ekko

#0225

PERSONALEMAGASIN FOR DS-KONCERNEN



Et tæt samarbejde på tværs af landegrænser

LÆS OGSÅ...

- TEMA: Tidlig involvering med arkitekter og rådgivere
- "Den sociale arv" går fra formand til formand
- "Jeg ligner mere én, der hører til på en byggeplads"

...og meget, meget mere!



EKKO UDGIVES AF:
DS GRUPPEN A/S
DK-9500 Hobro

NR. 2 · 2025 · Årgang 17
Oplag 450 eksemplarer

ANSVARSHAVENDE REDAKTØR:
Morten Kaad

REDAKTIONSUDVALG:
Morten Kaad
Tina Woods
Annemarie (Fie) Baumann
Oline Erfurth Eskebjerg

GRAFISK DESIGN:
Annemarie (Fie) Baumann

FORSIDEARTIKEL:
Et tæt samarbejde
på tværs af landegrænser

FORSIDEFOTO:
Annemarie (Fie) Baumann

TRYK:
Kolind Bogtrykkeri

MIX
Papir | Støtter ansvarligt skovbrug
FSC® C016433
www.fsc.org

NORDISK MILJØMÆRKNING
Svanemærket trykkeri 5041-0916

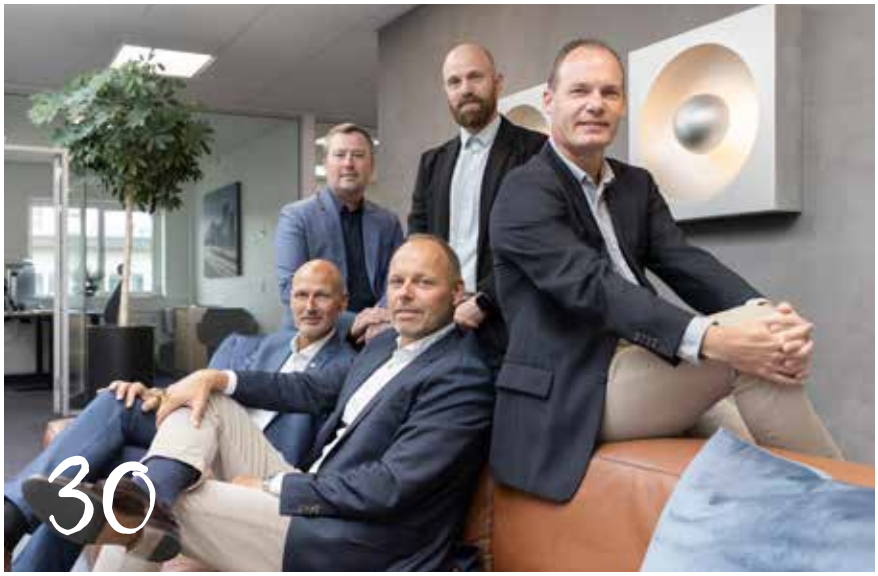
Indhold...

3 Leder
4 Et tæt samarbejde på tværs af landegrænser
8 EKKO News
10 ”Den sociale arv” går fra formand til formand
14 EKKO News

TEMA: Tidlig involvering med arkitekter og rådgivere

16 Marketing mødte arkitekter i øjenhøjde
18 Betonbranchen skal ryste støvet af sig
22 Vi sparker døren ind med undervisning
24 Tidlig involvering sikrede papirfabrikken
26 EKKO News
28 Brand i malerkabinen beviste DS-værdierne
30 Nyt organisatorisk setup skal løfte DS Stålprofil
34 EKKO News
36 ”Jeg ligner mere én, der hører til på en byggeplads”
39 EKKO-konkurrence
40 Personalefordele

HUSK, at du også kan **læse EKKO online** via QR-koden









LEDER: MORTEN KAAD
ANSVARSHAVENDE REDAKTØR, CO-CEO for DS GRUPPEN
og CEO for DS STÅLKONSTRUKTION

Styrken ligger i samarbejdet

Vi arbejder i et udfordret marked, men med afsæt i vores fælles værdier og forenede styrke afsøger vi kontinuerligt nye muligheder for en fortsat vækstrejse. I denne udgave af EKKO har vi fokus på at øge ordretilgangen via tidlig involvering i projekterne.

I vores selskaber oplever vi, hvordan samarbejde og tidlig involvering i projekterne giver nye muligheder og kan åbne dørene for at finde de optimerede løsninger, der kombinerer funktionalitet, æstetik og ansvar.

Vi arbejder målrettet med at forbedre og udvikle vores værktøjskasse, der skal gøre samarbejdet lettere og øge synligheden ved at bringe vores ekspertiser i spil. Det styrker samtidig vores position og tilstedeværelse i markedet.

DS Stålkonstruktion opdaterede den generelle EPD tidligere på året. Samtidig arbejdes der i langt højere grad med projektspecifikke EPD'er. Hos DS Stålprofil stilles BIM-objekter og beskrivelsestekster til rådighed, så især arkitekter let kan indarbejde produkterne i deres tegninger. DS Flexhal har fået en helt ny landingsside om LCA, så kunder føler sig klædt på til at arbejde med LCA i byggeriet. DS Elcobyg har et bredt katalog af detaljetegninger tilgængelige – og så har de tidligere i år deltaget i et lovende forskningsprojekt, der skal nedbringe CO_2-aftrykket fra beton.

Vi må erkende, at vi arbejder i et udfordret marked. Byggebranchen er præget af lavere ordrebeholdning og hård konkurrence. Men vi bevarer roen og holder kursen. Vi ved, at vores styrke ligger i fællesskabet, vores evne til at omstille os og vores lange tradition for at skabe værdi gennem kvalitet og samarbejde. Vores vækstrejse stopper ikke – vi fortsætter skridt for skridt med fokus på fremtiden.

Jeg vil i den forbindelse understrege vores store tillid til alle medarbejderne i DS Gruppen. Jeres engagement, faglige kunnen og vilje til at levere på selv komplekse projekter er fundamentet under hele vores forretning.

Hver eneste dag viser I, hvordan dygtighed og vedholdenhed kan flytte grænser. Og samtidig mærker vi i hverdagen den gensidige respekt og omtanke for hinanden, der gør DS til en arbejdsplads, hvor vi både kan præstere og trives.

Senest mærkede vi i forbindelse med branden i malerkabinen på DS Stålkonstruktion, hvordan kollegaer smed alt, hvad de havde i hænderne, for at hjælpe til i en yderst presset situation. Alle udlevede vores værdier, og i særdeleshed menneskelighed og ansvar. Det skal I have en stor tak for.

Snart banker julen på døren. Jeg vil gerne takke alle for jeres indsats i året, der er gået. På ledelsens vegne ønsker jeg dig og din familie en glædelig jul og et godt nytår. Brug juleferien til at slappe af, nyde samværet og lade batterierne op. Det har I i den grad fortjent.

God læselyst
med EKKO



Et tæt samarbejde på tværs af landegrænser

DS Stålkonstruktion og datterselskaberne leverer mere end 1.000 projekter om året. Som én samlet teknisk afdeling samarbejder medarbejdere fra tre lokationer – Hobro, Ljubljana og Wrocław. Opgaver, værktøjer og viden flyder på tværs af landegrænser.
Det kræver tillid, tæt dialog og et stærkt fælles mindset: One Team, One Company.

TEKST: OLINE ERFURTH ESKEBJERG
FOTO: FIE BAUMANN

Mere end tusind om året. Så mange forskellige projekter håndterer DS Stålkonstruktions tekniske afdeling. Ikke fra ét kontor i Danmark, men fra tre forskellige lokationer, der deler opgaver, værktøjer og hverdag: Hovedkontoret i Hobro, DS Skanding i Ljubljana, Slovenien og DS Engineering i Wrocław, Polen.

DS Engineering blev oprettet af DS Stålkonstruktion i 2019. Og DS Skanding startede som en selvstændig virksomhed, der blev hyret ind som underleverandør for at hjælpe til på projekter, indtil DS Stålkonstruktion i 2016 opkøbte selskabet.

Udefra kan det ligne en velsmurt maskine, og det er det også i dag. Men de involverede ved, at det har krævet år med træning, tillid og en stor mængde kommunikation.

Fra underleverandør til integreret del af DS

Da to slovenske kolleger var i Danmark i november, greb EKKOs redaktion chancen for at tale med dem om, hvordan samarbejdet mellem de tre lokationer fungerer. Og for både de slovenske og de danske kolleger gør det samme sig gældende: Det føles som ét fælles kontor. Bare fordelt på tre lande.

”Vi er ikke underleverandør længere. Vi er ligesom en forlænget arm af moderselskabet, et kontor uden for hovedkontoret. Vi laver helt det samme arbejde, bruger de samme programmer og er integreret i de samme systemer. Det eneste, der adskiller os, er lokation og nationalitet,” fortæller Matej Janič, direktør i DS Skanding.

Fra to eksterne til 31 kolleger

Da samarbejdet begyndte, var DS Skanding en selvstændig virksomhed, som DS Stålkonstruktion sendte opgaver til.

”I begyndelsen var det Matej og en kollega, som var de første, vi samarbejdede med, som lavede et par projekter for os. Langsomt brugte vi dem mere og mere til at hjælpe os,” fortæller Michael Esko Nielsen, teamleder og Tekla-ansvarlig.

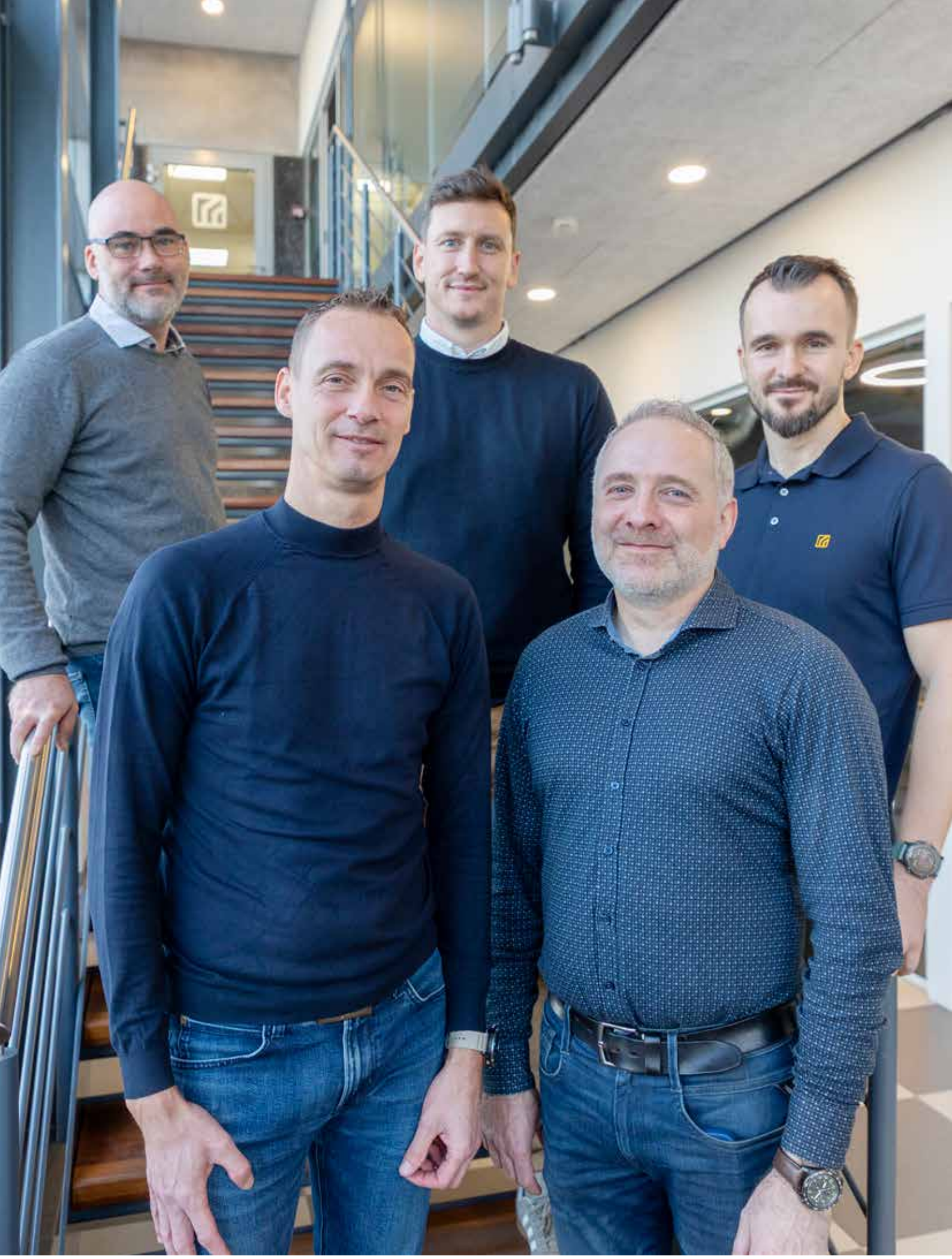
På det tidspunkt lavede DS Skanding opgaver for flere forskellige kunder. Men det blev efterhånden svært at ignorere, både hvor dygtige de var på det slovenske ingeniørkontor, men også hvor tæt de kom på DS Stålkonstruktions måde at løse opgaver på. I dag er DS Skanding fuldt integreret, og afdelingen er vokset til 31 medarbejdere.

Til sammenligning er DS Engineering også vokset hurtigt. Fra 2019, da selskabet blev stiftet, og indtil nu, er de vokset fra én til 50 kollegaer.

Tre kontorer, én teknisk afdeling

DS Skanding er ikke ”bare” et projektkontor. De er en del af én samlet teknisk organisation.

”I DS Stålkonstruktion har vi én teknisk afdeling, og den er fordelt på tre lokationer: Hobro, Ljublana og Wrocław. De tre lokationer arbejder helt ens. Vi arbejder på de samme projekter, deler opgaver og taler



sammen dagligt," forklarer Mirza Ahmetagić, teamleder for statik.

Det kræver både koordinering og systematik.

"Vi har faste møder hver dag. Morgenmøde med teamlederne og fælles statik/tegner-møde. Vi gennemgår planen, opgaver, tidsfrister og behov for hjælp på tværs af lokationer," fortæller Michael.

Marko Jovanovski, der er teamleder for ingeniørerne i DS Skanding, beskriver hverdagen i Ljubljana: "Vi starter med koordinering, fordeling af ressourcer, hvem der gør hvad, deadlines, hvad vi mangler, om vi er rettidige og har alle oplysningerne til at arbejde på projektet. Vi har både nyuddannede og erfarne kollegaer, og vi bruger en del af dagen på at dele viden, svare på spørgsmål og hjælpe, når nogen sidder fast," fortæller han.

Et samlet team i virksomheden

I dag taler alle kollegaer om One Team, One Company. Men mentaliteten kom ikke af sig selv. Mens DS Skanding og DS Engineering vækstede, satte teknisk chef Jens Hald retningen.

"Da Polen voksede meget, og Slovenien også var i gang, kunne der naturligt opstå bekymringer for, om nogle af afdelingerne ville være nødt til at lukke eller flytte. Jens sørgede for, at vi holdt møder, fandt en retning og fik alles forståelse," forklarer Michael.

For de udenlandske kollegaer var mindsettet let at adoptere.

"Vi delte i forvejen de samme værdier og måder at arbejde på. Kulturen var meget ens," fortæller Matej.

I dag er det en inkorporeret tankegang, og det afspejles tydeligt i det arbejde, som de tre placeringer deler.

"Du kan ikke se forskel på, hvor en sag er lavet – om det er Polen, Slovenien eller Danmark," siger Michael.

Kommunikation er fundamentet

Når opgaverne kører på kryds og tværs mellem tre lande, er fælles sprog og klar kommunikation afgørende.

"Jeg tror ikke altid, at alle er opmærksomme på, hvor meget det kræver at få det til at fungere. Vores kollegaer i Slovenien og Polen sidder langt væk fra hverdagen i Hobro, så de har brug for al kommunikation kontinuerligt, ellers falder det fra hinanden," forklarer Michael.

Den samme holdning deler de i Slovenien.

"Vi taler sammen dagligt, måske flere gange om dagen. Det gør vi, fordi vi har så mange opgaver, der skal synkroniseres," siger Marko.

Derfor er engelsk det naturlige, fælles sprog.

"Når du kommer til jobsamtale hos DS Skanding, er du ikke nødvendigvis forberedt på, at et af de første spørgsmål er 'kan vi tage interviewet på engelsk?' Det er bare vores måde at se, om kandidaten forstår og kan gøre sig forståelig," siger Matej.

Sort humor og temperament

Kulturforskelle spiller også en stor rolle i samarbejdet.

"Et eksempel er den danske sorte humor. Nogle gange misforstår vores udenlandske kollegaer tonen og kan måske tro, at vi er sure. Men det er bare måden, vi taler på," siger Michael.

Samtidig har de i Hobro også skullet vænne sig til en anden stil.

"I Slovenien er de lidt mere temperamentsfulde, men på en positiv måde. Man mærker det mest til fester og teambuilding. Men de er

DS Skanding i Ljubljana, Slovenien

- Startede som selvstændig virksomhed i 2011.
- Opkøbt af DS Stålkonstruktion i 2016.
- Vokset fra 10 medarbejdere i 2016 til 31 i 2025.

DS Engineering i Wrocław, Polen

- Blev etableret af DS Stålkonstruktion i 2019.
- Vokset fra én medarbejder i 2019 til 50 i 2025.



Mateusz Siwiaszczyk direktør for DS Engineering, der blev etableret i Polen i 2019.



Fra venstre ses Marko Jovanovski teamleder for ingeniørerne i DS Skanding, Jens Hald, teknisk chef i Hobro, Matej Janič, direktør i DS Skanding, Michael Esko Nielsen, teamleder og Tekla-ansvarlig i Hobro – yderst til højre er det Mirza Ahmetagić, teamleder for statik i Hobro.

enormt professionelle," fortæller Michael med et smil.

Og Marko er enig: "Vi er sydlandske. Der er mere volumen og lidt mere temperament," siger han.

Der er ikke hænder nok i Danmark

Behovet for udlicitering til to ekstra kontorer handler ikke om omkostninger. Det handler om kapacitet.

"Når en ny kollega undrer sig over, hvorfor vi har kontorer i udlandet, er svaret simpelt: Efterspørgslen er for stor at håndtere fra én lokation," siger Mirza.

"Og arbejdskraft. På tegnesiden kan vi stort set ikke finde nogen herhjemme. Vi får måske én kandidat til en stilling. I Polen for eksempel får vi syv kandidater til én stilling, og alle syv er gode," supplerer Michael.

Niveauet er så højt i Polen og Slovenien, og DS Stålkonstruktion modtager mange flere kvalificerede ansøgninger til en enkelt stilling sammenlignet med i Danmark.

"Vi afviser folk dernede, som vi ville have ansat på stedet her. Der er bare ikke kandidater nok i Danmark," forklarer Mirza.

Samarbejdet er også socialt

Selvom koordinering og tekniske processer fylder meget, er relationerne en stor del af fundamentet.

Polske og slovenske kolleger sendes til Hobro allerede efter få måneder, og de danske teamledere rejser jævnligt til både Ljubljana og Wrocław.

"Det sociale betyder rigtig meget. Det gør noget at se produktionen, byggepladserne og kollegerne. Bare det at møde folk fysisk gør en forskel," siger Mirza.

Michael oplever det samme: "Vores opgave er, at de skal føle, de er en del af os. Når de går ind ad døren i Hobro, skal det føles som deres eget kontor."

> "Jeg har rejst til Danmark i over 10 år. Jeg føler mig ikke som gæst. Jeg føler mig hjemme hos moderselskabet, og det er generelt sådan jeg har det hele tiden."
>
> – MATEJ JANIČ

Og Matej runder af: "Jeg har rejst til Danmark i over 10 år. Jeg føler mig ikke som gæst. Jeg føler mig hjemme hos moderselskabet, og det er generelt, sådan jeg har det hele tiden." ■





Indsamlet beløb

566.900,-

til Foreningen Hobro IK og Julemærkehjemmet i Hobro



Carsten fra DS Montage





Marketingchef Tina Woods med headspacekvinderne Julie Nissen Henriksen og Marianne Holst Nielsen



Stine, Jeppe og Rune fra DS Stålprofil



Jakob fra DS Montage



Receptions-Helle med søster

FIE BAUMANN

DS Gruppen var eventsponsor på Hobro IKs årlige cykelevent den 11. september 2025. Formålet var at samle penge ind. 10 cykelryttere blev sendt afsted og skulle cykle så mange runder som muligt.

Tina Woods fra DS Gruppen, Marianne Holst Nielsen og Julie Nissen Henriksen fra headspace Danmark samt Mikkel Højbo fra Hobro IK fortalte inden kampen om samarbejdet mellem organisationerne.



Heidi fra DS Elcobyg



Vahid + søn og Søren fra DS Elcobyg



Michael fra DS Stålkonstruktion med søn



Smedelærling Frederik + venner



Oline fra DS Marketing med gemalen og venner



Thomas fra DS Montage + søn



Morten fra DS Flexhal



Smedelærling Zian + venner

DS Gruppen var også sponsor på dagens fodboldkamp mod Lyngby. Derfor var DS'ere + deres familie / venner inviteret med på lægterne. Nedenfor ses fejringen af kampens første mål, som desværre også blev den eneste HIK-scoring. Lyngby vandt kampen 4-1.



Henning fra DS Elcobyg + søn



Kommunikationspraktikant Heidi med far-Morten fra DS Stålkonstruktion



Smedelærling Andreas + venner





Smedelærling Emil + venner

Formand Bjarne K. Andersen aka "Betonfatter" og formand Vahid Kasumovic.

PORTRÆT AF VAHID KASUMOVIC

”Den sociale arv” går fra formand til formand

Vahid Kasumovic, der er formand i Hal 2 på DS Elcobyg, skal oplæres i den metier, som ’Betonfatter’ Bjarne K. Andersen har ’udviklet’ til unge FGU-elever på vej ind på arbejdsmarkedet.

TEKST OG FOTO: FIE BAUMANN

Ofte bliver begrebet ”social arv” forbundet med den negative indflydelse, som forældre kan have på børns livsstil, mønstre og valg af job eller uddannelse. Men på DS Elcobyg skal vi tale om en positiv social arv. Her skal Vahid Kasumovic nemlig ”arve” det ekstraordinære sociale engagement i unges trivsel fra Bjarne K. Andersen (’Betonfatter…’ i EKKO 0124).

”Vahid er en ansvarsbevidst formand, der tager vores unge kollegaers trivsel dybt alvorligt. Jeg er både glad og stolt over, at han har lyst til at gå i mine fodspor og engagere sig i at hjælpe unge mennesker godt i gang med voksenlivet på arbejdspladsen. Vi har et rigtig godt samarbejde om de unge og deler mange af de samme værdier”, udtaler Bjarne.

Vahid Kasumovic er formand i Hal 2. Han har arbejdet på DS Elcobyg i 11 år. Vahid startede i Hal 3 og har siden prøvet de fleste ”pladser” i produktionen, men for fem år siden blev han tilbudt stillingen som formand for Hal 2.

”Jeg arbejdede egentlig som bygningsmaler, men manglede hovedforløbet og var kørt lidt træt i malerarbejdet. Da de manglede folk på Fårup Beton, hvor min storebror arbejdede, fik jeg chancen for at starte der. Jeg var der i syv år, inden min bror og jeg blev enige om at prøve på DS Elcobyg. Det var Bjarne, der ansatte os begge. Vi var til samtale fredag og skulle starte allerede mandag, og vi har været her lige siden. Det er en rigtig god arbejdsplads, og vi har aldrig fortrudt det”, fortæller Vahid.

Vahids bror hedder Muharem Kasumovic, men er bedre kendt som ’Muggi’. Han arbejder som afformer på natholdet i Hal 5.

Tålmodighed og dialog

”Vi er meget glade for at have unge mennesker ansat. Mange af dem, der kommer her, har haft en svær start i uddannelsessystemet eller på arbejdsmarkedet. Men de skal vide, at der også er brug for dem. Og de kan godt! Når de får chancen, så griber de den”, siger Vahid.

”Nogle af dem skal have et lille skub. Jeg plejer at sige: Hvis I vil have arbejde, så kan I også få det. Det er op til jer selv. Vi vil gerne hjælpe jer”.

For Vahid er det en stor tilfredsstillelse at se de unge lykkes.

”Det er fedt, når du kan mærke, at de er kommet ind på det rigtige spor og har grebet chancen. Når de opdager: 'Hov, det her kan jeg faktisk godt', så giver det hele mening. Selvfølgelig lærer nogle elever tingene hurtigere end andre, men med tålmodighed og dialog vokser de med opgaven. Der er faktisk mange dygtige unge fra FGU. De kan godt, men de er måske gået lidt i stå, og så er vi klar til at hjælpe dem i gang igen”.

Lige nu har DS Elcobyg tre unge FGU’er ansat. Nogle er gået videre til andre job, og det ser Vahid kun som en positiv ting.

”Vi havde for eksempel én, der rejste til Frederikshavn, fordi han ville prøve noget andet. Nu arbejder han



"Jeg synes, at DS Gruppen er et godt forbillede for andre virksomheder. Vi er særligt dygtige til at hjælpe de unge og sætte deres trivsel i fokus".

i en tømmerhandel og kører truck. Det er fedt, at vi også kan være et springbræt til nye muligheder for den unge", udtaler Vahid.

Stolt af at arbejde for DS

"Jeg synes, at DS Gruppen er et godt forbillede for andre virksomheder. Vi er særligt dygtige til at hjælpe de unge og sætte deres trivsel i fokus. Det er fedt, at vi kan give dem en chance og hjælpe dem i den rigtige retning. Det er vi gode til hos DS Elcobyg og i hele DS Gruppen. Jeg kan også se, at der arbejdes målrettet med lærlinge hos DS Stålkonstruktion. Det kan vi godt være stolte af", siger Vahid.

DS Gruppen støtter headspace, og derigennem blev Vahid tilbudt et kursus sammen med flere kollegaer på tværs af koncernen.

"Vi fik et headspace-kursus i Hobro, hvor vi snakkede om håndtering af unge. Det var et rigtig fedt og lærerigt kursus. Jeg opfordrer jo vores unge til at tale med os om alt, men det er også rart at vide, at vi kan henvise dem til headspace, hvis de har noget, de ikke kan tale med os eller deres eget netværk om. Der er jo mange unge, der ikke trives i dag".

Samarbejdet med Bjarne

"Jeg arbejder tæt sammen med Bjarne, og på sigt er det meningen, at jeg skal overtage hans rolle, men lige nu er vi et makkerpar. Vi deler kontor og taler sammen hver dag, især om de unge, for der opstår hele tiden nye problemstillinger. Så bakker vi hinanden op og finder løsninger i fællesskab".

"Bjarne er rigtig god med den enorme erfaring, han har. Han har været her i 40 år – ham kan jeg lære meget af. Han er god til at give folk en chance. I jernbinderiet har vi eksempelvis mange kvinder, og jeg tror faktisk, vi er det betonelementfirma i Danmark, der har flest kvinder i produktionen. Når jeg taler med kolleger i andre virksomheder, har de næsten ingen kvinder, mens vi har omkring 12. Vi har også mange forskellige nationaliteter fra f.eks. Afrika, Polen, Rumænien, Hviderusland og Syrien. Det giver en særlig kultur på arbejdspladsen, som jeg er stolt af at være en del af. Selv kommer jeg fra Bosnien".



Vahid og Anton Madsen, som er en af de unge FGU-elever, du også kunne læse om i artiklen "Betonfatter...", han trives stadig på DS Elcobyg.

Flygtede til Danmark som 4-årig

Vahid er bosnisk muslim, og han er født i byen Gradiška i Bosnien tæt på den Kroatiske grænse.

I begyndelsen af 1990'erne brød det tidligere Jugoslavien sammen, og en række blodige krige spredte sig fra Slovenien og Kroatien til Bosnien og senere Kosovo. Efter Titos død og Østblokkens fald gik den kommunistiske stat i opløsning, og nationalistiske spændinger mellem især serbere, kroater og bosniere voksede eksplosivt. I Bosnien, hvor flere folkeslag ellers havde levet side om side, udviklede konflikten sig fra 1992 til en brutal krig med etnisk udrensning, massakrer og systematisk vold mod civile.

Under statsminister Poul Nyrup Rasmussen sendte Danmark fra 1992 omkring 8.000 soldater til FN's fredsbevarende styrke UNPROFOR. Men de internationale styrker formåede længe ikke at standse volden, og hundredtusinder måtte flygte fra deres hjem.

I 1994, kun 4 år gammel, flygtede Vahid sammen med sine forældre og tre ældre søskende fra Gradiška. På det tidspunkt var byen under serbisk kontrol, præget af militær tilstedeværelse, usikkerhed og voksende pres mod den muslimske befolk-

ning. Som mange andre bosniske muslimer forlod familien sit hjem af frygt for overgreb – uden vished om fremtiden.

”Jeg husker ikke så meget, men jeg har fået fortalt, at min far besluttede, at han ville bringe vores familie på sikker afstand fra de grusomheder, der fandt sted i vores land. Det var en svær tid, og vi vidste ikke, hvor vi skulle hen, men vi kunne vælge at ’springe’ på nogle busser, der kørte til Tyskland, Sverige eller Danmark. Det var de lande, der tog imod flygtninge. I dag er hele familien glade for, at min far, tilfældigt, valgte bussen til Danmark”, fortæller Vahid.

De første tre måneder i Danmark boede Vahid og hans familie på et asylcenter i København, hvorefter de blev overflyttet til et center i Herning. Senere tilbragte de omkring et år på asylcenteret i Hald Ege, inden de fik mulighed for at flytte ud i det danske samfund. Familien valgte at slå sig ned i Hobro, hvor de alle stadig bor.

”Da vi kom til Danmark, var vi meget lettede og glade. Vi blev behandlet godt, fik hurtigt asyl, og hele familien er stadig glade for at bo i Hobro. I dag er jeg 35 år og bor i Hobro sammen med min kæreste Elma, som også er bosnisk flygtning. Hun kom til Danmark i 1991. Vi har to drenge, Ismail på 15 år og Ilhan på 10 år. Vi føler allesammen, at Hobro er blevet vores hjem”, siger Vahid.

Den bosniske arv

I juli 1995 indtog bosnisk-serbiske styrker den FN-deklarerede sikre zone Srebrenica i det østlige Bosnien. I dagene efter blev mere end 8.000 bosniakiske drenge og mænd adskilt fra kvinder og børn, systematisk henrettet og begravet i massegrave, mens titusinder, hovedsageligt kvinder, børn og ældre, blev tvunget væk fra området. Internationale domstole har siden fastslået, at drabene og fordrivelsen udgør et folkedrab og den alvorligste massakre i Europa siden 2. verdenskrig.

”Vi har købt og istandsat vores gamle hus i Gradiška, og vi forsøger at tage dertil hvert andet år, så vores børn lærer om deres sprog og deres bosniske arv. Vi taler åbent om de grusomheder, der er sket i vores hjemland, og den 11. juli – årsdagen for folkemordet i Srebrenica, er en vigtig mindedag for os, som vi markerer højtideligt. I dag lever tidligere venner og fjender side om side i byen, men der hviler stadig en tung skygge over stedet. Man finder stadig knoglerester af savnede, og for bare tre år siden fandt man resterne af min kærestes bedstefar, som blev identificeret ved hjælp af DNA”.

Krigen på Balkan ebbede gradvist ud i anden halvdel af 1990’erne. I Bosnien blev kampene formelt afsluttet med Dayton-fredsaftalen i 1995, som fastlagde landets nuværende statsopbygning under navnet Bosnien-Hercegovina.

Trygt liv i Danmark

Selv om Vahids historie begynder i krig og flugt fra Bosnien, er den i dag først og fremmest fortællingen om et liv, der er faldet på plads i Danmark. Fra de første år på asylcentre til et trygt familieliv i Hobro har han skabt sig en hverdag med arbejde, kollegaer og fællesskab.

”Jeg har været i Danmark i 31 år, og det er jeg glad for. Jeg har fået permanent opholdstilladelse. Jeg skal bare bestå nationaltesten, før jeg kan få statsborgerskab, men den er meget svær – der skal jeg lige tage mig sammen. Min kæreste har bestået den, og jeg har både hendes og Bjarnes ord for, at den kommer man ikke sovende til. Bjarne har også prøvet den”, siger Vahid med et smil.

”Jeg er glad for mit arbejde på DS Elcobyg – både som halformand og som tillidsperson for de unge FGU-elever. Når du er formand, så er det jo en 24-timers vagt, du er til rådighed for de unge. Jeg har ikke kun et lederforhold til dem, vi er også en slags venner. Det er fedt. Jeg vil gerne have, at de har tillid til, at de kan fortælle mig alt. Jeg vil jo hellere end gerne hjælpe, det vil vi allesammen heroppe. Og der er ikke noget bedre end at se et ungt menneske, som ingen rigtig troede på pludselig slår igennem. Det er indsatsen værd. Og jeg er stolt over, at Bjarne ser mig som sin efterfølger i det arbejde”, slutter Vahid. ■



Hvis du har TV2 Play, kan du se serien
"Ingemann og Balkan i flammer",
der netop fortæller historien,
om den grusomme krig i Eksjugoslavien.



Fra venstre: Bjarne Foldager, Everllence Denmark; Anette Storm, DS Flexhal; Gunnar Stiesch, Everllence; Hardy Brennecke, VW Immobilien; Uwe Lauber, Everllence; Tomas Breddam, Roskilde Kommune; Martin Oetjen, Everllence; Rainer Seidl, Everllence; Ingrid Rieken, Everllence; Meno Requardt, VW Immobilien.



Bagest i de lyse skjorter ses Flemming Christensen, Martin Mortensen og Christian Møller sammen med projektdirektør Morten Kragelund.



Hans-Jörg Frieauff (GOLDBECK), Morten Kragelund, Anette Storm, Jonas Bang Eriksen og Mike Flörke.

Første spadestik til "The Valley" i Roskilde

OLINE ERFURTH ESKEBJERG FIE BAUMANN

I september stak DS Flexhal og Everllence de første spader i jorden til et moderne og fremtidsorienteret hovedkvarter for netop Everllence (tidligere MAN Energy Solutions). Projektet kaldes "The Valley Campus" og er et ambitiøst projekt, der skal samle Everllences aktiviteter i Danmark og fremme udviklingen inden for klimaneutral skibsfart.

Første spadestik blev fejret med taler fra Everllences CEO, Dr. Uwe Lauber, Volkswagen Immobilien Managing Director, Hardy Brennecke, Everllences Head of Two-Stroke Business and Country Manager Denmark, Bjarne Foldager, Roskildes borgmester, Tomas Breddam og DS Flexhals CEO, Anette Storm.

Projektet opføres af DS Flexhal og er et joint venture mellem Everllence og Volkswagen Immobilien, der er Volkswagen-koncernens ejendomsdivision. "The Valley Campus" er designet og projekteret i tæt samarbejde med Arkitema og COWI, og fokus har været på at integrere løsninger, der sparer på energien og øger velværen for de mennesker, der skal bruge bygningen til daglig. DS Flexhal sigter efter at opnå DGNB Guld på projektet.

"The Valley Campus" opføres i en tidligere grusgrav 40 km vest for København, og det kommer til at bestå af et 70.000 kvadratmeter bygningskompleks med kontorlokaler med mindst 1.500 arbejdsstationer, et uddannelsesakademi, et mødecenter og en Social Hub for alle, der skal bruge faciliteterne.

DS mødte talstærkt op til ceremonien. Fra DS-ledelsen deltog DS-bestyrelsesmedlemmet fra GOLDBECK, Hans-Jörg Frieauff, sammen med Co-CEO Mike Flörke, mens CEO Anette Storm og salgsdirektør Jonas Bang Eriksen repræsenterede DS Flexhal. Morten Kragelund deltog i sin egenskab af projektdirektør, og derudover var både Christian Møller, som har den daglige ledelse af office-byggeriet, Martin Mortensen, der står for produktions- og warehousebyggeriet, samt Flemming Christensen, projektleder på researchcenteret, med til at fejre dagen.

DS Flexhal er flyttet til Roskilde

OLINE ERFURTH ESKEBJERG FIE BAUMANN

Da august blev til september, ændrede DS Flexhal sin adresse fra Albertslund til Roskilde. En kombination af pladsmangel og lokaler, der ikke længere var helt tidssvarende, gjorde, at DS Flexhal så sig om efter et nyt kontor. Her faldt valget på adressen Lykkegårdsvej 17 i Roskilde.

DS Flexhal har nu fået både flere kontorpladser, nyere lokaler og større rum til kollegaerne på Sjælland. Samtidig ligger kontoret også praktisk som nabo til den gamle grusgrav, hvor DS Flexhal nu er ved at opføre The Valley Campus for Everllence.

Der er allerede en del historik i området, da DS Flexhal har bygget både office-byggerier og logistikcentre for DSV lige på den modsatte side af vejen. Strategisk er placeringen derfor god, også hvis der opstår flere byggemuligheder i området fremadrettet.





(DGNB) Guld-regn over Baronessens Kvarter

OLINE ERFURTH ESKEBJERG JAKOB LERCHE

Logistikbyggeriet på Baronessens Kvarter, som DS Flexhal har opført for Taulov Dry Port har officielt opnået DGNB Guld.

Projektet breder sig over 97.700 kvadratmeter og er skabt med fleksibilitet for øje, da det både kan udlejes samlet eller i dele. Det rummer også en administrationsbygning på 930 kvadratmeter – en del af bygningen, der allerede var udlejet sammen med to lagerhaller, inden første spadestik overhovedet blev taget. I alt er der 18 bygninger på hver 5.000 kvadratmeter, og placeringen i Taulov er strategisk god i forhold til det danske vejnet.

Baronessens Kvarter er det fjerde logistik- og administrationsbyggeri, som DS Flexhal har opført for Taulov Dry Port.



Marketing mødte arkitekter i øjenhøjde

Marketing deltog på Architect@Work i Hamborg og kom hjem med viden om arkitekternes behov og beslutningsprocesser – en indsigt der skal styrke hele organisationens arbejde med at komme tidligere ind i projekterne.

TEKST: OLINE ERFURTH ESKEBJERG
FOTO: FIE BAUMANN

Bevæbnet med skoletysk og godt humør drog Tina Woods, marketingchef og Fie Baumann, Art Director, til Architect@Work i Hamborg, hvor DS Stålprofil havde en stand. Turen handlede ikke kun om at støtte DS Stålprofil på messen, men i lige så høj grad om at blive klogere på arkitekterne som målgruppe. Forståelsen af netop den kundegruppe er helt afgørende, hvis vi som organisation skal lykkes med at komme tidligere ind i projekterne.

Architect@Work er et særligt format, fordi alt indhold er håndplukket af arkitekter og indretningsdesignere. Det betyder, at det, du møder på messen, faktisk afspejler det arkitekterne selv ser som relevant, nyskabende og værdifuldt. Det gør den til et ideelt sted at få en fornemmelse af, hvad der optager arkitekterne, og hvilke kriterier de arbejder ud fra i deres projekter.

”Den indsigt har vi brug for i marketing. Jo bedre vi forstår arkitekternes behov og deres måde at træffe beslutninger på, desto tidligere kan vi skabe kontakt gennem målrettet og faglig relevant kommunikation,” fortæller Tina Woods.

Architect@Work er et stort internationalt koncept med 32 udstillinger fordelt på 13 lande, og netop den professionelle og kuraterede ramme gør det til et sted, hvor du både får inspiration og et ærligt indblik i, hvad arkitekterne forventer. Den viden tager marketing med hjem og bruger aktivt i arbejdet med at ramme målgruppen endnu bedre – og endnu tidligere i processen – fremadrettet.

Succes for DS Stålprofil

Dagene i Hamborg gav samtidig et konkret indblik i, hvilke løsninger DS Stålprofil præsenterer i dialogen med arkitekter. DS Nordic Klikfals i COR-TEN®-stål blev præsenteret som produktnyhed på standen, der var bemandet af salgskonsulent Günter Reichenberg, arkitektkonsulent Anke Meyer og salgsleder Arne Jargstorff.

”Arkitekter spiller en vigtig rolle, fordi de ofte beslutter, hvilke materialer der skal bruges i et byggeprojekt. En arkitektkonsulent skal være løbende involveret i processen – helt fra den indledende designfase til byggeriet står færdigt. Og når arkitekten er tilfreds med vores materialer af høj kvalitet og vores service, får vi automatisk flere projekter," udtaler Anke Meyer.

Erfaringerne fra Hamborg bliver fulgt op, når DS Stålprofil deltager på Architect@Work den 3. og 4. december 2025 i Düsseldorf.

"Arkitektstuderende"

Turen var også en slags ”studietur” for marketings to udsendte.

”Vi fik en virkelig god mulighed for at se, hvordan vores egne indsatser fungerer i praksis, og vi var med til at understøtte et fremstød, der gav DS Stålprofil et imponerende antal leads. Det viser, at indsigt, tilstedeværelse og tæt samarbejde skaber resultater,” afslutter Tina. ■

Fakta om Architect@Work Hamborg 2025

184 udstillere
2.525 besøgende
612 produktnyheder
93% deltagertilfredshed
90% udstillertilfredshed
40,05% arkitekter
20,57% indretningsdesignere
8,00% designere
5,30% butiksdekoratører
5,00% ingeniører
0,40% byplanlæggere
0,80% statslige myndigheder
2,00% ejendomsudviklere
7,00% studerende
5,89% øvrige (byggeindustrien)
4,99% øvrige





Betonbranchen skal ryste støvet af sig

Arkitekterne vil ikke røre beton med en ildtang. Beton er som tobak eller sort olie. Cement er et bandeord. Det er ikke let at sælge beton i en byggebranche, der har stemplet materialet som synder i forhold til bæredygtighed og CO_2-udledning. Derfor står betonbranchen over for en stor opgave med at ændre sit image – særligt over for arkitekter og almindelige danskere.

TEKST: OLINE ERFURTH ESKEBJERG
FOTO: FIE BAUMANN

Den danske betonbranche står midt i, hvad du godt kan kalde en revolution. Bag kulissen er branchen i gang med at finde en ny vej i et byggelandskab, hvor beton er blevet et skældsord, og cement er decideret tabu. Det mærker Flemming Hvidberg Madsen, salgs- og markedschef i DS Elcobyg, hver dag, når han møder arkitekter, der helst vil bygge i alt andet end beton.

I 2019 satte betonindustrien sig sammen og besluttede, at de inden 2030 ville nedbringe deres CO_2-udledning med 50% sammenlignet med udledningen i 2019. Allerede få år efter stod det klart, at det mål var indfriet. Derfor justerede de det til 70%. Og i januar 2026 justerer de målet yderligere til 90%, fordi cementindustrien hæver sine ambitioner, så beton som produkt kan have et endnu lavere aftryk. Betonbranchen er ambitiøs på klodens vegne og tester løs med blandt andet alternative bindere til cement.

Alligevel er beton blevet byggebranchens sorte får.

”Som betonfolk står vi desværre nederst på ranglisten hos arkitekter. Kan de vælge et andet materiale, så gør de det. De ser os som tobak eller sort olie,” fortæller Flemming.

Branchen skal udrydde misforståelser

Opgaven ligger ikke kun i at kommunikere ud til den almindelige dansker om, hvad beton er for et materiale. Opgaven er også at påvirke nogle af branchens aktører til at tage beton mere alvorligt. Særligt arkitekter, mener Flemming, har et negativt blik på, hvordan de kan bruge beton i byggerier, og oftest forbindes materialet med brutalisme og sociale boligbyggerier fra 60erne og 70erne som for eksempel Gellerupparken i Aarhus.

”Vi har fået en skævvridning i, hvordan beton opfattes, fordi betonbranchen ikke har brandet sig over for hr. og fru Danmark på samme måde som eksempelvis træbranchen har gjort,” forklarer Flemming.

”Det er en stor opgave for branchen.”

Flemming peger på, at branchen har været for tilbageholden i kommunikationen i en lang årrække. Samtidig er branchen fyldt med mennesker, der er teknisk fokuserede og skal have alt på det rene, før det kommunikeres ud.

”Vi er ingeniører og nørder. Inden vi siger noget, skal vi være helt sikre på, at der ikke er sat et komma forkert. Men vi har ikke brandet os godt nok,” siger Flemming.

Derfor er det også et af punkterne på Dansk Betons strategi frem mod 2030; at udrydde myter og misforståelser og at skabe et bedre omdømme.

Tidlig involvering gør forskellen

Det betyder dog ikke, at beton for alt i verden skal brandes som værende den bedste løsning til alle byggerier. Tværtimod ser Flemming det som en af sine opgaver at rådgive og vej-


DS Elcobyg

> "Vi skal have flere hybridkonstruktioner i fremtiden. Vi skal ikke tænke egoistisk, og at vi hver især skal sælge mere i branchen. Vi skal tænke cirkulær økonomi og alternative former for vækst. Og så skal vi finde metoder til at genbruge vores egne materialer."

lede både arkitekter og rådgivere i, hvordan beton bruges bedst til det individuelle projekt.

Her er den tidlige involvering altafgørende.

"Det sted, hvor vi har med arkitekterne at gøre, det er jo netop i den tidlige involvering. Her kan vi forklare, hvordan vores produkt kan bruges bedst muligt," siger Flemming.

Og det er faktisk et skifte, i forhold til hvordan han selv har ageret i branchen tidligere:

"For 10 år siden handlede det måske mest om at sælge produktet, og jeg er jo også salgschef. Men i dag handler det mere om, at jeg kan se, at mit produkt er blevet brugt på den rigtige måde i det pågældende byggeri."

For Flemming er det væsentligt, at beton ikke partout skal vælges frem for alt andet. For han ånder – med sine egne ord – for at passe på vores jord og for at bruge materialerne på den rigtige måde.

Pionerånden findes også i beton

Tidligere på året udkom en rapport om et stort projekt på tværs af betonbranchen, hvor flere større producenter lavede fuldskalaforsøg med alternative bindere til cement. Cementen er nemlig det helt store bandeord i beton på grund af den store CO_2-udledning. Det skyldes den energitunge proces, hvor mineraler opvarmes til meget høje temperaturer og ved den kalcineringsproces, der sker, når kridt omdannes og frigiver CO_2. Derfor søger branchen efter nye måder at fremstille stærk beton på.

Resultatet blev, at der er mange løsninger på at nedsætte mængden af cement, for eksempel ved at bruge moler som erstatning for en del af cementen. Forsøget gik så godt, at løsningerne allerede nu er klar til at blive brugt i byggerier. Men det kræver, at dem, der bygger, er åbensindede.

"Det er desværre nok os, der skal ud at pushe de nye løsninger ved at påvirke arkitekter og rådgivere og fortælle, at det her er en mulighed. Det er os, der skal ud at fortælle den gode historie," fortæller Flemming.

Kommunikation alene kan dog ikke løse betonens image-krise. Branchen er nødt til at gå forrest og vise, hvordan samarbejde kan skabe innovative løsninger. Den tidlige involvering er dér, hvor betonfolk, arkitekter og ingeniører kan finde fælles fodslag og lære af hinanden, så materialerne bruges klogt.

"Vi skal have flere hybridkonstruktioner i fremtiden. Vi skal ikke tænke egoistisk, og at vi hver især skal sælge mere i branchen. Vi skal tænke cirkulær økonomi og alternative former for vækst. Og så skal vi finde metoder til at genbruge vores egne materialer," uddyber Flemming.

For Flemming handler det i sidste ende ikke kun om at overbevise arkitekter og rådgivere, men også om at genvinde tilliden hos den almindelige dansker.

"Du kan jo bare gå ud og spørge i dit nabolag: Hvad er beton? Så vil folk sige, at de hellere vil have træ, fordi det er 'sundere'. Vi *har* ikke brandet os godt nok," siger han.

Og måske er det netop her, den tidlige involvering og samarbejdet på tværs også kan gøre en forskel; ved at vise, at beton ikke behøver at være sort. Når branchen går forrest og tænker helhedsorienteret, cirkulært og åbent, smitter det ikke kun af på byggeriet, men også på omverdenens blik på materialet.

"En del af løsningen er også, at vi skal kigge en smule tilbage på, hvordan vi byggede i 90erne, inden de skærpede normkrav kom. Efter min mening skaber de ikke værdi, tværtimod skaber de et større materialeforbrug i byggebranchen," siger Flemming og afslutter:

"Har vi egentlig spurgt 'hvorfor?' Eller har vi bare alle sammen accepteret, at det er sådan, det er?" ■



Betonbranchens klimamål

- Betonindustrien besluttede i 2019 at reducere CO_2-udledningen med **50%** inden 2030 med udgangspunkt i 2019-niveauet.
- Målet blev nået hurtigere end forventet, og branchen hævede derfor ambitionen til **70%.**
- Fra januar 2026 sættes barren endnu højere med et nyt mål om **90%** reduktion, drevet af stigende ambitioner i cementindustrien.
- Branchen arbejder aktivt med nye løsninger, herunder alternative bindere til cement, for at udvikle beton med markant lavere klimaaftryk.

Efter deadline på artiklen har Social- og Boligstyrelsen offentliggjort, at certificeringsordningen for statikere, der er udskældt for at skabe et unødvendigt stort materialeforbrug, skal op til revidering medio 2026.



Tidlig involvering og rådgivning baner vejen for, at DS Elcobyg kan skabe de rette løsninger til projektet.

Læs også artiklen om Flemming i EKKO 0123 **"Sådʼn var det ikke i 90erne"**

Vi sparker døren ind med undervisning

Vi kan faktisk selv være med til at præge projekter, så vi bliver tidligt inddraget for at optimere CO_2-afrtrykket. Derfor tager DS Stålkonstruktion ud til kunderne og deler viden om CO_2-optimerede stålløsninger, så kravene bliver stillet på et tidspunkt, hvor vi reelt kan gøre en forskel.

TEKST: OLINE ERFURTH ESKEBJERG
FOTO: FIE BAUMANN

Krav til CO_2-aftryk fylder mere og mere i de store projekter. De fleste udbud kommer i dag med faste rammer for materialernes udledning, og det gælder selvfølgelig også stål. Men jo senere de krav når frem til os som leverandør, jo sværere bliver det at finde en løsning, der både matcher kravene og giver mening i praksis. Derfor skal kunderne vide, hvad de skal spørge efter, og hvornår de skal spørge.

”Hvis vi først bliver inddraget sent i processen, så kan vi have svært ved at hjælpe kunden med at overholde specifikke klimakrav uden indvirkning på tid og økonomi,” forklarer Nicolaj Andersen Hagengaard, QHSE specialist i DS Stålkonstruktion.

Undervisning som nøglen til bedre beslutninger

Derfor har QHSE i samarbejde med afdelingen for specialkonstruktioner i DS Stålkonstruktion udviklet et oplæg, der gør det langt tydeligere for kunderne, hvad der kræver tid, hvad der kan tilpasses, og hvilke muligheder der forsvinder, hvis kravene stilles sent. Sammen med en repræsentant fra afdelingen for specialkonstruktioner tager Nicolaj ud og holder oplægget for store kunder, rådgivere og samarbejdspartnere for at give et klart billede af, hvordan DS Stålkonstruktion kan bidrage, hvis involveringen sker i tide.

”Det handler om at fortælle branchen, hvordan de skal stille kravene. Men også hvornår kravene skal stilles. Jo mere viden kunderne har, jo bedre ved de, hvornår og hvordan de skal stille krav til os,” fortæller Nicolaj.

Derfor er ”undervisningen” nu blevet en del af DS Stålkonstruktions kommunikationsstrategi. Den skal både afmystificere CO_2-kravene og give kunderne et klarere billede af, hvad der i praksis kan lade sig gøre, når det gælder stål. For mange tror, at løsningen findes på lager, og at en EPD blot er et dokument, de kan slå op efter behov. Men sådan hænger det sjældent sammen i praksis. Hver enkelt løsning afhænger af profilvalg, leveringstid, designkrav og hvilke typer stål, der overhovedet er mulige at skaffe i perioden.

”Måske tror kunderne, at de bare kan stille et krav, og så findes der lige en EPD på præcis det niveau. Men kravet skulle måske stilles tidligere, så vi kunne lave en projektspecifik EPD og dermed opnå kravene,” siger Nicolaj.

Når kunderne får indsigt i mulighederne, ændrer det dynamikken i samarbejdet. Det bliver tydeligt, at meget af løsningen ligger i de tidligste valg.

”Jo tidligere vi er med i indkøbsfasen, jo større chance har vi for at påvirke det,” siger Nicolaj. ”Jo tidligere vi gør det, og jo tidligere vi bliver enige, jo større er chancen også for, at vi kan købe det stål, der kan opfylde kravene.”

Særligt indkøbet er nemlig en tidskritisk faktor. Mange produkttyper bliver produceret i batches med måneder imellem, og derfor er både



pris og tilgængelighed afhængig af, hvornår vi får kravene at vide. Det giver helt andre muligheder, hvis kravene står klart, før projektet låses fast. Her kan undervisningen være det greb, der gør forskellen.

De seneste måneder har Nicolaj og Morten Riise Dam Nielsen, projektchef, og Simon Stensøe Sterndorff, afdelingsleder, derfor intensiveret besøgene hos kunder og rådgivere. Derudover holdt Nicolaj og Morten også et oplæg på Dansk Ståldag den 13. november for at belyse problematikkerne i branchen.

Responsen fra oplæggene er tydelig, og flere er allerede vendt tilbage med specifikke spørgsmål.

Og det er den vigtigste start: At døren åbnes til, at den helt tidlige involvering bliver mere normen end undtagelsen.

”Det er jo en win-win,” siger Nicolaj. ”Både for kunden og for os.” ■

"Måske tror kunderne, at de bare kan stille et krav, og så findes der lige en EPD på præcis det niveau."

Tidlig involvering sikrede papirfabrikken

Det kan have en afgørende betydning at blive involveret tidligt i et byggeprojekt. Det oplever de tydeligt hos DS Stålprofil, hvor kontakten til arkitekterne ofte er nøglen til, om produkterne ender i det færdige byggeri. Men vejen ind i projekterne er sjældent direkte. Den kræver relationer, synlighed og et strategisk fokus på markedsføring.

TEKST: OLINE ERFURTH ESKEBJERG
FOTO: JAKOB LERCHE

En ny bydel former sig i disse dage i Odense. Dalum Papirfabrik bliver en sammenkobling mellem både natur og historie, da bydelen anlægges på et gammelt industriområde, der indtil 2012 var hjemsted for Danmarks ældste papirfabrik. Hele bydelen er tegnet af C. F. Møller Architects, blandt andet også et fælleshus, "PM1", der er opført i den hal, hvor den første papirmaskine på fabrikken havde hjemme. Nu står fælleshuset som et samlingspunkt i den nye bydel – og det har tilmed fået et tag i agernbrune pandeplader fra DS Stålprofil.

"Vi har hjulpet i en tidlig fase for at finde en løsning med ventilation, undertag og pap, og den løsning har holdt hele vejen frem til den udførende entreprenør," fortæller Michael Højgaard Jensen, arkitektkonsulent i DS Stålprofil.

"Det er et godt eksempel på, hvorfor tidlig involvering er vigtig. Når vi er med fra starten, øger det sandsynligheden for, at det også er vores produkt, der bliver brugt til sidst."

Relationer slår opsøgende salg

For DS Stålprofil betyder "tidlig involvering", at de er tegnet ind i byggeriet helt fra starten. Her spiller arkitekterne en væsentlig rolle i, at det også er DS' produkter, der ender med at blive valgt til sidst. Du kunne nemt tro, at direkte opsøgende arbejde gør den største forskel. Men det gør det som oftest ikke.

"Arkitekterne henvender sig til os. Det er sjældent, jeg selv rækker ud først. Mange gange går det den anden vej. Vi bearbejder dem gennem markedsføringen, referencer, fotos og vores netværk af leverandører," forklarer Michael.

Netværket – eller "mininetværket", som Michael kalder det – består af andre materialeleverandører, der har produkter, som supplerer DS Stålprofil. Sammen arrangerer de små messer på arkitekternes tegnestuer, og det er en af de metoder, der virker allerbedst.

"Det interessante for arkitekterne er, at de kan sammenligne materialerne 1:1. Derfor har min tilgang været, at vi kommer for arkitekternes skyld. De skal kunne se materialekombinationer ud fra behovet, mere end at vi kommer for at pushe bestemte løsninger," siger Michael, og uddyber:

"Arkitekterne lærer os at kende og ved, hvad vi kan hjælpe med. De lærer også produkterne bedre at kende, så de ved, hvilket udtryk de kan skabe. Det er meget relationsbåret, og man skal vide, hvilken vej man kan komme ind."

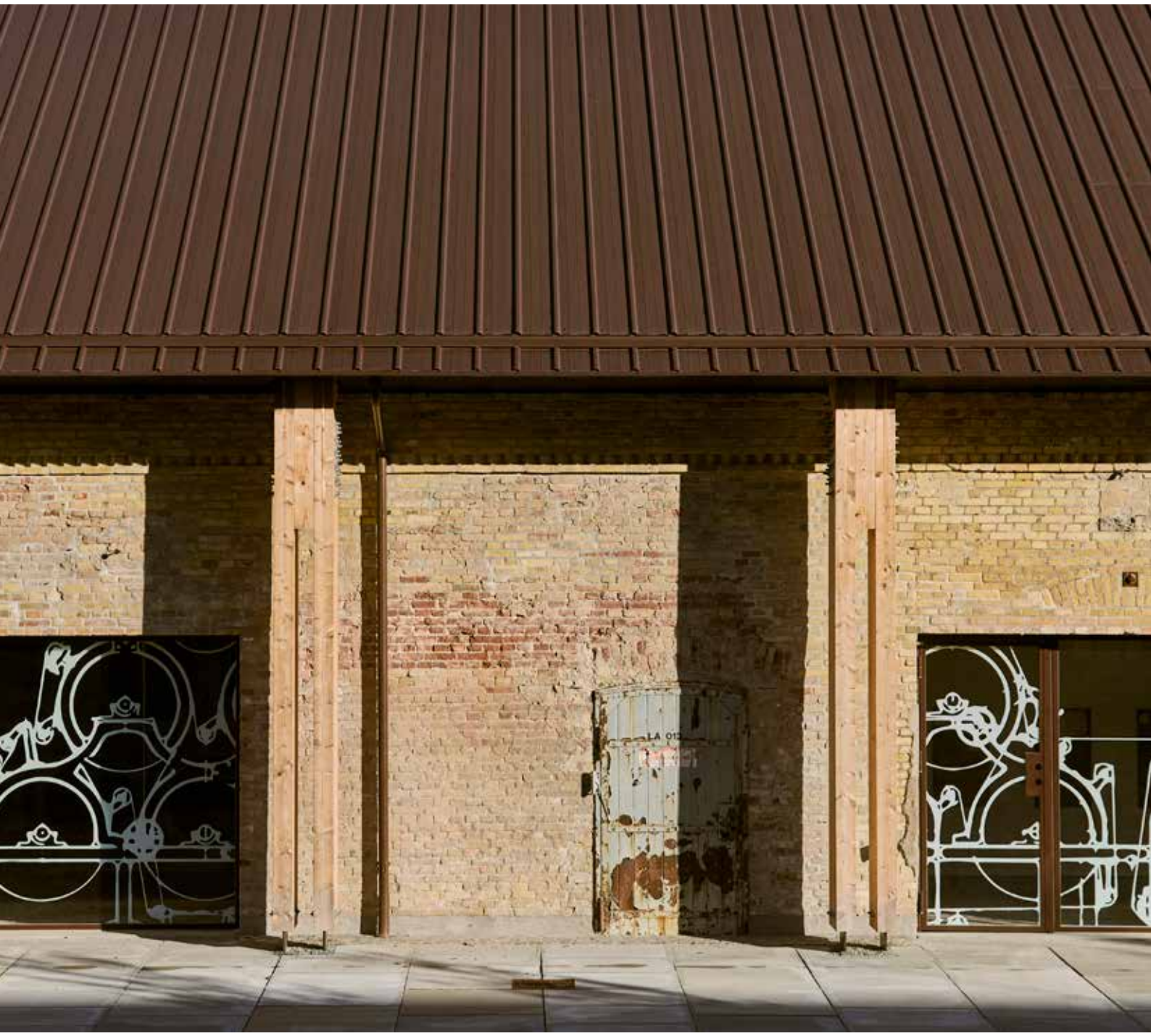
Derfor bliver det også nemmere at få arkitekterne i tale, når DS Stålprofil kender dem i forvejen. For eksempel kender Michael nu flere arkitekter fra C. F. Møller Architects, efter de har samarbejdet om en løsning i tyndplader til fælleshuset. Det giver ham en anden indgang næste gang, der er behov for at række ud.

Men selv med relationer og synlighed er der ingen garantier. Udbud, regler og pris spiller altid ind. Derfor

"Når vi er med fra starten, øger det sandsynligheden for, at det også er vores produkt, der bliver brugt til sidst."

- MICHAEL HØJGAARD JENSEN,
ARKITEKTKONSULENT, DS STÅLPROFIL





handler det om at være til stede hele vejen gennem processen.

"Det bedste udgangspunkt er, hvis vi står i udbudsmaterialet, fordi arkitekten har valgt os tidligt. Men vi skal stadig påvirke undervejs for at vi vælges i sidste ende. Der er ingen garantier i det her, men vi kan hjælpe vores eksterne sælgere gennem både markedsføring via forskellige kanaler og opfølgning undervejs," afslutter Michael. ■



Pink snapshot fra kantinen i Hobro



Pink lady fra DS Marketing

Mange DS'ere gik "pink-amok" til LYSERØD FREDAG 2025
Festlige outfits, slik, sodavand, og mad i lyserøde farver skabte opmærksomhed om kampagnen "Støt brysterne".
Tak for jeres bidrag!





Ulf er en hund efter lyserødt!
– han sender sin uforbeholdne støtte fra Sanne Ammitzbølls hjemmekontor



Søde, lyserøde receptionister fra DS Stålkonstruktion



DS Elcobyg, Genner







DS Flexhal, Hobro



DS Elcobyg, Hobro

Breaking News... og kontanter støbt ned i fundamentet

HEIDI FLINDT PEDERSEN

DS FLEXHAL

DS Flexhal er i gang med at opføre nyt byggevarehus til BAUHAUS Næstved. Fredag den 24. oktober 2025 var DS Flexhal med til grundstensnedlæggelsen.

For at markere starten på byggeriet har BAUHAUS tradition for at afholde en grundstensnedlæggelse. Det er en festlig ceremoni, hvor et rør med dagens avis, bygningstegninger og tidens mønt støbes ned i bygningens fundament. Dagen blev også markeret med tale af Næstveds borgmester, Carsten Rasmussen, og BAUHAUS administrerende direktør, Mads Jørgensen. DS Flexhal var også repræsenteret i form af Jonas Bang Eriksen, salgsdirektør, der ligeledes holdt tale på dagen.

Byggeriet bliver 11.000 kvadratmeter med drive-in, et stort havecenter og et stort sortiment til håndværkere og private.

Varehuset forventes færdigt til sommeren 2026.





”Jeg glæder mig rigtig meget til at møde de andre på det nye IDC-hold og lære endnu mere om organisationen. Det bliver både spændende at kunne lære af hinanden men også at komme rundt på GOLDBECKs byggepladser i hele Europa”.

– MATHIAS WENZEL KRUSE



Stafetten gives videre i IDC

HEIDI FLINDT PEDERSEN GOLDBECK

I september var der afslutningsevent for GOLDBECKs International Development Circle 2023 og dermed en flot afrunding af den tredje runde af IDC. Fra DS har Flemming Hvidberg Madsen, salgs- og markedschef i DS Elcobyg, deltaget i netværket.

”Som én, der har været i DS i mange år, var det spændende for mig at være med i IDC 2023. Jeg har virkelig fået udvidet mit netværk med kollegaer på tværs af hele GOLDBECK”, fortæller Flemming.

Nu har han givet stafetten videre til Mathias Wenzel Kruse, projektleder i DS Flexhal, som har fået plads på IDC 2025-holdet.

De næste to år skal han mødes 10 gange med de andre deltagere rundt omkring i GOLDBECKs afdelinger i Europa. Her skal de indgå i workshops, gruppearbejde, sociale arrangementer med mere.

Mike Flörke, Co-CEO i DS Gruppen, har været mentor for deltagerne på IDC 2023, og han fortæller, at IDC-netværket er vigtigt for at opnå samlet forståelse i organisationen.

”IDC er vigtigt, fordi det bringer mennesker fra hele Europa sammen, som er klar til at vokse både personligt og fagligt. Det skaber et rum for udveksling af erfaring, kulturforståelse og fælles udvikling. For vores organisation er IDC en vigtig brik i at finde en fælles europæisk retning, der er drevet af kolleger, som omfavner mangfoldighed og tager ansvar”, fortæller Mike.

Claus, Anna, John og Erik er bare nogle af de mange medarbejdere, der er med på "genopbygningsholdet".

Brand i malerkabinen beviste DS-værdierne

Da der natten mellem 12. og 13. oktober udbrød brand i malerkabinen ved Hal B på D S Industrivej, blev kun selve kabinen skadet – ingen personer kom til skade, og produktionen kører igen. På rekordtid fik stærke DS-kræfter genetableret driften og igangsat arbejdet med en ny malerlinje, mens ansvar, engagement, menneskelighed og tillid tydeligt viste, hvad vores værdier betyder i praksis.

Som mange af jer nok allerede har hørt, udbrød der natten mellem den 12. og 13. oktober 2025 brand i malerkabinen ved Hal B i DS Stålkonstruktions produktion på D S Industrivej. Heldigvis kom ingen personer til skade ved branden.

Situationen er nu, at det kun er selve malerkabinen ved Hal B, der er skadet. Resten af produktionen kører næsten som normalt. Der arbejdes på højtryk for at få etableret en ny malerlinje.

Værdierne lever

Når vi oplever uforudsete og alvorlige hændelser som denne, står DS' værdier deres største prøve. Og her kunne vi tydeligt se, at vores værdier er stærke og virker. Det stod klart allerede den nat, hvor branden brød ud, og det står endnu mere klart nu, hvor vi har set, hvor mange der har hjulpet til i tiden efter.

Alle vores værdier har været i spil, men særligt ansvar, engagement menneskelighed og tillid har vist sig i alle medarbejdere, og har været i fokus siden branden brød ud og indtil i dag, hvor det meste kører som normalt igen. Det er stort at se værdierne skinne igennem i hele DS.

Medarbejderne kæmper

Vi vil gerne sende en stor tak til alle de stærke DS-kræfter, der siden branden har taget et kæmpe ansvar og sikret, at vi kom hurtigt tilbage til produktionen. Mange har rykket ekstra hurtigt og omstillet sig til midlertidige løsninger, så vi kunne holde hjulene i gang. Uden jeres indsats var vi ikke kommet så langt, så hurtigt.

En lige så stor tak skal lyde til alle jer, der har knoklet med alt det, man ikke lige ser i hele genopbygningsprocessen: Dokumentation, forsikring, tilladelser, tekniske afklaringer og koordinering på tværs af afdelinger. Det kræver både overblik, tålmodighed og vedholdenhed at få alle tråde til at mødes, og det har I leveret. Og det gør I stadig.

Der har været mange involveret både i produktionen, vedligehold, teknik, administration, planlægning og ledelse, og hver eneste indsats har gjort en forskel. Det samlede engagement har betydet, at vi i dag igen kan fokusere på vores kunder og opgaver, samtidig med at arbejdet med den nye malerlinje er godt i gang.

Produktionen kører

Til sidst vil vi gerne sige tak for tålmodigheden i hele vores personalegruppe og i alle de teams, der har været berørt af branden.

Vi har hjulpet hinanden med at finde løsninger og sikret, at vores produktion kom op at køre hurtigt igen. Det skal I alle have et kæmpe skulderklap for.

Morten Kaad, CEO,
og Claus Barnewitz, COO



Salgsdirektør Tonny Køhler Simonsen og Claus Bach Roed, chef for forhandlersalg i Danmark.

Nyt organisatorisk setup skal løfte DS Stålprofil

I september kunne DS Stålprofil præsentere et nyt organisatorisk setup. Ændringerne skal være med til at styrke selskabets position i markedet og samtidig udvikle og fremtidssikre det gode samarbejde med forhandlere, udførende og arkitekter.

TEKST: HEIDI FLINDT PEDERSEN
FOTO: FIE BAUMANN

Tonny Køhler Simonsen er nu salgsdirektør i DS Stålprofil. Her får han det spændende ansvar at videreudvikle virksomhedens salgsstrategi og markedsrelationer, og han medbringer stor erfaring og indsigt i markedet og kundernes behov med sine 23 år i DS. Han glæder sig til rollen og de nye udfordringer og mål, det indebærer.

"Det er en stor fornøjelse fortsat at kunne finde nye mål og midler for vores forretning. Jeg nyder fortsat at være en del af en stor koncern, som stadig formår at skabe nærhed mellem kollegaer. Virksomhedens oprindelige iværksættertrang og værdisæt er intakt, hvilket for mig personligt er en stor motivationsfaktor", fortæller Tonny.

Behov for øget ledelseskapacitet

Samtidig med, at Tonny er begyndt i sin nye stilling, er Claus Bach Roed blevet forfremmet til chef for forhandlersalg i Danmark.

"En voksende hastighed i ønsker og krav fra kundernes side har skabt et behov for øget ledelseskapacitet. Det glæder mig, at det har været muligt at rekruttere en ny salgschef internt i organisationen, og jeg er sikker på, at Claus også vil drage fordel af sin mangeårige erfaring og store indsigt i kundebehov og markedsvilkår", siger Tonny.

Oskar Mogensen overtager Claus' tidligere stilling som salgskonsulent i Nordjylland. Oskar har en lang historik som ekstern sælger fra tidligere job, og han glæder sig til at blive en del af DS Stålprofil.

"I min nye rolle som salgskonsulent ser jeg frem til at komme tæt på kunderne og være ude på vejene i Nordjylland. Personligt sætter jeg stor pris på åben dialog, gode relationer og købmandskab. Jeg nyder at skabe værdi gennem sparring, faglighed og en god snak. Jeg trives i et miljø med stærk kultur, ordentlighed og godt samarbejde – og netop derfor glæder jeg mig til at blive en del af holdet hos DS Stålprofil", fortæller Oskar.

Ny afdeling med specialistviden

Premiumprodukter er en stor del af DS Stålprofils fokus de næste år. Derfor er der nu oprettet en helt ny afdeling, som består af specialister inden for premiumprodukter. Det er blandt andet blevet muligt, fordi DS Stålprofil har nogle meget kompetente medarbejdere, der har stor viden og erfaring med denne produktgruppe. Stål trender både i Danmark og Tyskland, og med oprettelsen af den nye afdeling er det muligt at øge sortimentet af de eksklusive produkter.

DS Stålprofils strategi om at skabe endnu stærkere relationer med arkitekter, ingeniører og bygherrer imødekommer den stigende tendens i byggebranchen, der omhandler æstetik, holdbarhed og løsninger, som tilgodeser de voksende LCA-krav.

Derfor vil selskabet i de kommende år investere i nye produktions-





Stine Nørgaard startede som handelstrainee, blev fastansat som intern sælger og har nu taget springet til stillingen som projektkoordinator.

> "Det er en helt ny rolle i virksomheden, som skal bygges op fra bunden, og jeg er selv med til at forme den – selvfølgelig inden for nogle rammer".
>
> – STINE NØRGAARD

metoder, markedsudvikling og kompetenceopbygning, for at sikre at både kunder og samarbejdspartnere får den bedste løsning.

"Vi vil være en førende aktør inden for stål- og metalbeklædning – ikke bare i dag, men også i årene frem. Vi er klar til at tage udfordringerne op – og til at skabe endnu større værdi for vores kunder og samarbejdspartnere", fortæller Tonny.

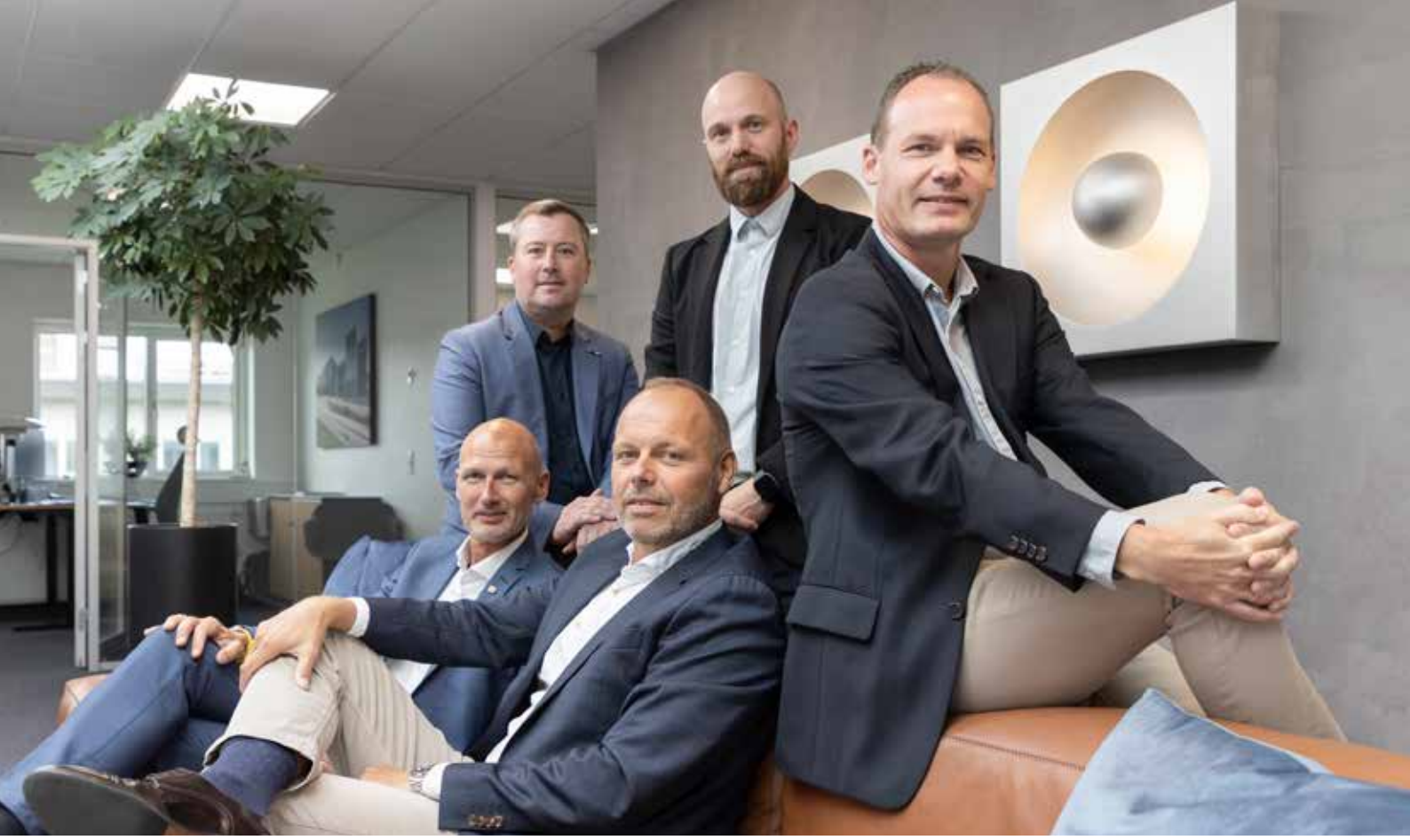
Muligheder for medarbejderne

Med de organisatoriske ændringer kommer der også nye muligheder for medarbejderne. Det har Stine Nørgaard blandt andet oplevet. Stine startede ved DS Stålprofil i sommeren 2019 som handelstrainee i internt salg. Hun har en studentereksamen fra EUX Business, som hun valgte at kombinere med et toårigt elevforløb ved DS Stålprofil. Og da hun blev færdigudlært i 2021, fik hun fastansættelse som intern sælger. Stine har siden sin start i DS Stålprofil opnået stor erfaring og indsigt i virksomheden og til kunderne. Da der blev åbnet for en stilling som projektkoordinator i den nyetablerede projektsalgsafdeling, greb Stine chancen. Hun ønskede udvikling og mere ansvar, og efter nogle gode samtaler fik hun jobbet.

"Det er en helt ny rolle i virksomheden, som skal bygges op fra bunden, og jeg er selv med til at forme den – selvfølgelig inden for nogle rammer", fortæller Stine.

Sideløbende med stillingen som projektkoordinator er Stine i gang med en akademiuddannelse i salg og marketing, som hun læser på deltid på Erhvervsakademi Aarhus.

Stine har selv taget initiativ til uddannelsen, fordi hun ønskede at få



Ledergruppe 2025. Fra venstre ses salgsdirektør Tonny Køhler Simonsen og CEO Thomas L. Rasmussen. Bagest fra venstre: Indkøbschef Kasper Schreiber-Jakobsen, produktionschef Rasmus Revsbæk Hansen og økonomichef Thomas Linnemann.

nye og flere kompetencer, som hun kan bruge i sit daglige arbejde i DS Stålprofil.

"Jeg kan virkelig bruge det, jeg lærer på uddannelsen, i mit job som projektkoordinator. Lige nu har jeg et fag, der omhandler markedsinformation og data, som jeg kan bruge i forhold til, hvordan vi i selskabet arbejder med data, og hvordan vi kan bruge dem konstruktivt i DS Stålprofil", fortæller hun.

I den nye rolle har Stine også meget kontakt til de eksterne sælgere. Uddannelsen giver hende supplerende kompetencer, så hun får en god forståelse for salgspsykologi og sælgernes måde at arbejde på. Det giver et bedre samarbejde og fælles forståelse på tværs.

Internt jobskifte og videreuddannelse

Det har stor værdi for DS Stålprofil, at der er mulighed for at udvikle sig internt i organisationen. Det kan for eksempel være i form af efter- og videreuddannelse, som Stine er i gang med. Men det kan også være medarbejdere, der har mod på nye arbejdsopgaver og -områder, hvor et internt jobskifte kan være en god mulighed.

"Vi har mange rigtig gode og kompetente medarbejdere i selskabet, og dem vil vi naturligvis gerne beholde i så lang tid som muligt. Det er dog også meget naturligt, at nogle gerne vil prøve noget nyt efter nogle år i den samme stilling. Det er vigtigt, at vi forsøger at imødekomme dem. Vi ser derfor på mulighederne for at skifte stilling og vokse internt i selskabet, så medarbejdere kan prøve kræfter med nye områder", afslutter Tonny Køhler Simonsen. ■



Nyansatte Oskar Mogensen overtager Claus Bach Roeds tidligere stilling som salgskonsulent i Nordjylland.








Laserfest i produktionen

FIE BAUMANN

Torsdag den 14. august 2025 fejrede DS Stålkonstruktion installationen af en ny laserskærer samt medfølgende udvidelse af produktionshallen.

Laserskæreren fra IP Maskiner er en af de kraftigste maskiner i Danmark. Opgraderingen har givet et markant løft i kvalitet og hastighed. Derudover har maskinen et kraftigt reduceret energiforbrug sammenlignet med vores tidligere skæremaskine.

Produktionsdirektør Claus Barnewitz fortæller: "Jeg er meget imponeret over den nye maskine. Den har løftet vores teknologiske niveau og har fra dag ét overgået vores forventninger på alle parametre og er derfor med til at sikre vores konkurrenceevne fremadrettet".

Indvielsen blev behørigt fejret med ristede pølser og tilbehør.

DS Stålkonstruktion kåret til Årets Læreplads – igen

FIE BAUMANN

For andet år i træk – og for tredje gang på blot to år – er DS Stålkonstruktion blevet kåret som Årets Læreplads. Denne gang er hæderen tildelt af Techcollege i Aalborg, hvor prisen uddeles på tværs af mere end 30 erhvervsuddannelser.

Indstillingen til prisen kommer fra vores lærlinge Jens Christian Ebdrup Have Vernersen og Frederik Brøndum.

Prisen er en anerkendelse af alle de kollegaer, der hver dag hjælper og støtter vores lærlinge i det daglige arbejde. En særlig tak går til lærlingekoordinator Nuun Ebert Nielsen og hele Claus Barnewitz' team, som utrætteligt arbejder på at give lærlingene en solid uddannelse og sikre, at de føler sig som en naturlig del af DS-fællesskabet.











DS lederdag giver ny energi og øget fællesskab på tværs

TINA WOODS

Den 30. oktober 2025 mødtes ledere fra alle DS' selskaber til en engagerende lederdag med fælles retning og mål: At styrke relationerne på tværs og sammen skabe "Danmarks bedste arbejdsplads".

Anette Storm, CEO i DS Flexhal, bød velkommen. Dagen blev derefter skudt i gang med en status fra koncernledelsen, hvor Morten Kaad og Mike Flörke gav et opdateret billede af DS' overordnede position og retning – både i forhold til markedssituationen og i forhold til målet om at blive "Danmarks bedste arbejdsplads i branchen". Dette mål blev også nævnt i de korte indlæg fra selskaberne, hvorefter fællesfunktionerne leverede en værdi- og statusopdatering.

Stafetten er givet videre

Efter den første del af programmet gav Anette Storm officielt lederdag-stafetten videre til Birgitte Svejstrup, Group HR Business Partner, som fremover vil stå for planlægning og gennemførelse. Som optakt til eftermiddagens gæsteoplæg gav Birgitte nogle grundlæggende indsigter om jobmarkedet, medarbejdere og værdier, som samtidig også var grundlaget for de efterfølgende snakke om, hvordan vi kan løse de udfordringer, der er i den nuværende markedssituation.

Dagen sluttede med et fantastisk gæsteoplæg af Dennis Nørmark om god ledelse og følgeskab, som gav nye konkrete vinkler og stof til eftertanke – en fin afslutning på en lærerig og inspirerende dag med mange ledelsesmæssige input, god energi og en styrket "group spirit" på tværs af koncernen.

"Jeg ligner mere én, der hører til på en byggeplads"

Selvom jobdrømme udvikler sig med tiden, behøver det ikke at betyde et farvel til DS. Det ved Frederik Nøddebo Jensen. Han tog nemlig i september officielt springet fra at styre projekter fra skrivebordet på DS Elcobyg til at være ude på byggepladserne for DS Flexhal. Et skifte, der blev muligt, fordi lederne lyttede.

TEKST: OLINE ERFURTH ESKEBJERG
FOTO: FIE BAUMANN

Frederik Nøddebo Jensen beskriver sig selv, som én der ligner, at han mest af alt burde rende rundt på en byggeplads til daglig. Ikke desto mindre fik han i maj 2024 – som nyuddannet bygningskonstruktør – en fastansættelse i et skrivebordsjob som projektleder hos DS Elcobyg.

Frederik er 26 år, og han bor i dag i Spørring, men er født og opvokset i Risskov ved Aarhus. Fritiden bruger han sammen med sin familie og venner, hvis han altså ikke lige befinder sig på golfbanen.

Han kendte ikke til at være ansat i en produktionsvirksomhed, før han kom til DS Elcobyg. På bygningskonstruktøruddannelsen bliver de studerende nemlig i grove træk kun introduceret til, hvordan det er at være ansat hos en projekterende eller rådgivende virksomhed.

Men Frederik takkede ja til jobbet, fordi det lød som en god mulighed.

"Det var virkelig spændende, fordi jeg ikke kendte meget til beton. Jeg fik en oplæring, der nok var lidt atypisk, fordi jeg fik lov til at klatre rundt på støbebordene ude i produktionen et par dage, så jeg kunne lære, hvordan det var i produktionen, og jeg var også på tegnestuen. Det klædte mig godt på til at blive projektleder inden for betonfaget," fortæller han.

Du skal ikke være bange for at spørge

Undervejs i jobbet fandt projektlederen dog ud af, at der var noget andet, der trak i ham. Det var ikke skrivebordet, der kaldte højest.

"Det, jeg fandt ud af undervejs, var, at den mængde energi, jeg har i kroppen, er for meget til at have så stillesiddende et job. Og så savnede jeg det koordinerende element i byggeledelse," forklarer han.

Det er en ting, som Frederik tror, at andre kunne se allerede i begyndelsen af ansættelsen.

"Jeg tror, at min daværende chef, Flemming (Hvidberg Madsen, red.), allerede kunne lure på mig dengang, at jeg måske passede bedre ind på en byggeplads," siger han.

Men Frederik var nervøs for, hvordan det ville blive modtaget. Derfor tog han i første omgang ikke kontakt til sin nærmeste leder, men i stedet Anette Storm, CEO i DS Flexhal, som han mødte i sin jobsøgningstid som nyuddannet bygningskonstruktør.

"Jeg spurgte hende, om hun kunne holde på en hemmelighed, fordi jeg var bange for at sige det på Elcobyg. Tænk, hvis jeg havde fået en fyreseddel. Anette fik mig til at tage fat i Flemming, og der blev jeg bare mødt med åbne arme. Jeg fik en følelse af forløsning, da jeg snakkede med ham, og han sagde, at det var ligegyldigt om Flexhal havde brug for mig nu eller om et halvt år – jeg havde stadig min stilling i Elcobyg," fortæller Frederik.

Den første september i år startede Frederik derfor i sin nye stilling i DS Flexhal som assisterende projektleder. Her er han blevet kastet direkte ud på en byggeplads på Sydhavnen



"Det med at kende hinandens processer, det kan spare ressourcer i begge ender. At man på forhånd kan vurdere hinandens udfordringer på nogle punkter. Og så kender jeg til helt fra start, hvad tegnestuen på Elcobyg skal bruge, for at deres proces bliver optimal."

i Aarhus, hvor DS Flexhal bygger parkeringshuset Kulhuset. Allerede nu ved han, at for ham er det sjoveste ved at være på en byggeplads, at du aldrig rigtig ved, hvad du møder ind til, når du kommer på arbejde. Og så er han glad for at kunne være med til at løse de udfordringer, der opstår på pladsen.

Små justeringer hjælper alle

Tiden hos DS Elcobyg var både lærerig og god for Frederik. Og han har også lært virksomheden rigtigt godt at kende. Det er noget, som han forventer, vil komme både DS Elcobyg og DS Flexhal til gode fremadrettet – også selvom han ikke har været i det nye job så længe.

"Det med at kende hinandens processer, det kan spare ressourcer i begge ender. At man på forhånd kan vurdere hinandens udfordringer på nogle punkter. Og så kender jeg til helt fra start, hvad tegnestuen på Elcobyg skal bruge, for at deres proces bliver optimal. Når jeg senere kommer tidligere ind i projekteringen på projekter, så er det noget, jeg virkelig kan bruge," fortæller han.

Men allerede nu kan han også se, hvor det dobbelte tilhørsforhold har givet pote.

"Nu ved jeg jo, hvordan det er at sidde på den anden side af bordet. Bare det at kunne tage mærkeplanen med ud på pladsen, nu hvor vi går og laver finisharbejde og aflevering på elementerne, det gør, at jeg kan give det præcise elementnummer til Elcobyg, hvis der er registeringer. Jo mere præcis min registrering er, jo nemmere og mere effektivt kan det gøres, når Elcobyg skal sende en mand afsted for at lave finish," siger Frederik. ■



Konkurrence

GOOD LUCK

EKKO || 0225

DS Elcobyg og DS Flexhal: T. Hansen, Middelfart

10 ting på det nederste billede er forsvundet
– kan du mon finde dem?

FIND 10 FEJL
og vær med i lodtrækningen om **1 gavekort à 2.500 dkk.**





Vinder af konkurrencen i EKKO 0125 blev:
Annika Maria Braasch,
DS Stahl

Markér de 10 manglende ting, tydeligt, på nederste foto, udfyld navn/selskab og send denne side til **avb@ds-gruppen.dk senest den 20. marts 2026.**
Så deltager du i konkurrencen om et gavekort til GoGift på en værdi à 2.500 dkk.
Vinderen får direkte besked og offentliggøres i næste nummer af EKKO.

Navn og selskab: .....

PERSONALE**FORDELE**

Som ansat i DS koncernen har du adgang til en bred vifte af **unikke personalefordele og eksklusive rabatter** hos flere eksterne partnere. Vi har gjort det enkelt for dig at udforske og nyde godt af disse tilbud. Alt, hvad du skal gøre, er at scanne QR-koden, og du vil blive introduceret til de mange spændende fordele. Har du kollegaer, der ikke er stærke i dansk, så giv dem en hjælpende hånd, så de også kan få del i tilbuddene. Vi opdaterer løbende med nye aftaler. Kender du til andre aftaler, eller har du gode tips?
Så kontakt DS Marketing!



Scan QR-koden eller se mere på
www.ds-gruppen.dk/da-dk/personalefordele