

TEMA: FREMTIDENS VAREBILER

InstallatørGruppen sætter nyt markant vækstmål

Planen er at købe den første virksomhed på det nye marked i 2027. Vi har vores favoritter, men vi er ikke klar til at melde noget ud endnu.

**NIELS MEIDAHL, MEDSTIFTER OG
GROUP CEO I INSTALLATØRGRUPPEN**



VARNA SECURITY – NY SPILLER PÅ SIKKERHEDSMARKED

Opkøbene er i fuld gang med bl.a. to opkøb i Danmark. Et marked, der bliver vigtigt for den nye koncern.



OP MOD HALVDELEN AF DE NYINDREGISTREDE ER NU ELDREVNE

Højere komfort, bedre økonomi og mere tilfredse montører. Eldrevne varebiler hitter.

BRUG FOR NATIONAL STRATEGI

Ifølge Green Power Denmark er der brug for at skrue på tariffierne for at hente mere kapacitet ud af det eksisterende elnet. Ifølge CIP-Fondens beregninger kan der hentes 7 GW.

NY GEBERIT-DIREKTØR VIL ÆNDRE FOKUS

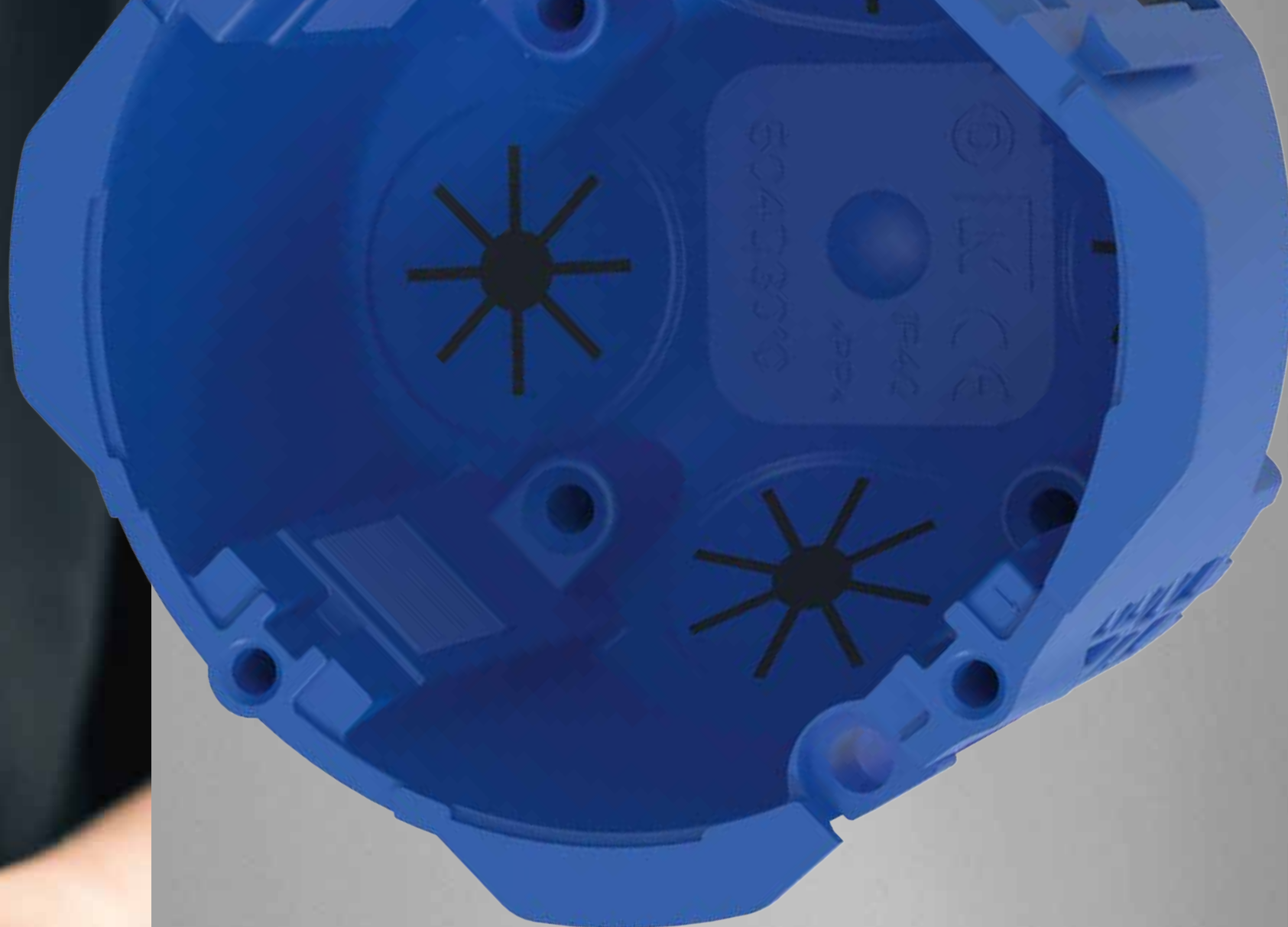
Et usikkert projektmarked er medvirkende til ændret fokus i Geberit Danmark: Det skal flyttes fra enkeltprodukter til samlede løsninger – og fra pris til værdi, siger direktør Klaus Thomsen.

V2GRID: GENNEMBRUD LADER VENTE PÅ SIG

Potentialet er betydeligt, men der er stadig væsentlige barrierer, før elbiler kan bidrage til stabilisering af elnettet. Det handler bl.a. om pris, forretningsmodeller og overordnede rammer og standarder.

Opdateret LK FUGA[®]AIR forfradåse

Aflaster både dig og dine kabler



- ✓ Ingen strips – én samlet og stabil aflastning
- ✓ Stærk membran med tænder – låser automatisk om kablet
- ✓ Hurtigere og mere intuitiv montage
- ✓ Stabil installation – færre fejl

Køb nu og mærk forskellen



Se mere på lk.dk/forfradaase

BEDRE SAMMEN

Indhold

TEMA – Fremtidens varebiler

34 Den elektriske varebil er på vej til at blive den nye normal

Udviklingen skyldes ikke mindst, at udvalget af elektriske varebiler er blevet langt større.

37 Bravida fører an med de eldrevne

Energioptimering

21 Stigende efterspørgsel på solceller og batterier

Sikkerhed

31 Varna – ny spiller vil opbygge sikkerhedskoncern i Norden

EL

25: Brug for strategi for batterier og øget fleksibilitet

Ifølge CIP-Fondens beregninger kan der hentes 7 GW kapacitet ud af det eksisterende el-net ved at skrue yderligere på tariffierne.

42 Den oplagte løsning har fortsat lange udsigter

V2Grid – brugen af elbilens batteri til at stabilisere elnettet har et betydeligt potentiale, men barriererne er fortsat betydelige, inden løsningen for alvor kan slå igennem.

Branchen

16 Børsintroduktion varsler ny vækst

44 Knopskydning for at styrke rådgivning og salg af batteriløsninger

47 Social bæredygtighed kan styrke elbranchen

Energieffektiviseringer, installationer og tekniske løsninger fylder meget i debatten om bæredygtighed, mens den sociale dimension ofte træder i baggrunden. Men det er en fejl, påpeger ekspert.

48 Ny direktør sætter nyt fokus for Geberit

Klaus Thomsen – ny direktør for Geberit Danmark vil flytte fokus fra enkeltprodukter til samlede løsninger – og fra pris til værdi.

51 SIF Gruppen sætter fokus på private energikunder

Etableringen af SIF Energy skal skabe et målrettet fokus på privatmarkedet for energiløsninger. Varmepumper, solceller og batteriløsninger ventes at blive centrale vækstområder.

52 Var i frit fald – men er nu stabiliseret

Varme & Køl

54 Kinas varmepumpeindustri buldrer frem

Understøttet af en ambitiøs femårs-plan om grøn omstilling konkurrerer snesevis af kinesiske varmepumpeproducenter om de største bidder af det enorme marked.



16 InstallatørGruppen vil være i større i udlandet end i Danmark

Den nyligt børsnoterede InstallatørGruppen vil sætte turbo på væksten i udlandet. På blot tre år skal omsætningen i udlandet overgå den danske, fortæller Niels Meidahl, der sammen med Peter Frandsen stiftede virksomheder for tre år siden.



21 Flere virksomheder vil gerne være selvforsynende

Det fortæller Henrik Jochumsen, adm. dir. og stifter af CO2Pro, der leverer solcelle- og batteriløsninger til både erhverv, industri og installatører.

37 Fremtidens varebiler – grønne, digitale og klar til nye forretningsbehov

Bravida sætter sig i spidsen med enorm investering i eldrevne varebiler.

44 Nordelektro i gang med turn-around

En ny ledelse med ejeren, Michael Saxtoft, i spidsen har stoppet blødningen i virksomheden, der manglede fokus på drift og eksekvering.

31 Ny spiller på sikkerhedsmarkedet køber op

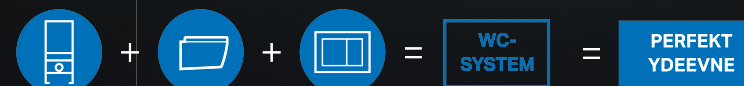
Med svensk kapital i ryggen er det nyetablerede sikkerhedsfirma Varna Security gået på opkøbsjagt, fortæller CEO Robin Boheman.

GEBERIT WC-SYSTEM

ÉN SAMLET LØSNING FRA GEBERIT.



KNOW
HOW
INSTALLED



Se mere



Er elektrificeringen af Danmark gået for stærkt?

At branchen er klar til en accelerering af elektrificeringen af Danmark vil EI & Teknik 2026 messen i høj grad understrege.

170 udstillere i de udsolgte haller i Odense Congress Center vil alle – på hver deres måde – vise, hvordan de bidrager til at udvikle et grønnere Danmark gennem øget elektrificering.

Messens tema er Fremtidens Danmark – energieffektiv og elektrisk.

Og kunderne er klar. Hvad enten det gælder virksomheder, der energioptimerer og investerer i grønne løsninger eller private, der køber elbiler i et tempo, der har overhalet de fleste forudsigelser.

Når spørgsmålet i overskriften alligevel kan stilles, skyldes det, at Danmark er løbet tør for kapacitet i elnettet.

Energinets forsinkede udbygning af elnettet er derfor nu en hindring, der i høj grad gjort det sværere at nå målet om en reduktion af drivhusgasserne på 70 pct. i 2030 for slet ikke at tale om målet om klimaneutralitet i 2050.

Energinet er statsejet, og derfor er det politikerne på Christiansborg, der i sidste ende sidder med ansvaret for, at udbygningen af det elnet, der er helt afgørende for opsætning af flere vindmøller, flere solceller mere varmepumpedrevet fjernvarme – fortsæt selv listen – slet ikke kan følge med udviklingen.

Som bekendt er manglen på kapacitet så stor, at Energinet har stoppet for alle nye større elnet-



Lars Emtekær, redaktør

tilslutninger i tre måneder. De arbejder på en "akutplan" forlyder det.

Det har betydet, at mange store batteriprojekter, vindmøller og solcelleparker er sat på hold – eller aflyst.

Samtidig lyder det fra store dele af det politiske spektrum, at den grønne omstilling i Danmark går for langsomt. Realiteten er vel snarere, at den er gået for hurtigt... I hvert fald for det statsejede Energinet, der for nylig blev kritiseret voldsomt af Rigsrevisionen for de store forsinkelser i udbygningen af elnettet.

Derfor er der god grund til, at en ny regering – hvornår den så end må være på plads – meget hurtigt skaber grundlag for, at udbygningen af elnettet kan accelereres.

Det handler bl.a. om at etablere en ny mekanisme til prioritering af de mange tilslutningsprojekter, der står i kø hos Energinet.

Samtidig er der god grund til at kigge på miljømyndighedernes sagsbehandlingstider. De er ifølge Energinet vokset fra de oprindelige 100 dage til 800 dage (!) for et anlægsprojekt.

Der skal sikkert skrues på rigtig mange håndtag. For når branchen er klar og der både er efterspørgsel i markedet efter grønne løsninger og et politisk ønske om at fremme dem, er det politikernes ansvar at rydde forhindringerne af vejen.

Spørgsmålet er så, om de er klar til det – eller vi blot skal affinde os med, at elektrificeringen er gået for stærkt?



Vind
præmier
på dagen

Gratis event.
Tilmeld dig nu!

Invitation

Bredde i faget. Styrke i netværket.

Solar Blue Install Network og Lærlingedage 2026

Vi inviterer til tre spændende events, hvor vi samler installatører, lærlinge og leverandører i inspirerende omgivelser med masser af hestekræfter, fagligt input og gode muligheder for at styrke dit faglige netværk.

Keynote: Nikolaj Sonne fra So ein Ding

"Fra håndværk til high tech:
Sådan ændrer teknologien elbranchen"
Et underholdende oplæg om teknologiens udvikling, fremtidens løsninger og hvordan nysgerrighed styrker samarbejdet på tværs af branchen.

WWW.INSTALLATOR.DK

INSTALLATØR

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

Målgruppen:

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

Stof til redaktionen modtages 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:

Claus Aagard Hansen
Business Manager
cah@horisontgruppen.dk
Telefon 5365 3611

Abonnement:

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

ISSN: 2596-4666

Tryk:



Produceret af KLS PurePrint A/S

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



Dagen er delt i to separate arrangementer

Blue Install Network kl. 8-12.30
Lærlingedag kl. 14-18

Kun for installatører
Kun for lærlinge



Læs mere om
programmet og
tilmeld dig her



Gubsø Garage, Silkeborg
15. september

Audi, Fredericia
16. september

Classic Car House, Kgs. Lyngby
17. september



SG Connect



- SG Connect gør det muligt at styre belysningen trådløst på en professionel og energieffektiv måde. Produktet er velegnet til både nye og eksisterende installationer.
- Systemet er nemt at konfigurere og kan udføre alle de grundlæggende funktioner, herunder bevægelsesdetektering og dagslysstyring, via den indbyggede sensor.
- SG Connect er velegnet til belysningssystemer i forskellige miljøer, hvor skalerbarhed er en vigtig faktor, fra små virksomhedsprojekter som kontorer, åbne kontorlandskaber og gangarealer til større projekter såsom sundhedsfaciliteter og lagerhaller.
- Internt kommunikerer armaturerne via Zigbee, mens SG Connect Commissioning App bruger Bluetooth under konfigurationen, hvilket betyder, at en smartphone er det eneste værktøj, installatøren har brug for.
- Systemet kan udvides og tilpasses løbende, hvilket gør det fleksibelt og i stand til at opfylde dine behov



www.sg-as.dk

Avant

Fremtiden samlet i ét produkt



Integreret cisterne

Cisternen er indbygget i toiletskålen, hvilket maksimerer den tilgængelige plads og giver et moderne udtryk, samt en masse fordele ift. installationsfrihed.



Venturieffekt

Venturi-effekten skaber et kraftigt tryk, som sikrer en pålidelig skylning for en grundig og hygiejnisk rengøring af toilettet.



Roca Rimless® Vortex

Toiletskålen er designet til at optimere vandflow, skyl og rengøring med et hvirvlende skyl. Det giver bl.a. en markant reduktion af aerosoler samt dæmper lydniveauet for skyllet.



Ikke brug for strøm

Den indbyggede cisterne fungerer uden behov for strøm til at skabe skyllet, hvilket eliminerer afhængighed af eksterne strømkilder, som findes i tilsvarende løsninger.



Forestil dig et toilet med en indtegreret cisterne, der både giver dig mere plads på badeværelset og samtidig strømliner hele installationsprocessen - helt uden behov for strøm og cisternekasse.



Avant

Roca



Brugte elbilbatterier genbruges

Et nyt dansk innovationsprojekt skal demonstrere, hvordan brugte elbilbatterier kan få nyt liv som energilagre i detailhandlen. Målet er både at sikre kritiske funktioner ved strømsvigt og bidrage til et mere fleksibelt elnet.

Projektet ReStoreBESS samler Gridturn, Salling Group, Andel Energi, Converdan og AAU Energy med Energy Cluster Denmark som facilitator. Projektet er støttet af EUDP og skal testes i en butik hos Salling Group.

Her skal brugte elbilbatterier kombineres med intelligent energistyring og lokal energiproduktion, så de både kan optimere

energiforbruget i dagligdagen og fungere som backup-strøm ved afbrydelser.

"Vi udvikler batterisystemer lavet af brugte elbilsbatterier, som både kan optimere driften i hverdagen og levere backup-strøm, hvis strømmen går. Det er lige præcis den type løsning, vi har brug for nu: noget, der er resilient, grønt og mere intelligent," siger Louise Witt Sengeløv, CEO i Gridturn i en pressemeddelelse. Ifølge Gridturn rummer brugte elbilbatterier fortsat betydelig værdi som stationære energilagere, selv om de ikke længere er attraktive til brug i køretøjer.

Forsyningstilsynet undersøger model



Forsyningstilsynet har indledt et tilsyn med Energinets nye prioriteringsmodel for større nettilslutninger. Formålet er at afklare, om Energinet kan tage modellen i brug uden myndighedens forudgående godkendelse. Energinet præsenterede model-

len den 27. maj efter tidligere på året at have sat nye nettilslutninger på pause i tre måneder som følge af kapacitetsmangel i transmissionsnettet. Den nye model stiller skærpede krav til blandt andet projekters modenhed, fremdrift og netvenlighed. Nu skal Forsyningstilsynet undersøge, om de nye kriterier og modenhedskrav kræver godkendelse efter elforsyningsloven, før de kan anvendes. Forsyningstilsynet godkender generelt vilkår og betingelser for adgang til transmissions- og distributionsnettet ud fra principper om gennemsigtighed, ikke-diskrimination, rimelighed og objektivitet.

Installationsbranchen mangler stadig folk

Rekrutteringspresset i det tekniske erhvervsliv er aftagende, men installationsvirksomhederne har fortsat svært ved at finde kvalificerede medarbejdere. Det viser en ny arbejdskraftundersøgelse fra TEKNIQ.

"Industrien mærker i øjeblikket konsekvenserne af krigen i Mellemøsten, som mindsker behovet for medarbejdere her og nu. Men vi må ikke lade os forblænde af tallene. Det kan hurtigt vende igen, og der er fortsat en akut mangel på kvalificerede medarbejdere ikke mindst i store dele af installationsbranchen til at realisere elektrificeringen af samfundet," siger Maria Schougaard Berntsen, underdirektør i TEKNIQ. Mens industrien oplever lavere aktivitet og mindre behov for arbejdskraft, kæmper mange virksomheder i byggeriet og in-



stallationsbranchen fortsat med at rekruttere. Hver tredje virksomhed i det tekniske erhvervsliv har forgæves forsøgt at ansætte medarbejdere inden for de seneste tre måneder. Samtidig har 28 procent undladt at slå stillinger op, fordi de ikke forventede at kunne finde de rette kandidater.

Grøn milliardplan kræver forandring

Regeringsgrundlaget indeholder milliardinvesteringer til elektrificering. Ett vigtigt skridt for den grønne omstilling, mener TEKNIQ, men peger på, at ambitionerne kun kan realiseres, hvis virksomhederne får færre administrative byrder og bedre adgang til kvalificeret arbejdskraft. Regeringen vil afsætte to milliarder kroner til elektrificering, styrke udbredelsen af varmepumper, udbygge elnettet og fastholde målet om at udfase gas i 2035. "Det er positivt, at regeringen vil sætte turbo på elektrificeringen med milliardinvesteringer og til-

skud, der kan få de grønne løsninger ud i alle dele af landet," siger TEKNIQs administrerende direktør, Troels Blicher Danielsen. Samtidig peger han på, at virksomhederne skal have bedre rammer for at løfte opgaven. "Hvis vi skal lykkes med at omstille Danmark, kræver det, at virksomhederne i det tekniske erhvervsliv kan bruge kræfterne på kerneopgaverne fremfor bøv'l." Derfor er målet om at reducere erhvervslivets byrder med 25 procent frem mod 2035 et vigtigt skridt, siger han.



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

Effektiv luft-vand varmepumpe med naturligt kølemiddel

METROAIR P



METROAIR P er en moderne luft-vand varmepumpe, der sikrer effektiv opvarmning, køling og varmt vand – også under krævende nordiske forhold. Med høj energieffektivitet, driftssikker teknologi og fleksible installationsmuligheder får du en fremtidssikret varmeløsning med lave driftsomkostninger.

Fordele

- Varme, køling og varmt vand i én samlet løsning.
- Frekvensstyret regulering tilpasser sig husets aktuelle behov.
- Kan levere varme ved udetemperaturer ned til -25 °C.
- Naturligt kølemiddel (R290) med lavt CO₂-aftryk.
- Mulighed for stille drift i udvalgte perioder.

Læs mere om
METROAIR P



EKSPERTER I VARME, VARMT VAND OG VENTILATION



Juniormesterlære en succes

Hos Sørby VVS og El-service har en 15-årig folkeskoleelev gjort så stort indtryk, at virksomheden allerede håber på et fremtidigt lærlingeforløb. Og ordningen med juniormesterlære er generelt blevet godt modtaget, viser en analyse fra Dansk Industri.

Kristian Mejlstrup har gennem næsten et skoleår været i juniormesterlære to dage om ugen hos virksomheden, hvor elever i 8. og 9. klasse kombinerer skole med praktik i en virksomhed.

Ifølge Lars Madsen, der er overmontør hos Sørby VVS og El-service, har samarbejdet været en gevinst for hele virksomheden. "Jeg synes, ordningen lød spæn-

dende. Og personligt vil jeg altid gerne hjælpe de unge. Det har vi også en forpligtelse til som virksomhed. Vi har tidligere haft en elev i en lignede praktikordning, ligesom vi konstant har 4-5 lærlinge i firmaet. Vi deltager også årligt i et forløb på den lokale skole, hvor vi viser faget frem," siger han til Blik&Rør.

Overmontøren fremhæver især Kristians engagement og ansvarsfølelse, som har gjort indtryk på kollegerne. Samtidig understreger han, at ordningen ikke handler om gratis arbejdskraft, men om at give unge mulighed for at lære faget at kende i praksis.

El-varebiler stormer frem

Salget af eldrevne varebiler fortsætter med at vokse markant i Danmark. I april var 40,9 pct. af alle nye varebiler elektriske, viser nye tal fra Mobility Denmark. Dermed nærmer el sig diesel som det foretrukne drivmiddel i varebilssegmentet.

I alt blev der indregistreret 2.091 nye varebiler i april, hvilket er en stigning på 6,1 pct. sammenlignet med samme måned sidste år. Ud-

viklingen drives især af el-varebilerne, hvor der blev registreret 855 nye køretøjer – en fremgang på 66 pct. i forhold til april 2025, viser data fra bilstatistik.dk.

Tallene peger samtidig på en mere generel vækst i markedet for varebiler. Samlet set er antallet af nye varebiler steget med 7,3 pct. i årets første fire måneder sammenlignet med samme periode sidste år.



Danmark topper på elbiler

Branchenyt



Salget af elbiler fortsætter med at stige i Europa. I april 2026 blev der registreret 200.117 nye elbiler i EU, hvilket svarer til en stigning på 38 pct. sammenlignet med samme måned sidste år. Dermed udgjorde elbiler 20,6 procent af alle nye personbiler, der blev indregistreret i EU i april. Danmark fastholder samtidig positionen som det EU-land med den højeste andel af elbiler blandt nyregistreringerne. Hele 82 pct. af de nye biler, der kom på

de danske veje i april, var elektriske. I alt blev der registreret 13.721 nye elbiler herhjemme.

Hos Mobility Denmark peger administrerende direktør Mads Rørvig på, at udviklingen i Danmark viser, hvor hurtigt elektrificeringen kan accelerere med de rette politiske rammer.

"Elbilerne har efterhånden bidt sig fast i EU, hvor hver femte nye bil, der bliver registreret i øjeblikket, er elektrisk. Det er dog ikke alle medlemslandene, der er lige godt med i udviklingen. I Spanien, hvor der bliver indregistreret mange biler, ligger elandelen på 9,1 procent og trækker derfor gennemsnittet ned. Erfaringerne fra Danmark viser dog, at det kan gå enormt stærkt, men de rette rammevilkår," siger Mads Rørvig, adm. direktør i Mobility Denmark.

Energinet udskifter Øresunds-kabler



Energinet er gået i gang med at udskifte det ene af de to 400 kV-kabelsystemer mellem Danmark og Sverige i Øresund. System 2 har nået slutningen af sin tekniske levetid og bliver derfor fornyet i løbet af 2026.

Projektet omfatter udskiftning af tre søkabler samt nye landkabler mellem kysten og de tilhørende højspændingsstationer på dansk

og svensk side. Kystunderboringer er allerede i gang, mens ud-lægning af de nye søkabler sker i august og september.

Ifølge Energinet er det vigtigt at begrænse nedetiden på forbindelsen, da kablerne spiller en central rolle for forsyningssikkerheden i Østdanmark. Projektet gennemføres i samarbejde med Svenska Kraftnät.

InstallatørGruppen efter børsnotering: Vil være større i udlandet end i Danmark

InstallatørGruppen har gennemført sin børsintroduktion efter et intenst forløb, der begyndte allerede i oktober. Nu retter koncernen blikket mod international ekspansion og grøn omstilling.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: InstallatørGruppen

Da InstallatørGruppen blev børsnoteret, var det kulminationen på et forløb, der havde været planlagt ned til datoen siden oktober året før.

Ifølge Group CEO Niels Meidahl var ambitionen klar fra begyndelsen: InstallatørGruppen skulle på børsen. Ikke blot som en finansiell milepæl, men som led i at skabe en langsigtet ejerstruktur omkring en gruppe af ejerledede installationsvirksomheder.

Nu er næste mål sat. "Inden for de næste tre år vil jeg meget gerne have, at vi er større i udlandet end i Danmark. Vi skal være en reel international virksomhed," siger Niels Meidahl.

Samtidig skal InstallatørGruppen ifølge ham have en endnu stærkere position inden for grøn omstilling.

"Vi skal være frontrunner på det område. Det er ikke idealisme. Det er god forretning," siger han.

Børsintroduktionen blev gennemført på den dato, der havde været sat i kalenderen fra starten.

"Vi startede op i oktober måned, og allerede dengang havde vi sat 11. juni i kalenderen. Den har vi holdt til punkt og prikke, selv om verden i samme periode har været ekstremt volatil," siger Niels Meidahl.

Han peger på, at InstallatørGruppen ikke i nævneværdig grad er påvirket af den internationale uro, der prægede perioden op til noteringen.

"Vi tror på vores koncept og vores forretning. Det har været en ujævn vej frem mod børsnoteringen, men resultatet har været rigtig fint," siger han.

Aktien var overtegnet op til børsintroduktionen, og ifølge InstallatørGruppen købte mere end



De to stiftere af InstallatørGruppen, Niels Meidahl, Group CEO og Peter Frandsen, CEO for den danske del, havde allerede fra starten for tre år sigte mod at børsnotere selskabet, der foreløbig har opkøbt 47 installationsvirksomheder.



"Planen er at købe den første virksomhed på det nye marked i 2027. Vi har vores favoritter, men vi er ikke klar til at melde noget ud endnu," siger Niels Meidahl, medstifter og Group CEO i InstallatørGruppen, der sigter mod, at InstallatørGruppen om tre år skal være større i udlandet end i Danmark.

2.500 individuelle investorer aktier i forbindelse med udbuddet.

Ikke en kapitalrejsning

Børsintroduktionen blev ikke gennemført for at hente ny kapital til selskabet. InstallatørGruppen fik ikke tilført penge ved noteringen.

Forklaringen er ifølge Niels Meidahl, at virksomheden allerede har et stærkt cashflow og en relativt lav gældsætning.

"Da vi etablerede gruppen, valgte vi meget atypisk at starte virksomheden uden gæld. Siden har vi optaget noget gæld, men ikke ret meget. I forhold til vores indtjening var gældsgraden omkring 1,7," siger han.

Ifølge ham betyder det, at selskabet i høj grad kan finansiere sin vækst selv.

"Installationsbranchen er dygtig til at omsætte indtjening til kontanter. Vi bor i lejede lokaler, har leasede biler, og værktøjet er ikke voldsomt kapitalkrævende. Når man samler mange selskaber i samme branche, bliver man endnu stærkere på det område," siger Meidahl.

Fra 11 selskaber til børsnoteret koncern

InstallatørGruppen blev etableret for cirka tre år

siden, hvor Niels Meidahl og Peter Frandsen fik FSN Capital med på idéen. De første 11 selskaber blev grundlaget for koncernen.

Allerede dengang var børsnoteringen en del af planen.

"Når man køber virksomheder, køber man folks livsværk. Vores virksomheder er i gennemsnit mere end 20 år gamle. Derfor er det vigtigt med en langsigtet ejer, og her passede børsnoteringen godt som mål," siger Niels Meidahl.

Udviklingen er dog gået hurtigere end ventet.

"Vi har haft en fantastisk udvikling både i antallet af opkøb og i den organiske vækst. Det er sket på trods af et marked med kraftig modvind," siger han.

Næste marked vælges efter sommerferien

InstallatørGruppen er i dag aktiv i Danmark og Schweiz med i alt 47 installationsvirksomheder. Efter sommerferien skal koncernen beslutte, hvilket marked der bliver det tredje.

Østrig, Irland og Sydtykland er blandt de markeder, der undersøges.

"Planen er at købe den første virksomhed på det nye marked i 2027. Vi har vores favoritter, men vi er ikke klar til at melde noget ud endnu," siger Niels Meidahl.

Han understreger, at arbejdet med international ekspansion har kørt parallelt med et højt aktivitetsniveau på opkøb og børsnoteringen.

"Vi er en relativt lille organisation på hovedkontoret. Samtidig har vi købt otte virksomheder i foråret, planlagt international ekspansion og gennemført børsnoteringen. Det har været et enormt arbejdspres," siger han.

Opkøb fortsætter i Danmark

Det nye marked betyder ikke, at InstallatørGruppen skruer ned for opkøbene i Danmark.

"Vi vil fortsat kun købe de virksomheder, vi virkelig synes er gode. Når man får et ekstra marked, spreder man forretningen lidt mere ud, men jeg tror ikke, det får stor betydning for Danmark," siger Niels Meidahl.

Koncernen screener løbende potentielle opkøb og er typisk i tæt dialog med en håndfuld virksomheder ad gangen.

De vigtigste kriterier er ifølge Niels Meidahl, at virksomhederne er ejerledede, har en stabil indtjening og har en vis størrelse.

"Ejeren skal være en person, vi har tillid til, og som passer ind i gruppen. Derudover siger vi typisk, at EBITDA skal være over 2,5 mio. kroner om året," siger han.

Grøn omstilling skal være en god investering

Den anden store strategiske prioritet er den grønne omstilling.

Ifølge Niels Meidahl står bygningsejere over for store investeringer, hvis de skal reducere CO₂-aftrykket fra deres ejendomme. Her ser InstallatørGruppen en central rolle for installationsbranchen.

"Vi vil gerne hjælpe bygningsejerne med projekter, der har korte tilbagebetalingstider. I dag opfattes grøn omstilling ofte som en ekstra omkostning. Vi vil gerne vise, at det også kan være en god investering," siger han.

Det kan blandt andet handle om skoler, ældre boligbyggerier og andre ejendomme, hvor tekniske installationer kan reducere energiforbrug og driftsomkostninger.

"Vi har som tekniske installatører en særlig mulighed, fordi vi kan komme med løsninger, der både reducerer klimaaftrykket og giver økonomisk mening," siger han.

Han afviser dog, at InstallatørGruppen selv skal finansiere projekterne.

"Det er ikke noget, vi selv kan tilbyde. Det vil kræve samarbejdspartnere. Men hvis det skal lykkes bredt, skal der være korte tilbagebetalingstider, en installatør der står på mål for løsningen, og muligvis også en finansieringspakke," siger Niels Meidahl.

Stifteren har selv købt aktier

Niels Meidahl har selv købt aktier i forbindelse med børsnoteringen. Gennem sit holdingselskab har han købt for 1 mio. kr., og derudover har han købt for yderligere 750.000 kr.

"Jeg vil gerne vise, at jeg er stolt af virksomheden, og at jeg står bag den. Når jeg beder andre investorer om at købe aktier i forbindelse med børsnoteringen, synes jeg også, det er naturligt selv at gøre det," siger han.

Selv ejer han omkring 1,1 procent af aktierne. Den relativt begrænsede ejerandel skyldes ifølge ham, at selskabet fra starten blev etableret uden gæld og derfor krævede betydelig kapital.

"For mig har det været vigtigere, at InstallatørGruppen bliver opfattet som en solid og sikker virksomhed, end præcis hvor stor ejerandel jeg selv har," siger Niels Meidahl.

Aktien var prissat til 15 kr. ved børsintroduktionen, men kunne ikke helt hold niveauet og ligger nu på et niveau omkring men må i ugen efter introduktionen på omkring 14 kr. pr. styk.

Kære VVS'er

Vil du vide, hvornår Povl er på ferie?

Gennemtanke
løsninger siden 1875



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**

Fremtidens Varme

- Redan Fjernvarmeunits

Fjernvarme er en stabil, økonomisk og miljøvenlig varmeløsning. Med en Redan unit får du en installation, der er optimeret til lavtemperatur fjernvarme og designet til at opfylde fremtidens krav til energieffektivitet og driftssikkerhed.

- **Energieffektiv drift**
Høj varmeveksler effektivitet → stor afkøling
Optimeret til lavtemperatur fjernvarme
- **Miljøvenligt design**
Færre materialer → lavere CO₂-aftryk
Understøtter grøn omstilling i forsyningsnet
- **Driftssikker & servicevenlig**
Modulopbygget for nem installation og vedligehold
Dimensioneret og konstrueret efter relevant Dansk Lovgivning på området
- **Fremtidstilpasset investering**
Klar til kommende krav og energimålerintegration
Bidrager til at øge boligens attraktivitet ved at sikre effektiv og bæredygtig opvarmning

AKVA LUX SP



AKVA LUX SP



AKVA LUX SP



AKVA LUX SP



AKVA LUX SP



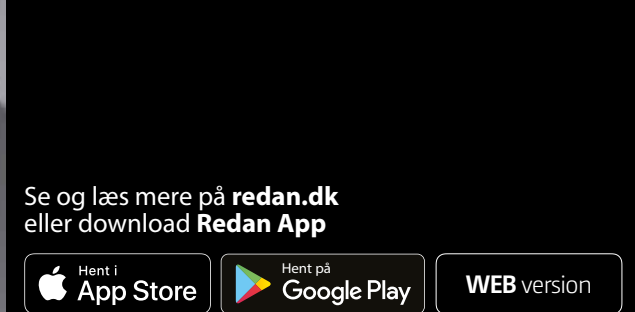
AKVA LUX SP



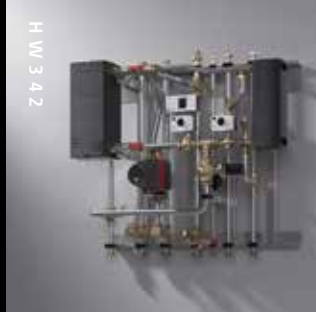
AKVA LUX SP



AKVA LUX SP



AKVA LUX SP



AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP

AKVA LUX SP



"Vi ser, at flere gerne vil være mere selvforsynende. Samtidig er der en voksende interesse for nødstrøm, fordi elnettet er under pres, og der forekommer flere uplanlagte afbrydelser," forklarer Henrik Jochumsen, der er adm. direktør i Co2Pro.

→ Ønske om selvforsyning og backup driver markedet

Året er startet stabilt, men med en stigende interesse drevet af højere energipriser og et øget fokus på forsyningsikkerhed.

"Vi ser, at flere gerne vil være mere selvforsynende. Samtidig er der en voksende interesse for nødstrøm, fordi elnettet er under pres, og der forekommer flere uplanlagte afbrydelser," forklarer Henrik Jochumsen.

Det betyder, at flere virksomheder efterspørger løsninger, hvor solceller kombineres med batterier, der også kan fungere som backup.

Behovet for stabil strøm er særligt tydeligt i landbruget og forsyningssektoren.

"I et kyllingeanlæg kan et strømsvigt på bare 20-30 minutter få alvorlige konsekvenser. Derfor er backup helt afgørende, siger han.

Også vandværker investerer i stigende grad i batteriløsninger. Mange har i dag dieselgeneratorer som backup, men ønsker grønnere alternativer.

Batterier kan i mange tilfælde dække op mod 90 procent af strømafbrydelser, da de typisk kan levere strøm i 8-12 timer afhængigt af dimensioneringen. Derefter kan andre backup-løsninger tage over.

Med stigende energipriser, øget fokus på forsyningsikkerhed og behovet for grøn omstilling forventer virksomheden, at interessen for kombinerede solcelle- og batteriløsninger vil fortsætte med at vokse i den kommende tid.

Stigende interesse for lagring

Og billedet genkendes hos Lemvigh-Müller, der også oplever en stigende interesse for energioptimering og batterier til netbalancering.



Mikkel Lohmann Davidsen, vice præsident Installation i Lemvigh-Müller.

Samtidig spiller elnettets kapacitetsudfordringer en vigtig rolle i udviklingen.

Her er signalet fra distributionsselskaberne klart:

"De ønsker faktisk flere batterier på nettet. Det hjælper med at stabilisere leverancerne," siger Mikkel Lohmann Davidsen, vice president for Installation i Lemvigh-Müller.

"Vi ser konkret, at vores salg af batterier stiger," siger han og understreger samtidig, at projekterne ofte er komplekse og derfor tager tid at gennemføre.

Når det gælder økonomien i batteriløsninger, er det især projekter med et klart energioptime-

ringsformål, der er lettest at realisere.

"De mest sikre business cases er dem med et klart energioptimeringsformål," forklarer han. Her er man mindre afhængig af usikre indtægter fra netbalancering, som stadig er vanskelig at forudsige.

På privatmarkedet er økonomien i rene batteriløsninger fortsat en udfordring.

"Ser man kun på batteriet, kan tilbagebetalingstiden være 10-15 år," siger han. Kombineres batteriet med solceller, ser billedet anderledes ud:

"Hvis du også ser dig selv som producent af energi, kan tilbagebetalingstiden være omkring fem år."

Derfor giver batterier i dag især mening som en del af en samlet energiløsning.

"Sammen med solceller giver det bedre mening," fastslår han.

Efterspørgslen drives blandt andet af et stigende salg af solcellesystemer til private samt skærpede krav i nybyggeri. Samtidig ser virksom-

heden en bred anvendelse af batteriløsninger på erhvervssiden.

"Vi ser dem blandt andet i landbrug, biografer og virksomheder med behov for backup," siger Mikkel Lohmann Davidsen. Derudover er der aktører, som investerer målrettet i batterier til netbalancering, hvor adgang til elkapacitet kan være afgørende.

Særligt landbruget fylder i efterspørgslen. "Vi har solgt flest batterier vest for Storebælt, især til landbrug," siger han og forklarer, at fokus her typisk er på energioptimering – selv om nogle projekter senere udvikler sig til i stedet at handle om netbalancering.

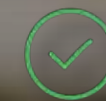
Sagsstyring der gør din hverdag nemmere

Uanset hvilken slags installatør du er, er Ordrestyring skabt til at gøre din hverdag nemmere. Med systemet kan du bl.a. nemt registrere timer og materialer, kvalitetssikre og udføre dokumentation – uanset hvor du er.



Komplet sagsstyring

Fra projektplanlægning og økonomisk overblik til time-registrering og kvalitetssikring. Alt samlet ét sted.



Kvalitetssikring

Sikre at arbejdet er udført ordenligt hver gang.



Dokumentation

Dokumentér arbejdet undervejs direkte på sagen via appen.



Nem fakturering

Opret og send fakturaer med få klik.

BOOK
GRATIS DEMO



Vil du vide mere om Ordrestyring?

Besøg [Ordrestyring.dk](https://ordrestyring.dk) eller ring 70 27 35 25

Klimaanlæg og varmepumper til enhver installation

Miljøvenlige kølemidler: R290, CO2, NH3

Kapacitet: 2-500 kW+

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



Bredt udvalg

Naturlige og PFAS-frie kølemidler med lav GWP



Altid klar med de rette løsninger til professionelle installatører



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

Ballerup: Tempovej 18-22, DK-2750

Kolding: Niels Bohrs Vej 1, DK-6000

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



H. JESSEN JÜRGENSEN AIS

Udbygningen af elnettet er forsinket – og kan ikke følge med det øgede forbrug. Derfor er der brug for en national strategi for batterier og for en øget fleksibilitet i elnettet gennem en ”videreudvikling” af tarifferne, mener Green Power Denmark.



En bedre udnyttelse af elnettet gennem udvikling af tarifmodellerne og øget brug af batterier er nødvendig, mener Green Power Denmark. Foto: Montgomery/Energinet

Brancheorganisation: Brug for strategi for batterier og øget fleksibilitet i elnettet

Tekst: Lars Emtekær

De stærkt svingende elpriser havde ifølge Green Power Denmark allerede i november 2024 fået 70 pct. af danske husstande til at vælge et abonnement med timeafregning. De svingende elpriser er blevet toppet op med tariffer, der gør det (endnu) dyrere at bruge strøm, når trækket på elnettet er størst.

Men ifølge CIP-Fondens beregninger kan der hentes 7 GW kapacitet ud af det eksisterende elnet ved at skruer yderligere på tarifferne – og

det er Nicolaj Mølgaard Jakobsen, afdelingschef i netøkonomi i Green Power Denmark helt enig i.

”Tarifferne er et vigtigt redskab, som kan være med til at påvirke forbrugernes adfærd. Tidstarifferne virker. Vi kan tydeligt se, at forbruget af strøm flytter til tidspunkter, hvor tariffen er lav, og der er mindst pres på elnettet. Der er også indført effektbetaling for de største elkunder, for at anspore dem til at begrænse deres træk på nettet. Det kommer netselskaberne til at videreudvikle i

de kommende år,” siger han til Installator.dk, men tilføjer:

”Justeringer af tarifferne skal ske efter moden overvejelse, da det påvirker alle forbrugeres elregninger.”

Og det er helt nødvendigt at udnytte de eksisterende kabler bedre, fordi Energinet – trods massive investeringer – ikke har udbygget elnettet, så det kan følge med efterspørgslen, der er steget markant.

→ Således har Energinet ansøgninger om tilslutning af 33,5 GW nyt forbrug liggende fra meget store elforbrugere, som f.eks. nye datacentre og batteriparker. Men selvom alle disse projekter ikke bliver til noget, er der behov for ændringer i lovgivningen, der gør det muligt at prioritere mellem projekterne – og udnytte den eksisterende kapacitet bedre.

Batterier skal i spil

Her kan en øget brug af batterier også komme i spil.

Batteriparker er i dag pålagt millionstore tilslutningsafgifter og skal samtidig betale både når de oplader – altså henter strøm fra elnettet – og når de aflader for at levere strøm til nettet.

Men det skyldes ifølge energianalytiker, Hans Henrik Lindbo, fra Ea Energianalyse, forældede tarifmodeller fra en tid, hvor batterier slet ikke eksisterede i nettet. "Netselskaberne siger med rette, at strømmen bruger nettet flere gange. Men det er en gennemsnitsbetragtning. Den tager ikke højde for, om batteriet faktisk aflaster nettet," siger Hans Henrik Lindboe.

Det er netop her, han mener, at tarifmodellen halter.

Men det er Nicolaj Mølgaard Jakobsen ikke enig i.

"Tarifferne skal afspejle de omkostninger, der er ved at bruge elnettet. Hvis man tilslutter et batteri til nettet, skal der være nok kapacitet i nettet til, at det kan modtage strøm fra og afgive strøm til batteriet. Derfor skal ejeren af batteriet være med til at betale omkostningerne. Batterier giver også anledning til tab af strøm – både når de trækker fra og sender strøm ud på elnettet. Tarifferne skal også dække de omkostninger," siger han og fortsætter:

"Batterier kan hjælpe nettet, men de gør det ikke automatisk. Hvis en ejer af et batteri er villig til at optræde netvenligt, kan batteriet blive tilsluttet med begrænset netadgang. Det betyder, at de sparer tilslutningsbidraget mod til gengæld at lade sig begrænse, når elnettet kræver det. Det er en betragtelig besparelse, som ejere af batterier kan opnå, hvis de er villige til at være fleksible i forhold til, hvornår de trækker på nettet," påpeger han.

I dag kan et batterianlæg også "tjene penge" ved at levere systemydelser til Energinet.

I dag kan et batterianlæg også tjene penge ved at stille sin kapacitet til rådighed for Energinet's markeder for systemydelser – altså de ydelser, der holder elnettet stabilt. I praksis betyder det, at batteriet bliver betalt for at kunne reagere hurtigt, når der opstår ubalance mellem produktion og forbrug.

Stor interesse for batterier

Det sker typisk i markeder som FCR og aFRR, hvor batteriet enten automatisk eller via styring leverer eller optager strøm for at stabilisere frekvensen. Indtjeningen kommer dels fra at stille kapacitet til rådighed – en slags "beredskabsbetaling" – dels fra den energi, der faktisk leveres, når systemet har brug for det.

For de fleste anlæg sker deltagelsen via en aggregator eller elhandler, som er balanceansvarlig og håndterer budgivning og drift i markederne. Batteriet skal leve op til en række tekniske krav – blandt andet hurtig responstid, digital styring og dokumenteret performance – men til gengæld kan det udnytte sine egenskaber optimalt, fordi batterier er særligt velegnede til netop hurtig regulering. For erhverv og energiprojekter kan systemydelser derfor udgøre en væsentlig indtægtskilde oven i eventuelle besparelser på eget elforbrug.

Og ifølge Green Power Denmark er interessen for batterier meget stor.

"Batterier udgør 37 pct. af alle forespørgsler om at blive koblet på elnettet. Netselskaberne oplever, at der er en stor interesse for at få tilsluttet større batterianlæg. Husstands-batterier er fortsat en ny teknologi, men lige som ved de store batterier er prisen på vej ned," siger Nicolaj Mølgaard Jakobsen.



Nicolaj Mølgaard Jakobsen, afdelingschef i netøkonomi i Green Power Denmark. Foto: Green Power Denmark

Justeringer af tarifferne skal ske efter moden overvejelse, da det påvirker alle forbrugeres elregninger.

NICOLAJ MØLGAARD JAKOBSEN

Niko Rocker og Niko Toggle til Niko Home Control - et strejf af smart design

Intuitive betjeninger med flere programmeringer per tryk



Scan og udforsk de smarte tryk

niko

TØJTRYK

HOS AO TRYKTESTET AF HÅNDVÆRKERE !!

BESTIL PÅ: AO.DK, I APPEN ELLER I BUTIK



HOS AO LEVERER VI TØJTRYK OG BRODERI, DER ER TESTET I VIRKELIGHEDEN OG KLAR TIL HVERDAGEN.

NÆSTE GANG DU MANGLER TRYK/BRODERI TIL FIRMAET, SÅ BESTIL DET HOS AO.



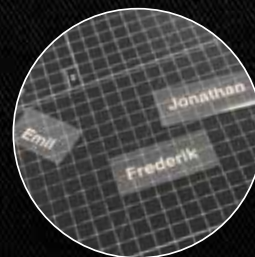
BRODERET LOGO

Giver et eksklusivt og meget holdbart udtryk – ideelt til pænt firmatøj som skjorter, strik og veste. Den slidstærke polyestertråd tåler kogevask og bevarer farven i størstedelen af tekstillets levetid.



TRANSFER LOGO

Perfekt til arbejdstøj i daglig brug. Giver et knivskarpt resultat og påføres med folie via varmpresser. Fås i flere typer: vandbaseret, standard, color-stop, polyamid og digital.



NAVNE OG TEKST

Vi producerer navnetryk samt tekst og tal i høj kvalitet in-house. Egen plotter sikrer hurtig og billig produktion – især ved små oplag.



SCAN QR KODEN
OG LÆS MERE OM
TØJTRYK HOS AO



Hos AO finder du et bredt sortiment til dit projekt samt løsninger, der gør bestilling, levering og planlægning nemmere.



Hos AO finder du alt, du skal bruge til renovering, vedligehold og nybyg – samlet ét sted. Det og en række fordele, der gør din arbejdsdag nemmere.

Kort sagt: Ét sted for varer, sortiment og fordele, der sparer dig tid i hverdagen!

LÆS
MERE



ALT UNDER ET TAG
GØR DIN HVERDAG NEMMERE!



Opdateret LK FUGA® AIR forfradåse

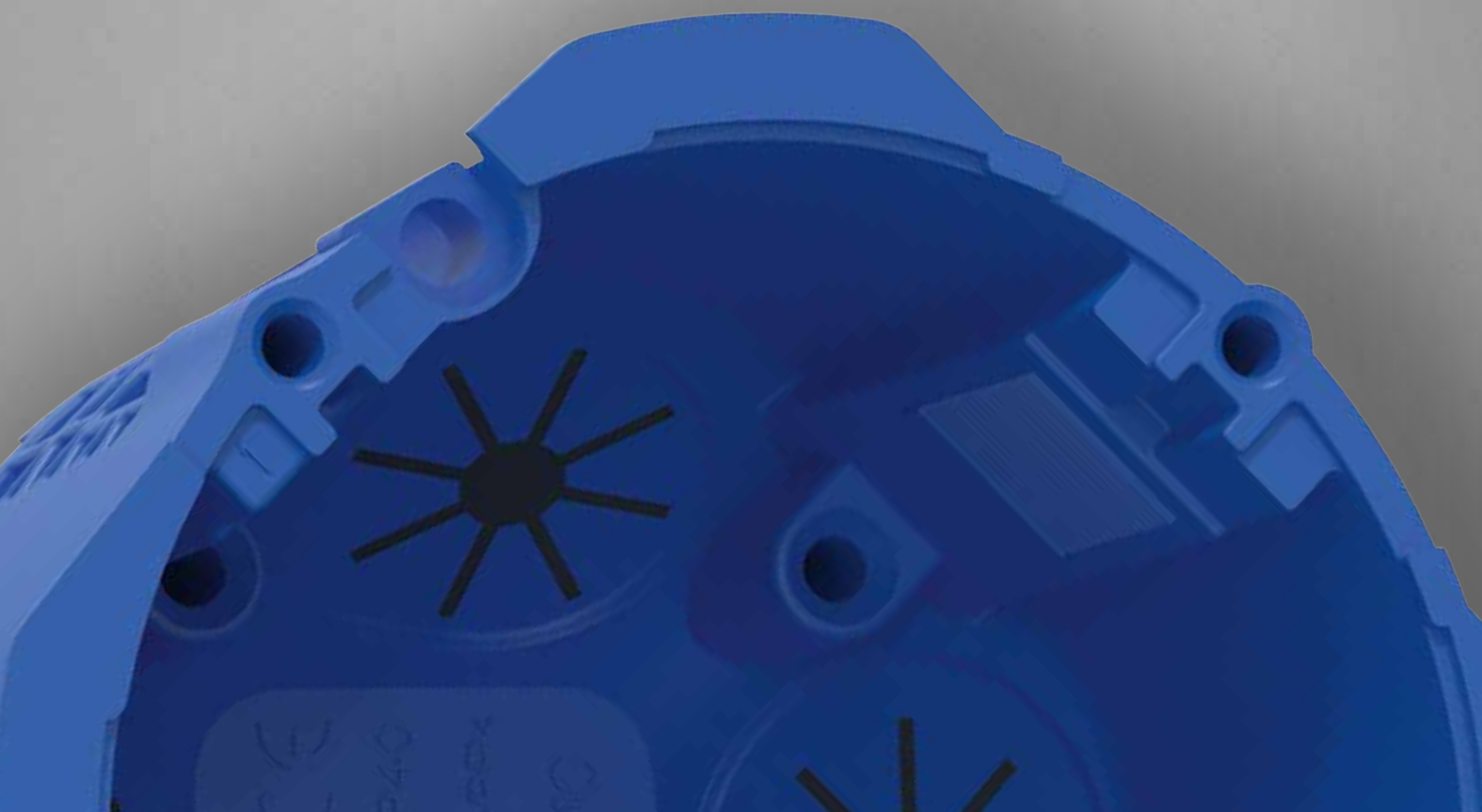
Aflaster både dig og dine kabler

- ✓ Ingen strips – én samlet og stabil aflastning
- ✓ Stærk membran med tænder – låser automatisk om kablet
- ✓ Hurtigere og mere intuitiv montage
- ✓ Stabil installation – færre fejl

Køb nu og mærk forskellen



Se mere på lk.dk/forfradaase



BEDRE SAMMEN

Sikkerhed

Ny sikkerhedskoncern går på opkøbsjagt i Norden: Danmark er et nøglemarked

Få dage efter lanceringen købte Varna svenske Nilhe. Nu peger koncernchef Robin Boheman på Danmark som et af de mest interessante markeder for den nye nordiske sikkerhedskoncern.

"Som en del af Varna får virksomhederne adgang til et større netværk af specialkompetencer, erfaringsudveksling mellem førende iværksættere, ressourcer til fortsat udvikling og en langsigtet ejer med ambitioner om at investere i fremtiden," siger Robin Boheman, CEO i Varna.

Tekst: Lars Emtekær | **Foto:** Varna

Den nyetablerede sikkerhedskoncern Varna har sat kurs mod at blive en af Nordens førende aktører inden for områdesikring og teknisk sikkerhed. Få dage efter lanceringen offentliggjorde koncernen sit første opkøb, da svenske Nilhe blev en del af gruppen. Samtidig peger koncernchef Robin Boheman på Danmark som et af de markeder, hvor Varna fortsat ser interessante vækstmuligheder.

Varna blev officielt lanceret den 15. juni 2026 og består i dag af syv virksomheder i Sverige og Danmark. Blandt dem er de danske selskaber IP Security Scandinavia og Dan Group Alarm Syd, som begge arbejder med tekniske sikkerhedsløsninger til erhverv, industri og kritisk infrastruktur.

Bag koncernen står kapitalfonden Triton sammen med de lokale virksomhedsejere. Ambitionen er at samle nogle af Nordens stærkeste specialister inden for områdesikring, adgangskontrol, overvågning og andre tekniske sikkerhedsløsninger i en fælles platform.

Varna fokuserer på installation, service og

vedligeholdelse af fysisk områdesikring, adgangskontrol og overvågning til anlæg med medlemstore og høje sikkerhedskrav. Kunderne findes blandt andet inden for offentlig infrastruktur,

Vi har en aktiv opkøbsstrategi og ser muligheden for at opbygge en førende nordisk koncern inden for områdesikring og teknisk sikkerhed.

ROBIN BOHEMAN

industri, energi, logistik og erhvervsjendomme, hvor kravene til sikkerhed og driftsstabilitet bliver stadig større.

Aktiv opkøbsstrategi

At Varna blev lanceret den 15. juni og allerede tre

dage senere kunne annoncere opkøbet af Nilhe, sender et tydeligt signal om koncernens ambitioner.

Robin Boheman understreger dog, at væksten ikke handler om at gennemføre så mange opkøb som muligt.

"Vi har en aktiv opkøbsstrategi og ser muligheden for at opbygge en førende nordisk koncern inden for områdesikring og teknisk sikkerhed. Samtidig lægger vi stor vægt på kvaliteten og søger virksomheder med stærke markedspositioner, god ledelse og en kultur, der passer til vores decentraliserede model," siger han til Installatør.dk.

Ifølge Robin Boheman er målet ikke at nå et bestemt antal opkøb, men derimod at finde virksomheder, som kan styrke koncernen både strategisk og kulturelt.

"Det vigtigste for os er at finde de rigtige partnere, ikke at nå et bestemt antal transaktioner."

Danmark er et vigtigt marked

For danske installatører og sikkerhedsvirksomheder →

→ der er det især interessant, at Danmark allerede fra starten har fået en central placering i den nye koncern.

Med IP Security Scandinavia og Dan Group Alarm Syd om bord har Varna fået et solidt fodfæste på det danske marked, og Robin Boheman lægger ikke skjul på, at Danmark fortsat er højt på koncernens radar.

"Danmark er et vigtigt marked for Varna. Vi ser et stærkt sikkerhedsmarked i Danmark med mange velfungerende specialiserede virksomheder og en høj teknisk modenhed."

Han afviser ikke, at flere danske virksomheder kan blive en del af koncernen i fremtiden.

"Vi vurderer løbende muligheder i hele Norden, og Danmark er et marked, hvor vi fortsat holder øje med interessante virksomheder."

chefolk at være en vigtig årsag til, at konsolideringen i installations- og sikkerhedsbranchen har kunnet accelerere de senere år.

Flere krav til investeringer og kompetencer

Sikkerhedsbranchen er fortsat præget af mange mindre og mellemstore specialister. Men ifølge Robin Boheman bliver det stadig vanskeligere at stå alene i et marked, hvor kunderne stiller større krav til teknologi, dokumentation og kompetencer.

"Mange entreprenørledede virksomheder er succesrige på egen hånd, men når markedet udvikler sig, stiger kravene til investeringer, kompetenceforsyning, digitalisering og forretningsudvikling også."

Men ifølge Robin Boheman er det modsatte tilfældet hos Varna.

"Hele Varnas model bygger på decentralisering og lokalt iværksætteri. Vi opkøber ikke virksomheder for at centralisere driften eller ændre det, der har gjort dem succesrige."

I praksis betyder det, at virksomheder som Nilhe, IP Security Scandinavia og Dan Group Alarm Syd fortsætter med deres eksisterende ledelser.

"De lokale ledelser fortsætter med at lede deres virksomheder, træffe beslutninger tæt på kunderne og udvikle deres organisationer. Vores rolle er at støtte med ressourcer, erfaringsudveksling og strategisk udvikling."

AI og intelligente sikkerhedsløsninger

Når Robin Boheman ser frem mod de næste fem år, forventer han betydelige teknologiske forandringer i sikkerhedsbranchen.

Kravene til beskyttelse af kritisk infrastruktur, industrianlæg og logistikcentre stiger, samtidig med at teknologien bliver mere avanceret.

"Teknisk set ser vi en fortsat udvikling mod mere intelligente og integrerede sikkerhedsløsninger, hvor kameraovervågning, adgangskontrolsystemer, sensorer, analyseværktøjer og software arbejder sammen."

Kunstig intelligens kommer også til at spille en stadig større rolle.

"Datadrevne løsninger og øget brug af AI vil få stor betydning i de kommende år."

Ifølge Boheman er det netop derfor, Varna ønsker at samle virksomheder med forskellige specialkompetencer.

"Vi positionerer os ved at samle førende specialiserede virksomheder med dyb teknisk kompetence inden for forskellige områder af sikkerhedssektoren. Sammen skaber vi en platform, der kan imødekomme kundernes stigende krav, samtidig med at vi fortsætter med at investere i kompetence, teknologi og langsigtede kundeforhold."

Fokus er på vækst – ikke exit

Selvom Triton står bag etableringen af Varna, ønsker Robin Boheman ikke at spekulere i, om koncernens fremtid på længere sigt skal være en børsnotering eller et salg.

"Vi befinder os stadig i en tidlig fase af rejsen, og vores fokus ligger fuldt ud på at udvikle virksomheden sammen med de selskaber, der allerede er en del af koncernen, samt at byde nye entreprenører velkommen, som deler vores vision."

Han afviser ikke, at der på et tidspunkt skal tages stilling til ejerstrukturen.

"Det andet må komme senere, og i sidste ende bliver det et spørgsmål om ejerskab."

Indtil videre er målet klart: At bygge en stærk nordisk koncern inden for teknisk sikkerhed med lokale entreprenører som drivkraft og Danmark som et af de vigtigste vækstmarkeder.

Ligner modellen fra InstallatørGruppen

Varnas organisationsmodel vil virke bekendt for mange i installationsbranchen. På flere områder minder den om den model, som danske InstallatørGruppen og Koble har haft succes med.

For dem alle gælder det, at tanken er at samle stærke lokale virksomheder i en større koncern uden at fjerne deres lokale identitet. Virksomhederne fortsætter under egne navne, med deres eksisterende ledelser og tætte relationer til kunderne, mens de samtidig får adgang til kapital, fælles kompetencer og et større fagligt netværk.

Hvor traditionelle opkøb ofte indebærer centralisering og integration i én fælles organisation, bygger både Varna og InstallatørGruppen på en mere decentral tilgang. Her er målet at bevare det lokale entreprenørskab og den kultur, som har gjort virksomhederne succesfulde, samtidig med at de får styrken fra et større fællesskab.

Netop den tilgang vurderes af mange bran-

Han mener, at mindre virksomheder kan opnå en række fordele ved at blive en del af en større gruppe.

"Som en del af Varna får virksomhederne adgang til et større netværk af specialkompetencer, erfaringsudveksling mellem førende iværksættere, ressourcer til fortsat udvikling og en langsigtet ejer med ambitioner om at investere i fremtiden."

Samtidig understreger han, at virksomhederne ikke mister deres identitet.

"De bevarer deres lokale identitet, brand og operationelle frihed. Vi ser det som en model, hvor virksomhederne kan fortsætte med at være entreprenante, men med bedre forudsætninger for at vokse."

Kultur skal ikke integreres væk

Netop frygten for at miste selvstændighed er ofte et tema, når mindre virksomheder bliver en del af større koncerner.

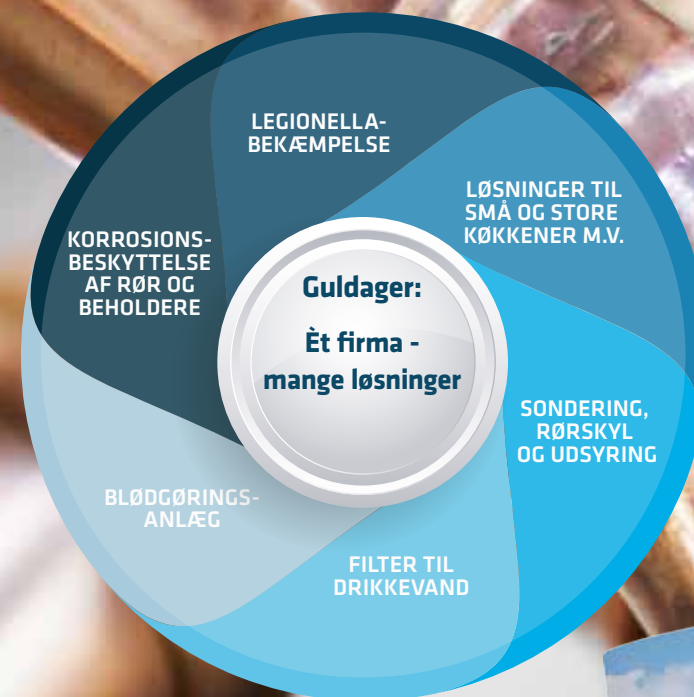
VARME & KØLING

Guldager 
Wise Water Treatment

Helt rent vand giver markant besparelse i rørinstallationer – både, når det handler om varme og køling

Vi fokuserer 100% på vand.

Derfor kan vi det meste selv, når det handler om vand og kan hjælpe dig med optimal drift i dine installationer.



Korrosionsbeskyttelse

Kombinationen af vand, ilt og stål får vandrør til at korrogere. Det kan vi forhindre med vores viden og teknologier.



Vandbehandling

Forskellige typer anlæg stiller forskellige krav til det anvendte vands egenskaber. Det ved vi alt om.



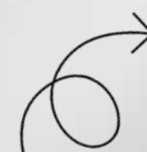
Service

Et tæt netværk af salgs- og servicefolk holder hver dag kontakten til dem, det hele drejer sig om: Vores kunder.



Full Service Provider

Med 75 års erfaring og adgang til de nyeste teknologier har I kun brug for én samlet leverandør. Vi leverer en totalløsning fra vores omfattende produktprogram, så I får én samlet leverandør af anlæg, udstyr, additiver, rådgivning og service.



SCAN QR OG LÆS VORES
BROCHURE TIL EJENDOMME





< Flere og flere installationsvirksomheder investerer i eldrevne varebiler. Med de nuværende dieselpriiser er besparelsen på driften markant – og så er bilerne mere komfortable, sikre og nemmere at køre for montøren. Foto: Eltel



^
"For virksomheder med mange lokale serviceopgaver er elvarebilen ofte et oplagt valg, mens medarbejdere med meget lange daglige kørselsbehov i nogle tilfælde fortsat har behov for andre løsninger," siger Troels Hartung. Foto: TEKNIQ

Fremtidens varebiler 2026: Grønne, digitale og klar til nye forretningsbehov

Den elektriske varebil er på vej til at blive den nye normal i danske virksomheders bilflåder. Nye tal fra Mobility Denmark viser, at 45 procent af alle nyindregistrerede varebiler nu er eldrevne – en markant stigning på få år og endnu et tegn på, at elektrificeringen har fået solidt fodfæste i erhvervslivet.

Tekst: Lars Emtekær

Udviklingen skyldes ikke mindst, at udvalget af elektriske varebiler er blevet langt større, og at virksomhederne i stigende grad oplever, at teknologien kan dække de daglige transportbehov. Samtidig er beslutningstagerne blevet mere fortrolige med elbiler gennem deres private erfaringer, vurderer Troels Hartung,

bæredygtighedschef i TEKNIQ.

"For få år siden var man låst til ganske få modeller og leverandører. I dag kan virksomhederne vælge løsninger, der passer langt bedre til deres konkrete behov. Samtidig er mange blevet fortrolige med elbiler privat, og derfor virker det mindre drastisk at vælge elektrisk, når bilflåden skal for-

nyes," siger han.

Selv om ladeinfrastrukturen generelt er blevet markant bedre, er der fortsat udfordringer. Særligt håndværkere og serviceteknikere, der arbejder på byggepladser eller i industriområder langt fra de etablerede ladenetværk, kan opleve begrænsninger. Også manglende lademuligheder

ved medarbejdernes boliger er fortsat en udfordring nogle steder.

"Derfor er omstillingen stadig præget af individuelle vurderinger. For virksomheder med mange lokale serviceopgaver er elvarebilen ofte et oplagt valg, mens medarbejdere med meget lange daglige kørselsbehov i nogle tilfælde fortsat har behov for andre løsninger," siger Troels Hartung.

Bravidas storindkøb

At markedet er modnet, ses også hos de største aktører i teknikbranchen. I november sidste år annoncerede Bravida Danmark en rekordordre på 500 elektriske varebiler – den største enkeltordre af sin slags i Danmark. De nye Ford E-Transit Custom og E-Transit Courier skal leveres i løbet af 2026 og indgår i virksomhedens strategi om at accelerere den grønne omstilling af bilflåden.

Bravida har bestilt i alt 800 eldrevne varebiler. Det betyder, at mere end 50 pct. af gulplade-flåden vil være elektrisk ved årets udgang.

Læs mere om virksomhedens erfaringer – og deres besparelser ved investeringen her.

Bravidas investering illustrerer en bredere tendens i installations- og servicebranchen, hvor elektrificeringen ikke længere primært drives af klimaambitioner, men i stigende grad af driftsmæssige og økonomiske hensyn. Når virksomhederne vurderer, at elvarebilerne kan løse opgaverne, bliver de et naturligt valg ved udskiftning af bilparken.

Meget mere digital og komfortabel

Men den elektriske drivlinje er kun én del af den omstilling, der præger varebilsmarkedet. I løbet af de seneste tre år er varebilen i stigende grad blevet udviklet til en digital arbejdsplads på hjul. Moderne modeller er udstyret med avancerede sikkerhedssystemer som automatisk nødbremse, blindvinkelovervågning og intelligent hastighedsassistent, mens digitale instrumenter, flådestyring og løbende softwareopdateringer gør det muligt at integrere bilen tættere med virksomhedens daglige drift. Samtidig er komforten rykket markant op i niveau med bedre ergonomi, mere støjsvage kabiner og teknologiske løsninger, der tidligere var forbeholdt personbiler.

Udviklingen afspejler et skift i virksomhedernes forventninger til varebilen. Hvor den tidligere primært blev betragtet som et transportmiddel, ses den i dag som en integreret del af arbejdspladsen og forretningen. Bilen skal ikke alene transportere medarbejdere og materialer, men også understøtte produktivitet, dokumentation, kommunikation og sikkerhed. Fremtidens varebil bliver derfor ikke kun grønnere, men også mere digital, mere intelligent og bedre tilpasset de krav, som moderne håndværks- og servicevirksomheder stiller til deres mobile arbejdspladser.

Før man kan reducere sit klimaaftryk, må man kende det

Det er tanken bag Unidrains første ESG-rapport
– et ærligt billede af, hvor vi står i dag.

Hent vores
nye klimarapport



Bravida sætter strøm til varebilerne: El giver både markant lavere omkostninger og glattere montører

Bravida er i fuld gang med en markant elektrificering af varebilsflåden. Ved årets udgang forventer teknikvirksomheden, at mere end halvdelen af de cirka 1.600 varebiler kører på el.

Tekst: Lars Emtækær | Foto: bravida

Bravida har de seneste år sat fart på omstillingen fra diesel til el i virksomhedens danske varebilsflåde.

I 2025 fik virksomheden 300 eldrevne varebiler på vejene, og i år følger yderligere 500. Dermed forventer Bravida, at mere end 50 pct. af de cirka 1.600 varebiler i Danmark vil være elektriske ved årets udgang.

Ifølge Mark Lyskjær, fleet manager i Bravida, er beslutningen både drevet af klimaambitioner, kundekrav og et økonomisk regnestykke, der i stigende grad falder ud til elbilernes fordel.

“Med de brændstofpriser, vi ser lige nu, taler vi om besparelser på 30–40 pct. ved at have en elbil kørende frem for en dieselbil. Det kan mærkes positivt på bundlinjen,” siger han.

Også lavere grøn ejeravgift, billigere energi og faldende priser på elvarebiler har gjort omstillingen mere attraktiv.

“Tidligere var elbilerne dyre, og forskellen mellem en dieselbil og en elbil var ikke så stor. Nu er priserne faldet, og det forstærker bare, at det er billigere at køre elbil,” siger Mark Lyskjær.

Data viste vejen

Før Bravida for alvor gik i gang, lavede virksomheden en grundig analyse af kørselsmønstrene i flåden. Her viste GPS-data, at bilerne i gennemsnit kører lige under 100 kilometer om dagen.

Det blev afgørende for beslutningen.

“Med de rækkevidder, bilerne har i dag, kunne vi hurtigt se, at elbiler sagtens kan passe ind i vores flåde. Vi har selvfølgelig nogle, der kører rigtig mange kilometer, hvor elbilen ikke passer endnu.

Men vi har også rigtig mange, der ikke kører så langt,” siger Mark Lyskjær.

Bravida har valgt Ford E-Transit Courier og Ford E-Transit Custom. På papiret ligger rækkevidden omkring 330–340 kilometer, men i praksis regner virksomheden med cirka 180–200 kilometer på en kold vinterdag og 230–250 kilometer i mildere vejr.

Montørerne var med i valget

Valget af bil blev ikke truffet alene på et regneark. Bravida gennemførte et større udbud og inviterede bilproducenter med relevante elvarebiler til test.

Syv montører deltog i en testdag i december, hvor bilerne blev vurderet på blandt andet rækkevidde, siddekomfort, ind- og udstigning, →





De store smil var frøomme, da Bravidas adm. dir. Christian Alsø i november 2025 gav håndslag til Frank Skjærbæk, administrerende direktør for Ford hos NCG Motor Company på yderligere 500 eldrevne varebiler.

→ adgang til varerummet og den samlede køreoplevelse.

“Det var vigtigt for os at lytte til dem, der bruger bilerne hver dag. Det handlede ikke kun om rækkevidde, men også om hvordan man sidder, og hvor let det er at komme ind og ud af bilen mange gange i løbet af en arbejdsdag,” siger Mark Lyskjær.

Tilbagemeldingen fra montørerne har ifølge ham været positiv.

“De siger, at det er nogle af de bedste varebi-

På de koldeste vinterdage kunne man godt ønske sig 100 kilometer ekstra. Men jeg oplever ikke, at rækkevidden er en reel udfordring lige nu,” siger han.

MARK LYSKJÆR

ler, de nogensinde har kørt i. De får automatgear, lavt støjniveau, adaptiv fartpilot, assistantsystemer og navigation. Det bliver en helt anden oplevelse at køre varebil,” siger han.

Samtidig ser Bravida en driftsmæssig fordel, fordi elbilerne har færre sliddele og kræver mindre værkstedsbesøg end dieselmotorer.

Kulde og motorvej er stadig en udfordring
Omstillingen er dog ikke uden bump på vejen. Den kolde vinter i slutningen af 2025 og starten af 2026 pressede rækkevidden, særligt for de montører, der kører meget motorvej.

“Kulde og fart er de faktorer, der påvirker rækkevidden mest. Minus 10 grader og meget vind er ikke en god kombination,” siger Mark Lyskjær.

Han vurderer dog ikke, at rækkevidden er en afgørende barriere i hverdagen.

“På de koldeste vinterdage kunne man godt ønske sig 100 kilometer ekstra. Men jeg oplever ikke, at rækkevidden er en reel udfordring lige nu,” siger han.

En anden udfordring er opladning. Cirka 40 pct. af Bravidas montører har mulighed for at lade hjemme, mens resten må finde andre løsninger.

Virksomheden opfordrer derfor medarbejderne til at tænke opladning ind i arbejdsdagen – for eksempel ved kundebesøg, i frokostpausen eller

mens der registreres timer og bestilles materialer.

“Der kræver lidt mere planlægning at have elbil. Men vores medarbejdere er gode til at finde løsninger,” siger Mark Lyskjær.

Kunde krav skubber på

For Bravida handler elbilerne ikke kun om økonomi. Flere kunder – ikke mindst offentlige bygherrer – begynder at stille krav om, at service- og installationsvirksomheder møder op i elbiler.

“Vi ser mere og mere, at der i udbud står, at man skal komme i elbil. På den måde er vi klar til at løse de opgaver, og der kommer kun mere af det i fremtiden,” siger Mark Lyskjær.

Han peger samtidig på, at varebilerne fylder meget i virksomhedens CO₂-regnskab.

“Biler er kun én del af den grønne omstilling, men de fylder rigtig meget på CO₂-kontoen. Derfor giver vi den gas med at få så mange elbiler ud at køre som muligt,” siger han.

Ikke hele flåden kan elektrificeres

Selv om Bravida har store ambitioner, er der stadig dele af flåden, som ikke kan elektrificeres med de nuværende modeller på markedet.

Det gælder især virksomhedens infrastrukturafdelinger, hvor bilerne trækker minigravere og transporterer tunge materialer.

“Der er elbilerne ikke i dag til at kunne klare opgaven. Vi håber og tror på, at der kommer løsninger i fremtiden, men lige nu kan vi ikke omstille hele flåden,” siger Mark Lyskjær.

Lasteevne er også et opmærksomhedspunkt, fordi elbilerne i sig selv vejer mere end dieselmotorer. Bravida arbejder derfor med at få flere materialer leveret direkte på byggepladsen og med at tilpasse bilstørrelsen bedre til opgaven.

“Bilerne skal ikke være fyldt op til bristepunktet. Vi arbejder både med elbiler og med at rightsize flåden, så bilerne passer bedre til det arbejde, de skal bruges til,” siger han.

“Spring ud i det”

Bravida leaser sine biler, blandt andet fordi udviklingen på elbilmarkedet går hurtigt, og restværdierne ændrer sig løbende.

Til andre installations- og teknikvirksomheder, der overvejer at skifte diesel ud med el, har Mark Lyskjær ét klart råd:

“Spring ud i det. Det er ikke så farligt, som mange tror.”

Men han understreger, at forarbejdet er afgørende.

“Find ud af, hvor mange kilometer bilerne kører om dagen – ikke kun om året. Lav klare politikker, og sørg for at klæde medarbejderne godt på. Så får de en bedre oplevelse fra starten,” siger han.



Automatisk sikring mod tilbageløb med ACO Quatrix-K

Ekstremregn og stigende belastning af kloaksystemerne stiller større krav til sikring mod tilbageløb. ACO Quatrix-K kombinerer motorstyret lukning, integreret alarm og enkel serviceadgang i en driftssikker løsning til kloakinstallationer.

- Motorstyret automatisk lukning
- Alarm ved højvande og driftsfejl
- Til sort- og gråt spildevand
- Nem adgang til service og inspektion
- Dokumenteret funktion og driftssikkerhed



Læs mere om
ACO Quatrix-K

www.aco.dk

Klar til næste skybrud?

ACO Quatrix-K den professionelle løsning til effektiv sikring mod tilbageløb.

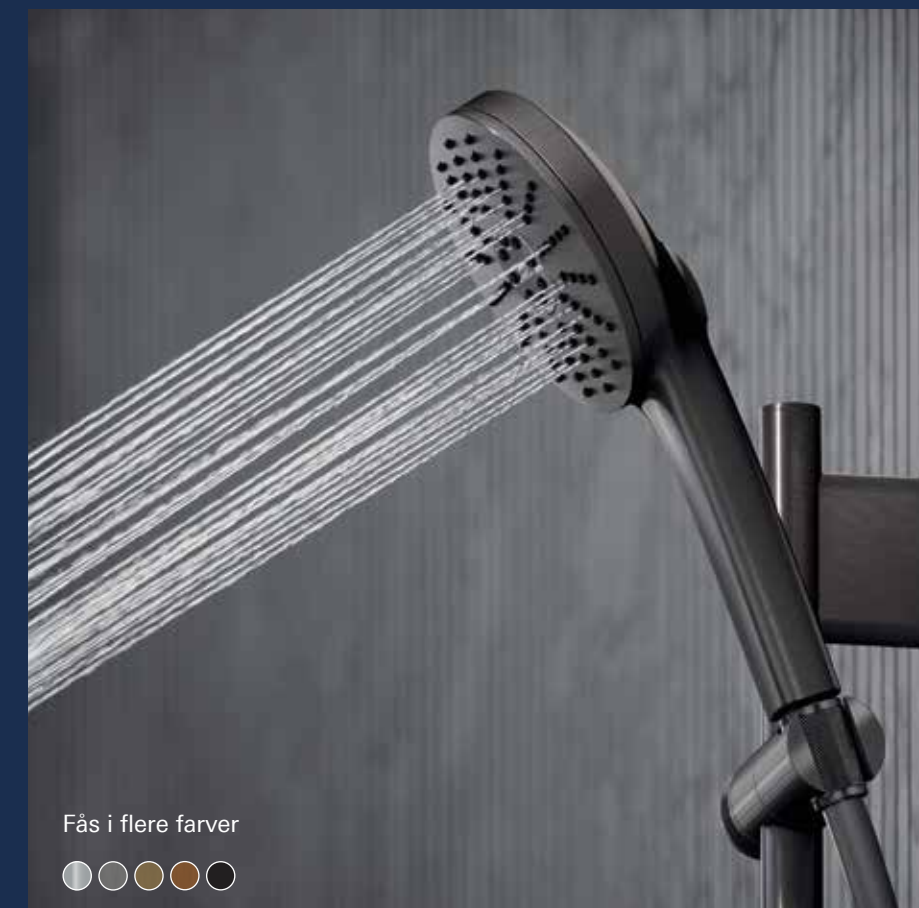
Kontakt os i dag på tlf. 57 66 65 00

ET KRAFTFULDT BOOST TIL VANDEFFEKTIVITETEN*

GROHE EUPHORIA 120 HÅNDBRUSER

Pure Freude
an Wasser

GROHE



Fås i flere farver



Kombiner et bevidst vandforbrug og en exceptionel oplevelse med den nye, oscillerende stråleteknologi GROHE AquaBooster. Det innovative Booster-mønster er designet til at intensivere hver eneste dråbe for at give et mere kraftfuldt og opkvikkende bad, selv med reduceret vandgennemstrømning – for en oplevelse, der er lige så fuld af nydelse, som den er gennemtænkt.*

Oplev den nye, vandforstærkende AquaBooster-teknologi i GROHE Euphoria 120 håndbruseren. [grohe.com](https://www.grohe.com)



GROHE AquaBooster

**Alle GROHE AquaBooster håndbrusere har en integreret vandbegrænser. Gennemstrømningshastigheder varierer afhængigt af model (5-7,9 l/min ved 3 bar) sammenlignet med EN 1112 klasse A (12-15 l/min ved 3 bar)*

PART OF LIXIL

V2Grid: Den oplagte løsning har fortsat lange udsigter



< Frederiksberg Forsyning arbejder sammen med virksomheden Simpler, der leverer den nye generation af V2G-klargjorte biler, mens teknologien, der styrer samspillet mellem elbilerne og elnettet er udviklet af Nuvve. Foto: Frederiksberg Forsyning

Teknologien er i store træk klar til, at elbiler kan blive en aktiv del af energisystemet og hjælpe med at stabilisere elnettet. Men selv om potentialet er betydeligt, er der stadig væsentlige barrierer, før løsningen for alvor kan slå igennem. Det handler bl.a. om pris, forretningsmodeller og overordnede rammer og standarder.

Tekst: Lars Emtækær

Frederiksberg Forsyning har taget hul på fremtiden. Selskabet har siden 2016 testet V2Grid-teknologien og er nu ved at udskifte 10 elbiler for at følge med udviklingen af teknologien, der gør bilernes batterier til en aktiv del af energisystemet.

Og potentialet med det stadigt voksende antal elbiler i Danmark er enormt. Også i forhold til at bruge bilens batteri som husstandens batteri – V2Home – Vehicle-to-Home.

Men der er fortsat lang vej igen.

Det vurderer Jack Michael Kristensen, chef for fleksibilitet i Andel Energi – selskabet, der også ejer Clever, der er Danmarks største ladenetværk.

” Mange af de nødvendige komponenter og løsninger findes allerede, men der er også ting, som ikke er på plads endnu. Blandt andet arbejdes der på EU-plan med at få harmoniseret ram-

merne, så det bliver mere ensartet på tværs,” siger Jack Michael Kristensen, chef for fleksibilitet i Andel Energi.

Ifølge Jack Michael Kristensen er det ikke teknologien, der er den største stopklods.

”Det, vi ser på teknologisiden, er, at der ikke er lang tid til, at vi rent faktisk kan det her i praksis. Men der er stadig nogle udfordringer, blandt andet på omkostningssiden, før det giver mening i stor skala, siger han.

Selv om enkelte bilmodeller og løsninger allerede peger i retning af V2Grid, er det stadig de færreste elbiler, der i dag kan levere strøm tilbage til nettet. Samtidig vil det tage tid at udskifte bilparken og få udbredt de nødvendige batteri- og ladeinfrastrukturer.

Der findes i dag V2G-ladestandere på markedet i flere lande i udlandet. Men prisen for en

ladestander inkl. installation i hjemmet kan koste 50–60.000 kr., viser eksempler fra Australien.

Derfor er tidshorisonten fortsat usikker.

– Om det er 2, 3 eller 5 år, er svært at sige. Men jeg vil ikke være overrasket, hvis vi inden for de første fem år ser de første løsninger, der fungerer i praksis, siger han.

Økonomien er ikke på plads

Mens teknologien nærmer sig modenhed, er økonomien og incitamentsstrukturerne langt fra afklaret.

”Der skal nogle rammer på plads ovenfra, så alle aktører opererer på ens vilkår. Derudover mangler der forretningsmodeller, som gør det attraktivt både for selskaber og forbrugere, siger Jack Michael Kristensen.

Og så er langt hovedparten af de elbiler, der

Frederiksberg Forsyning arbejder sammen med virksomheden Simpler, der leverer den nye generation af V2G-klargjorte biler, mens teknologien, der styrer samspillet mellem elbilerne og elnettet er udviklet af Nuvve. Foto: Frederiksberg Forsyning

er solgt i Danmark slet ikke bygget til at kunne levere el tilbage til nettet.

Han peger på, at situationen minder om den, man allerede ser inden for fleksibelt elforbrug, hvor markedet stadig er under udvikling.

”Der vil være nogle år, hvor tingene er i bevægelse, før det finder et naturligt leje,” siger han.

Et centralt spørgsmål er, hvem der skal tjene penge på løsningen – og hvordan værdien fordeles mellem energiselskaber, elbilsejere og andre aktører.

”Vi går ikke ind i det her, medmindre det giver mening både for os og for kunden. Der skal være en klar værdi for begge parter, siger han.

Forbrugeren skal have kontrol

En anden vigtig problemstilling er forholdet til forbrugerne. I Danmark er der tradition for, at kunderne selv bestemmer, og det skal også gælde her.

”Det er vigtigt, at det er transparent, og at forbrugeren aktivt kan vælge til eller fra. Man skal ikke binde kunderne til noget, de ikke har sagt ja til,” siger han.

Han advarer mod modeller, hvor bilproducenter eller andre aktører får adgang til at styre batterierne uden tydeligt samtykke.

”Det skal ikke gemmes i det med småt. Det er afgørende, at det foregår på en ordentlig måde,”

siger han.

Samtidig vil løsningerne i praksis i høj grad være automatiserede. I dag giver mange løsninger på markedet mulighed for at flytte opladningen til de billigste timer på døgnet.

”I fremtiden vil opladningen blive endnu mere dynamisk. Den kan starte senere eller holde pauser undervejs, alt efter hvad der er behov for i elnettet. Men forbrugeren vil ikke mærke det, fordi bilen stadig er klar, når den skal bruges,” siger han.

Elnettet driver behovet

Bag udviklingen ligger et voksende behov for fleksibilitet i elnettet. Når mange elbiler oplader samtidig, kan det skabe belastning, som kræver styring.

Her spiller aktører som Energinet en central rolle ved at sende signaler om behov for op- eller nedregulering.

”Vi modtager signaler om, at der er behov for at skru op eller ned, og så justerer vi forbruget inden for de aftalte rammer. Det kan for eksempel være ved at pause opladning midlertidigt, siger Jack Michael Kristensen.

Andel Energi arbejder allerede i dag med fleksibilitet på tværs af en række teknologier.

”Vi har omkring 2.000 anlæg på vores platform – alt fra ladestandere og varmepumper til



”Vi går ikke ind i det her, medmindre det giver mening både for os og for kunden. Der skal være en klar værdi for begge parter, siger Jack Michael Kristensen, chef for fleksibilitet i Andel Energi. Foto: Lars Emtækær / Installator.dk

Samtidig skal regulering, tariffer og markedsdesign tilpasses, så de understøtter brugen af batterier i elbiler. I dag er systemet ikke nødvendigvis indrettet til den type fleksibilitet.

Samlet set tegner der sig et billede af en teknologi, der er tæt på at være klar, men som mangler de sidste brikker for at kunne udbredes i stor skala.

Brikkerne er bl.a. en ensartet standard, aftalte forretningsmodeller – og ikke mindst – markant lavere priser på de smarte ladestandere.

Og så skal alle de eksisterende lige udskiftes – ligesom elbilerne skal være klar til den nye teknologi.

Vil styrke rådgivning og salg af batteriløsninger

Det sønderjyske el-installatør- og ingeniørfirma AG Electric ønsker at styrke sin position på energimarkedet med etableringen af det nye selskab AG Energy, der skal arbejde med energi- og optimeringsanlæg til landbrug, industri, erhverv og offentlige bygninger.



Fra venstre: Jon Páll Einarsson, direktør og medejer af AG Electric, Jesper Holmegård Ravn, afdelingschef og medejer af AG Electric, Christian Skov Hansen, adm. direktør og medejer af AG Electric, Torben Christensen, direktør i AG Energy, Bjarke Kristensen, entreprisechef og medejer af AG Electric. Foto: AG Electric

Tekst: Lars Emtekær

Etableringen af AG Energy er et direkte svar på en markant stigende efterspørgsel efter batteriløsninger fortæller AG Electrics adm. direktør, Christian Skov Hansen.

"Vi driver i dag en traditionel installationsforretning med meget industri, landbrug, erhverv og private kunder. Men i takt med udviklingen i energipriserne og et langt større fokus på forsynings-sikkerhed, har vi fået rigtig mange forespørgsler på batteriløsninger og energistyring," siger han til Installatør.dk.

Han peger på, at batteriløsninger i stigende grad bliver interessante for virksomheder, der ønsker at optimere deres energiforbrug og reducere omkostningerne ved høje elpriser.

"Mange kunder vil gerne kunne købe strøm, når den er billig, og bruge eller sælge den, når prisen er høj. Samtidig ser vi også en voksende interesse for løsninger, der kan bidrage til stabilisering af elnettet," forklarer Christian Skov Hansen.

Ud over energistyring oplever AG Electric også, at virksomheder i stigende grad efterspørger backup-løsninger.

"Hvis strømmen forsvinder i en virksomhed, kan batterianlægget koble ind og sikre strømforsyningen, så længe batteriet har kapacitet. Det er blevet et langt vigtigere tema, end det var for bare få år siden," siger han.

AG Energy skal derfor ikke kun fokusere på salg af batterier, men også rådgive kunder om den samlede løsning og integration i eksisterende installationer.

Nyt selskab skal skabe fokus

Ifølge Christian Skov Hansen blev det besluttet at etablere et selvstændigt selskab for at skabe fokus og samtidig gøre det muligt at levere løsninger bredere i markedet.

"Det handler om at samle kompetencerne ét sted og skabe en platform, der både kan servicere vores egne kunder og andre installatører, som har brug for de ydelser, vi kan levere," siger han.

AG Energy skal både kunne levere komplette løsninger med installation og fungere som leverandør af batterisystemer til kunder eller installatører, der selv står for montagearbejdet.

"Der er mange aktører, der bare sælger et batteri. Vi vil gerne kunne hjælpe kunderne hele vejen rundt – både med rådgivning, valg af produkter og selve installationen. Men vi kan også sagtens levere anlæg til kunder, der ønsker at bruge deres egen elektriker," siger Christian Skov Hansen.

Satser på erhverv, landbrug og industri

Det nye selskab retter sig især mod erhvervskunder, landbrug, industri og offentlige institutioner.

AG Energy har allerede leverandøraftaler på plads og er gået i markedet, fortæller Christian Skov Hansen. Selskabet er foreløbig etableret med en direktør og en projektcontroller, mens moderselskabet AG Electric i dag beskæftiger omkring 140-150 medarbejdere.

Interessen fra markedet har ifølge direktøren været stor allerede inden opstarten.

"Vi havde mange forespørgsler liggende klar, inden vi officielt gik i gang. Der er tydeligt et behov hos kunderne for rådgivning og løsninger på området," siger han.

Selvom AG Energy skal arbejde med et marked i vækst, bliver den geografiske base fortsat Sønderjylland.

"Lokal forankring betyder meget for os. Det er et af vores mantraer, at vi skal kende de kunder, vi arbejder med, og være tæt på dem i de områder, hvor vi er til stede," siger Christian Skov Hansen.

Han vurderer samtidig, at netop den tætte relation til kunderne bliver en vigtig konkurrenceparameter i et marked, hvor mange nye aktører er kommet til inden for batteri- og energiløsninger.

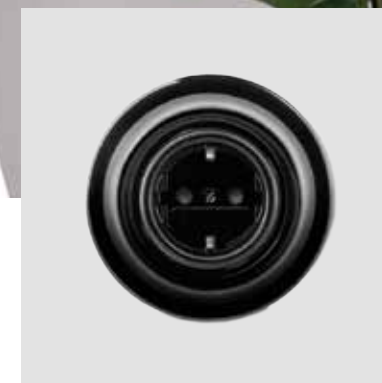
AG Energy har ansat Torben Christensen, der har mere end 28 års erfaring indenfor energibranchen som direktør. Selskabet drives fra samme adresse i Aabenraa som moderselskabet, AG Electric.

DECENTO® TIL DET STILSIKRE HJEM

Få et nostalgisk og harmonisk look med Decento-serien, der både passer ind i klassisk og moderne indretning.



— Scan QR-koden for mere information



Decento-serien findes i hvid og sort.

TEKSTILBASERET VENTILATION

Hurtigere montage. Lavere vægt. Enklere installation.



Tekstilbaseret ventilation gør montagen hurtigere, lettere og mere effektiv. Alle løsninger leveres skræddersyet til projektet med komplet dokumentation og præcise montagevejledninger, som sikrer en enkel installation. Den lave vægt på både tekstilkanaler og aluminiumsskinner giver markante ergonomiske fordele sammenlignet med traditionelle stålkanaler, samtidig med at behovet for tilpasning på byggepladsen minimeres.

Resultatet er en fleksibel ventilationsløsning, der passer til stort set alle bygningstyper og er nem at både montere og vedligeholde.

www.ke-fibertec.dk

KE FIBERTEC

AIR THE WAY YOU WANT

Social bæredygtighed kan styrke elbranchen

Der er i elbranchen et stort, uudnyttet potentiale i at arbejde mere strategisk med social bæredygtighed. Ifølge Peter Madsen fra EK – Erhvervsakademi København handler bæredygtighed ikke kun om energi og klima, men også om mennesker, trivsel og ansvar for samfundet.

Tekst: Lars Emtækær

Når bæredygtighed bliver diskuteret i elbranchen, er fokus ofte rettet mod den grønne omstilling. Energieffektiviseringer, installationer og tekniske løsninger fylder meget i debatten, mens den sociale dimension ofte træder i baggrunden.

Men det er en fejl, mener Peter Madsen, adjunkt på EK – Erhvervsakademi København og tilknyttet forskningsprojektet BiKE (Bæredygtighed i Københavnske Erhverv).

"Elbranchen er god til at fortælle, hvordan den skaber bæredygtige løsninger for kunderne. Men når det gælder egne initiativer, er der stadig potentiale – både i praksis og i kommunikationen," siger han.

Ifølge Peter Madsen handler social bæredygtighed – S'et i ESG – om langt mere end arbejdsmiljø og sygefravær. Det handler også om at skabe attraktive arbejdspladser, udvikle medarbejdere og tage ansvar for det samfund, virksomhederne er en del af.

Han peger på, at sociale initiativer i stigende grad bliver nødvendige i en branche, der oplever mangel på arbejdskraft, højt arbejdspris og stigende forventninger til ansvarlighed.

"Sociale tiltag er ikke længere 'nice to have'. De er afgørende for at tiltrække og fastholde medarbejdere," siger han.

Samtidig ser han en positiv udvikling, hvor flere virksomheder arbejder mere systematisk med området.

"Flere virksomheder begynder at arbejde målrettet med social bæredygtighed. Og der er inspiration at hente hos nogle af branchens større aktører – både i de konkrete initiativer og i måden, de kommunikerer indsatsen på," siger Peter Madsen.

Lærlinge og uddannelse som strategisk indsats

Et af de vigtigste områder er ifølge Peter Madsen uddannelse og lærlingeindsatsen.



"Sociale tiltag er ikke længere 'nice to have'. De er afgørende for at tiltrække og fastholde medarbejdere," siger Peter Madsen, adjunkt på Erhvervsakademi København og tilknyttet forskningsprojektet BiKE (Bæredygtighed i Københavnske Erhverv). Foto: Erhvervsakademi København

Mange virksomheder oplever mangel på lærlinge, og derfor bør uddannelse tænkes som en langsigtet investering i branchen, mener han.

Hos SIF Gruppen udgør lærlinge omkring 20 procent af medarbejderstaben.

"Det er ikke bare rekruttering – det er en investering i branchens fremtid," siger Peter Madsen.

Han fremhæver også Kemp & Lauritzen som et eksempel på en virksomhed, der arbejder systematisk med livslang læring gennem interne uddannelsesprogrammer.

Ifølge Peter Madsen kan virksomheder blandt andet styrke indsatsen ved at opstille konkrete mål for antallet af lærlinge, prioritere efteruddannelse og betragte kompetenceudvikling som en egentlig forretningsinvestering.

Diversitet giver bedre løsninger

Diversitet og inklusion er et andet område med

stort potentiale, vurderer Peter Madsen.

"Diversitet er ikke kun et værdipolitisk spørgsmål – det er også en forretningsfordel," siger han.

Han peger på forskning, der viser, at diversitet kan føre til bedre beslutninger, større innovation og i sidste ende også en stærkere bundlinje.

Hos Kemp & Lauritzen er diversitet integreret i organisationen gennem et diversitetsråd, hvor både yngre og ældre medarbejdere er repræsenteret. Virksomheden arbejder desuden med lederuddannelse i inklusion for at styrke arbejdsmiljøet.

Selv virksomhedens biler bruges som et symbol på forskellighed, da de findes i flere forskellige farver.

Peter Madsen anbefaler blandt andet virksomheder at etablere råd eller fora med brede medarbejderperspektiver, uddanne ledere i inkluderende ledelse og gøre indsatsen mere synlig – også udadtil.

Samfundsansvar stopper ikke ved virksomhedens vægge

Ifølge Peter Madsen bør social bæredygtighed også række ud over virksomheden selv.

Han fremhæver SIF Gruppens arbejde med sponsorater og partnerskaber som et eksempel på, hvordan virksomheder kan styrke relationer til omverdenen og samtidig positionere sig som aktive samfundsaktører.

"Social bæredygtighed stopper ikke ved virksomhedens egne vægge," siger han.

Virksomheder kan blandt andet engagere sig ved at støtte lokale foreninger, indgå partnerskaber med uddannelsesinstitutioner og bruge engagementet aktivt i deres employer branding.

For Peter Madsen er budskabet klart: Elbranchen har allerede stærke kompetencer inden for grøn omstilling – men hvis branchen også styrker den sociale bæredygtighed, kan det blive en vigtig konkurrencefordel i fremtiden.

Konsolidering og løsningssalg skal drive væksten

Et afventende projektmarked, konsolidering blandt installatører, men et fortsat stabilt renoveringsmarked tegner billedet af installationsbranchen i Danmark lige nu. For Geberit Danmarks nytiltrådte direktør, Klaus Thomsen er svaret klart: Fokus skal flyttes fra enkeltprodukter til samlede løsninger – og fra pris til værdi.

Tekst: Lars Emtekær

Hvis man leder efter et klart opsving i bygge- og installationsbranchen, må man stadig vente lidt endnu.

“Vi oplever et relativt stabilt renoveringsmarked, men et meget usikkert projektmarked. Det skyldes i høj grad den geopolitiske situation,” siger Klaus Thomsen i et interview med Installator.dk

Forventningerne til et vendepunkt er blevet udskudt flere gange.

“Før troede vi, det ville komme i 2025, så i 2026 – men det bliver hele tiden skubbet. Lige nu ligger markedet samlet set omkring nul efter første kvartal.”

Selvom markedet umiddelbart står stille, er der alligevel tydelige strukturelle bevægelser under overfladen.

Konsolidering ændrer spillereglerne

En af de mest markante udviklinger er den accelererende konsolidering – især blandt installatørerne, men også blandt rådgivere som ingeniører og arkitekter.

Ifølge Klaus Thomsen handler det i høj grad om skala.

“Mange oplever, at man står stærkere i konkurrencen, hvis man har en vis størrelse. Installatørerne er under pres fra administrative krav, og især de mellemstore virksomheder har svært ved at få det til at hænge sammen.”

Konsekvensen er, at flere søger mod større enheder, hvor kompetencer og omkostninger kan fordeles bredere. Konsolideringen har også afledte effekter i værdikæden.

“De større installatører samler deres indkøb og kan dermed presse grossisterne ved at spille dem ud mod hinanden,” forklarer han.

Til gengæld mærker Geberit ikke et direkte pres på samme måde.

“Vi arbejder grundlæggende på samme måde som altid. Vores styrke ligger i at sælge løsninger med en tydelig værdi – ikke bare produkter.”

Fra produkt til løsning

Netop skiftet fra produktfokus til løsningsfokus er centralt i virksomhedens strategi.

Hos Geberit arbejder man systematisk med hele værdikæden – fra rådgiver til slutbruger.

“For ingeniører handler det om beregninger og tekniske løsninger. For installatører er det montage og anvendelse. For arkitekter er det design. Og for slutbrugeren er det komfort og velvære.”

Ved at målrette indsatsen mod de forskellige aktører forsøger virksomheden at skabe efterspørgsel længere tilbage i kæden – og dermed reducere fokus på pris i den sidste ende.

“Det gør, at vi i højere grad kan konkurrere på værdi frem for pris.”

Selvom markedet er afventende, er udviklingen i byggeriet ikke gået i stå. Tværtimod peger Klaus Thomsen på nye tendenser, der kræver tilpasning.

“Der sker meget inden for transformationsprojekter, datacentre og præfabrikerede løsninger. Det stiller nye krav til, hvordan vi bearbejder markedet.”

Her handler det både om teknisk udvikling og



om at tilpasse organisationens kompetencer til nye behov.

Innovation som konkurrenceparameter

En vigtig del af strategien er fortsat investering i innovation.

Geberit investerer omkring tre procent af sin nettoomsætning i produktudvikling – med fokus på at optimere vandets vej gennem bygningen.

“Vi arbejder med det, vi kalder ‘Mastering Water’ – altså hvordan vi optimerer flowet fra forsyning til afløb gennem hele bygningen.”

Det handler ikke kun om produkter, men om systemer og sammenhænge.

“Vores opgave er også at være med til at udvikle markedet – gennem uddannelse, innovation og nye løsninger.”

En af virksomhedens væsentlige fordele i et svingende marked er en bred produktportefølje.

Geberit opererer både foran og bag væggen – fra keramik og cisterner til rørsystemer og afløb.

“Uanset om det er renovering eller nybyggeri, der driver markedet, har vi en position, vi kan arbejde videre på,” siger Klaus Thomsen.

Samtidig er der stadig områder med vækstpotentiale.

“Vi står meget stærkt på eksempelvis indbygningscisterner og væghængte toiletter, men har større potentiale inden for blandt andet rørsystemer og lyddæmpede afløb.”



“Vi fokuserer på hele livscyklussen – fra projektering og installation til drift og service. Det er den samlede løsning, der skaber værdi,” siger Klaus Thomsen, der blev udnævnt til direktør for Geberit Danmark i marts. Foto: Geberit Danmark

Et konkret eksempel er virksomhedens Flow-Fit-system, som ifølge direktøren er en vigtig vækstdriver.

Nye teknologier skal drive efterspørgslen

Geberit arbejder også med at introducere nye teknologier til markedet – herunder douchetoiletter, som endnu ikke har fået bredt fodfæste i Danmark.

“Det er stadig en investering, og udbredelsen er begrænset. Men udviklingen går hurtigt, og vi forventer, at det vil vokse.”

Generelt handler innovationen om at gøre installation nemmere og mere effektiv.

“Vi fokuserer på hele livscyklussen – fra projektering og installation til drift og service. Det er den samlede løsning, der skaber værdi.”

I et fladt marked bliver kampen om markedsandele endnu vigtigere.

“Vores mål er altid at vokse hurtigere end markedet,” siger Klaus Thomsen.

Samtidig arbejder virksomheden aktivt på at stimulere efterspørgslen – blandt andet gennem en kommende mediekampagne med fokus på badeværelser.

“Vi vil øge opmærksomheden på komfort og velvære hos slutbrugeren. Det er med til at skabe efterspørgsel i hele værdikæden.”

Indsatsen retter sig især mod renoveringsmarkedet, hvor den enkelte forbruger spiller en afgørende rolle.

Samlet set arbejder Geberit i to parallelle spor:

- Renovering med fokus på slutbrugeren
- Projektmarkedet med fokus på større byggerier

“Vi skal være stærke i begge dele,” fastslår Klaus Thomsen.

Og selvom markedet lige nu står stille, er ambitionen uændret:

“At tage markedsandele – også når væksten lader vente på sig,” siger Geberit Danmarks direktør.

FAKTA OM

Klaus Thomsen

- Klaus Thomsen har haft en lang karriere i Geberit med en bred vifte af roller på tværs af Danmark, Sverige, Schweiz og Nordeuropa. Mellem 2013 og 2023 arbejdede han hos Danfoss, hvor han havde rollen som salgschef.
- Gennem sin karriere har Klaus opbygget solid erfaring inden for salg, ledelse og udvikling af kommercielle strategier.
- Efter sin tilbagevenden til Geberit i 2023 havde han først ansvar for produktledelse i Danmark og har siden december 2023 haft rollen som Director Product Management Northern Europe.
- Her har han arbejdet tæt sammen med både markeder og organisation om udvikling af produktporteføljen og styrkelsen af Geberits position i Nordeuropa.
- Klaus Thomsen tiltrådte som direktør for Geberit Danmark den 16. marts 2026

Geberit

Geberit har hovedkvarter i Schweiz og er en af Europas førende leverandører af sanitetsprodukter og VVS systemer.

- Koncernen har mere end 11.000 medarbejdere fordelt på omkring 50 lande og opnåede i 2024 en nettoomsætning på 3,1 mia. schweizerfranc (25,68 mia. kr.).
- Geberit Danmark har hovedkontor i Lystrup ved Aarhus og beskæftiger omkring 60 medarbejdere.
- Virksomheden har desuden et kontor i Albertslund og showrooms i Middelfart og Albertslund.



"Det vil blive en markant del af forretningen – både i volumen og omsætning," siger Morten Emerik Rasmussen, afdelingschef i SIF Energi.

Ny selvstændig enhed skal skabe et målrettet fokus på privatmarkedet for energiløsninger. Varmepumper, solceller og batteriløsninger ventes at blive centrale vækstområder.

SIF Gruppen etablerer SIF Energi med fokus på private energikunder

Tekst: Lars Emtekær | Foto: SIF Gruppen

SIF Gruppen har etableret SIF Energi som en selvstændig enhed med fokus på energiløsninger til private boligejere og mindre erhverv.

SIF Gruppen beskæftiger omkring 600 medarbejdere og leverer tekniske installationer og serviceløsninger inden for blandt andet el, teknik, energi og infrastruktur. Koncernen har aktiviteter over hele landet og har gennem en årrække været aktiv inden for energiområdet med erhvervs-kunder og offentlige kunder som primære målgrupper.

Ifølge Morten Emerik Rasmussen, afdelingschef i SIF Energi, er etableringen af den nye virksomhed først og fremmest et spørgsmål om at skabe et dedikeret fokus på et kundesegment, som hidtil har været en del af forretningen, men som nu får sit eget strategiske fokus.

"Det handler om at skabe et målrettet fokus på privatkunder og mindre erhverv. Selvom SIF Gruppen allerede har stærke kompetencer inden for energiområdet, har dette segment ikke tidligere haft et selvstændigt fokus. Med SIF Energi samler vi indsatsen i en dedikeret virksomhed med et tydeligt kunde- og markedsfokus, samtidig med at vi holder den adskilt fra koncernens øvrige B2B-forretning. Derfor har vi etableret SIF Energi," siger han.

Samarbejde med Andel Energi

En vigtig del af satsningen er samarbejdet med Andel-koncernen. SIF Gruppen offentliggjorde

tidligere et strategisk partnerskab med Andel Energi, som sammen med Clever og Watts udgør centrale dele af samarbejdet om levering af energirelaterede løsninger til private kunder.

Ifølge Morten Emerik Rasmussen bygger SIF Energi videre på både egne installationskompetencer og Andel-koncernens stærke position på markedet.

"Vi står som en seriøs partner med en stærk installationsforretning. Samtidig har vi et tæt samarbejde med Andel Energi, som er et meget anerkendt og solidt brand med en stor kundebase, som vi forventer at bygge videre på," siger han.

I samarbejdet er rollefordelingen klar.

"I det strategiske samarbejde fungerer vi som installationspartner for Andel Energi, og SIF Energi er etableret for at betjene og servicere den del af forretningen. Det er et tæt partnerskab, men det vil altid være Andel Energi, der har kundeforholdet og den direkte kundekontakt – det har de stor erfaring med. Vores fokus er installationsdelen, som er vores kernekompetence. Andel Energi ved, hvordan man driver en energiforretning og håndterer en stor kundebase. Det er netop kombinationen af vores kompetencer, der gør samarbejdet til et rigtig godt match," siger han.

Batterier bliver næste vækstområde

SIF Energi forventer især vækst inden for varmepumper og solcelleløsninger, men batteriteknologi vurderes også at få stigende betydning.

"Vi forventer især vækst inden for varmepum-

per, vedvarende energi gennem solceller og i stigende grad batteriløsninger. Batterier er nok det nyeste skud på stammen. Varmepumper og solceller har været kendte teknologier i mange år, men batterier er kommet ind som et nyt område, og det er noget, vi er meget nysgerrige på," siger Morten Emerik Rasmussen.

SIF Energi skal tilføje koncernen et nyt kundesegment og forventes på sigt at få en væsentlig rolle i den samlede forretning.

"Det vil blive en markant del af forretningen – både i volumen og omsætning. Vi kannibalerer ikke på vores eksisterende kundebase, men får tilført et helt nyt kundesegment. Sammen med Andel får vi adgang til rigtig mange private kunder, og vi har derfor meget høje forventninger til SIF Energi og vækstpotentialet," siger han.

Han peger samtidig på, at håndteringen af mange private kunder stiller andre krav end traditionelle installationsopgaver.

"Noget af det, vi også forventer at kunne bidrage med til branchen, er en ny måde at håndtere tusindvis af servicekontrakter og privatkunder på. Det er et helt andet segment, som kræver stort fokus på kundecentre, booking, kundeservice og lignende. Her forventer vi at kunne udnytte stordriftsfordele og levere energiløsninger bredt gennem én samlet virksomhed," siger Morten Emerik Rasmussen og tilføjer:

"Der er ikke ret mange mellemstore aktører på markedet, som har den kapacitet."

Vi skifter navn. Ikke retning.

GK Service bliver en del af Caverion.

For vores kunder betyder det tryghed i hverdagen – med de mennesker, den faglighed og det samarbejde, de allerede kender.

Men det betyder også mere.

Flere specialister. Større teknisk bredde. Mere data og bedre muligheder for at optimere drift, energi og indeklima.

Vi samler kræfterne, så vi kan løfte mere for vores kunder.

Samme ambition:
**Stærkere drift.
Lavere aftryk.**



Caverion
Building Performance



Var i frit fald – men er nu stabiliseret

Trods en solid omsætningsfremgang på 16 pct. leverer Nordelektro et markant underskud i regnskabsåret 2024/25. Resultatet før skat lander på minus 4,1 mio. kr. mod et overskud på 1,7 mio. kr. året før. Ifølge virksomhedens nye administrerende direktør og ejer, Michael Saxtoft, er forklaringen klar: manglende fokus på drift og eksekvering.

Tekst: Lars Emtækær | Foto: Nordelektro

“Resultatet er ikke tilfredsstillende. Det afspejler, at der ikke har været det nødvendige fokus på driften,” siger han. Bag underskuddet ligger en kombination af svigtende aktivitet og en organisation, der var gearet til mere, end markedet leverede. Særligt færre renoveringsopgaver og nyinstallationer af tekniske anlæg end forventet har ramt forretningen. “Vi har i perioder haft en kapacitet, der var større end den aktivitet, vi reelt kunne fylde på. Det betyder, at indtjeningen ganske enkelt ikke har været høj nok til at dække omkostningerne,” forklarer Saxtoft.

Samtidig er årets resultat belastet af regnskabsmæssige nedskrivninger – blandt andet på lageret – hvilket yderligere har trukket bundlinjen ned.

Ny ledelse har genoprettet styringen Udviklingen i 2024 og 2025 har fået konsekvenser. I efteråret valgte Michael Saxtoft selv at indtræde som administrerende direktør for virksomheden, der beskæftiger godt 60 medarbejdere. Samtidig er et nyt ledelsesteam blevet sat. “Det stod klart, at der var behov for bedre ka-

pacitetsudnyttelse og en strammere økonomistyring. Man kan ikke drive en virksomhed som Nordelektro uden et skarpt fokus på driften,” siger han. Ifølge Saxtoft var en af de centrale udfordringer, at der i en længere periode manglede en dikeret driftsledelse. “Der blev ikke fulgt tilstrækkeligt op på, hvad der blev lavet, hvordan det blev lavet, og om det blev faktureret korrekt. Det skaber hurtigt en skæv forretning,” siger han.

En af de første beslutninger var at ansætte en driftschef og samtidig selv gå tættere på den daglige drift. Det har allerede haft en mærkbar effekt.

“I dag er vi både driftschefen og jeg selv, der interesserer os meget konkret for, hvad vores medarbejdere laver. Det handler om alt fra udnyttelsesgrad til fakturering og kontraktstyring,” forklarer Saxtoft.

- Tiltagene har ifølge direktøren allerede forbedret performance markant:
- Omsætningen ligger over samme periode sidste år
 - Indtjeningen i driften er forbedret
 - Resultatet er løftet – trods færre medarbejdere

“Vi tjener væsentligt flere penge i driften nu – og med færre folk. Det viser, hvad der sker, når man arbejder systematisk med driften,” siger han.

Fra frit fald til stabilisering Da Saxtoft overtog den daglige ledelse, var virksomheden ifølge ham selv i frit fald. Den negative udvikling fortsatte kortvarigt, men er siden blevet vendt.

“Vi overtog en forretning i styrtdyk. Først fik vi stabiliseret den, og nu er vi begyndt at løfte den igen,” siger han.

I dag er underskuddet fra årets første måneder næsten indhentet, og forventningen er et positivt resultat for hele regnskabsåret.

“Det bliver sorte tal. Ikke prangende, men et fornuftigt resultat – især taget i betragtning, at vi samtidig har ryddet op i en række forhold,” siger han.

En vigtig del af genopretningen har også været at skabe gennemsigtighed omkring økonomien – især i forhold til finansiering og likviditet.

Saxtoft afviser dog, at finansieringen er en udfordring.

“Vi har en tæt dialog med banken og følger li-

kviditeten uge for uge. Der er fuld opbakning, og jeg har selv mulighed for at tilføre kapital, hvis det bliver nødvendigt,” siger Michael Saxtoft, der er eneejer af virksomheden.

Han peger i stedet på, at den største udfordring har været at genopbygge tillid efter en periode med svag ledelse.

“Det skaber naturligt nogle betænkeligheder hos omverdenen, når en virksomhed har været drevet utilstrækkeligt. Det arbejder vi målrettet på at rette op,” siger han.

Nordelektro vandt for tre år siden et stort SKI-udbud om elevatorservice for regioner og kommuner i Jylland og på Fyn med en aftale, der løber frem til foråret 2028 og er med til at skaffe volumen til virksomheden

Med udsigten til en større stigning i aktiviteten valgte virksomheden derfor at etablere en afdeling i Fredericia som supplement til hovedkontoret i Aalborg for at servicere de mange offentlige elevatorkunder i Syddanmark mere effektivt.

Fredericia-afdelingen skal i løbet af de kommende år udvikles til at kunne tilbyde Nordelektros fulde Teknisk Facility Management (TFM)-koncept, der samler lovpligtige eftersyn, forebyggende vedligehold og reparationer af alle kundens tekniske anlæg inden for både industri/produktion og kontor/retail/bolig.



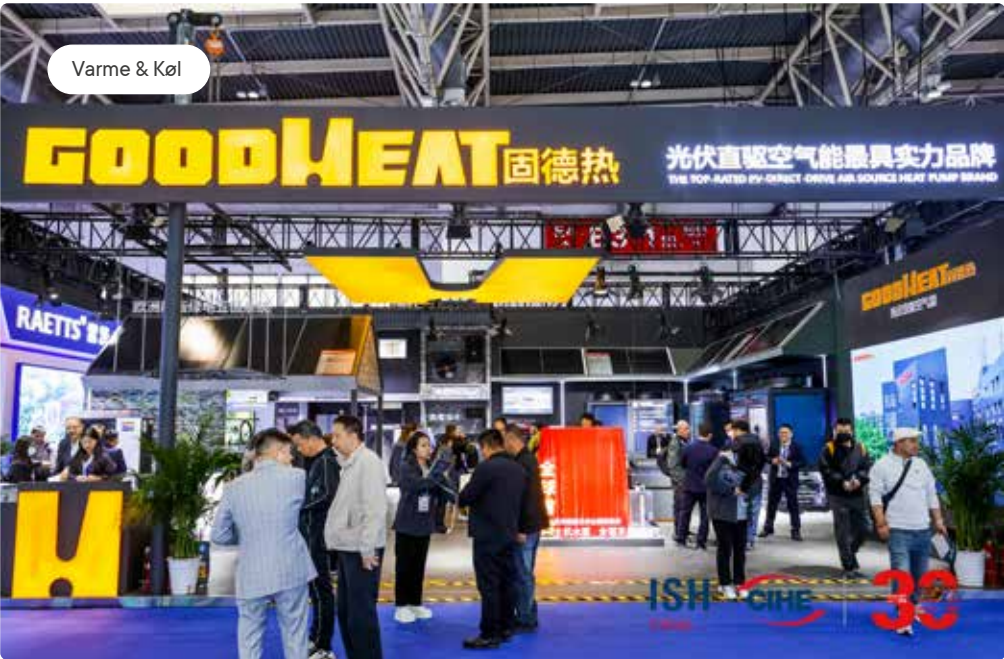
Forventning om sorte tal

Nordelektro har i begyndelsen af det nye regnskabsår etableret en ny bestyrelse med Anders Mogensen, der er mangeårig købmand i Meny-kæden, som formand. Dette er sket på foranledning af den tidligere bestyrelse, der efter en længere årrække har ønsket at give plads til nye kræfter i virksomheden.

Med en ny ledelse, strammere styring og øget fokus på driften er ambitionen nu at få Nordelektro tilbage på et stabilt og lønsomt spor.

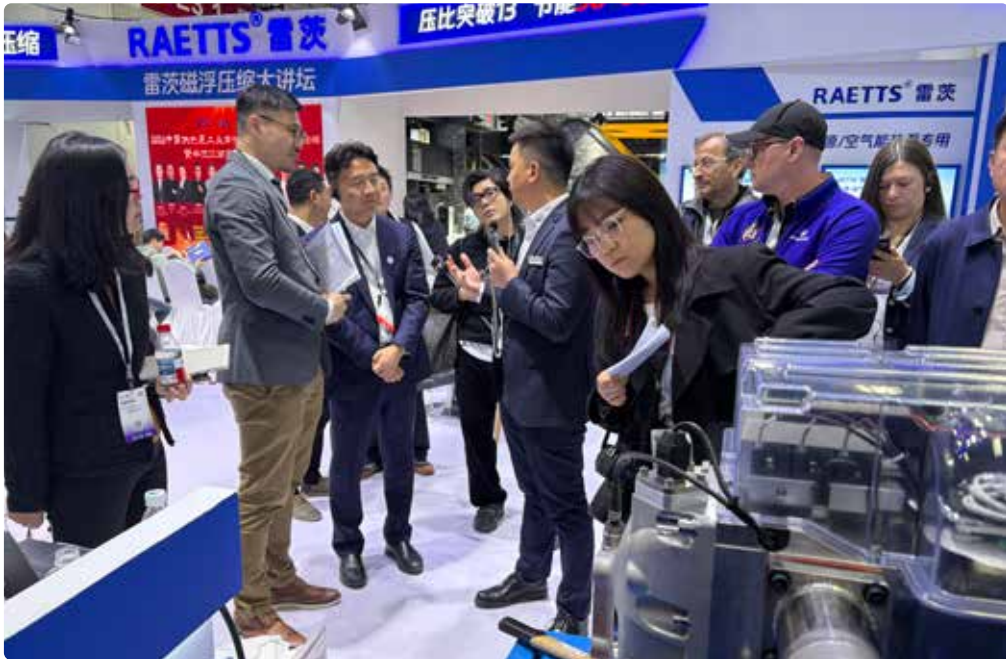
< Ejeren af Nordelektro, Michael Saxtoft, overtog selv tøjlerne som adm. direktør i virksomheden i fjor.

Bag underskuddet ligger en kombination af svigtende aktivitet og en organisation, der var gearet til mere, end markedet leverede.



Varme & Køl

Utallige aktører gør konkurrencen på det kinesiske varmepumpemarked til det måske hårdeste i verden.



Raetts, der blev etableret i 2011, udvikler og producerer højhastigheds centrifugalblæsere og kompressorer med høj energieffektivitet.



Særligt inden for varmepumper har Haier markeret sig med globalt ledende salg gennem flere år – ikke mindst på sit enorme hjemmemarked.

Kinas varmepumpeindustri buldrer frem

Understøttet af en ambitiøs femårs-plan om grøn omstilling konkurrerer snesevis af kinesiske varmepumpeproducenter om de største bidder af det enorme marked. Tag med på en tur rundt blandt nogle af de vigtige spillere, der var repræsenteret på ISH-messen i Beijing i starten af april.

Tekst & foto: Lars Emtækær

Danfoss, Grundfos og Frese. Tre danske virksomheder med stande på Messe Frankfurts ISH-messe i det enorme China International Exhibition Center-Beijing, der løb af stablen fra 31. marts til 2. april var naturligvis selvskrevne at besøge. Men hvilke af de snesevis af – primært – kinesiske udstillere på HVAC-messen var ellers et besøg værd? Heldigvis havde Messe Frankfurt arrangeret en guidet rundtur for os – et par håndfulde in-

ternationale journalister – med fokus på primært kinesiske varmepumpeproducenter. Guiden på turen rundt i de store haller var Zhao Hengyi, generalsekretær for China Heat Pump Alliance, som i mange år har været en central aktør i udviklingen af energieffektive opvarmningsløsninger i Kina. Han har blandt andet bidraget til nationale standarder og arbejdet for at integrere varmepumper i landets grønne energipolitikker.

Helhedsløsninger fra verdens største producent Et af de første stop var hos Haier, der blev grundlagt i 1984 og i dag er verdens største producent af hvidevarer målt på antal solgte enheder. Virksomheden har bevæget sig langt ud over traditionelle produkter og tilbyder nu komplette løsninger til hele hjemmet. Haier arbejder med alt fra køling og opvarmning til ventilation, varmt vand, vandrensning og intelligent styring. Strategien er tydelig: fremti-

den ligger i integrerede, energieffektive systemer frem for enkeltstående produkter. Særligt inden for varmepumper har Haier markeret sig med globalt ledende salg gennem flere år – ikke mindst på sit enorme hjemmemarked. Samtidig er Haier den af de besøgte virksomheder, der allerede har etableret sig tydeligt i Europa. Med en dedikeret HVAC-organisation og aktiviteter i flere EU-lande er producenten begyndt at dukke op i projekter også i Nordeuropa. Et bredt udvalg af Haier varmepumper er således også tilgængelig på det danske marked. For den europæiske branche betyder det, at Haier ikke længere blot er en fjern producent – men en aktør, der i stigende grad optræder i konkrete udbud og installationer.

Fokus på industriel effektivitet og avanceret teknologi Virksomheden Raetts, etableret i 2011, repræsenterer en anden del af markedet med fokus på industrielle løsninger. De udvikler og producerer højhastigheds centrifugalblæsere og kompressorer med høj energieffektivitet. Virksomhedens mest markante teknologi er kompressorer med magnetlejer (maglev), som kan anvendes i blandt andet varmepumper. Teknologien reducerer friktion og slid og giver høj energieffektivitet og lavt vedligehold. Virksomhedens direktør var til stede på messen og demonstrerede kompressorens holdbarhed, da han kastede en håndfuld møtrikker ind i maskineriet, der blot snurrede videre... Teknologien anvendes i blandt andet fødevarereproduktion, medicinalindustrien, elektronikproduktion og spildevandsbehandling – områder, hvor stabil drift og energieffektivitet er afgørende. Raetts er samtidig ikke kun en kinesisk hjemmemarkedsaktør. Virksomheden oplyser selv, at den har europæisk hovedkvarter i Herford i Tysk-

land med aktiviteter inden for udvikling, produktion og salg. Dertil kommer europæiske referenceprojekter, som indikerer, at virksomheden allerede arbejder aktivt på markedet – så vidt vides dog ikke i Danmark.

Bæredygtige løsninger til boliger og erhverv Hos Goodheat, som er en del af GOODWE Group, er fokus rettet mod både bolig- og erhvervssegmentet. Virksomheden udvikler og producerer luft-til-vand varmepumper og tilhørende løsninger. Produktporteføljen spænder fra traditionelle varmepumper til varmtvandsløsninger og systemer til swimmingpools. Ifølge virksomheden er nøgleordene bæredygtighed, høj energieffektivitet og lavt støjniveau – parametre, der i stigende grad efterspørges globalt. I europæisk sammenhæng er det især moderselskabet GOODWE, der allerede har etableret en stærk position – primært inden for solenergi og energistyring med base i Tyskland. Det åbner mulighed for, at varmepumper fra Goodheat på sigt kan blive en del af integrerede energiløsninger i Europa, men brandet er endnu ikke udbredt.

Tysk teknologi med voksende position i Kina Det sidste stop på turen var hos Bitzer, en tysk producent med en lang historie inden for køle- og varmepumpeteknologi. Virksomheden gik ind på det kinesiske marked allerede i 1994 og har siden opbygget en stærk position. Bitzer arbejder bredt inden for køling og aircondition – fra industrielle applikationer til transportkøling og fødevarerektoren. Virksomheden oplever stigende markedsandele i Kina, hvilket understreger, at internationale aktører fortsat spiller en vigtig rolle i udviklingen af markedet.

Den guidede tur gav et klart billede af, at Kina er ikke blot et produktionscentrum, men i stigen- de grad en innovationsmotor inden for varmepumpeteknologi.

Ambitiøs femårs-plan Kinas satsning på varmepumper hænger tæt sammen med landets nye femårsplan, hvor grøn omstilling og industripolitik går hånd i hånd. Her er målet ifølge analyser fra den franske tænketank Institut Montaigne både at reducere energiforbrug og at styrke Kinas position som global leverandør af clean tech – herunder varmepumper. Samtidig har myndighederne lanceret en national handlingsplan, der skal accelerere udbredelsen af varmepumper i både bygninger og industri, fortæller vores guide på rundturen i messehallene, Zhao Hengyi. For Europa betyder det øget konkurrence fra en industri, der vokser hurtigt og understøttes politisk. Kina sidder i forvejen tungt på udvikling og produktion af batterier og solceller. Og de hører allerede til blandt de største producenter af varmepumper globalt. Haier er som nævnt allerede på det danske marked. Og flere kinesiske producenter vil uden tvivl dukke op i de kommende år. Om Danmark – og andre europæiske virksomheder – omvendt kommer til at fylde mere på den næste ISH-messe i Kina er der i mod mere tvivlsomt. "Man kan ikke bare tage et produkt fra Europa og sælge det i Kina. Man skal forstå markedet og tilpasse løsningerne," siger Jack Wang, der er chef for Product Management, forskning, udvikling og engineering (RD&E) for Hydronics Kina. Og så er konkurrencen i Kina benhård. Måske den hårdeste i verden.

Varmt vand til danskerne siden 1986

Siden vi lancerede den første vandvarmer, Termix 20, i 1986 har vi gennemgået en markant udvikling og kan i dag tilbyde et fuldt program af vandvarmere og fjernvarmeunits.

Det hele startede med vandvarmeren Termix 20, her er vi i dag

I dag er det den højeffektive Termix Novi, der leverer varmt vand til danskerne. I takt med at teknologien er blevet mere avanceret, kravene skærpet og løsningerne mere energieffektive, er vores produkter kendetegnet ved samme høje kvalitet, innovation og holdbarhed.

Vi leverer fjernvarmeløsninger til hele landet og personlig service fra kompetente fagfolk.

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

Fordele ved Termix Novi:

-  Høj kapacitet
-  Lavt energiforbrug
-  Maksimal komfort
-  God driftsøkonomi
-  Minimalt varmetab
-  Stilrent design



Caverion og Danfoss udvider samarbejdet

Caverion og Danfoss har indgået en ny femårig aftale om teknisk facility management, der omfatter Campus Nordborg og Campus Gråsten – inklusive Rødekro. Aftalen markerer endnu et skridt i et samarbejde, der har udviklet sig gennem mere end et årti. Den nye kontrakt bygger på en performanceorienteret tilgang til bygningsdrift, hvor fokus er på høj driftssikkerhed, transparens og løbende optimering af tekniske installationer. Leverancen dækker både den daglige techni-

ske drift, lovpligtige eftersyn samt forebyggende vedligehold og reparationer. Samtidig integreres digitale løsninger og rådgivning som en central del af ydelsen. Ifølge Michael Kirkegaard, Manager Services-direktør i Caverion, er aftalen et udtryk for en styrket tillid mellem parterne: "Aftalen bygger videre på et stærkt samarbejde og gør det muligt at løfte driften gennem en mere datadrevet og performanceorienteret tilgang," siger han.



Øland får ny fransk ejer

Den danske ventilations- og brandsikringsspecialist Øland skifter ejer og bliver en del af den franske Airvance Group, en af Europas førende virksomheder inden for ventilation og teknisk brandsikring. Overtagelsen markerer afslutningen på 18 år under Saint-Gobain og omfatter også de nordiske søsterselskaber Bevego i Sverige og Ventistål i Norge. Dermed styrker

Airvance sin tilstedeværelse markant i Norden med adgang til 64 butikker og produktionsfaciliteter i Danmark, Sverige og Norge. "Vi glæder os til at blive en del af en stærk europæisk koncern med fuldt fokus på samme fagområde som os. Vi er kommet rigtig langt i Øland og har opbygget en stærk position i markedet," siger adm. dir. i Øland, Carsten Madsen.

Bravida vinder mio-entreprise

Branchenyt



Bravida har vundet en stor teknikeentreprise i forbindelse med opførelsen af Novo Nordisk Fondens nye hovedkvarter i Tuborg Strandeng i Hellerup. Opgaven har en samlet værdi på 150 mio. kroner og løber over de næste to år. Det nye hovedkvarter bliver et kontor- og administrationsbyggeri på cirka 13.000 kvadratmeter med fokus på bæredygtighed, energieffektive løsninger og ansvarligt byggeri. Bravida skal levere kompeten-

cer inden for el, VVS, ventilation, sprinkler, brand og sikring samt BMS-løsninger. Ifølge virksomheden er projektet strategisk vigtigt, fordi det samler flere af koncernens fagområder i én samlet entreprise.

"Vi er stolte over, at Bravida er blevet valgt som samarbejdspartner på dette storstilede byggeri. For Bravida er dette en strategisk vigtig aftale, der viser bredden af forretningen og det stærke tværfaglige samarbejde," siger Kim Christiansen, direktør for Entrepriseforretningen i Østdanmark hos Bravida.

I projektet bliver der arbejdet målrettet med energioptimering og materialevalg i tæt samarbejde med bygherren for at sikre en fremtidssikret drift af bygningen.



Ny segmentdirektør i Lemvig-Müller

Thomas Cittrup Andersen er tiltrådt som ny segmentdirektør for EL hos Lemvig-Müller. Han kommer fra en stilling som salgschef for EL i Vestdanmark og får nu ansvaret for at samle det eksterne salg i EL-segmentet med fokus på at styrke salgsledelsen og samarbejdet på tværs af organisationen. Samtidig bliver kompetencecentrene Kommunikation og Sikring, Belysning samt salget af industrielle batterier samlet under hans ledelse.

"Thomas kender både forretningen og hverdagen tæt på kunderne. Med den nye organisering får vi et endnu stærkere afsæt for at accelerere EL-segmentets udvikling," siger Mikkel Lohmann Davidsen, VP for Installation i Lemvig-Müller. I en pressemeddelelse. Ifølge Lemvig-Müller skal den nye organisering styrke virksomhedens position og skabe bedre sammenhæng mellem salg og specialiserede kompetenceområder.



Green Power Denmark ansætter ny viceadm. direktør

Stine Leth Rasmussen tiltræder som viceadministrerende direktør og direktør for infrastruktur i Green Power Denmark efter sommerferien.

Hun kommer fra en stilling som viceadm. direktør i Energistyrelsen, hvor hun har haft ansvar for elområdet, globale energisamarbejder og energisektorens beredskab. Dermed bringer hun erfaring fra nogle af de mest centrale områder i den grønne omstilling.

“Jeg er rigtig glad for at have så stærk en kapacitet med på holdet hos Green Power Denmark fremover. Stine Leth Rasmussen kommer med dyb indsigt og bred faglig viden, som vil styrke Green

Power Denmark som den fagligt stærkeste interesseorganisation i Danmark,” siger Green Power Danmarks adm. direktør Kristian Jensen.

Stine Leth Rasmussen har tidligere været afdelingschef i Dansk Energi, som var en af de tre organisationer, der fusionerede til Green Power Denmark i 2022 og kommer dermed med et stort kendskab til energibranchen.

Hun er uddannet cand.scient. pol fra Aarhus Universitet i 1998, tiltræder stillingen den 1. august og afløser Mette Rose Skaksen, der tidligere på året er skiftet til Energi Fyn som administrerende direktør.

VELTEK rykker ind hos TEKNIQ

Den tekniske brancheorganisation VELTEK flytter i løbet af 2026 ind hos TEKNIQ i Glostrup. Målet er at styrke samarbejdet på tværs af værdikæden og give det tekniske erhvervsliv en mere samlet stemme, fremgår det af en pressemeddelelse.

Med flytningen kommer producenter, grossister og installatører fysisk tættere på hinanden. VELTEK repræsenterer virksomheder inden for el, vand, varme og ventilation og har medlemmer med en samlet omsætning på over 30 mia. kr.

Ifølge TEKNIQ vil fælles adresse

gøre det lettere at koordinere indsatser, udvikle løsninger og udnytte branchens samlede kompetencer bedre – både fagligt og politisk.

“Når vi sidder tættere sammen i hverdagen, får vi bedre muligheder for sparring og stærkere fælles projekter,” siger Andreas Schelbeck, underdirektør i TEKNIQ.

Indflytningen sker på Paul Bergsøes Vej i Glostrup og forventes at bidrage til at styrke branchens arbejde med blandt andet den grønne omstilling og politisk interessevaretagelse.



Ny salgschef i Schneider Electric



Schneider Electric har ansat Vicki Domar Rossen som ny Sales Manager for Digital Energy i Danmark. Hun får til opgave at styrke digitaliseringen af bygninger og sikre, at energieffektivisering i højere grad bliver omsat til konkrete resultater hos kunderne.

Hun tiltræder i en tid, hvor både stigende energiforbrug og nye EU-krav – herunder det reviderede bygningsdirektiv (EPBD) – stiller større krav til optimering af bygningers drift.

“Vi kan ikke energieffektivisere Danmark med Excel-ark og gode intentioner. Hvis vi mener den grønne omstilling seriøst, skal

bygningerne digitaliseres,” siger Vicki Domar Rossen.

I sin nye rolle får hun ansvar for at udbrede Schneider Electrics digitale energiløsninger og omsætte data og teknologi til reel forretningsværdi. Fokus bliver blandt andet på at reducere kløften mellem de data, der indsamles i bygninger, og de handlinger, der faktisk bliver taget, fremgår det af en pressemeddelelse fra selskabet.

Ifølge Vicki Domar Rossen ligger en stor del af energipotentialet i eksisterende bygninger, hvor optimering af forbruget kan gøre en væsentlig forskel.



Fra radon til et sundere indeklima med ECO 175

Et for højt radonniveau blev starten på et markant bedre indeklima for en familie i Søborg. De valgte at installere ECO 175, som bidrager til at reducere radonniveauet gennem et kontinuerligt luftskifte og samtidig hjælper med at forebygge fugt og tung indeluft.

Fordele ved ECO 175

- Kontinuerligt luftskifte, der bidrager til at reducere radonniveauet i boligen.
- Skaber et sundere indeklima i hverdagen ved samtidig at hjælpe med at forebygge fugt, dårlig lugt og stillestående luft.
- Gør ventilationen energieffektiv med varmegenvinding, så familien får friskere luft uden unødigt varmetab.

Scan QR-koden for at læse kundecasen og se filmen



Pettinaroli A/S 50 år i Danmark

I maj 2026 fejrede Pettinaroli A/S 50-års jubilæum i den danske VVS-branche. Siden etableringen i 1976 har den italienske virksomhed leveret løsninger inden for blandt andet ventiler, kuglehaner og gulvvarmesystemer til installatører og grossister i Danmark samt i Nord- og Mellemeuropa. Pettinaroli A/S er en del af Pettinaroli Group, som producerer i

Italien og leverer VVS-løsninger internationalt. Fremadrettet vil virksomheden fortsat have fokus på at udvikle løsninger, der understøtter en effektiv hverdag for installatører.

Virksomheden har gennem årene udviklet sig fra en lokal aktør til en del af en international, familieejet koncern med rødder i Italien.

Opdateret LK FUGA® AIR forfradåse

Aflaster både dig og dine kabler

- ✓ Ingen strips – én samlet og stabil aflastning
- ✓ Stærk membran med tænder – låser automatisk om kablet
- ✓ Hurtigere og mere intuitiv montage
- ✓ Stabil installation – færre fejl

Køb nu og mærk forskellen



Se mere på lk.dk/forfradaase



BEDRE SAMMEN