen Tropical Forest Trust.

# DLH vil vinde på miljøfokus

Den globale økonomiske krise har bremset efterspørgslen efter træ. Men forestående lovgivning mod indførelsen af ulovligt fældet træ i både EU og USA vil på længere sigt gavne virksomheder som DLH. Det mener Scott Poynton, direktør i den internationale organisation Tropical Forest Trust.

"Selv hvis man ikke forholder sig miljøetisk til tingene - og det tror jeg, DLH gør - så er det nu rationelt at bevæge sig i en bæredygtig retning," siger Scott Poynton fra en rundrejse i skovlandet Indonesien.

I forventning om skrappe regler for indførelse af bæredygtigt fældet træ, har tømmerindustrien og deres kunder allerede bevæget sig i en bæredygtig retning.

"Det er positivt, især for et selskab som DLH, der har været *first mover* inden for miljørigtigt træ. Selv kinesiske producenter, der ikke har denne miljøfokus, og som jeg har talt med, er nu nervøse over den bæredygtige trend, da de ikke længere har lige så let adgang til træ," siger Scott Poynton.

## Tvinger forandringer igennem

Han tilføjer, at det gode ved den økonomiske krise er, at den tvinger selskaber til at genskabe sig selv på et tidspunkt, hvor der er nye skrappe miljøregler, og hvor der nu er en fokus på skovenes evne til at opretholde klimabalancen.



## ORDSPROG MED TRÆ

Dansk ordsprog: Træerne vokser ikke ind i himlen

Betydning: Udtryk for, at noget ikke udvikler sig helt, som man kunne ønske

Engelsk ordsprog: From a Little Acorn grows a big Oak

Oversat direkte til dansk: Fra et lille agern vokser en stor eg  
Betydning: Noget småt og simpelt kan udvikle sig til noget stort og stærkt

# DLH en del af den globale klimadagsorden

Af miljøkoordinator Peter K. Kristensen

Den 24.–26. maj mødtes virksomhedsledere fra verdens største virksomheder, førende forskere og en række politikere og eks-politikere på konferencen 'World Business Summit on Climate Change' i København for at drøfte, hvordan den globale opvarmning skal bekæmpes. På konferencen bidrog DLH med både erfaringer og ekspertviden inden for bæredygtigt tropisk skovdrift.

Fældning af skov til fordel for blandt andet landbrug er en af de primære årsager til, at verdens regnskove forsvinder. Og udledningen af CO<sub>2</sub> som følge af fældning og afbrænding af skoven står for ca. 20 % af den globale udledning af CO<sub>2</sub>.

Med så klare fakta, var det ikke svært for deltagerne på konferencen at konkludere, at den nemmeste og billigste måde at reducere den globale udledning af CO<sub>2</sub> er at reducere rydningen af verdens regnskove ved at fremme bæredygtigt skovbrug – et synspunkt, DLH til fulde støtter.

Og det var netop i egenskab af at være en af verdens største og førende inden for bæredygtigt tropisk træ, at DLH deltog i konferencen – i øvrigt med aktiviteterne i specielt Congo-Brazzaville som et godt eksempel.

## Virksomheder skal tage ansvar

En række kendte verdensborgere talte på konferencen, og de var enige i deres budskab til forsamlingen af virksomhedsledere:



Fra nogle af verdens førende virksomheder deltog blandt andet CEO Paul Polman, Unilever, CEO Anders Eldrup, DONG Energy og Chairman and CEO Indra K. Nooyi, PepsiCo. Derudover deltog nogle af verdens mest indflydelsesrige politikere, herunder FN-generalsekretær Ban Ki-moon, tidl. amerikansk vicepræsident Al Gore og EU-kommissionsformand José Manuel Barroso.

"I sidder med nøglen til at løse de globale klimaproblemer, hvis politikerne giver jer de rigtige værktøjer," og svaret fra nogle af verdens mest magtfulde virksomhedsledere var lige så klart:

"Vi er klar til at tage dette ansvar på os, hvis politikerne giver os de rigtige værktøjer."

Der var på konferencen bred enighed om, at der i aftalen, som skal forhandles på plads på det Københavnske klimatopmøde til december, skal vedtages incitamenter, som fremmer bæredygtigt træ gennem salg af CO<sub>2</sub>-kvoter. Konferencen konkluderede også, at træ fra bæredygtigt

skovbrug er et meget klimavenligt materiale, som skal fremmes som alternativ til CO<sub>2</sub>-forurenende materialer som stål, beton og pvc.

DLH arbejder målrettet med sin klimastrategi, som betyder, dels at man forpligtiger sig til, at de skove, der forvaltes, udnyttes bæredygtigt og kan fungere som kulstofdepoter, dels at DLH vil udbrede kendskabet til træ som klimavenligt materiale og til bæredygtigt skovbrug. Derudover vurderes virksomhedens egen klimapåvirkning løbende – både den positive og den negative.

## Wikiboks: Merbau

Begrebet 'wiki' kommer fra internettet, hvor 'wiki' er en betegnelse for et opslagsværk a la et leksikon. 'Wiki wiki' betyder hurtig på hawaiiansk og er altså hurtig information.



Merbau er en meget efterspurgt træart i DLH's sortiment af tropisk hårdtræ fra Asien. Træarten er specielt velegnet til gulve, bl.a. på grund af træets flotte, dybe og meget farverige nuancer.

Merbautræet, der typisk vokser sig 50 meter højt, findes primært i Indonesien, Malaysia og Papua Ny Guinea. Her har træarten i mange år været meget omdiskuteret på grund af udbredt illegal hugst og handel, primært med Kina som hovedaftager.

De seneste år har DLH imidlertid fokuseret kraftigt på VLO-verificeringen, og i dag kan DLH som den eneste leverandør i verden tilbyde fuldt VLO-certificeret merbautømmer.

Det afskaffer ikke den illegale handel på kort sigt, men det betyder, at kunderne nu har mulighed for at vælge et garanteret legalt produkt – det VLO-certificerede merbau fra DLH. Dermed har forbrugerne nu fået et sikkert alternativ til den usikre, ikke-certificerede merbau, og kunderne behøver ikke frygte at blive hængt ud i medierne pga. illegalt merbau.

# Synergier gør DLH stærkere



Medarbejdere i Sète og Nantes.  
Fra venstre: Valérie Sanchez,  
Sète, Stéphanie Garcia og  
Patrick Lerat, Nantes, og  
Patrick Locatelly, Sète.

Teamet i Nantes. Fra venstre,  
stående: Arnaud De La Villarmois,  
Jean-Noël Livenais, Philippe  
Besnier, Yannick Le Bourhis,  
Kato Gbelle, Christophe Mollard,  
Stéphanie Valton, Audrey  
Lefievre-Conard, Stéphanie  
Garcia. Siddende: Michèle Goux,  
Pascal Giraud, Michel Braud,  
Patrick Lerat.



Bedre samhandel, mere videndeling og et fælles mål om at udnytte de synergier, en global virksomhed som DLH besidder. Det har været ambitionen i DLH France – og meget tyder på, at en ny landvinding er på vej.

DLH har i Frankrig et mønstereksempel på en stærk markedsposition kombineret med samhandel og arbejde på tværs af den globale organisation. Dette er blevet yderligere styrket, efter det i efteråret blev besluttet, at alle distributionsenheder kunne sælge hele firmagruppens produkt-sortiment. For en ting er en central beslutning – en anden er at få den eksekveret på tværs af organisationen.

DLH Frances kerneområde er import

og distribution af hårdtræ fra Brasilien, Afrika samt Fjernøsten. Men selskabet har været hurtige til at kontakte sine DLH-partnere inden for trælast og pladeprodukter, da de så en ny forretningsmulighed, fortæller Søren Strand Larsen, direktør for DLH France.

"Mens vi i DLH organisatorisk er adskilt mellem de to divisioner: Hårdtræsdivisionen og Træ- & Pladedivisionen - er det først for nylig lykkedes os i Frankrig at

være med til at bryde de historiske barrierer ned og konstruktivt at samarbejde på tværs af divisionerne," fortæller han.

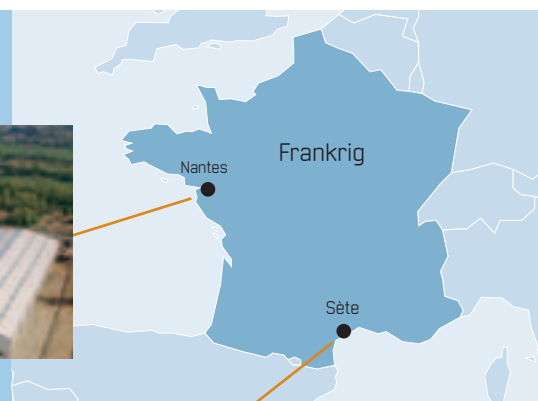
## Konkurrencefordel

DLH i Frankrig er, som nævnt, først og fremmest en distributionsforretning for Hårdtræsdivisionen, men der arbejdes nu også intensivt på at formidle produkter indkøbt via den anden division, primært krydsfiner samt lærketræ fra Rusland til

## OM DLH FRANCE

DLH France fik sin første start for godt 30 år siden, da hedengangne ØK opkøbte en tømmerhandel i Sète. I 1999 opkøbte DLH hele ØK's trædivision verden over – derunder virksomheden Indubois med en afdeling i Sète og en i Nantes. Man valgte at bibeholde navnet Indubois samt det allerede eksisterende Nordisk Bois (også i Nantes), som DLH startede i 1988. Organisationerne blev fusioneret i 2002 og sidenhen, i 2007, omdøbt til det nuværende DLH France.

DLH France har markeret sig som en af landets ledende importører inden for tropisk hårdtræ i Frankrig.



# e i Frankrig



Medarbejdere i Sète. Fra venstre: Thierry Brosse, Angel Garcia og Patrick Locatelly.



franske tømmerhandlere og industrielle kunder.

"Vi er nødt til konstant at udvikle vores varesortiment og være på forkant med trenden, for jo bredere fodfæste vi har, desto mindre sårbare vil vi være," siger Søren Strand Larsen og fortsætter:

"Når vi har et behov, så trækker vi på den ekspertise, som DLH har 'in-house'. På den måde kan vi bedre gå i dybden i vores markeder. Det at kunne trække på hele DLH's erfaring giver os en 'competitive edge'. Det betyder, at vi kan forblive en lille smule bedre end vores konkurrenter."

## Stor kundebase

DLH France har 22 medarbejdere ved deres filial og lager i Sète ved Middelhavet samt 15 medarbejdere i Nantes ved Atlanterhavet. Ifølge Søren Strand Larsen, er deres sælgere tre-fire dage om ugen 'på landevejen' hos kunderne.

"I DLH France har vi en relativ stor kundebase, der tæller mange hundrede kunder, hvoraf op mod halvdelen er industrielle kunder, mens den anden halvdel er tømmerhandlere. Det gør os mindre sårbare. Derudover er vi stærkt delt op imellem køb og salg, så vores folk kan

specialisere sig i enten den ene eller den anden del af forretningen," forklarer han.

## Stærkt logistisk set-up

DLH Frances kunder er geografisk spredt over hele Frankrig. Over årene har DLH France fået opbygget en logistik, der betyder, at de kan levere – selv i mindre mængder – ud til alle kroge af Frankrig inden for få dage.

På den måde har DLH France et stærkt grundlag for at opbygge en forretning også inden for trælast og plader i fremtiden.



## SØREN STRAND LARSEN, 43 ÅR

- kom i 1987 i lære hos DLH som handelselev med en HF og en HH i bagagen. Blev som en af de første elever i DLH udstationeret, da han seks måneder inde i sin læretid tog til Greensboro i USA.
- har siden tiden i USA taget turen til England, Saudi Arabien, Nordtyskland, Holland, Frankrig, Elfenbenskysten og tilbage til Frankrig.
- har boet i Frankrig siden 2001 sammen med familien, der ud over ham selv tæller hans kone, Anne Kristin, deres døtre Anna og Sandra på henholdsvis 9 og 11 samt den 5½ år gamle labrador, Dina, der holder familien beskæftiget.
- udnytter det gode, sydfranske vejr til at dyrke sport, herunder en del mountainbike og løb. Ellers bliver han holdt i gang af både døtre og hund. Sidstnævnte sikrer, at Søren Strand Larsen får brugt sin mountainbike, når han synes, hun bliver for ustadig. Han cykler, hun løber, når de sammen tager på en 30 kilometer tur rundt i området.

# Små og store sejre

I denne artikel fortæller en række kolleger om nogle af de små og store sejre, der viser, at det, vi går og laver, har været sliddet værd.

I Holland har den velestimerede organisation FSC Nederland bedt om lov til at lægge DLH's certificeringsvejledning på deres officielle FSC-website – med tydelig angivelse af, at vejledningen stammer fra DLH.

Ud over at det er en meget tydelig anerkendelse af vejledningens kvalitet, kommer det forhåbentlig også til at betyde en stigende efterspørgsel efter netop DLH-produceret certificeret træ.

Vejledningen er lavet af Product Marketing.



I Belgien har en enkelt kunde købt næsten 700 m<sup>3</sup> sipo og sapele fra CIB, Congo-Brazzaville. En stor del af træet er FSC-certificeret.

Det meste er nu produceret og er på vej til havnen.

I DLH UK er den første store ladning af FSC sapele nu leveret til Irland. Den meget store ordre består af intet mindre end 1.200 m<sup>3</sup> sapele i tilfældige størrelser. Netop denne ordre gjorde, at DLH UK var foran budget i første kvartal.

Hos kollegerne i I-DRY, Holland, har man investeret i nye gaffeltrucks, der kan dreje og vende på et langt mindre område end de gamle gaffeltrucks. Indkøbet af de nye gaffeltrucks betyder, at der kan opbevares 20-25 % mere træ i de eksisterende varehuse. Det er en klar optimering af logistikken og er et forbilledligt eksempel på, at et lille fremskridt kan have stor betydning.

Selvom store dele af verden – herunder også DLH – fortsat kæmper mod finanskrisen og dens konsekvenser, er der masser af store og små lyspunkter.

I DLH er der på den ene side iværksat store og vigtige globale initiativer, der vil professionalisere og styrke forretningen, men også i den daglige drift lokalt findes der succes historier overalt.

"Mange små, lokale sejre fører ofte til store. Og vi skal huske at dele glæden, hver gang vi vinder og tager et skridt i den rigtige retning," siger direktør Hroar Bay-Smidt, der for at få mere fokus på dagligdagens succes historier for nylig bad en række medarbejdere nedfælde bare et enkelt lyspunkt i en ofte krævende hverdag.

På disse sider kan du se et udvalg af historierne. Har du selv en positiv historie, du vil dele med dine kolleger, så kontakt Helle Esbensen fra redaktionen pr. mail: [helle.esbensen@dlh-group.com](mailto:helle.esbensen@dlh-group.com).



"Fortæl din historie. Del din viden og dine erfaringer. Inspirer dine kolleger, og lad de små, lokale succeser lyse op i samspil med de globale initiativer, der også bliver taget," siger Hroar Bay-Smidt.

På det internationale FSC Controlled Wood-møde i Benelux tidligere på året blev DLH blandt både kolleger og konkurrenter i branchen betragtet som et af de absolut førende firmaer i verden angående miljøpolitik og måden at håndtere certificeret træ.



I Tyskland kunne DLH Germany glæde sig, da de solgte 50 m<sup>3</sup> gran formidlet gennem Træ- & Pladedivisionen. Ordren var speciel, fordi det var en af de første af sin slags, som gik på tværs af de traditionelle divisioner i DLH. Dermed banede netop denne ordre vej for en helt ny måde at handle internt i gruppen. Træet blev solgt på det østrigske marked.



I Group Marketing forbereder man netop nu sammen med Træ- & Pladedivisionen nye landespecifikke websites i Norge, Sverige, Finland og Estland.

De nye sites vil signalere én samlet DLH-organisation med én fælles identitet.

Samtidig vil hjemmesiderne også reflektere den nye struktur i de nordiske lande – en struktur, der vil styrke forretningen og fremme muligheden for synergier – både hvad angår salg, marketing og kommunikation.

# En virksomhed med flere dialekter

Nu landechef i Finland i et års tid, er Ritva Saari glad for sine mange internationale kolleger og for virksomhedens dybe interesse for naturen og hele træets forsyningskæde.

DLH Finlands landechef, Ritva Saari, er begejstret for DLH's internationale atmosfære og for virksomhedens globale fokus på et materiale, nemlig træ.

"En ting, som er blevet gjort meget klart for mig, er DLH's passion for wood - lidenskab for træprodukter og for hele værdikæden og ikke mindst engagementet i skovbrug," siger hun.

Ritva Saari har selv en uddannelse inden for marketing af træprodukter og har bl.a. erfaring fra den finske skov- og papirgiganten UPM Kymmene.

DLH er nu placeret og struktureret godt som virksomhed i Finland, fortæller Ritva Saari.

"DLH er en ny spiller i Finland, og da vi ikke har detailhandel, konkurrerer vi ikke med vores kunder. Derudover er vi seriøse med vores miljøprofil, og det er vigtigt, da vore finske kunder stiller krav til, at importeret træ er certificeret. Endelig har vi en god og stærk tilstedeværelse de steder i Finland og Baltikum, hvor vores produkter bliver efterspurgt," siger Ritva Saari.

## Kommunikation

### Kommunikation og værdier

Kommunikation er en vigtig forudsætning for, at DLH's værdier leves ud. I bund og grund handler alle værdierne om kommunikation og om at kommunikere og handle på en fælles måde. Derfor vil der i hvert nummer af Passion for Wood være et indlæg om kommunikation og værdier.

### Af HR-chef Peter Engelsted Jonassen

Hvad mener du egentlig om det blad, du nu sidder og læser i. Om Passion for Wood – bladet om og til DLH-medarbejdere over hele verden?

Netop det spørgsmål stillede vi, da vi for nylig ringede rundt til en række kol-

leger overalt i verden for at tage temperaturen på tilfredsheden med bladet.

Svarene var interessant læsning.

Godt nok noterede vi en udpræget grad af tilfredshed med bladet og dets artikler, men samtidig måtte vi også erkende, at alt for mange kolleger slet ikke kunne svare på vores spørgsmål. De kunne nemlig ikke læse bladet af den simple grund, at det

aldrig har været udgivet på deres sprog.

Det duer ikke, og vi har derfor nu taget konsekvensen og har udvidet antallet af sprog til også at omfatte russisk, polsk og portugisisk.

Dermed udkommer bladet ikke længere på tre, men på seks sprog, hvilket betyder, at 600 flere kolleger nu kan læse bladet på deres eget sprog.

## NÆSTE STOP: ELFENBENSKYSTEN

Ritva Saari har valgt at give stafetten vider til Sassine Bouchebel fra DLH i Elfenbenskysten. "Vi elsker saunaen i Finland og har over tre millioner af dem. I mange år har vi importeret abachi/samba-saunaprodukter fra Afrika, især fra Elfenbenskysten. Jeg ville meget gerne se Sassine Bouchebel fra DLH Côte d'Ivoire S.A. i bladet og ser frem til masser af samarbejde i fremtiden," siger Ritva.

### OM RITVA SAARI

Ritva Saari fulgte med over til DLH fra hårdtræsvirksomheden Puukeskus i juni 2008. Hun er som landechef for DLH Finland også ansvarlig for DLH's forretninger i de baltiske lande. Hun



har en uddannelse inden for Forest Product Marketing og har siden endt uddannelse bl.a. arbejdet hos papirgiganten UPM Kymmene.

Ritva er gift med Jarmo og har en søn Jaakko (19), der lige er begyndt på universitetet og er flyttet ud på campus. Familien er oftest udendørs og dyrker langrend, vandring, have- og skovarbejde samt renoverer sommerhytten.

### OM FINLAND

- 80 pct. af Finlands areal er dækket af skov, og der er hele 190.000 søer. Skovene er PEFC-certificeret. Ca. 60 pct. af dem er familieejet.



### OM DLH FINLAND

- DLH købte i 2005 Viilukeskus Oy i Turku, der havde forretninger inden for hårdtræ og finer, som en del af overtagelsen af Bohmans.
- DLH overtog i 2008 hårdtræaktiviteterne fra Puukeskus-gruppen.
- DLH Finland har en årlig omsætning på ca. EUR 8 mio.
- DLH Finland har filialer i Vantaa (v. Helsinki) og Turku med hhv. 10 og 7 medarbejdere.
- DLH Finland sælger hårdtræ, plader, finer, komponenter, sauna- og haveprodukter samt træpaneler.

Det gør vi naturligvis ikke for sjov. Vi gør det, fordi vi mener, det er uhyre vigtigt, at vi som en stor, global virksomhed har et medie, der kan knytte os sammen og minde os om, at vi er én virksomhed – godt nok med mange forskelligheder, mange kulturer og ja, mange sprog, men med de samme ejere, de samme overordnede mål og de samme interesser.

#### Viden avler viden

I undersøgelsen opdagede vi også, at artiklerne i Passion for Wood ikke kun giver svar. De afføder lige så mange spørgsmål – primært om andre emner i gruppen.

Og det er vi faktisk rigtig glade for i

redaktionen, for vi ser det som et udtryk for nysgerrighed, engagement og en lyst til at vide mere.

Spørgsmålene skal naturligvis besvares og emnerne diskuteres. Ikke nødvendigvis i Passion for Wood, men i lige så høj grad i frokoststuen af og med de nærmeste kolleger, chefen – eller med familien derhjemme.

Den dialog stiller krav til os alle. Krav om åbenhed i organisationen. Krav om, at vi deler vores viden og erfaringer. Krav om, at vi tør efterspørge den viden, vi mangler – og krav om, at vi tør indsamle, levere og dele den selvsamme viden.

Passion for Wood er vores fælles blad og et medie, der favner os alle.

Med endnu flere sprog og endnu mere debat ser jeg også frem til, at vi får skabt et endnu stærkere blad.

Ud over Passion for Wood udgiver DLH-Gruppen også nyhedsbrevet HardTalk i pdf-format på engelsk til DLH-medarbejdere via intranettet. Du må meget gerne bidrage til HardTalk. Så har du gode idéer til HardTalk, kan du sende dem til Mette Lindharth Andersen: [xmd@dlh-group.com](mailto:xmd@dlh-group.com).

# ”Jakkesættet er blevet lidt strammere”

På finanskrisens højeste og i tiden derefter knoklede DLH's Group Treasury dag og nat for at sikre DLH-Gruppens nødvendige finansielle rammer. Men hvor slemt stod det egentlig til? Vice President i Group Treasury Claus Mejlby Nielsen taler ud i den røde stol.



CLAUS MEJLBY NIELSEN,  
VICE PRESIDENT I GROUP  
TREASURY, I DEN RØDE STOL

## Hvor alvorlig var situationen for DLH, da krisen var værst?

Der er ingen tvivl om, at vores situation var alvorlig. Vores omsætning og indtjening faldt drastisk på ganske kort tid, samtidig med at finanskrisen voldsomt indskrænkede bankernes mulighed for at låne penge ud. Midt i dette stormvejr meddelte en af vores udenlandske banker, at de ikke ønskede at fortsætte samarbejdet.

Det betød, at vi på et tidspunkt havde svært ved at få enderne til at nå sammen omkring tilstrækkelig finansiering af virksomheden – hvilket igen betød, at vi måtte acceptere en række strenge krav fra bankerne for at få kabalen til at gå op.

## Har DLH på noget tidspunkt været reelt lukningstruet?

Nej! Vi har været ude i nogle hårde forhandlinger, men vi har samtidig været i den meget gunstige situation, at vi havde reduceret bankgælden ganske betydeligt efter salget af Byggematerialedivisionen i 2008. Og de penge har været – og er – et stærkt værn mod de svingninger, en virksomhed rammes af, når markederne reagerer så voldsomt, som de har

gjort. Det har også været positivt for DLH, at vi har et langvarigt samarbejde med hovedbankforbindelserne. De virksomheder, der i gode tider shopper rundt til mange forskellige banker, har haft det ualmindeligt svært under finanskrisen.

## Betyder det, at DLH nu er sat under administration af bankerne?

'Sat under administration' er nok et lidt for hårdt udtryk, men fakta er, at vi ikke har samme handlefrihed som før krisen. Vores banklån er blevet væsentligt dyrere, vi har afskåret os fra yderligere opkøb af virksomheder i den kommende tid, og aktionærerne må acceptere, at der i en periode ikke bliver udbetalt udbytte. Så jo, man kan godt sige, at jakkesættet sidder noget strammere end før krisen.

## Hvilke krav stiller bankerne til DLH?

Helt konkret krævede bankerne, som selv havde egne vanskelige tider under forhandlingerne, at vi minimerede vores risiko – primært ved at nedbringe vores på det tidspunkt meget store varelagre. Og det hænger tæt sammen med en forventning om, at vi skal have et positivt cashflow, hvilket lidt firkantet betyder, at vi skal tjene

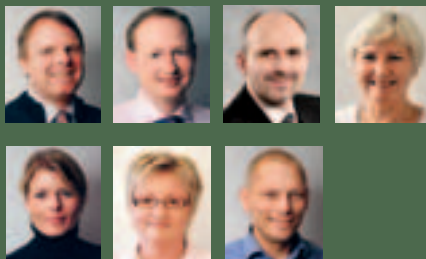


vores penge, før vi bruger dem. Med andre ord: Vi kan ikke investere ubegrænset, og vi har ikke længere råd til at købe træ, vi ikke allerede ved, at vi kan sælge meget hurtigt.

## Hvordan ser DLH's finansielle fremtid ud i dag?

Vi har overstået det værste i denne krise. I dag er vores finansielle situation stabil. Vi har refinansieret vores banklån i en 2-årig periode, og selvom betingelserne er væsentligt strammere end tidligere, så betyder det, at vi kan koncentrere os om vores forretning.

Passion for Wood udgives 2-4 gange om året på dansk, engelsk, fransk, polsk, portugisisk og russisk og redigeres af en bredt sammensat redaktionsgruppe, bestående af: Peter Engelsted Jonassen (HR) (ansv.), Peter K. Kristensen (Miljø), Hroar Bay-Smidt, direktør (repræsenterer Marketing), Helle Esbensen (Marketing), Natalie Graf (Hårdtræsdivisionen), Gitte H. Reimer (Træ- & Pladedivisionen), Journalist Lars Bo Kirk (ekstern).  
Design og produktion: Boje & Mobeck



## HAR DU ET BIDRAG TIL PASSION FOR WOOD?

Har du forslag til en god historie, eller har du kommentarer eller ideer til bladet? Så vil vi meget gerne høre fra dig. Du kan sende dit forslag til Helle Esbensen, DLH-Gruppen, Skagensgade 66, 2630 Taastrup, Danmark eller på e-mail: [helle.esbensen@dlh-group.com](mailto:helle.esbensen@dlh-group.com).