

TEMA: GRØNNE INSTALLATIONER

DI: Teknik og installation skal have større stemme

Vores styrke ligger i bredden. Når vi arbejder med konkrete udfordringer – for eksempel autorisationer, regulering eller EU's indre marked.

HENRIETTE SØLTOFT, VICEDIREKTØR I DANSK INDUSTRI



DER SÆTTES AGGRES-SIVE MÅL FOR 2026

Der skal sættes mere på stabsfunktionerne, men opkøbsmålene er fortsat høje i InstallationsGruppen i 2026 – både i Danmark og i Schweiz.



FOR FÅ BYGNINGER HAR GODKENDT AUTOMATIK

BR18 kræver en sammenhængende bygningsautomatik i bygninger med et stort varmebehov. Men ingen tjekker om det sker.

TEMA: GRØNNE INSTALLATIONER

Den grønne omstilling buldrer frem – og med den følger både nye teknologier, nye forretningsmodeller og ændrede kundebehov.

USIKKERHED BREMSER VARMEPUMPESALG

Uafklarede fjernvarmeprojekter er den største bremse for salget af varmepumper, mener Jens Henrik Mæng, der er formand for området kommunikation og marked i Varmepumpeindustrien.

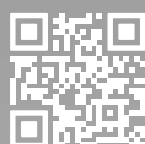
DET ER GÅET HURTIGERE END PLANLAGT

Elinstallations-selskabet Koble har nået sin målsætning i forhold til antallet af opkøbte virksomheder hurtigere end planlagt.

Vind LK[®] One produkter

Værdi: 10.000 kr.

Scan QR-koden herunder – og deltag nemt i lodtrækningen



BEDRE SAMMEN

Indhold

TEMA – Grønne installationer

- 30 Elektrificeringen sikrer installatøren nøglerolle**
Ifølge Troels Hartung, bæredygtighedschef i TEKNIQ, står installatørbranchen midt i en historisk transformation.
- 32 Alt for få bygninger får sammenhængende automatik**
Leverandørerne er klar, byggereglementet kræver det, men alligevel halter det med at få installeret den sammenhængende bygningsautomatik.
- 34 Varmepumpen sparer mindre end beregnet**
Besparelsen ved installation af varmepumpe bliver typisk langt mindre end det, Energistyrelsens officielle beregningsværktøj giver indtryk af.
- 37 Uafklarede fjernvarmeprojekter er bremseklods**
Varmepumpesalget hæmmes af en række uafklarede fjernvarmeprojekter, fordi tilskudsmuligheden derfor ikke er tilstede, mener Varmepumpeindustrien.

EL:

- 27 Koble: Det er gået hurtigere end forudset**
- 46 Messedeltagelse er en investering i fremtiden**

Branchen:

- 16 Behov for større gennemslagskraft**
Den nye brancheplatform Teknik & Installation fra Dansk Industri skal give branchen en større stemme.
- 18 InstallatørGruppen sætter nye mål for vækst**
Samtidig skruer gruppen op for støtten til de opkøbte virksomheder.
- 24 Fjernelsen af elafgiften er det største**
TEKNIQs administrerende direktør, Troels Blicher Danielsen, sætter ord på vigtigste tiltag i 2026.
- 38 CEPOS ønsker opgør med danske klimamål**
Det giver ingen mening, at Danmark sætter egne og højere klimamål end EU, mener CEPOS.
- 41 ESG-rapportering rammer færre**
Mange virksomheder bliver alligevel ikke omfattet af den ESG-rapportering, de ellers havde udsigt til. Og i følge SMVdanmark er der politisk konsensus om, at der nu skal være ro om reglerne.

Varme og kol:

- 45 Udfasningen af oliefyr hænger i bremsen**
I mange kommuner er regeringens politiske målsætning om udfasning af gasfyr i 2030 langt fra målet.



16 Dansk Industri vil give installations- og teknikbranchen større stemme

Dansk Industri – Danmarks største arbejdsgiverorganisation – vil med ny brancheplatform styrke installations- og teknikvirksomheder, der står helt centralt i den grønne omstilling. Målet er at give branchen en større gennemslagskraft på en række centrale dagsordener, fortæller DI-vice direktør Henriette Søltøft.



18 Rekruttering, AI og ESG i fokus

InstallatørGruppen har på blot tre år opkøbt 43 installationsvirksomheder, der i det kommende år skal få mere ud af at være en del af fællesskabet.



27 Koble skruer op for målsætning

Da Koble, blev etableret, var den overordnede målsætning for den norske investor og medejer, indlemme 25 elinstallationsvirksomheder under Koble-paraplyen.



46 Det handler om at skabe kontakter

"Det handler det om at skabe kontakter og øge kendskabet til virksomheder," fortæller Jens Lind, adm. direktør i Lobo og udstiller på den kommende Light & Building messe i Frankfurt.



30 TEMA: Grønne installationer

Særligt elbiler og varmepumper har ændret danskernes forhold til energi – og skabt et eksplosivt behov for kompetent installation, drift og service.

GEBERIT WC-SYSTEM

ÉN SAMLET LØSNING FRA GEBERIT.



KNOW
HOW
INSTALLED



WC-SYSTEM

PERFEKT YDEEVNE

Se mere



Positive udsigter for 2026



Lars Emtekær, redaktør

Installations- og teknikbranchen kan se frem til et år, hvor der bliver sat endnu mere kraft bag de vigtigste agendaer for brancherne. Det handler fortsat om at sikre den nødvendige arbejdskraft i en tid, hvor elektrificeringen af Danmark og energieffektiviseringer er alfa og omega for at nå målene i den grønne omstilling.

Hidtil har TEKNIQ været det eneste talerør på arbejdsgiversiden for brancherne, men i december lancerede Dansk Industri en ny brancheplatform – DI Teknik & Installation – der skal give branchen større gennemslagskraft på en række centrale dagsordener – fra kompetencer og grøn omstilling til elektrificering og sikkerhed, fortæller vicedirektør Henriette Søtoft, DI i et interview i denne udgave af Installer.

Initiativet kan også ses som en ny konkurrent til TEKNIQ, men det tager organisationens direktør Troels Blicher Danielsen med ophøjet ro. "Vi tager det som en kæmpe cadeau, når de har valgt at kopiere næsten ord til ord det, vi laver hver dag," siger han således til Installer. Læs mere om hans overvejelser i vores interview med direktøren i dette magasin, hvor han også glæder sig over, at elafgiften nu reelt er fjernet – foreløbig i 2026 og 2027.

Det giver de danskere forbrugere flere penge mellem hænderne. Det samme gør fjernelsen af andre afgifter, skattelettelser i form af forhøjet beskæftigelsesfradrag og en omlægning af topskatten, hvor grænsen sættes markant i vejret, mens de højeste indkomster på over 2 mio. kr. bliver pålagt en såkaldt top-topskat.

Samlet set er der tale om de største afgifts- og skattelettelser i Danmark siden Forårspakke 2.0 fra 2010.

Om det så vil smitte positivt af på danskernes lyst til at bruge flere penge på energirenoveringer og andre investeringer i boligen, der kan komme installationsbranchen til gode, er fortsat et åbent spørgsmål.

Det handler i høj grad om forbrugertilliden, der har været ramt af den geopolitiske usikkerhed, drevet af bl.a. Ruslands krig mod Ukraine og den amerikanske præsidents toldkrig mod resten af verden.

Det påvirkede privatkundesegmentet i 2025 og førte til et mindre fald på det område, påpeger InstallerGruppens direktion.

Læs mere om, hvorfor de forventer vækst i 2026 i denne udgave af magasinet.

God læselyst!

WWW.INSTALLATOR.DK

INSTALLATØR^{.dk}

Magasinet Installer 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 fortrinsvis 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

Abonnement:

Ændringer af navn eller adresse for modtagelse af magasinet Installer, 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



Nu er din Solar Fastbox endnu mere fleksibel

Med Solar Fastbox får du el- og VVS-produkter leveret inden for 1 time **eller på et tidspunkt, du vælger i fremtiden.**

Hvad betyder det for dig?

- Dine materialer møder dig lige præcis når - og hvor - du har brug for det. Nu eller senere.
- Højere effektivitet - du kan planlægge ugen mest optimalt.

Slip for køer, trafik og spildtid, uanset hvor i landet. Fra 149,-.

Nyhed

Vælg selv leverings-tidspunkt



Pssst ...

altid med lidt sødt til din pause



Læs mere og bestil på solar.dk/fastbox

solar



Herning

Form og funktion i smuk harmoni



Klassisk udendørslampe i stilrent design, som passer ind både i bymiljøer og i mere landlige omgivelser. Den består af massiv pulverlakeret aluminium med en front af hærdet glas, hvilket gør den egnet til både privat og offentlig brug.

Bag glasfronten er der adgang til omskifttere til 3000K/4000K og til 2 lumenniveauer, dvs. 4 kombinationer i ét produkt.

Den er som standard indstillet på 3000K og højeste lumenniveau.

Herning Pullert findes i 2 farver og 2 størrelser.

Herning Mast findes i 2 farver og 2 størrelser.

Herning Wall findes i 3 farver og 2 størrelser.

- 50 000 timer (L80/B20)
- Ra>80
- Afskærmning: Glas
- Armaturhus: Aluminium
- SDCM 3
- Standardindstilling: 3000K



www.sg-as.dk

LAUFEN

FÅS OGSÅ I
VÆGÆNGT VERSION



BLID & EFFEKTIV
DOUCHESTRÅLE



LAUFEN
CLEAN COAT



OPVARMET SÆDE



HØJEFFEKTIV TØRRING



AUTOMATISK
ÅBEN OG LUK



BETJENING VIA
FJERNBETJENING
ELLER APP



HYGENIC FLUSH
(KUN GULVSTÅENDE MODEL)



AUTOMATISK SKYL
EFTER BRUG

CLEANET ALVIA

CLEANET ALVIA DOUCHETOILET _ DESIGN AF PETER WIRZ
BADEVÆRELSE SIDEN 1982 | SCHWEIZ

SCAN OG
LÆS MERE:



Branchenyt



Digital løsning mod oversvømmelser

Kraftigere skybrud, stigende grundvand og flere stormfloder øger risikoen for oversvømmelser i danske bygninger – særligt i kældre, teknikrum og parkeringsanlæg. Ifølge Grundfos kan intelligente pumpesystemer med digital overvågning være en afgørende del af løsningen.

Mange ældre afløbssystemer er dimensioneret til et klima, der ikke længere eksisterer. Under kraftige regnhændelser kan kloakkerne blive overbelastede, hvilket medfører tilbageløb af spildevand og

store skader på bygninger og installationer.

Med digitale løsninger som Grundfos Connect kan pumper overvåges i realtid via CTS- eller BMS-systemer. Driftsansvarlige får straks besked ved fejl eller afvigelser, så der kan reageres, før en oversvømmelse opstår.

Løsningen anvendes også på byggepladser, hvor midlertidig overvågning kan sikre mod oversvømmelser i anlægsfasen, inden den permanente drift er etableret.

Varmepumpesalget steg 65 procent

Salget af varmepumper tog et markant spring i 2025. Nye officielle tal viser, at salget af luft/vand-varmepumper og jordvarmeanlæg – som typisk erstatter olie- og gasfyr – steg med omkring 65 procent sammenlignet med året før.

I alt blev der solgt mere end 16.000 anlæg i kategorien, mens

salget af luft/luft-varmepumper rundede 35.000 enheder.

“Det er enormt glædeligt, at salget vokser kvartal for kvartal. Det viser, at de danske familier i stigende omfang tager teknologien til sig – på bekostning af gas- og olieforbrænding,” udtaler Niels Peter Skov, formand for Varmepumpeindustrien (VPI) i en pressemeddelelse.

Ifølge Varmepumpeindustrien er det især kombinationen af økonomi og klima, der driver udviklingen. Varmepumper har høj energieffektivitet, reducerer varmeregningen og bidrager samtidig til lavere CO₂-udledning sammenlignet med fossile alternativer.

Forventningen er, at udviklingen fortsætter ind i 2026.



Pæne lønstigninger til VVS'ere

Landets VVS'ere organiseret i Blik- og Rørarbejderforbundet oplevede i 2025 en gennemsnitlig lønstigning, som forbundet betegner som “udmærket”.

Timelønnen for landets VVS'ere steg i gennemsnit med 6,17 kr. i 2025, svarende til en stigning på 2,57 pct. i forhold til året før, viser en lønstatistik udarbejdet af Blik- og Rørarbejderforbundet på baggrund af indsamling af medlem-

mernes lønoplysninger.

Og det kalder Niels Braaby, der er næstformand og økonomiansvarlig i forbundet for udmærket:

“Det er en okay stigning, men jeg havde gerne set, at den var højere, særligt når man modregner inflationen,” siger næstformanden, der dog samtidig peger på, at lønstatistikken er baseret på færre besvarelser end tidligere.



Stor vindkonference tilbage i DK

Europas største vindkonference, WindEurope Annual Event, vender tilbage til København i april 2027. Det bliver ottende gang, Danmark er vært for eventet, der samler hele den europæiske vindsektor – fra producenter og energiselskaber til udviklere, rådgivere og investorer.

Danmark er igen valgt som værtsland med Green Power Denmark som national vært og partner. Ifølge organisationen er det en markant anerkendelse af Dan-

marks stærke position inden for grøn energi og elektrificering.

“Det er et meget stort skulderklap til Danmark og en enorm anerkendelse af vores verdensførende grønne industri, der skaber vækst, velstand og arbejdspladser nationalt og CO₂-reduktioner internationalt,” siger Jan Hylleberg, viceadministrerende direktør i Green Power Denmark.

VindEurope Annual Event blev senest afholdt i København i fjor og afholdes i år i Madrid.



IRIS Enkelhed med karakter

Iris fra Damixa er skabt i samarbejde med designer Jakob Wagner.

Et slankt og enkelt armatur, der ikke gør væsen af sig - men som alligevel forandrer rummet. Designet er præcist og poetisk, og fås i flere smukke overflader - blandt andet den eksklusive Børstet Bronze.

Tidløst. Holdbart. Og skabt til at passe naturligt ind - år efter år.



Læs mere om Iris serien her:
damixa.dk/iris

damixa

Kommerciel komfort uden kompromiser

Energieffektive klimaløsninger til professionelle og kommercielle miljøer.

U-Match

Driftssikker performance – selv ved lave temperaturer.

Fleksible kombinationsmuligheder: 4-vejs kassette, gulv/loft, ducted og gulvstående.

Driftsområde: Køl –20 °C til +52 °C | Varme –20 °C til +24 °C.

Inverterkompressor sikrer stabil og energieffektiv drift.



U-Match 4-vejs kassette



U-Match gulv/loft

Udedele til
singledrift og
paralleldrift



T-Fresh



Vi hjælper dig til den
rette løsning



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 JØRGENSEN A/S

Standarder sættes fri



Knap to år efter EU-Domstolens afgørelse om fri adgang til harmoniserede standarder går frivelsen stadig alt for langsomt i Danmark. Derfor har TEKNIQ nu

valgt selv at handle og åbner et online-læserum, hvor medlemsvirksomheder kan få indsigt i de standarder, de er underlagt.

Ifølge TEKNIQ er kun en brøkdel af standarderne gjort frit tilgængelige, selv om dommen slår fast, at de er en del af den gældende lovgivning.

“Åbne regler er en forudsætning for et åbent samfund. Vi lægger ikke op til at rive systemet ned, men dommen står fast og skal efterleves. Retssikkerhed er ikke et abonnement, man kan vente med at tegne,” siger Troels Blicher Danielsen, administrerende direktør i TEKNIQ.

Gasfyr sælges i 1000-vis

Trods politisk mål om at udfase gasfyr i private hjem fortsatte installationerne i 2025. Nye tal fra Sikkerhedsstyrelsen viser, at der sidste år blev installeret 4.241 gasfyr – næsten samme niveau som året før, svarende til 11 om dagen.

I samme periode blev knap 22.000 gasfyr skrottet, hvilket betyder, at der blev installeret ét nyt gasfyr for hver fem, der blev fjernet. Udviklingen sker på trods af Folketingets beslutning fra 2022 om at udfase alle private gasfyr senest i 2035.



Professor i energiplanlægning ved Aalborg Universitet, Brian Vad Mathiesen, kalder overfor Energi Supply udviklingen for en “eklatant katastrofe” og advarer om risikoen for nye prisstigninger på gas i en geopolitisk usikker tid.

For højt niveau gav blackout



Det var fejl i et system, der skulle begrænse strømniveauet på Bornholm, der ikke virkede, og det resulterede i et alt for højt niveau

af strøm. Det fik kl. 10.16 søkablet mellem Sverige og Bornholm til at koble ud og skabe blackout på hele øen, hvor samtlige husstande blev ramt og nødgeneratoren på øens sygehus tog over.

Normalt skal et særligt system sikre, at strømmen på øen holdes på et acceptabelt niveau, men det virkede ikke og samtidig slog en ekstra backup-sikring ikke til. Strømafbrydelsen varede knap fire timer.

Elektrikere blandt de mest tilfredse

Elektrikere hører til de faggrupper i Danmark med højest arbejdsglæde. Det viser nye tal fra undersøgelsen National Overvågning af Arbejdsmiljøet blandt Lønmodtagere, som TEKNIQ har analyseret.

Analysen viser, at elektrikere vurderer deres arbejdsglæde til 7,6 på en skala fra 1 til 10. Til sammenligning ligger gennemsnittet for lønmodtagere og andre faglærte på 7,3.

Ifølge TEKNIQ hænger den høje trivsel blandt andet sammen med et stærkt kollegialt fællesskab. Hele 88 procent af elektrikerne oplever, at samarbejdet fungerer godt, når der opstår udfordringer, som kræver fælles løsninger.

“Tallene bekræfter, at vi har virksomheder, som prioriterer gode rammer og stærke fællesskaber. Det skaber arbejdspladser med overskud, høj trivsel og lyst til at blive i faget, og det er en kæmpe



styrke i en branche, hvor efterspørgslen er høj, og hvor vi mangler dygtige faglærte,” siger Maria Schougaard Berntsen, underdirektør i TEKNIQ.

Den høje arbejdsglæde kan ifølge organisationen være med til at fastholde flere elektrikere i en branche, der spiller en central rolle i den grønne omstilling og fortsat mangler kvalificeret arbejdskraft.

Seniorer i høj kurs



Antallet af seniorer på arbejdsmarkedet er fordoblet gennem de seneste 15 år. Det er en positiv udvikling, som det kommende beskæftigelsesfradrag og mere fleksibilitet forhåbentlig kan sætte yderligere skub i, lyder det fra TEKNIQ.

Nye tal bekræfter, at det “grå guld” i stigende grad bliver på arbejdsmarkedet, hvilket er en helt afgørende tendens i en tid med mangel på kvalificerede medarbejdere.

Over de seneste 15 år er andelen af seniorer på arbejdsmarkedet fordoblet, hvilket er et stærkt fundament at bygge videre på.

“Det er utrolig positivt, at vi ser så mange erfarne kræfter blive længet. Seniorerne kommer med en faglig tyngde og ro, som er guld værd for virksomhederne. Når vi samtidig står i en situation, hvor der er kamp om de faglærte, så er det helt afgørende, at vi formår at holde på dem, siger Maria Schougaard Berntsen, der er underdirektør i TEKNIQ.

Siden nytår er det blevet endnu mere attraktivt at blive hængende på arbejdspladsen, når et nyt beskæftigelsesfradrag for seniorer træder i kraft.

Ny DI-brancheplatform skal give teknik- og installationsvirksomheder en større stemme



"Teknik- og installationsbranchen er helt afgørende for den grønne omstilling, elektrificeringen og energieffektiviseringen. Samtidig spiller den en vigtig rolle i forhold til sikkerhed og beredskab i Danmark. Det gør det endnu vigtigere, at branchen står stærkt og synligt, når rammevilkår og politiske prioriteringer bliver fastlagt," siger vicedirektør i Dansk Industri, Henriette Søltøft, der har ansvaret for DI Teknik & Installation.

Dansk Industri lancerede i december den nye brancheplatform, DI Teknik & Installation. Målet er at give et stærkere og mere målrettet værditilbud til medlemsvirksomhederne på området og give branchen større gennemslagskraft på en række centrale dagsordener – fra kompetencer og grøn omstilling til elektrificering og sikkerhed, fortæller vicedirektør Henriette Søltøft, DI.

Tekst: Lars Emtekær | **Foto:** Dansk Industri

Hidtil har TEKNIQ på arbejdsgiversiden været den eneste dedikerede brancheorganisation på teknik og installationsområdet, men nu har Dansk Industri lanceret en særlig brancheplatform på området.

Ifølge vicedirektør Henriette Søltøft udspringer initiativet af et behov for en tydeligere identitet og mere præcise tilbud til en branche, der med 200 medlemsvirksomheder fylder mere og mere i Dansk Industri.

"Vi har kunnet se, at vi har fået flere og flere medlemmer inden for teknik- og installationsbranchen, men at vi manglede en tydelig identitet for dem. Derfor har vi haft behov for et mere målrettet værditilbud, som matcher deres virkelighed og udfordringer," siger hun til Installator.dk.

En bred branche med fælles interesser

Teknik- og installationsbranchen dækker en bred værdikæde – fra klassiske installationsvirksomheder og teknikentreprenører til grossister, producenter, ejendomsselskaber og virksomheder med store interne installationer. Mange af disse

har tidligere været placeret i andre branchesammenhænge i DI.

"Med den nye platform kan vi samle de virksomheder, der deler interesser omkring regulering, kompetencer, netværk og politiske dagsordener, og arbejde mere målrettet med deres behov," forklarer Henriette Søltøft.

Lanceringen sker samtidig med, at branchen spiller en stadig mere central rolle i samfundets store omstillinger.

"Teknik- og installationsbranchen er helt afgørende for den grønne omstilling, elektrificeringen og energieffektiviseringen. Samtidig spiller den en vigtig rolle i forhold til sikkerhed og beredskab i Danmark. Det gør det endnu vigtigere, at branchen står stærkt og synligt, når rammevilkår og politiske prioriteringer bliver fastlagt," siger hun.

Kompetencer er en hoveddagsorden

Blandt de vigtigste fokusområder for DI Teknik & Installation er kompetencer og arbejdskraft. Manglen på faglærte og tekniske kompetencer fylder allerede hos mange virksomheder.

"Kompetencedagsordenen er både bred

og helt central. Det handler om adgang til arbejdskraft nu og i fremtiden, om uddannelser, efteruddannelse, erhvervspraktik og om at gøre branchen mere synlig og attraktiv for unge," siger vicedirektøren.

Hun peger samtidig på behovet for bedre sammenhæng mellem virksomhedernes behov og de politiske rammer – både nationalt og lokalt.

Hvad kan DI som TEKNIQ ikke kan

Teknik- og installationsvirksomheder har allerede mulighed for at organisere sig i TEKNIQ. Spørgsmålet er derfor, hvad DI Teknik & Installation kan tilbyde, som virksomhederne ikke allerede får.

Her peger Henriette Søltøft på Dansk Industris brede erhvervspolitiske platform som en afgørende forskel.

"Vores styrke ligger i bredden. Når vi arbejder med konkrete udfordringer – for eksempel autorisationer, regulering eller EU's indre marked – kan vi løfte dem ind i en større erhvervspolitisk kontekst. Det giver en politisk gennemslagskraft, som kan være svær at opnå alene," siger hun.

Ifølge Henriette Søltøft handler det ikke om

at erstatte andre organisationer, men om at supplere med en stærk, tværgående stemme.

"Vi kan koble branchens dagsordener sammen med større indsatser, for eksempel inden for erhvervspraktik, fremtidens arbejdsliv, sikkerhed og beredskab. Det giver mulighed for at sætte teknik- og installationsperspektivet ind i nogle meget brede samfundsdagsordener, hvor vi allerede har betydelig indflydelse."

Opbygningen er i gang

DI Teknik & Installation er fortsat i en opbygningsfase, men der er allerede afsat konkrete ressourcer til arbejdet. Ifølge Henriette Søltøft arbejder i øjeblikket omkring tre til fire medarbejdere fast med platformen.

"Vi fungerer som en matrixorganisation, så ud over de faste

ressourcer trækker vi løbende på kolleger fra andre dele af organisationen, blandt andet inden for uddannelse, arbejdsmarked og erhvervspolitik. Det betyder, at langt flere kræfter bliver involveret, afhængigt af hvilke dagsordener vi arbejder med," siger hun.

Målet er ikke i første omgang at rekruttere flere medlemmer, men at sikre, at de eksisterende virksomheder oplever et stærkere og mere relevant værditilbud.

"Men hvis der er andre virksomheder, der vil gerne vil være med, vil vi selvfølgelig altid hilse nye medlemmer velkommen," siger Henriette Søltøft.

Det kan være store såvel som små virksomheder. Dansk Industri repræsenterer i dag mere end 20.000 medlemsvirksomheder, der spænder fra små iværksættere til store globale virksomheder.

light+building



8. – 13. 3. 2026
Frankfurt am Main

Smart planning.
Intelligent operation.

Fremtiden tager form, når digital intelligens og netværk kombineres. Opdag fundamentet for bæredygtige bygninger – på Light + Building 2026.

Verdens førende messe for belysning og bygningsteknologi

dimex@dimex.dk

Tlf. 39 40 11 22

SMART
CONNECTIVITY



messe frankfurt

Oplev fremtiden & find ud af mere.



Niels Meidahl, Group CEO og Peter Frandsen, CEO for den danske del af InstallatørGruppen har et mål om at opkøbe en virksomhed hver måned i 2026.

Med 42 virksomheder i porteføljen – 39 i Danmark og tre i Schweiz – har Installatørgruppen i 2025 købt selskaber både i Danmark og i Schweiz. Nu gør gruppen klar til næste fase: mere støtte til virksomhederne på tre presserende fronter – rekruttering, digitalisering/AI og ESG-krav samtidig med at opkøbene fortsætter i 2026.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: InstallatørGruppen

InstallatørGruppen har i 2025 bevæget sig fra væksthistorie til skaleret concernbyggeri. Hvor opkøb stadig er en central del af strategien, fylder "det, der sker ude i virksomhederne" mere og mere: manglen på kvalificeret arbejdskraft, en digitalisering der løber stærkt – og en ESG- og dokumentationsagenda, der rammer hårdt i hverdagen hos mindre håndværksvirksomheder.

Det fortæller Group CEO Niels Meidahl og Peter Frandsen, der er CEO for den danske del af InstallatørGruppen, i et interview med Installator.dk, hvor de gør status efter et år med opkøb i Danmark og Schweiz og samtidig lukker op for målene for indeværende år.

Direktionen satte ved indgangen til 2025 et mål om at opkøbe "godt 15 virksomheder" og en forventning om at øge omsætningen med "mindst en halv milliard kroner" i 2025 samtidig med at understøtte en de opkøbte virksomheder med forskellige stabsfunktioner.

Kigger man på InstallatørGruppens hjemmeside, ser det ikke umiddelbar ud til, at målet om opkøb er nået.

På papiret har InstallatørGruppen i 2025 gennemført 10 opkøb: syv i Danmark og tre i Schweiz. Men i praksis er aktiviteten større, understreger Niels Meidahl, fordi flere af de danske datterselskaber selv har foretaget tilkøb.

"De 39 danske virksomheder, vi har, har faktisk også købt seks virksomheder. Den tæller vi bare ikke på samme måde," siger han.

Lægges det hele sammen, lander året på 16

tilkøb, hvoraf 10 beskrives som større forretninger og seks som mindre.

"Der hvor vi står lige nu, har vi en omsætning på de 4,3 mia. kroner. Når vi tæller virksomheder, så har vi 42 virksomheder – 39 i Danmark og 3 i Schweiz," siger Niels Meidahl.

Dermed har InstallatørGruppen øget omsætningen markant i forhold til 2024.

Indtoget i Schweiz har foreløbig betydet ansettelsen af fem medarbejdere i Zürich og yderligere to er på vej, fortæller Neils Meidahl. Arbejdet med at identificere opkøbsegnede emner i Schweiz tager længere tid, fordi det er lidt større forretninger, man går efter.

Schweiz: Flere dialoger – færre data

Det særlige ved Schweiz er samtidig, at markedet er mere uigennemsigtigt end det danske.

"Der er ikke finansielle data offentligt tilgængeligt. Dermed skal man møde flere selskaber, inden man finder de rigtige virksomheder. Schweiz er lige før ved at overhale Danmark i forhold til tempoet på dialoger," fortæller han.

I Danmark kan en potentiel opkøbskandidat typisk screenes på nøgletal og offentlige data i f.eks. CVR-registret. I Schweiz er det i højere grad netværk, relationer og møder, der afgør, om en virksomhed matcher gruppens kriterier.

"Vi kan sagtens finde en virksomhed. Vi ved bare ikke, hvordan virksomheden performer, når vi møder den," siger Niels Meidahl.

Samtidig fastholder InstallatørGruppen et

tydeligt opkøbskriterie: selskaberne skal klare sig bedre end markedet.

"Når vi køber virksomheder, så er det jo altid virksomheder, der klarer sig bedre end markedet... Det skal være meget velindtjenende virksomheder," siger han.

Høj omsætning – relativt få ansatte

Når Meidahl beskriver de schweiziske opkøb som "større", handler det ikke nødvendigvis om antal medarbejdere, men om omsætning. Ifølge ham er det typisk, at schweiziske virksomheder trækker mere på underleverandører, hvilket ændrer forholdet mellem headcount og top linje.

"Schweiz har egentlig set i forhold til danske virksomheder ikke store mål på medarbejdere, men store mål på omsætning. Det er fordi, man bruger meget mere underleverandører i Schweiz," siger han.

De tre schweiziske virksomheder har tilsammen omkring 150 ansatte og en samlet omsætning på omkring 500 mio. kr.

Trods markedsforskelle ser InstallatørGruppen store ligheder mellem de to lande. Og netop ligheden var et væsentligt argument for at vælge Schweiz som første udenlandske marked.

"Schweiz ligner Danmark rigtig meget. Mange af de ting, vi gør i Danmark, kan vi også bruge dernede," siger Niels Meidahl.

Han peger blandt andet på, at ESG-krav og dokumentationsbyrder fylder på samme måde, og at værdien af en større gruppe – som kan løfte

administrative og tekniske byrder på vegne af lokale selskaber – er genkendelig i begge markeder.

Tre fokusområder: Rekruttering, AI og ESG

Selvom opkøb fortsat er en del af maskinrummet, handler den næste fase i høj grad om at gøre gruppen mere værdifuld for de selskaber, man allerede har.

"Vi har tre hovedbudskaber. Det første er fokusområdet på rekruttering og ledelse. Vi har som alle andre i branchen udfordringer med at skaffe kvalificeret arbejdskraft," siger Peter Frandsen.

For at styrke ledelseslaget og professionalisere udvikling og fastholdelse etablerer InstallatørGruppen et akademi i samarbejde med Aarhus Erhvervsakademi. Opstart er planlagt til marts med 25 ledere.

"Vi har 25 af vores ledere eller lederaspiranter på Aarhus Erhvervsakademi, hvor vi laver en uddannelse, der kan optjene 10 ECTS-point ved gennemførelsen," siger Peter Frandsen.

Parallelt arbejder de lokale selskaber på at tiltrække lærlinge via mere målrettet HR og tilstedeværelse på erhvervsskoler.

"Vi har efterhånden ude i de lokale virksomheder fået ansat nogle dygtige mennesker, som hjælper med H og som også er ude på de tekniske skoler," siger han og understreger, at det primært foregår lokalt under de enkelte virksomheders brand.

Digitalisering og AI: Fra bekymring til værktøj

Det andet fokusområde er digitalisering og AI – og her er udgangspunktet ofte, at lokale ledere føler sig hægtet af.

"Der er mange virksomheder, som søger i vores retning, fordi de er bekymret for, om de kan følge med," siger Peter Frandsen.

InstallatørGruppen har centralt ansat to medarbejdere dedikeret til at løfte virksomhederne digitalt. Den ene arbejder med at ud-danne og få AI i spil i praksis – for eksempel til at læse og sammenfatte dokumenter, manualer og materialer, som ofte er på engelsk.

Den anden arbejder med at skabe små værktøjer og automatisering, der frigiver tid fra administration til kunder og håndværk – f.eks. inden for planlægning og dokumentation.

Ifølge de to direktører er AI og digitalisering også er blevet en konkurrenceparameter, der kan skabe uro, hvis man ikke har kompetencerne.

"Digitalisering er jo fantastiske værktøjer, hvis man ved hvordan man skal bruge dem. Hvis du ikke gør, så bliver du bare bekymret for at dine konkurrenter løber fra dig," siger Peter Frandsen.

ESG og LCA: Kravene rammer i hverdagen

Tredje fokusområde er ESG – og især de krav, der

knytter sig til byggeri og dokumentation, herunder LCA-beregninger og CO₂-aftryk.

"Der kommer løbende en masse nye lovgivningskrav – f.eks. omkring nye byggeforordninger, der gør at der skal udarbejdes LCA-beregninger på alt byggeri," siger Niels Meidahl.

Ifølge ham betyder det, at entreprenører i stigende grad kræver, at underleverandører kan levere dokumentation på klimaaftryk – noget, der kan være svært at løfte for en mindre virksomhed alene.

InstallatørGruppen arbejder derfor med at udvikle fælles indkøbsstrukturer og en egentlig CO₂-beregningsmodel, som selskaberne kan trække på.

2026: Ét opkøb om måneden – og over 5 mia. kr.

Trods oprustningen på de interne linjer fortsætter InstallatørGruppen For 2026 er udmeldingen klar: InstallatørGruppen fastholder ambitionen om at købe én virksomhed om måneden – nu

bare på tværs af to markeder.

"Forventningen er stadigvæk at købe en virksomhed om måneden i 2026 – enten i Danmark eller i Schweiz," siger Niels Meidahl.

Omsætningsmålet er samtidig, at gruppen skal over fem mia. kr. ved udgangen af 2026.

"Forventningen er helt klart, at vi er over 5 mia., når vi går ud af 26," siger han.

Peter Frandsen peger også på, at 2026 kan blive året, hvor markedet igen begynder at vokse efter en periode med fald.

"I 2024 og 2025 er markedet jo faldet, så 2026 er året, hvor vi forventer, at vi får vækst igen," si-



InstallatørGruppen og de tilhørende virksomheder har i løbet af 2025 købt opkøbt i alt 16 virksomheder, heraf 10 større forretninger og 6 mindre. Tre af opkøbene er sket i Schweiz.



InstallatørGruppen har primært købt op i Hovedstadsområdet, Nordsjælland, Fyn samt Midt- og Syddanmark.

ger Meidahl og tilføjer, at organisk vækst bliver lettere, når markedet bevæger sig opad – men at gruppen faktisk har leveret organisk vækst i en periode, hvor markedet var presset.

InstallatørGruppen forventer vækst selvom den amerikanske præsident har truet Danmark og andre europæiske lande med straffetold – og en deraf følgende mulig handelskonflikt.

Men Niels Meidahl henviser til, at risikoen for en handelskonflikt primært viser i i forbrugertil-liden og dermed især i privatkundesegmentet.

"Det, der påvirkede os i 2025, var forbrugertil-liden. Det førte til et mindre fald på privatkundesiden, men vi oplevede ikke, at virksomheder lod være med at bygge fabrikker eller større kontor-ejendomme," siger han.

Hvad angår indkøb og direkte toldeksponering vurderer Meidahl, at Installatørgruppen reelt set køber meget lidt fra USA og derfor ikke er særlig sårbar på vareflow.

"Vi køber stort set ingenting af amerikanske varer i vores forretning allerede, så det har ikke nogen påvirkning," siger han.

Konklusionen er, at usikkerheden kan fylde mentalt – men at den konkrete driftsmæssige effekt i 2025 var begrænset, og at forventningen er det samme fremadrettet.

Kære VVS'er

Vil du vide, hvornår Povl er på ferie?

Gennemfærdte
løsninger siden 1875

5 ÅRS
GARANTI

10 ÅRS
RESERVEDELS-
GARANTI

Data er nøglen. Vølund løfter det til et nyt niveau.

Vølunds nye fjernvarmeunit giver fjernvarmeværkerne fuld indsigt i deres data – lige fra brugsmønstre til returtemperaturer, alt sammen i realtid.

Enheden er nem at installere og kan implementeres direkte på deres eksisterende net. Det betyder bedre drift, mindre belastning af nettet og præcis styring af varmen, når det gælder. Så Povl kan tage på ferie, og fjernvarmeværkerne kan optimere driften i realtid.

Som VVS'er kan du tilbyde en løsning, der er hurtig at montere, nem at indregulere og udviklet til færre reklamationer i hverdagen.

Vølunds nye fjernvarmeunit.

Intelligent styring og dokumenteret effektivitet.

Den nye generation af fjernvarmeunits fra Vølund sætter nye standarder for driftssikkerhed, datatilgængelighed og energieffektivitet. Vølunds fjernvarmeunit giver dig fuld indsigt i data – fra brugsmønstre til returtemperaturer – alt sammen i realtid.

Vølunds fjernvarmeunit kan implementeres direkte på eksisterende anlæg og er udviklet til at optimere både fjernvarmeværkets net og dine kunders komfort. Med fuldelektronisk styring og tovejskommunikation får du en fremtidssikker løsning, der er nem at installere, belaster nettet mindre og giver præcis styring af varmen, når det gælder.

Ind. Op. Tilslut!

Sikrer en hurtig og ensartet installation med færre samlinger og minimal risiko for fejl – og et resultat, der fungerer fra dag ét.



Vil du høre mere eller booke en præsentation?

Kontakt os i dag – så viser vi, hvordan Vølunds fjernvarmeunit kan gøre hverdagen enklere for dig og dine kunder.

Kontakt Morten Skeldrup Andersen på telefon **66 46 47 59** eller **Morten.Andersen@volundvt.dk**

ALT UNDER ET TAG TILPASSET DIG!



**HENT EN
FOLDER I
BUTIKKEN**

ALT UNDER ET TAG
TILPASSET DIG!

AO HAR PRODUKTER TIL ALLE BEHOV BÅDE INDE
OG UDEN. TIL VEDLIGEHOLD, NYBYG OG DÅGLIG
DRIFT
AO har noget til alle håndværkere. Kort sagt, så tilbyder vi alt
der er nødvendigt til dig der hver dag renoverer, moderniserer
og vedligeholder Danmark. Udfør de specifikke rum eller
områder, du er interesseret i, for at se vores produktvalg.
Læs om det i en lille folder eller et større produktvalg.
Klar til at hjælpe og imødekomme dine behov. Læs mere om
vores tilbud og dine muligheder hos os.

LÆS MERE



LÆS MERE

AO HAR NOGET TIL ALLE HÅNDVÆRKERE. KORT SAGT, SÅ
TILBYDER VI ALT DET NØDVENDIGE TIL DIG DER HVER
DAG RENOVERER, MODERNISERER OG VEDLIGEHOLDER
DANMARK.

VORES GRØNNE VÆRDITILBUD

LAD OS HJÆLPE DIG MED AT FÅ STYR PÅ DEN GRØNNE OMSTILLING OG DE KRAV DER
STILLES I HVERDAGEN. SÅ ER DU GODT KLÆDT PÅ TIL AT VINDE FREMTIDIGE ORDRE.

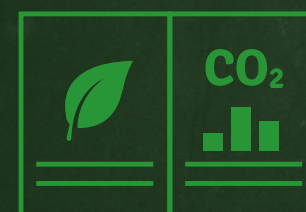
BÆREDYGTIGT BYGGERI?

Få tilbud til DGNB
eller Svanemærket
Byggeri, så du er
indenfor skiven



SKAL DU LEVERE CO2-RAPPORT FOR TRANSPORT?

Få rapport til
rapportering
efter BR25
eller din
virksomheds
CO2 regnskab



KLIMAREGNSKAB FOR DINE INDKØB?

Få CO2 rapport på varer
købt i AO til virksomhedens
klimaregnskab

BEDER KUNDEN DIG OM DOKUMENTATION?

Se miljømærker,
EPD'er og andre
miljøinformationer
på AO.dk



HVORDAN KAN AO BEDST VÆRE HVERDAGENS GRØNNE PARTNER FOR DIG?

VI GØR DET NEMT FOR DIG SOM KUNDE AT:

- LEVERE RETTE DOKUMENTATION
- VÆLGE RETTE PRODUKTER
- HAVE RETTE INFORMATION

TAG FAT I DIN AO-KONTAKT FOR AT HØRE OM MULIGHEDERNE



FØLG MED PÅ AO.DK

TEKNIQ-direktør: Fleksibel overenskomst var det største i 2025

"Der er en fortælling om, at den grønne omstilling er gået i stå, og det er den nok også på det private boligmarked. Men på industrisiden ruller elektrificeringen stadig for fuld kraft, fordi det ganske enkelt er god forretning" siger Troels Blicher Danielsen, adm. dir. i TEKNIQ.

Tekst: Lars Emtækær | **Foto:** TEKNIQ

Overenskomstfornyelsen i foråret 2025 står som årets vigtigste resultat for TEKNIQ. Det fastslår adm. direktør Troels Blicher Danielsen, som især fremhæver den nye elektrikeroverenskomst som et markant skridt frem for branchen. Og så glæder han sig særligt over et bestemt tiltag i år.

”Elektrikeroverenskomsten er nu den mest fleksible overenskomst i Danmark. Det er vi både stolte af og glade for, siger TEKNIQs adm. direktør, Troels Blicher Danielsen i dette interview med Installator.dk

Ifølge Troels Blicher Danielsen handler fleksibiliteten især om arbejdstid. Overenskomsten giver virksomhederne mulighed for at levere flere hænder i en tid, hvor manglen på kvalificeret arbejdskraft er en af branchens største udfordringer.

”Vi har udvidet fleksibiliteten i arbejdstiden og dermed også den samlede arbejdstid. Det gør, at vi som branche bedre kan imødekomme efterspørgslen. Samtidig er der lavet en række forbedringer for medarbejderne. Det er et godt kompromis, som især peger fremad på elsidens,” siger han og tilføjer, at man på VVS-området nåede et stykke – men ikke lige så langt.

Grøn omstilling ruller videre i industrien

2025 har været et år med blandede vilkår for installationsbranchen. På det private boligmarked er den grønne omstilling bremset op – bl.a. illustreret af varmepumpesalget, der fortsat ligger markant under de glade dage under energikrisen.

Men billedet ser anderledes ud i industrien.

”Der er en fortælling om, at den grønne omstilling er gået i stå, og det er den nok også på det private boligmarked. Men på industrisiden ruller elektrificeringen stadig for fuld kraft, fordi det ganske enkelt er god forretning” siger Troels Blicher Danielsen.

Samlet set har markedet været relativt fladt, mens byggeriet har oplevet en tydelig opbremsning. Det har skabt forretningsmæssige udfordringer for mange medlemsvirksomheder. Alligevel er én problemstilling stadig helt dominerende:

”Manglen på kvalificeret arbejdskraft er uden sammenligning den største udfordring for vores medlemmer.”

Uddannelse er en del af TEKNIQs DNA

Netop arbejdskraftmanglen gør uddannelse til et helt centralt tema for TEKNIQ. Organisationens medlemmer uddanner i dag omkring 11 pct. af alle lærlinge i Danmark.

”Det ligger i vores DNA at uddanne lærlinge. Elektrikeruddannelsen er meget tæt på at være den tredje største erhvervsuddannelse i Danmark, kun overgået af SOSU-uddannelsen og de samlede uddannelser i træfagene, hvis man ser

på de samlede fagområder, siger Troels Blicher Danielsen.

Udfordringerne på praktikpladssiden findes især hos industrivirksomhederne, mens installationsvirksomhederne i høj grad bidrager til uddannelsesindsatsen som underleverandører til hele erhvervslivet.

Geopolitisk usikkerhed – men også vækst

Donald Trumps tiltrædelse som amerikansk præsident har skabt øgede globale spændinger og økonomisk usikkerhed.

Ifølge TEKNIQ analyser har det – sammen med Ruslands krig mod Ukraine – gjort det mere uforudsigeligt at drive virksomhed, men den har også haft en anden side.

”Den geopolitiske situation øger usikkerheden, men den har også været med til at drive nogle meget store beslutninger i Danmark og Europa, som har en positiv effekt for vores brancher, siger Troels Blicher Danielsen.

Elektrificering, brint, udfasning af gas i boligopvarmning og den massive omstilling til elbiler skaber fortsat høj aktivitet i installationsbranchen.

”Globalt kan man måske se, at den grønne

omstilling har tabt lidt tempo, men det har vi ikke rigtig mærket i vores brancher. Det er andre brancher, der er blevet hårdere ramt – i hvert fald indtil videre,” siger Danielsen.

Klar linje om gasudfasning i 2035

TEKNIQ har tydeligt bakket op om en fast dato for udfasning af gas i private boliger i 2035 – et spørgsmål, der fortsat er politisk omdiskuteret. Således har Venstre formand, forsvarsminister Troels Lund Poulsen afvist behovet for at sætte en dato for udfasningen.

For Troels Blicher Danielsen handler det grundlæggende om forudsigelighed.

”Når politikerne har truffet en beslutning, skal man holde fast i den. Hvis man begynder at sætte spørgsmålstegn ved beslutningen, skaber man usikkerhed, og det gør det sværere at drive virksomhed, siger han.

Virksomhederne efterspørger stabile rammevilkår og klare signaler, understreger han.

Mens EU-aftalen, der reducerer antallet af virksomheder omfattet af bæredygtighedsdirektivet, er blevet positivt modtaget, er kampen mod bureaukrati langt bredere end enkelte regelsæt.

”Når vi spørger vores medlemmer, er papirarbejde den enkeltstående faktor, der generer dem mest, siger Troels Blicher Danielsen.

Men bureaukratiet kommer ikke kun fra Folketinget, men også fra forsyningsselskaber, halvoffentlige aktører og fra certificeringskrav, påpeger han.

”Nettilslutninger, dokumentationskrav og certificeringer skaber frustration. Det er en generel ”certificeringsiver”, som grundlæggende er usund. Vores opgave er at sikre, at nye krav bliver implementeret på den mindst bureaukratiske måde,” fastslår han.

Konkurrence tages som et kompliment

I december præsenterede Dansk Industri en ny brancheplatform, DI Teknik & Installation for at ”samle og styrke en branche, der er helt afgørende for Danmarks grønne omstilling, digitalisering og sikkerhed”.

Målet er ifølge DI at give branchen en større politisk gennemslagskraft og sikre bedre vilkår for at tiltrække de mange faglærte, der bliver brugt for i de kommende år.

Det kan ligne en direkte konkurrent til TEKNIQ, der i dag repræsenterer netop installatører og det øvrige tekniske erhvervsliv.

Men at andre organisationer lancerer tiltag målrettet installationsvirksomheder, ser TEKNIQ ikke som en trussel.

”Vi tager det som en kæmpe cadeau, når de har valgt at kopiere næsten ord til ord det, vi laver hver dag. Det må være fordi, de har brug for det. Vi koncentrerer os om at skabe værdi for vores medlemmer og går ikke så meget op i, hvad vores konkurrenter gør,” siger direktøren.

Elafgiftslempelse skal accelerere elektrificeringen

Reduktionen af elafgiften fra den højeste i EU til blot 1 øre er et tiltag, Troels Blicher Danielsen i den grad har set frem til.

”Enhver afgiftslettelse er en god idé. Der er overskud i statskassen, og nu gives der penge tilbage til borgere og virksomheder. Det øger aktiviteten i samfundet,” siger Troels Blicher Danielsen.

Samtidig forventer han, at lavere elafgifter vil give et markant skub til elektrificeringen og udviklingen af fleksibilitetsmarkedet.

”Fjernelsen af elafgiften gør det mere attraktivt at producere sin egen strøm. Med digital styring af bygninger og elnet kan energiselskaberne spare store investeringer, og det vil accelerere udviklingen af et mere decentralt elmarked,” fastslår han.

Afslutningsvis kan TEKNIQ gøre status med positiv medlemsudvikling i 2025.

”Branchen er i vækst, og det kan ses både på medlemstal og lønsum. Den grønne omstilling, energiområdet og forsvar driver væksten, siger Troels Blicher Danielsen.

Samtidig har organisationen lanceret et digitalt medlemskab, som også oplever fremgang.

”Det er et nyt produkt, som ikke fandtes før, og det er vi stolte af,” siger han.

HVI light plus:

Isoleret afleder til sikker lynbeskyttelse



HVI light plus samler 20 års erfaring i lynbeskyttelse i et kompakt og effektivt produkt.

Den isolerede afleder er udviklet til moderne byggeri, hvor både sikkerhed og nem og fleksibel installation er centrale krav.

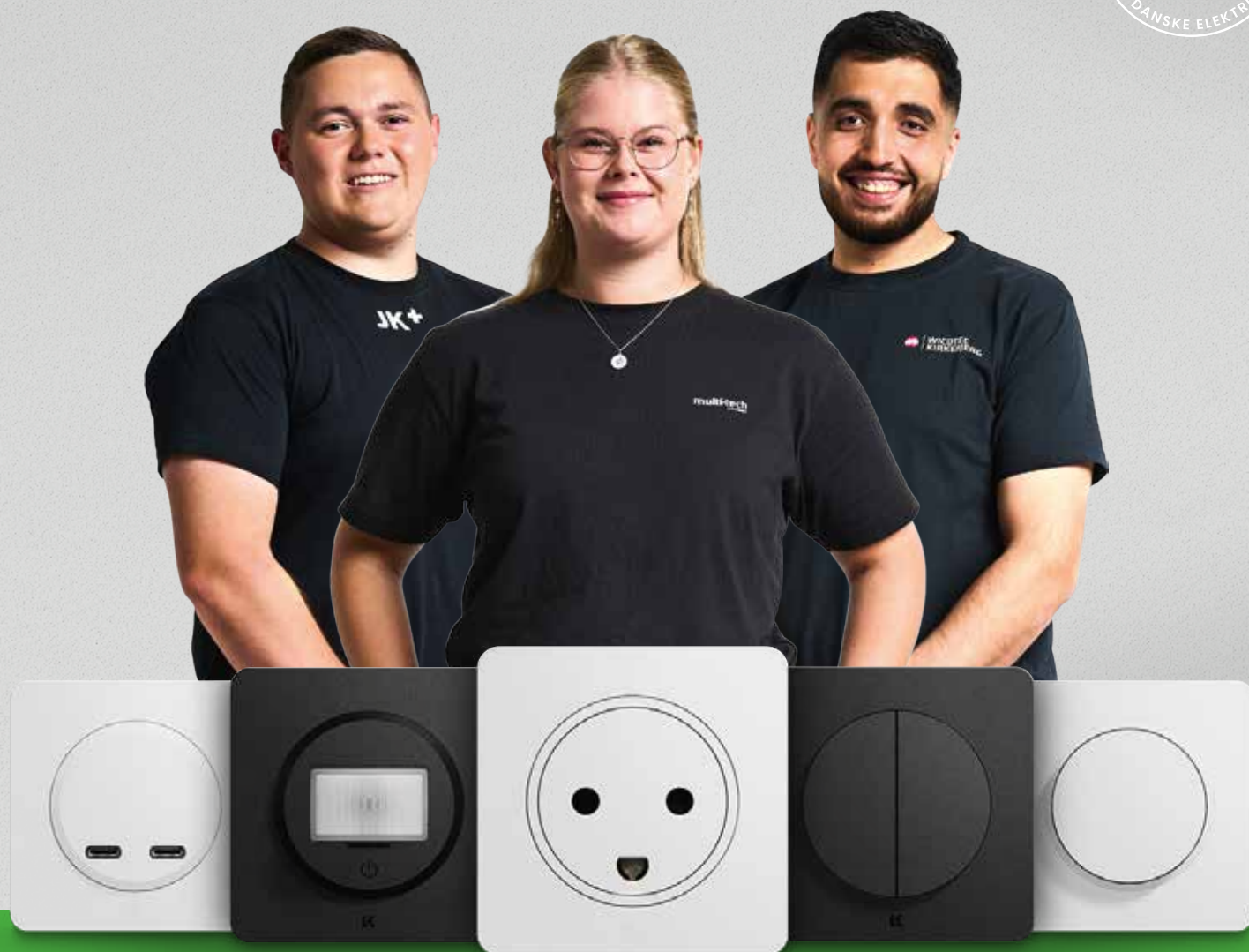
Fordele med HVI light plus:

HVI light plus er udviklet til både lettere montering og hurtig planlægning. En række fordele forenkler arbejdet på byggepladsen:

- Enkel installation med entrådet indvendig leder
- Intet behov for ekstra potentialudligning
- Indbygget berøringsbeskyttelse
- Kan overmales og matcher betonvægge
- Godkendt til brug i Ex-zoner

Vi hjælper gerne med rådgivning og projektspecifik sparring!

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



Vind LK® One produkter

Værdi: 10.000 kr.

Scan QR-koden herunder – og deltag nemt i lodtrækningen



Fordi vi er
BEDRE SAMMEN



“Tallene flytter sig hele tiden, men vi arbejder løbende med en bruttoliste på omkring 20–25 selskaber, som kan være relevante på sigt,” siger Anders Colding, der er COO i Koble om opkøbsstrategien.
Foto: Sille Serup

Tekst: Lars Emtækær

Da Koble blev etableret var den overordnede målsætning for den norske investor og medejer, CredoPartners, at indlemme 25 elinstallationsvirksomheder under Koble-paraplyen. Det særlige twist ved Koble-samarbejdet er, at de opkøbte virksomheder beholder deres oprindelige navn, ledelse og lokale forankring, men kan trække på en række forskellige stabsfunktioner i Koble.

Ejerne af de opkøbte virksomheder får samtidig en ejerandel i Koble og har dermed fortsat hånden på kogepladen samtidig med, at de får andel i en mulig upside.

Målet om 25 virksomheder blev sat, fordi det blev vurderet, at antallet var stort nok til at give en tilfredsstillende geografisk spredning til at gøre fællesskabet stærkt nok både fagligt og praktisk.

Og de norske investorer regnede med at det ville tage en del år at nå målet.

“Men projektet har fået en langt mere positiv modtagelse, end vi havde turdet kalkulere med. Derfor er vi allerede nået til nummer 21, og det er faktisk sket et par år før, vi havde planlagt. Det hænger blandt andet sammen med, at branchen i høj grad taler sammen. Når en virksomhed først kommer ind og får gode erfaringer, så spreder det

sig i netværkene,” fortæller Anders Colding, der er COO og var med fra starten af Koble.

“Vi kan mærke, at vores partnerskabsmodel giver mening for mange: de er ikke “solgt”, de bliver partnere og beholder deres identitet. Det betyder

Vi kan mærke, at vores partnerskabsmodel giver mening for mange: de er ikke “solgt”, de bliver partnere og beholder deres identitet. Det betyder meget.

ANDERS COLDING

meget. Så den oprindelige målsætning om 25 er ikke længere et naturligt stoppested. Nu er vores mål 30 virksomheder, men fortsat med fokus på, at fællesskabet skal fungere, og at alle føler sig som en del af et samlet hold.”

Er det primært installatørerne selv, der henvender sig og vil med – eller er det jer, der rækker ud?

“Det er egentlig en ret god blanding. En del virksomheder tager selv kontakt, ofte fordi de har hørt gode erfaringer fra andre. Derudover oplever vi, at forskellige rådgivere – eksempelvis revisorer – gør virksomheder i deres netværk opmærksomme på os, fordi Koble udfylder et behov i markedet. Og så er der selvfølgelig også vores egen opsøgende indsats, hvor vi identificerer virksomheder, som vi mener, vil passe godt ind i fællesskabet.

Så det er ikke sådan, at vi primært rekrutterer aktivt, og heller ikke sådan, at vi bare kan sidde og vente. Det er en kombination, og det tror jeg, er sundt,” siger Anders Colding.

Hvad er det helt konkret for et hul i markedet, I udfylder?

“Hvis man ejer en installationsvirksomhed, står →

→ man ofte i valget mellem to løsninger: enten et internt generationsskifte – hvor man sælger til en medarbejder – eller et decideret salg til en større aktør. Vi tilbyder noget midt imellem: virksomheden bevarer sit lokale brand og sin identitet, men får samtidig adgang til et fællesskab og en organisation, der kan hjælpe med alt det, der typisk kan være svært at stå med alene.

Det opleves som en balance, hvor man får det bedste fra begge verdener, uden man skal opgive det, man har bygget gennem mange år.”

Mange kaffemøder inden aftaler

I har fået ni nye installationsvirksomheder i Koble i 2025. Hvor mange har I talt med for at lande dem?

“Tallene flytter sig hele tiden, men vi arbejder løbende med en bruttoliste på omkring 20–25 selskaber, som kan være relevante på sigt. Nogle kommer på, fordi de kontakter os, andre fordi vi selv finder dem interessante. Efterhånden som dialogerne udvikler sig, kommer vi tættere på

nogle, mens vi kan se, at andre måske ikke passer ind – og så bliver listen trimmet.

Det er ikke et “masse-rekrutteringsprojekt”, men en løbende kvalificering af relationer og match.”

Kobles centrale medarbejderstab er siden starten i 2023 vokset til ti medarbejdere fordelt mellem direktion, drift og finans. Væksten er sket i takt med udvidelsen i antallet af opkøbte virksomheder og centrerer sig omkring støtte til økonomi, udvikling, uddannelse og indkøb.

Hvad er målet for de kommende år – 2026 og 2027?

“Hvis vi ser et par år frem, er et realistisk bud, at vi vokser med omkring fem eller seks selskaber om året. Men det afhænger af størrelsen på dem, vi får med. Hvis der pludselig kommer nogle markant større virksomheder, så giver det måske ikke mening at fastholde et bestemt antal, fordi integrationen tager længere tid.

For os er det vigtigere, at vi opbygger et stærkt fællesskab, end at væksten i sig selv går

hurtigt. Onboarding og integration er mindst lige så vigtig som selve væksten, og kulturen i fællesskabet betyder virkelig meget for alle parter,” siger Anders Colding.

Midtjylland skal styrkes yderligere

Koble har valgt at udbygge sit netværk af tilknyttede installationsvirksomheder region for region for at sikre en stor synergi mellem virksomhederne. Det har betydet, at udbygningen hidtil er sket på Sjælland, i Nordjylland og senest i det midt- og østjyske område. Og det er også her, fokus er rettet i det kommende år.

“Midtjylland er et område, hvor vi gerne vil styrke sammensætningen yderligere. Vi har flere gode partnere der nu, men afstanden mellem dem er stadig stor. Vi ved, at synergiene mellem virksomhederne øges markant, når de ligger tættere, kan låne medarbejdere, udveksle kompetencer og skabe fælles læring.

Det betyder dog ikke, at andre landsdele ikke er i spil – hele landet er det. Men lige nu har Midtjylland vores primære opmærksomhed, for at skabe den nødvendige kritiske masse,” lyder det fra driftsdirektøren, der dog også holder øje med mulighederne i Sønderjylland, Fyn og i Nordsjælland.

Den hurtige udbygning af selskabet er blevet godt modtaget af de norske investorer i CredoPartners.

“De er meget tilfredse. De havde naturligvis forventninger til projektet, men at vi er blevet taget så positivt imod, har gjort, at målene er blevet justeret op undervejs. De er sat i verden for netop at være med til at løfte denne type projekter, så de følger udviklingen tæt og er aktive i forhold til strategi og ambitioner.”

Ingen har fortrudt

Har nogen af de virksomhedsejere, der er gået med, fortrudt eller forsøgt at trække sig ud?

“Nej, der er ikke nogen, der har trukket sig,” siger Colding og fortsætter:

“Selvfølgelig kan man have dage, hvor man tænker, at nye krav fylder meget – f.eks. budgetter, compliance eller dokumentationskrav. Men de samme krav ville de også skulle håndtere, hvis de stod alene. Her bliver det bare gjort ordentligt, og med hjælp fra fællesskabet.

Kontrakten giver mulighed for at forlade samarbejdet, hvis man på et tidspunkt vurderer, at det er det rigtige. Men man kan ikke “tage virksomheden med tilbage”. Det er en permanent del af Koble. Ingen har benyttet sig af muligheden, og vores oplevelse er, at fordelene opvejer det øgede ansvar,” fastslår Anders Colding.



A sense for lighting control
Øget komfort med avanceret lysstyring



Lysstyring handler om at forbedre komforten for brugerne og optimere energieffektiviteten. Niko P40 og M40 sensorserien med DALI-2 certificerede tilstedeværelsessensorer har indbygget fleksibilitet og gør det nemt at tilpasse til flere forskellige avancerede lysscenarier såsom dagslysstyring, multizone til smart board belysning, natfunktion, Tunable White forudindstilling, dynamisk døgnrytmelys og ekstern aktivering.



Udforsk Niko P40 og M40 sensorserien og lær mere om, hvad vi kan tilbyde dig.



WYGWAM

Sønderjylland og Fyn er fortsat uopdyrket land for Koble. Foto: Koble



Elektrificeringen sikrer installatøren nøglerolle i den grønne omstilling

Den grønne omstilling buldrer frem – og med den følger både nye teknologier, nye forretningsmodeller og ændrede kundebehov. Ifølge Troels Hartung, bæredygtighedschef i TEKNIQ, står installatørbranchen midt i en historisk transformation, hvor elektrificeringen bliver rygraden i fremtidens energisystem og åbner nye muligheder for landets el- og vvs-installatører.

Tekst: Lars Emtekær

I løbet af de seneste 10-15 år har det markante fokus på grøn omstilling betydet, at elektrificeringen af Danmark er på fremmarch. Først kom solcellerne, så fulgte varmepumperne, og nu ser vi industrien elektrificere i stor skala. Og vi er langt fra i mål.

"Installatørernes arbejde handler i stigende grad om at gøre kunderne helt eller delvist selvforsynende – uanset om vi taler el eller varme," siger Troels Hartung, der er bæredygtighedschef i TEKNIQ.

Hvor solceller tidligere var et nichefelt, er

energiteknologierne i dag blevet bredt folkeeje. Særligt elbiler og varmepumper har ændret danskernes forhold til energi – og skabt et eksplosivt behov for kompetent installation, drift og service.

Ladestanderområdet er et af de mest dynamiske markeder netop nu. I flere år har installa-

< Den grønne omstilling er i fuld gang med elbiler, varmepumper og grøn strøm. Og udviklingen vil give installationsbranchen masser af arbejde i de kommende mange år. Tegning: ChatGPT



^
"Jo flere teknologier kunden har – jo mere fleksibilitet har de, og jo større værdi kan de skabe i energisystemet. Det bliver et nyt marked, installatørerne kan blive en del af," siger Troels Hartung, der er bæredygtighedschef i TEKNIQ. Foto: TEKNIQ

tørerne primært arbejdet som underleverandører til operatører som Clever, OK og andre. Men ændringer i elafgiften kan rykke ved magtbalancen:

"Når refusionsordningen ikke længere giver værdi, mister operatørerne noget af deres forretningsgrundlag. Så bliver den lokale installatør igen en nøglespiller. Hvorfor gå via en operatør, hvis du bare kan ringe til den lokale elektriker?" lyder det fra Hartung.

Han peger på, at efterspørgslen samtidig øges efter kombinerede løsninger med solceller, varmepumper, batterier, ladestandere – som kræver teknisk rådgivning, kunderne ikke selv kan overskue.

Et af de hurtigt voksende områder er husstands batterier. Ikke kun sammen med solceller, men også som selvstændige enheder.

"Folk køber batterier for at undgå spidsbelastning og høje nettariffer. De lader op om natten og bruger strømmen smart over dagen. Det område kommer installatørerne til at se meget mere til," forudser bæredygtighedschefen.

Samtidig bevæger energisektoren sig ind på fleksibilitetsydelse – hvor batterier, varmepumper og ladestandere kan hjælpe med at balancere elnettet. Det åbner en helt ny type forretning:

"Jo flere teknologier kunden har – jo mere fleksibilitet har de, og jo større værdi kan de skabe i energisystemet. Det bliver et nyt marked, installatørerne kan blive en del af."

Service som forretningsmodel: Nye vaner, nye behov

Den øgede elektrificering bringer en bølge af serviceaftaler med sig. Ikke kun på varmepumper – men også på ladestandere, batterier og andre installationer.

"Mange kunder er usikre, når de får deres første ladestander eller solcelleanlæg. De vil gerne holdes i hånden. Efter et par år opsiges de måske aftalen, men i starten vil serviceaftaler være attraktive for mange. Markedet for serviceaftaler på ladestanderne er selvfølgelig under markant pres, fordi det har været drevet af forbrugernes ønske om at få refunderet elafgiften. Og når den fjernes fra nytår, vil mange formentlig betakke sig for alene at betale for en garanti- og reparationsaftale. Men nogle vil formentlig fortsat betale for den tryghed, en aftale kan give," siger Troels Hartung.

Energioptimering kræver professionelle

Markedet for enkle smart home-løsninger er i dag domineret af store virksomheder med færdigpakkede løsninger. Men ifølge Hartung vil mere avanceret energioptimering snart kræve professionelle installatører:

"Når kunderne både har varmepumpe, batteri,

ladestander og solceller – så har de brug for systemer, der styrer det hele optimalt. Det bliver et område, installatørerne skal tage ejerskab over."

Alligevel advarer han om, at energiselskaberne også vil forsøge at sætte sig tungt på markedet – som f. eks Andel, der allerede tilbyder komplette løsninger med solceller og batterier.

Fra engangskøb til abonnement

Mange kunder – især dem med olie- eller gasfyr – vil gerne skifte til noget grønnere og billigere, men investeringen kan være en barriere. Her tror Troels Hartung, at nye finansielle løsninger kan bane vejen.

"Installatører kan samarbejde med finansielle partnere, ligesom en del allerede gør i dag. Mange af de kunder, der skal have fx varmepumpe i de kommende år, er ikke nødvendigvis parat til at betale 120.000 kroner up front for en varmepumpe. Hvis de skal nås, skal man have et andet tilbud som fx en månedlig løsning med finansiering, service og vedligehold."

Energiselskaberne er allerede i gang med abonnementslignende ordninger, og Hartung forventer, at mange installatører vil følge efter – enten selv eller gennem partnerskaber.

En anden forretningsmulighed, der kan åbne sig, er udbredelsen af tovejsladning (Vehicle-to-Home og Vehicle-to-Grid), hvor elbiler kan levere strøm tilbage til huset eller nettet.

"Det kan blive stort, hvis elbilen bliver en del af energisystemet. Det vil skabe helt nye installationsopgaver og værdikæder, der giver de teknisk stærke elinstallatører en unik mulighed for at positionere sig," siger Troels Hartung.

Under alle omstændigheder vil den grønne omstilling med elektrificeringen af Danmark skabe flere muligheder for installatørerne, når de sorte energikilder afløses af grønnere løsninger – både i erhvervslivet og i de private husstande.

Trods BR18-krav: Alt for få bygninger bliver Smart buildings

Leverandørerne er klar, byggereglementet kræver det, men alligevel halter det med at få installeret den sammenhængende bygningsautomatik, der er med til at spare energi og CO₂-udledning i de bygninger, der er omfattet af reglerne i BR18. Det gælder både for nybyggeri og i eksisterende bygninger, påpeger formanden for KNX National Group Denmark.

Tekst: Lars Emtekær

Leverandører af bygningsautomatik skulle egentlig have ligget vandret i slutningen af 2025.

Der var nemlig den 31. december i fjor deadline for installation af en sammenhængende bygningsautomatik i eksisterende erhvervs ejendomme, institutioner og andre ikke-beboelsesejendomme med et varme/kølebehov på mere end 290 kW, hvis det er "teknisk gennemførligt og rentabelt," som det fremgår af BR18.

Men branchen havde ikke mere travlt end normalt, fortæller John Hegelund, der er formand for KNX National Group Denmark.

"Efterspørgslen er ikke stigende. Nogle udsifter måske belysningsanlæg, men de bliver sjældent integreret i et samlet BMS-system, som BR18 kræver," siger han.

Ifølge John Hegelund er reglerne tydelige nok:

"Lovgivningen er der. Men mange kender den tilsyneladende ikke eller også er de ligeglade – og reglerne i BR18 bliver ikke håndhævet. Det er lidt som at køre for stærkt på motorvejen. Man fortsætter, indtil man bliver taget. Forskellen er bare, at der ikke findes nogen fartkontrol i vores branche i forhold til Bygningsreglementet," siger John Hegelund.

Og det er ikke kun i de eksisterende bygninger, at det kniber med at overholde reglerne i BR18 om en sammenhængende bygningsautomatik. Det sker også ved nybyggeri, fortæller en aktør i branchen, der ønsker at være anonym, til Installator.dk:

"Vi oplever ofte – også i nybyggeri – at man forsøger at spare penge på de tekniske installationer. Det gør man ved at bruge standardprodukter, som ikke har den nødvendige dataudveksling, fordi det er billigere. Mange hovedentreprenører forsøger at køre billigere løsninger igennem i stedet for de samlede bygningssystemer, som BR18 kræver".

Er det så fordi kommunerne ser igennem fingre med det, når de alligevel udsteder ibrugtagningstilladelse?

"Jeg tror, kommunerne ser igennem fingrene med det. I princippet burde man ikke få en ibrugtagningstilladelse, hvis man ikke overholder BR18. Men nogle slipper igennem. Vi har flere gange givet tilbud på løsninger, der lever op til kravene, men så vælger bygherren en standardløsning i stedet. Uofficielt får vi så at vide, at "det er der ingen problemer med", lyder det fra aktøren.

Et centralt problem er ifølge John Hegelund, at kommunerne – som skal godkende byggerier og føre tilsyn – ofte ikke har den tekniske viden til at vurdere, om kravene til bygningsautomatik er opfyldt.

"Mange af dem, der sidder og godkender projekter, har ikke elteknisk baggrund. Det kan være bygningskonstruktører, der blot tjekker, at papirerne er i orden, uden at vide, om løsningen rent faktisk overholder kravene," forklarer han.

Og så bør ansvaret for kontrol af bygningsautomatik flyttes væk fra kommunerne og over til en statslig instans, hvor der sidder folk med

de nødvendige kompetencer, mener John Hegelund.

"Kommunerne er jo selv store bygherrer. Det giver ingen mening, at de både skal kontrollere egne projekter og andres. Der burde være en central enhed – et slags 'BR-politi', som man spørger med i branchen," siger han.

Sparer energi og CO₂-udledning

Det er ikke mindst i forhold til energioptimeringen af bygninger, at bygningsautomatik spiller en central rolle, da de tegner sig for næsten 40 pct. af det samlede energiforbrug i Danmark ifølge tal fra Energistyrelsen.

Der er således et meget stort besparelespotentiale ved at bygge energirigtigt og implementere intelligent styring af energiforbruget samtidig med at det kan øge komforten og være med til at reducere de løbende driftsudgifter.

Og det behøver ikke nødvendigvis være så svært – eller dyrt.

Mange bygninger har allerede CTS-systemer, der styrer varme og ventilation, men ofte er belysningen ikke integreret. Her ligger der et oplagt potentiale, mener Hegelund.

"Bygningsreglementet har siden 2016 stillet krav om CTS-systemer i store bygninger. Så i mange bygninger er der allerede en platform. Det handler mest om at koble belysningen på. Det burde ikke være teknisk svært eller dyrt, hvis systemet stadig vedligeholdes," siger han.

"Men hvis man har et gammelt, forældet sy-



^
Der er reelt igen kontrol med, om Bygningsreglementet bliver overholdt, når det gælder kravet en sammenhængende bygningsautomatik i større bygninger. Foto: 123rf

stem, som ikke kan opdateres, bliver det selvfølgelig en dyrere opgave."

John Hegelund nævner et konkret eksempel, hvor et sekretariat fik udskiftet armaturer, og udlejer blot ville sætte nye op én til én – uden styring.

"Det er faktisk ulovligt i dag. Men mange ved det ikke, og desværre siger nogle fagfolk ja til at lave det alligevel. Men som fagmand har man ansvaret for at kende reglerne. Det er ligesom et autoværksted – man forventer, at de ved, hvilke dæk der er lovlige," siger John Hegelund.

Flere bygninger bliver omfattet

EU såkaldte EPBD-direktiv peger mod implementering af sammenhængende bygningsautomatik i bygninger, der har et varmebehov på over 70 kW med seneste frist ultimo 2029.

Direktivet er et centralt redskab i EU's Green Deal og Fit for 55-pakken, der skal sikre, at EU's bygningsmasse bliver klimaneutral senest i 2050. Danmark forventes at implementere dette via national regulering, men ifølge Hegelund møder forslaget modstand.

"Nogle kommuner har gjort indsigelse, fordi det vil ramme mindre bygninger som børnehaver. De vil gerne have belysningsdelen fjernet, så de kan lave billigere standardløsninger uden central styring," siger han og advarer samtidig mod den udvikling:

"Belysning er ikke bare en lampe, der tænder og slukker. Sensorerne i loftet er bygningens øjne.

"Vi har lovgivningen, men så længe ingen håndhæver den, bliver der ikke gjort noget. Folk gør, som de plejer," siger John Hegelund, der er formand for for KNX National Group Denmark om den manglende implementering af sammenhængende bygningsautomatik. Foto: KNX National Group Denmark



De registrerer aktivitet, og de data kan bruges til meget mere end lys – fx til rengøringsplaner, ventilation og energioptimering. Det er guld værd for driften."

På papiret lever Danmark op til EU's standarder nuværende standarder – men kun fordi reglerne står skrevet ind i bygningsreglementet. I virkeligheden sker der ikke så meget, må man forstå. "Vi har lovgivningen, men så længe ingen håndhæver den, bliver der ikke gjort noget. Folk gør, som de plejer," siger John Hegelund.

John Hegelund håber, at de kommende år vil skabe større fokus på de fordele, som bygningsautomatikken giver både i forhold til energiopti-

mering, CO₂ udledning, men også til muligheden for at spare på bygningers samlede driftsomkostninger.

"Når man begynder at sammenligne energimærkningen med det reelle forbrug, vil bygnings ejere, der bruger for meget energi, blive ramt. Det kan forhåbentlig sætte skub i udviklingen," siger formanden for KNX National Group Denmark.

Ifølge EPBD-direktivet skal fremtidige energimærker baseres på både beregnet og målt energiforbrug, når data foreligger digitalt. EU's deadline for implementeringen i de enkelte medlemslande er 29. maj 2026. Men om det sker i Danmark er uvist.

Ny analyse: Varmepumper sparer mindre end beregnet

Boligejere, der skifter olie- eller gasfyr ud med en varmepumpe, kan forvente et markant lavere energiforbrug. Men besparelsen bliver typisk langt mindre end det, Energistyrelsens officielle beregningsværktøj giver indtryk af, viser en analyse fra De Økonomiske Råd.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: TEKNIQ

Der er stor forskel på den teoretisk beregnede besparelse ved overgang til varmepumpe og den realiserede. Det viser en ny analyse fra De Økonomiske Råd.

Der er forskel på teori og praksis. Du kender det fra elbilens rækkevidde. Een ting er WLTP-målingen, noget ganske andet er den oplevede rækkevidde, der er afhængig af en lang række faktorer – og aldrig når den opgivne rækkevidde.

Det samme gælder besparelspotentialet ved varmepumper.

Ifølge analysen fra vismændene i De Økonomiske Råd svarer de faktiske besparelser kun til omkring 54 pct. af de besparelser, som værktøjet fra Energistyrelsen forudsiger.

Energistyrelsens beregningsværktøj estimerer, hvor meget en given bolig kan spare, ud fra tekniske oplysninger som boligens størrelse, opvarmningsform, byggeår og varmepumpens ydelse. På den måde kan man beregne en teoretisk reduktion i energiforbruget.

Disse tal er imidlertid baseret på standardi-

serede forudsætninger og ikke på reelt målt forbrug, påpeger analysen.

Den sammenligner derfor de teoretiske besparelser med den faktiske udvikling i energiforbruget, efter varmepumpen er installeret. De faktiske tal stammer fra administrative data, hvor gas- og olieforbrug registreres via forsyningselskaberne, mens elforbruget måles gennem smarte elmålere fra Energinet og Danmarks Statistik.

Beregnen bygger dermed ikke på selvrapportering, men på konkrete målinger af husstandenes energiforbrug før og efter skiftet.

Ved at sammenholde de målte ændringer i energiforbruget med de tekniske forventninger kan analysen dokumentere, at den gennemsnitlige bolig i praksis sparer omkring 6.600 kWh årligt, mens beregningsværktøjet peger på en mulig besparelse på godt 12.000 kWh.

De faktiske forhold reducerer altså nettoeffek-

ten betydeligt.

Forklaringen skal ifølge analysen findes i forskellen mellem, hvad huset teknisk set kan levere, og hvad den enkelte familie faktisk gør. Beregningsmodellen tager ikke højde for individuelle varmevaner, temperaturvalg eller adfærd i boligen, og derfor ligger de målte besparelser væsentligt lavere end de beregnede.

Resultaterne understreger, at varmepumper giver en betydelig energigevinst, men også at forventningerne bør være realistiske. For installatører såvel som boligejere betyder det, at beregningerne fra Energistyrelsens værktøj skal tages med et gran salt – og besparelsen ved investeringen i en varmepumpe nok er store – men ikke helt så store som de teoretiske beregninger anslår.

Fuldstændig ligesom med elbilerne.



ECO 175: Energieffektivt og kompakt ventilationsanlæg

ECO 175 er et ventilationsanlæg med varmegenvinding, der tilbyder meget fleksible tilkoblingsmuligheder samt en kompakt størrelse. På trods af den lille størrelse har ECO 175 en ydelse som et anlæg med langt større pladsbehov.

Fordele ved ECO 175

- Kompakt størrelse – men med en høj ydelse og effektivitet som et langt større anlæg.
- Mulighed for både vertikal og horisontal installation.
- Fleksible tilslutningsmuligheder med højre/venstre-konfiguration.
- Passiv komfortkøling med fuldautomatisk 100 % bypass.

Scan QR-koden for at læse mere om ECO 175.



Populær kending i nye klæder

Termix VVX i nyt, funktionelt design

Termix VVX har længe været en bestseller takket være sin fleksibilitet og de mange nyttige kvaliteter. Og nu har vi givet den brugervenlige fjernvarmeunit med den intelligente Termix TPV-regulator en opgradering, der gør den endnu bedre – og endnu flottere.

Den redesignede Termix VVX har blandt andet aftagelig frontplade og ramme samt separat cover for ECL og målerdisplay. Funktionaliteten og brugervenligheden har tillige fået et løft i form af forbedret ledningsfastgørelse og -føring, ligesom vi har integreret en sekundær snavssamler i unitten.

Læs mere på termix.dk eller ring på 97 14 14 44

Termix VVX

Opdateret design med brugervenlige fordele:

-  Separat cover for ECL og målerdisplay
-  Aftagelig frontplade og ramme
-  Forbedret ledningsfastgørelse og -føring
-  Integreret sekundær snavssamler

Den redesignede Termix VVX med TPV-regulator passer direkte ved udskiftning af Termix VVX. Unitten overholder alle normkrav.



Aftagelig ramme giver nem adgang til komponenter



Uafklarede fjernvarme-projekter bremser varmepumpesalget

Alt for mange borgere hænger fast i uafklarede fjernvarmeprojekter og er derfor udelukket fra tilskud til køb af en varmepumpe. Det er en af de vigtigste årsager til, at varmepumpesalget fortsat går sløjt, om end der er en opadgående tendens i år, mener brancheforeningen.

Tekst: Lars Emtækær | Foto: TEKNIQ

Fjernvarme-projekter har været ramt af møgsager med dårlig presseomtale. Fortsat lave gaspriser og stigende priser i nye fjernvarmeprojekter på grund af inflation har betydet nedlukning af mange mindre og enkelte større projekter.

Det burde alt andet lige føre til et større salg af varmepumper, men det er ikke sket. Ganske vist er salget i år på en opadgående kurve, men der er fortsat langt op til salgstillene under energikrisen.

”Vi forventer omkring 16–18.000 installerede luft/vand og jordvarmepumper i år. Det er lidt under niveauet før energikrisen, hvor vi lå på 20–25.000, men vi er forsigtigt optimistiske i forhold til næste år,” fortæller Jens Henrik Mæng, der er formand for området kommunikation og marked i Varmepumpeindustrien.

Den primære hæmsko ligger ifølge Mæng i de mange uafklarede fjernvarmeprojekter rundt i landet.

”Nogle projekter har stået åbne i to-tre år uden endelig afklaring. Jyllinge og Næstved er eksempler på steder, hvor borgerne er sat på pause, fordi der ikke er nok tilslutning, men projekterne holdes alligevel i live, og det gør borgerne usikre. Vi ser også fjernvarmeprojekter med prisniveauer, der ligger over forbrugerprisloftet på fjernvarme – og så må man jo spørge, om de burde være der,” siger han.

Konsekvensen er, at borgerne ikke kan få del i tilskuddene fra varmepumpepuljen.

”Man kan ikke søge tilskud, når borgerens område er udlagt til fjernvarme – selv om der reelt ikke kommer fjernvarme. Derfor møder vi mange frustrerede borgere rundt om i Danmark”

Manglende markedsføring af Varmepumpepuljen

En anden bremse for salget er manglende viden om varmepumpepuljen.

”Sidste år markedsførte Energistyrelsen puljen mere aktivt. I år har der stort set ikke været kommunikation om det. Det betyder noget, især for de forbrugere, der har brug for at kende økonomien,” siger Jens Henrik Mæng.

Men gør branchen selv nok for at markedsføre varmepumperne?

”Det synes jeg absolut. Vi markedsfører tilskuddet og bruger blandt andet aktivt i vores markedsføring. Vi laver også borgermøder i de kommuner, der ønsker det – i områder, hvor der ikke er planer om fjernvarme. Der møder vi borgerne og svarer på deres spørgsmål, også som en uafhængig instans – ligesom producenterne selv kører kampagner.”

I modsætning til gasfyr eller valget af fjernvarme, der ikke kræver nogen form for indsigt for den enkelte kunde, er det anderledes, når det kommer til valg af varmepumpe.

Her kan to konkurrerende producenter give vidt forskellige bud på, hvor stor en varmepumpe, der skal til for at varme huset op.

Dermed kan tvivl og usikkerhed om den rigtige løsning måske holde nogle kunder tilbage.

”Det er fuldstændig rigtigt, og det er en af grundene til, at vi holder så mange borgermøder. Vi prøver at aflyse myter og gøre det mere gennemsnitligt, hvad man skal være opmærksom på, når man får et tilbud. Især i den periode, hvor det gik stærkt, dukkede der mange importprodukter op, og nogle firmaer gik konkurs, så der ingen service var bagefter.

Det ønsker vi ikke. Varmepumpeindustrien

står for kvalitet blandt varmepumpeproducenterne og henviser altid til Varmepumpelisten fra Teknologisk Institut og Energistyrelsen. Det er vigtigt for os, at folk får gode oplevelser – varmepumper er en god teknologi og har været det i mange år, blandt andet i Sverige,” siger Jens Henrik Mæng.

Udspil om nyordning på vej

I forhold til Varmepumpepuljen har klima-, energi- og forsyningsminister Lars Aagaard (M) tidligere erklæret sig åben for at se på, hvordan midlerne fordeles.

I dag får alle lige store tilskud, uanset om de bor i et hus til 8 mio. kr. eller i et hus på landet til 800.000 kr., hvor investeringen i en varmepumpe udgør en langt større andel af huset værdi.

Og der er god grund til at se på modellen, mener også Varmepumpeindustrien, der dog ikke er klar med et bud endnu.

”I år skrues tilskuddet til en luft-til-vand varmepumpe op fra 17.000 kr. til 27.000 kr. Men vi vil gerne sikre, at tilskuddene rammer de husstande, hvor behovet er størst – og hvor investeringen i en varmepumpe udgør en markant økonomisk byrde i forhold til husets værdi og indkomsten i området. Vi er i gang med en analyse nu og kommer med vores forslag til, hvordan en ny ordning kan se ud, når den er færdig,” siger Jens Henrik Mæng.

Ifølge et oplæg fra regeringen er der afsat 185 millioner kr. årligt i tre år fra 2027 til at hjælpe husstande med at udskifte gasfyr med varmepumper. Samtidig overvejes det at omdanne tilskudsordningen til et fradrag.

Men hvordan modellen bliver skruet sammen, bliver der næppe klarhed over før en gang i løbet af i år.

Danmark bør droppe nationalt klimamål

Særlige danske klimamål giver ikke mening. Danmarks udledninger er nemlig allerede dækket af EU's regler og indgår i EU's samlede klimamål. Hvis Danmark går videre med egne højere mål vil det blot føre til en høj pris på reduktionerne uden at det ændrer på klimaet global, lyder det i en analyse fra CEPOS.

Tekst: Lars Emtekær

Drøftelserne om nye 2035-mål for Danmarks CO₂ reduktioner er i fuld gang - og flere organisationer har allerede spillet deres synspunkter på banen.

Dansk Fjernvarme anbefaler således, at de danske klimamål "sættes så ambitiøst som muligt".

Men det giver ifølge en analyse fra CEPOS slet ikke mening, at Danmark laver sine egne, særlige klimamål ud over dem, vi allerede er forpligtet til gennem EU, da størstedelen af udledningerne i Danmark allerede er dækket af EU's regler og ind-

går i EU's samlede klimamål.

"Det er en illusion at forestille sig, at Danmark kan have en selvstændig klimapolitik. Langt de fleste sektorer er i dag underlagt EU's CO₂-kvotesystem eller vil være det inden få år. Derfor giver det ikke mening at lade dansk politik styre efter nationale reduktionsprocenter," siger Otto Brøns-Petersen, analysechef i CEPOS.

Danmark har alene det direkte ansvar for den del af udledningerne, der ligger uden for EU's kvotesystem - altså især landbrug, transport og bygninger. Resten er fuldt styret af EU, som

bestemmer, hvor mange CO₂-kvoter der må udstedes, og dermed hvor store udledningerne må være i hele EU under ét.

Det gør den danske nationale kontrol meget begrænset på de områder, som allerede er reguleret af EU, påpeges det i analysen.

Men i TEKNIQ er man lodret uenig med CEPOS:

"Hvis vi kun læner os op ad EU, risikerer vi at miste tempoet i den grønne omstilling. Nationale klimamål er ikke symbolpolitik men et styringsværktøj, der sikrer, at vi investerer i energieff-

ektivisering og elektrificering nu, i stedet for at vente på, at andre løser det for os," siger Nicolai Siegumfeldt, underdirektør i erhvervsorganisationen TEKNIQ.

Danmark kan komme til at betale høj pris

Men CO₂-udledning påvirker klimaet på samme måde uanset, hvor i verden den sker. Derfor mener CEPOS, at beslutninger om klimamål helst skal træffes på et så højt internationalt niveau som muligt. Det giver bedre mening, at EU regulerer udledningerne samlet, frem for at de enkelte lande prøver at presse deres egne tal ned, hvis det blot fører til, at udledningerne flytter til andre lande inden for EU. Ifølge CEPOS risikerer Danmark i så fald at betale en høj pris for reduktioner, som alligevel ikke ændrer noget for klimaet globalt.

Når Danmark vælger et klimamål for 2035, bør vi derfor efter deres opfattelse holde os til EU's krav og sikre, at de danske mål passer ind i det internationale system. Nationale mål bør ikke omfatte udledninger, som EU allerede regulerer gennem kvotesystemet, da det hverken giver ekstra klimaeffekt eller mening at regulere det samme

to gange. CEPOS mener også, at Danmark bør undgå at måle udledninger baseret på vores forbrug, altså de varer vi køber fra udlandet, fordi



CEPOS ser kun prisskiltet, men ikke gevinsten, siger Nicolai Siegumfeldt, der er underdirektør i TEKNIQ om CEPOS-analysen. Foto: TEKNIQ



Det giver det ikke mening at lade dansk politik styre efter nationale reduktionsprocenter, siger Otto Brøns-Petersen, analysechef i CEPOS. Foto: CEPOS

man hverken kan gøre det præcist eller effektivt. Desuden er det ikke sådan, klimaansvaret er fordelt i Parisaftalen, hvor hvert land kun har ansvar for de udledninger, der sker på eget territorium.

Hvis danske politikere ønsker en klimaindsats, der går videre end EU's krav, foreslår CEPOS, at det gøres ved at købe og annullere CO₂-kvoter.

Når man sletter kvoter, bliver der færre til rådighed i hele EU, hvilket faktisk sænker de samlede udledninger. Modsat giver nationale reduktioner i sektorer, der allerede er omfattet af EU's kvotesystem, ingen reel klimaeffekt, fordi udledningerne blot flytter til andre EU-lande.

90 pct. mål kan koste 20 mia.

Skulle man alligevel vælge at indføre et selvstændigt dansk mål for de samlede udledninger i 2035, mener CEPOS, at målet ikke må være så højt, at det gør vejen mod klimaneutralitet i 2050 dyrere og mere besværlig.

"Selv om et selvstændigt dansk klimamål ikke har nogen væsentlig klimaeffekt, vil det medføre en betydelig samfundsøkonomisk omkostning. Et 2035-mål på 85 pct. kan koste op mod 8 mia. kr. og et mål på 90 pct. kan koste op mod 20 mia. kr. i 2035," siger Otto Brøns-Petersen og fortsætter: "Hvis man ikke genåbner den grønne trepart,

hvor blækket dårligt er tørt, er der reelt kun usikker og umoden CCSU-teknologi eller ekstremt dyre reduktioner i transportsektoren til rådighed til at nå et højt dansk klimamål med".

CEPOS ser imidlertid kun prisskiltet, men ikke gevinsten, mener TEKNIQ.

"Ambitiøse klimamål skaber arbejdspladser, styrker konkurrenceevnen og reducerer vores afhængighed af fossile brændsler. Det er ikke en omkostning men en helt nødvendig investering i

fremtidens energisystem og i Danmarks rolle som grøn frontløber," siger Nicolai Siegumfeldt.

Men ifølge CEPOS' beregninger vil et fornuftigt niveau for CO₂-reduktionen i Danmark ligge på 77,5 procent i 2035. CEPOS understreger desuden, at Danmark først bør fastsætte et mål, når EU har meldt Danmarks byrdefordelingskrav ud. Ellers risikerer vi at gøre det lettere for andre EU-lande og sværere for os selv.

Endelig mener CEPOS, at Danmark bør bruge samme metode som budgetloven, hvor man løbende sikrer, at de nødvendige tiltag er vedtaget i god tid, så man ikke ender med dyre nødløsninger i sidste øjeblik for at indhente et efterslæb.

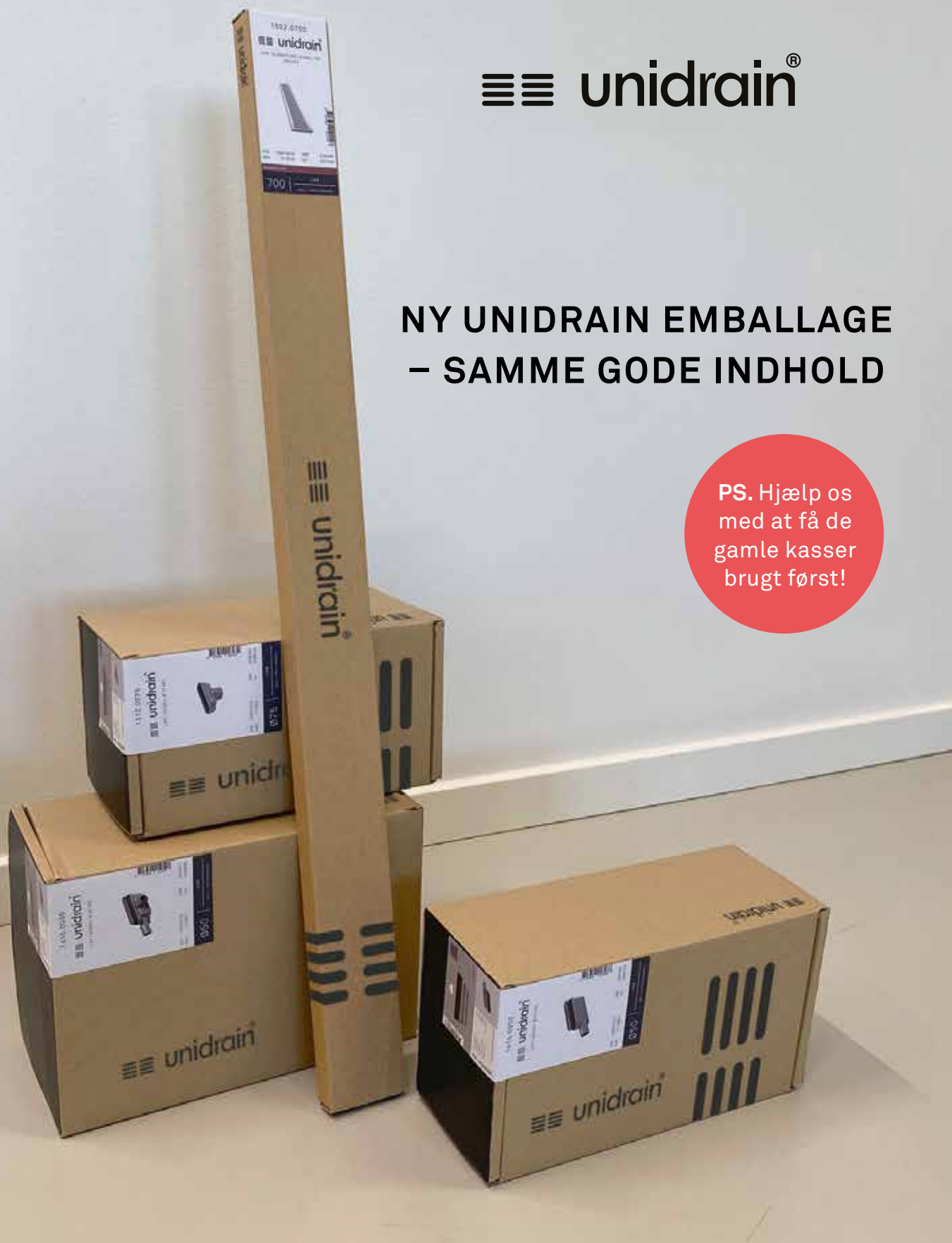
Som hos TEKNIQ ønsker også Dansk Fjernvarme at Danmark fortsat skal sætte sine egne klimamål:

"Danmark er et grønt foregangsland på mange parametre, og ved at sætte ambitiøse klimamål sættes der også en retning for samfundet. El- og varmeforsyningen kan bidrage med store CO₂-reduktioner, blandt andet gennem CCS. Her er der også stor gevinst ved at arbejde aktivt med teknologiudviklingen af nye værktøjer som CCS, hvor Danmark kan være førende til gavn for industri, samfund og klima," - Katarina Siebuhr Kristiansen, seniorkonsulent i Dansk Fjernvarme.



NY UNIDRAIN EMBALLAGE – SAMME GODE INDHOLD

PS. Hjælp os
med at få de
gamle kasser
brugt først!



Find os hos grossisten helt som du plejer. Produkterne er de samme
- nu bare pakket ind i genbrugspap. Udskiftningen sker løbende, men
du kan allerede nu støde på de nye pakker.

SMVdanmark: Bæredygtighedsaftale sikrer permanente lettelser

Markant færre virksomheder er nu omfattet af kravet om bæredygtighedsrapportering og i følge SMVdanmark er der politisk konsensus om, at der nu skal være ro om reglerne. Tærsklerne for rapportering hæves markant og samtidig indberetningskravene.

Tekst: Lars Emtekær

Der er væltet ros ned over regeringen fra erhvervslivets organisationer for den Omnibus-I aftale mellem EU Rådet og EU Parlamentet, der fjerner kravet om selvstændig bæredygtighedsrapportering efter de såkaldte CSRD- og CS3D-direktiver for tusindvis af virksomheder - og samtidig forenkler kravene til indberetningen.

“Med Omnibus-I aftalen er det alene de allerstørste virksomheder – i Danmark omkring 375 - der fortsat har en rapporteringsforpligtelse. Den forpligtelse får nu et tydeligere fokus på områder, der knytter sig til den grønne omstilling, og den bliver mere talbaseret. Det handler altså om datapunkter, der kan måles, vejes og tælles. Før Omnibussen var der også mange mere kvalitative og beskrivende krav, men den del bliver reduceret markant,” siger Alexander Søndergaard, der er underdirektør med ansvar for politik og analyse i SMVdanmark.

I Danmark taler man ofte om ESG-rapportering som den samlede bæredygtighedsrapportering, der omfatter miljø, sociale forhold og governance. Det er denne rapportering, der hidtil har været tæt koblet til EU's CSRD-direktiv.

Men aftalen ændrer scopet dramatisk. Hvor CSRD tidligere omfattede titusindvis af store og mellemstore virksomheder i EU, bliver grænsen



Lang færre virksomheder vil blive ramt af EU's krav om bæredygtighedsrapportering – men kravene kan fortsat komme fra kunder eller finansielle institutioner. Foto: 123rf

nu hævet til virksomheder med mere end 1.000 medarbejdere og en omsætning på over 450 millioner euro. Samtidig fjernes børsnoterede SMV'er fra direktivets anvendelsesområde.

Dermed forsvinder en betydelig del af de virksomheder, som installationsbranchen normalt leverer til, ud af det regulerede område. Kun koncerner i absolut topklasse forbliver omfattet og skal fortsat aflægge ESG-rapportering efter de komplekse ESRS-standarder.





De underleverandører, der fortsat bliver forespurgt om ESG-data, skal levere færre informationer end tidligere forventet," siger Alexander Søndergaard, der er underdirektør i SMVDanmark. Foto: SMVDanmark

Nu er det kun mia-virksomheder omfattet

Den største ændring findes i CS3D-direktivet, der handler virksomhedernes agtsomhedsforpligtelse - due dilligence - i forhold til miljø- og menneskerettighedsrisici i værdikæden.

Hvor direktivet først var tænkt til også at omfatte store, men almindelige virksomheder, sættes barren nu så højt, at kun virksomheder med over 5.000 ansatte og 1,5 mia. euro i årlig omsætning bliver omfattet. Dermed kommer ingen virksomheder i den danske teknik- og installationsbranche i nærheden af at blive direkte reguleret af CS3D.

Men der er et vigtigt forbehold: Underleverandører til megakoncerner kan stadig blive påvirket. De store virksomheder får fortsat pligt til at kortlægge og håndtere de største risici i deres værdikæder, og selv om kravene nu er mere fleksible og risikobaserede, vil virksomheder i installation, teknik, energi og byggeri stadig kunne blive bedt om at levere dokumentation, hvis de indgår i værdikæder med høj risiko eller arbejder for kunder, der fortsat er omfattet.

"Men selv dér bliver kravene mildere, for omnibussen reducerer antallet af datapunkter. Så selv de underleverandører, som stadig bliver mødt med forespørgsler, skal levere færre informationer end tidligere forventet," påpeger Alexander Søndergaard.

I den politiske aftale lægger EU vægt på, at ændringerne skal forbedre konkurrenceevnen og reducere bureaukratiet. Der har længe været kritik af, at de oprindelige direktiver var for omfattende og ville ramme for bredt - ikke mindst i den tekniske og håndværksmæssige del af byggeriet, hvor virksomheder ofte har begrænsede administrative ressourcer.

Kritikken er bl.a. blevet rejst af TEKNIQ, Dansk

Industri, Dansk Metal, SMVDanmark m.fl. Men de roser nu den nye aftale, der tegner et nyt landskab for bæredygtighedsrapportering og due dilligence, hvor langt færre virksomheder bliver omfattet og kravene forenkles.

"De tidligere krav var ude af proportioner. Regeringen fortjener ros for at sikre en aftale, der både forenkler reglerne og fremmer reel grøn fremdrift," lød det således fra Troels Blicher Danielsen, adm. direktør i TEKNIQ.

Forbundsformand i Dansk Metal, Claus Jensen, kaldte den nye aftale "godt nyt for Danmark og danske arbejdspladser".

"Vi har en ambition om, at Danmark og Europa skal være førende i at skabe gode arbejdspladser - ikke i at skabe mest muligt bureaukrati."

Fortsat efterspørgsel på ESG-data

Alexander Søndergaard peger på, at der er virksomheder, som allerede har igangsat processer og indhentet informationer fra deres underleverandører for at kunne leve op til bæredygtighedsrapporteringen.

"De vil nu gå tilbage og aflyse de processer. Samtidig ligger der en række vejledninger og guides hos Erhvervsstyrelsen, som naturligvis skal opdateres, så det hele stemmer overens med de ændrede krav," siger han.

Betyder det så, at alle de virksomheder, der nu slipper for at være omfattet af direktivet, uden videre kan droppe ESG-rapporteringen?

"Nej - ikke det nødvendigvis. Der vil fortsat være kunder, der ønsker svar på, hvor en virksomhed arbejder med at reducere energiforbrug og CO₂ udledning og sikrer ordentlige arbejdsforhold for sine medarbejdere. Det kan skyldes politiske klimamål, krav i udbudsloven eller grønne indkøbspolitikker," siger Alexander Søndergaard.

Dertil kommer, at de finansielle institutioner fortsat underlagt nogle særskilte EU-regler, der handler om, hvilke oplysninger de skal indhente hos deres kunder.

"Det kan give en vis skævhed: På den ene side lemper man for virksomhederne generelt, og på den anden side kan bankerne fortsætte med relativt omfattende krav. Man må håbe, at det bliver harmoniseret bedre fremover," siger Alexander Søndergaard.



Daikin Altherma 4 gulvmodel

Altherma 4 – Nem udskiftning. Høj ydeevne.

Hydro-split luft-til-vand varmepumper med naturligt kølemiddel R290 – perfekt til udskiftning af olie- og gasfyr. Hurtig installation. Stabil drift – selv i det hårde, nordiske klima.

Tre stærke fordele

- Hydro-split konstruktion – enkel montage uden kølemiddelhåndtering
- Højtemperatur op til 75°C – ideel til eksisterende radiatorsystemer
- Konkurrencedygtig garanti – op til 7 år på kompressoren, 6 år på enheden

Tekniske nøgletal

- Energimærke A+++ ved 55°C udetemperatur
- 6 kapacitetsstørrelser (4-14 kW)
- Drift ned til -28°C
- Ekstremt lavt lydniveau: Ned til 28 dBA
- Stilrent design, der passer perfekt ind i enhver bolig



Daikin Altherma 4 vægmodel



Daikin Altherma 4 udedel

Altherma 4 – nem installation og maksimal driftssikkerhed

BESØG
DANMARKS
STØRSTE
ELFAGMESSE

5.-7. MAJ
ODENSE CONGRESS CENTER



VELTĒK

BOOK GRATIS BILLET



Udfasning af oliefyr er langt fra målet - behov for omlægning af tilskud

I mange kommuner er regeringens politiske målsætning om udfasning af gasfyr i 2030 langt fra målet. Kommuner med ingen eller begrænset adgang til kollektiv varmforsyning topper listen. Ny rapport peger på, at tilskuddet til varmepumper bør omlægges.

Tekst: Lars Emtækær

Mens det i København blot er 0,63 pct. af parcelhusene, der opvarmes med oliefyr er tallet 27 pct. på Læsø, mens andre ø-kommuner som Lolland og Langeland også er langt fra målet med oliefyr i ca. 17 pct. af husene.

Det viser en analyse, som den juridiske rådgivningsvirksomhed TestaViva har udarbejdet på baggrund af tal fra Danmarks Statistik.

I 32 af af landet kommuner er 10 pct. eller flere af parcel/stuehuse fortsat opvarmet af oliefyr, mens andelen ligger meget lavt i store byer med kollektiv varmforsyning.

Derfor er det altovervejende varmepumper, der er alternativet i de oliefyr-opvarmede hjem.

Varmepumpeindustrien glæder sig over, at tilskuddet til vandbaserede varmepumper i 2026 er hævet fra 17.000 kr. til 27.000 kr., men peger samtidig på, at der skal mere til, hvis regeringens mål om at udfase oliefyrene fra danske hjem i 2030 skal nås.

"Den del vi kigger ind i er, at det ofte huse, der generelt set har lave ejendomsværdier i forhold til gennemsnittet, der fortsat har oliefyr som opvarmingskilde. Derfor er der behov for et ekstra skub, hvis vi skal få dem med. Ellers kan det resultere i en negativ social spiral, hvor det er svært for beboerne at komme ud af den, fordi den næste olieregning hele tiden lurer," siger Jens Henrik Mæng, der med medlem af Varmepumpeforeningens bestyrelse med



Der er behov for en ekstra indsats, hvis udfasningen af oliefyr skal nå i mål i 2030, mener Jens Henrik Mæng, der er ansvarlig for kommunikation og marked i Varmepumpeindustriens bestyrelse. Foto: Privatfoto

ansvar for kommunikation og marked, til installator.dk

Varmepumpeindustrien er i gang med en analyse af, hvordan en fremtidig model for tilskud til varmepumper skal se ud. Resultatet ventes at foreligge i starten af 2026.

En ny rapport fra De Økonomiske Råd peger på, at to ud af tre tilskud til varmepumper gives til boligejere, der også ville have installeret en varmepumpe uden tilskud. Det er med andre ord boligejere med høje indkomster, som har fået gavn af tilskuddet.

Ifølge analysen har det "formentlig" en større gavnlig effekt på udledningen af drivhusgas, hvis tilskuddet til varmepumper målrettes boligejere med relativt lave indkomster, som har sværere ved at afholde udgiften til køb af varmepumpe.

FAKTA

Varme & Køl

ANDELEN AF PARCELHUSE/STUEHUSE MED OLIEFYR I LANDETS KOMMUNER.

Kommune	Andel parcelhuse/stuehuse med oliefyr	Procent fald siden 2020
København	0.53%	70.85%
Odense	0.95%	40.35%
Albertslund	1.15%	75.64%
Frederiksberg	1.48%	87.07%
Brøndby	2.05%	38.39%
Vallensbæk	2.27%	45.98%
Dragør	2.49%	36.51%
Gentofte	2.64%	78.91%
Aarhus	2.85%	51.89%
Solrød	2.88%	64.69%
Ballerup	2.92%	39.87%
Fredericia	3.26%	49.23%
Hvidovre	3.34%	56.10%
Greve	3.35%	48.40%
Tårnby	3.45%	37.44%
Gladsaxe	3.50%	77.88%
Furesø	3.81%	50.70%
Allerød	3.90%	64.18%
Herlev	3.92%	45.65%
Hørsholm	4.06%	59.00%
Rødovre	4.22%	39.65%
Roskilde	4.39%	45.71%
Ishøj	4.40%	43.45%
Esbjerg	4.43%	38.70%
Rudersdal	4.55%	62.16%
Fanø	4.56%	42.31%
Lyngby-Taarbæk	4.69%	39.15%
Glostrup	4.75%	54.74%
Egedal	4.75%	45.50%
Horsens	4.78%	61.11%
Helsinger	4.90%	50.39%
Silkeborg	4.96%	38.25%
Herning	5.03%	39.88%
Aalborg	5.17%	42.35%
Skanderborg	5.23%	49.30%
Høje-Taastrup	5.41%	42.73%
Ikast-Brande	5.57%	36.82%
Kerteminde	5.87%	54.40%
Billund	6.10%	34.65%
Kolding	6.19%	35.39%
Fredensborg	6.58%	42.67%
Vejle	6.60%	43.32%
Sønderborg	6.77%	42.35%
Nyborg	7.04%	35.94%
Frederikshavn	7.21%	41.12%
Favrskov	7.48%	43.58%
Frederikssund	7.51%	40.63%
Halsnæs	7.57%	44.19%
Hillerød	7.87%	42.51%
Haderslev	7.93%	39.36%
Hedensted	8.13%	47.17%
Holstebro	8.14%	35.43%
Svendborg	8.27%	50.62%
Næstved	8.46%	46.10%
Aabenraa	8.78%	36.96%
Rebild	9.01%	39.22%
Holbæk	9.00%	46.52%
Randers	9.25%	34.21%
Faaborg-Midtfyn	9.29%	47.10%
Køge	9.57%	53.91%
Vesthimmerland	9.64%	37.48%
Faxe	9.80%	41.16%
Odder	9.84%	45.82%
Bornholm	9.96%	39.90%
Middelfart	10.04%	46.70%
Slagelse	10.10%	41.20%
Kalundborg	10.42%	38.61%
Hjørring	10.51%	35.40%
Sorø	10.74%	47.94%
Vejen	11.04%	35.85%
Viborg	11.09%	41.17%
Ringkøbing-Skjern	11.13%	38.62%
Varde	11.43%	41.01%
Jammerbugt	11.47%	46.03%
Brønderslev	11.57%	34.27%
Syddjurs	11.65%	40.47%
Skive	11.87%	39.89%
Løjre	12.04%	46.86%
Ringsted	12.04%	49.66%
Struer	12.04%	37.43%
Thisted	12.20%	42.52%
Tønder	12.25%	38.89%
Mariagerfjord	12.30%	40.11%
Lemvig	12.39%	47.06%
Assens	12.57%	42.19%
Samsø	12.88%	46.10%
Norddjurs	13.38%	38.43%
Vordingborg	13.56%	42.14%
Guldborgsund	13.64%	42.10%
Ærø	13.81%	38.21%
Odsherred	13.92%	48.96%
Stevns	14.17%	41.17%
Gribskov	14.31%	41.02%
Morsø	15.79%	44.01%
Nordfyns	16.72%	37.67%
Langeland	17.16%	43.16%
Lolland	17.58%	38.26%
Læsø	27.21%	32.84%

Det er en investering i fremtiden

Når Light + Building 2026 i marts næste år åbner dørene i Frankfurt, bliver byen igen centrum for verdens mest toneangivende nyheder inden for belysning, design og bygnings-teknologi. For den danske lysvirksomhed Gobo handler deltagelsen om at skabe kontakter og slå sit navn fast.



Det er produkterne til museer og udstillinger fra samarbejdspartneren Ljusdesign, som Gobo vil vise frem på messen i Frankfurt.

Tekst: Lars Emtekær | **Foto:** Gobo

Flerer en 2.000 udstillere vil fylde op i de enorme messehaller i Frankfurt, når Messe Frankfurt i slår dørene op for Licht+Building messen 2024 den 8-13. marts. Et par håndfulde af dem er danske og en af dem er Gobo, der sælger high-end-lysudstyr til scene, event, arkitektur og udstillinger.

På messen i Frankfurt er det produkterne til museer og udstillinger fra samarbejdspartneren Ljusdesign, som Gobo vil vise frem. Den danske lysvirksomhed, der har mere end 40 år på bagen har allerede kunder i Tyskland, Holland, Belgien og Polen.

”Vi rækker ud til dem, vi kender, og så håber vi på at skille os lidt ud dernede. Det handler om at holde ved. Vi har også annonceret i museums-magasiner og deltaget i andre messer i Tyskland og Holland. Det er et spørgsmål om at få sit navn ud,” fortæller Jens Lind, der er adm. direktør for Gobo.

Det er ikke første gang, Gobo deltager på Licht+Building i Frankfurt og virksomheden fortsætter, fordi man håber at skabe nye kontakter:

En langstrakt affære

”Det evige problem med messer er, at det er meget sjældent, man kan måle noget konkret. Man laver ikke ordrer på messerne længere, som man gjorde før – i hvert fald ikke på en messe som denne. Det handler om, at arkitekter og rådgivere ser produkterne og tager dem med i projekter, som måske kommer om et år, tre år eller fem år. Så vores succeskriterium er at skabe kontakter og få vores navn slået mere fast,” siger Jens Lind.

Men eftersom I har deltaget mange gange før, må I have gode erfaringer med det – ellers ville I vel fortsætte deltagelsen?

”Vi deltager, fordi vi kan se, at det stille og roligt udvikler sig. Vi kan nu se, at der begynder at komme udbud i Tyskland, hvor vores produkter indgår. Det er en langstrakt affære – et museums-

projekt tager cirka fem år. Derfor er deltagelsen en investering i fremtiden,” fastslår direktøren.

Tre overordnede fokus-punkter

2026-messen afholdes under mottoet ”Be Electrified – Electrifying Places. Illuminating Spaces.” – et tema, der kobler elektrificering, energieffektivitet og lysdesign i et samlet blik på fremtidens bygninger. Med tre overordnede fokuspunkter – Sustainable Transformation, Smart Connectivity og Living Light – lægger messen op til en bred faglig debat om, hvordan både teknologi, arkitektur og installationsteknik udvikler sig.

En af de store nyheder i 2026 bliver special-udstillingen ”The Living Light”, udviklet af det berlinbaserede designkontor Lichtvision Design. Her vises, hvordan lys kan fungere som både stemningsskaber, orientering og aktiv komponent i moderne byggeri.

Udstillingen breder sig over fire miljøer – Home, Education, Workplace og Communication – forbundet af en grøn, organisk sti, der symboliserer vækst og bæredygtig udvikling. Her kan besøgende – og dem ventes der at komme flere end 150.000 af – opleve, hvordan lysdesign påvirker alt fra læringsmiljøer til kontorindretning og sociale mødesteder.

IALD Awards kommer til Frankfurt

For første gang bliver de internationale IALD Lighting Design Awards afholdt i samarbejde med Light + Building. Prisuddelingen, som regnes blandt de mest prestigefyldte inden for arkitektonisk lysdesign, finder sted 8. Det giver messe-gæster en unik mulighed for at komme tæt på verdens førende lysprojekter og designere – og understreger ifølge Messe Frankfurt messens voksende fokus på kreativt lysdesign.

Det særlige Design Plaza bliver igen det faglige centrum for trendoplæg, debatter og prisud-

delinger. Her præsenterer et trendbureau de farver, former og materialer, der kommer til at dominere lysdesign i 2026/27.

Søndag den 8. marts uddeles også Designplus Awards, hvor Messe Frankfurt og Stylepark hæd- rer produkter, der kombinerer innovation, kvalitet og fremtidstænkning.

Og da den 8. marts også er Kvindernes internationale kampdag markerer messen dagen ved at et særligt initiativ – Women in Lighting – sætter fokus på kvindelige stemmer i lysbranchen – et område, der traditionelt har været domineret af mænd.

Foruden Gobo, der har hovedsæde i Viby J. og afdelinger i København, Stockholm og Helsinki, er følgende danske virksomheder foreløbig tilmeldt som udstillere på Licht+Building i Frankfurt: Antidark ApS, Elsteel, Ingemann Components A/S, Inter Primo A/S, LOOM-DESIGN // Denmark, Nordlux A/S, Scangrip A/S og SEC SET Ecofoss A/S.

Messe Frankfurt afholder Light + Building og teknologimesser over hele verden.

Den største målt på antal udstiller og besøgende er Guangzhou International Lighting Exhibition, som installator.dk rapporterede fra i juni.



”Det evige problem med messer er, at det er meget sjældent, man kan måle noget konkret,” siger Jens Lind, der er adm. direktør i Gobo.



TEKSTILBASERET VENTILATION

Når montage skal være let

Systemets vægt og installationstid undervurderes ofte ved valg af en ventilationsløsning. Traditionelle stålkana-ler kræver tunge løft og tidskrævende montering, mens tekstilbaserede systemer er lette, nemme at håndtere og hurtige at installere. Det giver klare fordele for både ergo- nomi og effektivitet.

Men et tekstilbaseret system vejer også betydeligt mindre end stålkana-ler i forhold til transporten. Det reducerer ikke kun belastningen ved montagen, men sænker også omkostninger til transport og giver et lavere CO2-aftryk.

Læs mere på www.ke-fibertec.dk

KE FIBERTEC

AIR THE WAY YOU WANT

Intelligent fjernvarmestyring til en smartere fremtid

S-styring



S-styringen fra METRO THERM er en intelligent løsning til styring af fjernvarme. Med avanceret teknologi og enkel betjening baner den vejen for en smartere fremtid.

Fordele ved S-styringen

- Hurtig og enkel forbindelse via QR-kode.
- Gem og genbrug indstillinger for effektiv idriftsættelse via app.
- Alarmer via e-mail og mulighed for fjernovervågning.
- Energieffektiv og fremtidssikret styring af fjernvarmen.

Skan QR-koden for at læse mere om vores S-styring.



Rambøll i stort opkøb

Danske Rambøll overtager den nordiske vand- og spildevands-specialist Envidan. Med opkøbet tilføjer Rambøll omkring 500 specialister til sin globale vandforretning og styrker især positionerne i Danmark, Norge og Sverige. Envidan har kontorer i alle tre lande og arbejder med rådgivning, totalentreprise og softwareløsninger inden for hele vandkredsløbet – fra klimatilpasning og vandforsyning til spildevandsrensning. Kompetencerne supplerer Rambølls eksisterende ydelser og udvider koncernens ekspertise inden for vand- og spildevandsbehandling.

“Dette er et meget vigtigt opkøb for Rambøll, da sammenlægningen med Envidan vil være reelt transformerende for vores globale vandforretningsenhed og markant styrke vores kompetencer i Norden. På verdensplan er vand blevet en kritisk ressource, som vi skal beskytte og forvalte med stor omhu. Sammen vil vi kunne tilbyde et komplet udvalg af ydelser, der adresserer centrale markedsdrivere som klimatilpasning, aldrende infrastruktur og nye reguleringer inden for vandkvalitet og natur,” siger Rambølls koncernchef Jens-Peter Saul.

Ny kommerciel direktør Ahlsell

Ahlsell Danmark har udnævnt Brian Bebe Andersen til ny kommerciel direktør. Han får det overordnede ansvar for virksomhedens salgsstrategi og salgsorganisation og indtræder samtidig i Ahlsell Danmarks øverste ledelse.

Brian Bebe Andersen kom til Ahlsell Danmark i maj 2025 som salgsdirektør med ansvar for industrisegmentet. I sin nye rolle får han det samlede salgsansvar for kunder inden for industri, installation – herunder VVS og køleteknik – samt vand & afløb og retail. Udnævnelsen skal styrke sammenhængen og slagkraften i salgsarbejdet på tværs af forretningen.

Adm. direktør i Ahlsell Danmark, Christian Herbert, peger på Brians solide erfaring og dokumen-

terede resultater som afgørende for udnævnelsen. Brian Bebe Andersen har tidligere haft ledende stillinger hos blandt andet Bravida, Lemvigh-Müller, Carl Ras, Kansas og Wicotec-Kirkebjerg.



Lemvigh-Müller stærkere i Jylland

Branchenyt

Lemvigh-Müller har indgået aftale om opkøb af grossistvirksomheden Brdr. Kier og styrker dermed sin position i Øst- og Midtjylland. Med overtagelsen følger både medarbejdere og driftsaktiviteter inden for stål, VVS og VA.



Brdr. Kier har i mere end 100 år været en stærk regional leverandør til entreprenører, installatører og industrivirksomheder. Den lokale forankring og faglige eksper-

tise skal nu videreføres og kombineres med Lemvigh-Müllers brede sortiment og landsdækkende logistik.

Ifølge Lemvigh-Müllers CEO, Christian Søgaard-Christensen, supplerer de to virksomheder hinanden godt – særligt når det gælder tætte kunderelationer og tekniske kompetencer. Også hos Brdr. Kier ser man positivt på sammenlægningen, der ifølge bestyrelsesformand Henrik Hübner giver kunderne adgang til endnu flere muligheder uden at gå på kompromis med service og rådgivning.

Opkøbet betyder, at Lemvigh-Müller udvider sin lokale tilstedeværelse med butikker i Randers, Aarhus N og V, Skanderborg, Horsens og Vejle samt et stållager i Hasselager.

GK sælger serviceforretning



Teknikkoncernen GK forlader det danske marked og sælger sin danske servicevirksomhed til Caverion Danmark A/S. Overtagelsen forventes gennemført 30. april 2026 og afventer godkendelse fra Konkurrencestyrelsen. Samtidig afvikler GK sin danske entreprisvirksomhed, hvor igangværende projekter færdiggøres i samarbejde med kunder og partnere.

“Vi har, i lighed med mange af vores konkurrenter, ikke haft held med at skabe stabil og forudsigelig lønsomhed i vores projektvirksomhed, og de seneste to

år har været udfordret af større nedskrivninger i entreprisporteføljen. Samtidig har vi fortsat udviklingen af vores særdeles succesfulde og lønsomme servicevirksomhed i Danmark, siger koncernchef i GK, Kim Robert Lisø.

GK peger i en pressemeddelelse på, at serviceforretningen i Danmark er veldrevet og lønsom, og koncernen er tilfreds med at overdrage en stærk forretning til nye ejere. Hos Caverion ser man opkøbet som en styrkelse både fagligt og geografisk og fremhæver et godt kulturelt match.



Bravida booster lærlingeindsats

Bravida tog i januar imod 21 nye lærlinge på én gang inden for VVS-, ventilation- og elektrikerfagene i virksomhedens sjællandske afdelinger. Med optagelsen konsoliderer Bravida sin position som den installationsvirksomhed i branchen med flest lærlinge.

Ifølge lærlingekoordinator i Østdanmark, Pernille Bisgaard Rasmussen, er der tale om den største samlede tilgang af lærlinge på én gang i flere år, hvilket understreger Bravidas stærke rekrut-

teringskraft og tætte samarbejde med erhvervsskolerne.

I dag har Bravida omkring 300 lærlinge, svarende til cirka 10 procent af den samlede arbejdsstyrke. Lærlingene indgår i hverdagen på lige fod med erfarne kolleger og får ansvar, oplæring og løbende faglig støtte.

Lærlingeindsatsen er en central del af Bravidas langsigtede strategier for at sikre adgang til faglært arbejdskraft i en branche med stigende efterspørgsel.

Norlys udruller nyt butikskoncept



Norlys går nu i gang med at udrulle et nyt butikskoncept i selskabets 34 butikker. De første butikker, der bliver ombygget, ligger i Aalborg Storcenter og Fisketorvet.

Butikken i Aalborg Storcenter lukker midlertidigt fra 12. januar og genåbner i ny form den 21. januar. I Fisketorvet starter ombygningen 18. januar med genåbning den 30. januar.

Det nye koncept skal give kunderne en mere sammenhængende oplevelse, hvor Norlys' løsnin-

ger inden for både energi og tele præsenteres side om side.

"Butikkerne er vigtige for Norlys, for det er et rum, hvor vi kan møde vores kunder, og de kan få et indblik i vores mange forskellige løsninger inden for energi og tele. Derfor vil vi gerne bringe butikkerne endnu bedre i spil, og vi ser meget frem til, at invitere kunderne ind til en endnu bedre oplevelse," siger Brian Borella Wulf, kommerciel direktør i Norlys' kundeselskab.

Ny CEO i Energi Fyn



Viceadm. direktør i Green Power Denmark, Mette Rose Skaksen, bliver ny adm. direktør i Energi Fyn pr. 1. marts, hvor hun afløser den mangeårige adm. direktør Bent Agerholm, der ønsker at træde tilbage. Mette Rose Skaksen blev ansat som viceadm. direktør lige efter, at Green Power Denmark blev dannet i foråret 2022. Hun har haft det overordnede ansvar for netøkonomi, jura, elmarkedet, varme og intelligent energi.

Kristian Jensen, der er adm. direktør i Green Power Denmark, er "ærgelig" over, at Mette Skak Iversen stopper, men glæder sig over, at hun skifter til et af foreningens store medlemmer, Energi Fyn.

Hun afløser Bent Agerholm, der tiltrådte som adm. direktør for Energi Fyn i 2008 i forbindelse med sammenlægningen af Energi Fyn og Odense Energi. Han fylder 70 år den 13. marts i år.



Carl Ras vil tættere på kunderne

Carl Ras ansætter fem nye butikschefersom led i en ny butiksstategi, hvor engrosvirksomheden vil tættere på håndværkerne go styrke både lokal service og kundepleje.

Det skal være en mere personlig og relevant oplevelse at handle i et af Carl Ras' 22 engroscentre. Det er baggrunden for, at virksomheden nu ansætter fem nye butikschefers.

"Vi vil forstå og servicere vores lokale kunder endnu bedre og være specialister i både vores fag og i de lokale forhold. Derfor får butikscheferne et tydeligere ansvar

for at skabe lokalt engagement og være synlige i området," siger Mikael Holm, der er kædechef Carl Ras Byg. Han tilføjer:

"De skal skabe mere aktivitet i vores engroscentre gennem lokale events, undervisning, temadage og andre initiativer, så kunderne oplever os som en aktiv og nærværende del af deres hverdag." Den nye struktur, der decentraliserer beslutningskraften, skal understøtte Carl Ras Gruppens overordnede vækststrategi og ønsket om en bedre lokal service i butikkerne.



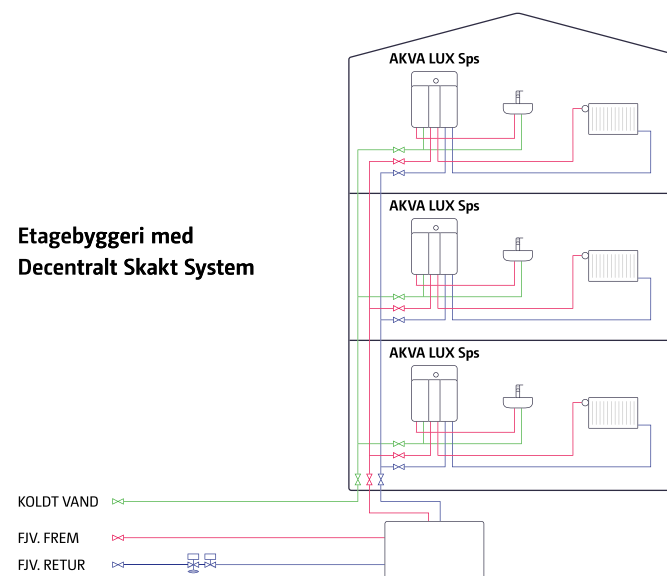
Akva Lux Sps

maksimal komfort - minimal størrelse

Den intelligente Redan Sps løsning til moderne byggeri sikrer stabil og energieffektiv vand og varme til 251 lejligheder i bydelen Helheden i Århus

Læs mere under Case Stories på redan.dk

Etagebyggeri med Decentralt Skakt System



Figur: Decentralt Skakt System, eksempelvis med en effektiv Redan unit i kælderen, kombineret med den nye kompakte AKVA LUX Sps unit i hver lejlighed. Løsningen sikrer effektiv varme og varmt brugsvand efter behov, med høj komfort og stor driftssikkerhed hele året.



AKVA LUX Sps – aldrig har komfort fyldt mindre

Ny kompakt unit til direkte forsyning af varme og varmt brugsvand. Særligt velegnet til etagebyggeri og skaktløsninger, hvor pladsen er trang – hvor høj komfort, effektivitet og driftssikkerhed forenes i én samlet løsning.

En bagside fuld af fordele



Terminaler sidder på række ✓

Udløserknapper
lige henover ✓

Monteres i LK FUGA® tekniske
monteringsrammer og
installationsdåser ✓

Miljøvaredeklarationen EPD på
det fulde sortiment ✓

✓ Innovativ LK flexFront™

✓ 20 års garanti på
afbrydere og stikkontakter

✓ Skarp pris

✓ Ekstra plads til ledninger og
samlemuffer i 1½-modulet

Vind LK® One for 10.000 kr.

Scan QR-koden herunder – og deltag nemt i lodtrækningen



Fordi vi er

BEDRE SAMMEN