

TEMA: EL & TEKNIK'24

Branchens største fagmesse viser vej



1 MIO ELBILER SKAL BIDRAGE TIL BALANCERING

Men mange hurdle skal ifølge Energinet overvindes, inden det kan lade sig gøre.



AHSELL DANMARK SKAL VOKSE VOLDSOMT

Udfordringerne står i kø for Claudio Christensen, der er nytiltrådt direktør for Ahlsell Danmark.

DVI ENERGI TILPASSER SIG

Grønnere varmepumper og fokus på erhverv og offentlige myndigheder skal sikre vækst.

KNX-TEKNOLOGI SIKRER ENERGIEFFEKTIVITET

KNX-løsninger bliver afgørende i fremtidens bæredygtige byggeri.

VENTILATIONS-VIRKSOMHED ER GÅET DIGITALT

Effektiviteten og medarbejdertilfredsheden er i top i papirløs virksomhed.



Lauritz Knudsen **LK**

LK FUGA® – Det holder

Udviklet sammen med elektrikere,
for elektrikere i Danmark

Vi producerer i Danmark

Vi uddanner elektrikere i Danmark

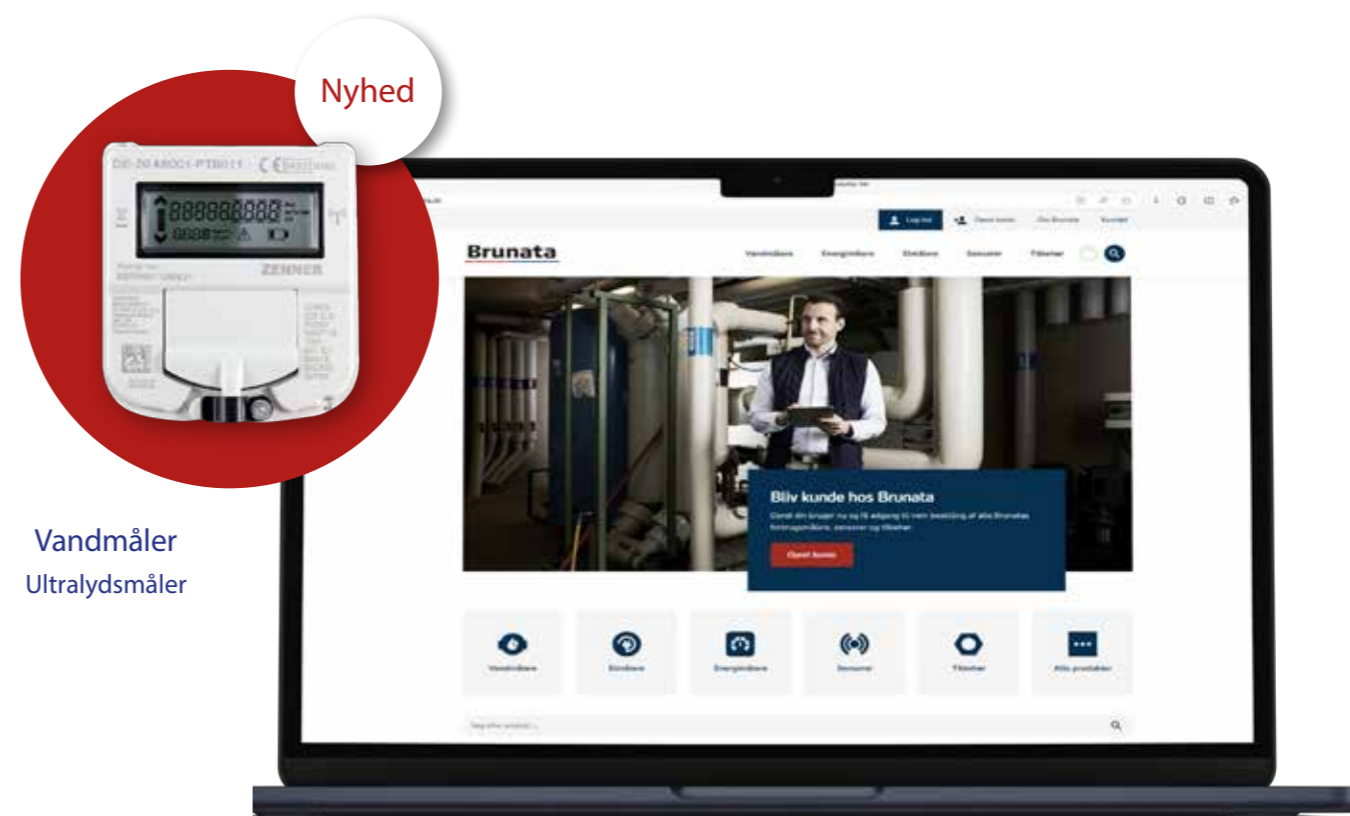
Vi investerer i udvikling af elbranchen i Danmark

Originalt dansk design og produktion siden 1910



Bestil dine målere direkte på Brunatas webshop

Få adgang til hele Brunatas sortiment af målere og tilbehør i vores webshop - døgnet rundt, uanset om du er i firmaet, på byggepladsen eller hjemme. Start dit indkøb på Brunata.dk/pro - **LIGE NU FÅR DU 10% PÅ DIT FØRSTE KØB MED KODEN "velkommen10"**.



Vandmåler
Ultralydmåler

LÆS MERE PÅ [BRUNATA.DK/PRO](https://Brunata.dk/pro) ELLER RING TIL OS PÅ 50 60 70 73

Life Is On | **Schneider**
Electric



Brunata

Indhold

TEMA: El & Teknik '24

- 26 El & Teknik 24 – sætter scenen
- 28 Liste over udstillere og plan-oversigt over messen
- 33 KNX-teknologien bider sig fast
- 37 Tidsplan for Fagligt Forum
- 38 Det viser de frem på messen
En af de største vil præsentere både produkter og visioner. Andre fokuserer mere snævert.

El

- 18 Elbilerne skal dele deres batterikapacitet
- 51 Det skal være lettere at få godkendt store solcelleanlæg
Det kræver mere at få et større anlæg godkendt.
- 54 Solceller på fabrikstagen breder sig
Mere end hver 10. industrivirksomhed blandt Tekniq Arbejdsgivernes medlemmer henter nu strøm fra solceller.

Varme & Køl

- 23 Varmepumpevirksomhed har tilpasset sig
DVI Energi skifter til grønne kølemidler og satses på virksomheder og offentlige institutioner

Ventilation

- 48 Ventilations-virksomhed har succes med digital tilgang
Johan Vieth startede fra scratch – med en idé om at arbejde smartere end den etablerede branche.

Branchen

- 12 Månedens udfordring:
- 56 Hvordan er det gået efter et år?
Knap 30 installationsvirksomheder er købt op af InstallatørGruppen og Koble. Hvordan er det gået?
- 60 Trackunit får maskinerne til at tale sammen
Dansk virksomhed kobler data i byggeindustrien, der er verdens mindst digitaliserede
- 64 Deadline nærmer sig: Slut med A4 mapper til bilag
Fra den 1. juli er digital bogføring lovpligtig for stort set alle virksomheder
- 66 Installatør-panelet om digital bogføring
Vi spørger tre installationsvirksomheder, om de har styr på den digitale bogføring.
- 68 Sæt en række krydser og ansøg på 2 minutter
- 70 Jobindex: Den motiverede ansøgning er på vej ud
Mange brancher kan med fordel droppe den motiverede ansøgning, mener direktøren for Jobindex.



26 El & Teknik '24 sætter fart på elektrificering og energieffektivitet

Se den en ABB-sponserede Formula-E racer og mød hundrede vis af elbranchens producenter og leverandører i Odense Congress Center fra 14-16 maj.



33 KNX-teknologi kan sikre energieffektivitet

8.000 produkter er nu klar til den åbne KNX-protokol og kan være med til at spare på strømmen.



12 Ahlsell Danmark-direktør har tallerkenen fuld:

Tre store udfordringer venter CEO Claudio Christensen og et særdeles ambitiøst vækst mål.



68 Søg jobbet på to minutter

VS Automatic har succes med enkel ansøgningsformular til mobilen.

18 Parkerede elbiler skal bidrage med effekt til nettet

Men der er ifølge Energinets ekspert, Christian Adelhardt rigtig lang vej endnu, inden det bliver muligt.



LAUFEN



Toilet med Silent Flush

- STOR REDUKTION AF SKYLLESTØJ
- MERE EFFEKTIV SKYLNING
- ØGET HYGIEJNE

LAUFEN.DK/
SILENT-FLUSH



MEDA _ DESIGN AF PETER WIRZ
BADEVÆRELSE SIDEN 1982 | SCHWEIZ

El & Teknik '24

– årets eltekniske begivenhed

Odense Congress Center bliver fra den 14. til den 16. maj mødestedet for el- og teknikbranchen i Danmark, der samles i en tid, hvor fokus på elektrificeringen af Danmark som en middel til at reducere CO₂-udledningen, næppe har været større.

Mens politikere, interesseorganisationer og videnskabsfolk drøfter, hvad der skal til for at nå i mål, er det forsynings- og distributionssiden, producenternes innovative produkter og installatørerne, der sammen skal sikre, at de bliver opfyldt.

El & Teknik '24 er derfor årets begivenhed i den eltekniske branche. Her vil de forventede 8-9.000 besøgende få mulighed for at orientere sig om de seneste produktnyheder inden for alt fra kabelbakker til bygningsautomatik på 158 stande.

El & Teknik-messens tema er i år "Elektrificeringen af Danmark" og vil fokusere på alle de elementer, der driver elektrificeringen – fra transmissions- og distributionsnettet til de intelligente



Lars Emtekær, redaktør

bygninginstallationer, der skal sikre den bedste udnyttelse af den grønne energi.

Messen vil også vidne om, at elektrificeringen allerede er godt i gang. Ladestander-løsninger vil således fylde godt op i messehallerne i Odense, lyder det fra VELTEK og Green Power Denmark, der arrangerer messen.

I dette udvidede nummer af Installatør.dk har vi også sat fokus på messen og de muligheder og udfordringer, der ligger foran os, når elektrificeringen af Danmark vil betyde en fordobling af elforbruget i 2030.

Bliver 1 mio. elbiler i en ikke så fjern fremtid i Danmark blot en endnu større udfordring for kapaciteten i elnettet, eller vil de også kunne bidrage positivt? Det spørgsmål kan du få svaret på her i magasinet, hvor vi også sætter fokus på KNX-teknologiens betydning for det fremtidige byggeri.

God fornøjelse med magasinet!

WWW.INSTALLATOR.DK

INSTALLATØR^{dk}

Magasinet Installatør er fagpressens bedste bud på et fælles månedsmagasin for de autoriserede installatørfag og hertil knyttet rådgivningsvirksomhed. Magasinet dækker områderne el, vand, varme, ventilation, energi, indeklima, belysning, sanitet, design, miljø samt hertil hørende materialer, værktøj, beklædning etc.

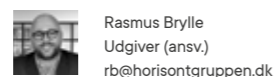
Målgruppen:

Alle med professionel interesse i de nævnte fagområder, herunder virksomheder med en eller flere ansatte autoriserede installatører, arkitekter eller rådgivende ingeniører med tilsvarende specialer.

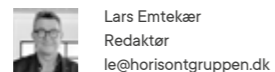
Stof til redaktionen modtages fortrinvis som word-fil eller lignende via mail til red@horisontgruppen.dk, såvidt muligt vedhæftet foto, grafer og andet illustrationsmateriale i høj opløsning, helst som eps- eller jpg-filer (HUSK tydelig kreditering).

Eftertryk er kun tilladt efter forlods aftale med redaktionen.

Redaktion:



Rasmus Brylle
Udgiver (ansv.)
rb@horisontgruppen.dk



Lars Emtekær
Redaktør
le@horisontgruppen.dk

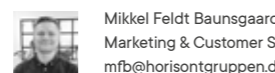


Majbritt Refsgaard
Grafiker
mr@horisontgruppen.dk

Salg & Marketing:



Per Alberg
Business Manager
pa@horisontgruppen.dk
Telefon 5373 1364



Mikkel Feldt Baunsgaard
Marketing & Customer Support
mfb@horisontgruppen.dk

Abonnement:

Ændringer af navn eller adresse for modtagelse af magasinet Installatør, skriv venligst mail til: abo@horisontgruppen.dk

ISSN: 2596-4666

Tryk:



Udgiver:
Horisont Gruppen a/s
Strandlodsvej 44 . DK 2300 København S
Telefon: +45 5350 6060
info@horisontgruppen.dk
www.horisontgruppen.dk



KOM TIL ÅRETS EL & TEKNIK MESSE OG OPLEV VORES SPÆNDENDE NYHEDER!

NYHEDER

- Solcellepanel 415/460Wp
- Inverter fra 1,5 til 125kW
- Hybrid Invertere fra 6 til 30kW
- Ladestationer med 10 års fri data
- Ladekabler i 5, 7 & 10 meter
- Powered by Monta
- Trådløs lastbalancering 50/1000A
- Ny kombiafbryder-serie op til 40A
- Smart plug med energimåling
- Effektiv LED panel med 202 lm/W
- Facadearmaturerne M-Wall og Lumo
- Gadearmaturerne Urbana og M-Park
- 250A Byggstrøm hovedtavle
- 22kW dobbelt lader med kabel eller udtag
- Cero LED downlight fremstillet af genanvendt havplast
- m.m.



Malmbergs Elektriske A/S
Tel: +45 44 50 03 77
order@malmbergs.dk
www.malmbergs.com

MALMBERGS

BE BRIGHTER



214.000 kan få fjernvarme inden 2028

En medlemsundersøgelse fra Dansk Fjernvarme viser, at der fra 2021 frem mod 2028 bliver udført fjernvarmeprojekter, der kan konvertere op mod 214.000 gasfyr. Potentialet bliver dog kun indfriet, hvis de rette politiske værktøjer og incitamenter er til rådighed, mener Dansk Fjernvarme. Samlet skønner Dansk Fjernvarme, at der fra 2022 og frem mod 2028 kan konverteres op mod 214.000 naturgasfyr fordelt på projektforslag udarbejdet af fjernvarmeselskaberne i perioden 2021 til og med 2024. Det svarer til konvertering af ca.

55 pct. af de 412.000 husstande, der pr. 1 januar 2022 var opvarmet med gas. I en medlemsundersøgelse gennemført af Dansk Fjernvarme har selskaberne angivet, at de i 2024 forventer at indsende projektforslag om konvertering af yderligere cirka 63.000 husstande. I 2023 blev der udarbejdet projektforslag med et konverteringspotentiale på 60.000 naturgasfyr. Potentialet kan dog kun indfries, hvis incitamenterne er tilstede overfor forbrugerne, mener Dansk Fjernvarme

Boom i brandtjek for etageboliger

Storbranden i Vanløse, der for præcis to år siden gjorde beboerne i 130 lejligheder hjemløse, har medført et øget fokus på brandsikkerheden i etageejendomme. DBI udfører ti gange flere brandtjek og hver tredje ejendom har alvorlige fejl.



I årene før storbranden lå antallet af brandtjek af etageejendomme nogenlunde stabilt på omkring 20 om året. I 2022 og 2023 er dette tal mere end fordoblet til henholdsvis 225 og 255 brandtjek.

Langt størstedelen af denne stigning kan ifølge DBI med rimelighed tilskrives et øget fokus på brandsikkerhed.

"Selvom baggrunden er tragisk, er det naturligvis en positiv udvikling, at flere etageejendomme er blevet mere opmærksomme på brandsikkerhed. For der er be-

stemt problemer derude," siger Brian Mailund, leder af Brandteknisk Driftsrådgivning hos DBI. Brian Mailund henviser til, at medarbejderne i hans afdeling stort set altid finder fejl, når de laver brandtjek af en ejendom. Og i ca. hver tredje ejendom er fejlene så alvorlige, at de kan have konsekvenser for personsikkerheden.

150.000 har skrottet den sorte varmekilde

I løbet af de sidste ti år er varmekilden i omkring 150.000 parcelhuse blevet udskiftet med nye og mere bæredygtige varmekilder. Det gavner den grønne omstilling, men gør også huset lettere at sælge, vurderer mæglerkæde. Der kommer stadig færre boliger til salg herhjemme, hvor varmekilden er baseret på fossile brændsler. Siden 2013 er antallet af parcelhuse med sorte varmekilder således faldet med ca. 150.000 boliger. I samme periode er antallet af parcelhuse, som opvarmes med hhv. varmepumpe og fjernvarme, steget med ca. 173.000

boliger. Det viser tal fra Danmarks Statistik, som ejendomsmæglerkæden Estate har analyseret. "Et oliefyrt kan godt være en showstopper eller en faktor, der gør, at man som boligsælger må forvente, at køberne vil være ekstra kritiske i forhold til at betale udbudsprisen. Det er forbundet med betydelige omkostninger at installere en ny varmepumpe, og de færreste ønsker at have et oliefyrt i 2024," siger Thomas Hovgaard, der presseansvarlig i Estate.



Kommunalt ønske om solcelle-selskab

Tolv kommuner i hovedstadsområdet er gået sammen med forsyningsselskabet Høfor om at undersøge muligheden for at danne et fælles selskab, der skal opsætte solceller på kommunernes skoler, plejehjem og idrætshaller. "I København vil vi rigtig gerne gøre brug af solens energi til grøn strøm, men tung jura og bureaukrati har længe spændt ben for at komme ordentligt i gang med solceller," siger Sophie Hæstorp

Andersen, overborgmester (A) i Københavns Kommune ifølge en pressemeddelelse fra Høfor. Kommunerne og Region Hovedstaden har peget på HOFOR til at igangsætte samarbejdet og undersøge mulighederne for et fælles selskab. HOFOR har erfaringer med solenergi og er desuden offentligt ejet. Ideen med et fælles selskab er at udnytte viden på tværs og få stordriftsfordele



Solceller sikrer rekord i grøn el

Solcellerne fremmarch på fabrikstage og marker sikrer i 2023 en ny rekord for grøn dansk elproduktion: Solcelleanlæg alene producerede 53 pct. mere el end i 2022.

Strømmen blev grønnere sidste år, hvor el fra sol- og vindkraft dækkede 63 pct. af elforsyningen på årsbasis. Det skyldtes især en stor stigning i produktionen på danske solcelleanlæg, der steg hele 53 pct. i 2023 sammenlignet med året før.

Vindmøllerne producerede to

procent mere i 2023 end året før. Produktion af biogas steg med 11 procent i samme periode. Samtidig faldt CO₂-udledningen fra energiforbruget med 4,8 pct. viser den foreløbige energistatistik for 2023, som Energistyrelsen netop har udsendt i en pressemeddelelse.

I 2010 var under 20 pct. af dansk energiforbrug produceret af vedvarende kilder som sol og vind. Der er således tale om en konstant og kraftig stigning, der skal fortsætte de kommende år.

Lufthavn installerer batteri-løsning

Som en af de første lufthavne i Europa har Københavns Lufthavn installeret et batteri til lagring af grøn strøm. Det er en milepæl, at det er lykkedes at håndtere de risici, der er forbundet med at installere et batteri i en lufthavns kritiske infrastruktur.

"Vi er meget tilfredse med, at det er lykkedes at få installeret batteriet i Københavns Lufthavn. Det

er et vigtigt skridt på vejen til en mere bæredygtig drift af lufthavnen. Nu skal vi i gang med at teste forskellige scenarier og finde den bedste løsning for energilagring, som vi derefter kan arbejde videre med i større skala i lufthavnen, siger Maria Skotte, direktør for sustainability, Københavns Lufthavn.



DM i Skills til Nordjylland i 2026

Hjørring slog Randers i konkurrencen om at blive værtsby for DM i Skills 2026, der dermed rykker nord for Limfjorden for første gang.

"DM i Skills skal være for hele landet, og vi har en klar målsætning om at komme rundt i alle regioner og også meget gerne udenfor de større byer. Samtidig har Hjørring

god erfaring med store events fra Dana Cup, og derfor er vi utroligt glade for at Hjørring har valgt at ansøge om at blive værtsby for DM i Skills. og vi glæder os til at arbejde sammen om at skabe et fantastisk event i 2026," siger formand for SkillsDenmark, Søren Heisel.



Skal tvinges til at skrotte gasfyr



Regeringens nationale energikrisestab, Nekt, anbefaler, at 300.000 danske husstande skal kunne tvinges til at skrotte deres gasfyr. Det kan blive for dyrt at drive gasnettet med få brugere.

Varmepumperne sælger ikke i øjeblikket. Den grønne omstilling er der i mod i mange husstande droppet til fordel for et nyt gasfyr som følge af den lave gaspris. Men det er en rigtig dårlig idé, hvis regeringen vælger at følge anbefalingen fra Nekt, der mener, at lovgivningen skal ændres,

så det bliver muligt at tvinge boligere til at droppe gassen i udvalgte områder.

Det er ifølge arbejdsgruppens formand, Lars-Peter Søbye, en mulighed, der er nødt til at komme i spil for at indfri de politiske målsætninger, skriver Finans. Han erkender, at forslaget er kontroversielt og anbefaler, at boligere i første omgang opfordres til at skifte til varmepumper eller fjernvarme gennem oplysning og støtteordninger.



Danmark langt fra grønt mål

Udbygningen med vindmøller og solceller på land bevæger sig fremad med museskridt, viser Green Power Denmarks klimabarometer. Erhvervsorganisationen anbefaler, at regeringen implementerer anbefalinger fra den nationale energikrisestab og opretter en kommunal klimapulje. Det blev blot opsat en enkelt kommerciel vindmølle på land i 2023, hvor også tempoet i udbygningen af solcelleanlæg faldt markant i forhold til tidligere år. Det betyder ifølge Green Power Denmark, at Danmark er "milevidt" fra at firedoble produktionen

af strøm fra vindmøller og solceller på land inden 2030 i forhold til 2021. Kun fem procent af vejen er ifølge organisationen tilbagelagt. "De røde advarselsslamper blinker for den grønne omstilling. 2023 var desværre ikke et enkeltstående dårligt år. Når det gælder vindmøller på land, er udviklingen reelt gået i stå. Det er uholdbart med den alvorlige klimaudfordring og sikkerhedspolitiske situation, vi står midt i," siger Kristian Jensen, adm. direktør i Green Power Denmark.

Danmarks første håndværkskollegie åbnet

Fonden for Håndværkskollegier nytænker rammerne for lærlinges hverdag. Målet er at skabe stærkere fællesskaber og faglig stolthed blandt unge i håndværksuddannelserne. Fremtidens håndværkere får i det nybyggede Håndværkskollegie i Horsens mulighed for en helt unik læretid. For med forstander, mentorer, værksteder og fællesaktiviteter bliver der lagt vægt på, at kollegiet bliver mere end et sted at bo: "Vores store ambition og forhåbning er, at vi kan skabe et

attraktivt ungdomsmiljø baseret på stærke sociale og faglige fællesskaber", siger kollegiedirektør i Fonden for Håndværkskollegier, Anne Sophie Madsen. Med inspiration fra højskoler og skolehjem vil forstanderen og de fem faglige mentorer vejlede, inspirere og støtte de unge lærlinge med plads til samtaler om både værktøj og hverdagsliv. Kollegiet i Horsens er det første af i alt tre kollegier, som BRFFonden gennem Fonden for Håndværkskollegier investerer godt 1,5 milliarder kroner i.



Hvilken erhvervsskole er bedst?



Nu er det erhvervsskolernes tur til at få karakterer. Elinstallatørerne har bedømt landets erhvervsskoler. Se hvem der scorer højest. I en undersøgelse lavet for Børne- og Undervisningsministeriet har de virksomheder, der uddanner elektrikere, bedømt deres oplevelse af lærlingene og samarbejdet med erhvervsskolen. Det har

ført til en samlet karakter, der viser den generelle tilfredshed med den enkelte skole på en skala fra 1 til 10. På toppen af listen finder man CELF fra Lolland-Falster med en bedømmelse på 8,46. I den mindre flatterende ende af skalaen er U/NORD fra Nordsjælland med en bedømmelse på 3,85.

NYT IFÖ SPIRA ART TURBOFLUSH 2.0

shhhhhh...



Enestående lyddæmpning



Markedets mest effektive skyl

Kraftfuldt skyl - minimal lyd

Ifö Spira Art 2.0 TurboFlush er det ultimative valg inden for toiletskyl, lyddæmpning og design. Med TurboFlush teknologien opnår du en overlegen skylleeffekt og enestående hygiejne i et stilfuldt nordisk design. Det effektive skyl er samtidig et af de mest lydsvage på markedet. Spira Art 2.0 Turboflush har Ifö Clean glasur, sæde med soft close og quick release samt markedets laveste vandforbrug med kun 4/2 liter skyl. Og som altid er du garanteret en simpel og enkel installation, nem indstilling af skyllemængden og 10 års reservedelstilgængelighed.

Se mere på ifo.dk

Ifö
Geberit Group

INSPIRERET AF
naturen

Udfordringen

Ahlsell-direktør har dækket op til opkøb, digitalisering og grøn omstilling

Opgaverne står i kø for Claudio Christensen, der som direktør for Ahlsell Danmark fra den 1. april har fået ansvaret for den hastigt voksende virksomhed i Danmark. Tre store udfordringer venter sammen med et særdeles ambitiøst vækstmål.

Tekst: Lars Emtekær



Ahlsell Danmarks CEO, Claudio Christensen, kan se frem til en række hæsblysende år, hvor den årlige omsætning skal være skruet op med mere end 2 mia. kr. i 2027 gennem opkøb og organisk vækst. Samtidig skal virksomheden gennemdigitaliseres og den grønne målsætning nås. Foto: Lars Horn

To virksomheder blev købt op i fjor af Ahlsell. I år er fem selskaber blevet til fire med fusionen af Sanistål og Ahlsell Danmark REF til Ahlsell Danmark. Men vækstrejsen er først lige begyndt og vækst er kun en af flere store udfordringer, som den nyudnævnte direktør for Ahlsell Danmark, Claudio Christensen, står over for.

Han tiltrådte som direktør for Sanistål, i starten af 2022 og var med til at sælge den danske virksomhed til den svenske gigant, Ahlsell, der er ejet af kapitalfonden CVC Capital.

Med udnævnelsen til CEO for Ahlsell Danmark den 1. april, står Claudio Christensen nu med ansvaret for en virksomhed med en omsætning på omkring 3,8 mia. kr., der har en målsætning om at blive en af landets ledende virksomheder inden sit forretningsområde: salg og distribution af værktøj, VVS- og el artikler med meget mere til byggebranchen og industrien.

"Ambitionen er, at vi skal over 6 mia. kr. i omsætning i 2027. Det det niveau, der skal til for at blive en markant spiller i Danmark og den

forventning, vores ejere har til os," siger Claudio Christensen.

Men på vejen frem står virksomheden overfor tre udfordringer i form af en konsolideringsøvelse, digitalisering af virksomheden og grøn omstilling.

"Lige nu står vi med fire juridiske enheder i Ahlsell Danmark, så der ligger en større konsolideringsopgave foran os for at skabe en fornemmelse af ét Ahlsell Danmark. Den kommer til at fylde i landskabet – og den er ikke helt trivial," siger topchefen.

Med konsolideringen vil Ahlsell Danmark forsøge at skabe moment på tværs af virksomhederne.

"Og der kommer jo flere til, så det bliver en stor opgave – ikke alene for mig – men for hele ledelsen," siger direktøren med henvisning til målet om at vokse markant.

Ny generation af installatører stiller krav til digitaliseringen

Digitalisering af virksomheden er en anden af



Ahlsell har besluttet at udvide sit robotlager i Billund fra en kapacitet på 84.000 til 183.000 kasser med lagervarer. Det gør Ahlsells AutoStore-anlæg til det hidtil største af sin slags i Danmark. (Foto: Ahlsell)

de store udfordringer på direktørens to-do liste. Og her kan byde ind med tung digital erfaring fra i alt 15 år i IBM.

"Vi bliver ikke den eneste virksomhed i branchen, der digitaliserer. Jeg tror det vil ske i hele branchen, men vi vil gerne være et af de selskaber, der går forrest."

Han peger på, at en helt ny generation af installatører er på vej ud på markedet. Og den er opvokset med iPads og har for længst omfavnet alle de digitale redskaber og digitale muligheder.

"De har en helt anden holdning til, hvilke digitale redskaber, de skal have stillet til rådighed, hvis vi skal være attraktive som virksomhed for dem. Og jeg tror, den udvikling kommer til at gå hurtigere, end de fleste er opmærksomme på," siger Claudio Christensen.

I dag kommer omkring 50 pct. af selskabets omsætning ind via Ahlsells onlineforretning, og den vil selskabet gøre endnu mere attraktiv. Det er allerede sket med en investering i en personaliseret søgemotor med kunstig intelligens, der gør det lettere for installatører og andre kunder

at søge efter de varemre og produkter, de skal bruge.

"Brugerne vil også opleve, at de produkter, de bliver eksponeret for, er mere relevante i forhold til deres forretning. Og så har vi lanceret 10 selvbetjeningsbutikker i Danmark, hvor brugerne logger sig ind med deres profil, scanner varerne og selv tjekker ud.

Det er et andet digitalt initiativ, som vi tror, bliver stort – og her er vi first-mover. Vi prøver at kigge hele vores forretning igennem for at se, om vi har alle de digitale værktøjer, der skal gøre os til en attraktiv spiller i fremtiden," siger direktøren.

Som den tredje udfordring – og den står Ahlsell ikke alene med – er den grønne omstilling.

"Vi har et samfundsmæssigt ansvar, fordi vi sælger mange produkter, der bl.a. bliver brugt i byggebranchen. Vi har sat os en række mål baseret på science-based targets i forhold til selv at reducere vores klimaaftryk, ligesom en lang række andre virksomheder har gjort.

Men derudover har vi gjort det muligt for vores kunder i vores webshop og app at se klima-

belastningen på de varer, de har puttet i deres indkøbskurv. De kan også bede om alternative muligheder, hvis de efterspørger varer med et mindre klimaaftryk."

Og netop det at skabe gennemsigtighed om produkters klimabelastning bliver ifølge Claudio Christensen et vigtigt konkurrenceparameter i fremtiden.

I forhold til Ahlsell Danmarks ambitiøse vækstambition om at nå en omsætning på over 6 mia. kr. er det næppe den organiske vækst, der kommer til at trække læsset. Selskabet har ligesom den øvrige branche mærket konsekvenserne af den afmatning i byggeriet, der bl.a. er drevet af det høje renteniveau.

Sløj start på 2024

Derfor nåede selskabet heller ikke forventningerne til driftsindtjeningen for 2023, fortæller Claudio Christensen – uden at kunne sætte tal på. Regnskabet var nemlig ikke offentliggjort ved redaktionens deadline.

Men også 2024 er startet sløjt.



Alle spor af det gamle brand – Sanistål – er væk og skiftet ud med Ahlsell's logo og farve i butikkerne rundt omkring i landet.

Branchen

"Det jeg i januar troede var realistisk at nå på hele året 2024, skal jeg revidere nu.

Markedet er om muligt bremsset endnu mere op i 1. kvartal i forhold til 2023.

Vi venter alle på nogle rentenedsættelser, der kan give noget optimisme specielt i byggebranchen. De er udeblevet indtil videre, men jeg tror, de kommer hen over sommeren – og så tror jeg faktisk, at vi kommer til at se et markant skifte med igangsættelsen af nogle store projekter, der kan skubbe til udviklingen i positiv retning," siger Claudio Christensen.

Han glæder sig derfor over, at det går bedre for den del af forretningen, der retter sig mod industrikunder, hvor der nok har været en mindre opbremsning, men slet ikke på linje med nedgangen i den klassiske byggeriforretning.

"Vi leverer rigtig meget til vind industrien i Danmark, der bare buldrer derudad. Men de mindre installationsvirksomheder har det hårdere, fordi efterspørgslen har været faldende siden 2. kvartal 2023. Så vi er glade for, at vi har et så stort aftryk fra industrikunder og de større offentlige instanser, fordi de holder vores forretning kørende," siger Claudio Christensen.

Aggressiv opkøbsstrategi skal trække væksten

Trods nedturen i byggebranchen tror Ahlsell Danmark dog alligevel på vækst i 2024 – også organisk – men væksten vil primært komme fra opkøb af virksomheder.

Den svenske Ahlsell-koncern, der har en årlig omsætning på omkring 35 mia. kr., tog det store skridt ind på det danske marked i 2022 med købet af Sanistål. I fjor købte Ahlsell Danmark selskaberne KJV A/S og Backer Work Wear, og der vil komme flere til i år.

KJV A/ er en af Danmarks førende leveran-

dører af skærende værktøjer, transmissioner, værktøj, tekniske artikler, værktøjsmaskiner og automationsløsninger til virksomheder inden for især jern- og maskinindustrien og beskæftiger 110 medarbejdere.

Bacher Work Wear leverer arbejdstøj, uniformer og profiltøj fra 150 brands og beskæftiger 75 medarbejdere.

"Jeg tror vi kommer til at købe to virksomheder i år og to til fire virksomheder igen i 2025. Og så ser vi, om vi har kapacitet til at købe yderligere op.

Vi kigger efter virksomheder, der enten kan komplementere med noget helt speciel viden, kompetencer eller produkter, som vi ikke har i dag i Ahlsell eller fordi, de kan give os noget mere volumen så vi får flere stordriftsfordele i vores forsyningskæde," siger Claudio Christensen.

De opkøbte virksomheder vil ikke uden videre miste deres gamle brands. Bacher Work Wear og KJV fortsætter således under det eksisterende navn.

"Vi vurderer fra sag til sag, om brandet skal fortsætte, når vi køber en virksomhed. Hvis der er tale om et stærkt brand i markedet, har vi ikke travlt med at konvertere det til Ahlsell. Det er typisk brands, der har en dyb kompetence, som vi ikke vil konvertere," siger direktøren.

Sanistål-brandet, der har eksisteret på det danske marked siden 1972, overlevede ikke opkøbet.

"Det var nok blevet støvet i de sidste 10-12 år. Men til gengæld var det kendt. Nu skal vi opbygge kendskab til Ahlsell-brandet, som vi mener passer bedre til det, vi vil – nemlig at være en bredere forretning, end Sanistål var," siger Claudio Christensen.

FAKTA

FAKTA OM AHLSELL

- Ahlsell Group har hovedsæde i Stockholm og omsætter for ca. 50 mio. svenske kroner årligt.
- Virksomheden beskæftiger omkring 8.000 medarbejdere i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Estland og Polen.
- Virksomheden har 430.000 varenumre på hylderne inden for stål og metaller, VVS og VA, beslag og sikring, værktøj, teknik, elteknik, befæstelse, kemi, køleteknik og forbrugsvarer samt personligt udstyr.
- Ahlsell råder over i alt 300 butikker heraf 26 butikker og 10 selvbetjeningsbutikker i Danmark.

BLIV CERTIFICERET VAILLANT PARTNER



Hvordan kommer jeg igang?
Scan QR-koden
og læs mere:



Som Vaillant partner tilbydes du de bedste fordele i varmebranchen

Vi hjælper dig i gang og følger dig gennem hele købsfasen med

- ✓ Beregning, dimensionering, råd og vejledning
- ✓ Komplet reservedelskatalog eller -App, vejlednings- og brochureprogram samt kvikguides for installation
- ✓ showPOINT App - Placer varmepumpen virtuelt i kundens hus eller have

Vaillant Academy online platform - Styrk dine færdigheder og hold dig opdateret på Vaillants produkter

- ✓ Bredt udvalg af uddannelsesmuligheder - skræddersyet til dig og din virksomhed, både fysisk og online
- ✓ Instruktionsvideoer, e-learning og booking af dit næste kursus

Optjen point på installerede varmepumper med VEP-loyalitetprogrammet

- ✓ Nem registrering og optjening af point via appen
- ✓ Køb produkter med dine point

Serviceteamet hjælper med

- ✓ Vaillant installatørsupport, når du har brug for det
- ✓ Opstart og fejlfinding

Hjælp med markedsføring

- ✓ Design af annoncer, brochurer, løsblade, visitkort, bildekorationer m.m
- ✓ Produkttekster og billeder til din hjemmeside
- ✓ Kampagner og events



Comfort for my home



SG Install

**Kære El-installatører
Vi har jeres ryg**

El-bilerne kan blive en del af løsningen i fremtidens el-net

Tekst: Lars Emtækær

Med 1,5 mio elbiler på de danske veje en gang i fremtiden er der udsigt til, at der ifølge Energinet er mere effekt i parkerede biler, end i alle kraftværkerne til sammen. Den store opgave bliver at kunne udnytte batterierne i elsystemet.
Foto: AI-genereret foto

Danskerne har for alvor taget elbilerne til sig. Allerede i dag kører der over 200.000 elbiler på de danske veje. Det udfordrer elnettet, når måske 1 mio. batterier skal lades op, men de kan få en vigtig og positiv rolle i opgaven med at balancere elsystemet, mener Energinet. Der er dog mange benspænd på vejen.

For mange elbilsejere er det i dag helt naturligt at sætte bilen til at lade op, når uden for spidsbelastningsperioderne, når strømmen er billigst. Smarte app-løsninger gør det nemt at spare kroner – men er samtidig med til at udjævne forbruget og dermed gøre elnettet mere robust.

I dag opføres der flere steder i Danmark batteriparker, der kan være med til at udjævne elforbruget i løbet af døgnet ved enten at aftage eller afgive strøm, når der er behov for det.

Elselskabet EWII etablerer således Danmarks største batteri nær Hasle på Bornholm på 30 megawatt og 43 megawatt timer, der fra 2024 kan være med til at sikre balancen i det danske elnet.

Solcellevirksomheden CO2Pro har netop lanceret en batteriløsning beregnet på at koble til de installerede solceller, så de også kan være med til at balancere elnettet, så det udnyttes bedst muligt.

Men der er også et stort potentiale i at lade

elbilerne deltage i bestræbelserne på at balancere elnettet. Og den Clever - landets største ladeoperatør - med på:

"Der er et politisk mål om, at vi i Danmark skal have 1 mio. elbiler i 2030. Skal vi komme i mål med den ambition, så kræver det, at vi som en af de førende ladeoperatører hjælper med at holde en hånd under elnettet. Vi har allerede tændt for to store kæmpebatterier ved vores lynladestationer i Odense og Køge, der kan aftage og tilføre strøm →



Transportsektoren og elsektoren, som aldrig har talt sammen før, skal lære hinandens sprog – og finde et fælles. Det bliver ikke nogen nem opgave, ifølge Christian Adelhardt, der er forretningsudvikler i Energinet.
Foto: Energinet.

Der er et politisk mål om, at vi i Danmark skal have 1 mio. elbiler i 2030.

→ til elnettet, hvis det overbelastes. Men batterierne er kun begyndelsen i forhold til Clevers rolle med at stabilisere elnettet,” siger Jeppe Arnsdorf Pedersen, Senior Teknisk Projektleder hos Clever.

Han peger på, at Clevers ladebokse i danskerne indkørsler allerede i dag benytter intelligent opladning.

”Med intelligent opladning lader vores kunder med et lavere CO₂-aftryk, og når prisen på strømmen er lavere. Samtidig omfordeler vi opladninger væk fra elnettets kogespidsbelastning, hvilket afhjælper flaskehalsproblemer og akut behov for udbygning i distributionsnettet,” siger han.

Men hvis der er behov for det, kan Clever også være med til at stabilisere elnettet på nationalt plan.

”Hvis der er behov for at der trækkes forbrug ud af markedet, har vi mulighed for at pause enkelte opladninger og herved balancere elnettet. Det er i øjeblikket noget, vi har implementeret på udvalgte kundesegmenter – og kommer til at kigge meget mere ind i. Her vil en elbil kunne bidrage med op til 11 kW i en kort periode på typisk 5–30 sekunder. Det lyder måske ikke af meget, men det kan, med stigende antal danskere med elbil, være med til at gøre en stor forskel i forhold til at balancere elnettet,” siger Jeppe Arnsdorf Pedersen

Intelligent opladning er første skridt

Han peger på, at stabilisering af elnettet gennem intelligent opladning kun er første skridt i forhold til fremtidens energisystem.

”Gennem vores regulering af forbruget får vi en masse læring, som vi i fremtiden kan anvende, når vi begynder at beskæftige os endnu mere med V2G, hvor elbilernes batterier også ville kunne fungere som opbevaringsenhed af strøm fra elnettet,” siger Jeppe Arnsdorf Pedersen.

Med danskernes voksende lyst til at skifte den fossildrevne bil ud med en elbil er det ikke længere urealistisk, at der vil køre en million elbiler på vejene i 2030.

Dermed kan den samlede kapacitet fra en million batterier på hjul blive et væsentligt element i den balancering af elnettet, som Energinet har ansvaret for.

”Allerede i dag benytter rigtig mange elbilsejere af ”smart opladning”, der henter strøm til batteriet om natten eller i solskinstimerne, hvor strømmen er billigst. Og når det er billigst for forbrugerne, er det også bedst for nettet,” siger Christian Adelhardt, der er forretningsudvikler i Energinet, der har udgivet et omfattende white paper – ”Driving towards Grid Balance” – om elbilers fremtidige muligheder for at indgå i balanceringen af elnettet.

På den korte bane handler det om at lade elbilen, hvor det belaster mindst, men på den længere bane er der andre muligheder.

”Det næste skridt – der ligger et stykke ude i fremtiden – er, at elbilerne også kan sende strøm tilbage i nettet, når der er behov for det,” siger Christian Adelhardt.

At det ligger et godt stykke ude i fremtiden skyldes, at der er en lang række forhold, der skal være på plads, inden det er muligt. Christian Adelhardt opridser her de overordnede udfordringer:

- For det første skal elbilerne være i stand til at aflade batteriet direkte til nettet. Det er en række modeller allerede forberedt til i dag – men langt fra dem alle. Således er Tesla, der er den mest solgte elbil herhjemme, ikke sat op til at kunne gøre det.
- Dernæst skal bilfabrikanterne være indforstået med, at batterierne kan blive brugt på den måde. Det kan nemlig få indflydelse på den garanti, de giver på batterierne.
- Næste skridt er, at der skal være en sikker og standardiseret digital adgang til alle ladestanderne, så det fra åbne markedsmekanismer rent faktisk bliver muligt at hente strømmen når det er nødvendigt for systemet. Det er der heller ikke i dag, hvor der er flere forskellige digitale standarder som kun meget avancerede markedsaktører kan tilgå og mere eller mindre digital lukkede forretningsmodeller.

- Og så skal kunden selvfølgelig på en nem og simpel måde kunne acceptere, at elbilens batteri bliver brugt som en buffer til at balancere elnettet, når der er behov for det.

Endelig er der hele spørgsmålet om, hvordan betalingen for at stille elbilerne batterier til rådighed for nettet skal fordeles. I dag bruges der i Danmark omkring 2–3 mia. kr. på fleksibilitetsydelse – altså betalingen for at sælge sin evne til enten at øge eller sænke forbruget eller produktionen i en given periode mod betaling.

”Når vi arbejder med dette, er det jo blandt andet fordi, at vi håber på at elbilerne i fremtiden kommer til at kunne stå for en væsentlig del af den fleksibilitet, vi i stigende grad for brug for,” siger Christian Adelhardt.

Lang vej endnu

Og så for lige at drysse lidt mere kompleksitet ud over opgaven skal det hele aftales på fælleseuropæisk plan med fælles europæiske spilleregler for, hvordan udfordringerne skal tackles. Og så skal alle bilfabrikanterne være med på idéen i et helt nyt samarbejde mellem transportsektoren og elsektoren.

”Og den vigtigste konklusion i arbejdet med vores white paper er, at to sektorer, transportsektoren og elsektoren, som aldrig før har talt

sammen, skal lære hinandens sprog – og finde et fælles sprog. Transportsektoren har altid været knyttet sammen med den fossile energisektor. Og der gælder nogle helt andre systemer og mekanismer end på elmarkedet,” siger Christian Adelhardt.

Men skulle det lykkes at nå i mål – hvad er så potentialet målt i kapacitet – ved at kunne benytte batterierne i lad os sige 1,5 mio. elbiler?

”Det er et rigtig godt spørgsmål, som det er meget svært at svare klart på. Når vi i f.eks. i 2035 kan have op imod 1,5 mio elbiler i Danmark, er det jo ikke svært at forestille sig, at elbilerne kunne pulje deres daglige effektpeak til flere gange det behov for fleksibilitet vi har i dag, men den endelige analyse og vurdering af dette, kan jeg endnu ikke stå på mål for. Det skyldes, at der skal tages hensyn til en lang række forhold og gennemføres meget komplicerede beregninger. Vi er gået i gang – og håber på, at vi kan komme med et bud senere i år,” siger Christian Adelhardt.

Foreløbig – og i formentlig mange år endnu – må Energinet og netselskaberne glæde sig over, at der er en udbredt lyst blandt danske elbilsejere om at lade, når strømmen er billigst – om natten eller i solskinstimerne, hvor belastningen oftest også er lavest.

Allerede i dag er det med 200.000 elbiler på de danske veje en fordel for elnettet, når de lades op uden for spidsbelastningsperioder. Det er samtidig det billigste for brugerne. Foto Stock photo



FIND INSPIRATION TIL DIT NÆSTE PROJEKT

REDAN
COMFORT
FØRST

Hos Redan er vi specialister i produktion af moderne og driftsikre fjernvarmeunits. Vi tilbyder et bredt standardiseret produktsortiment samt producerer efter individuelle krav og driftsforhold.

REDAN CASE STORIES

På redan.dk, Case Stories, kan du gå på opdagelse i et lille udsnit af de opgaver, vi i Redan har udført for vores kunder og finde inspiration til løsningen af dit næste bygge- eller renoveringsprojekt.

Vi har gennem mere end 50 år udført en lang række projekter i hele Danmark og udlandet – fra mindre renoveringsopgaver til større projekter.

Se og læs mere på redan.dk

GENNEMTESTET KOMFORT TIL
BÅDE KW OG MW

Hent Redan App her



WEB version

www.redan.dk

200 kW kaskadeanlæg med miljøvenligt propan gøres færdigt på fabrikken til hurtig installation hos kunden.

Varme & køl



Varmepumpeproducent benyttede krise til grøn omstilling og fokusskift

Tekst: Lars Emtækær | Fotos: DVI Energi

Da bunden forsvandt ud af privatmarkedet for varmepumper i starten af 2023, benyttede varmepumpeproducenten DVI Energi i Skørping anledningen til et skifte til det naturlige kølemiddel propan – og samtidig rette salget mere målrettet mod offentlige kunder, der står for at skulle skifte deres gasanlæg inden 2030.

Der var nærmest ingen grænser for væksten i varmepumpesalget i 2022, hvor DVI Energi oplevede en omsætningsvækst på 395 pct. og fik en Gazelle-kåring oven i hatten fra dagbladet Børsen.

Men der var dybt at falde, da gasprisen faldt og med den også privatmarkedets efterspørgsel efter de grønne varmepumper. Medarbejderstaben blev reduceret fra 70 til i dag 30.

Men krisen fik virksomheden til at gøre deres produkter grønnere. Udviklingsafdelingen gik i gang med at skifte varmepumpernes syntetiske kølemidler ud med det naturlige kølemiddel propan (R290) i alle modeller fra 4 til 200 kW.

"Det er et krav vi begynder at møde. Vi har længe forsøgt at komme de syntetiske kølemidler til livs. Det startede helt tilbage, da vi havde freon i vores køleanlæg. Og nu handlede det om at komme over på de naturlige kølemidler for at reducere GWP-faktoren og dermed

den potentielle CO₂ udledning fra de syntetiske kølemidler i alle varmepumperne," siger Anders Jeppesen, der er salgsschef i DVI Energi.

Kravet om naturlige kølemidler blev mere og mere markant fra de virksomheder og hel- og halvoffentlige institutioner, der bliver mødt med krav om at udfase fossile brændsler inden 2030.

"De vil have den fulde pakke, hvor de både opnår CO₂-besparelsen ved at gå over til varmepumper, men også og minimere risikoen for CO₂-udledning kølevæsken i deres varmepumper," siger salgsschefen

Ved at skifte til det naturlige kølemiddel propan blev GWP-faktoren reduceret fra 2080 til 3.

Samtidig med, at pumperne blev bygget om til at kunne håndtere naturlige kølemidler, blev de også Keymark-certificeret, der er en fælleseuropæisk blåstempling, man skal have på varmepumper, hvis de skal kunne opnå tilskud ved konvertering.



Anders Jeppesen, slagschef i DVI Energi.

→ "Så for at vi kan afsætte vores varmepumper i Tyskland, Holland og andre steder er det nødvendigt at få denne Keymark-certificering. Og vi er på baggrunden af afmatningen i Danmark i 2023 interesseret i at komme ud på nogle flere markeder, så vi ikke er så sårbare i det danske, politisk styrede marked.

DVI Energi er fortsat i den indledende fase i forhold til eksporten til andre markeder og er i gang med at finde samarbejdspartnere. I første omgang satser virksomheden på eksport til Tyskland og Rumænien.

"Det er godt nok to vidt forskellige markeder. Det tyske er gennemreguleret, hvilket man ikke kan sige om Rumænien, hvor der til gengæld er rigtig mange penge og interesse for at skifte gasen ud med varmepumper, hvis man er de rigtige steder," siger Anders Jeppesen.

Virksomheden har i de sidste par år haft et salg til Færøerne, hvor der er gang i konverteringen fra olie til varmepumper og har for kort tid siden solgt

et stort anlæg på Island til et nybygget hotel. Afmatningen i privatmarkedet herhjemme har betydet, at DVI Energi har rettet et større fokus mod de danske kommuner, der skal i gang med at konvertere fra fossil-opvarmning til grønnere alternativer som fjernvarme eller varmepumper.

Virksomheden har etableret et samarbejde med en lang række kommuner landet over bl.a. Københavns, Aalborg og Vejle kommune, der står overfor et stort arbejde med at skulle konvertere skoler, institutioner og andre kommunale bygninger til opvarmning med varmepumper.

"Det er en opgave, de indtil for kort tid siden ikke har taget hul på, fordi der hidtil ikke har været et økonomisk incitament til at gøre det. De har hverken kunnet få tilskud til konvertering eller reduktion i elprisen og har været begunstiget af lave gaspriser. Men nu er det politisk besluttet, at bygningerne skal være konverteret inden 2030, så nu er det en bunden opgave," siger salgsschefen i DVI Energi, der er i gang med at levere store

varmepumper til mange kommuner og også har startet levering af varmepumper til Forsvaret.

Nordjyske varmepumper siden 1983

DVI Energi udvikler og bygger varmepumperne selv på fabrikken i Skørping i Nordjylland og har gjort det siden 1983.

Virksomheden er en forholdsvis lille spiller på et stort marked med mange leverandører, men sælger ifølge salgsschefen sine produkter på, at de er bygget til at kunne leve 20 år i det danske klima.

"Vi bygger dem selv, vi har vores egen serviceorganisation og hvis en komponent svigter i varmepumpen, er vi ikke længere væk end Nordjylland. Så det er hele setup'et og de komponenter, vi bruger i varmepumperne, der sælger pumperne," siger han.

Mens skiftet til naturlige kølemidler var nødvendigt for at leve op til kundernes klimakrav, har DVI Energi også adresseret den økonomiske udfordring, det kan være for kunder at konvertere til varmepumper.

"Vi har etableret et setup, der betyder, at vores store erhvervsvarmepumper kan leases. Det kan være attraktivt for virksomheder, der har et mål om at reducere CO₂-udledningen, men ikke ønsker at bruge investeringskroner på en varmepumpe, men hellere vil bruge dem andre steder i virksomheden.

Fleere kommuner har også taget godt imod initiativet, fordi de kan flytte investeringen fra anlægsbudgettet til drift med en fast månedlig udgift, siger salgsschefen.

Virksomheden har et mål om at sælge 200 større anlæg og 2.000 varmepumper til parcelhuse om året. Og der er god plads til produktionen på de 4.500 kvm. som DVI Energi i foråret flyttede ind i Skørping efter at have boet til leje i otte år.



200 kW kaskadeanlæg med miljøvenligt propan gøres færdigt på fabrikken til hurtig installation hos kunden.

Alcadon



Mød Alcadon på El & Teknik i Odense 14. til 16. maj!

- De førende brands til fiber og kobber

- Rådgivning fra erfarne fagfolk

- Skræddersyede produkter fra egen produktion

MØD ALCADON PÅ STANDEN SAMMEN MED:



COMMSCOPE®

Torben Hansen fra CommScope

- ✓ BUDI™-bokse
- ✓ Fibermuffer
- ✓ Alt det andet gear som gør forbindelsen hurtig og arbejdsdagen meget nemmere



R&M

Kim Ciesla fra Reichle & De-Massari

- ✓ Netscale fleksible paneler
- ✓ Den nye FM45-konnektor
- ✓ Få en PoE-snak



OPLEV OGSÅ:



Kabeltester



Fiberblæsemaskine og tilbehør



Installationskanaler og gitterbakker



Håndværktøj til fiber og kobber



OTDR



Racks og accessories

DERFOR ALCADON

- ✓ Webshop
- ✓ Lager og produktion i Nivå
- ✓ Kompetent rådgivning
- ✓ Levering i Stor-Kbh på kun 2 timer

ALCADON APS · Møllevej 9, E1 · 2990 Nivå · Tlf. 4570 7077 · info@alcadon.dk · www.alcadon.dk





EI & Teknik 24 – sætter scenen for hele elbranchen

Jeg tør godt love, at de besøgende kommer til at se elbilladning i en grad, som vi aldrig har set før på messen.

PER RØMER KOFOD, ADM. DIREKTØR FOR VELTEK



Fagmessen EI & Teknik 24 slår dørene op i Odense Congress Center fra 14. til 16 maj. Messen er kendt for at afspejle de nyeste tendenser i elbranchen gennem relevante temaer, og messen er i år ingen undtagelse med temaet er meget aktuelt: "Elektrificeringen af Danmark".

Tekst: Lars Emtekær | **Fotos:** Veltek

EI & Teknik 24 følger linjen fra de tidligere messer, og udstillerne er i høj grad gangbare. Udover de gængse installationsteknologier vil de besøgende støde på teknologier til elektrificeringen rundt om i udstillingshallerne, både hos gængerne og udstillere, som er med for første gang.

Elektrificeringen af Danmark er afgørende for den grønne omstilling. Hvis den danske 2030 målsætning om en reduktion af CO₂-udledningen på 70 pct. skal nås, kræver det rundt regnet en fordobling af elforbruget i forhold til niveauet i 2021 til at konvertere sort energiforbrug til grønt elforbrug.

Derfor vil messens tema fokusere på alle de elementer, der driver elektrificeringen:

- Transmissions- og distributionsnettet
- Digitalisering
- Lagringsteknologier
- PtX
- Varmepumper
- E-mobilitetsløsninger
- Energieffektivitet
- Elektrificering af industriprocesser
- Intelligente bygningsinstallationer

En klar tendens er, at danskerne allerede har taget hul på elektrificeringen, når bilen skal skiftes ud. Elbiler sælger som aldrig før. Og det efterlader et stort behov for opladningsmuligheder i infrastrukturen, i virksomhederne og i private hjem.

"Jeg tør godt love, at de besøgende kommer til at se elbilladning i en grad, som vi aldrig har set før på messen," siger Per Rømer Kofod, adm. direktør for VELTEK, der sammen med Green Power Denmark er arrangør af EI & Teknik 2024.

En anden tendens, som Per Rømer Kofod forventer at støde på rundt om i messehallerne, er produkter og løsninger, der integrerer digitale løsninger.

"Det kan f.eks. handle om produkter til bygningsautomatisering, der kan styre elforbruget på baggrund af forecast om elpriserne," siger han.

Som et nyt tiltag i år etablerer arrangørerne en særlig Elektrificeringsscene.

"På den nye scene vil vi se nærmere på, hvad der kommer til at ske i forbindelse med elektrifi-

ceringen. Noget, der helt sikkert vil interessere tilhørerne, er det faktum, at der i elektrificeringen ligger et kæmpe markedspotentiale for aktørerne i elbranchen – både for de besøgende og for udstillerne," siger Per Rømer Kofod og fortsætter:

"Det er en scene, hvor vi kommer til at høre om tendenser – hvad kommer der til at ske på den lidt længere bane. Det gælder ikke mindst i forhold til elforsyningen, hvor vi kommer til at se nærmere på den infrastruktur, der skal gøre elektrificeringen mulig. Det er også på Elektrificeringsscenen, der bliver peget op mod det politiske niveau, der jo er med til at drive elektrificeringen."

På messen er der også gensyn med den faglige scene – Fagligt Forum – der har været en fast del af messen siden 2016.

"Her er der bl.a. mulighed for at høre Sikkerhedsstyrelsen fortælle om fagligt relevante emner, nye regler og nogle af de typiske fejl de støder på under deres tilsyn og kontrol med elinstallationer", siger direktøren.

Det er også ved den faglige scene, at IDA – Ingeniørforeningen i Danmark – holder kurser for sine medlemmer, ligesom TEKNIQ Arbejdsgiverne

vil optage en af deres kendte podcast med live publikum om onsdagen.

Begge scenerne bliver etableret i Arenaen, der i øvrigt rummer udstillingsstande og enkelte specialudstillinger om messens tema, elektrificeringen af Danmark samt et loungeområde og Street food.

I de to store haller A og C kunne arrangørerne allerede melde udsolgt af stande i februar måned.

Det er ikke mindst her, de forventede 8–9.000 besøgende vil kunne opleve den teknologiske udvikling, støde på en ny leverandør eller catche op med en gammel kollega, for messer er også netværk.

"Vi ser flere helt nye udstillere i år, der afspejler den teknologiske udvikling i elbranchen. Så vi tror på, at vi kan leve op til vores egen ambition som messearrangør om, at vores gæster skal være klogere, når de går ud ad døren, end da de kom ind," siger VELTEK-direktøren.



Per Rømer Kofod, adm. direktør for VELTEK.

Oversigt over Haller og stande på EI & Teknik 2024

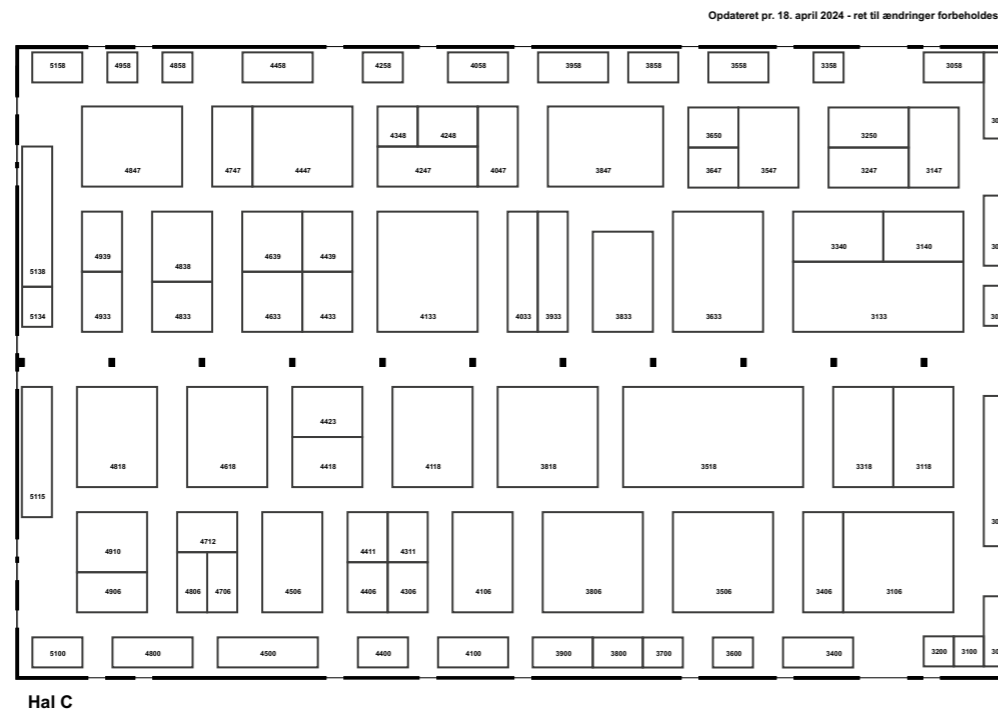
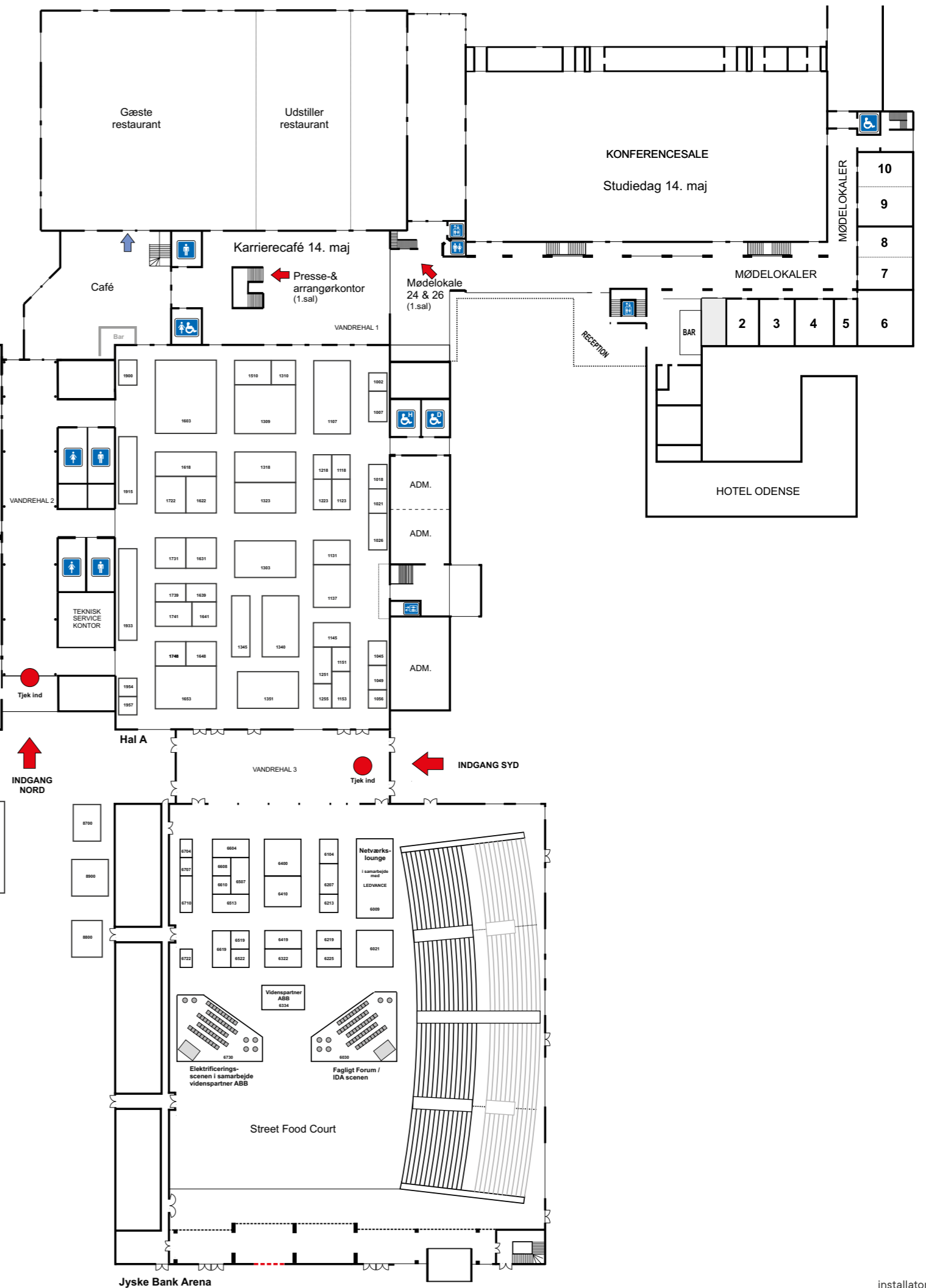


Foto: Veltek



Udstillerliste EL & TEKNIK 2024

Opdateret pr. 18. april 2024

A-xxxx = Hal A | C-xxxx = Hal C | JBA-xxxx = Jyske Bank Arena | U-xxxx = Udendørs stande

| Firma | Stand | Firma | Stand | Firma | Stand |
|--|---------|-----------------------------|---------|--|---------|
| 2CTRL ApS | C-4348 | Gobo Light Solutions | AF-6207 | Raaco A/S | A-1137 |
| A & O Johansen A/S | C-3506 | GOMeasure ApS | A-1739 | S. Tygesen Energi A/S | C-3406 |
| A & O Johansen A/S | C-3600 | GREEN:ID c/o Ecofoss ApS | C-5158 | Scan Products D T ApS | C-3647 |
| A LED | C-3633 | Gustav Klauke GmbH | A-1722 | Scankab Cables A/S | A-1309 |
| ABB A/S | C-4447 | H. Jessen Jürgensen A/S | A-1345 | Scanpotec ApS | A-1510 |
| ABB A/S | AF-6334 | Hans Følsgaard A/S | A-1603 | Scantron | C-4439 |
| ABB A/S | U-8700 | Haustrup Brandsikring ApS | C-3358 | Schmidts Radio A/S | C-3100 |
| AD Cut ApS | A-1639 | HellermannTyton | C-4418 | SecPro Sikring A/S | A-1145 |
| Alcadon ApS | A-1618 | Hidealite | C-4506 | Semicon Power ApS | AF 6507 |
| Ample A/S | C-3033 | HIN A/S | A-1026 | Senergia ApS | AF-6419 |
| Andel Holding A/S | A-1954 | HJS Værktøj A/S | C-3958 | SG Armaturen | C-3518 |
| ASSA ABLOY Opening Solutions Denmark A/S | AF-6322 | Holtab Danmark | C-3140 | SG Armaturen | U-8800 |
| Automatic Syd A/S | C-3147 | HS Tarm A/S | A-1622 | Shelly Group | C-3250 |
| B.E.G. Danmark ApS | C-3247 | IGE+XAO Nordic A/S | C-5115 | Signify Denmark A/S | C-3847 |
| Baier Scandinavia ApS | C-3900 | Imago Sonas | C-3700 | Sikkerhedsstyrelsen | A-1021 |
| Bestair Danmark ApS | A-1340 | IPCAM-shop ApS | C-4712 | Simplewire | AF-6219 |
| BG Termic Plus | AF-6704 | JMV Cables A/S | A-1915 | Siteco GmbH | C-4858 |
| Birepo A/S | C-3558 | Jublo | C-5138 | SJOC retail | A-1153 |
| Blichfeld Power & Measurements A/S | C-3058 | Keatech ApS | C-4806 | SNA Europe Denmark A/S | C-3800 |
| BOS Power | A-1653 | KeyBalance A/S | C-5100 | Socomec | A-1310 |
| BP EL-TAVLER ApS | A-1741 | KlarPris A/S | C-3833 | Solplanet | C-4800 |
| Breve Tufvassons Sp. z o. o. | AF-6522 | Klimabrandts A/S | C-3000 | Sortimo A/S | AF-6400 |
| Brødrene Dahl | C-3106 | KlimaEnergi A/S | C-4706 | Spelsberg A/S | C-4833 |
| Cabicon | C-4639 | Knutwall Marking Systems AB | A-1641 | Spit | A-1045 |
| Cabinet System A/S | A-1933 | KNX National Group Denmark | C-4411 | Stemas A/S | A-1118 |
| CadCabel | C-4958 | Ledlenser Denmark ApS | C-4258 | TechMedia A/S (EL+ENERGI og ELFOKUS) | C-4400 |
| Carlog System | A-1900 | LEDlight Danmark | C-3547 | TEKNIQ Arbejdsgiverne | AF-6513 |
| CBH Vægte ApS | A-1123 | LEDVANCE A/S | C-4033 | Telecenteret Nordic ApS | A-1056 |
| Co2Pro | AF-6410 | Logic Group A/S | AF-6213 | The Light Group | C-4458 |
| Coferro A/S | A-1631 | Luxtek GIRA ApS | C-3340 | Thorikild Larsen A/S | C-4939 |
| Cubic-Modulsystem A/S | C-3806 | Malmbergs Elektriske A/S | C-4618 | Thorn Lighting | C-4311 |
| DanCables ApS | A-1151 | Maskinmestrenes Forening | C-3858 | Tic Elkas | C-3147 |
| DANILIFT A/S | U-8600 | Metronic ApS | A-1218 | Titech Electric A/S | C-3818 |
| Dansk EI-Forbund | C-4100 | Milwaukee | A-1318 | Tonax A/S | A-1957 |
| Dansk Standard | A-1007 | Minuba ApS | C-3933 | Tranemo Workwear A/S | AF-6225 |
| Deltaco A/S | A-1731 | MST-Trading | A-1223 | Triarca A/S | AF-6604 |
| Desitek A/S | A-1351 | MTO ELECTRIC AS | A-1303 | UCL Erhvervsakademi og Professionshøjskole | A-1251 |
| DEVI | A-1323 | Newtronic | AF-6104 | Urmet Scandinavia AS | C-3051 |
| DK ROOF | A-1002 | Nexans Sweden AB | C-4933 | Validan ApS | A-1049 |
| Duelco | C-3406 | Niko-Servodan | C-4118 | Validan Branche | A-1049 |
| Dymo | AF-6722 | NKT (Denmark) A/S | C-3118 | Vanpee | C-4047 |
| Eaton Power Quality | C-4847 | Nordic Sun Danmark A/S | C-4306 | Varel | C-5134 |
| ECNergy A/S | AF-6608 | Nordtronic A/S | C-3318 | Videnscenter for Energibesparelser i bygninger | AF-6707 |
| Eegholm A/S | C-3147 | OptiUnit ApS | A-1053 | Videx ApS | C-3650 |
| EG A/S | C-4633 | Ordrestyring.dk | C-5138 | Viktech | C-4910 |
| ELIT Scandinavia ApS | C-4423 | P. Christensen | C-4838 | WAGO Danmark | C-4133 |
| Elkonsulenterne | A-1255 | PC SCHEMATIC A/S | C-4500 | Wexøe | A-1131 |
| Elma Instruments A/S | C-3012 | Plento ApS | AF-6619 | Wieland Electric A/S | C-4248 |
| Elsikkerhed.dk | A-1018 | PM Energi A/S | C-3133 | Wieland Electric A/S | U-8900 |
| Emaldo | C-4247 | Power 88 | C-3200 | Wiha Nordic A/S | C-4747 |
| ESYLUX Danmark ApS | C-4433 | Priess A/S | A-1107 | XOLTA A/S | C-4406 |
| Eurotherm AB | AF-6104 | Pro-Automatic A/S | C-4818 | Zumtobel Group | C-4311 |
| Fasetech Solar | AF-6519 | Prysmian Group | C-4106 | | |
| Foss Europe A/S | C-4058 | RIEL Energi A/S | AF-6710 | | |
| Fronius Danmark ApS | A-1748 | RN Solutions ApS | C-3400 | | |
| Gidex Aut. EI- & Klimageservice ApS | C-4906 | Robert Bosch A/S | A-1648 | | |
| GN Belysning | C-3041 | | | | |

MØD OS PÅ EL&TEKNIK'24

VI SØGER
FLERE NYE
PARTNERE

SOLENERGI
ENERGILAGRING
BESS TURNKEY
SERVICE & SUPPORT
GROSSISTSALG

Oplev vores banebrydende løsninger hvor vi vil præsentere, hvordan vores produkter og løsninger kan revolutionere din forretning og vores fælles fremtid.

MØD VORES EKSPERTER **14.-16. Maj 2024**



Tag del i den grønne omstilling med avancerede solenergiløsninger

I en tid, hvor bæredygtighed og grøn omstilling er i hastig fremgang, er Co2Pro hos mange en foretrukket leverandør af energiløsninger baseret på sol og/eller batteriteknologi. Som distributør og samarbejdspartner har vi specialiseret os i at udstyre elinstallatører og el firmaer med højteknologiske teknologier, som med høj kvalitet og driftsikkerhed driver den grønne omstilling fremad. Vores portefølje inkluderer kvalitets solceller, effektive invertere og revolutionerende BESS batteriløsninger - alt sammen nøje udvalgt, sådan at din virksomhed uden alt besværet, kan bidrage til en mere bæredygtig fremtid.

Hvorfor vente i en tid hvor grøn omstilling er i hastig fremgang?

Vi har værktøjerne, erfaringen og de tekniske kompetencer du skal bruge i dit arbejde.

Stand 6410
Odense Congress Center
Jyske Bank Arena



SCAN DIN
GRATIS
BILLET

Co2Pro er én af Danmarks største grossistvirksomheder inden for energioptimering og solenergi.

NYGADE 95A
7430 IKAST
WWW.CO2PRO.DK

RING OG BOOK ET
MØDE ALLEREDE NU

72 44 06 00



NKT

EL & TEKNIK

2024



Mød os på EL & TEKNIK 2024
på stand C3118 i Odense
Congress Center.



Skann og se video
med Qaddy®

TEMA: El & Teknik 2024

Privathospitalet Aleris har fået installeret døgnrytmelys på sengeafsnittet og i gangarealer, som styres af True Presence-sensorer. Foto: Finn Brøndum og Wexøe



KNX har central rolle i fremtidens bæredygtige byggeri

Grøn omstilling af byggeri og ejendomme er uomgængeligt for den grønne omstilling. Med moderne teknologi som KNX kan man gøre væsentligt indhug i energiforbruget i nye og eksisterende bygninger.

Tekst: Lars Emtekær

I den grønne omstilling er bygninger ikke til at komme uden om. Ifølge det Internationale Energiagentur IEA tegner ejendomme sig for en tredjedel af det samlede energiforbrug og over halvdelen af vores samlede forbrug af strøm. Der er altså masser at hente her, når talen falder på besparelser og grønne tiltag. Selv en reduktion på ganske få procent kan have stor betydning for det samlede klimaregnskab, og det har gjort energioptimering til en stor dagsorden for byggeriet og ejendomsbranchen.

En af de mest effektive teknologier til netop energioptimering hedder KNX. Det er en åben verdensomspændende standard inden for bolig- og bygningsautomation. Teknologien er nært knyttet til automatisering og effektiv implemen-

tering af energistyring.

»KNX er i mine øjne en uudgæelig teknologi for at optimere på energiforbruget og deraf følgende CO₂-udslip – byggesektoren stadig tegner sig for. Driften er en kæmpe post på regnskabet, og der kan KNX gøre en forskel,« siger John Hegelund, formand for KNX National Group Danmark.

KNX spiller afgørende rolle

John Hegelund står i spidsen for brancheforeningen for producenter, distributører, rådgivere og leverandører af KNX i Danmark, og han mener, at KNX kommer til at spille en afgørende rolle for at optimere byggesektorens energiforbrug i fremtiden.

I den forbindelse peger han på de mange krav,



John Hegelund, formand for KNX National Group Danmark: »KNX er i mine øjne en uudgæelig teknologi for at optimere på energiforbruget og deraf følgende CO₂-udslip – byggesektoren stadig tegner sig for. Driften er en kæmpe post på regnskabet, og der kan KNX gøre en forskel.« Foto: KNX National Group Denmark



KNX-teknologien vinder også indpas i private hjem. Her er der opsat scenarier, så lys og varme automatisk indstilles, når der kommer gæster på besøg, børnene leger ovenpå, eller der er lagt op til en hyggelig tv-aften. Foto: KNX National Group Denmark

→ der er på vej fra EU, og som har stor betydning for omstillingen.

”EU’s klimamodeller er helt centrale for, hvordan lovgivning skrues sammen, og jo stejlere krav, der kommer den vej fra, jo mere vil en teknologi som KNX blive relevant – til glæde for alle parter,” siger han.

KNX-teknologien er blevet implementeret i en række af de mest innovative byggeprojekter herhjemme og i udlandet, for eksempel den internationale lufthavn Al-Maktoum i Dubai og Heathrow i London. Desuden har Industriens Hus på Københavns rådhusplads fået 3.500 KNX-komponenter bygget ind. De er fordelt på 500 betjeningspaneler, 2.000 aktuatorer til ventiler – 1.000 til varme og 1.000 til køl – og diverse sensorer og lignende. Alt er visualiseret, og der er SCADA-skærbilleder med detaljerede informationer om hvert enkelt kontor. Alt kan justeres centralt, så lys, persienner, varme og ventilation reguleres efter lokale behov.

»KNX’ gode rygte er ved at nå længere ud i branchen, fordi flere og flere aktører ved, at KNX løser problemer, passer ind i diverse æstetiske rammer, og at løsningerne fungerer og gør det, de er designet til at gøre,« siger John Hegelund.

FAKTA

HVAD ER KNX?

- KNX er en verdensomspændende standard inden for bolig- og bygningsautomation.
- KNX Association er navnet på den globale sammenslutning af producenter, der udvikler, producerer og markedsfører komponenter baseret på en fælles teknologi til bygningsautomation.
- Der findes over 8.000 KNX-produkter på markedet, og der er 90.000 virksomheder er registreret som KNX-partnere. Det vil sige, at de arbejder med teknologien, for eksempel som producenter, rådgivere eller systemintegrator.
- KNX-teknologien er en fusion mellem flere systemer til intelligente bygningsinstallationer, såkaldte IBI-systemer: EIB (European Installation Bus), Batibus og EHS (European Home Systems).
- KNX er den åbne protokol, og komponenter fra forskellige producenter kan indgå i en fælles KNX-installation. Komponenterne udveksler data med hinanden uden central styring.
- KNX-installationen opsættes med softwaren ETS (Engineering Tool Software), hvor alle komponenter tildeles en individuel adresse og forbindes til hinanden. Hver producent af KNX har sin egen komponentdatabase, som importeres i softwaren.
- KNX kan praktisk talt styre alt: lys, varme, ventilation, energiovervågning, energistyring, alarm, adgangskontrol og solafskærmning.
- I en KNX-installation er alle komponenter forbundet sammen i én busforbindelse (kablet eller trådløst) og kan derved udveksle data mellem hinanden.
- Ligeledes har KNX-bussen den største datasikkerhed i forhold til andre busbaseret bygningsautomatikssystemer



Varme og lysstyring programmeres via mobiltelefonen. Foto: KNX National Group Denmark

FAKTA

KNX-SAMARBEJDET I DANMARK

- KNX National Group Denmark er den danske aflægger af KNX Association: den globale organisation for KNX-standarden.
- Organisationen er et fagligt fællesskab for KNX-professionelle i Danmark – alt fra producenter og distributører til rådgivere og leverandører.
- Medlemmerne tæller både små lokale virksomheder og store, internationale koncerner samt uddannelsesinstitutioner



Tag en selfie med den nyeste Formula-e Gen3 bil i Arenaen og deltag i konkurrencen om en fed præmie

Mød ABB på EL & TEKNIK '24. Skal vi tale energieffektivisering og elektrificering af Danmark?

Find os på stand **C-4447** eller i vores demobus, hvor vi er klar til sparring om løsninger og produkter. I Arenaen kan du høre om vores visioner for elektrificering af Danmark og opleve den nyeste Formula-e racerbil, Gen3 — for første gang i Danmark!



Let's write the future. Together.



INSTALLATØR^{.dk}

Opret stillingsopslag på installator.dk

De rette kandidater

Faglig kontekst

Ingen kontaktpild

Ram mere end **25.000** kvalificerede kandidater med fingeren på pulsen

90% arbejder professionelt indenfor installationsområdet

Kontakt: Claus Aagaard Hansen
Tel: +45 5365 3611 | Mail: cah@horisontgruppen.dk



TEMA: EI & Teknik 2024

ODENSE CONGRESS CENTER

Foto: VELTEK

Tidsplan for Fagligt Forum

Indlæg estimeret til 35-45 min.

Sikkerhedsstyrelsens indlæg på Fagligt Forum indeholder tre elementer, der går igen i alle indlæg:

Ladestandere

Sikkerhedsstyrelsen har de senest år kørt tilsyn på ladestandere hvilket har afsløret at der er plads til forbedringer.

- Skal en ladestander have separat RCD og OCPD?
- Kan man bruge den indbyggede RCD i ladestanderen?
- Hvordan er nu med lynladestandere, skal de have en DC-RCD eller kan de fejlbeskyttes på en anden måde?

Erfaringerne fra tilsyn og kort gennemgang af det nyeste kapitel 722 om installation af ladestandere.

Varmepumper

Gennemgang de installationstekniske udfordringer der er ved installation af varmepumper

- Skal det altid være en RCD type B og er der krav om en sikkerhedsafbryder?

DS/HD 60364

Vi er nu nået til 8. udgave af installationsstandard og har efterhånden en del erfaring med brug af standarden i stedet for Stærkstrømsbekendtgørelsen.

- Hvordan er der nu lige med udligningsforbindelser, skal armeringsjern i fundament altid udlignes?
- Dimensionering og 30 % reglen er det noget som man skal tage hensyn til?
- SmartHome, kan man bare ukritisk smide små dimser ind i dåserne?

| Tidspunkt | Tirsdag den 14/5 | Onsdag den 15/5 | Torsdag den 16/5 |
|-----------|----------------------------|---|----------------------------|
| 9.30 | | Ingeniørforeningen Danmark | Sikkerhedsstyrelsen |
| 10.30 | Sikkerhedsstyrelsen | Sikkerhedsstyrelsen | Ingeniørforeningen Danmark |
| 11.30 | Ingeniørforeningen Danmark | Ingeniørforeningen Danmark | Sikkerhedsstyrelsen |
| 12.30 | Sikkerhedsstyrelsen | Sikkerhedsstyrelsen | Ingeniørforeningen Danmark |
| 13.30 | Ingeniørforeningen Danmark | TEKNIQ Arbejdsgiverne (optagelse af Podcast live) | Sikkerhedsstyrelsen |

Det viser de frem - en række virksomheder fortæller

Tekst: Lars Emtækær

El & Teknik: ABB sætter alle sejl for en god messe

”Vi giver den fuld skrald på årets El & Teknik-messe, fordi det er en meget vigtig scene for os. Både til at møde nye og eksisterende kunder, men også for at kommunikere og vise, at vi har alle de løsninger på hylden, der kan understøtte elektrificeringen af Danmark,” siger marketing- og kommunikationschef i ABB Electrification, Hanne Flyger.

ABB præsenterer sig på messen på tre niveauer: produkter, løsninger og visioner.

”Vi har vores udstillingsbus holdende uden for Arenaen. Den er spækket med et udvalg af produkter, der indgår i flowet fra forsyningsnettet til virksomhedens egen elinstallation. På vores stand inde på messen har vi også produkter med, dog ikke så mange i år som vi tidligere har haft på EL & TEKNIK. Her koncentrerer vi os i højere grad om at tale løsninger og energieffektivitet med nye og eksisterende kunder,” siger Hanne Flyger.

Omdrejningspunktet på standen bliver en model af ABB's nye domicil i Middelfart, der er udstyret med mange af de produkter, som ABB anbefaler sine kunder at installere i smarte bygninger. De har med andre ord taget deres egen medicin – og viser resultatet frem på messestanden.

”Endelig er vi meget aktive deltagere på messens Elektrificeringsscene, hvor vi er videnspartnere for Green Power Denmark. Her deltager vores forretningsdirektør Allan Andreasen i åbningssessionen, der omhandler den grønne omstilling og de påkrævede investeringer. Desuden deltager vi i debatter om forsyningsikkerhed for industrien og intelligent ladning af lastbiler.”

Ifølge ABB er det tydeligt, at industrien er meget interesseret i overgangen til vedvarende energikilder, men mange virksomheder ved ikke, hvordan de kommer i gang.



ABB vil koncentrere sig om at tale løsninger og energieffektivitet med de besøgende på sin stand i år.

”Derfor er denne dialog så afgørende og vi glæder os,” siger marketing- og kommunikationschefen.

GN Belysning kommer med nye belysningsserier



”Det vi gerne vil vise på på El & Teknik i år er nogle nye belysningsserier, bl.a. et nyt industriarmatur, som er programmerbart fra en app på telefonen og hvor man også kan udskifte komponenterne – dvs. man går lidt væk fra den der køb og smid væk-kultur. Så har vi også et stort sortiment af led-bånd – det som nogen også kalder led-strip – med skinner, styring og det hele. Og det er faktisk blevet så professionelt, at det bliver løftet ud af parcelhusene og ind i erhvervsbygningerne nu,” siger Jørn Falck, der er medejer af GN Belysning.

GN Belysning har et sortiment på 4.000 varer på sig lager i Herning.



Vexøe A/S vil have fokus på den grønne omstilling

”Vil vil i år have stærkt fokus på den grønne omstilling og vil komme med ret meget udstyr indenfor vores portefølje af mellemspændings- og højspændingsudstyr, og så vil der være materialer og udstillingsudstyr fra vores andre divisioner med et fokus på sensorteknologi, der er rettet mod primært bygningsautomation, men også andre applikationer,” fortæller Peter Hørrig Nielsen, der er divisions- og marketingchef i Vexøe A/S

Vexøe A/S leverer skræddersyede løsninger inden for kritisk infrastruktur, el, automation og kommunikation fra sit hovedsæde i Værløse og beskæftiger knap 60 medarbejdere.

Brødrene Dahl udstiller både solceller og varmepumper

”På El- og Teknik messen i år har vi vores store, brede og dybe el-sortiment med, hvor vi dækker stort set alt. Vi har solceller med. Vi har også et kæmpe varmepumpesortiment med, og så har vi også vores nye kølesortiment med, som vi introducerede i 2023,” fortæller Sinne Kold, der er marketingchef hos Brødrene Dahl.

”Vi forventer at komme til at snakke med rigtig mange af vores gode, eksisterende kunder, men vi glæder os også til at møde en masse potentielle kunder, som måske ikke ved, hvad vi kan tilbyde inden el, klima og køl,” siger hun.

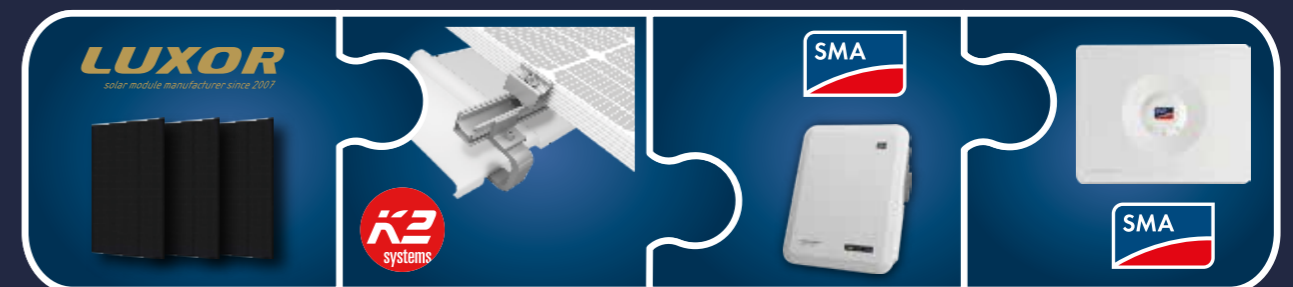
Brødrene Dahl er landets største



Sinne Kold, marketingchef hos Brødrene Dahl.

grossist inden for VVS, men tilbyder også et stort el-sortiment.

Passer perfekt!



Tilgængelige kompletsystemer optimalt kombineret til solcelleinstallatører

fotovoltaik.dk
De bedste mærker under ét tag

Besøg os på EL & TEKNIK Odense Congress Center 14.-16. maj

Ørbækvej 350, 5220 Odense SØ
kl. 8.00-16.00 alle dage

HAL C
Stand 3106

På EL & TEKNIK sætter vi fokus på vores kompetencer og brede sortiment indenfor EL, Klima og Køl.

Kom ind og få en snak med vores EL-, Klima- og Køle-specialister, og hør mere om hvad Brødrene Dahl kan tilbyde dig og din virksomhed.

Med vores specialister kan du få en snak om dimensionering, tegninger og produkter. Vi har et indgående

kendskab til, hvad der findes på markedet. Og kan hjælpe dig med dine projekter.

Du kan også høre om vores fantastiske leveringsmuligheder eller 24/7, hvor du kan hente varer efter lukketid i vores 24/7-butikker. Det er nemt, hurtigt og sikkert.

Vi glæder os til at se dig på EL & TEKNIK.



Brødrene Dahl

Læs mere på bd.dk/el-teknik



RN Solutions – pålidelig partner inden for belysningsløsninger

Som en førende aktør på markedet er vi dedikeret til at levere pålidelige og innovative løsninger til vores samarbejdspartnere. Vi har 25 års erfaring og har specialiseret os i elektriske installationer til landbrug og agroindustri. Vores ekspertise og rådgivning til vores installatører gør os til den fortrukne samarbejdspartner i branchen.

En vigtig del af vores sortiment er vores brede udvalg af innovative lysløsninger, der er designet til at skabe energibesparelse, øge produktiviteten og skabe et godt

arbejds miljø. Vi tilbyder skræddersyede løsninger som sikrer effektiv installation med høj holdbarhed og hurtig installation med Plug'N Play-TM løsning.

På EL & TEKNIK messen 2024 vil vi være til stede for at præsentere vores innovative produkter og lysløsninger samt lancering af vores nye B2B webshop. Det er en unik mulighed for vores nuværende og potentielle installatører at lære mere om RN Solutions' sortiment og drage fordel af vores ekspertise og viden.

[Stand C-3400](#)



Miljøvenlige løsninger giver nye udfordringer for industrien

I en tid, hvor der opsættes større og større solcelleparker med invertere, flere virksomheder skifter lysstofrør ud med LED og mængden af elektronik er støt stigende, øges 'støjen' på forsyningsnettet. Med den øgede støj ser vi øget harmoniske forvrængning. Det vil sige strømme og spændinger med frekvenser over 50 Hz, og de kan udgøre et problem for mange industrivirksomheder.

Hos ELSikkerhed oplever vi en stigende udfordring i industrien, og oplever at mange vedligeholdelsesteknikere og elektrikere er usikre på

området. Grundig indsigt og opdateret viden i emnet giver samtidig installatørbranchen en oplagt forretningsmulighed indenfor dette spændende område, som mange virksomheder i dag er udfordret af. Hvordan undgår man harmonisk forvrængning og dårlig spændingskvalitet?

Det er et område, som ELSikkerhed blandt andet vil sætte fokus på ved årets EI & Teknik-messe.

[Stand A-1018](#)

WAGO fejrer 50 år med Fjederssamlemuffen

I 1974 introducerede WAGO en banebrydende innovation, der skulle revolutionere elektriske forbindelser over hele verden: fjedersamlemuffen. I løbet af de sidste 50 år har denne simple, men geniale enhed, forvandlet måden, hvorpå elektriske ledninger forbindes, og har sat standarden for pålidelighed, sikkerhed og effektivitet. Historien om WAGO fjedersamlemuffen begyndte med en vision om at skabe en hurtig, pålidelig og brugervenlig løsning til at forbinde ledninger uden brug af skruer eller værktøjer. Den første fjedersamlemuffe blev født ud af dette ønske om innovation og blev straks en succes på markedet.

Med tiden har WAGO fortsat med at forbedre fjedersamlemuffen, ved konstant at integrere ny teknologi og forbedrede materialer. Resulta-



tet er en produktlinje, der omfatter et bredt udvalg af størrelser, typer og konfigurationer, der passer til

enhver applikation og brugerbehov. Fejr fjedersamlemuffen med WAGO på stand E4133 til EI & Teknik 2024.

[Stand C-4133](#)

Leverandør til den danske el-installatør

GN belysning er NEM AT HANDLE MED og kan MERE END DU TROR



NEM AT HANDLE MED

- Dag-til-dag levering - også inden kl. 07:00
- Bestil indtil 17:30
- Bestilling og fakturering gennem DIT sagsstyringssystem
- Lokal sælger der kender DIG



MERE END DU TROR

- 4000 varer der er LAGERFØRT
- Teknisk support og rådgivning
- Belysning til de fleste opgaver
- Lysberegning og dokumentation
- Fleksibel og hurtig hjælp når det kræves

Find mere inspiration her



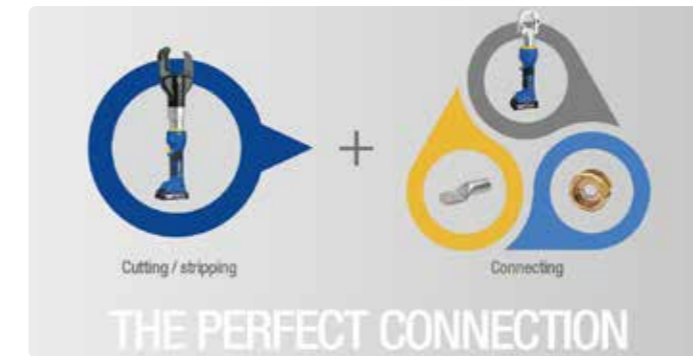
GN belysning - NEM AT HANDLE MED

GN Belysning A/S
Birkegaardsvej 4
7400 Herning
T: 9722 0817
gnbelysning@gnbelysning.dk
www.gnbelysning.dk

Følg os

Sponseret indhold

TEMA: EI & Teknik 2024



MADE BY KLAUKE - Altid en sikker forbindelse ...

For første gang deltager Klauke på EI & Teknik Messen med vores egen stand. Vi glæder os til at præsentere nogle af vores nyheder til de professionelle elinstallatører.

Klauke er en del af Emerson Professional Tools, som i Danmark også inkluderer RIDGID, et stærkt brand indenfor VVS-branchen. På hovedkontoret i Karlslunde findes dansk kundeservice til begge brands, samt et stort showroom, der bruges til både demonstrationer og undervisning.

"Vi har været til stede på markedet i mange år, via en distributør, der har

varetager salget af Klauke produkter. Nutidens krav fra professionelle brugere og grossisterne, der leverer Klauke produkter har imidlertid ændret sig i de senere år. De forventer i stigende grad at have en direkte kontakt med os. Det har vi valgt at tage til os, hvorfor jeg i 2022 blev ansat til at implementere denne mere direkte tilgang til markedet," siger Frank Bjerregaard, Scandinavian Key Account Manager - om tilgangen til det danske marked.

Stand A-1722



Bæredygtighed ned til mindste detalje

Virksomheden 2CTRL importerer, sælger, leverer, programmerer og installerer udvalgte løsninger fra mere end 15 producenter med over 7.500 certificerede KNX-produkter, der samler alt strømforbrug ét sted. Senest er virksomheden blevet forhandler af trykknapper i det patenterede og CO₂-neutralt producerede materiale Fenix™.

Det er en helt CO₂-neutral produktion fra italienske Eelectron i et ridsefrit, hårdt og antibakterielt plastmateriale, der stadig føles blødt at røre ved.

Stand C-4348

Nye termiske kameraer fra Teledyne FLIR

På EI og Teknik præsenterer Elma Instruments nyheden FLIR Ex Pro

serien som er en videreudvikling af bestsellerne FLIR Ex-XT. Kamera-

erne er ekstremt nemme at betjene, udviklet til teknikeren der ønsker at

komme hurtigt i gang med termografering, men som ikke har behov for et kamera med en masse funktioner og indstillinger.

- 3 modeller med forskellig termisk opløsning: E5, E6 og E8 Pro
- Indbygget fotokamera - 5MP
- Funktionen FLIR MSX - så termobillederne bliver endnu skarpere
- FLIR Ignite™ - gratis Cloud løsning med 1GB
- Touchskærm - med 1-Touch Level/Span
- Software til Windows, iOS og Android kan gratis downloades
- Dansk menu struktur, manualer, software og support

FLIR Ex Pro serien er velegnet til håndværkeren, installatøren og teknikeren, der ønsker at bruge termografi i forbindelse med installation, reparation og fejlsøgning på f.eks. varmeanlæg, eltavler, gulvvarme, vandlækage, tjek af isolering, kuldebroer og andre temperaturrelaterede problemer.

Stand C-3012



ESYLUX klar med opdateret tilstedeværelsessensor

Med APC20-tilstedeværelsessensorer i COMPACT serien introducerer ESYLUX et nyt specifikationsniveau for tilstedeværelsessensorer med integreret DALI-2-belysningsstyring på tværs af rum. Sensorerne kan aktivere eller justere funktioner baseret på ugedag og tid på dagen, og nabostyring/sværmfunktion forbedrer komforten i åbne kontorlandskaber. En central funktion giver mulighed for manuelt skift på tværs af grupper, mens standby-slukning til DALI-drivere optimerer energieffektiviteten.

APC-tilstedeværelsessensorer i ESYLUX COMPACT-serien muliggør decentraliseret automatisering på tværs af rum med op til 64 armaturer i op til 16 lysgrupper via deres integrerede DALI-2-styreenhed – kombineret med BMS-tilstedeværelsessensorer som inputenheder og uden behov for et building management system – det konfigureres nemt via smartphone og Bluetooth. Med



APC20-tilstedeværelsessensorer introducerer ESYLUX et nyt speci-

fikationsniveau med ekstra specialfunktioner.

Stand C-4433



SG Connect – trådløs styring af belysningen

SG Connect gør det muligt at styre belysningen trådløst på en professionel og energieffektiv måde. Produktet er velegnet til både nye og eksisterende installationer. Systemet er nemt at konfigurere og kan udføre alle de grundlæggende funktioner, herunder bevægelsesdetektering og dagslysstyring, via den indbyggede sensor. SG Connect er velegnet til belysningsystemer i forskellige miljøer, hvor skalerbarhed er en vigtig faktor, fra små virksomhedsprojekter som kontorer, åbne kontorlandskaber og gangarealer til større

projekter såsom sundhedsfaciliteter og lagerhaller. Internt kommunikerer armaturerne via Zigbee, mens SG Connect Commissioning App bruger Bluetooth under konfigurationen, hvilket betyder, at en smartphone er det eneste værktøj, installatøren har brug for. Systemet kan udvides og tilpasses løbende, hvilket gør det fleksibelt og i stand til at opfylde dine behov, og lysstyringen konfigureres nemt ved hjælp af SG Connect Commissioning App.

Stand U-8800 & C-3518



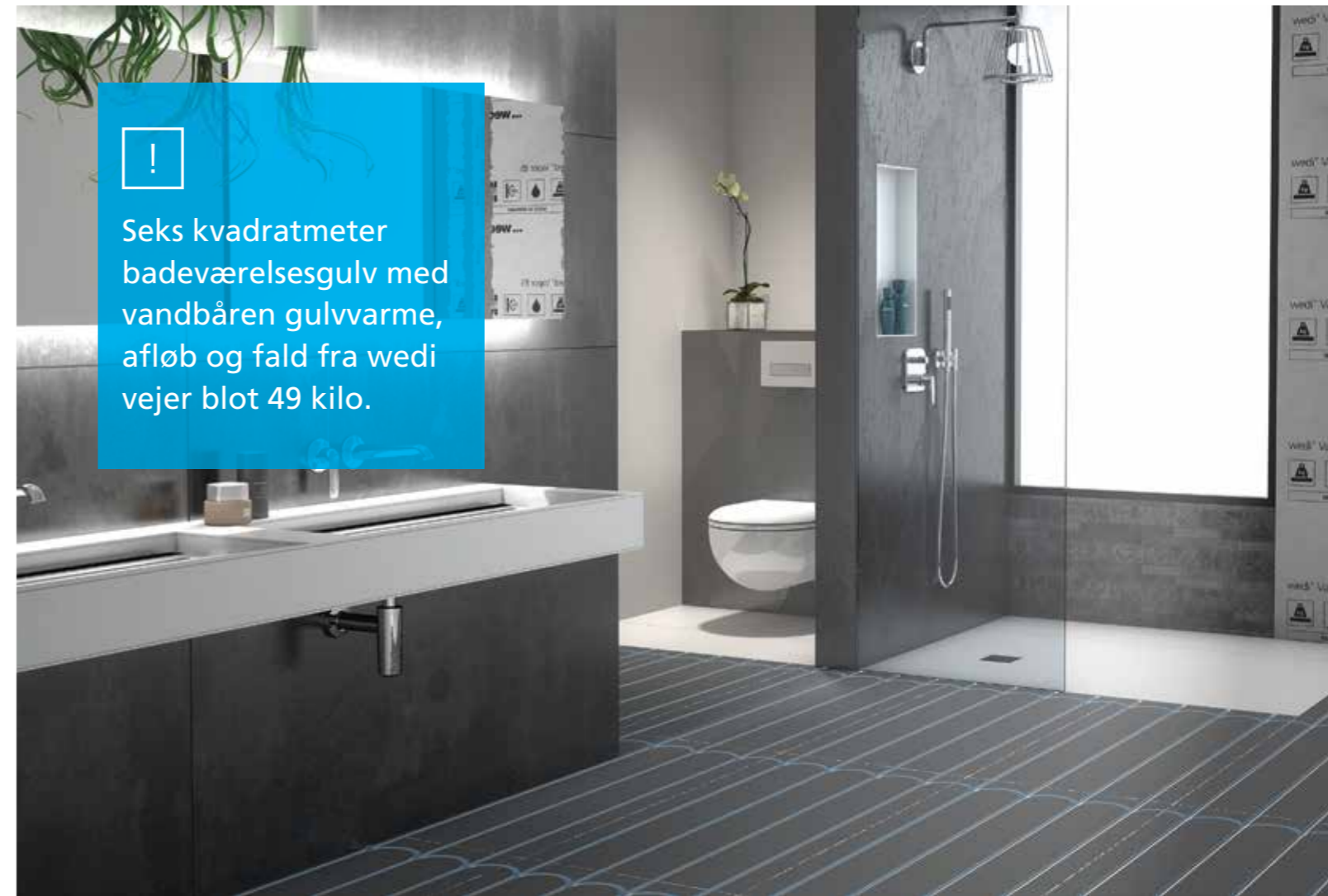
Første luft-til-luft varmepumpe med propan

H. Jessen Jürgensen introducerer en luft-til-luft varmepumpe med propan i forbindelse med EI & Teknik'24 messen i Odense. Varmepumpen fra Clivet er blandt de første af sin type på det danske marked. Cervino propan luft-til-luft varmepumpen er et mere miljøvenligt valg end de eksisterende produkter på markedet, fordi den har en GWP (Global Warming Potential) på 3, hvilket er markant mindre end eksempelvis varmepumper på R32

– et syntetisk kølemiddel – som har en GWP på 675. Og den passer godt ind i sommerhuse, mindre boliger og opholdsrum, hvor en grønere tilgang til hverdagen har betydning for ejeren. Med propan som kølemiddel er varmepumpen meget miljøvenlig og har en Den nye propan luft-til-luft mono split varmepumpe kommer i to størrelser: 2,6 kW og 3,5 kW.

Stand A-1345

wedi - intelligente løsninger



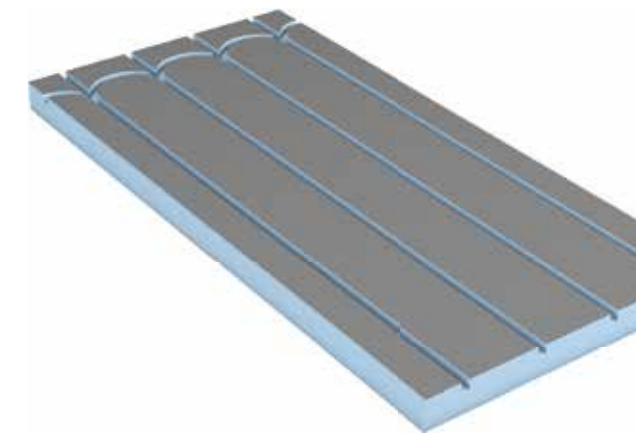
Seks kvadratmeter badeværelsesgulv med vandbåren gulvvarme, afløb og fald fra wedi vejer blot 49 kilo.

wedis lethed gavner den samlede konstruktion og du slipper for at støbe gulv...

Solid letvægter giver åbenlyse fordele

Fakta er, at seks kvadratmeter badeværelsesgulv med vandbåren gulvvarme, afløb og fald fra wedi blot vejer 49 kilo. Støbte gulvsystemer med lignende format vejer 720 kilo. Det betyder altså, at konstruktionen er lettere, hvilket er en kæmpe fordel i etageejendomme og baderum på halvanden plans villaer, hvor konstruktionen er opbygget af træ.

wedi – 100% vandtætte og lette løsninger.





XOLTA optimerer batteriets ydeevne

Batterierne fra XOLTA både lagrer og bruger energien på den smartest mulige måde. Det sker gennem en algoritme, der tager hensyn til vejrsigtningen, spotpriser og det hi-

storiske forbrug, oplyser den danske virksomhed.
Læs mere på www.xolta.com

Stand C-4406



Hvilket program skal jeg vælge til tilbud?

Med mange digitale kalkulationsværktøjer til udregning af tilbud på markedet kan det være svært at bevare overblikket og vælge den løsning, der passer bedst til ens virksomheds behov.

Det rigtige valg af kalkulationsprogram kan være afgørende for effektiviteten og succesen i virksomheden.

Et velkendt kalkulationssystem er EG Kalkia Professionel, der er udviklet specifikt til el-branchen. Det er hurtigt og pålideligt, giver overblik og mulighed for at undgå dyre fejl. Både installatører, rådgivere og bygherrer bruger EG Kalkia, som bliver brugt i beregningen af omkring 70 procent af danske el-entrepriser.

Stand C-4633



KlarPris Revolutionerer Indkøbsstrategier

I en tid, hvor EL- og VVS-branchen oplever økonomisk turbulens med en stigende bølge af konkurser og skuffende resultater fra flere af branchens spillere, bliver virksomhedernes evne til at tilpasse sig og finde innovative løsninger afgørende for overlevelse. Med stramme budgetter og presserende behov for effektivitet er det vigtigere end nogensinde at sikre, at hvert eneste indkøb tæller. I disse udfordrende tider er der mere end nogensinde brug for en platform som KlarPris, der ikke kun tilbyder midlertidige

besparelser, men også langsigtede strategier for robusthed og vækst. KlarPris' platform er ikke kun et værktøj for betydelige besparelser på materialekøb, men også en struktureret tilgang til indkøb, der sikrer gennemsigtighed og kontrol med omkostningerne. Med en omfattende database af produkter og leverandører giver KlarPris virksomhederne magten til at træffe informerede beslutninger hurtigt og effektivt.

Stand C-3833



JMV forsyningskabler til bæredygtige projekter

Hos JMV Cables har vi et stort udvalg af mellemspændingskabler og halogenfrie forsyningskabler på lager, der kan benyttes til en lang række opgaver i projekter, hvor der er øget fokus på bæredygtighed. Vi har faste samarbejdspartnere, som vi har arbejdet sammen med i mange år, hvilket gør at vi altid kan levere hurtigt og til tiden. På vores lager i Roskilde kan vi afmåle og klippe kablerne i lige præcis de

længder, som du skal bruge for at løse din opgave på den mest effektive måde.

Vi tager en masse gode vareprøver med på messen, så du kan komme forbi og få et rigtigt indtryk af vores kabler og en snak om hvordan vi kan hjælpe dig med dit næste projekt. Du kan finde os på stand A-1915, hvor vi gentager succesen fra sidste år og byder på frisklavet hotdogs!

Stand A-1915

NYT
PRODUKT

Kun
499,-
pr. måned*

Ordrestyring - nu med eget økonomisystem

Få dit økonomisystem som en integreret del af Ordrestyring, så har du det hele samlet ét sted. Med OS Economy kan du nemt klare fakturering, moms, rapportering og alt, hvad du har brug for fra et økonomisystem. OS Economy er et komplet og moderne økonomisystem til små og mellemstore virksomheder - lavet specifikt til håndværkere.

Systemet er udarbejdet af Uniconta, og opfylder alle krav i den nye bogføringslov.



Alt i én løsning
- Total økonomistyring
for din virksomhed



Lev op til kravet
om digitalisering i
bogføringsloven



OS Economy
giver tidsbesparelse
på daglige rutiner



Tilpasset til håndværkere,
så du ikke betaler for
noget du ikke bruger!



Integreret direkte
i din Ordrestyring

Aktivér OS Economy allerede i dag
Ordrestyring.dk/oseconomy eller ring 70 27 35 25

*Prisen dækker hele virksomheden. OS Economy forudsætter abonnement hos Ordrestyring.



ORDRESTYRING
Så er der styr på det!



JV Ventilation skaber digital arbejdsplads

Der er i den grad styr på alle processer i Roskilde-virksomheden JV Ventilation. Men intet er skrevet ned på papir. Alt foregår på mobiltelefoner, iPads og computere. Det har ført til større medarbejdertilfredshed, færre fejl, glade kunder – og en effektivitetsforbedring på 20-25 pct.

Tekst: Lars Emtekær | Fotos: JV Ventilation

Da Johan Vieth grundlagde JV Ventilation i 2020 tog han alle sine erfaringer fra tidligere arbejdspladser i branchen med sig. Og det handlede ikke om at skulle kopiere smarte måder at arbejde på for medarbejderne, for de fandtes ikke.

"Jeg vidste, hvad der ikke fungerede og besluttede, at det skulle være helt anderledes i min virksomhed," siger Johan Vieth.

Men han tog også erfaringerne med sig fra en produktionsvirksomhed, hvor han havde været med til at udvikle de mest effektive arbejdsprocesser baseret på LEAN optimering. De kunne til gengæld bruges.

Resultatet er blevet en virksomhed, hvor alle processer er tænkt igennem og beskrevet med henblik på at gennemføre alt arbejde så effektivt og så hurtigt som muligt til mindst mulig gene for kunden og størst mulig tilfredshed blandt medarbejderne. Og alt foregår digitalt.

"Vi har heller ingen printere," siger Johan Vieth. Brugen af digitale hjælpemidler starter ved tilbudsgivningen, hvor JV Ventilation benytter 3D-tegninger, hvor ventilationsanlægget bliver tegnet ind på en model af kundens eget hus eller bygning, så de kan se, hvordan anlægget kommer til at se ud.

"Det giver kunderne en bedre forståelse af,

hvad de får samtidig med, at det er en fordel for montørerne. Det har betydet, at vi nærmest ingen reklamationer har fra kunder, der er utilfredse med placering eller udseende."

Når medarbejderne møder ind om morgenen er alle oplysninger om dagens arbejde samlet i et ordresystem. Her kan medarbejderen blot trykke på en knap, der ringer kunden op – eller en anden, der sender adressen på kunden videre til bilens gps.

"De skal ikke bruge tid på at lede efter telefonnumre, navne på den rigtige kontaktperson eller finde kundens adresse. Det er også her de kan se, hvor servicevognen skal parkeres og hvor de kan slippe af med affald.



Medarbejdertilfredsheden er i top ventilationsvirksomheden, hvor papir er bandlyst til fordel for tablets og mobiler og arbejdsprocesserne er grundigt beskrevet og tilrettelagt.



Johan Vieth grundlagde virksomheden på en ambition om at arbejde smartere.



Kunden modtager AR-genererede fotos af ventilationsanlægget, som det kommer til at tage sig ud.

Medarbejderne skal kun forholde sig til et program, der styrer det hele. Præcis hvor i bygningen, arbejdet skal udføres, hvilke værktøjer, der kræves, hvor materialerne er placeret. Og det er også her, tegningerne af anlægget kan hentes frem – og sker der ændringer i tegningen, bliver den automatisk opdateret.

"Medarbejdere der kommer til os fra store firmaer, er begejstrede og siger, "hvor er det fedt, at jeg kan se opdaterede tegninger hele tiden. Det har jeg ikke været vant til". Hos os vil det aldrig være muligt at montere efter en gammel tegning, som jeg har set det ske i andre virksomheder, hvor mange fortsat går rundt med papirtegninger på byggepladserne," siger Johan Vieth.

For at spare tid i det daglige arbejde tester medarbejderne også en walkie-talkie app på mobiltelefonen, så de hurtigt kan give beskeder til en eller flere kolleger.

"Vi er i gang med at teste, om det virker bedre og mere effektivt, så hverken de eller jeg skal bruge tid på at ringe eller sende en sms, men blot kan indtale en hurtig besked, der kan genlyttes, hvis der er behov for det," siger Johan Vieth.

Hjemme på kontoret styres alt, hvad der har at gøre med serviceaftaler også af software.

"Så vi har ikke – som i andre virksomheder – en

medarbejder, der skal holde styr på tidsintervaller, bestillinger og meddelelser til kunderne osv. i forbindelse med serviceaftaler. Det sparer både tid og udgifter til en koordinerende medarbejder," siger han.

Medarbejderne benytter selvfølgelig heller ikke fysiske notesbøger eller andre former for fysiske arbejdsredskaber. Det foregår også digitalt, så medarbejderen kan skrive videre på sin note på tabletten, hvis telefonen ligger ude i bilen – og noterne kan deles med kollegerne.

"Det er helt fra tilbudsgivning over eksekvering til afslutning at vi både sparer tid og undgår fejl. Vi dokumenterer også vores arbejde på video, så vi efterfølgende kan vise kunden, hvad vi har gjort – eller bruger video til instruktion til kunden. Så har de den også, når vi er kørt," siger Johan Vieth.

En anden fordel ved den digitaliserede tilgang er, at der altid er gennemsigtighed i forhold til de arbejdsopgaver, der skal udføres. Det gør det lettere at hoppe ind på en opgave for en anden medarbejder, der med det samme kan danne sig et overblik over opgaven; hvad går den ud på, hvad er blevet gennemført og hvad mangler.

Virksomheden benytter også tjeklister i forbindelse med de forskellige faser af et arbejde – fra tilbudsfasen til afleveringen.

"Det foregår enkelt ved at sætte flueben i en app, men er med til at undgå tidsspilde og fejl og til at sikre, at kunden er orienteret om f.eks. mulige gener ved arbejdet, inden det går i gang."

Samlet set har JV Ventilations måde at arbejde på – ud over den store medarbejdertilfredshed – også givet en markant større effektivitet.

"Kort efter virksomhedens start prøvede vi – som en test – at måle på forskellen på den nye måde at arbejde på i forhold til den gamle, hvor der ikke blev benyttet digitale arbejdsredskaber i samme grad – og hvor arbejdsprocesserne ikke var så velbeskrevne. Og her nåede vi frem til, at vi har en effektivitet, der er 20-25 pct. højere," siger Johan Vieth

Han sammenligner det med Ikea's brugsanvisninger.

"Der er jo ikke noget raketvidenskab i det vi gør. Men jeg har taget produktionsverdenen ind i håndværkerbranchen og ud i marken. Det er som når du skal samle et skab fra Ikea. Du ved, hvad

du skal fra start til slut. Det er lidt det samme jeg har gjort. Hvor skal du hen? Hvem skal du ringe til? Hvordan skal det se ud?

Det er ikke hokus-pokus. Der er bare ikke mange andre, der har formået at gøre det endnu," konstaterer han.

Er der så ikke en eneste ulempe ved at arbejde i en gennemdigitaliseret virksomhed?

"Det eneste negative er, at jeg har haft nogle erfarne gutter til samtale, der er blevet lidt skræmt af af vores digitale tilgang

til alting".

Og så er der jo lige dét med den manglende printer:

"Vi mangler den kun, når vi skal sende varer retur og printe en label eller skrive under på papir aftaler. Men jeg køber af princip ikke en printer, så jeg har været på det lokale bibliotek en enkelt gang. Det var lidt oldschool, men det er den eneste gang, det har været et problem," siger Johan Vieth.

FAKTA

OM JV VENTILATION

- Virksomheden, der ligger i Roskilde, blev grundlagt af Johan Vieth i 2020
- JV Ventilation beskæftiger sig med implementering af og service på ventilationsanlæg til erhverv og offentlige institutioner.
- Virksomheden beskæftiger 10 medarbejdere.

Klimaanlæg og varmepumper til enhver installation

Miljøvenlige kølemidler R32, R290, CO2

Kapacitet 2 - 500kW+

Vi tilbyder et bredt produktsortiment, solid vejledning og teknisk produktsupport – før, under og efter installation.



Luft til luft

Luft til vand

Propan
nyhed
Clivet



Vi ses på EI & TEKNIK
den 14.-16. maj

Du finder os på
Stand A-1345



EI

Det skal være lettere at få godkendt store solcelleanlæg

Mens det er forholdsvis enkelt at få godkendt et solcelleanlæg på parcelhuse eller mindre anlæg på virksomheders tage, kræver det mere at få et større anlæg godkendt. Dansk Solcelleforening og Green Power Denmark er i dialog om mulighederne for at gøre det lidt mere enkelt, men en vigtig forudsætning skal være på plads.

Tekst: Lars Emtekær | Fotos: Dansk Solcelleforening

Det er i dag alt for bureaukratisk tungt at få godkendt større solcelleanlæg på 125 kW og op efter, mener Dansk Solcelleforening.

"Det kan ikke passe, at det i værste fald kan tage halve år at få lov at tilslutte et anlæg," siger

Flemming V. Kristensen, der er indehaver af FKsol og formand for Dansk Solcelleforening.

Også Tekniq Arbejdsgiverne ser et behov for at få smidiggjort og ensrettet reglerne og praksis omkring godkendelser af større solcelleanlæg

"Vi har godt fyrrer forskellige netselskaber i

Danmark og det virker til, at der er lige så mange forskellige praksisser. Det betyder, at processerne bliver meget håndholdte fremfor at have et system, der kører på skinner og er i stand til at understøtte den store udrulning af solceller, som vi står over for.

Tlf.: +45 70 27 06 07 • info@hjj.dk • www.hjj.dk

Ballerup: Tempovej 18-22, DK-2750

Kolding: Niels Bohrs Vej 1, DK-6000

Aarhus: Johann Gutenbergs Vej 11-13, DK-8200



H. JESSEN JÜRGENSEN AIS



Sikker opladning



Beskyttelse af e-mobilitet

Ladeudstyr placeret i det fri er i stor risiko for at blive ramt af lyn, der kan ødelægge følsomme elektroniske komponenter og i værste fald give skader på bilen.

Elbiler og ladere kan normalt tåle op til 2,5 kV transiente overspændinger, men ved lynnedslag kan dette blive overskredet markant.

DESITEK tilbyder totalløsninger, der garanterer sikkerheden i hele ladeinfrastrukturen - fra private vægbokse over AC-/DC-ladestationer til High Power Charging-parker samt busladestationer.



Udvendig lynbeskyttelse f.eks. til ladeparkens halvtæg



Overspændingsbeskyttelse til strøm og dataledninger



Jording og potential-udligning til hele anlægget

EL&TEKNIK

Besøg os på stand nr.
A-1351

14. - 16. maj 2024 | elogteknikkonferencen.dk

DESITEK A/S - tlf. 6389 3210 - www.desitek.dk



Flemming V. Kristensen, der er indehaver af FKsol og formand for Dansk Solcelleforening.
Foto: FKSol

→

Det nytter ikke noget, at man har mange forskellige måder at gøre det her på. Nogen steder er oplevelsen, af netselskaberne ikke håndterer det professionelt nok, mens andre godt kan finde ud af det," siger Troels Hartung, der er bæredygtighedschef i Tekniq Arbejdsgiverne.

Han håber, at den solcellestrategi, som regeringen har på vej, vil betyde en strømlinering og forenkling af processerne omkring netselskabernes godkendelsesprocedurer.

"Måske har netselskaberne haft lidt for let ved at fastsætte egne regler og vilkår, men vi oplever en velvilje til at forenkle området. Men det tager tid," tilføjer han.

Dansk Solcelleforening er i dialog med Green Power Denmark om at forhåndsgodkendt flere af de produkter, der indgår i større solcelleanlæg.

"Vi vil gerne, at man får en positivliste over komponenter, så man kun skal udfylde nogle enkle bilag og sende dem ind sammen med sin ansøgning. Så kan netselskabet være sikker på, at det udstyr, der bliver brugt, lever op til deres krav," siger Flemming V. Kristensen.

I dag skal installatører ifølge Dansk Solcelleforening genfremskaffe og gensende testrapporter på invertere, der i forvejen er godkendte.

"Installatøren skal starte forfra hver gang - og det kan ikke være meningen," siger formanden.

Det betyder ifølge ham, at hvis en installatør skal montere to fuldstændig identiske anlæg på to naboejendomme, så skal han starte forfra med hele godkendelsesprocessen.

Installatøren skal starte forfra hver gang - og det kan ikke være meningen.

FLEMMING V. KRISTENSEN, FORMAND FOR DANSK SOLCELLEFORENING

"Og dokumentationen fylder i hundredvis af megabyte. Og så kan det være, at der i mellemtiden er en sidehenvisning i materialet, der er ændret. Hvis det er tilfældet, er det en ommer. Materialet sendes tilbage igen. Der er simpelthen så meget bureaukrati forbundet med processen, og det er noget af det, vi ønsker at smidiggøre," siger Flemming V. Kristensen.

"Det er jo en alvorlig bremse på hastigheden i den grønne omstilling og også omkostningstungt."

Green Power Denmark ønsker ikke på nuværende tidspunkt at kommentere på kritikken, fordi man er i dialog med Solcelleforeningen.

"Vi er i god dialog med Dansk Solcelleforening om udvikling af positivlisten, så det bliver enklere at få godkendt solcelleanlæg. Og jeg håber, at vi har en løsning klar inden sommerferien," siger Jørgen Christensen, der er teknologidirektør i Green Power Denmark.

EL & TEKNIK

2024

BESØG DANMARKS STØRSTE EL FAGMESSE

14.-16. maj

Odense Congress Center

ARRANGØRER



VELTĒK

BOOK GRATIS BILLET



Solceller på fabrikstagene breder sig

Mere end hver 10. industrivirksomhed blandt Tekniq Arbejdsgivernes medlemmer henter nu strøm fra solceller, viser en medlemsundersøgelse. Det bæredygtige tiltag er en god forretning.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: 123rf.com



”Solceller på f.eks. fabrikstage er så oplagte at udbrede i den grønne omstilling. Strømmen bliver produceret bæredygtigt på taget og brugt på samme lokation, siger bæredygtighedschef Troels Hartung fra Tekniq Arbejdsgiverne.

Blandt medlemsvirksomhederne er der eksempler på, at investeringen i solceller kan tjene sig hjem på 3-4 år.

40 pct. af virksomhederne oplyser, at de har investeret i klimaskærm og belysning med LED-kilder, mens hver femte virksomhed fra gas og

olie til ikke-fossile varmekilder som fjernvarme eller varmepumper, fremgår det af undersøgelsen.

”Undersøgelsen peger tydeligt på, at der tages mange grønne tiltag i metalindustrien. Det er vigtigt. Uheldigvis har hver fjerde virksomhed ikke taget grønne tiltag overhovedet. Det er især de mindre virksomheder. Dette skyldes de omkostninger, der er forbundet med grønnere løsninger. Større virksomheder har flere ressourcer og teknologisk kapacitet til at indføre flere grønne løsninger. Men de mindre virksomheder gør ifølge

undersøgelsen en indsats for den grønne omstilling ved at tage nogle enkelte grønne skridt,” siger økonom Kajani Thangarajah, Tekniq Arbejdsgiverne.

I undersøgelsen er medlemsvirksomhederne også blevet spurgt til, hvilke udviklingsmuligheder de ser for deres virksomhed. Her er det især uddannelse af medarbejderne og større automatisering som bliver omtalt af industrivirksomhederne. Omkring hver femte i undersøgelsen ser udviklingsmulighed i den grønne omstilling.



Stand-alone lysstyring sikrer fleksibilitet, sikkerhed og lavere driftsomkostninger

Med P40 og M40 sensorserien til lysstyring får Nikos kunder en fremtidssikret løsning, der er simpel at installere, og som giver fleksibilitet, kvalitet, lavere driftsomkostninger og gør adskillelse af lysstyring og belysning enkel.

LED belysning er den oplagte løsning, når kommuner og bygningsejere lige nu energioptimerer og udskifter ældre lysarmaturer til nye fremtidssikrede løsninger.

Energipriser motiverer til udskiftning af armaturer – men husk at adskille styring og lysarmatur

I dag er energipriserne og lovgivning medvirkende til at motivere mange til at optimere belysning og elektriske installationer, og LED-armaturer er en begyndelse, men hvorfor ikke også få besparelse, komfort og fremtidig fleksibilitet med i købet, spørger Jesper R. Andersen, Area Manager hos Niko.

”Godt indeklima er også godt lys, men det er vigtigt at frigøre lysstyringen fra armaturet. Ellers risikerer man at være bundet til én løsning/leverandør og ikke altid selv at kunne drifte sit belysningsystem. Der skal både være god økonomi og fleksibilitet i det optimale belysningsystem,” mener han.

Det er her Nikos nye P40 og M40 sensorserie kommer ind. Serien består af et komplet udvalg af bevægelses- og tilstedeværelsessensorer, som indeholder den nyeste teknologi med innovativ funktionalitet, der giver større komfort, sikkerhed og energieffektivitet.

Stand-alone sensorer er enkle at installere og konfigurere selv

P48 sensoren fra Niko er DALI-2 certificeret og muliggør dynamisk belysning – HCL (Human Centric Lighting). Samtidig er den nem at konfigurere, hvilket er en fordel, da Facility Manageren selv kan foretage tilpasninger senere, uden at man behøver at tilkalde en specialist.

”Med SnapFit-montering installeres sensoren med enkel drej- og-klik bevægelse i loftet, og den konfigureres igennem Niko Detector Tool app via 2-vejs Bluetooth®, hvor indstillingerne samles, så man igennem den cloudbaserede Niko Detector Tool portal effektivt kan frembringe dokumentation for de konfigurerede sensorer. Det giver stor fleksibilitet for brugerne, og med vores DALI-2 sensorer styres LED armaturerne, så der kun bruges det lys, der er behov for,” fortæller Jesper R. Andersen.



Hvorfor gik de med – og hvilke erfaringer har de efter det første år

Tekst: Lars Emtekær

I løbet af godt et års tid har otte danske el-installatører opgivet deres status som selvstændige erhvervsdrivende og i stedet gået med i Koble, der med norske penge i ryggen opkøber danske el-installationsvirksomheder. Men hvorfor opgive at være herre i eget hus? Vi har spurgt to af de deltagende virksomheder.

Derfor gik de med i Koble-samarbejdet

El-Comp ApS i Vordingborg var blandt de seks elinstallatører, der gik med Koble fra starten den 1. januar 2023. For ejeren, Henrik Larsen, skulle flere vigtige emner drøftes med Koble, inden den endelige beslutning kunne træffes.

“Hvordan skulle min butik drives fremadrettet? Det var meget vigtigt for mig at få fastslået, at butikken kunne drives, som jeg hidtil havde gjort det. Det blev der sagt ok til - og det har de også overholdt. Det var en af de vigtigste faktorer for mig, at der ikke skulle laves om på driften,” siger Henrik Larsen.

En anden overvejelse for Henrik Larsen var muligheden for udvikling af medarbejderne.

“Var der bedre muligheder gennem Koble, fordi vi var flere. Og det synes jeg også, der blev rykket på.”

Og så var der også trygheden ved at blive en del af noget større, fortæller Henrik Larsen.

“Jeg synes, at vi i teknikbranchen ser ind i en udvikling med volumen-virksomheder. Og for at kunne tiltrække og fastholde medarbejdere er det for mig at se nødvendigt at få volumen. Ikke bare økonomisk, men også for at få udviklingsmuligheder. Derfor talte det også for at gå ind i Koble,” siger han.

Endelig er der jo lige det med pengene.

“Nogen tænker måske, at jeg gjorde det for at få en masse penge ud. Men jeg kunne godt selv have tjent de penge, jeg har fået for butikken her. Det er ikke det. Men for medarbejdernes skyld og for udviklingen inden for vores branche, hvor volumen kommer til at spille en stadig større rolle, var det en rigtig beslutning af gå med.”

Også fordi, der bliver trukket stadig flere administrative opgaver ned over os. Det er ting, vi godt kan udføre, men som vi ikke har tid til, når



Henrik Larsen har ingen problemer med nu at være lønmodtager. “For det er stadig mig, der driver virksomheden,” siger han. Foto: El-Comp

vi også skal drive vores virksomhed,” siger Henrik Larsen.

Med salget er de deltagende installatører ikke selvstændige erhvervsdrivende længere. Men de forpligter sig til gengæld til at geninvestere 30-40 pct. af salgsprisen for virksomheden i Koble.

Og det er helt fint, mener Henrik Larsen, der ikke har problemer med at skifte status til at være lønmodtager.

“Jeg mærker jo ikke i dagligdagen, at vi har solgt virksomheden. For det er stadig mig der driver den - og det er stadig mit “barn”, siger han.

“Og så har fået lidt mere ro i maven, fordi vi er blevet flere. Vi har mulighed for at trække på hinanden, hvis der er brug for det. Jeg står ikke med røven i vandskorpen, hvis jeg har et problem. Så har jeg kolleger, der kan hjælpe mig med en opgave, hvis det brænder på. Det har givet lidt tryghed,” siger han.

Koble er ikke etableret for at strømline alle virksomhederne. De arbejder fortsat under deres gamle navn i det lokalområde, de hører til. Men samarbejdet giver muligheder for at samle indkøb og nogle administrative opgaver, som f.eks. forsikringsforhold, kursustilrettelæggelse og kvalitetssikring. Det letter arbejdet for de deltagende installatører.

Men salget af forretningen til Koble har også givet nye opgaver.

Således er hverken månedsregnskabet eller budgetlægning noget, der stod øverst på Henrik Larsen to-do-liste tidligere.

“Månedsregnskaber har jeg aldrig lavet tidligere og budgetter - ja, det var vel sådan lidt på tommelfingeren,” siger Henrik Larsen, der købte El-Comp i 2005.

Dengang var der foruden ham selv blot en enkelt svend ansat.

I dag beskæftiger virksomheden 23 medarbejdere.

Koble og InstallatørGruppen har med stor hast og købt op i den danske installationsbranche. Koble med norske investorer i ryggen, mens InstallatørGruppen er ejet af den - ligeledes norske - kapitalfond FSN Capital. Lige nu har de to selskaber opkøbt knap 30 installationsvirksomheder. Vi har spurgt to Koble-installatører, hvorfor de opgav tilværelsen som selvstændige og to virksomheder i InstallatørGruppen, hvad deres erfaringer er, efter det første år.

Midtfjor El: Salget til Koble blev grundigt overvejet

Midtfjor El i Løgstør er den seneste el-installationsvirksomhed, der har tilsluttet sig Koble. Løgstør-virksomheden har eksisteret i mere end 25 år og har i løbet af den tid opkøbt en række mindre installatører.

Nu har de tre ejere selv ladet sig opkøbe af Koble, som de samtidig er blevet medejere af.

Mads Andersen, der nu er direktør i Midtfjor El peger på tre vigtige grunde til, at ejerne lod sig opkøbe af Koble.

“De vigtigste grunde til at være med er uddannelse og karrieremuligheder for vores medarbejdere.

Koble-samarbejdet betyder også, at vi kan udvikle på vores specialer, fordi vi kan nå ud til en større kundekreds.

Endelig er der selvfølgelig noget optimering i det ved at samle indkøb og løfte administrative opgaver,” siger han.

Men beslutningen om at sælge til Koble blev ikke truffet over en nat.

“Det har selvfølgelig være en længere varende overvejelse, at vi skulle gå fra at være os selv til at være ansatte. Men jeg kan egentlig godt lide Koble’s koncept, der jo betyder, at virksomheden fortsat er en selvstændig virksomhed, som vi driver, som vi hele tiden har gjort.

Det er fortsat os, der bestemmer i det daglige og har ansvaret for driften. Der kommer selvfølgelig nogle krav oppefra om at levere nogle oplysninger til Koble.

“Men forskellen er egentlig ikke så stor - ud over, at det ikke længere er vores navne, der står på ejerbeviset.”

En anden overvejelse for ejerne af Midtfjor El var omkring det generationsskifte, der lurede fem-ti år ude i fremtiden, når Preben Nielsen ønsker at trække sig tilbage.

“Og det vil nok være lettere at ansætte en ny leder end at finde én, der var parat til at skyde penge i firmaet. Det talte også for at sælge til Koble,” siger Mads Andersen.



Ejerne af Midtfjor El ses her sammen med Kobles COO, Anders Colding. Foto: Koble

Tekst: Lars Emtekær

→ ”Det er lidt som en buffet. Vi vælger selv og får ikke proppet noget ned i halsen”

Jesper Hansen VVS havde med to Gazellepriser vist, at de forstod at drive og vækste en virksomhed, men valgte alligevel at blive en del af InstallatørGruppen for at sikre virksomhedens fortsatte udvikling i fremtiden uden at give afkald på selvstændigheden.

”Det har været en god oplevelse at blive en del af InstallatørGruppen – og spændende at deltage fra dag ét. Selve setup’et betyder jo, at vi fortsat er selvstændige og driver vores forretninger som tidligere. Men gruppen sørger for at hjælpe os godt på vej med en række for-



Foto: Jesper Hansen VVS

skellige tilbud. Dem kan vi benytte os af – eller lade være.

Det er lidt som en buffet. Vi vælger selv og får ikke proppet noget ned i halsen. Det er en fin måde at gøre det på,” siger Stefan Eldrup Sadow-

ski, der i dag er direktør i Jesper Hansen VVS, der har afdelinger i København og Brøndby.

Jesper Hansen VVS har eksisteret siden 1987 og var en af de 11 virksomheder, der var med til at grundlægge InstallatørGruppen i starten af 2023. Virksomheden beskæftiger sig indenfor renovering og ombygning, herunder varmeanlæg, energioptimering, fjernvarme, gas, varmepumper og solvarme, vand- og afløbsinstallationer, blikkenslagerarbejde, skifertage, mindre entreprisopgaver samt service og vedligeholdelse.

Stefan Eldrup Sadowski blev i 2015 optaget som partner i virksomheden af dens grundlægger, Jesper Hansen, der fortsat er en del af virksomheden i dag.

Og optagelsen i InstallatørGruppen har ifølge direktøren givet virksomheden flere strenge at spille på.

”Vi har et godt internt samarbejde mellem de deltagende virksomheder i gruppen både på personalesiden og på udbud. Og så arbejder gruppen hele tiden på at forbedre vores indkøbsvilkår og vedligeholde aftalerne,” siger Stefan Eldrup Sadowski.

En anden fordel er ifølge direktøren, at Instal-

latørGruppen løfter en række opgaver, som alle i gruppen kan få gavn af. Det gælder f.eks på ESG-området, hvor gruppen har ansat en medarbejder, der er dedikeret til denne opgave.

”Hvis vi ikke kunne trække på denne kompetence fra centralt hold, skulle vi alle hver især starte ved Adam og Eva og bruge flere ressourcer på det. Når opgaven ligger i gruppen har vi en person med erfaring, der kender både de lovgivningsmæssige krav og de krav, kunderne stiller – og ved, hvor det giver mest mening at sætte ind,” siger Sadowski.

Jesper Hansen VVS beskæftigede 40 medarbejdere, da virksomheden blev en del af InstallatørGruppen. Men i februar i år voksede antallet til 60 medarbejdere, da virksomheden opkøbte VVS Firmaet Bad Experten beliggende i Kirke Såby.

”At vi er en del af InstallatørGruppen gjorde opkøbet væsentlig nemmere, da det var gruppen, der drev selve købsprocessen. De råder over en ekspertise i forhold til f.eks. prissætning og due diligence, som vi ikke har på samme niveau.

Vi kan have en idé om prissætningen, men når det ikke er noget, vi beskæftiger os med til dagligt, kan det jo godt være, at vi ville komme til at skyde lidt forbi målet. Nu blev opgaven i stedet løftet af gruppen, der kender markedet ud og ind,” siger Stefan Eldrup Sadowski.



Foto: InstallatørGruppen

Bent Achton og Didde Jul overtog Leon Petersen VVS & GAS i 2020 med en stærk ambition og at vækste virksomheden. For dem blev muligheden for at få økonomisk luft til at vækste opnået ved at blive en del af InstallatørGruppen, men det gav også nye kunder.

”Vi passer os selv, men vi er blevet en del af noget større”

”Jeg er stolt over at være en del af InstallatørGruppen. Vi passer os selv, som vi gjorde idem, men er blevet en del af noget større. Der bliver lyttet til os, når vi er sammen i gruppen, og der bliver taget action på det vi foreslår. Det er super,” siger Bent Achton, der sammen med partneren Didde Jul i november i fjor kunne fejre modtagelsen af Børsens Gazellepris 2023.

Leon Petersen VVS & GAS, der blev etableret i 1966 i Ishøj, blev en del af InstallatørGruppen i sommeren 2023. Virksomheden beskæftiger sig primært med service på og opsætning af naturgasfyld og varmepumper og beskæftiger i dag 20 medarbejdere.

”At vi gik med i InstallatørGruppen har givet nogle indkøbsfordele, men også en længere likvi-

ditet hos vores leverandører, hvilket er supervigtigt,” siger Bent Achton.

”Og så har det at være med i gruppen givet os nogle flere servicekunder i og med at andre i gruppen har sat gasfyld op, men ikke selv kører service. De kunder har vi nu fået – og det var ikke sket, hvis vi ikke var en del af gruppen,” siger han.

Som alle andre virksomheder i gruppen har Leon Petersen VVS & GAS bevaret sin selvstændighed i form af navnet, den lokale forankring og den daglige ledelse. Men der er også sket ændringer. Nu skal virksomhederne udarbejde månedlige budgetter.

”Det har vi ikke gjort tidligere. Det har jeg så prøvet nu – og det er da supersjovt, for det er godt at vide om vi når, det vi selv forventer – eller

om det bare var ønsketænkning. Og vi er inden for skiven på året som helhed,” siger Bent Achton.

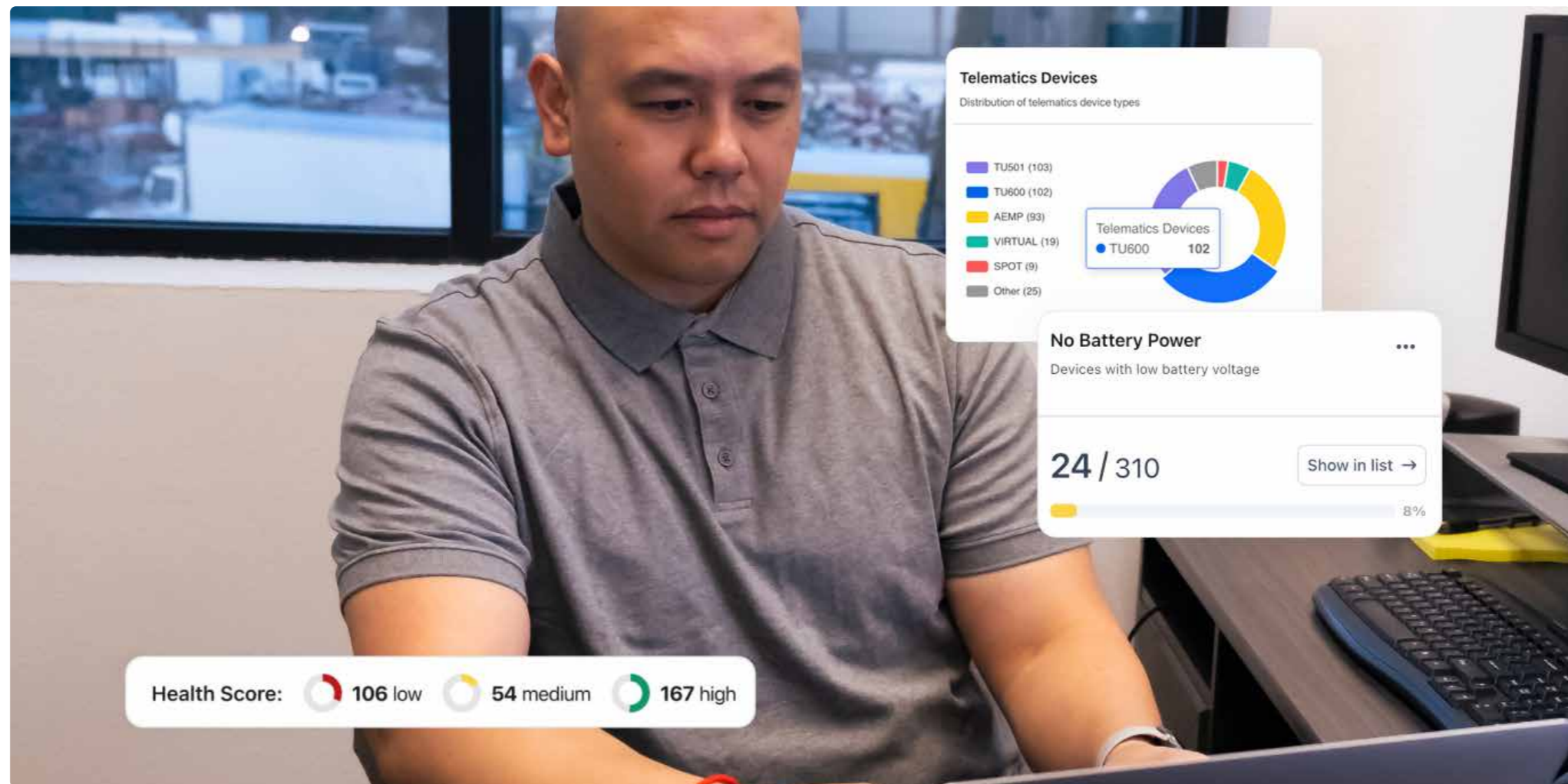
Didde og jeg købte virksomheden i 2020 efter at have været ansat her i mange år. Vi har en stor drøm om at vækste – at være en stor virksomhed, som man taler om i lokalsamfundet.

Vi vil gerne opkøbe virksomheder, der er mindre end os selv, og med købet af virksomheden for tre år siden, kunne vi ikke gå ud og gældssætte os mere.

Men den mulighed har vi fået, fordi vi er blevet en del af InstallatørGruppen – og har i øjeblikket kig på et par virksomheder, som vi har kaffemøder med – og som gerne skulle indsluses til os, så vi kan blive større,” siger Bent Achton.

Trackunit har placeret sig i et smørhul i verdens mindst digitaliserede industri

Der er vækst i det globale marked for IoT-løsninger i byggebranchen. I hvert fald hvis man kigger på det nordjyske IT-selskab Trackunits regnskab. Og vejen ligger åben for yderligere vækst i en industri, der er en af de mindst digitaliserede i verden, men samtidig en af de største.



Det danske IT-selskab Trackunit søger for, at 2 mio. entreprenørmaskiner og andre enheder forbindes via selskabets IT-plattform og gør det muligt at live-overvåge og hente data om dem for alle interessenter. Foto: Trackunit.

Tekst: Lars Emtekær

Det bedste regnskab i selskabets historie. I 2023 rundede Trackunit for første gang en omsætning på over 1 mia. kr. på baggrund af en vækst på 18 pct. – 177 mio. kr. – i forhold til året før. Driftsresultatet voksede med 49 pct. til godt en kvart milliard.

Det er de tørre tal, der understreger, at Trackunit har formået at positionere sig solidt som en førende SaaS-leverandør af IoT-løsninger til byggebranchen – globalt.

Trackunit har gjort det ved at udvikle en avanceret softwareplatform, der opsamler data og forbinder 2 mio. entreprenørmaskiner og andre enheder og transformerer disse data til indsigter, der skaber værdi for producenterne af udstyr, udlejerne og de entreprenører, der hverdag bruger maskinerne.

Der er ifølge selskabets CEO, Søren Brogaard, tre primære grunde til, at flere og flere virksomheder ønsker at investere i selskabets produkter.

"Den første er, at den industri vi servicerer – byggesektoren, der er verdens 2. eller 3. største industri, når man måler det på produktion i BNP-forstand – samtidig også er den industri i verden, der er mindst digitaliseret. Også den industri, der har haft den mindste effektivitetsforbedring målt

over de sidste fem-seks årtier," siger Søren Brogaard.

Den anden grund er ifølge direktøren det pres, der kommer fra lovgivningssiden. Det handler om øgede krav til, hvordan data og cybersikkerhed håndteres og en række EU-forordninger, der kræver, at data fra maskiner bliver delt for at skabe en datadrevet industri.

"Så vi har en industri, der virkelig har brug for effektivisering, digitalisering via data fra maskiner, data fra byggepladser, data fra værktøj og tilbehør til maskiner. Derfor er nu det nu områder, vi ser en stigende lyst til at investere i," siger direktøren fra hovedsædet i Aalborg.

Den tredje grund til, at det går godt for Trackunit nu – og direktøren tror på fortsat vækst – er, at Trackunit har specialiseret sig 100 pct. inden for deres felt.

Selskabet laver ikke andet og sidder lige i midten af et lille ecosystem, som består af producenterne, udlejerne af maskiner og entreprenørerne.

"Vi har etableret os om en betroet partner, der forstår at samle data op, håndtere datastrømme effektivt og derefter tilbyde deltagerne i ecosystemet indsigt på baggrund af de indsamlede data," siger Søren Brogaard.

Det kan være data om CO₂-udledning, flådehåndtering på tværs af mange forskellige brands og maskintyper, der er med til at skabe et samlet overblik over, hvor de bliver brugt, hvordan de bliver brugt og dermed være med til at optimere brugen af maskinen eller udstyret. Og disse data tilflyder så de tre interessenter, der kan bruge dem i deres forretning.

"Og med vores placering i ecosystemet er vores produkt i dag systemkritisk. Det vil sige, at hvis vores system ikke er der i morgen, så vil producenterne ikke kunne producere deres udstyr, fordi vores software bliver installeret på maskinerne på fabrikkerne. Udlejerne ville ikke kunne fakturere deres kunder, fordi de bruger vores system til at tælle timer og entreprenøren ville ikke kunne bruge maskinerne, fordi vores system også styre adgangskontrol.

Så på den måde har vi opnået en position, hvor vi er blevet en integreret del af ecosystemet og branchen.

En stærk position i et marked, der fortsat har et stort vækstpotentiale.

At der er et stort potentiale, skyldes ifølge Søren Brogaard, at blot 30 pct. af alle de maskiner, værktøjer og tilbehør, der benyttes i industrien globalt, er koblet op til internettet.

“Vi har opnået en position, hvor vi er blevet en integreret del af ekosystemet og branchen,” siger Trackunits adm. direktør Søren Brogaard.
Foto: Trackunit



→ “Der er derfor et kæmpe efterslæb, der gør, at vi ser væksten fortsætte i mange år endnu.”

Der er forskellige incitamenter for at købe ind i Trackunits platform for deltagere i ekosystemet.

“For producenterne af udstyret handler det bl.a. om at udnytte de data, der modtages fra Trackunits platform til at sælge flere originale reservedele og servicepakker til slutkunderne, fordi data fra platformen sladrer om hvornår det er tid til service.

Når producenten kender brugen af udstyret, er det også muligt at rådgive slutkunden om, hvornår det er hensigtsmæssigt at udskifte og samtidig kan de opsamlede brugsdata anvendes, når den næste generation af maskiner skal udvikles,” siger Søren Brogaard.

For udlejerne af maskiner er det, der primært driver deres investering i Trackunits produkt, muligheden for at få udnyttelsesgraden af deres maskiner op.

“Hvis en udlejer med 100 maskiner skal hæve sin udlejning fra 60 pct. til 70 pct., er det ren fortjeneste på bundlinjen. Her hjælper vores system med at finde ud af, hvor maskinerne skal placeres bedst muligt mellem forskellige depoter for at øge udnyttelsesgraden. Vores system kan også proaktivt hjælpe med få udstyret samlet, hvis det ikke bliver brugt. Nedetiden kan også forkortes, fordi data fra maskinen sender besked om nedbrud, så udlejer hurtigt kan udbedre skaden og dermed give kunden en bedre oplevelse,” siger direktøren.

Endelig er der entreprenøren, hvor investeringen i høj grad om sikkerhed på byggepladsen.

“Vores system tjekker, om den operatør, der sætter sig op i maskinen eller får adgang til en lift, nu også har den rette træning og tilladelse til at betjene den.

Det tjekker vores system via adgangskontrol, og på den måde kan entreprenøren overholde lovgivningen og være med til at

forhindre arbejdsulykker. Trackunit holder også øje med, hvor mange timer, operatøren har arbejdet på maskinen og hvordan, det bliver brugt.

Data fra systemet kan derfor også anvendes til at sende lovlige rapporter til myndighederne.

I dag er det ikke muligt at leje en maskine i København, hvis ikke der er styr på emissioner og CO₂-rapportering. Det er blevet et lovkrav og sådan er det i mange europæiske byer i dag,” siger Søren Brogaard.

Den solide indtjening i selskabet og udsigten til fortsat vækst betyder ifølge direktøren yderligere investeringer i udviklingen af softwareplatformen og produktporteføljen – og her spiller AI – kunstig intelligens – en stor rolle i tre forskellige sammenhænge.

“Den første er vores egen brug af kunstig intelligens til intern effektivisering. Vi ser bl.a. på, hvordan vi kan forbedre vores pace of learning – altså vores organisations evne til at lære og tilpasse sig den vækst, vi ser ind i.

Så har vi et initiativ i forhold til at håndtere de enorme datamængder, vi modtager. Vi opsamler en milliard datapunkter op om dagen. Vi skaber data, og det sætter os i en ret unik position i forhold til at tilpasse datastrukturer og måden, de bliver proceseret på.

Endelig giver vi vores kunder et tilbud om at hjælpe dem med at implementere kunstig intelligens. At sektoren hænger så langt bagud med digitaliseringen, skyldes blandt andet, at den har haft svært ved at tiltrække de nødvendige udviklingskompetencer. Det vil vi gerne hjælpe dem med, siger Søren Brogaard.

Trackunit er i dag en virksomhed med global rækkevidde. Det største marked er USA og Canada, der tegner sig for 60 pct. af omsætningen, mens Vesteuropa udgør ca. 35 procent.

Østeuropa er i en form for opstart, mens Trackunit henter tre pct. af omsætningen i Asien.

Selskabet åbnede for tre år siden kontor i Singapore med fokus på Japan, Sydøstasien og Australien.

Virksomheden beskæftiger i dag mere end 400 medarbejdere. Heraf sidder knap 100 medarbejdere i hovedsædet i Aalborg, omkring 80 sidder i selskabets udviklingsafdeling i Ontario i Canada, mens resten er spredt ud over femten mindre salgs- og supportafdelinger i Europa, Nordamerika og Asien.

Konkrete mål for væksten i de kommende år ønsker Søren Brogaard ikke at dele, men retningen er klar:

“Vi ser at væksten fortsætter og er ret optimistiske i forhold til den underliggende strukturelle udfordring, som vi adresserer. Det vil tage generationer, at få digitaliseringen af byggebranchen verden over bragt op på det niveau, vi kender fra andre brancher,” siger han.

KOM GODT IGENNEM STØRRE PROJEKTER

Vi har mere end 40 års erfaring i at rådgive om komplekse varmeløsninger, fra behovsanalyser og tilbud til dimensionering og indregulering. Faktisk starter det allerede inden du har fået opgaven. For vi sætter baren lidt højere – med det ene formål at understøtte din forretning.

Få et stærkt team i ryggen. Kontakt os på 97 17 20 33, info@volundvt.dk eller læs mere på volundvt.dk/erhverv

FAKTA

HVORDAN VIRKER TRACKUNITS PRODUKTER

- Kernen i Trackunits produkt er en avanceret softwareplatform, Trackunit Iris, der modtager data fra maskiner og udstyr i byggebranchen via IoT enheder.
- Opsamlingen af data sker bl.a. via IoT enheder, digitale kode & kortlæsere, bluetooth samt wifi-enheder, der alle virker på tværs af 110 lande.
- Trackunit integrere også med andre systemer, f.eks. CRM-systemer, ERP-systemer eller andre flådesystemer.
- Kunderne kan vælge mellem tre forskellige abonnements typer afhængigt af deres behov.



Deadline nærmer sig: Nu er det sidste udkald for digitalisering af bogføringen



< Erhvervsstyrelsen har godkendt 76 forskellige regnskabsprogrammer til den digitale bogføring. Heraf kan nogle stykker benyttes gratis. Foto: Colourbox

FAKTA

OM DEN DIGITALE BOGFØRING

- Alle virksomheder, der er regnskabspligtige efter årsregnskabsloven, skal bogføre digitalt fra 1. juli 2024 i et af de registrerede bogføringssystemer. Listen over de godkendte bogføringssystemer kan du finde på adressen <https://erhvervsstyrelsen.dk/fortegnelse-over-registrerede-bogfoeringssystemer>
- Hvis virksomheder med pligt til at indsende en årsrapport benytter et specialudviklet system skal bogføre digitalt fra 1. januar 2025.
- Personligt ejede virksomheder med en omsætning på over 300.000 kr. i to på hinanden følgende år skal bogføre digitalt fra 1. januar 2026.

Kilde: Erhvervsstyrelsen

Den nye bogføringslovs krav om digital bogføring træder i kraft den 1. juli i år og dermed er det ikke længere nok at have sine bilag placeret i A4-mapper. Den rullende implementering af loven startede i 2022 og omfatter de fleste af landets virksomheder. Men der burde have været mere tid til implementeringen, mener Tekniq Arbejdsgiverne.

Tekst: Lars Emtekær

Tekniq Arbejdsgiverne har varmet op til den digitale bogføring længe bl.a. med tilbud om webinarer til de medlemsvirksomheder, der står over for at skulle ændre praksis, når den digitale bogføring bliver et lovkrav fra 1. juli 2023.

Langt de fleste virksomheder er omfattet. Det gælder således også enkeltmandsejede virksomheder, hvis blot omsætningen overstiger 300.000 kr. årligt.

"Alle de større virksomheder er godt på vej med den digitale omstilling. Det er i højere grad de små virksomheder, der har udfordringer med at finde ressourcerne til at skulle lave omstillingen," siger Emil Hanquist, der er politisk konsulent i Tekniq Arbejdsgiverne.

Selvom loven er blevet rullet ud løbende siden 1. juli 2022 er det først i januar i år, at Erhvervsstyrelsen har offentliggjort en liste over de 76 registrerede digitale standard bogføringssystemer, der lever op til kravene.

Dermed er det en kort indkøbsfase, virksomhederne har fået.

"Man kunne godt argumentere for, at der burde have været mere tid," siger Emil Hanquist.

"Nogle af vores medlemsvirksomheder har også en udfordring med at finde hoved og hale i de nye regler. Der er helt konkrete krav til, hvordan man f.eks. skal opbevare bilag i sit bogføringssystem – og hvad der overhovedet er defineret som et bilag. Det kan godt skabe usikkerhed," siger Emil Hanquist.

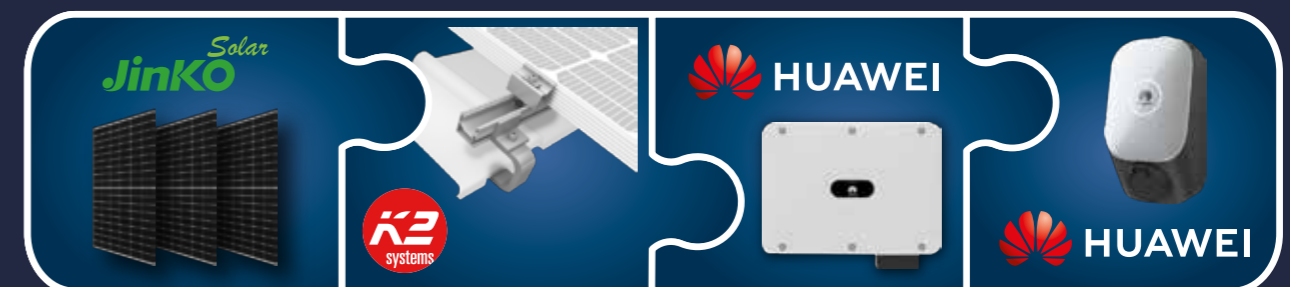
Mange mindre virksomheder har i dag overladt arbejdet til en ekstern bogholder eller til en revisor – og den praksis kan de fortsætte, blot den eksterne partner lever op til de nye regler.

Revisor skal for virksomheder med revisionspligt oplyse, om virksomheden overholder bogføringsloven. For virksomheder, der ikke har revisionspligt, foretager Erhvervsstyrelsen stikprøvekontrol.



Emil Hanquist er politisk konsulent i Tekniq Arbejdsgiverne. Foto: Tekniq

Passer perfekt!



Tilgængelige kompletsystemer optimalt kombineret til solcelleinstallatører

fotovolt.dk

De bedste mærker under ét tag

InstallatørPanelet



Torben Hedegaard,
Hetek



Kim Kardahl Jensen,
Mariendal



Henrik Egemose,
Egemose El & Energi



Hans Mortensen,
Henning Mortensen a/s



Alexander Jeppesen,
Vestjysk smede og CO-rør



Claus Pinholt,
Pinholt Elinstallationer



Stig Andresen,
Andresen's VVS



Laurids Julert Larsen,
Fugmann A/S



Henrik Hougaard, CBRE
Teknisk servicepartner



Palle E. Jensen,
Elcon



Michael Witt,
Witt & Søn



Thomas Høybye
Henriksen, Bravida



Thomas Scharbau,
KNXsolutions



Allan Ramsing,
Lund & Eriksen



Brian Frost,
Elcon

Installatørpanelet om digital bogføring

Tekst: Lars Emtekær

Fra 1. juli i år bliver det et lovkrav, at alle virksomheder - på nær små enkeltmandsejede virksomheder med under 300.000 kr. i omsætning - skal indføre digital bogføring. Deadline nærmer sig for indførelsen af digital bogføring. Men er installatørerne parat? Vi har spurgt tre ejere af mindre installationsvirksomheder om, hvad har det nye krav har betydet for deres virksomheder.



Henrik Egemose, Egemose El & Energi
Henrik Egemose, der driver Egemose El & Energi i Rudkøbing, kommer til at skulle foretage ændringer i forbindelse med indførelsen af de nye regler. Som rigtig mange andre virksomheder, har han allerede bogført han allerede digitalt.

"Vi bruger Economics til vores regnskab og bogføring, der er er sammenkoblet med vores ordresystem. Så vi har ikke haft behov for at ændre noget i forbindelse med den nye lovgivning om digital bogføring," siger Henrike Egemose, der har fem medarbejdere ansat i virksomheden på Langeland.



Thomas Scharbau, KNXsolutions
Thomas Scharbau, der til daglig beskæftiger sig med automatiserede løsninger i KNXsolutions, er klar til den nye lovgivning, der kræver digital bogføring.

"Jeg tror, min revisor har været på forkant. For den nye lovgivning kræver ingen ændringer hos os. Vi har digitaliseret alt i løbet af det sidste halvandet år. Vi har gjort det, fordi det gør det hele nemmere for bogholderen, revisoren og for mig selv. Alle regninger bliver scannet ind og ligger digitalt som dokumentation i dag. Og jeg synes faktisk, det er meget nemmere at overskue bilagene nu, hvor de ligger digitalt - i stedet for tidligere, hvor jeg skulle bladere rundt i et ringbind," siger Thomas Scharbau, der har to medarbejdere ansat i virksomheden.



Michael Witt, Witt & Søn
"Digital bogføring?... Det ved jeg ikke noget om," siger Michael Witt, indehaver af VVS-firmaet Witt & Søn i Sønderborg, der beskæftiger 12 medarbejdere. Han sender derfor fluks spørgsmålet videre til sin hustru og bogholder, Alice Witt:

"Jeg har været forberedt og startede allerede på det sidste år. Vi benytter Economics som økonomistyringssystem og nu også til den digitale bogføring. Jeg synes det er rart at slippe for alt det papir. Hvor jeg tidligere skulle hen i en mappe og lede efter et bilag, kan jeg bare klikke på det nu. Så jeg er glad for den digitale bogføring," siger Alice Witt.

AO 365
NÅR DET PASSER DIG!

VÆRSGOD!

HER ER DIN PERSONLIGE AO NØGLE

SÅ KAN DU HENTE DINE VARER I NÆRMESTE AO BUTIK
- NÅR DET PASSER DIG!

Vi er glade for at kunne præsentere dig for AO365, som på en nem og enkel måde gør det muligt for dig, at hente dine varer - når det passer dig! Med AO365 har du nemlig adgang til din lokale AO-butik i alle døgnets 24 timer - 7 dage om ugen i alle årets 365 dage.

AO
HÅNDVÆRKERBUTIK



SE HVOR
NEMT
DET ER



KONTAKT DIN LOKALE AO BUTIK ELLER SÆLGER FOR AT HØRE MERE
ELLER GÅ IND PÅ [AO.DK/AO365](https://ao.dk/ao365)

Søg dit næste job på under to minutter

VS Automatic i Horsens er en af de virksomheder, der går kreativt til værks, når der skal rekrutteres nye medarbejdere. En online formular med en række spørgsmål til afkrydsning er nok, når virksomheden slår ledige stilling op på sociale medier.



Tekst: Lars Emtekær

Det er kamp om medarbejderne i installationsbranchen – og derfor er VS Automatic i Horsens gået nye veje i rekrutteringsfasen.

Elinstallatøren, der beskæftiger over 100 medarbejdere i tre afdelinger, har gjort det meget lettere for ansøgere at søge en ledig stilling, når den slås op på de sociale medier.

Hvad er vigtigt for dig i et arbejdsmiljø? Hvilke af disse udsagn beskriver dig bedst professionelt? Hvad vil du gerne ændre ved din nuværende arbejdsituation?

Sådan kan spørgsmålene lyde til de interesserede ansøgere, der søger job hos VS Automatic. Og virksomheden har haft stor succes med at gøre det lettere for ansøgere at søge ledige stillingerne, når de bliver slået op på de sociale medier.

"Vi får simpelthen mange flere ansøgninger, fordi det er nemt at søge. Ansøgeren skal ikke hjem til computeren og formulere en lang motiveret ansøgning," siger Torben Steffensen, der er direktør for VS Automatic.

Virksomheden benytter klik-og-søg ansøgningerne på de sociale medier og den nemme måde at ansøge på virker også rigtig godt på en jobmesse.

"Her kan vi med en QR-kode dirigere ansøgeren ind på formularen og det virker. De skriver deres navn, adresse, svarer på spørgsmålene og tilføjer måske enkelte yderligere oplysninger om relevant erfaring. Sidste gang vi brugte den på en jobmesse fik vi 22 ansøgere fra lærlinge i løbet af kort tid, og det er jo fordi det er rigtig nemt," siger Torben Steffensen.

Og da virksomheden skulle finde ansætte en automatiseringsingeniør fik den 20 ansøgninger på 30 dage.

"Det ville ikke være sket, hvis vi havde krævet en motiveret ansøgning. På denne måde får vi fat i ansøgere og kan kalde dem til samtale, vi finder interessante," siger han.

At virksomheden er begyndt at benytte den hurtigere metode skyldes ifølge marketingchef Tim Hjortshøj, dels, at VS Automatic arbejder mere digitalt end mange andre, dels at virksomheden har sin egen marketingafdeling.

"Vi har fået inspiration fra andre og vi har systemet til at sætte stillingsopslag op på den måde og håndtere ansøgningerne, og efterfølgende holde styr på dem," siger Tim Hjortshøj.

At bruge sociale medier til jobopslag betyder også, at virksomheden kan målrettes de segmenter i de geografiske områder, som virksomheden ønsker at ramme.

"Opslagene på vores hjemmeside bliver til-

gået af ansøgere fra alle dele af landet. Også af dem, der måske bor på Lolland, men er tvunget til at sende ansøgninger rundt. Dem slipper vi for ved at benytte sociale medier – og dermed sparer vi også tid," siger direktøren.

Ved at skru ned for kravene til den skriftlige formulering kommer virksomheden også i kontakt med et bredere felt af ansøgere med kompetencer indenfor el og automation.

"Vi vil også gerne i kontakt med dem, der ikke er så gode til at beskrive sig selv og til at formulere en lang motiveret ansøgning," siger Tim Hjortshøj.

Foreløbig har VS Automatic kun benyttet den

korte ansøgningsform på de sociale medier.

"Men det er meningen, at vi inden for den kommende tid også gør det muligt på jobopslagene på vores hjemmeside, så ansøgerne har begge muligheder," siger marketingchefen.



Det tager blot et par minutter at søge en stilling hos VS Automatic.

Foto: VS Automatic



Marketingchef Tim Hjortshøj og direktør Torben Steffensen fra VS Automatic, der har succes med klik-og-søg format til ansøgninger. Foto: VS Automatic

Jobindex: Drop kravet om motiverede ansøgninger

Tiden er løbet fra den motiverede ansøgning for rigtig mange faggrupper, mener Kaare Danielsen, der er direktør for Jobindex. Det skyldes også, at trafikken i dag i høj grad kommer fra mobiltelefoner, der egner sig bedst til de korte formater.

Tekst: Lars Emtekær

”Vi er begyndt at opfordre til, at man dropper den motiverede ansøgning. Vi kan også se, at der er mange arbejdsgivere, der slet ikke læser dem – eller i hvert fald først læser CV’et og så kun ansøgningen, hvis de finder ansøgeren kvalificeret,” siger Kaare Danielsen, der er adm. direktør for Jobindex - Danmarks største jobportal.

Cirka halvdelen af de ansøgninger, som ansøgere bruger lang tid på at skrive, bliver ifølge direktøren aldrig læst. Og jo flere spørgsmål og krav man stiller, jo flere skræmmer man væk.

Jobindex har med oprettelsen af deres QuickApply gjort det nemt og hurtigt at ansøge et job fra en mobiltelefon.

”Hvis man som arbejdsgiver så gerne vil have svar på en masse spørgsmål eller en motiveret ansøgning, så kan man jo skrive til folk bagefter og bede dem svare på nogle spørgsmål, tage en test eller fortælle lidt mere om dem selv. Det vil folk meget hellere,” siger direktøren.

Ifølge Kaare Danielsen er den simple meto-

de, hvor man blot beder ansøgeren om at svare på nogle få spørgsmål ved afkrydsning en rigtig god idé, specielt hvis det er folk, der er svære at finde.

”Når vi rekrutterer it-folk, har vi også droppet kravet om den lange motiverede ansøgning. I de tilfælde beder vi dem bare om at ringe. Hvis de lyder interessante kan vi invitere dem til samtale bagefter. Men vi skal ikke risikere at miste dem ved at bede om en ansøgning først,” siger han.

Det gælder for mange faggrupper, at de ikke nødvendigvis er så stærke skriftligt.

”Elektrikere kan være en af grupperne, it-folk en anden. Men det er jo fuldstændig ligegyldigt, om de kan skrive en god ansøgning uden stavfejl. Det er jo ikke det, man skal bruge som elektriker.

Og det fortæller jo heller ikke arbejdsgiveren, om man er en god elektriker, fordi man kan skrive en ansøgning.

Nu kan ChatGPT skrive ansøgningen

I flere store virksomheder er der bare det problem, at der sidder en HR-afdeling, der går meget op i, om man kan stave og sætte kommaer rigtigt. De har svært ved at vurdere, om ansøgeren kan programmere. Så er det andet nemmere.

Og hvis kravet er en motiveret ansøgning, tilbyder både Jobindex og andre jobportaler nu hjælp til at forfatte ansøgningen ved hjælp af kunstig intelligens.

”Vi har lanceret noget, vi kalder AI Apply Help, hvor vi bruger ChatGPT til at skrive et udkast til en motiveret ansøgning, som man så kan rette til bagefter. Men man kan være sikker på, at ChatGPT genererer en sproglig flot ansøgning uden stave-

fejl,” siger Kaare Danielsen, der samtidig er erkender, at det kan være med til at gøre den motiverede ansøgning endnu mindre relevant.

Video skal bruges med omtanke

Flere virksomheder har forsøgt sig med video-ansøgninger, hvor folk i stedet for at skrive en motiveret ansøgning skulle fortælle om sig selv på video.

Jobindex købte på et tidspunkt et firma, der havde forsøgt sig med at lave video interviews. De have en idé om, at mange ikke var så glade for at skrive ansøgninger, men hellere ville optage en video af sig selv, fordi det var nemmere.

”Men erfaringerne viste, at folk opfattede det som skræmmende at skulle ansøge ved at optage en video af sig selv. Hele 40 pct. faldt fra, når de opdagede, at de skulle optage en video for at ansøge. I stedet gjorde de det meget nemt at søge – og når de så havde søgt, blev de mest oplagte kandidater bedt om at optage en video af sig selv, hvor de svarede på tre konkrete spørgsmål. Det var der hele 99 pct. der gjorde,” fortæller Kaare Danielsen.

”Derfor er det vores anbefaling at vente med at bede ansøgeren om at deltage i en test eller sende en motiveret ansøgning til næste step. Start med at gøre det rigtig nemt at søge stillingen,” siger direktøren.

Omkring halvdelen af ansøgningerne bliver aldrig læst, siger Jobindex-direktør Kaare Danielsen. Foto: Jobindex



APP-GUIDEN



Nu er det blevet nemmere at skaffe faktuel information om produkter og serviceydelser. På din smartphone kan du downloade en applikation, som hjælper dig til hurtigt at finde og købe det bedste produkt. På denne side finder du en guide over nogle effektive og gode apps. Teksterne leveres af leverandørerne selv.



Gratis online software der gør det nemt og enkelt for dig at lave professionelle designs og printe dine etiketter og skilte på din egen printer, til f.eks. udstyr eller værktøj. Programmet inkluderer pre-designede skabeloner og piktogrammer så du nemt kan lave lige præcis de skilte og etiketter du har behov for.

- Helt gratis at bruge
- Skabeloner til alle Averys printbare produkter
- Online – ingen installation nødvendig
- Design direkte fra din mobil, tablet eller computer
- Mange designs og piktogrammer
- Upload egne billeder og logo
- Gem designs til senere brug

Direkte til Avery Design & Print:
www.avery.dk/software/avery-design-print

Navn: Avery Design & Print
Udbyder: Avery Nordic
Tlf.: +45 7010 1800
Mail: nordic@avery.com
Web: www.avery.dk



AO Mobil giver dig adgang til hele sortimentet hos AO og EA Værktøj, som kan købes direkte over mobilen. Se lagerstatus i butikker samt centrallager og bestil varerne med Straksafhentning, Strakslevering eller levering dagen efter.

Du kan bruge AO Mobil til selvbetjening i din lokale AO- og EA-butik samt i eller udenfor butikkens åbningstid. Med app'en har du nemlig din personlige AO-nøgle og kan hente dine varer i nærmeste AO-butik - snart også i EA-butikkerne - når det passer dig. AO365 giver dig adgang til butikken 24-7, alle ugens dage - året rundt.



Navn: AO mobil
Udbyder: Brdr. A&O Johansen A/S
Tlf.: +45 7028 0000
Mail: ehandel@ao.dk
Web: www.ao.dk



BD app – din BD lige ved hånden

Har du travlt? Din tid er vigtig. Med BD app i hånden, får du masser af muligheder til en lettere og mere fleksibel hverdag, hvor du ikke spilder tiden. Bestil i appen og følg din ordre, brug dine favoritlister fra BD.dk og scan selv med selvbetjening i butikken – BD app. Med BD app, får du din BD lige ved hånden.

Læs mere på bd.dk/app



Navn: BDSelvbetjening
Udbyder: Brødrene Dahl
Tlf.: +45 4878 4000
Mail: kundeservice@bd.dk
Web: www.bd.dk



På ONE-KEY™-platformen kan du tilføje ALT værktøj og udstyr, uanset producent, og få et komplet overblik over jeres værktøjsbeholdning. ONE-KEY™ er ligeledes et avanceret redskab til sporing af dit udstyr og værktøj – kan bruges uanset producent.

Alt sammen HELT GRATIS.



Navn: ONE-KEY
Udbyder: Milwaukee Tool Danmark
Tlf.: +45 4356 5555
Mail: kundeservice@TTI-EMEA.com
Web: dk.milwaukeetool.eu/systems/one-key



Med Minuba får du adgang til alle fordelene ved digital ordrestyring. Opret tilbud og ordrer, registrér timer, upload dokumentation og følg med i dækningsgraden. Vælg mellem 70+ grossister og få dine indkøbsfakturaer direkte på sagen. Fakturer dit arbejde og modtag betaling direkte fra kunden - eller benyt vores fakturafinansiering. Digitalisér tidskrævende dele af din forretning - Prøv Minuba Plus gratis med en demo i 30 dage!



Navn: Minuba
Udbyder: Minuba Aps
Tlf.: +45 7070 2037
Mail: support@minuba.dk
Web: minuba.dk



Minuba GO! er gratis fakturering og ordrestyring for max 2 brugere. Du kan oprette tilbud og ordrer, registrere timer og materialer, samt uploade fotos og kvalitetssikring når du er i marken. Du får adgang til nogle af Danmarks største grossister, og modtager indkøbsfakturaer via EDI. Din faktura skrives mens arbejdet udføres, og sendes med få klik. Du kan få betalingen via Mobilepay.



Navn: Minuba GO!
Udbyder: Minuba Aps
Mail: support@minubago.dk
Web: minubago.dk



Vi ønsker at gøre det så nemt som muligt for dig at være kunde hos REDAN. Optimer din hverdag med REDANs nye værktøj i lomformat:

- Find al information om REDANs produkter med kun 3 klik
- Registrer units og ha' herefter altid al historik lige ved hånden
- Indberet nemt reklamationer på stedet og find reservedele med få klik

Disse er blot nogle af de fordele, du opnår med REDAN app'en.



Navn: Redan App
Udbyder: Danfoss Redan A/S
Tlf.: +45 8743 8943
Mail: redan@danfoss.com
Web: www.redan.dk



Du klarer håndværket – så hjælper vi med det administrative. Med E-Komplets app kan du holde styr på opgaverne direkte fra din telefon eller tablet. App'en giver dig mulighed for at få et overblik over dine arbejdsedler samt de tilknyttede aftaler.

Funktioner inkluderer bl.a.:

- Time- og materialeregistrering
- Kvalitetssikring
- Overblik over opgaver og aftaler
- Oprettelse af sager
- Tale-til-tekst



Navn: E-Komplet
Udbyder: E-Komplet
Tlf.: +45 7070 2786
Mail: info@e-komplet.dk
Web: www.e-komplet.dk



Med ProApp fra Geberit får installatøren hurtig adgang til produktkatalog, monteringsfilm og meget mere, når der arbejdes ude hos kunden - et nyttigt værktøj på lige fod med rørtang og tommestok.

Geberit ProApp indeholder fem nyttige funktioner:

- Reservedelskatalog
- Produktkatalog
- Produktidentifikator
- Monteringsfilm
- QR scanner



Navn: Geberit ProApp
Udbyder: Geberit A/S
Tlf.: +45 8674 1086
Mail: service.dk@geberit.com
Web: www.geberit.dk/proapp



Munters' gratis PsychoApp™ viser vejen. Munters PsychoApp™ er en elektronisk udgave af IX-diagrammet, designet til iOS og Android platforme. Med Munters PsychoApp™ beregnes luftens termodynamiske egenskaber på et øjeblik, f.eks. til brug i forbindelse med dimensionering af affugtnings- og befugtningsanlæg. Ved at indtaste temperatur og luftfugtighed udregner Munters PsychoApp™ straks dugpunkter og vandindhold vist i g/kg.



Navn: PsychoApp
Udbyder: Munters A/S
Tlf.: +45 4495 3355
Mail: info@munters.dk
Web: www.munters.dk



Med Niko detector tool app kan du konfigurere sensorer, gennemføre idriftsættelse og lave dokumentation smart og intuitivt. Du installerer appen på din smartphone, og derefter kan du konfigurere sensorer helt uden brug af andre hjælpeværktøjer som PC, fjernbetjening, dongle eller lign. Niko detector tool app kan downloades gratis i App Store (iOS) og Google Play (Android). Projektoversigten i Niko detector tool app hjælper dig med at holde overblik over samtlige sensorer i et projekt. I appen kan du kan oprette og navngive dine projekter efter ønske.



Navn: Niko Detector Tool
Udbyder: Niko-Servodan A/S
Tlf.: +45 7442 4726
Mail: info@niko.dk
Web: www.niko.eu



Energy Efficient fans 2Go
Novenco fan app – et redskab til nem beregning og udvælgelse af Novenco ZerAx® aksialventilatorer. Alt der behøves er et par klik for at søge efter løsninger, hvorefter komplette specifikationer m.m. - uden krav om registrering – kommer frem. Det synes vi er lige til og energieffektivt, præcis som vores ZerAx® ventilatorer.



Navn: Novenco Fan
Udbyder: NOVENCO Building & Industry
Tlf.: +45 7077 8899
Mail: info@novenco-building.com
Web: www.novenco-building.com



Med OK Erhverv appen kan du nemt og enkelt tanke diesel, benzin, AdBlue og HVO Biodiesel samt vaske, oplade og parkere firmabilen via din mobiltelefon. Du skal blot hente appen og tilføje dit OK Erhvervskort, så slipper du for kort og kontanter. Du kan se alle kvitteringer i appen, klare kilometerindtastningen og få adgang til Danmarks største tankkæde med flere end 770 stationer.



Navn: OK Erhverv
Udbyder: OK a.m.b.a.
Tlf.: +45 7012 1233
Mail: ok@ok.dk
Web: www.ok.dk/erhverv/produkter/appen



Med Oras App kan du tilslutte og indstille Oras armaturer med Bluetooth® digitalt via mobilen helt uden brug af værktøj. Oras App er et digitalt værktøj, hvor installatører og driftsansvarlige nemt og centralt kan monitorere og styre armaturernes individuelle indstillinger direkte fra mobilen.

Med Oras App kan du digitalt justere:

- Planlæg automatiske hygiejneskyl
- Aflæs batteriniveau digitalt
- Indstil sensorfølsomhed og løbetid
- Kopier indstillinger fra ét amatør til andre armaturer



Navn: Oras App
Udbyder: Oras Armatur A/S
Tlf.: +45 7595 7433
Mail: info.denmark@oras.com
Web: www.oras.com



Med den nye Ordrestyring app får du en helt ny brugeroplevelse, og adgang til en masse efterspurgte features.

Ordstyring appen gør overblikket totalt. Med den ved hånden har du altid hurtig adgang til det vigtigste, lige meget hvor du er: kalender, ordreoverblik og historik, timeoverblik og registrering, materialeregistrering, fotodokumentation, kvalitetssikringskemaer, kundeinformation og meget mere.

Hent Ordrestyring app i dag på App Store eller Google Play.



Navn: Ordrestyring
Udbyder: Ordrestyring.dk
Tlf.: +45 7027 3525
Mail: info@ordrestyring.dk
Web: www.ordrestyring.dk



FJERNSTYRING OG OVERVÅGNING

MyUplink PRO-appen bruger direkte wi-fi eller cloud-forbindelse til at kommunikere med Vølund S-serie-varmepumpe. Med den kan du oprette forbindelse til forbrugerens varmepumpe direkte fra din telefon eller tablet.

Du kan foretage diagnosticering eller endda hjælpe med vejledning af kunderne i hjemmet. Da du har adgang til aktuelle data, har du med appen adgang til alt, hvad du behøver. Det forenkler eventuelt reparationsarbejde.



Navn: myUplink PRO
Udbyder: Vølund Varmeteknik A/S
Tlf.: +45 9717 2033
Mail: Info@volundvt.dk
Web: www.volundvt.dk



WÜRTH APP - BESTIL PRODUKTER, NÅR DET PASSER DIG

Du bestiller hurtigt og nemt (også når du er på farten) Med Würth App behøver du ikke være på kontoret for at se og bestille Würth produkter.

I stedet kan du nemt og bekvemt få adgang til vores brede sortiment fra din telefon eller tablet. Med andre ord kan du bestille produkter hvor du vil, når du vil.

Du får adgang til kontaktoplysninger og kan let finde informationer om vores produkter.

Du finder hurtigt det, du søger, eksempelvis ved hjælp af app'ens scannerfunktion.

Se din kurv på tværs af Online shop og app.



Navn: Würth App
Udbyder: Würth Danmark
Tlf.: +45 7932 3170
Mail: mail@wuerth.dk
Web: www.wuerth.dk

Plads til en app



Har I en app, som kunne være interessant for en VVS- eller el-installatør, så har vi denne plads ledig.

Skriv venligst til Per Alberg på pa@horisontgruppen.dk eller ring på 5373 1364

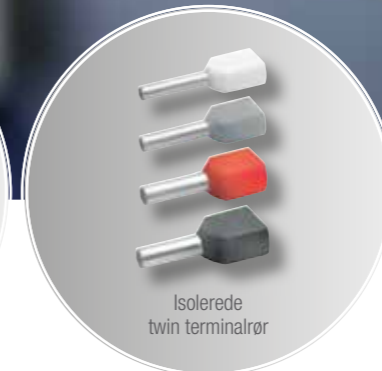


EL & TEKNIK'24
 14.-16. maj 2024

Besøg os på stand A-1722



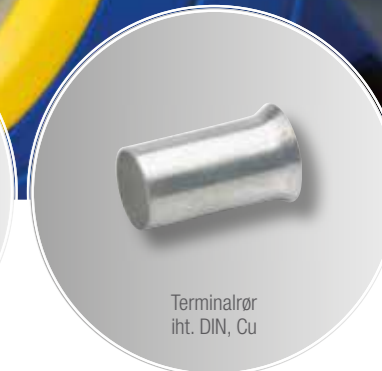
Isolerede terminalrør iht. DIN med Easy Entry



Isolerede twin terminalrør



Isolerede terminalrør til kortslutnings sikre ledninger



Terminalrør iht. DIN, Cu

INNOVATIV PRESNING AF TERMINALRØR

EK WF 120 ML – Optimale resultater med firkantet presning

Det innovative batteridrevne, hydrauliske presseværktøj EK WF 120 ML letter arbejdet og presser dine terminalrør perfekt, hver gang! Den specielle pressekam sikrer at overskydende kobbermateriale altid bliver foldet indvendigt, så montagen bliver let og ubesværet.

- **Innovativ firkantet presning – Det er ikke nødvendigt at bruge presseindsatser**
- **Meget stort tværsnitsområde på 6-120 mm²**



Modtag opdaterede oplysninger om produkter, tjenester og kampagner. Tilmeld dig vores nyhedsbrev: KLAUKE.COM/NYHEDSBREV

Følg os!



Klauke.com

Klauke Scandinavia
 Key Account Manager, Scandinavia
 Frank Bjerregaard
 Drejergangen 3C, 2690 Karlslunde, Danmark
 Mobil: +451495173
frank.bjerregaard@emerson.com

branchenyt



Foto: Kredsløb A/S

Udsigt til afgift trods 0-udledning

Regeringen har et lovforslag i høring, der vil opkræve halv CO₂ afgift hos fjernvarmeværker og affaldsforbrændinger, selv om de lagrer drivhusgassen i undergrunden. Dansk Fjernvarme kalder forslaget "vanvittigt".

Den er god nok. Det er ikke en fejl, at et lovforslag fra Skatteministeriet indeholder krav om, at fjernvarmeværker og affaldsforbrændinger skal betale en afgift på 375 kr. per ton, selvom de investerer i lagring af CO₂ fra deres skorstene. Det bekræfter Skatteministeriet overfor Dansk Fjernvarme.

"Det er helt vanvittigt," siger Jan-

nick Buhl, områdechef i Dansk Fjernvarme til Politiken. Han henviser til, at fjernvarmeselskaberne i modsætning til andre virksomheder ikke kan slippe for at betale den ene halvdel af CO₂-afgiften på 750 kr./ton, selvom de investerer i CO₂-lagring - også kaldet CCS.

For det aarhusianske forsynings-selskab Kredsløb betyder det, at selskabet over de næste 20 år står med en ekstraregning på 700 mio. kr., hvis selskabet - trods investeringen i CCS - også skal betale afgiften.

Ny formand for KNX i Danmark



Foto: KNX National Group Denmark

John Hegelund fra ABB A/S er ny formand for KNX National Group Denmark, hvor han afløser David Toftlund på posten. Bidraget til den grønne omstilling står øverst på dagsordenen.

KNX National Group Denmark, der er den danske organisation for KNX-standarden - en af verdens mest udbredte inden for bygningsautomation - har fået ny

formand.

Fremover er det John Hegelund, der står i spidsen for brancheforeningen for producenter, distributører, rådgivere og leverandører af KNX i Danmark. Han afløser David Toftlund, der har forladt Schneider Electric til fordel for en virksomhed uden for KNX-verdenen.



Foto: Middelfart Kommune

Middelfart vil være selvforsynende i 2030

Ambitiøs og stor VE-aftale er på plads: Anlæg skal gøre Middelfart Kommune selvforsynende med grøn strøm i 2030 og bidrage til mindre belastning af klimaet.

Middelfart vil med aftalen ti-dobbele elproduktionen fra sol og vind frem mod 2030 og har nu indgået den tredje og sidste delaftale for vedvarende energi, der sætter navn på de vedvarende energianlæg, der skal indgå i lokalplanarbejdet for at indfri de grønne

ambitioner.

"Elforbruget i Middelfart Kommune er i dag cirka 250.000 MWh/år og forventes fordoblet i 2030. Det kræver en betydelig udvidelse af VE-produktionen, som for nuværende kun er på 50.000 MWh/år. Dermed dækker kommunen kun en tiendedel af borgernes og virksomhedernes kommende forbrug for at blive selvforsynende," siger borgmester Johannes Lundsfryd Jensen.

Dansk Solcelleforening mander op

Ved brancheforeningens ordinære generalforsamling har Dansk Solcelleforening fået flere og nye kræfter til bestyrelsesarbejdet.

På generalforsamlingen den 14. marts blev bestyrelsen udvidet fra otte til ti medlemmer. Jacob Vestersager Engdal fra Solarpark A/S og Richard Schalburg fra Tekniq Arbejdsgiverne blev stemt ind på de to nye bestyrelsespladser.

Der blev også valgt et nyt ansigt ind blandt suppleanterne, nemlig René Jannik Lundgren fra Anderrup Ntech ApS.

Bestyrelsesformand i Dansk Solcelleforening Flemming V. Kristensen, indehaver af FKSol, glædede sig over den stigende interesse for foreningen, der har oplevet en medlemsfremgang på 50 pct. i 2023.



Foto: Dansk Solcelleforening

Passer perfekt!



Tilgængelige kompletsystemer optimalt kombineret til solcelleinstallatører

fotovoltaik.dk
De bedste mærker under ét tag



Foto: Kemp & Lauritzen

Kemp & Lauritzen leverede stærkt i 2023

2023 blev igen et godt år for Kemp & Lauritzen, der nåede en omsætning på 4,2 mia. kr. - 854 mio. kr. mere end i 2022, mens driftsresultatet voksede med 45 mio. kr. til 158 mio. kr. i 2023.

"Vi leverer solide resultater i alle tre forretningsenheder, og samtidig glæder vi os over, at vores fokus på at styrke sammenhængskraften på tværs af forretningen lykkes rigtig godt. Flere og flere

opgaver bliver til partnerskaber med vores kunder, som får gavn af vores samlede tekniske palette, der går på tværs af hele vores forretning. Og det kommer både vores kunder og os selv til gode," siger Peter Kaas Hammer, der er adm. direktør i Kemp & Lauritzen. I 2024 forventer Kemp & Lauritzen en omsætning på niveau med 2023 og et driftsresultat (EBIT-DA), der er bedre end i 2023.

EWII sætter fart på batteri-udrulning

Frem mod efteråret 2024 sætter energikoncernen EWII en række batterier i drift. Et ekstra stort batteri - der bliver landets største - er på vej til Bornholm. Der er tale om en samlet investering på omkring en kvart milliard.

Den jyske energikoncern vil etablere i alt 47 MW og 63 MWh i både Øst- og Vestdanmark, der skal bidrage til at sikre balance i det danske elnet.

"Det er brug for nye systemer til håndteringen af den stigende mængde grøn energi. I EWII har

vi set en spændende mulighed i at etablere batterilagerings-systemer, som kan understøtte Energinet, de lokale netselskaber og den grønne omstilling. Vi har oparbejdet en ekspertise, og med den kapacitet vi nu udruller, så bliver vi førende på det danske marked, siger Claus Møller, der er direktør for Kommerciel Infrastruktur i EWII.

Energikoncernens første batteri på Fyn blev i efteråret godkendt til at levere såkaldte systemydelse til Energinet.



Foto: EWII

branchenyt



Foto: Ahlsell

Ahlsell tester døgnåbne butikker

Den nordiske grossist-koncern Ahlsell vil afprøve døgnåbne butikker i Danmark. I første omgang skal konceptet testes i to butikker i Aarhus. "Vi har valgt at teste konceptet i Aarhus i løbet af foråret, inden vi senere ruller det ud i resten af landet. Det er enormt praktisk for kunderne, at de kan betjene sig selv efter normal lukketid, hvis de mangler en vare og ikke kan vente, til butikken åbner, siger salgsdirektør Peter von der Hude

til mediet Dagens Byggeri. Salgsdirektøren, der blev ansat i Ahlsell-koncernen den 1. januar, tror på konceptet: "Der er ingen tvivl om, at de virksomheder, der forstår at bygge bro mellem de fysiske butikker og det digitale univers, vinder konkurrencen om kunderne i fremtiden, og her vil vi være helt i front," siger han. I første omgang bliver det en butik i Åbyhøj og en ny butik i Risskov, der vil holde åbent døgnet rundt.

Brædstrup-installatør får ny direktør



Foto: VVS & El Experten

Morten Dam Sørensen bliver ny administrerende direktør i den familieejede teknik- og håndværksvirksomhed VVS & El Experten A/S i Brædstrup. Han tiltrådte direktørposten den 1. april 2024. "I efteråret købte familien alle aktier i VVS & El Experten A/S

tilbage fra vores tidligere medejer Henning Mortensen a/s i Silkeborg. Samtidigt startede vi processen med at søge efter en ny direktør, som afløser for mig," fortæller indehaver Dan Leonhard Pedersen.



Foto: Norlys

Norlys køb af Telia Danmark på plads

Telia Danmark er nu en del af Danmarks største energi- og telekoncern Norlys, der lover ny konkurrence til gavn for kunderne. "Det er fantastisk glædeligt, at vi nu står med nøglerne i hånden. Det her er en dag, vi har set frem til og forberedt os på længe. Norlys-brandet får en helt ny relevans som leverandør af en fuld palet af energi- og teleprodukter til hjemmet og virksomheden," siger Claus Flyger Pejstrup, der er koncerndirektør i Norlys med

ansvar for slutkundebranchen. Købsaftalen med Telia Company om købet af den danske forretning blev underskrevet i september i fjor og blev i februar godkendt af konkurrencemyndighederne. Med købet overtager Norlys 1,9 mio. kundeforhold, 800 medarbejdere og 50 pct. ejerskab af Danmarks største mobilnet, TT-Netværket, der drives sammen med Telenor.

Koble ansætter CEO

Teknik- og installationsvirksomheden Koble ApS har netop annonceret udnævnelsen af Michael Hemicke som ny CEO med tiltrædelse 1. marts 2024. Den nye norsk-finansierede spiller i konsolideringen af det danske el-installatørmarked, Koble, har udvidet ledelsen med ansættelsen af Michel Hemicke som ny CEO med tiltrædelse 1. marts. Kobles ledelse består i forvejen af COO Anders Colding og CFO Henrik Stoltenberg, der har drevet virksomheden frem siden etableringen for godt et år siden.

"Jeg har valgt at blive en del af Koble, fordi jeg tror på deres vision om at styrke lokale virksomheder samtidig med at fastholde deres unikke identitet og kultur. Jeg mener, at min baggrund som elektriker og el-installatør kombineret med min ledelseserfaring og uddannelse inden for strategi og forretningsudvikling vil gøre mig i stand til at gøre en betydelig forskel for Koble og vores partnervirksomheder," siger Michael Hemicke.



Foto: Koble

AO på vej mod halvering af CO₂-udledningen

AO har gennem de senere år sat turbo på den grønne omstilling og har i 2023 allerede reduceret med 30 pct. frem od målet om en halvering af den samlede udledning i 2025. "Vi er glade for, at vi er på rette vej mod vores mål om at reducere CO₂-udledningen med 50% allerede i 2025 i forhold til udledningen i 2020. Det er lykkedes, fordi vi bl.a. har udskiftet alle personbiler fra benzin, diesel og hybridbiler over til elbiler. Det får os et godt stykke af vejen, ligesom udskiftning af gasfyr og gastrucks gør det," udtaler Andreas Weidinger, chef for klima og bæredygtighed i AO - Brødrene A & O Johansen A/S. Nøgleordet i første udrulning er et skift til el og væk fra fossile brændstoffer i alle dele af virksomheden, da det er her klimaeffekten er størst. Det betyder, at alle personbiler omstilles til el senest ved udgangen af 2024, gasfyr udskiftes til varmepum-

pe eller fjernvarme og gastrucks udskiftes til eltrucks. "Det har krævet tålmodighed og nye vaner fra særligt vores sælgere, som hver dag tilbagelægger store afstande i bil. De har taget omstil-

lingen godt, selvom der har været bump undervejs, når det kommer til ladestandere, hjemmeopladning og flere andre ting. Men linjen har været klar, og de har vist stor omstillingsparathed og fået det til at

fungere i hverdagen. Vi glæder os til at varebilerne også får lidt længere rækkevidde, da det er her, at hele branchens omstilling til el for alvor kan ske," siger Andreas Weidinger.



Foto: Brødrene A&O Johansen

Niras leverer rekordindtjening i 2023



Foto: Niras

Den rådgivende ingeniørvirksomhed Niras fik vækst både på omsætning og bundlinje i 2023 og sætter nyt mål for 2030. Niras løftede omsætningen med godt 10 pct. til 3,8 mia. kr. og nåede et resultat efter skat på knap 115 mio. kr. på baggrund af en vækst på tværs af alle sektorer og markeder, oplyser selskabet. "Vi har haft et særdeles godt år med vækst og robuste finansielle resultater trods udfordrende markedsforhold med høj inflation,

hastigt stigende renter samt krig og væbnet konflikt både i Ukraine og Mellemøsten. Væksten er drevet af en fortsat høj efterspørgsel inden for klimatilpasning, grøn omstilling, infrastruktur og life science, hvor kunder på tværs af sektorer og markeder efterspørger løsninger inden for bæredygtighed og har betroet os flere opgaver," udtaler Carsten Toft Boesen, adm. direktør i Niras i en kommentar til regnskabet.

branchenyt



Foto: Stark Group

Stark Group henter ny CFO i Danish Crown

Thomas Ahle er udnævnt til ny CFO i Stark Group og skifter dermed fra fødevarer til værktøj og byggematerialer. Med sig har han mere end 20 års international erhvervs erfaring fra bl.a. Tyskland, Mexico og Holland. "Jeg ser frem til at arbejde tæt sammen med Thomas Ahle. Vi er på kort tid gået fra at være en nordisk virksomhed til Europas største leverandør og distributør af byggematerialer. Med Thomas

på holdet sikrer vi os, at vi kan fortsætte vores vækstrejse og får mest muligt ud af vores styrkeområder," udtaler Søren P. Olesen, der er CEO i Stark Group. Før Danish Crown omfatter hans karriere virksomheder som Cadbury Plc. Lantmännen og Refresco, der producerer drikkevarer og leverer løsninger fra sourcing til logistik for nogle af de største læskedrik-brands i Europa, USA og Australien.

Fjernvarmeværk truet af konkurs

Der bliver i bogstaveliges forstand lukket for det varme vand til 2.700 forbrugere og tre plejehjem, hvis en rekonstruktion af Hirtshals Fjernvarme mislykkes. Det nordjyske fjernvarmeværk skylder over 16 mio. kr. væk på grund af fejlslagen spekulation, skriver Nordjyske. Hirtshals Fjernvarme er et forbrugerejet selskab, der er underlagt varmeforsyningsloven og derfor skal hvile i selv. Det har betydet, at en række gratis tildelte CO₂-kvoter, som Hirtshals fjernvarme solgte for at skaffe de 16 mio. kr. som værket

skylder til norske Statkraft, ifølge Forsyningstilsynet ikke må bruges til formålet. De skal udbetales til forbrugerne. Det er ifølge Nordjyske første gang, at et dansk fjernvarmeselskab går i rekonstruktion og risikerer konkurs. Men med rekonstruktionen har værket købt sig tid til at finde en løsning, som advokat Gert Nielsen, fra DLA Piper, er sat i spidsen for. "Jeg tror på, at vi får gennemført en løsning og model, som Forsyningstilsynet accepterer," siger Gert Nissen til avisen.



Foto: Hirtshals Fjernvarme



Foto: Vejdirektoratet

Nye ladeoperatører er fundet

E.ON Drive Infrastructure, PowerGo B.V. og EWII har vundet Vejdirektoratets udbud og skal fremover drive ladestanderne på rasteplads Lillebælt Nord og Lillebælt Syd langs Fynske Motorvej. Det var oprindelig Clever, der vandt udbuddet om etablering af de to ladeparker ved Lillebælt, der åbnede i marts og maj i fjor med i alt 60 ladepunkter. Men på grund af misligholdelse valgte Vejdirektoratet at ophæve kontrakten med Clever og sende opgaven med at drive ladestanderne i udbud i gen.

Nu er vinderne fundet, og fra sommeren 2024 vil elbilisterne i stedet kunne lade strøm fra E.ON Drive Infrastructure, PowerGo B.V. og EWII's ladestanderne på de to ladeparker. Det er politisk besluttet, at der fremover skal være minimum to ladeoperatører på statslige ladeparker, hvor der er mere end 16 ladeparker. Kravet skal være med til at øge konkurrencen. Når de sidste ladeparker åbner på Lillebælt Nord og Syd, vil der være i alt 30 ladeparker på hver af ladeparkerne.

Kemp & Lauritzen i nye farver

Kemp & Lauritzen skifter sin visuelle identitet og brand for at illustrere det fokus, der skal være med til at forme Kemp & Lauritzen flere år fremadrettet. "Vi har igennem de senere år taget afgørende strategiske skridt i forhold til vores arbejde med bæredygtighed og digitalisering. Det betyder, at vi i dag er en moderne og formålsdrevet virksomhed, og derfor skal vi også have et mo-

derne brand, der afspejler den visuelle identitet og brand for at forskel, vi gør for vores kunder og samfundet omkring os," siger Karen Thure, der er kommunikations- & marketingchef i Kemp & Lauritzen. Den grønne omstilling været en væsentlig drivkraft i udarbejdelsen af den marketings makeover, der kommer til at kunne ses, når Kemp & Lauritzen varebiler kører forbi på vejene.



Foto: Kemp & Lauritzen

10 MW batteri på vej til solcellepark

Det vedvarende energiselskab har påbegyndt sit første projekt med batterilagringssystemer (BESS). Et 10 MW lithium-ion batterisystem forventes installeret inden udgangen af 2024 i Hoby solcellepark på Lolland. Et centralt element i den grønne omstilling bliver at balancere forbrug og produktion af grøn strøm. Dette kræver, at vedvarende energiselskaber, som Better Energy, udvikler integrerede strategier, der giver mulighed for fleksibilitet i elnettet. BESS-projektet i Hoby solcellepark giver Better

Energy mulighed for at tilbyde systemydelser og frekvensstyring, der kan hjælpe den danske TSO (ansvarlige for transmissionsnettet i Danmark), Energinet, med at regulere elnettet. "I takt med at vi øger mængden af grøn energi, vi kan producere, er vi nødt til at tage ansvar og aktivt samarbejde med netselskaberne om at udvikle strategier, der giver mulighed for et fleksibelt elnet drevet af vedvarende energi," siger Viggo Aavang, Senior Vice President of Power Markets hos Better Energy.



Foto: Better Energy



Foto: Stark Group

Stark henter tidligere DSV-topchef

Efter tre års ejerskab under CVC Capital Partners indleder virksomheden arbejdet med at etablere en ekstern bestyrelse. Den opgave bliver nu lagt i hænderne på den tidligere CEO for DSV, Jens Bjørn Andersen. "At blive formand for Stark Group er en opgave, jeg kun kan takke ja til. Stark Group er en spændende virksomhed der spiller en central rolle i byggeriet og selskabet er på en bemærkelsesværdig vækstrejse. Det aftvinger respekt, når en virksomhed på fem år kan øge sin årlige omsætning fra 17 mia. kr.

til mere end 60 mia. kr. igennem organisk vækst og opkøb af virksomheder. Virksomhedens filosofi om lokalt ejerskab og fokus på performance management er en verden, jeg selv har dyrket og tror på," siger Jens Bjørn Andersen, der fratrådte posten som CEO i DSV i januar. I dag er Søren Vestergaard-Poulsen bestyrelsesformand for Stark Group, hvor han som managing partner for CVC Capital Partner repræsenterer ejerne CVC. Han fortsætter i rollen som næstformand for Stark Groups bestyrelse.



Foto: Daikin

Daikin opkøber dansk distributør

Den japanske egede producent af varmepumper og energianlæg, Daikin, har opkøbt danske BKF Klima, der har været distributør for Daikin Europe i Danmark siden 1985. "Opkøbet af BKF Klima styrker vores position i Danmark, et land der har et stort fokus på bæredygtighed. Vi ønsker at bidrage til den danske miljøindsats ved at øge brugen af CO₂-reducerende HVAC-teknologier," siger Toshitaka Tsubouchi, administrerende direktør for Daikin Europe.

Daikin ser opkøbet som en mulighed for at styrke sin position i Skandinavien, hvor selskabet allerede er til stede i Sverige, Norge og Finland. BKF Klima vil i fremtiden få til huse i Daikins nye kontorer i Brøndby, hvor den japanske egede virksomhed senere i år vil åbne et undervisningscenter for installatører samt et inspirationscenter for forbrugere, skriver virksomheden i en pressemeddelelse. Daikin har i forvejen 12 centre spredt ud over Europa.

Stark styrker sig i Norge

STARK Groups norske virksomhed, Neumann Bygg, har officielt åbnet dørene til den topmoderne BREEAM-certificerede forretning i Kristiansand og fortsætter dermed sin ekspansion. Neumann Bygg cementerer sin position i den sydlige del af Norge med topmoderne forretning, som er den anden åbning inden for seks måneder. Virksomheden planlægger yderligere udvidelser, herunder nye forretninger i

Stavanger i april og Slemmestad, nær Oslo, i maj, skriver concernen i en pressemeddelelse. Den nye forretning i Kristiansand strækker sig over 9.000 kvadratmeter og inkluderer blandt andet, et showroom og en trælast på 3.500 kvadratmeter med en 8 meter bred kørebane, der sikrer lettere adgang til byggematerialerne for professionelle håndværkere.



Foto: Stark



På El og Teknik præsenterer Elma Instruments nyheden FLIR Ex Pro serien. Kameraerne er ekstremt nemme at betjene, udviklet til teknikeren der ønsker at komme hurtigt i gang med termografering, men som ikke har behov for et kamera med en masse funktioner og indstillinger.
www.elma.dk



Medie konvertering fra kobber til fiber, mere fleksibelt og hurtigere end med markedets mindste media konverter "Lan-Switch LA-MC1N-G010MINI".
www.lan-com.dk



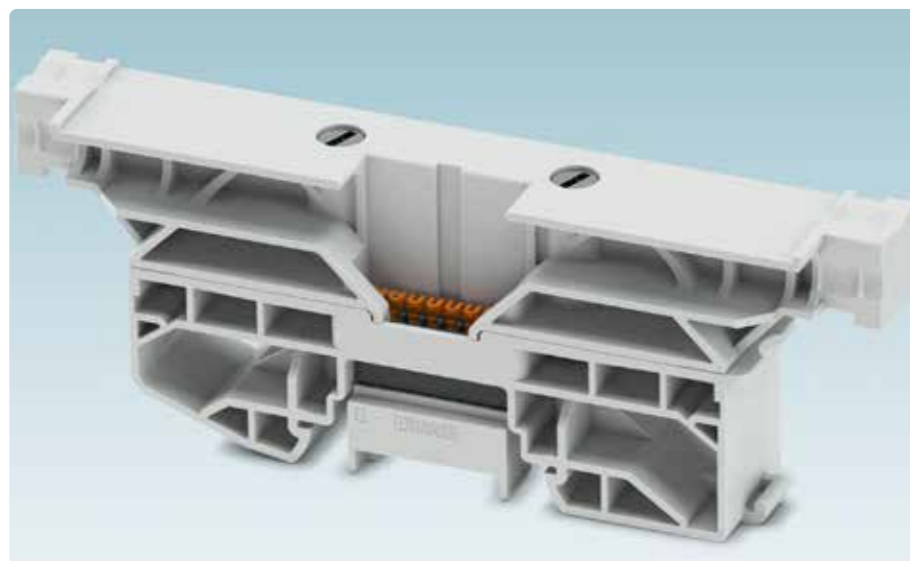
Hos JMV Cables har vi arbejdet med brandsikre/funktionssikre kabler i mere end 20 år. Vi har altid et stort udvalg af standard 1x2x1 ABA kabler, samt større dimensioner til AVA-anlæg og anden forsyning i fx 5G6, 5G10 og 7G1,5 på lager.
www.jmvcables.dk/



På El og Teknik præsenterer Elma Instruments Comemso, der siden 2009 har udviklet, designet og produceret battericellesimulatore til test af elektriske køretøjers batterisystemer og udstyr til test opladningssystemer.
www.elma.dk



Tec7 lancere den allerførste sprøjtbare MS hybrid-polymerklæber, der ikke blot er ekstrem effektiv, men også revolutionerende. Det er en ægte gamechanger. Læs mere om produktet hos Tec7 på <https://tec7.com/da-DK>



Med ME-IO og ICS husserien tilbyder Phoenix Contact et omfattende program til udvikling af komponenter. De nye udvidelsesmoduler til DIN-skindestik gør det endnu nemmere at implementere et helt system bestående af flere moduler. www.phoenixcontact.com/da

NYHED
Roth Touchline® SL
4-kanals kontrolenhed
med indbygget
WiFi

Hvis der kun er brug for at installere gulvvarme i op til 4 rum, så har vi nu den nye Roth Touchline® SL kontrolenhed med 4 kanaler og indbygget WiFi-modul. Dette betyder, at gulvvarmesystemet kan styres med Roth Touchline® SL appen, uanset hvor man befinder sig. Udover de 4 rum med gulvvarme, er der også mulighed for at udvide systemet til at styre op til 4 rum med radiatorer. DIN-skinne til montering medfølger.
VVS-nr. 466397.074

Kontakt din lokale VVS-grossist eller se mere på roth-danmark.dk

Living full of energy

Pure Freude
an Wasser



NY GROHE TEMPESTA SWITCH ON POINT

Velkommen til den nye Tempesta 110 håndbruser – et kvalitetsprodukt fremstillet i Tyskland. Håndbruseren fås sammen med brusesæt og med forskellige brusesystemer, som passer til ethvert badeværelse.

Rain: Afslappende og beroligende stråler
Jet: Fokuserede og kraftige stråler
Massage: Pulserende stråler

