

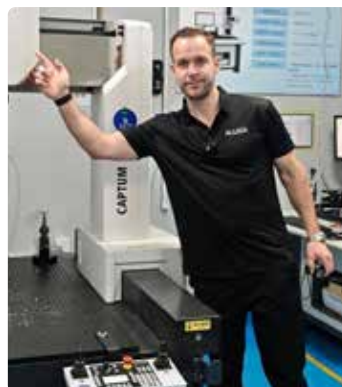
TEMA: EL & TEKNIK '26

Fremtidens Danmark – energieffektiv og elektrisk



OMORGANISERING SKAL UNDERSTØTTE VÆKST

RL Ventilation tager konsekvensen har hurtig vækst om skruer ny ledelse sammen for at nå nye mål



DANSK LYSVIRKSOMHED RYKKER TIL KINA

En kæmpeordre til supersygehus fik Lumegas grundlægger til at tage et opsigtsvækkende skridt.

FORÆLDET LOVGIVNING ER BREMSEKLODS

Danmark halter langt bagud, når det gælder etablering af store batterianlæg. Og det skyldes en forældet lovgivning, siger en af landets førende energianalytikere.

ENERGIPRISER HÆVER INTERESSEN

Markant højere olie- og gaspriser skubber på en i forvejen voksende interesse for varmepumper. Der er rift om millionerne i Varmepumpepuljen – men brancheorganisation ønsker anden model.

KAN IKKE KLARE SIG UDEN

DK-EL er en af de mange danske virksomheder, der ikke kan klare sig uden international arbejdskraft. Virksomheden må sige nej til opgaver, hvis det bliver sværere at rekruttere.



Besøg os på EL & TEKNIK

– og se, hvordan vi er bedre sammen

På vores 300 m² stand viser vi, hvordan løsninger udviklet sammen med jer elektrikere gør en reel forskel i hverdagen, så du kan arbejde hurtigere, nemmere og mere effektivt.

BEDRE SAMMEN



Prøv LK[®] One i din egen bolig

Bestil en demokasse i dag

LK[®] One er udviklet sammen med jer danske elektrikere. Et godt eksempel på, at vi er bedre sammen.

Scan QR-koden og bestil en demokasse →

BEDRE SAMMEN



Indhold

TEMA – El & Teknik 2026

- 26 Udsolgt messe med elektrificering og energieffektivitet i fokus
- 29 Batterier og grøn omstilling i fokus
- 32 Udstillerliste
- 34 Oversigt over hallerne
- 36 Tidsplan og indhold på fagligt forum

Ventilation

- 16 Omorganisering i toppen skal sikre vækst

Varme og Køl

- 20 Ansøgningerne vælter ind

El:

- 22 Danmark bagud på batterier
- 51 Kritisk for den grønne omstilling

Branchen:

- 12 Branchenyt
- 40 Der skal gøre noget særligt
- 44 Vi kan ikke undvære dem
- 47 Lysvirksomhed investerer i egen fabrik i Kina
- 55 International arbejdskraft klarer sig selv
- 56 Dansk Standard og TEKNIQ i strid om rettigheder
- 60 Ønskeseddel til ny regering
- 62 Installatørpanelet har forskellige ønsker
- 64 Geberit-direktør takker af
- 66 Solceller på offentlige tage – måske
- 68 HVAC-messe for en masse
- 72 App-Guiden
- 75 Branchenyt
- 83 Nyt fra partnere



26 TEMA: El & Teknik - elektrificering og energieffektivitet i fokus
Odense Congress Center slår igen dørene op til El & Teknik, der i år har udvidet messearealet for at få plads til de omkring 170 udstillere – og op mod 10.000 besøgende.



16 Accelereret vækstrejse kræver ny organisering

RL Ventilation er vokset markant siden 2019 og har sat et ambitiøst mål om at fordoble omsætningen frem mod 2030.



47 Egen fabrik i Kina: Det handler om kontrol og knowhow

Den danske lysvirksomhed Lumega har etableret egen fabrik i Kina. Den direkte årsag var en kæmpeordre til et supersygehus i Danmark.



22 Danmark halter efter på batterier

Batterierne er blevet stadig billigere, men i Danmark gør skyhøje tilslutningsbidrag og høje efterfølgende tariffer det så dyrt, at businesscasen ofte ikke kan hænge sammen.



44 Vi kan ikke undvære udenlandsk arbejdskraft

Uden udenlandske kolleger må el og teknikvirksomheden DK EL sige nej til ordre siger indehaveren.

DET PERFEKTE MATCH



Væghængt toilet med kraftfuldt skyl og minimal lyd

Ifö Spira Art TurboFlush er det ultimative valg inden for toiletskyl, lydæmpning og design. Med TurboFlush-teknologien opnår du en overlegen skylleeffekt og enestående hygiejne i et stilfuldt nordisk design. Det effektive skyl er samtidig et af de mest lydsvage på markedet. Ifö Spira Art Turboflush har Ifö Clean glasur, sæde med soft close og QuickRelease. Toilettet fungerer perfekt sammen med Geberit Duofix cisternen, og som altid er du garanteret en simpel og enkel installation, nem indstilling af skyllemængden og 10 års garanti på tilgængelighed af reservedele.

Læs mere på ifo.dk

Ifö
Geberit Group

INSPIRERET AF
naturen

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 statsjede 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.

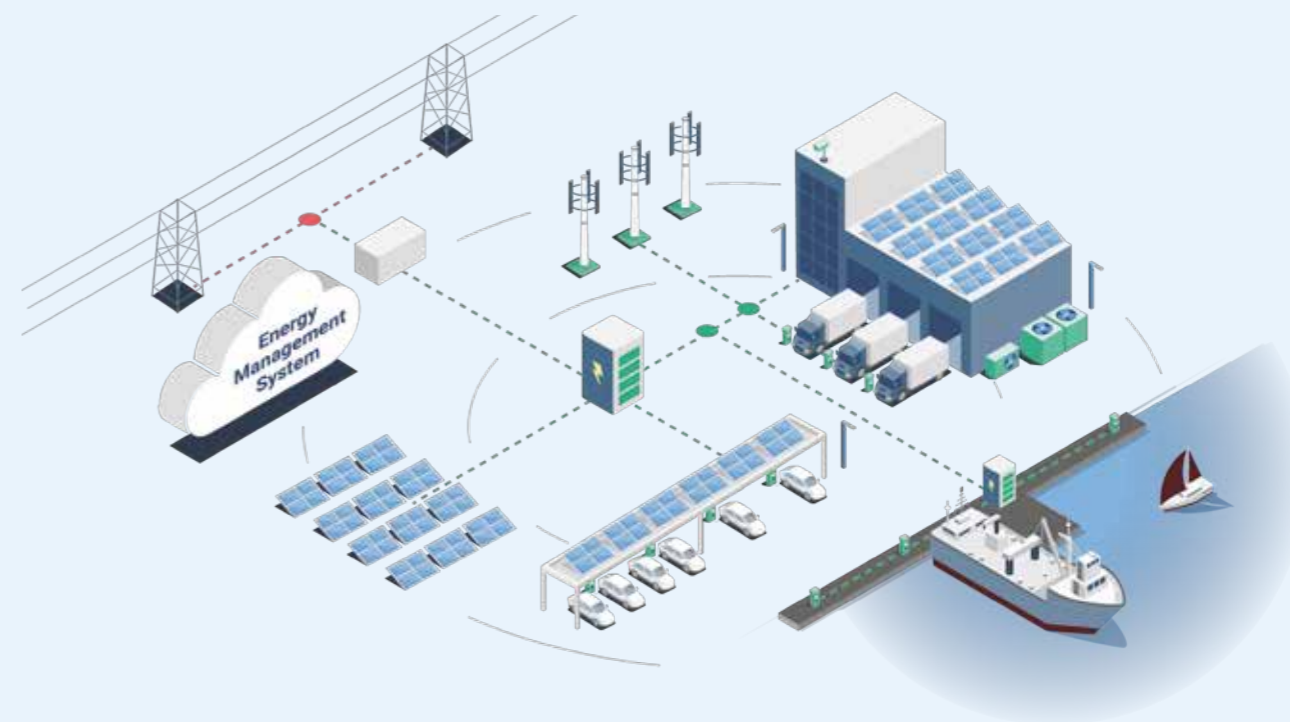
Samtidig er der god grund til at kigge på miljømyndighedernes sagsbehandlingstider. De er ifølge Energinet vokset fra de oprindelige 100 dage til 800 dage (!) for et anlægsprojekt.

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?

Stå skarpt. Få mere tid med ny viden og en trimning.

solar



Fremtidens energiløsning

Uanset om du arbejder med boliger, institutioner, mindre virksomheder eller store industrielle anlæg, kan du hos Solar få viden og løsninger, der løfter jeres energiprojekter.

På EI & Teknik kan du møde vores specialister og få indblik i, hvordan vi hjælper med alt fra kompakte batteriløsninger til komplette BES-systemer.

Vi deler vores erfaring med, hvordan intelligente batteri- og energiløsninger understøtter energieffektivisering – og hvordan du sikrer det optimale samspil mellem produktion, lagring og forbrug. Det gælder både i projekter med varmepumper, solceller og avancerede styringssystemer.

Tid til mere

Besøger du vores stand på årets EI & Teknik, kan du få en gratis trimning og gå derfra både skarp i udtrykket og opdateret på de nyeste løsninger. Her møder du også vores fem specialister, som giver dig direkte adgang til eksperter inden for alt fra store klima- og energiprojekter til optimering og trimning af lager og logistik. Samtidig kan du høre mere om, hvordan Fastbox som fleksibel leveringsløsning hjælper dig både her og nu – eller planlagt i god tid – så arbejdet kører mere effektivt og frigiver tid i hverdagen. Kender du ikke allerede Blue Install Network, kan du høre mere og blive inspireret til, hvordan du styrker dit faglige netværk. Kort sagt! Vi giver dig mere tid, mere viden og bedre løsninger – lige dér, hvor du har brug for dem.

Vi ses på stand 4806 Hal C



WWW.INSTALLATOR.DK

INSTALLATØR ^{dk}


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


Målgruppen:

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

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


Redaktion:

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

 Lars Emtekær
Redaktør
le@horisontgruppen.dk

 Majbritt Refsgaard
Grafiker
mr@horisontgruppen.dk

Salg & Marketing:

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

Abonnement:

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

ISSN: 2596-4666

Tryk:



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





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



MØD OS PÅ
El & Teknik messen
D. 5. - 7. maj 2026
STAND C-3518

www.sg-as.dk



PRO X



Branchenyt



Coop reducerer varmekonsumet

Dagligvarekoncernen Coop har opnået markante energibesparelser i sine butikker ved at genindvinde overskudsvarme fra køleanlæg. Løsningen dækker i dag størstedelen af butikernes varmebehov og har reduceret varmekonsumet med omkring 40 pct. Tiltaget er en del af Coops energistrategi, hvor overskudsvarme fra køling af fødevarer udnyttes til opvarmning af butikkerne. Ifølge energichef Nicki Pagh Børgesen kan effekten på klimaaftrykket være betydelig.

“Holder prognoserne for resten af

året, vil vi samlet set have reduceret vores CO₂-udledning med 75 pct. Det havde krævet en halvering af vores elforbrug at opnå en tilsvarende reduktion,” siger han til Ingeniøren.

Udviklingen skyldes et særligt projekt, hvor COOP sammen med Danfoss, Dansk Fjernvarme, Teknologisk Institut og Energy Cluster Denmark siden 2017 har arbejdet på at finde løsninger, hvor supermarkeder kan udnytte overskudsvarme fra køling af fødevarer.

Design-hæder til Grundfos



Danske Grundfos var en af de 13 virksomheder, der blev hædret med en designpris på Light+Building-messens første dag i Frankfurt

Den danske virksomhed modtog designprisen for produktet Grundfos MIXIT, der samler alle centrale komponenter i et klassisk blandekredsløb i én plug-and-play-løsning, der kan styre både varme- og køleanlæg.

“Plug-and-play-systemet kan reducere installations- og idriftsættelsesomkostningerne med op til 50 pct. Automatisk systemjustering kan samtidig spare op

til 25 pct. (...) Fokus på cirkulær økonomi bidrager desuden til at reducere affald – og gør løsningen til en effektiv og bæredygtig komponent i moderne bygningsteknik,” lød det bl.a. i begrundelsen for prisen, der blev tildelt af en uafhængig ekspertjury. Flere end 2.000 udstillere viser deres produkter frem på Light+Building 2026, der løber frem til 13. marts. Messen forventer at mellem 200.000 og 220.000 besøgende vil lægge vejen forbi de store messehallen i Frankfurt.

Flere kvinder i VVS-branchen

Hos landets største VVS-grossist, Brødrene Dahl, er andelen af kvindelige ledere vokset stødt de senere år. I dag er både den administrerende direktør og direktøren for forretningsudvikling kvinder, og i flere af kædens 53 butikker er det kvinder, der står i spidsen for driften.

“I mine øjne er VVS-branchen for både mænd og kvinder. Kvinder er mindst lige så resultatorienterede og motiverede,” siger Charlotte Kragelund, der i dag er chef for Brødrene Dahls butik i Hadsund – og dermed een af et voksende antal kvinder hos grossisten.

Udviklingen afspejler ifølge grossisten en nødvendig bevægelse i VVS-branchen, hvor der er udsigt til, at Danmark fra 2030 vil mangle et betydeligt antal faglærte.

Det kan få konsekvenser for bl.a. installationsbranchen. Derfor skal rekrutteringen ske bredere:

“Branchen er nødt til at udvide talentpuljen, både i forhold til køn, alder og baggrund. Ikke kun fordi antallet af faglærte falder, men fordi det er sund forretningslogik. Undersøgelser viser, at mangfoldige teams træffer bedre beslutninger end ensartede grupper,” siger chef for bæredygtighed i Brødrene Dahl, Kristine Ohrt og peger på, at Brødrene Dahl som landsdækkende aktør har et særligt ansvar for at bidrage til mere diversitet i branchen.

Virksomhedens elevprogram spiller en vigtig rolle. Hvert år ansættes 20-25 handelselever, og omkring 40 pct. er kvinder.



Batteriløsning tjener penge selv

Grossisten Brødrene Dahl udvider nu sortimentet med intelligente batteriløsninger fra den danske virksomhed Emaldo. Løsningen kombinerer strømlagring, AI-baseret energistyring og mulighed for løbende indtjening for boligejeren.

Batteriet gør det muligt for husejere med solceller at lagre egen strømproduktion, optimere energiforbruget og sælge overskydende strøm til elnettet. Systemet kan samtidig automatisk oplade batteriet, når elprisen er lav – typisk om natten – og levere

strøm til boligen i perioder med højere elpriser.

Derudover kan batteriet stilles til rådighed for Energinet gennem Emaldos såkaldte Grid Reward-program, hvor batteriet fungerer som en fleksibel buffer i elnettet. Til gengæld modtager boligejeren en månedlig betaling for at bidrage til balanceringen af nettet. Ifølge produktchef i Brødrene Dahl, Henrik Duve, kan løsningen give både besparelser og en ekstra indtægt.

“Jeg har selv testet løsningen derhjemme og modtager omkring 600 kroner netto om måneden i Grid Reward. Samtidig sparer jeg i gennemsnit cirka 400 kroner på elregningen, fordi batteriet automatisk køber strøm, når den er billig, og bruger den, når prisen er høj,” 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



Skab køling med konstant, korrekt temperatur

Få alle komponenter til energieffektiv, pålidelig og driftssikker køling fra Belimo

Tal med Belimo om ventiler, motorer og sensorer til køleanlæg. Her får du alle de komponenter, du skal bruge – og ekspertisen til at dimensionere, vælge, installere og integrere løsninger. Vælg f.eks. Belimos driftssikre to- eller trevejs butterflyventiler til omskiftning og blanding. Med energieffektive elektriske motorer – og præcise differenstræk- og temperatursensorer. Så får du stabil drift og korrekt køling.



Se mere om Belimos køle-løsninger på belimo.dk/koeling
← scan QR-koden

→ Hør mere og spørg vores support
Ring på tlf. 86 52 44 00



Flere vil spare på energien



Salget af energibesparende løsninger er vokset markant de seneste ti år. Både maskinindustrien og bygge- og anlægsbranchen har næsten fordoblet omsætningen siden 2015, viser nye tal fra Danmarks Statistik. I maskinindustrien er omsætningen steget fra 7,6 mia. kr. i 2015 til 15,1 mia. kr. i 2024 – en stigning på 99,7 procent. I bygge- og anlægsbranchen er omsætningen i samme periode vokset fra 7,7 mia.

kr. til 15,3 mia. kr., svarende til en stigning på 99,9 procent. Ifølge Asser Tønnesen, klima- og energipolitisk konsulent i TEKNIQ, viser tallene, at energieffektivisering er blevet en vigtig vækstmotor i det tekniske erhvervsliv. "Når vores medlemsvirksomheder udvikler og installerer løsninger, der får energiregningen ned hos kunderne, så smitter det direkte af på deres egen bundlinje. Det er en fordobling af aktiviteten på mindre end ti år, og det understreger markedets enorme appetit på grønne løsninger, siger han ifølge teknioq.dk. Samtidig er beskæftigelsen ikke steget i samme tempo som omsætningen, og det tyder ifølge TEKNIQ på, at virksomhederne leverer løsninger med højere værdi og samtidig arbejder mere effektivt.

Milliardprojekter dominerer i 2026

2026 ser ud til at blive et markant år for bygge- og anlægsbranchen. Nye tal fra Byggefakta Smart viser, at 9 ud af de 10 største byggeprojekter med planlagt opstart næste år har anlægsbudgetter i milliardklassen. Ifølge Hubexo samler de største investeringer sig især om energi, digital infrastruktur og klimatilpasning. Projekterne spænder fra fjernvarmeudbygning i Hovedstadsområdet og nye datacentre

byggeriet bevæger sig," siger Rasmus Schlian, senioranalytiker hos Hubexo. De store projekter er kendetegnet ved lange tidshorisonter, høj kompleksitet og behov for specialiserede kompetencer. Flere af byggerierne udføres i etaper, hvilket betyder flere udbudsrunder og øgede krav til koordinering og timing. "Vi ved fra erfaring, at virksomheder, der har tidlig indsigt i plan-



til store infrastrukturanlæg og modernisering af markante bygninger. "2026 handler ikke kun om volumen, men om hvilken retning

lægningsprocessen og den rigtige udbudsstrategi, står markant stærkere," understreger Rasmus Schlian.



Talenterne kæmper igen

Danmarks bedste unge faglærte skal igen dyste, når DM i Skills 2026 løber af stabelen den 23.–25. april 2026. I alt 285 deltagere fra hele landet stiller op i 48 forskellige fag, hvor der skal kæmpes om guldmedaljer og titlen som Danmarksmester. Blandt fagene er blandt andet elektriker, VVS-energitekniker, tømrer, murer, kok, frisør – og mange flere. Deltagerne har allerede været igennem både skole- og regionsmesterskaber og er dermed

udvalgt som nogle af de største talenter inden for deres fag. "Publikum kan opleve det ypperste danske håndværk og se landets dygtigste unge i aktion. Samtidig er DM i Skills en stor inspirationsplatform for unge, der overvejer en erhvervsuddannelse," siger direktør i SkillsDenmark, Simon Neergaard-Holm. Hvert fagområde har desuden et "prøv, mærk og føl"-område, hvor besøgende selv kan teste forskellige håndværk.

"Den Mobile Værktøjskasse" ruller



blandt andet være relevant ved spidsbelastning, ekstra opgaver eller som erstatning, når egen varevogn er på værksted, skriver Stark i en pressemeddelelse. Varevognene kan lejes på dags-, uge- eller månedsbasis, og ambitionen er at skabe en mere fleksibel og enkel udlejningsproces for Starks kunder.

Ifølge Henrik Osbæck, udlejningsdirektør hos Stark Udlejning, har udlejning af varevogne tidligere været en tidskrævende opgave: "Ved at flytte den del til SIXT sikrer vi en langt mere smidig løsning for både os og kunderne. Kunden udfylder en kontaktformular online, hvorefter SIXT står for dialogen og leverer varevognen direkte," siger Henrik Osbæck, Udlejningsdirektør hos STARK Udlejning.



RL Ventilation omorganiserer for at tage næste vækstspring

Efter seks år med markant vækst står RL Ventilation nu over for et afgørende strategisk skifte. Virksomheden omorganiserer ledelsen for at skabe fundamentet for næste vækstfase – og samtidig frigøre direktør Lasse Syndergaard til det, han selv ser som sin vigtigste rolle: kunder og salg.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: RL Ventilation

■ Vi er nået til et punkt, hvor jeg ikke længere kan have alle kasketter på. Da vi var 10–12 medarbejdere, kunne jeg godt få tingene til at fungere. Men i dag, hvor vi er 27, og har flere forretningsben, kræver det en anden struktur," siger Lasse Syndergaard.

RL Ventilation er siden Lasse Syndergaard etablerede den sammen med partneren Lasse Hoffmann i 2019 vokset fra en lille ventilationsvirksomhed til en organisation med både entreprisafdeling, erhvervs-service og privatservice. Den udvikling har gjort det nødvendigt at gentænke ledelsen.

"Det handler også om at kigge indad og sige: Hvad er jeg god til – og hvad er jeg ikke god til? Jeg kan se, at der er brug for tungere ledelsesmæssige kompetencer på det niveau, vi er nået til."

Løsningen er en ny struktur med en driftsdirektør og selvstændige ledelser i de enkelte forretningsområder.

"Vi har ansat en driftsdirektør, der tiltræder 1. juli, med stærke strategiske og økonomiske kompetencer. Han skal være med til at strømline forretningen, skabe bedre overblik og sikre, at vi udvikler os i den rigtige retning."

Vil fordoble omsætningen

Omorganiseringen er tæt koblet til virksomhedens vækstambitioner.

"Sidste år overtog vi en større serviceafdeling, og vi gik fra omkring 14–15 medarbejdere til 27. Det har naturligvis kostet, og det kan ses på resultatet. Men det er en investering i fremtiden."

RL Ventilation A/S kom ud af regnskabsåret 2024/25 med en bruttofortjeneste på 11,6 mio. kr. mod 9,4 mio. kr. året før. Men udvidelsen kostede på bundlinjen, der blev reduceret fra 1,6 mio. kr. til 500.000 kr. og var i en periode med til at presse likviditeten, fremgår det af regnskabet.

"Vi omsætter i dag for omkring 50 mio. kr., og vi vil gerne over 100 mio. kr. Det kræver, at orga-

nisationen kan følge med, og at vi har de rigtige kompetencer på de rigtige pladser."

For Lasse Syndergaard handler det også om at frigøre sig fra den daglige drift.

"Jeg vil gerne ud og sælge virksomhedens produkter. Arbejde med kunderne, skabe relationer og udvikle forretningen den vej. Det er der, jeg skaber mest værdi."

Et opgør med en konservativ branche

Bag virksomhedens udvikling ligger også et ønske om at udfordre en branche, som ifølge direktøren har haft svært ved at følge med tiden.

"Jeg oplevede i mine tidligere job, at ventilationsbranchen er meget konservativ. Det, man gjorde for 20–30 år siden, gør man stadig i dag, selvom kravene til energi og CO₂ er blevet helt anderledes."

Samtidig var han træt af de mange konflikter med kunder.

"Der var for mange uenigheder og diskussio-

< RL Ventilation er siden 2019 vokset fra at være en lille ventilationsvirksomhed til en organisation med både entreprisafdeling, erhvervs-service og privatservice. Den udvikling har gjort det nødvendigt at gentænke ledelsen.

ner. Det ville vi gerne gøre op med."

I RL Ventilation har man derfor valgt en tilgang, hvor man går tidligere ind i projekterne og tager et større ansvar.

"Vi vil gerne være med fra starten og arbejde med projekterne, som var det vores egne. Det handler om at finde den rigtige løsning – ikke bare den billigste."

Et konkret eksempel er et af virksomhedens

de, der bliver udført, lever op til vores standarder. Det er en klar fordel for kunderne."

Markedet for ventilation og tekniske installationer er samtidig under forandring, og især fremkomsten af store koncerner som InstallatørGruppen ændrer spillereglerne, mener han.

"Jeg tror, markedet bevæger sig mod enten små eller store virksomheder. De mellemstore får det svært, fordi der er kommet nogle meget store

Derfor målsætningen om at fordoble omsætningen frem mod 2030.

Flad struktur som konkurrencefordel

I konkurrencen med de store koncerner ser RL Ventilation en styrke i sin egen organisation.

"Vi er meget flade. En kunde kan ringe direkte til mig som direktør. Det giver en anden nærhed."

Den flade struktur betyder også hurtigere reaktion.

"Hvis en kunde ringer, er vi typisk ude dagen efter eller senest inden for et par dage. Det er vigtigt for os, at kunderne ikke skal vente."

Samtidig understøttes fleksibiliteten af, at virksomheden har egne montører.

"Vi er ikke afhængige af underentreprenører, og det gør en stor forskel i hverdagen."

For at styrke sin position yderligere arbejder RL Ventilation med planer om opkøb.

"Vi køber i dag mange ydelser inden for VVS, el og automatik ude i byen. Derfor giver det mening at få nogle af de kompetencer ind i huset."

Målet er at opbygge en bredere installationsforretning.

"Det kan være VVS, el, køl eller automatik – områder, der hænger naturligt sammen med det, vi allerede laver."

Et af de områder, hvor virksomheden ser størst potentiale, er service.

"Der ligger rigtig meget arbejde derude. Ventilationsanlæg har i mange år været nedprioriteret, og mange steder er de i dårlig stand."

Tidligere sagde virksomheden nej til serviceaftaler, fordi man ikke havde setup til at levere den ønskede kvalitet.

"I dag har vi opbygget en serviceafdeling med servicechef, to koordinatore og ni teknikere. Det giver os mulighed for at levere den service, vi vil stå inde for."

Klar til næste fase

Med en ny ledelsesstruktur, klare vækstambitioner og et stærkt fokus på relationer og kvalitet er RL Ventilation ifølge direktøren klar til næste fase.

"Vi vil gerne være en større spiller på markedet. Men det skal ske uden at miste det, der har gjort os stærke – nemlig nærheden til kunderne og vores måde at arbejde på."

Og for Lasse Syndergaard selv er retningen klar:

"Fremover kommer jeg til at bruge min tid på kunder, relationer og salg. Det er der, jeg kan gøre den største forskel."



^ "Vi omsætter i dag for omkring 50 mio. kr., og vi vil gerne over 100 mio. kr. Det kræver, at organisationen kan følge med, og at vi har de rigtige kompetencer på de rigtige pladser."

aktører ind."

Ifølge Lasse Syndergaard skaber det en vis usikkerhed i branchen.

"Jeg oplever, at mange bliver lidt handlingslammede. De vælger at fortsætte, som de plejer, i stedet for at udvikle sig."

RL Ventilation har valgt en anden tilgang.

"Vi ønsker ikke at konkurrere direkte med de største. Det kan man ikke. Men vi vil gerne være en stærk spiller, som kunderne vælger til på grund af det, vi leverer."

første projekter.

"Vi brugte halvandet år på projektering i en sag med Enemærke & Petersen. Prisen holdt hele vejen, og der kom ikke ekstraregninger. Det er sådan, vi gerne vil arbejde – med gennemsigtighed og tillid."

En central del af strategien er at tænke langsigtet i samarbejdet med kunderne.

"Mange entreprenører tager én sag ad gangen og tænker ikke på det fremtidige samarbejde. For os er det helt afgørende."

Det betyder også, at man ikke nødvendigvis maksimerer indtjeningen på første projekt.

"Vi tjener måske ikke de store penge på den første opgave, men hvis det fører til et godt samarbejde fremadrettet, så er det det, vi prioriterer."

Ifølge Lasse Syndergaard er det også en måde at komme væk fra en branche, der er for fokuseret på pris.

"Vi vil gerne vælges på kvalitet, erfaring og relationer – ikke kun på pris. Det giver en anden type dialog med kunderne."

Egne montører som strategisk valg

En vigtig del af virksomhedens position er, at man har valgt at have egne montører frem for at basere sig på underentreprenører.

"Mange i branchen har projektledelse inhouse og hyrer så underentreprenører til at udføre arbejdet. Vi har valgt at have både ingeniører, projektledere og montører selv."

Det giver både bedre kvalitet og større fleksibilitet.

"Vi kan reagere hurtigere og sikre, at det arbej-

ALT UNDER ET TAG
TILPASSET DIG!



HENT EN
FOLDER I
BUTIKKEN

ALT UNDER ET TAG
TILPASSET DIG!

AO HAR PRODUKTER TIL ALLE BEHOV RÅD, INDE
OG UDE, TIL VEDLIGEHOLD, NYBYG OG DAGLIG
DRIFT
AO har noget til alle håndværkere. Kort sagt: Så tilbyder vi alt
der er nødvendigt til dig der hver dag renoverer, moderniserer
og vedligeholder Danmark. Uanset om du er tømrer, murer eller
lakerer, så har vi altid en løsning til dig. For at se vores produktudvalg
klar til at hjælpe og imødekomme dine behov. Læs mere om
vores tilbud og dine muligheder hos os.

LÆS MERE



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

LÆS MERE



VORES GRØNNE VÆRDITILBUD

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

BÆREDYGTIGT BYGGERI?

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



SKAL DU LEVERE CO2-RAPPORT FOR TRANSPORT?

Få rapport til
rapportering
efter BR25
eller din
virksomheds
CO2 regnskab



KLIMAREGNSKAB FOR DINE INDKØB?

Få CO2 rapport på varer
købt i AO til virksomhedens
klimaregnskab

BEDER KUNDEN DIG OM DOKUMENTATION?

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



HVORDAN KAN AO BEDST VÆRE HVERDAGENS GRØNNE PARTNER FOR DIG?

VI GØR DET NEMT FOR DIG SOM KUNDE AT:

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

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



FØLG MED PÅ AO.DK

Salget af vandbaserede varmepumper steg i 2025 og trenden fortsætter med stor kraft i år. Det viser trækket på Varmepumpepuljen, der åbnede for ansøgninger i starten af februar. Men mange af de bevilgede tilskud bliver aldrig brugt, viser historiske tal.

Ansøgninger om tilskud til varmepumper vælter ind

Tekst: Lars Emtækær | Foto: Varmepumpeindustrien

På mindre end en måned har 3.500 ansøgere fået tilsagn om tilskud til installation af varmepumper fra Energistyrelsen.

Det fortæller sekretariatschef i Varmepumpeindustrien, Morten Lund Kristensen.

Det betyder, at det samlede beløb nu er oppe på 96 mio. kr. Ud af de 117 mio. kr., der i år var bevilget til Varmepumpepuljen.

"Dertil kommer, at Energistyrelsen i starten af marts havde en bunke på 1.500 ansøgninger, der endnu ikke var behandlet," siger sekretariatschefen.

Det betyder dog ikke, at Varmepumpepuljen alene af den grund bliver tømt. Der drypper nemlig løbende millioner ind i puljen fra bevilgede ansøgninger fra tidligere år, der ikke er blevet udført, fortæller han.

Tallene viser, at året er startet med en stor interesse for varmepumper. Og da opgørelsen stammer fra 2. marts er ansøgningerne altså løber ind, inden krigen i Mellemøsten med USA og Israels angreb satte ind.

Et angreb, der har fået Iran til de facto at lukke for Hormuz Strædet og dermed forhindret eksport af både gas og olie og dermed sendt priserne markant i vejret.

En prisstigning, der allerede kan aflæses ved benzinstanderne, men også vil ramme husstande med gasopvarmning - omend med en vis forsinkelse.

Dermed er der udsigt til, at Varmepumpepuljen - trods tilbageløb fra tidligere år - hurtigt kan

blive tømt for midler.

"At der er så stor interesse så tidligt år, synes vi er enormt lovende for den grønne omstilling og for installation af varmepumper. Men omvendt er vi bekymrede for, hvis Varmepumpepuljen bliver nødt til at lukke på grund af for stor efterspørgsel. Det kan nemlig føre til en stop-go effekt, hvor

hvis den nuværende højere pris på gas bider sig fast i længere tid, kan dette påvirke salget positivt," vurderer Morten Lund Kristensen.

Bliver aldrig brugt

At der er rift om midlerne i varmepumpepuljen er dog ikke en garanti for, at de tildelte midler rent faktisk bliver brugt af ansøgerne.

Tal fra Energistyrelsen viser, at der i periode 2023-2025 blev afsat over 595 mio. kr. til Varmepumpepuljen, men blot 42 pct. de givne tilsagn førte til en reel udbetaling.

Det viser ifølge TEKNIQ, at det nuværende system med ansøgningsrunder er med til at skabe flaskehalse.

"I stedet for at forhåndsrudere midler, kunne man gennemføre sit projekt og derefter få et skattefradrag, som man kender det fra håndværkerfradraget. Alternativt kunne man sende sine fakturaer ind og anmode om tilskud uden at skulle godkendes på forhånd som i dag," siger Troels Hartung, der er bæredygtighedschef i TEKNIQ.

En omlægning til en fradragsmodel eller en efterfølgende udbetaling ville ifølge TEKNIQ betyde, at den grønne omstilling ikke bremses af bureaukrati.

I stedet for at forhåndsrudere midler, kunne man gennemføre sit projekt og derefter få et skattefradrag, som man kender det fra håndværkerfradraget.

MORTEN LUND KRISTENSEN

husstandene udsætter deres investering og venter på tilskud - og den usikkerhed er belastende for branchen," siger Morten Lund Kristensen.

Salget af varmepumper steg i løbet af 2025, hvor der i alt blev solgt 16.000 luft-til-vand varmepumper og jordvarmepumper.

Det var et markant løft i forhold til 2024 på 65 pct., men en sådan stigning er næppe realistisk, vurderer Varmepumpeindustrien.

"Vores forsigtige forventning lå tidligere i år på et salg på mellem 19.000 og 20.000 anlæg. Men



^
"At der er så stor interesse så tidligt år, synes vi er enormt lovende for den grønne omstilling og for installation af varmepumper," siger Morten Lund Kristensen, der er sekretariatschef i Varmepumpeindustrien.

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.



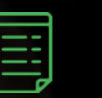
Kvalitetssikring

Sikre at arbejdet er udført ordentligt 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

Danmark er bagud på batterier: Tarifmodellen er forældet

Danmark står midt i en elektrificering, hvor tempoet i udbygningen af sol og vind kolliderer med et elnet, der flere steder er presset til bristepunktet. Men samtidig halter Danmark langt efter når det gælder implementering af batteriparker. Det handler ifølge en ekspert om, at tarifsystemet er forældet.



EWII's batterianlæg ved Lindø Offshore Renewables Center på Fyn leverer systemydelse til Energinet, der er med til at stabilisere elnettet. Foto: EWII

Tekst: Lars Emtekær

Ventelisterne vokser, virksomheder får afslag på tilslutning, og Energinet kan ikke følge med i forhold til udbygning af elnettet.

Store batteriparker være med til at være med til at udnytte det eksisterende elnet bedre, men Danmark halter langt bagefter f.eks. Tyskland, når det gælder etablering af batteriparker.

Batterierne er blevet stadig billigere, men i

Danmark gør skyhøje tilslutningsbidrag og høje efterfølgende tariffer det så dyrt, at businesscasen ofte ikke kan hænge sammen.

Det skyldes ifølge den ansete energianalytiker, Hans Henrik Lindboe, der er partner i Ea Energianalyse, at vi lever med et tarifregiment, der slet ikke er tidssvarende.

“Den tarifiering, vi har i dag, er ikke præcis nok. Den er lavet i en tid, hvor batterier faktisk ikke ek-

sisterede i systemet,” siger han.

Kernen i problemet er, at tarifmodellen grundlæggende bygger på en todelt virkelighed: Enten er du producent – eller også er du forbruger. Batterier passer ikke ind i den opdeling.

Et system fra en anden tid

Den nuværende tarifstruktur er designet ud fra en klassisk elmodel: Strøm produceres ét sted,

transporteres gennem nettet og forbruges et andet sted.

Men et batteri er både forbruger og producent. Det lader (forbrug) og aflader (produktion), og det er her, udfordringen opstår.

I dag betyder det, at strøm, der lagres i et batteri, i princippet betaler tarif flere gange:

- Produktionstarif ved første produktion
- Forbrugstarif ved opladning
- Produktionstarif igen ved afladning
- Forbrugstarif hos slutkunden

“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.

I dag betragtes et batteri på lige fod med andre tilslutninger til elnettet som en bruger af nettet. Det betyder, at pengene kun går den ene vej. Batteriet betaler så at sige både når, det sender strøm ud i nettet, og når det optager strøm fra nettet.

Tid og sted er blevet afgørende

Den grønne omstilling har gjort to parametre langt vigtigere end tidligere: Lokationen af strømforbrugende enheder – og tidspunktet for belastningen af elnettet.

Belastningen i elnettet varierer markant fra time til time og fra område til område. Alligevel er tarifmodellen i vid udstrækning baseret på gennemsnitsbetragtninger.

Tidsdifferentierede tariffer er et skridt i retning af større præcision, men ifølge energianalytikeren er det ikke nok.

“Det er blevet vigtigere og vigtigere at kende tidspunktet for produktion og forbrug – og placeringen. Den nuværende tarifmodel er ikke finmasket nok.”

Hvis tarifferne reelt skal være omkostningsægte, bør de afspejle den faktiske belastning eller aflastning, en aktør påfører nettet i et givent område og på et givent tidspunkt.

Strukturfejlen: Private har intet incitament

I dag kan batterier i praksis hjælpe elnettet på to måder: Den ene er ved co-lokation, hvor batteriet

og symmetrisk tarifmodel. Han oplister fire forhold:

Tariffer skal i højere grad afspejle den faktiske netpåvirkning – både positivt og negativt – i et givent område og tidspunkt.

Hvis et batteri reducerer spidsbelastningen eller udskyder en netforstærkning, bør det honoreres økonomisk.

Og så skal tariffer i højere grad afspejle lokale flaskehalse, så incitamentet opstår dér, hvor behovet er størst.

I dag kan batterier tjene penge i elmarkedet ved at købe når strømmen er billig og sælge når den er dyr. Batteriet kan også tjene penge ved at hjælpe systemansvaret med at sikre balancen i systemet. Den manglende brik er, at batterier der hjælper nettet får penge for det i stedet for at betale for det, påpeger han.

Kræver det ny lovgivning?

Ifølge Hans Henrik Lindboe er det ikke nødvendigvis lovgivningen, der spænder ben.

Rammen for danske netselskaber er, at tariffer skal være omkostningsægte, teknologineutrale og til at forstå.

“En model, der effektiviserer elnettet og gør det lettere at tilslutte nye aktører gennem mere præcise, omkostningsægte tariffer, er efter min vurdering ikke i strid med loven,” siger han.

Nye modeller skal dog godkendes af Forsyningstilsynet, og kompleksiteten vil stige. En mere præcis tarif kræver bedre data og større indsigt i nettets faktiske belastningsmønstre.

Hans Henrik Lindboe understreger, at batterier ikke alene løse kapacitetskrisen i det danske elnet. Udbygning af nettet er fortsat nødvendig.

Men uden en tarifmodel, der afspejler den værdi, batterier kan skabe, risikerer Danmark at gå glip af et vigtigt fleksibilitetsværktøj.

“Hvis batterier kun betragtes som dobbeltforbrugere af netkapacitet, vil de primært blive placeret dér, hvor de kan undgå tariffer – ikke dér, hvor de gør størst samfundsnytte,” siger han.

Og i en tid, hvor ventelisterne vokser, og elektrificeringen accelererer, er det en luksus, elsystemet næppe har råd til.

Samtidig er tårnhøje tilslutningsafgifter en barriere for flere batterier i elsystemet.

“Vi betaler flere penge for at blive tilsluttet, end vi betaler for batterierne», sagde Daniel Kappelgaard, der er administrerende direktør i Batt-Man Energy for nylig til Politiken.

Den samlede tilslutningsbidrag til netselskab og Energinet løber i et konkret projekt op i 105 mio. kr.

Det er med til, at mange projekter aldrig bliver til noget – og Danmark derfor halter langt bagud.

Ifølge Energistyrelsen vil der i Danmark være 360 megawatt-kapacitets batterier ved slutningen af året.

Til sammenligning har Tyskland en kapacitet på 16.000 megawatt, skriver Politiken.



< “Den tarifiering, vi har i dag, er ikke præcis nok. Den er lavet i en tid, hvor batterier faktisk ikke eksisterede i systemet,” siger energianalytiker Hans Henrik Lindboe fra Ea Energianalyse. Foto: EA Energianalyse

Men ifølge Hans Henrik Lindboe mangler den anden side af regnestykket: Nettet brug af batterier.

Hvis et batteri placeres strategisk i elnettet – eksempelvis på den “rigtige” side af en flaskehals – kan det reducere belastningen og dermed udskyde eller helt undgå dyre netudbygninger.

Hvis et batteri i det ene område aflader samtidig med, at der ellers ville være import over forbindelsen, reduceres nettets samlede belastning. I en klassisk gennemsnitslogik “bruger” batteriet nettet. I en konkret situation kan det i stedet aflaste det.

“Rigtigt placerede og rigtigt brugte batterier kan spare netomkostninger. Det kan vi se meget tydeligt i vores modeller,” siger Lindboe.

Problemet er, at tarifmodellen ikke honorerer den systemnytte.

placeres bag f.eks. en solcellepark og reducerer spidsbelastningen bag måleren.

Den anden er en strategisk netplacering – hvor batteriet aktivt placeres dér, hvor nettet er udfordret.

Den første model bruges allerede i betydeligt omfang. Den anden model – hvor batterier placeres for at understøtte nettet – mangler økonomiske incitament, påpeger Hans Henrik Lindboe.

“Hvis batterier skal hjælpe elnettet, skal det i dag være netselskabet selv, der opstiller dem. Der findes ikke en tarif, der giver private aktører incitament til at gøre det. Det er en strukturfejl,” siger Lindboe.

Pengene kan kun løbe én vej – fra batteriet til nettet. Ikke den anden vej.

Hvis batterier skal spille en større rolle i elnettet, kræver det ifølge Lindboe en mere avanceret

Kære VVS'er

Vølund UniPACK

- en varmepumpe til erhverv

Med en Vølund UniPACK får du en kompakt og kraftfuld luft-til-vand varmepumpe, der kan levere både varme og køling til erhvervs- og industribygninger. Serien bruger det naturlige kølemiddel R290 og kan producere fremløbstemperaturer helt op til 72°C – også ved lave udetemperaturer.

Det gør UniPACK til en energieffektiv, miljøvenlig og fremtidssikret løsning til bygninger med store effektbehov. Hos Vølund Varmetekniks projektafdeling har vi stor erfaring med at rådgive industri og virksomheder om større varmeløsninger.

Fordele ved en UniPACK varmepumpe

- > En kompakt løsning med stor effekt
- > Lydsvag og effektiv drift
- > Høj ydeevne – også ved kulde
- > Totalløsning
- > Miljøvenlig og fremtidssikret drift
- > Sikker drift

5 ÅRS
GARANTI



Industri / erhverv



Butikker



Kontorbygninger



Skoler



Lufthavne



Hoteller



Sygehuse



Landbrug

Vølund UniPACK - varme og køl samlet i én kompakt varmepumpe

Mange moderne erhvervsbyggerier har brug for fleksible anlæg, der kan skifte mellem opvarmning og køling. UniPACK er designet til netop det formål. Varmepumpen kan indgå som hovedkomponent i et større energisystem eller som supplement i bygninger, hvor der allerede findes et CTS- eller køleanlæg.

Med mulighed for buffertanke, brugsvandsmoduler og trevejsventiler kan UniPACK skræddersys til alt fra kontorer og institutioner til landbrug og produktionsmiljøer.

Større varmeløsninger kræver korrekt dimensionering, beregning og rådgivning.

Hos Vølund Varmeteknik hjælper vi dig med alle faser af projektet – fra valg af anlæg og udarbejdelse af beregninger til tilskud, myndighedskrav og idriftsættelse.

Kontakt Niels Kjær Nørgaard
på telefon **24 20 40 90** eller **nkn@volundvt.dk**



Gennemtænkte
løsninger siden 1875

EI & Teknik 2026: Hele branchen samles om elektrificering og energieffektivitet

Når EI & Teknik-messen slår dørene op i Odense Congress Center den 5.-7. maj, bliver det igen med udsolgte haller fyldt op af omkring 170 udstillere, der har bestilt endnu større stande i år. Interessen for messen er således igen i top og afspejler en branche, hvor elektrificering og energieffektivitet står helt øverst på dagsordenen.



< Arrangørerne af EI & Teknik i Odense Congress center håber på ny besøgsrekord. EI & Teknik 2024 – hvor billedet er fra – havde 9.484 besøgende.

Også i de faglige indlæg er der fokus på konkrete løsninger. Programmet spænder fra solcelleinstallationer i boliger til varmepumper, fjernvarme og ikke mindst balancering af elnettet gennem styring og batteriløsninger.

Elnettet under pres – og løsningerne i fokus

Debatten om elektrificering har i den senere tid været præget af bekymringer om elnettets kapacitet. Men netop den udfordring er ifølge arrangørerne en central del af messens indhold.

"Messen handler i virkeligheden netop om det. På kort bane kan vi jo ikke trylle ekstra kapacitet frem i elnettet – men vi kan efterspørge de nyeste produkter som kan bidrage til at vi udnytter den elektricitet og energi vi har til rådighed mest effektivt," siger Lennart Østergaard.

Her spiller nye produkter og teknologier en afgørende rolle – fra intelligent styring til lagring og fleksibelt forbrug.

Udsolgt – og med blikket rettet mod fremtiden

Allerede i starten af januar kunne arrangørerne

melde alt udsolgt på standpladser. Det understreger den store interesse fra branchen – og stiller samtidig krav til fremtidens messe.

"Vi er glade for, at vi tidligt besluttede at udvide messen, så vi kunne imødekomme de fleste udstillere. Frem mod 2028 vil vi arbejde videre med, hvordan vi kan bygge videre på succesen – der er mange muligheder, også i forhold til at tage flere arealer i brug," siger VELTEK-direktøren.

Branchens samlingspunkt

Med vækst, fulde haller og et stærkt fagligt indhold tegner EI & Teknik 2026 til at blive et centralt mødested for hele el- og installationsbranchen.

Her samles producenter, installatører, rådgivere og beslutningstagere om de løsninger, der skal drive Danmarks elektrificering frem – og sikre, at energien udnyttes så effektivt som muligt.

Temaet er klart. Spørgsmålet er ikke længere, om omstillingen kommer – men hvordan den gennemføres bedst. Og netop dét bliver omdrejningspunktet i Odense i maj.

Tekst: Lars Emtekær | Fotos: installator.dk

Ifølge Lennart Østergaard, direktør i VELTEK og medarrangør sammen med Green Power Denmark, har årets messe taget et tydeligt skridt op i skala.

"Vi er superglade for, at messen er vokset betydeligt siden 2024 – vi har blandt andet solgt hele Arenaen. Det giver endnu en hal med masser af aktivitet, liv og præsentation af spændende produkter og løsninger," siger han.

I 2024 sluttede EI & Teknik med en besøgsrekord på 9.484.

"Og vi kan se på registreringerne, at det allerede går rigtig godt. Vi regner samlet set med at kunne sætte en ny besøgsrekord i år," siger Lennart Østergaard.

Et af de nye tiltag på årets messe er en markant styrkelse af messens studiedag. Her er der særligt fokus på at tiltrække fremtidens arbejdskraft til branchen.

"Vi er lykkedes med at skabe en spændende udvidelse af studiedagen og har i den forbindelse inviteret de maskinmesterstuderende til et særskilt arrangement – så I år får vi besøg af op mod 1.000 studerende på studiedagen den 5. maj. Dette er vigtigt da vi i høj grad mangler nye hænder til at løfte elektrificeringen og energieffektiviteten i Danmark," siger Lennart Østergaard.

Samtidig byder messen igen på et omfattende fagligt program med indlæg og debatter målrettet hele branchen. I år får programmet desuden ekstra tyngde ved, at TEKNIQ afholder deres årsdag på messens sidste dag.



"Vi er superglade for, at messen er vokset betydeligt siden 2024 – vi har blandt andet solgt hele Arenaen. Det giver endnu en hal med masser af aktivitet, liv og præsentation af spændende produkter og løsninger," siger Lennart Østergaard, der er direktør for VELTEK, som arrangerer messen sammen med Green Power Denmark.

"Det forventer vi vil være til gensidig gavn og skabe endnu mere liv og relevans på messen," siger han.

Årets tema, "Fremtidens Danmark – energifektiv og elektrisk", bliver foldet ud både hos udstillere og på fagscenerne.

På udstillingssiden kan de besøgende opleve de nyeste teknologier inden for blandt andet fleksible energiløsninger, intelligente styringssystemer og skalerbare elektrificeringskoncepter. Fællesnævneren er ét mål: at udnytte energien smartere og mere effektivt.

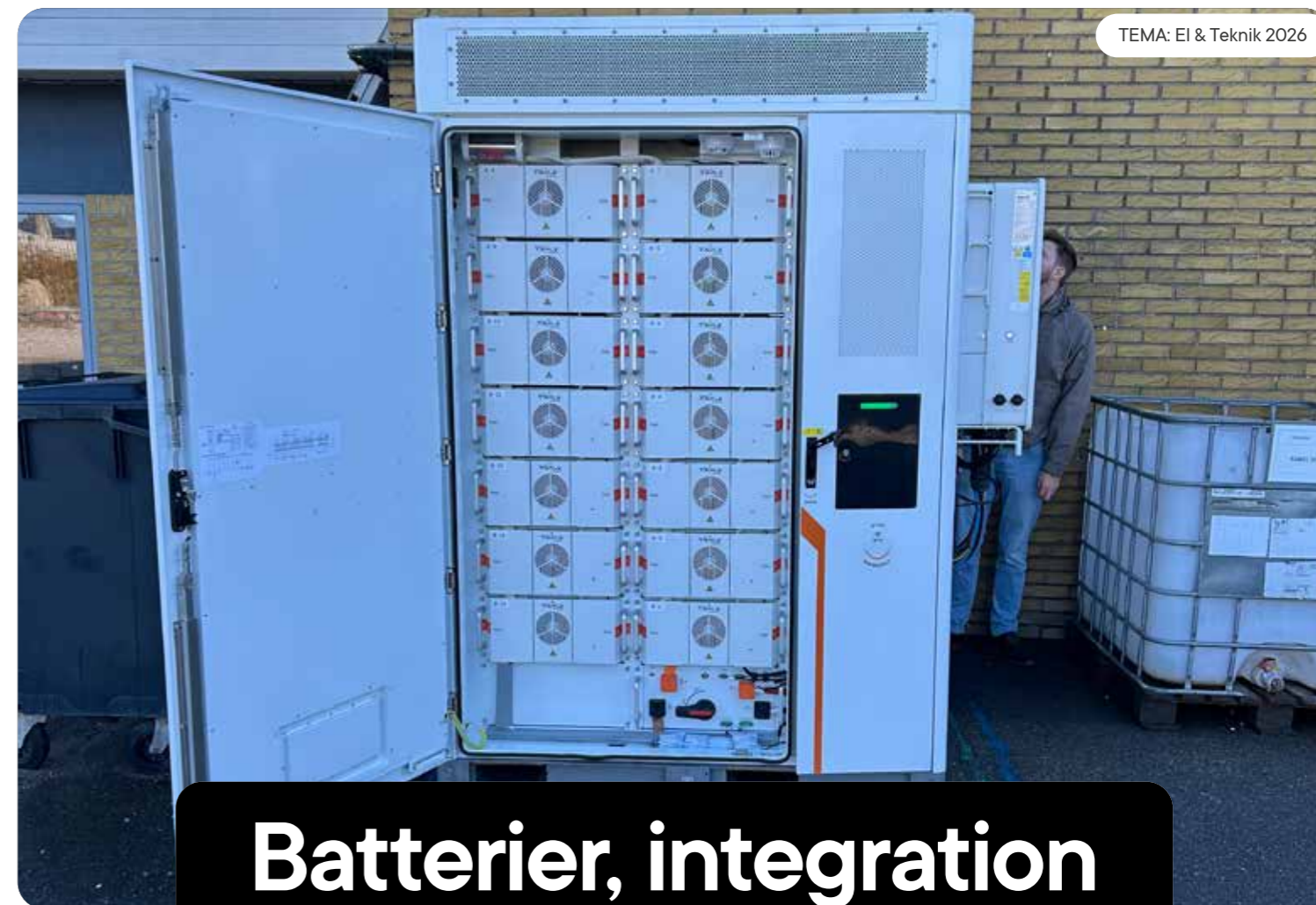
MINDRE
papir.
MERE
fremtid.

Lynhurtig digital dokumentation direkte på stedet - med ny installationstester MFT one og Sparkify app.





MØD OS PÅ
El & Teknik messen
D. 5. - 7. maj 2026
STAND C-3518



Batterier, integration og grøn omstilling i fokus hos Lemvigh-Müller

Batteri-løsninger bliver en af attraktionerne på Lemvigh-Müllers stand på El & Teknik i Odense, hvor grøn omstilling er i fokus. Der er nemlig godt gang i efterspørgslen på batterianlæg, fortæller Mikkel Lohmann Davidsen, der er Vice President for Installation hos grossisten.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: Lemvigh-Müller

Trods de store kapacitetsproblemer i el-nettet, der bl.a. har betydet, at Energinet midlertidigt er stoppet med at tilslutte større anlæg, er der stigende efterspørgsel på batterianlæg, og det hænger tæt sammen med en bredere udvikling i energimarkedet, fortæller Mikkel Lohmann Davidsen, Vice President for Installation.

"Det er primært de helt store batteriløsninger over 3 megawatt-timer, der bliver ramt af pausen. Det er ikke et segment, vi i særlig grad opererer i," siger han.

I stedet arbejder Lemvigh-Müller med mindre, decentrale løsninger, typisk op til 2,6 megawatt-timer, som installeres hos industrivirksomheder, landbrug og andre kommercielle aktører. Og i

dette segment er aktiviteten fortsat høj.

Hvor batterier tidligere i høj grad blev koblet til netbalancering og energihandel, er fokus i dag rykket markant. Ifølge Mikkel Lohmann Davidsen handler det i stigende grad om at optimere energiforbruget og sikre stabil drift.

"Vi ser stadig efterspørgsel på netbalancering, men det er ikke lige så attraktivt som før. I dag →

→ handler det i højere grad om energioptimering," forklarer han.

Virksomheder anvender batterier til at sikre, at de har strøm til rådighed på de rigtige tidspunkter, til at beskytte kritiske installationer og som backup ved strømafbrydelser. I nogle tilfælde bruges løsninger også til ø-drift, hvor virksomheden midlertidigt kan fungere uafhængigt af elnettet.

Salget foregår primært gennem elinstallatører, som Lemvigh-Müller samarbejder tæt med.

"Her spiller vi en aktiv rolle i hele processen - fra myndighedsdialog og tilslutningsansøgninger til dimensionering af løsninger og levering af udstyr, som ofte stiller særlige krav til transport og håndtering," siger Mikkel Lohmann Davidsen.

Elektrificering driver markedet frem

Den stigende elektrificering af samfundet er en afgørende drivkraft bag udviklingen. Flere virksomheder ønsker at reducere deres CO₂-aftryk og samtidig opnå bedre kontrol over deres energiforbrug.

"Vi oplever klart, at markedet er i vækst. Det skyldes både udviklingen i infrastrukturen og et ønske om mere bæredygtige energiformer," siger Mikkel Lohmann Davidsen.

Det gælder ikke mindst inden for varmepumper, solceller og batteriløsninger, hvor teknologierne i stigende grad tænkes sammen for at udnytte den grønne energi bedst muligt. Og her kommer Lemvigh-Müller på banen med et nyt produkt.

"Vi er i gang med at udvikle en samlet løsning, som lanceres i løbet af foråret. Den henvender sig primært til private og gør det muligt at integrere produktion fra solceller, lagring og forbrug i én app. I dag findes der mange forskellige løsninger fra forskellige producenter, som skal kobles sammen, og det skaber udfordringer både for installatører og brugere. Derfor ser vi en stigende udvikling mod integrerede løsninger," fortæller Mikkel Lohmann Davidsen.

Ambitionen er at gøre energistyring lige så intuitiv, som når man betjener andre integrerede systemer i hjemmet.

Løsningen, der udvikles i et samarbejde med AEG, kan også fungere som back-up ved strømafbrydelser og dermed bidrage til øget forsyningsikkerhed i boligen.

Senere skal løsningen udbygges yderligere med blandt andet mulighed for tilslutning af varmepumpe og EV-lader, så den samlet set vil danne et fuldt integreret energisystem i hjemmet, forklarer Mikkel Lohmann Davidsen.

El & Teknik sætter scenen

De nye løsninger bliver en central del af Lemvigh-Müllers stand på El & Teknik-messen i Odense Congress Center den 5.-7. maj.



Virksomheder anvender batterier til at sikre, at de har strøm til rådighed på de rigtige tidspunkter, til at beskytte kritiske installationer og som backup ved strømafbrydelser. Og efterspørgslen er stor, fortæller Mikkel Lohmann Davidsen, der er Vice President for Installation hos Lemvigh-Müller.

Her vil virksomheden præsentere både industrielle og kommercielle batteriløsninger samt den nye integrerede platform, hvor produktion, lagring og forbrug kan styres samlet.

Samtidig vil bæredygtighed spille en markant rolle på standen. Lemvigh-Müller arbejder målrettet med at give kunderne bedre indsigt i klimaftrykket fra de produkter, de anvender.

"Vi udvikler værktøjer og data, som gør det muligt at vurdere CO₂-aftrykket og dermed træffe mere bæredygtige valg i projekterne," forklarer Mikkel Lohmann Davidsen.

Selvom nye teknologier fylder meget, er der også fokus på mere traditionelle produktområder. Den stigende elektrificering betyder nemlig, at efterspørgslen på kabler vokser markant.

For installatører kan det være en udfordring at navigere i de mange muligheder, og her ser Lemvigh-Müller en vigtig rolle i at rådgive og levere de rette løsninger.

Også inden for varmepumper oplever grossisten solid fremgang. Ifølge Mikkel Lohmann Davidsen skyldes det både en generelt stigende interesse og politiske tiltag, der gør investeringerne mere attraktive.



Lemvigh-Müller beskæftiger sig primært med batterianlæg på op til 2,6 Mwh, som installeres hos industrivirksomheder, landbrug og andre kommercielle aktører.



"Salget af varmepumper går rigtig fint. Varmepumpepuljen er med til at drive udviklingen, men det er ikke den eneste forklaring," siger han og peger på priserne på olie og gas, der er steget markant på grund af krigen i Mellemøsten. Samtidig er også interessen for solceller voksende.

"Om det direkte skyldes krisen i Mellemøsten og de højere energipriser er svært at sige, men det er i hvert fald ikke en negativ faktor for salget," siger Mikkel Lohmann Davidsen.

Lemvigh-Müller hører med en nettoomsætning på 7,2 mia. kr. i 2025 til blandt Danmarks absolut største grossister inden for el, vvs og teknik og beskæftiger omkring 1.300 medarbejdere.

NKT

15
years
Qaddy®

Qaddy, installatørens bedste ven, fylder 15 år

I 15 år har Qaddy® gjort hverdagen lettere for installatører over hele landet. Gennem regn og sne - og på krævende opgaver har Qaddy® gang på gang vist sit værd.

Qaddy® fungerer som både kabelspole, afviklingsrulle og tromlevogn samlet i et ergonomisk design, der skåner skuldre og ryg. Så man kan roligt sige, at Qaddy® er den trofaste makker, der altid har din ryg. Og dens ergonomiske design gør dig i stand til at løse opgaver op til tre gange hurtigere - dét har vi papir på!

Tillykke til Qaddy®. Men faktisk mest tillykke til os med 15 års venskab!

Vi fejrer 15 års venskab på El & Teknik!

Deltag i festlighederne på vores stand - spil Qaddy®-spillet, tag et billede med Qaddy® og få en t-shirt, og hør om vores mange muligheder med Qaddy® - og vores andre produkter.

Vi ses
5.-7. maj **EL & TEKNIK**
2026

Udstillerliste EL & TEKNIK 2026

Opdateret pr. 23. marts 2026

Firma	Stand	Firma	Stand	Firma	Stand
2CTRL ApS	C-4858	Festool Danmark ApS	A-1954	S. Tygesen Energi A/S	C-4800-1
A LED	C-3633	Foss Europe A/S	C-3411	SAC Safety & Solution ApS / AD Cut ApS	A-1218
ABB A/S	C-4447	Fronius Danmark ApS	A-1445	SAFELIFT DANMARK v/ MST Lift ApS	A-1340
ABB A/S	U-8700			Safelight	C-4348
ABB A/S	SJF-6250	GN Belysning	C-3041	Sahra Kablo - Wire & Cable	A-1350
Aceve	C-3833-2	Gobo Light Solutions	SJF-6030	Scan Products D T ApS	C-3406
Alfanar	SJF-6150-1	Gustav Klauke GmbH	A-1722	Scankab Cables A/S	A-1309
Ampell ApS	C-3947-1			Scanpotec ApS	A-1345
Ample A/S	C-3033	Hans Følsgaard A/S	A-1603	Schneider Electric Danmark A/S	SJF-6100
Ansell Lighting	C-4311	HellermannTyton	C-4418	Semicon Power ApS	SJF-6300
Ase Selvstændig	A-1026	Hidealite	C-4506	SG Armaturen A/S	C-3518
ASSA ABLOY Opening Solutions Denmark A/S	C-4639	Hilux LED ApS	C-3250	Shelly Group	C-3140
Atelier Luxus	C-4459	HIN A/S	C-5138	Signify Denmark A/S	C-3547
Atlas Trafo	SJF-6150-2	HJS Værktøj A/S	C-3958	Signify Denmark A/S	SJF-6020
Aura Lighting	C-4458	Holtab Danmark A/S	C-4247	Sikkerhedsstyrelsen	A-1021
				Simplewire	SJF-6230
B.E.G. Danmark ApS	C-3147	INTERCABLE TOOLS	C-3100	SJOC Retail A/S	A-1153
Bachmann Scandinavia A/S	SJF-6270	IPCAM -shop ApS	C-3247	SNA Europe Denmark A/S	C-3800
Baier Scandinavia ApS	C-3900	IQ Energy Nordic ApS	SJF-6260	SoftControl A/S	C-5100-1
BG Termic Plus	SJF-6170			Solar Danmark A/S	C-4806
Birepo A/S	C-3558	JAS.DK ApS	SJF-6380	Solplanet	C-4033
Blichfeld Power & Measurements A/S	C-3058	JMV Cables	A-1915	Specitia ApS	SJF-6240
BOS Power Denmark	A-1739			Spelsberg A/S	C-4833
Brødrene A&O Johansen A/S	C-3506	KeyBalance A/S	C-3000	Stemas A/S	A-1118
Brødrene A&O Johansen A/S	C-3600	KL Industri AB	A-1653	Super Rod	C-3700
Brødrene Dahl	C-3106	KlarPris - Powered by Aceve	C-3833		
		Klimabrands A/S	C-3847	TechMedia A/S (EL+ENERGI og ELFOKUS)	C-4400
Cabicon A/S	C-4838	KNX National Group Denmark	C-4411	TEKNIQ	A-1648
Cabinet System A/S	A-1731			TEKNIQ Kvalitet ApS	A-1648-1
Cabinet System A/S	A-1933	Ledlenser Denmark ApS	C-4258	Thiim A/S	A-1310
CadCabel	C-4958	Ledvance Danmark	C-4433	Thorkild Larsen A/S	C-4939
Carl Ras A/S	SJF-6320	Lemvigh-Müller A/S	SJF-6410	TM TECHNOLOGIE sp. z o.o	SJF-6040
Carlog System	A-1900	Luxtek ApS	C-3340	Tonax A/S	A-1957
Casambi	C-4458-1			Tranemo Workwear A/S	SJF-6130
Cimco	SJF-6350	Malmbergs Elektriske A/S	C-4618	Transfer Multisort Elektronik Sp. z o.o.	A-1056
Co2Pro	SJF-6220	Mascot International A/S	SJF-6160	Triarca A/S	SJF-6000
Coferro Cables A/S	A-1631	Maskinmesteruddannelserne i Danmark	A-1028	Triarca A/S	U-8500
		Maskinmesternes Forening	C-3858	TRILUX Vertrieb GmbH	C-3947
Dalux ApS	A-1030	Milwaukee	A-1318		
DanCables ApS	A-1341	Minuba ApS	C-3933	UCL Erhvervsakademi og Professionshøjskole	A-1251
DANILIFT A/S	U-8600	MP bolagen Industri AB	SJF-6280	Urmet Scandinavia A/S	C-3051
Dansk El-Forbund	C-4100	MTO Electric	A-1303		
Dansk Køl & Varme	A-1053			Vanpee A/S	C-4047
Dansk Standard	A-1007	Net-Com ApS	C-5158	Videx ApS	SJF-6265
Desitek A/S	A-1351	Nexans Sweden AB	C-4933	Viktech P/S	A-1748
DEVI	A-1323	NKT (Denmark) A/S	C-3118		
Duelco A/S	C-4800	Nordic Electric A/S	SJF-6150	WAGO Danmark	C-4133
DUKA Ventilation	A-1618	Nordic Sun Danmark A/S	C-4306	Watter ApS	SJF-6400
Dymo	SJF-6390	Nordtronic A/S	C-3318	Weidmüller Denmark	C-4505
				Wexø A/S	A-1131
Eaton Electrical	C-4847	OBO Bettermann ApS	C-4910	Wexø A/S	A-1223
Ebeco ApS	A-1145	OPPLE Lighting B.V.	C-5140	Wibe Group	C-3846
ECOFLOSS / GREEN:ID	C-3358	Orderstep ApS	SJF-6050	Wiha Nordic A/S	C-4747
EET Danmark A/S	SJF-6165	Ordrestyring - Powered by Aceve	C-3833-1	Wygwam	C-4118
EG Danmark A/S	C-4633				
Elboks ApS	A-1045	PC SCHEMATIC A/S	C-4500	X-BESS	C-5100
Elcor Group ApS	C-3818	Plento ApS	SJF-6340	X-LIGHT I/S	C-4450
Elkonsulenterne	A-1255	PM Energi A/S	C-3133		
Elma Instruments A/S	C-3012	Priess A/S	A-1107		
Elsikkerhed.dk ApS	A-1018	Pro-Automatic A/S	C-4818		
Eltrex Denmark ApS	SJF-6275	Prysmian Danmark A/S	C-4106		
Eluminate ApS	A-1510				
Emaldo	C-3806	RN Solutions ApS	C-3400		
Entreprenørfirmaet Nordkysten A/S	SJF-6140	Robert Bosch A/S	A-1622		
Erik Larsen & Søn ApS	C-4058	ROOF Top Energy	A-1002		
ESYLUX Danmark ApS	C-4423	Raaco A/S	A-1137		
ETAP	C-5115				

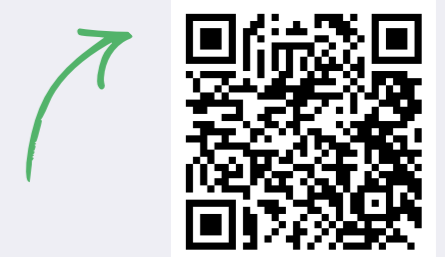


Du behøver ikke være en nørd i lysstyring

- den tjans har vi allerede taget!

Kom og sig hej på EL & TEKNIK

- og hør, hvordan du kan spare tid og arbejde smartere med lysstyring.



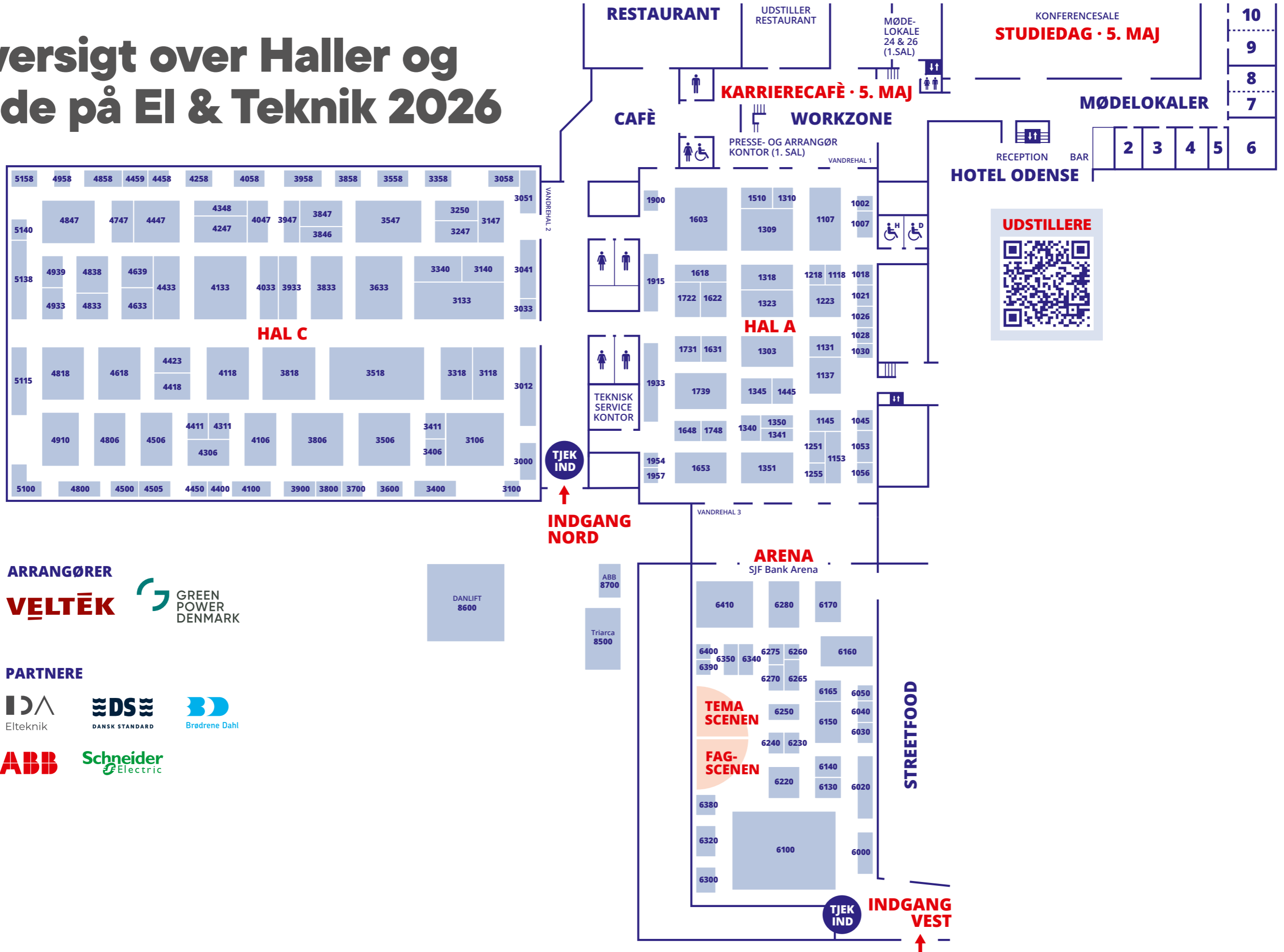
Snup din gratis billet her



Mød os på stand
C-3041 til
EL & TEKNIK

GN belysning

Oversigt over Haller og stande på EI & Teknik 2026



ARRANGØRER

VELTĒK  **GREEN POWER DENMARK**

PARTNERE

 **IDA** Elteknik  **DS** DANSK STANDARD  **Brødrene Dahl**

 **ABB**  **Schneider Electric**

Tidsplan på Fagscenen

TIRSDAG 5. MAJ

10.30 - 11.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)
Solceller med batteribackup vinder hurtigt frem – både i private boliger og i erhverv. Det giver nye muligheder for at styre eget forbrug, udnytte de billige timer og i nogle tilfælde sikre strøm, hvis forsyningen svigter. Men de nye løsninger stiller også højere krav til installationen. Steen Søgaard fra Erhvervsstyrelsen giver dig et klart overblik over de typiske faldgruber i solcelleinstallationer, og hvad du som installatør skal være særligt opmærksom på for at sikre en stabil og sikker løsning. Du får også en gennemgang af de nyeste ændringer i installationsstandard DS/HD 60364. Med konkrete eksempler bliver du opdateret på, hvad der er nyt, hvad der er skærpet, og hvad det betyder for dit daglige arbejde med installationer og el-sikkerhed.

11.30 - 12.00

Varmepumpeinstallationer i Danmark – typiske fejl, faldgruber og vejen til bedre kvalitet

Claus Schøn Poulsen, Centerchef, Teknologisk Institut

Der installeres flere varmepumper end nogensinde i Danmark, men kvaliteten halter fortsat. Mange installationer giver problemer, ofte på grund af forkert dimensionering, mangelfuld placering af udedelen, fejl i elinstallationerne, dårlig rørisolering eller manglende indregulering. Dette oplæg giver et konkret og praksisnært indblik i de mest udbredte fejl, hvad de koster i drift og levetid, og hvordan rådgivere og installatører kan sikre fremtidens energieffektive kvalitetsinstallationer.

12.30 - 13.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)

13.30 - 14.00

Net-balancering gennem batteriteknologi og elmarkedet

Bjarke Henriksen, Country Manager, DK Emaldo

Batterilagring (BESS) kan spille en central rolle i fremtidens energisystem. Efterhånden som energisystemet bliver mere decentraliseret, vokser behovet for fleksible løsninger, der kan bidrage til både forsyningsikkerhed og systemstabilitet. Hvor det tidligere var store, centrale kraftværker, der stod for balanceringen, ser vi nu en udvikling, hvor batterier hos både hos private og erhverv kan bidrage til fleksibilitet og stabilitet i elnettet. Emaldo vil præsentere deres tilgang til batteriløsninger og energistyring. Her får du indsigt i, hvordan energistyringssystemer og batterier kan anvendes til bl.a. optimering af energiforbrug, backup-forsyning og deltagelse i fleksibilitets- og balanceringsydelse i elmarkedet.

ONSDAG 6. MAJ

9.30 - 10.00

Grøn omstilling hos et kraft-varmeværk.

Opgaverne i maskinrummet

Majbrit Grymer Hoppe, Produktionschef, Fjernvarme Fyn

Produktion og infrastruktur i fjernvarmesystemet bliver stadig mere komplekst. Nye teknologier, skærpede krav til beredskab og sikkerhed samt løbende ændringer i lovgivningen stiller store krav til både organisation

og medarbejdere. Samtidig kræver den grønne omstilling nye samarbejder og et bredt spænd af kompetencer. Fjernvarme Fyn fortæller om deres arbejde med drift, udvikling og investeringer i energisystemer, der skal være både robuste, fleksible og bæredygtige. Du vil også få et konkret indblik i, hvordan de arbejder med kompetenceudvikling og tværfagligt samarbejde for at sikre høj driftssikkerhed, kvalitet og innovation i en branche i konstant udvikling.

12.30 - 13.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)

Solceller med batteribackup vinder hurtigt frem – både i private boliger og i erhverv. Det giver nye muligheder for at styre eget forbrug, udnytte de billige timer og i nogle tilfælde sikre strøm, hvis forsyningen svigter. Men de nye løsninger stiller også højere krav til installationen. Steen Søgaard fra Erhvervsstyrelsen giver dig et klart overblik over de typiske faldgruber i solcelleinstallationer, og hvad du som installatør skal være særligt opmærksom på for at sikre en stabil og sikker løsning. Du får også en gennemgang af de nyeste ændringer i installationsstandard DS/HD 60364. Med konkrete eksempler bliver du opdateret på, hvad der er nyt, hvad der er skærpet, og hvad det betyder for dit daglige arbejde med installationer og el-sikkerhed.

11.30 - 12.00

Hvordan installatører kan ruste sig til fremtidens el-infrastruktur – nye komponenter og smartere løsninger

Hans Følsgaard

Efterspørgslen på elektrificering og udbygning af elnettet vokser markant, og installatører spiller en afgørende rolle i at få den grønne omstilling til at fungere i praksis. Følsgaard giver dig et indblik i deres vigtigste løsninger inden for el-teknisk infrastruktur: Fra moderne kabler, transformatorer og switchgear til komplette turn-key løsninger og CSS-stationer. Med afsæt i konkrete cases sætter Følsgaard fokus på de udfordringer, installatører typisk møder. Samtidig får du indsigt i, hvilke tekniske valg der kan gøre arbejdet både nemmere, hurtigere og mere fremtidsikkert.

12.30 - 13.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)

10.30 - 11.00

Hvornår bliver alt smart og hvorfor ender det med at blinke rødt?

Mikkel Hejbroch Nielsen

TEKNIQs podcast gæster igen i år El & Teknikmessen og stiller spørgsmålet: Hvornår bliver alt smart – og hvorfor ender det med at blinke rødt? Ladeboksen går offline eller lader langsomt. Varmepumpen driller pga. styring og driftstider. Solcellerne melder fejl i inverteren. HPF/relæet slår fra "uden grund". Og smart home-appen er blevet "optimeret" af kunden selv. I denne live podcast-talk tager vi sammen med tre gæster fat i de klassiske situationer fra servicebilen og spørger: Hvor går det typisk galt – el, opsætning, netværk eller forventninger?

FAGSCENEN TORSDAG 7. MAJ

9.30 - 10.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)

Solceller med batteribackup vinder hurtigt frem – både i private boliger og i erhverv. Det giver nye muligheder for at styre eget forbrug, udnytte de billige timer og i nogle tilfælde sikre strøm, hvis forsyningen svigter. Men de nye løsninger stiller også højere krav til installationen. Steen Søgaard fra Erhvervsstyrelsen giver dig et klart overblik over de typiske faldgruber i solcelleinstallationer, og hvad du som installatør skal være særligt opmærksom på for at sikre en stabil og sikker løsning. Du får også en gennemgang af de nyeste ændringer i installationsstandard DS/HD 60364. Med konkrete eksempler bliver du opdateret på, hvad der er nyt, hvad der er skærpet, og hvad det betyder for dit daglige arbejde med installationer og el-sikkerhed.

10.30 - 11.00

BR18: Krav til lysstyring og bygningsautomatik – hvad betyder det for elinstallatører?

Johnny Roager, Projektleder, Hoffmann A/S

Kravene i bygningsreglementet BR18 til energieffektiv styring og monitoring bliver stadig skærpet – særligt inden for lysstyring, automatik og overvågning. Johnny Roager fra Hoffmann A/S giver dig et overblik over de gældende og kommende krav, og hvad de betyder i praksis for projektering, installation og idriftsættelse. Du får indsigt i de typiske udfordringer i arbejdet med moderne automatiksystemer, samtidig med at oplægget peger på de muligheder, der ligger i de nye løsninger. Bliv opdateret på, hvordan du som installatør kan sikre korrekte og fremtidssikrede belysningsanlæg

11.30 - 12.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)

12.30 - 13.00

Grøn omstilling hos et kraft-varmeværk..

Opgaverne i maskinrummet

Majbrit Grymer Hoppe, Produktionschef, Fjernvarme Fyn

Produktion og infrastruktur i fjernvarmesystemet bliver stadig mere komplekst. Nye teknologier, skærpede krav til beredskab og sikkerhed samt løbende ændringer i lovgivningen stiller store krav til både organisation og medarbejdere. Samtidig kræver den grønne omstilling nye samarbejder og et bredt spænd af kompetencer.

Fjernvarme Fyn fortæller om deres arbejde med drift, udvikling og investeringer i energisystemer, der skal være både robuste, fleksible og bæredygtige. Du vil også få et konkret indblik i, hvordan de arbejder med kompetenceudvikling og tværfagligt samarbejde for at sikre høj driftssikkerhed, kvalitet og innovation i en branche i konstant udvikling.

13.30 - 14.00

Solceller med batteribackup /prosumer installationer og installationsstandard DS/HD 60364

Steen Søgaard, Erhvervsstyrelsen (tidligere Sikkerhedsstyrelsen)

Nødbruseudstyr for din sikkerheds skyld

- Nødbrusere
- Øjenskyllere
- Fritstående
- Væghængte
- Frostsikre
- Rustfrie



Eurotherm Termostatiske blandeventiler

- Temp.: 10-50° / 30-70° C
- Dimensjon: 3/4" - 2"
- Udskiftelig indsats

Til forblanding af vand i badeanlæg til skoler, sportshaller, svømmehaller, campingpladser, industri m.v.



Vandfiltre Quick Clean

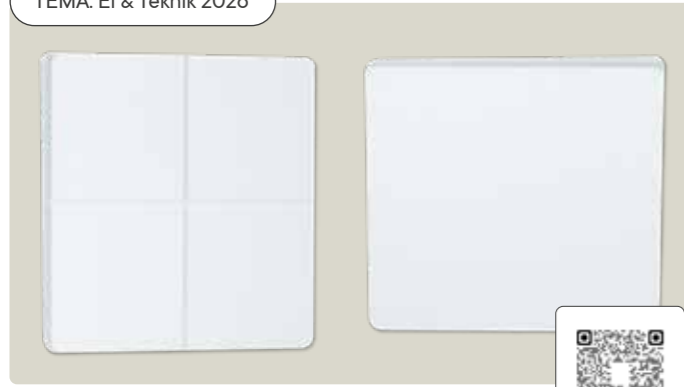
- Dimensjon: 3/4" - 2"
- Udført i metalhus
- Indsats 100 my stålvæv

Anvendes som punktfilter eller centralfilter.

CMA
ARMATUR

TEL: 86 28 77 66

www.cma.as



Scan QR og læs hele omtalen

Nu er de her - Yokis batteritryk

Yokis Trådløs batteritryk med 1 eller 4 tryk, Zigbee til vores nye Yokis serie, Bluetooth, temp. føler, samt ZLL (Zigbee Light Link).

Urmet AS udvikler systemer til bygningsautomation, adgangskontrol og kommunikation - skræddersyet til fagfolk, der har brug for driftssikker teknologi, enkel integration og forudsigelig kvalitet. Vi leverer et bredt udvalg af produkter og løsninger til både erhverv og bolig, fra porttelefon og adgangskontrol til Smart Home og kommunikations-

systemer.

Vores produkter kan købes hos din lokale el grossist.

Support, projektering og rådgivning får du hos os.

Læs mere om Yokis batteritryk, kan downloades her:

<https://www.urmet.no/uploads/BoOPIUpr/Yokis2026DKNY-ver.211.pdf>

Stand stand C-3051



Scan QR og læs hele omtalen

Adgangsløsninger til nutidens byggeri

Videx iPURE er en innovativ IP-baseret dørtelefoni- og adgangskontrolløsning, der tilbyder fleksible og brugervenlige systemer til boliger, boligforeninger, villaer og kontorer. Systemet er designet med fokus på brugernes behov og giver mulighed for at modtage videoopkald via smartphone-app, besvare opkald på farten, åbne døre og porte fjernstyret samt betjene flere adgange fra én app.

iPURE kombinerer svartelefoner og smartphones fleksibelt, hvor du kan

tilføje app-adgang efter behov. Det robuste digitalpanel i rustfrit stål har høj IP- og IK-klassificering mod hærværk og vejr, højopløst vidvinkelkamera til skarpe billeder - også i mørke - og plads til over 1000 brugere med nem administration af navne og koder.

Systemet passer til alle bygningstyper, indbygges i specialdesignede navneplader eller 4000-seriens modulopbygninger og integreres let i eksisterende netværk.

Stand SJF-6265

**ALT UNDER ET TAG
TILPASSET DIG!**

HENT EN FOLDER I BUTIKKEN

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

LÆS MERE



Scan QR og læs hele omtalen

Brødrene Dahl giver fuld gas på messen

Brødrene Dahl, Danmarks førende VVS-grossist, sætter fuld fart på EI-Teknikmessen med fokus på innovative el-løsninger. Virksomheden udstiller et bredt sortiment inden for el-installation, varmepumper og bæredygtige teknologier, der matcher branchens grønne omstilling. Med 52 butikker nationwide og klimacentre i Horsens og Næstved tilbyder de ekspertrådgivning til installatører.

På messen præsenterer Brødrene Dahl nyheder som CO₂-mærkede

varer på over 70.000 produkter, hvilket gør det lettere at vælge miljøvenlige løsninger. De fremhæver også leasing af varmepumper og el-svejséfittings fra eksklusive partnere som NTG. Besøgende kan opleve live-demoer og få indsigt i Saint-Gobain-koncernens nyeste fremskridt inden for el, VVS og klima. Denne satsning understreger Brødrene Dahls rolle som kompetencepartner i en tid med stigende efterspørgsel efter energieffektive installationer.

Stand C-3106

Få overblik, spar tid og køb smartere med KlarPris

Som installatør er din tid bedst brugt hos kunderne - ikke på at ringe rundt til grossister og jagte tilbud og priser. Med KlarPris får du et samlet overblik over priser, leveringstider og rabataftaler på tværs af dine grossister. Alt samlet ét sted, så du kan træffe den rigtige beslutning hurtigt og uden besvær.

Sammenlign priser og leveringstider fra dine grossister ét sted.

Find den bedste pris på alt fra kabler til tavler på få sekunder.

Få fuld kontrol over forbrug og rabataftaler.

Hør hvordan KlarPris kan styrke din forretning
Besøg www.klarpris.dk eller ring på tlf. 70 33 35 77

KlarPris
Powered by Aceve

VVS-kæde: Ekstra-indsats skal trække flere lærlinge til

Antallet af nyuddannede fra VVS-energiuddannelsen har taget et pænt hop i 2025, men der er behov for endnu flere faglærte – og derfor skal der en ekstra indsats til for at tiltrække flere lærlinge, siger Vibeke Biune, der er direktør for VVS-kæden Bedre Bad.

Tekst: Lars Emtækær | Foto: Bedre Bad

Det var slemt for Vibeke Biune at se eksemplerne på dårlig behandling af lærlinge, som DR-programrækken "Bare en lortelæring" kunne diske op med.

"Det gør mig virkelig ked af det at høre den slags historier. Det er ganske utilstedeligt at have sådan en holdning til unge mennesker," siger Vibeke Biune.

"Som erfarne og voksne mennesker har vi et ansvar, når vi har med unge at gøre – uanset om de er lærlinge eller et andet sted i deres karriere. Det handler om at gribe dem, gøre dem bedre og spille dem gode," siger hun.

De dårlige eksempler gør det modsatte i en

tid, hvor der er mangel på håndværkere, påpeger Vibeke Biune.

"Hvis vi skal tiltrække unge til vores fag – hvad enten det er VVS eller et andet håndværk – så skal vi kunne tilbyde en ordentlig uddannelse. En uddannelse, der giver dem valgmuligheder, når de er færdige, og hvor de ikke bare har brugt fire år på at trække rør på ét stort byggeri," siger hun.

Og virksomhederne i Bedre Bad oplever lærlinge, der kommer til dem, fordi de har følt sig udnyttet som billig arbejdskraft i en virksomhed.

"Det er en rigtig kedelig start på et arbejdsliv, og det synes jeg ikke, de skal have med i bagagen. Vi skal løfte dem og spille dem gode," siger hun.

Derfor har kæden og de tilknyttede virksomheder gjort en ekstra indsats for at fremstå attraktive for potentielle kandidater.

"Vi trækker lærlingene ind til ekstra uddannelse i vores akademi. De er hos os to dage i hvert læreår, hvor vi både fylder på med teori og hands-on undervisning. De får konkret undervisning i nye produkter og håndtering, så vi topper den uddannelse, de får på erhvervsskolerne, og sikrer, at de har været hele vejen rundt. De, der kommer langvejs fra, bliver indlogeret på hotel og får samme forplejning som underviserne – vi vil gerne, at de vokser fagligt og menneskeligt ved at blive mødt på lige vilkår, siger Vibeke Biune," fortæller hun.

Bedre Bads akademi har selv udviklet lærlingekurserne og tilbyder også certificerede efteruddannelser som energivejleder og som vådrumsinstallatør.

Antallet af nye faglærte VVS-energispécialister har i flere år ligget omkring de 500 om året, men i fjor steg antallet til 564, hvilket ifølge TEKNIQ er rekord – og en stigning på 28 pct. sammenlignet med 2020, viser tal fra EVU.



"Hvis vi skal tiltrække unge til vores fag – hvad enten det er VVS eller et andet håndværk – så skal vi kunne tilbyde en ordentlig uddannelse," siger Vibeke Biune, der er direktør for VVS-kæden Bedre Bad.

"Det er meget positivt, at vi nu får banket kurven opad. Danmark uddanner markant flere vvs'ere, og det er et klart tegn på, at både de unge og virksomhederne er klar til at løfte opgaven, og det har vi brug for," lyder det fra Maria Schougaard Berntsen, underdirektør i TEKNIQ, med henvisning til den grønne omstilling af Danmark.

Men der er brug for endnu flere faglærte, hvis opgaverne skal løses. Så spørgsmålet er, hvad der skal til for at tiltrække flere unge – f.eks. til VVS-uddannelsen.

"Vi skal gøre faget endnu mere attraktivt og blive bedre til at synliggøre de muligheder, der ligger i det. Mange har et meget ensidigt billede af, hvad det vil sige at være VVS-installatør, men der er rigtig mange karriereveje, når man er færdiguddannet. Man kan specialisere sig i mange retninger, og ens arbejdsliv kan udvikle sig på mange måder. Det mangler vi at få belyst," siger Vibeke Biune.



På akademiet hos Bedre Bad får eleverne hands-on undervisning af bl.a. Grundsfos.



Besøg os på EL & TEKNIK

– og se, hvordan vi er bedre sammen

På vores 300 m² stand viser vi, hvordan løsninger udviklet sammen med jer elektrikere gør en reel forskel i hverdagen, så du kan arbejde hurtigere, nemmere og mere effektivt.



Billetter fås her

BEDRE SAMMEN



01

01 Korrespondanceafbryder, Stikkontakt, Schuko

02 Stikkontakt, Schuko

03 Dobbelt korrespondanceafbryder

02



03

DECENTO®

Afbrydersserien i porcelæn til det stilsikre hjem

Eksempler på Decento-modeller



Stikkontakt, Schuko



Kroneafbryder



Korrespondanceafbryder



Dreje korrespondanceafbryder



Dobbelt USB oplader, USB-A + USB-C



Udvendigt underlag



Se produkt-katalog

ENGINEERED TO OUTFIT



Op mod 15 pct. af virksomhedens 75 medarbejdere er udlændinge.

DK EL: Udenlandsk arbejdskraft er afgørende – men bureaukratiet vokser dag for dag

For el og automatik virksomheden DK EL er udenlandsk arbejdskraft ikke et valg, men en nødvendighed. Virksomheden, der siden 2010 har leveret service og vedligeholdelse til industrikunder i Danmark og international, oplever en stigende efterspørgsel på kvalificerede elektrikere og teknikere. Men det danske arbejdsmarked kan ikke følge med.

Tekst: Lars Emtækær | Foto: DK EL

Som i så mange andre danske virksomheder har Lasse Larsen, der er stifter og indehaver af DK EL også store problemer med at skaffe faglært arbejdskraft – især når det gælder

danske medarbejdere.

"Vi har i hvert fald svært ved at tiltrække dem," siger Lasse Larsen til Installator.dk.

Derfor har virksomheden i flere år rekrutteret

medarbejdere fra blandt andet Polen, Ukraine, Rumænien og Tjekkiet.

Virksomheden beskæftiger omkring 75 medarbejdere og ifølge Lasse Larsen udgør de uden-



< "Vi bruger nok 1,5 fuldtidsansat ud af 75 på rapportering og tabeller. Hvis vi ikke snart bruger to," siger Lasse Larsen, stifter og indehaver af DK EL.

Fakta

OM DK EL

DK EL er en dansk installations- og servicevirksomhed med fokus på industriel el-installation og automation. Virksomheden projekterer, producerer, leverer, monterer, installerer og vedligeholder elektriske anlæg og automationssystemer til fødevare- og industrivirksomheder, både i Danmark og internationalt.

Virksomheden er landsdækkende med kontorer i Vejle, Randers og Karlslunde.

Han forstår behovet for kontrol, men mener, at reglerne ofte rammer skævt.

"Når du har en elektriker fra Tjekkiet, der bor her med to børn og kone og har været her i 10 år, hvorfor skal man så blive ved med at dokumentere og dokumentere?" spørger han.

Ikke billig arbejdskraft – men kvalificerede kolleger

En udbredt forestilling i den politiske debat er, at udenlandsk arbejdskraft primært bliver brugt som billig arbejdskraft. Men det afviser DK EL blankt.

"Det er jo ikke det, der er tilfældet – i hvert fald ikke ved os."

Virksomheden følger overenskomst, og medarbejderne får samme vilkår som danske kolleger.

"Mange af dem har ekstra tillæg oven i, fordi de også er dygtige. De er sidestillet med deres danske kollegaer," siger Lasse Larsen.

Han er bekymret for, hvad der vil ske, hvis politikerne gør det endnu vanskeligere at ansætte udenlandsk arbejdskraft.

"Så kan vi jo ikke konkurrere med firmaer fra Tyskland".

Lasse Larsen oplever, at danske virksomheder bliver mødt med stadig flere krav om indrapportering, timeregistrering og løndokumentation, mens konkurrenterne syd for grænsen har færre administrative byrder.

Bureaukratiet skaber omkostninger

Det betyder, at der går flere ressourcer til papirarbejde end til kerneopgaven: at levere installation og service.

"Hvis man hele tiden skal lave tabeller, regneark og dokumenter, der skal underskrives af begge parter, og så skal vi også udlevere det til staten – så bliver det for meget," siger han.

Hos DK EL er bureaukratiet ikke bare en irritation – det er blevet en reel omkostning.

Lasse Larsen vurderer, at virksomheden i dag bruger mellem halvanden og to fuldtidsstillinger på rapportering og administrative krav.

– Vi bruger nok 1,5 fuldtidsansat ud af 75 på rapportering og tabeller. Hvis vi ikke snart bruger to.

Det er ressourcer, der ellers kunne være brugt på at løse flere opgaver eller udvikle virksomheden, påpeger han.

Et opråb: Skær ned på bureaukratiet

Hvis Lasse Larsen selv kunne pege på én politisk ændring, der ville gøre det lettere at drive installationsvirksomhed i Danmark, handler det ikke om en lettelse af selskabsskatten.

"Nej, jeg vil hellere afskaffe noget af alt det bureaukrati, der er rundt om at drive en virksomhed i Danmark.

Og særligt når det gælder udenlandske medarbejdere, mener han, at reglerne bør moderniseres.

"Hvis de har sundhedskort og betaler skat i Danmark, så er det ubegribeligt, at man skal blive ved med at rapportere," mener han.

For DK EL er muligheden for at rekruttere internationalt afgørende for at kunne sige ja til opgaver og fortsætte udviklingen af virksomheden.

"Ellers må vi sige nej til opgaver," fastslår han.

Kommerciel komfort uden kompromiser

Energieffektive klimaløsninger til professionelle og kommercielle miljøer.

Free Match

Multisplit, ideel til kontorbygninger og private hjem med behov for køling eller opvarmning i flere rum.

Nem installation med én udedel og op til 4 indedele – hver med egen rør- og eltilslutning. Kapacitet: 4 - 8 kW.

Med Free Match kan du kombinere dig til den helt rigtige løsning



Indedele

Udedele

Vi hjælper dig til den rette løsning



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

Ballerup: Tempovej 18-22, DK-2750

Kolding: Niels Bohrs Vej 1, DK-6000

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



H. JESSEN JØRGENSEN A/S

Lumega investerer i egen fabrik i Kina



< Etableringen af fabrikken er ikke sket fra den ene dag til den anden. Tværtimod bygger den på mange års relationsarbejde, fortæller Rune Søgaard Larsen.

Da belysningsvirksomheden Lumega i 2024 landede en stor og teknisk krævende ordre til psykiatrien på Odense Universitetshospital, blev det et vendepunkt. Ordren omfattede flere tusinde specialudviklede armaturer med avanceret lyssammensætning – og blev samtidig startskuddet til etableringen af virksomhedens egen fabrik i Kina.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: Lumega

For CEO Rune Søgaard Larsen, der grundlagde Lumega i 2010, var beslutningen om at etablere egen fabrik i Kina et strategisk skridt, der rækker langt ud over én stor ordre.

"Vi stod med et projekt, hvor vi skulle levere flere tusinde armaturer med en kompleks sammensætning af lysets spektraleffektfordeling til

brug på psykiatrien i det nye OUH i Odense. Det er next level i forhold til at designe lys, og det stillede helt andre krav til både kapacitet og kvalitetskontrol," forklarer han.

Indtil da havde Lumega benyttet sig af sin egen workshop på 800 kvm. samt en udbredt model i både Europa og Kina: Man lejer sig ind

hos eksisterende fabrikker og betaler for en vis kapacitet. Det giver fleksibilitet i perioder, hvor ordreindgangen svinger – og det har fungeret i mange år.

Men hospitalsprojektet – kombineret med øget aktivitet på flere eksportmarkeder – gjorde det klart, at tiden var moden til næste skridt. →



"Med den vækst, vi oplever nu – særligt inden for gadebelysning – giver det langt bedre mening at have vores egen base," siger Rune Søgaard Larsen, grundlægger og CEO i Lumega om etableringen af fabrik i Kina.

→ Fra lejet kapacitet til egen fabrik

Den nye fabrik markerer et markant kapacitets-spring. Lumega er gået fra omkring 800 kvadratmeter til cirka fem gange så meget produktionsareal.

"Vi har i mange år købt os ind på kapacitet hos andre. Det er en model, der fungerer fint, når markedet går op og ned. Men med den vækst, vi oplever nu – særligt inden for gadebelysning – giver det langt bedre mening at have vores egen base," siger Rune Søgaard Larsen til Installator.dk.

Især virksomhedens brand Luxega, der fokuserer på gade- og infrastruktur-belysning, har oplevet stigende efterspørgsel. Når projekterne bevæger sig fra indendørs installationer til gadebelysning, stiger volumenerne markant – både på armaturer og LED-indsatser.

"Gadebelysning betyder ganske enkelt flere enheder. Og når volumen stiger, kræver det plads, struktur og stram kvalitetsstyring. Den nye fabrik er en vigtig brik i den vækst, vi forventer de kommende år," siger han.

Samtidig har Lumega netop åbnet for nye markeder i både Tyskland og Sverige, hvilket yderligere øger behovet for produktionskapacitet.

Beskyttelse mod kopiering

En afgørende faktor bag beslutningen om at etablere egen fabrik handler om kontrol – og beskyttelse af virksomhedens knowhow.

Når man lejer sig ind på en fabrik i Kina, deler man faciliteter med mange andre virksomheder. Medarbejdere kan skifte job, og viden kan flytte med.

"Risikoen for kopiering er reel. Når man lejer sig ind, har man en kontrakt med virksomheden – men ikke nødvendigvis med alle medarbejderne. Har man sin egen fabrik, har man en helt anden kontrol over processer, medarbejdere og fortrolighed," siger Rune Søgaard Larsen.

Lumega har indgået fortrolighedsaftaler med egne medarbejdere og arbejder med faste interne retningslinjer og en klar code of conduct. Det giver en anden sikkerhed end den mere løse tilknytning, der ofte følger med lejet produktion.

Relationer er afgørende

Etableringen af fabrikken er ikke sket fra den ene dag til den anden. Tværtimod bygger den på mange års relationsarbejde.

"Jeg har arbejdet sammen med vores product manager i Kina i syv år. Det er helt afgørende at have en nøgleperson, man har tillid til, og som for-

står både kulturen og forretningen. Man kan ikke bare finde en partner og åbne en fabrik. Troværdighed og relationer er fundamentet," siger han.

Den daglige drift varetages lokalt i Kina, mens ledelsen i Danmark følger tæt med via løbende dialog og videomøder. Kombinationen af lokal forankring og dansk styring er ifølge CEO'en en forudsætning for succes.

For virksomheder, der overvejer at følge samme vej, peger Rune Søgaard Larsen på én særlig faldgrube: manglende indsigt i supplychain og produktionsøkonomi.

"Man skal vide, hvad ting koster. I Kina ligger der ofte avancer i flere led. Hvis man ikke har indsigt i komponentpriser og strukturer, kan små beløb hurtigt vokse sig store ved større volumener. Tre dollars ekstra pr. enhed bliver til rigtig mange penge ved 20.000 enheder, siger han.

Erfaring med internationale leverandørkæder er derfor ifølge ham en forudsætning for at lykkes.

Nyt forretningsben: Produktion for andre

Etableringen af fabrikken har samtidig åbnet en ny strategisk mulighed: Produktion for andre virksomheder.

"Vi har allerede fået henvendelser fra virksomheder, der gerne vil have hjælp til at producere egne produkter – også uden for belysning. Det kan være alt fra eltekniske komponenter til helt andre typer produkter," siger Rune Søgaard Larsen.

Fabrikken arbejder med både egne maskiner og et tæt netværk af underleverandører, herunder CNC-bearbejdning, plaststøbning og 3D-print. Det betyder, at Lumega i dag kan hjælpe med hele processen fra idé og prototype til færdigt produkt.

"Det kan for eksempel være en elinstallatør med en god produktidé, som ikke ved, hvordan man kommer fra skitse til serieproduktion. Der kan vi nu tilbyde en samlet løsning, forklarer han.

Den nye fabrik skal også understøtte lanceringen af Aluxia – et premium-brand med fokus

på belysning til eksklusive boliger, hoteller og restauranter.

Her er kravene til finish og håndværk højere end ved mere standardiserede produkter.

"Premium-segmentet kræver mere håndarbejde og detaljefokus. Det stiller andre krav til produktionen, og det kan vi nu håndtere in-house," siger han.

Lille dansk organisation – global struktur

I Danmark er Lumega fortsat en slank organisation med tre fastansatte: CEO'en selv og to sælgere. Udvikling, design og ingeniørarbejde foregår i Danmark i samarbejde med et internationalt netværk af omkring 20 freelancere.

Distributionen dækker i dag ni lande, og i flere markeder arbejder virksomheden med lokale distributører og agenter.

"Det er en effektiv måde at skalere på. De kender sproget og markedet, og vi kan fokusere på produktudvikling og produktion," siger Rune Søgaard Larsen.

Produkterne sendes primært fra Kina, men virksomheden har også mulighed for samling og levering fra Polen eller Danmark, hvis kunderne ønsker det – f.eks. ved krav om europæisk produktion.

For Lumega handler den nye fabrik ikke blot om flere kvadratmeter. Den er et strategisk fundament for vækst, kvalitetsløft og større forretningsmæssig uafhængighed.

"Det her er ikke bare en produktionsudvidelse. Det er en investering i kontrol, kvalitet og fremtidig skalering. Vi står stærkere – både i forhold til vores egne brands og i forhold til at kunne hjælpe andre med at realisere deres produkter," siger Rune Søgaard Larsen.

Med etableringen i Kina har Lumega taget et skridt, der normalt forbindes med langt større virksomheder. For den danske belysningsaktør er det et klart signal om ambitioner – og om viljen til at investere i den nødvendige infrastruktur for at kunne vokse internationalt.

ACO Serviceaftale

Få tryghed med professionel service og forbyggende vedligeholdelse



Ingen uventede lugtgener

ACO sørger for at dit system regelmæssigt serviceres, så du slipper for lugtgener, tilstopninger og dyre driftsstop.



Fast service af danske eksperter

Vores faguddannede serviceteknikere udfører professionel vedligeholdelse og sikrer at systemet fungerer optimalt hele året rundt.



Forebyg problemer og spar penge

Med en serviceaftale opdager vi potentielle problemer i tide, så du undgår akutte nødsituationer og dyre reparationer.



Interesseret i at høre mere?

Besøg www.aco.dk eller ring til os på **57 66 65 00** for at få et uforpligtende tilbud.



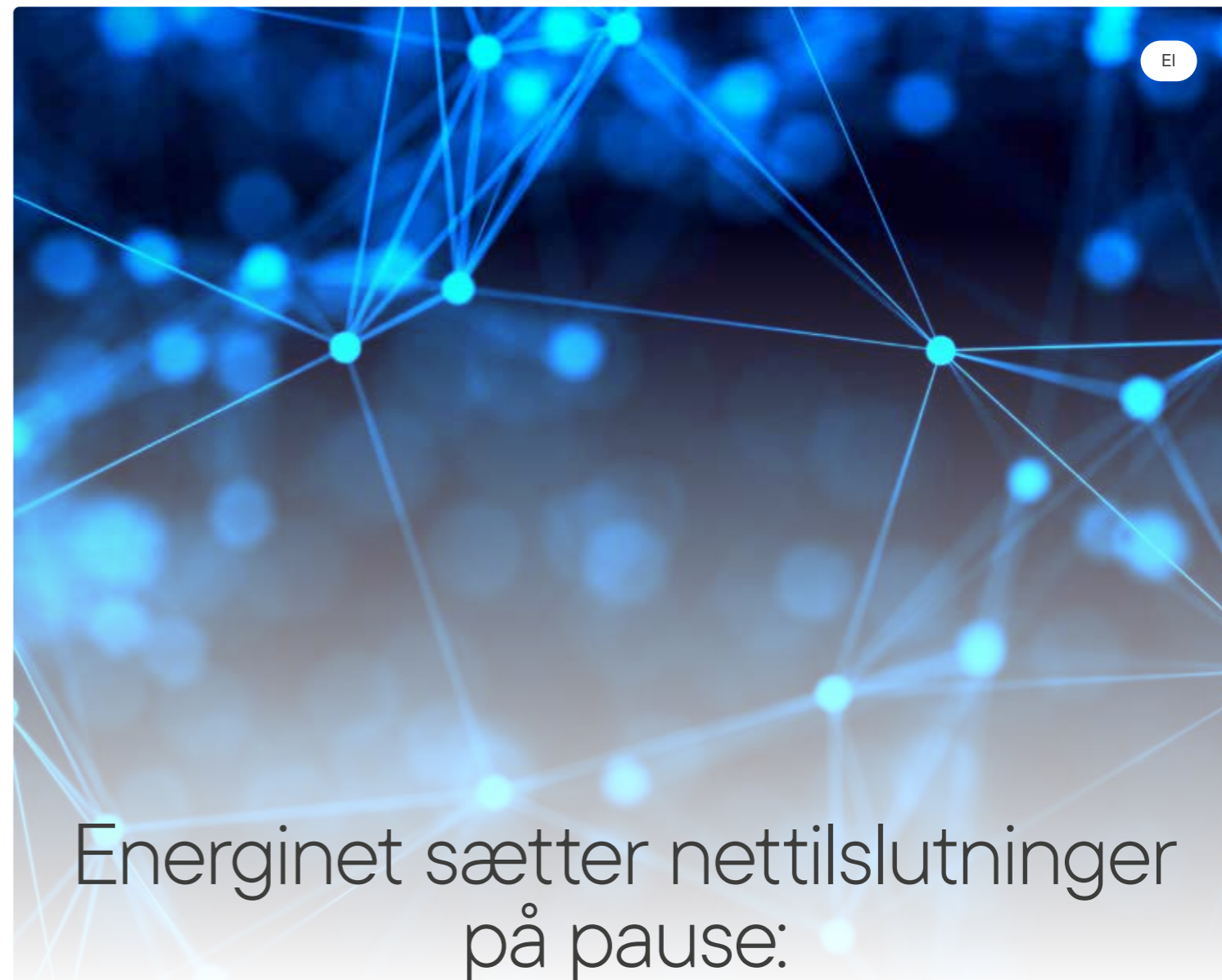
BESØG DANMARKS STØRSTE ELFAGMESSE

5.-7. MAJ
ODENSE CONGRESS CENTER



VELTĒK

BOOK GRATIS BILLET →



EI

Energinet sætter nettilslutninger på pause:

Kritisk for hele området, siger TEKNIQ

Det statsejede Energinet har kastet håndklædet i ringen. Selskabet kan ikke følge med efterspørgslen og har sat nettilslutninger på pause i tre måneder fra starten af marts og sat turbo på en akutpakke. TEKNIQ kalder det "kritisk for medlemsvirksomheder og for hele området".

Tekst: Lars Emtækær

“Det er jo en katastrofe og lidt af en farce. Der er virksomheder, som lever af at etablere de anlæg, der skal tilsluttes nettet, der nu bliver sat på hold,” siger Troels Hartung, der er bæredygtighedschef i TEKNIQ, om den situation, der nu sætter nettilslutninger til erhvervs kunder på pause.

“Det er jo ikke nogen hemmelighed, at Energinet kører på pumperne, men at de nu er helt derude, hvor man faktisk ikke kan klare de helt almindelige dag til dag forretninger er kritisk for vores medlemsvirksomheder og for hele området,” siger han.

Energinet begrundet beslutningen med tem-

poet og omfanget af elektrificeringen - særligt i form af nye datacentre, batterier og Power-to-X-anlæg - der "ikke kunne have været forudset i den størrelsesorden og overgår markant de officielle prognoser."

Ifølge Energinet ligger der i dag samlet omkring 60 gigawatt i nyt forbrug i kø på tværs af →

→ transmissions- og distributionsnettet. Til sammenligning er Danmarks maksimale elforbrug ca. 7 gigawatt.

Så selvom Energinet i dag allerede bygger meget elnet og har gang i flere projekter end nogensinde før, kan selskabet ikke følge med, påpeger Kim Willerslev Jacobsen, der er direktør for systemansvar i Energinet.

lerede har fået en nettilslutningsaftale, ikke påvirkes af pausen, mens alle andre projekter må forvente længere sagsbehandlingstid.

Samtidig sætter selskabet turbo på en akutpakke, der skal frigøre mest mulig kapacitet og styrke udviklingen mellem transmissions- og distributionsnettet. Som led i akutpakken vil Energinet også prioritere de "mest modne projekter

Og så må vi jo kigge i andre retninger også. Det handler om at få en større del af energiforbruget gjort fleksibelt, så vi undgår, at efterspørgslen på strøm sker fra alle på samme tid. Som vi i dag kender det fra opladningen af elbiler, der i høj grad sker om natten, hvor nettet er mindre belastet," siger Troels Hartung.



"En katastrofe og lidt af en farce," kalder Troels Hartung, bæredygtighedschef i TEKNIQ, det midlertidige stop for nye elnettilslutninger, som Energinet meddelte i starten af marts. Foto: TEKNIQ



"Selvom Energinet i dag allerede bygger meget elnet og har gang i flere projekter end nogensinde før, kan selskabet ikke følge med," siger Kim Willerslev Jacobsen, der er direktør for systemansvar i Energinet. Foto: Energinet

"Derfor er vi nødt til midlertidigt at skabe ro og overblik, så vi kan handle ansvarligt og sikre, at kapaciteten bruges der, hvor den gør størst forskel," siger han.

Troels Hartung anerkender, at det stigende elforbrug og kapacitetsudbygningen har gjort det svært for Energinet af planlægge og prioritere.

"Interessen for at elektrificere Danmark er eksploderet over forholdsvis kort tid. Det er der ingen organisation, der kan håndtere sådan uden videre. Og for Energinet er det en ekstremt kompliceret affære at skulle skalere godkendelsesprocesser eller hele deres setup".

Han kalder det "helt fair", at man ikke bare har plastret hele Danmark til med højspændingsmaster og transformatorstationer på forhånd.

"Det ændrer bare ikke på, at man er nødt til at finde en bedre måde at implementere på," siger bæredygtighedschefen.

Han peger på, at Tyskland har en mere effektiv måde at implementere solcelle- og vindmølleparke i nettet på.

"Så jeg vil bare opfordre til, at man lader sig inspirere af andre lande," siger han.

Energinet understreger, at projekter, der al-

og tiltag", der kan skabe konkret kapacitetsmæssig effekt.

Nødvendig pause

Green Power Denmark mener, at det er en rigtig beslutning at sætte tilslutninger i bero i de kommende tre måneder.

"Vi er nødt til at have kortlagt omfanget af kapacitetsudfordringerne og have et fælles udgangspunkt for det videre arbejde, som vi selvfølgelig bidrager konstruktivt til," siger Jørgen S. Christensen, der er teknologidirektør i Green Power Denmark.

Men udbygningen af elnettet tager tid. Derfor handler det også om at udnytte den eksisterende kapacitet bedst muligt, påpeger Troels Hartung fra TEKNIQ.

"Det er uomtvisteligt, at vi er derude, hvor nettet er udfordret, fordi man ikke har fået forstærket og udbygget i det tempo, som sker i forbrugsledet.

Interessen for at elektrificere Danmark er eksploderet over forholdsvis kort tid. Det er der ingen organisation, der kan håndtere sådan uden videre. Og for Energinet er det en ekstremt kompliceret affære at skulle skalere godkendelsesprocesser eller hele deres setup.

TROELS HARTUNG



Mød Wygwam Danmark på EI & Teknik 2026

Oplev vores mange produktnyheder og kom helt tæt på fremtiden inden for intelligent lysstyring og bygningsautomatik

Wygwam Danmark A/S besøger igen EI & Teknik messen og præsenterer i år flere produktnyheder på vores 80-kvadratmeter stand i Hal C-4118.

Kom forbi standen og mød både gamle og nye kolleger, som er klar til at dele ud af fremtidens løsninger inden for både intelligent lysstyring, bygningsautomatik, funktionsafprøvning og Smart home- og design til professionelle og private bygninger.

Desuden udlodder vi 25 præmier i vores Niko Hydro konkurrence, over messens tre dage. Vi glæder os til at se dig og byde på varmt eller koldt at drikke.

Vel mødt!



Bestil din gratis billet her



WYGWAM

unidrain®



UNIDRAINS TALENTLEGAT
NOMINÉR
DIN LÆRLING

VI UDDELER IGEN
2 x 15.000 kr.
TIL BÅDE EN
VVS-/KLOAKLÆRLING
OG EN
MURERLÆRLING

DER ER KUN 3 STEPS:



Nominér inden
27. maj 2026 på
www.unidrain.dk/legat

PS. Vi uddeler igen i alt 30.000 kr til det gode håndværk

1. Du er ansvarlig for en murer-, kloak- eller VVS-lærling
2. Gå ind på www.unidrain.dk/legat eller scan koden
3. Udfyld skemaet og fortæl os hvorfor, DIN lærling skal have legatet



Branchen

International arbejdskraft er afgørende – og udenlandske kolleger klarer sig selv

^
"Vores internationale kolleger kommer med opsmøgede ærmer og ambitioner om at gøre en forskel. De er her for at bruge deres faglighed og bliver hurtigt en del af holdet på arbejdspladserne, siger Maria Schougaard Berntsen, underdirektør i TEKNIQ. Foto: TEKNIQ

Det statsejede Energinet har kastet håndklædet i ringen. Selskabet kan ikke følge med efterspørgslen og har sat nettilslutninger på pause i tre måneder fra starten af marts og sat turbo på en akutpakke. TEKNIQ kalder det "kritisk for medlemsvirksomheder og for hele området".

Tekst: Lars Emtekær

Hvis adgangen til international arbejdskraft bliver vanskeligere, vil det få mærkbare konsekvenser for det tekniske erhvervsliv i Danmark. Det vurderer Maria Schougaard Berntsen, underdirektør i TEKNIQ, der samtidig peger på, at de internationale kolleger klarer sig selv og er i Danmark for at bidrage og yde.

International arbejdskraft er i dag helt afgørende for, at det danske samfund kan fungere. Medarbejdere uden det rødbedefarvede danske pas er hver dag med til at holde hjulene i gang både i den offentlige og i den private sektor.

Også i mange danske teknik- og installationsvirksomheder, hvor de er en forudsætning for at kunne levere på både vækst og samfundskritiske opgaver, fastslår Marie Schougaard Berntsen, der er underdirektør i TEKNIQ.

En analyse, som organisationen har gennemført på baggrund af tal fra Jobindsats.dk, viser, at de internationale kolleger, der kommer til Danmark, hurtigt kommer i job og kun meget få ender på offentlig forsørgelse.

"Vores internationale kolleger kommer med opsmøgede ærmer og ambitioner om at gøre en forskel. De er her for at bruge deres faglighed og bliver hurtigt en del af holdet på arbejdspladserne. For det tekniske erhvervsliv er de en helt nødvendig ressource, der er med til at holde hjulene i gang, siger Maria Schougaard Berntsen.

Få modtager hjælp

Analysen viser, at kun en forsvindende lille del af de internationale medarbejdere, der kommer til Danmark for at arbejde, modtager offentlig hjælp efter otte år i Danmark, ligesom mange af dem rejser igen efter en årrække på det danske arbejdsmarked.

"Det vidner om en mobil og motiveret arbejds-

styrke, som vi trygt kan byde velkommen. De kommer for at bidrage, og det gør de fra dag ét, siger Maria Schougaard Berntsen.

Bureaukratiet forsinker

Men selvom der er mangel på faglært arbejdskraft i Danmark, oplever TEKNIQ fortsat, at medlemsvirksomheder støder på lange sagsbehandlingstider, når de vil ansætte medarbejdere fra udlandet.

Selv når der er et konkret match mellem virksomhed og kandidat, kan ventetiden spænde ben. For mange internationale specialister er Danmark ikke det eneste land i kikkerten.

"Hvis Danmark er langsom til at behandle godkendelserne, risikerer vi, at den kvalificerede arbejdskraft vælger et andet land," siger hun.

I praksis betyder det, at Danmark konkurrerer direkte med lande som eksempelvis Tyskland om de samme hænder. Og i den konkurrence kan bureaukrati blive en afgørende faktor.

Danmark står således ikke specielt stærkt i konkurrencen om at tiltrække international arbejdskraft.

Og skulle det blive endnu vanskeligere, som nogle partier i Folketinget ønsker, kan manglen på hænder og hoveder ifølge Maria Schougaard Berntsen øge arbejdspresset på de eksisterende medarbejdere og dermed påvirke trivslen negativt eller betyde, at opgaver må udskydes eller helt fravælges.

"Og det betyder jo så bare, at der er noget der går langsommere. Også nogle af de ting, som vi har brug for i Danmark. Det kan både være i forhold til den grønne omstilling, men det kunne jo i virkeligheden også være i forhold til beredskabet og den forsvarsmæssige oprustning, vi også har gang i," siger hun.

Dansk Standard beskylder TEKNIQ for at bryde ophavsretsloven

TEKNIQ har besluttet at gøre en EU-harmoniseret standard frit tilgængelig i et digitalt læserum og lover, at flere vil komme til. Men det er i lodret strid med reglerne om ophavsret, påpeger Dansk Standard. Det sætter en af landets førende eksperter i ophavsret, professor Sten Schaumburg-Müller, dog spørgsmålstegn ved.

Tekst: Lars Emtekær



"Vores medlemmer skal have direkte og nem adgang til at vide, hvordan de overholder loven, uden at skulle opleve uretmæssige benspænd fra Dansk Standard," siger Linda Nordstrøm Nissen, der er underdirektør for jura i TEKNIQ. Foto: TEKNIQ

Brancheforeningen TEKNIQ bryder med åbne øjne ophavsretsloven ved at gøre en EU-harmoniseret standard frit tilgængelig i et digitalt læserum på sin hjemmeside. Det mener direktør i Dansk Standard, Tina Helsted Vengsgaard.

"Det undrer mig rigtig meget, at TEKNIQ vælger at bryde ophavsretten på den her standard efter alle de dialoger, vi har haft, hvor vi har gjort det helt klart, at det må man ikke, siger Tina Helsted Vengsgaard til installator.dk og fortsætter:

"Det er en bevidst handling, når de gør det, de gør, og det undrer mig også meget, at TEKNIQ's medlemmer vil være en del af det.

Foreløbig har TEKNIQ gjort en enkelt EU-harmoniseret standard tilgængelig i et digitalt læserum på organisationens hjemmeside, men flere vil komme til, lovede TEKNIQ's adm. dir. Troels Blicher Danielsen i en pressemeddelelse den 16. januar.

Og ifølge organisationens underdirektør, Linda Nordstrøm Nissen, er der slet ikke noget problem.

"Vi mener ikke, at vi bryder ophavsretsloven. EU-domstolen har for knap to år siden slået fast, at de EU-harmoniserede standarder skal være frit tilgængelige, men indtil videre er det kun et fåtal, der er frigivet af Dansk Standard. Det er helt urimeligt, at virksomhederne fortsat skal have dankortet frem for at se de regler, der burde være frit tilgængelige, og som de er forpligtet til at følge," siger hun i et skriftligt svar til installator.dk

Men Tina Helsted Vengsgaard fastholder, at der sker et lovbrud.

"I et demokrati som det danske går man ikke bare ind og bryder loven. Men det er det, de vælger at gøre.

Omdiskuteret spørgsmål

Jura-professor Sten Schaumburg-Müller, Syddansk Universitet, er ekspert i ophavsret og kalder spørgsmålet for "omdiskuteret".

Han henviser til, at det drejer sig om § 9 i ophavsretsloven - "Love, administrative forskrifter, retsafgørelser og lignende offentlige aktstykker er ikke genstand for ophavsret" - og peger på, at

spørgsmålet herefter er, som standarder er "lignende offentlige aktstykker".

"Min vurdering vil være, at når der er tale om normerende regler, vil de som udgangspunkt falde inden for § 9 og derfor uden for den ophavsretlige beskyttelse," siger Sten Schaumburg-Müller.

Han peger på, at spørgsmålet er debatteret i en artikel efter EU-Domstolens dom i af professor, dr.jur., ph.d. Thomas Riis, professor, dr.jur., ph.d. Jens Schovsbo og ph.d.-stipendiat William Unmack, alle Københavns Universitet, i Ugeskrift for Retsvæsen.

De konkluderer, "at selve den harmoniserede standard som udarbejdet af den europæiske harmoniseringsorganisation med stor sandsynlighed vil være omfattet af OPHL § 9, stk. 1, og at denne derfor ikke vil være beskyttet af ophavsretten."

"Så vidt jeg forstår, er der tale om EU-harmoniserede standarder. Det vil derfor efter min juridiske vurdering være under § 9 og derfor uden for den ophavsretlige beskyttelse, som de skriver i artiklen med stor sandsynlighed, altså, vi er ikke helt sikre, men svaret ligger mest oplagt her," siger Sten Schaumburg-Müller til Installator.dk.

TEKNIQ har valgt at gøre standarden tilgængelig i eget regi selvom den pågældende standard - og mange andre - ligger frit tilgængelig på Dansk Standards egen hjemmeside.

Men organisationen vil ikke ændre praksis - og henvise medlemmer til at læse dem på Dansk Standards hjemmeside.

Vi har ventet længe

"Nej, det har ingen planer om. EU-dommen betød, at de harmoniserede standarder blev sat fri, hvilket vi har svaret Dansk Standard. Nu har vi ventet i næsten to år, uden der er sket noget nævneværdigt i forhold til at frisætte de EU-harmoniserede standarder. Det har vi også forsøgt at komme i en reel dialog med Dansk Standard om. Nu er vores tålmodighed brugt op," siger Linda Nordstrøm Nissen.

I Dansk Standard forklarer Tina Helsted Vengsgaard, at den aktindsigt, som EU-dommen giver adgang til, sker via EU-Kommissionen.



"Det undrer mig rigtig meget, at TEKNIQ vælger at bryde ophavsretten på den her standard efter alle de dialoger, vi har haft," siger Tina Helsted Vengsgaard, direktør i Dansk Standard. Foto: Dansk Standard

"Kommissionen behandler anmodningen om aktindsigt, og derefter kommer standarden på en liste, som deles med de europæiske standardiseringsorganisationer CEN-CENELEC og sendes ud til landene.

På listen står det specifikt, hvilke standarder der er givet aktindsigt i, og på hvilken dato de skal publiceres. Alle lande publicerer dem på den angivne dato. Det følger en helt fast proces og et system, som er besluttet og håndteret af Kommissionen," siger hun.

Men TEKNIQ fastholder sin nye praksis af hensyn til sine medlemmer.

"Vores medlemmer skal have direkte og nem adgang til at vide, hvordan de overholder loven, uden at skulle opleve uretmæssige benspænd fra Dansk Standard. Med den hastighed standarderne indtil videre er blevet frigivet, så ville det

betyde, at der skulle gå op mod 20 år, før de reelt ville være tilgængelige. Det er simpelthen ikke rimeligt," siger Linda Nordstrøm Nissen.

På baggrund af TEKNIQ's tiltag er Dansk Standard nu gået i dialog med den europæiske rettighedsorganisation, der har ophavsretten til standarderne, som varetages af den danske organisation.

"Derudover er vi i dialog både med vores advokater og med myndighederne.

Som Dansk Standard har vi et formål om at virke til gavn for samfundet og erhvervslivet gennem standardisering. Vores opgave er at få så mange som muligt til at bruge standarder, og derfor har vi også en ambition om at gøre standarder så tilgængelige som muligt," fastslår direktøren i Dansk Standard.

Inspirationsdag 2026

I krydsfeltet mellem energi,
teknologi og sikkerhed



METRO THERM inviterer til Inspirationsdag 2026 den 3. juni

Grøn omstilling er ikke længere nok i sig selv. På Inspirationsdag 2026 sætter vi fokus på, hvordan AI og digitalisering kan understøtte fremtidens energiløsninger – uden at gå på kompromis med sikkerhed og kritisk infrastruktur.

Læs mere om Inspirationsdag
2026 og tilmeld dig her



Hør bl.a.:

- **Clement Kjersgaard, tv-vært, bladmand m.m.**
Fra global uro til lokal virkelighed: Energiens nye rammer
- **Thomas Telving, forfatter, foredragsholder og filosof**
Digitalisering med omtanke: AI i fremtidens energisystemer
- **Anders Morgenthaler, tegner, forfatter og filminstruktør**
I en verden fuld af forandring – hvem glemte at give os en manual?

Ønskeseddel til ny regering: Adgang til arbejdskraft, grøn omstilling og omkostninger i fokus

Hvilke ønsker har teknik- og installationsbranchen til en ny regering? Vi har spurgt brancheorganisationen TEKNIQ og tre virksomheder i branchen, Bravida, Koble og VS Automatic.

Tekst: Lars Emtekær

Det er efter flere ugers forhandlinger fortsat uafklaret, hvordan en ny regering bliver sammensat.

Men uanset udfaldet står udfordringerne i kø – også i teknik- og installationsbranchen, hvor ikke mindst fokus på at skaffe mere faglært arbejdskraft både nu og i fremtiden står som centrale ønsker. Det samme gør ønsker om bedre rammevilkår – ikke mindst i form af mindre bureaukrati – ligesom langsigtede ramme for den grønne omstilling også er på ønskesedlen.

TEKNIQ: Bred indsats for arbejdskraft og mindre bureaukrati

Ifølge brancheorganisationen TEKNIQ mangler Danmark faglærte – og løsningen kræver en bred indsats.

"Derfor er der brug for, at flere unge vælger en erhvervsuddannelse. Erhvervsuddannelserne skal fortsat styrkes og gøres mere attraktive, så faglighed, kvalitet og virkelyst er i centrum.

Endelig skal vi holde på de erfarne kræfter. Pensionssystemet skal understøtte en fleksibel overgang, hvor seniorer kan fortsætte på vilkår, der passer dem. Det samme gælder erhvervslevets mulighed for at få kolleger hertil fra udlandet, der skal være så fleksibelt som muligt til gavn for vækst og velfærd," siger Troels Blicher Danielsen, der er adm. direktør i TEKNIQ.

"Det tekniske erhvervsliv skal bruge tiden på drift, udvikling og grønne løsninger, ikke på bureaukrati. De administrative byrder skal nedbringes markant.

Samtidig advarer vi mod en formueskat. Den rammer ikke overfyldte pengetanke, men den familieejede virksomhed, der har investeret alt i lærlinge, varebiler og varmepumper. Det er penge, der tvinges ud af driften i stedet for at skabe vækst," siger Troels Blicher Danielsen.

Endelig peger han på det tekniske erhvervslivs rolle i kritisk infrastruktur:

"Vores virksomheder binder Danmark sammen. Vi leverer grøn strøm og varme, sikrer rent vand i hanerne og styrer de data- og energiløsninger, der får bygninger og industri til at fungere. Virksomhederne i det tekniske erhvervsliv er et central element i at beskytte den kritiske infrastruktur og skal derfor inddrages tidligt i beslutninger om forsyning, beredskab og digitalisering," lyder det fra TEKNIQ's adm. direktør.



Troels Blicher Danielsen, adm. direktør TEKNIQ.

Bravida ønsker langsigtet planlægning



Daniel Kirshhoff, kommunikationschef i Bravida Danmark.

Bravida Danmark, der er en af landets største tekniske installations- og servicevirksomheder med mere end 3.000 medarbejdere, har fokus på den grønne omstilling og den tilhørende energiinfrastruktur.

"Den grønne omstilling er af afgørende betydning for vores samfund, og den bliver endnu nemmere at realisere, hvis vi får en samlet, langsigtet plan for energiinfrastrukturen herhjemme. Det giver bedre mulighed for os i forhold til at sikre de rette kompetencer til at eksekvere projekterne," siger Daniel Kirshhoff, der er kommunikationschef i Bravida.

Men hvis den grønne omstilling skal lykkes i praksis, kræver det de rette kompetencer – og de er en mangelvare:

"I Bravida har vi tidligere peget på, at manglen på faglært arbejdskraft er en fælles udfordring, som skal løses. Der er behov for at styrke interessen for erhvervsuddannelserne og prestigen i at være faglært. Det er et fælles ansvar mellem politikkerne og alle aktører relateret til branchen," siger Kirshhoff.

Koble: Flere faglærte – mindre administration

I det hastigt voksende elinstallationsselskab Koble står bedre adgang til kvalificeret arbejdskraft højest på ønskesedlen til en kommende regering.

"Manglen på faglærte og tekniske kompetencer er stadig en af branchens store udfordringer. Der er brug for et løft af erhvervsuddannelserne, flere lærepladser og bedre muligheder for efter- og videreuddannelse. Det er en samfundsudfordring når de nødvendige kompetencer ikke kan findes i Danmark. Uden medarbejdere bliver både den grønne omstilling, renoveringsopgaver og udbygningen af kritisk infrastruktur forsinket," siger Michael Hemicke, der er adm. direktør i Koble.

Enklere regler og mindre administration er også et markant ønske:

"Vi bruger unødigt meget tid på dokumentation, indberetninger og komplekse krav, som tager fokus væk fra kerneopgaven. Der er behov for forenkling af regler, mere ensartet myndighedspraksis og mindre bureaukrati i både udbud, godkendelser og rapportering. Det vil styrke produktivitet og gøre det lettere for os at investere og vækste," siger direktøren.

Endelig ønsker han som Bravida også langsigtede rammer for den grønne omstilling.

"Vores branche spiller en central rolle i den grønne omstilling, og det kræver stabile og forudsigelige politiske rammer at være effektiv. Vi har brug for klare, langsigtede investeringer og incitament, der gør det attraktivt at energieffektivisere bygninger og implementere grøn teknologi. Når vores rammer og regler er uklare eller skifter for ofte, bliver investeringer og udvikling hos vores kunder bremset," siger Michael Hemicke.



Michael Hemicke, adm. direktør i Koble.



Torben Steffensen, direktør og medindehaver af VS Automatic.

VS Automatic: Formueskat vil ramme hårdt

I den selvstændige elinstallationsvirksomhed VS Automatic, der beskæftiger flere end 100 medarbejdere i Østjylland, advarer direktør og medindehaver, Torben Steffensen, mod at indføre formueskat.

"Formueskatten er svær at gennemskue, men den kan få store konsekvenser. En virksomhed kan godt have en høj værdi på papiret uden at have likvide midler til at betale en skat. Det betyder, at pengene skal findes i driften. Det kan i sidste ende få betydning for virksomhedernes mulighed for at tage socialt ansvar," siger Torben Steffensen.

Han ønsker sig heller ikke lettelse i selskabsskatten, men i stedet et øget beskæftigelsesfradrag.

"Jeg synes, det giver mere mening at hæve fradraget for at være i arbejde. Så får alle danskere mere i hånden uden at presse lønniveauet op. Når omkostningerne stiger hele vejen igennem værdikæden, så ender det hos forbrugeren. Det gælder også i vores branche," siger direktøren.

Også Torben Steffensen peger på problemet med at skaffe tilstrækkelig med faglært arbejdskraft.

"Der bør stilles større krav til, hvor mange lærlinge virksomheder tager. I dag er der mange, der ikke tager ansvar, siger han.

Han foreslår en model, hvor virksomheder, der ikke tager lærlinge, bliver mødt med økonomiske sanktioner, mens dem, der uddanner mange, belønnes.

Han anerkender, at de administrative byrder ved at drive virksomhed i Danmark er store. Men selvom mange i branchen efter-spørger mindre bureaukrati, er Torben Steffensen ikke optimistisk:

"Jeg tror ikke, det bliver mindre. Der kommer hele tiden nye regler og krav, og det er blevet et grundvilkår for virksomhederne, siger han.

Installatørpanelet



Torben Hedegaard,
Hetek



Kim Kardahl Jensen,
Mariendal



Henrik Egemose,
Egemose EI & Energi



Hans Mortensen,
Henning Mortensen a/s



Alexander Jeppesen,
Vestjysk smede og CO-rør



Claus Pinholt,
Pinholt Elinstallationer



Stig Andresen,
Andresen's VVS



Laurids Julert Larsen,
Fugmann A/S



Henrik Hougaard, CBRE
Teknisk servicepartner



Palle E. Jensen,
Eltoon



Michael Witt,
Witt & Søn



Thomas Høybye
Henriksen, Bravida



Thomas Scharbau,
KNXSolutions



Allan Ramsing,
Lund & Ericseen



Brian Frost,
Elcon

Installatørpanelets bud på de vigtigste opgaver for en ny regering

Tekst: Lars Emtekær

Det handler om formueskat, bureaukrati og mangel på medarbejdere, når tre medlemmer af Installatørpanelet skal sætte ord på, hvad der for dem at se er det vigtigste opgaver for en kommende regering.



Nej tak til formueskat

For **Hans Mortensen, der er indehaver og bestyrelsesformand i teknikentreprenørvirksomheden Henning Mortensen A/S** i Silkeborg, handler det først og fremmest om, hvad en ny regering ikke skal gøre.

"Indførelsen af en formueskat vil ikke gøre noget godt for dansk erhvervsliv. For vores vedkommende står pengene ikke i banken. De er bundet i vores driftsmidler. Derfor vil en formueskat betyde, at vi skulle trække flere penge ud af virksomheden hvert år for at betale skatten – og dermed have færre penge til investeringer," siger Hans Mortensen.

Virksomheden, der arbejder med hele paletten - vvs, el, sikring, ventilation, blik og sprinkler – har hovedsæde i Silkeborg og filialer i Aarhus og Herning og beskæftiger i alt omkring 250 medarbejdere.



Mindre bureaukrati, tak!

I Rudkøbing er det ikke formueskatten, som **Henrik Egemose, der er indehaver af Egemose EI & Energi** nævner som en bekymring, men derimod det voksende bureaukrati.

"Jo mere man kan reducere den mængde af bureaukrati, vi efterhånden er pålagt – jo bedre.

Der er mange dokumentationskrav, der ikke handler om den direkte drift af virksomheden. Så helt overordnet er mit største ønske til en kommende regering, at den sørger for, at der blive mindre bureaukrati. Men så må den da også gerne sænke selskabskatten," lyder det fra indehaveren af Egemose EI & Energi, der beskæftiger fem-seks medarbejdere på Langeland.



Indeklima og uddannelse

Energiområdet – herunder bedre indeklima i skoler og institutioner – er det første, **Thomas Scharbau, indehaver af KNXSolutions** nævner som vigtige indsatsområder for en kommende regering.

"Men en anden vigtig ting, som står mig meget nært, er, at vi får flere unge ind på de tekniske uddannelser. Det er måske nok den største udfordring, en kommende regering får. For el-faget har jeg set fremskrivninger fra TEKNIQ, der bestemt ikke er lovende læsning. Der er udsigt til manglende medarbejdere i fremtiden," siger Thomas Scharbau.

KNXSolutions beskæftiger tre medarbejdere, der programmerer KNX-løsninger for installatører.

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 SPS

AKVA LUX SPS

INTELLIGENT DESIGN
OPTIMAL KOMFORT
ENERGIEFFEKTIV
DRIFT

REDAN

AKVA LUX VXP

H/W 3 A Z

Se og læs mere på redan.dk
eller download **Redan App**

Hent i App Store

Hent på Google Play

WEB version

www.redan.dk

Bent Knudsen stopper i Geberit Danmark: "Vi er gået fra teknisk leverandør til synligt brand"

Efter 16 år som direktør for Geberit Danmark giver Bent Knudsen stafetten videre. Når han ser tilbage, er det især transformationen af virksomheden – fra en teknisk nicheleverandør til et kendt badeværelsesbrand og en mere synlig aktør i installationsbranchen – der står tydeligt. Samtidig har branchen ændret sig markant.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: Geberit

I dag er konkurrencen hårdere, dokumentationskravene større, og installatørerne organiserer sig i stadig større virksomheder, end da Bent Knudsen tiltrådte for 16 år siden. Men udviklingen har også transformeret Geberit Danmark.

"Da jeg begyndte, var vi først og fremmest en meget teknisk orienteret virksomhed med produkter, som i høj grad var skjult i installationerne. I dag har vi også en række synlige produkter, blandt andet toiletter, og det har ændret vores rolle i markedet," siger Bent Knudsen til Installatør.dk.

Udviklingen tog fart, da Geberit købte sanitetsproducenten Ifö og begyndte at arbejde mere målrettet med badeværelsesprodukter. I Danmark overtog Geberit selv salget i 2016, hvilket ifølge Knudsen var et afgørende skridt.

"Det var et stort spring for os. Det betød, at vi pludselig stod tættere på markedet og kunderne. Siden da har vi arbejdet målrettet med at udvikle både sortimentet og den måde, vi arbejder på."

En branche under forandring

Når Bent Knudsen ser på installationsbranchen som helhed, peger han især på øget konkurrence og digitalisering som centrale drivkræfter.

"Hvis man kigger på grossistledet, er der i dag et langt større pres på priserne. Det hænger blandt andet sammen med nye, mere digitaliserede forretningsmodeller. I dag kan man meget hurtigt sammenligne priser og produkter, og det gør konkurrencen mere intens."

Samtidig oplever branchen en voksende bølge af dokumentationskrav. Især bæredygtighed

er blevet et centralt tema.

"Der er langt større fokus på dokumentation i dag. Vi bruger flere ressourcer på at dokumentere vores produkter, end vi gjorde tidligere. EPD'er og livscyklusvurderinger er blevet en naturlig del af arbejdet."

For Geberit er en stor del af produktionen placeret i Europa, hvilket ifølge Knudsen er en styrke i en tid med stigende fokus på klima og transport.

"Vi producerer blandt andet gulvstående toiletter i Sverige og væghængte toiletter i Finland. Den geografiske nærhed betyder noget i forhold til bæredygtighed, fordi transporten er kortere."

Fra teknisk organisation til markedsorienteret virksomhed

Da Bent Knudsen begyndte i Geberit Danmark, var organisationen i høj grad præget af ingeniører og tekniske specialister.

"Vi solgte primært tekniske installationsprodukter, og mange af medarbejderne havde selv en teknisk baggrund. Det fungerede rigtig godt, fordi vores kunder ofte er installatører og rådgivere."

En vigtig del af Geberits profil har altid været en stærk teknisk supportfunktion, hvor installatører og grossister kan få hjælp.

"Den tekniske support er stadig en central del af vores forretning. Tidligere havde grossisterne også en del teknisk support, men i dag går mange henvendelser direkte til producenterne."

Men med introduktionen af synlige badeværelsesprodukter blev der behov for nye kompetencer.

"Da vi begyndte at arbejde mere med toiletter og senere møbler, skulle vi også styrke vores kompetencer inden for markedsføring og branding. Det er produkter, der i højere grad er synlige for slutbrugeren."

Derfor har Geberit i de senere år investeret betydeligt mere i markedsføring og synlighed.

"Vi arbejder i dag meget mere aktivt med branding og kampagner. Vores produkter præsenteres i showrooms, og vi laver også større profileringskampagner. Det handler om at gøre brandet mere synligt."

Et stærkt nordisk brand

Overtagelsen af Ifö-brandet blev en vigtig milepæl i udviklingen.

"Ifö er et stærkt brand i Danmark og Norden, og det gav os en god platform. Da Geberit købte Sanitec-koncernen, var der flere forskellige brands involveret, men Ifö var et af de få brands, der fik lov til at fortsætte."

Det skyldtes ifølge Bent Knudsen netop brandets position i markedet.

"Det var et godt brand at bygge videre på, og det har vi arbejdet målrettet med at udvikle."

Coronakrisen ændrede arbejdsformen

En af de mest markante begivenheder i Bent Knudsens tid som direktør var coronapandemien.

"Det var en stor udfordring. Pludselig skulle hele organisationen arbejde hjemmefra, og der var stor usikkerhed i markedet."

Men krisen førte også til nye arbejdsformer. "Vi lærte blandt andet, at hjemmearbejde



"Vi er gået fra at være en relativt ukendt teknisk leverandør til at være en mere synlig aktør i markedet. Samtidig har vi opnået nogle stærke markedspositioner," siger Bent Knudsen, der efter 16 år som direktør for Geberit Danmark går på efterløn ved udgangen af marts. Foto: Geberit

Den tekniske support er stadig en central del af vores forretning. Tidligere havde grossisterne også en del teknisk support, men i dag går mange henvendelser direkte til producenterne.

BENT KNUDSEN



Klaus Thomsen overtog den 16. marts posten som direktør for Geberit i Danmark.

godt kan fungere, hvis man har de rigtige rammer. Det har givet en større fleksibilitet."

Samtidig blev digitale møder en naturlig del af hverdagen.

"Teams-møder har ændret måden, vi arbejder på. Mange møder kan klares digitalt i dag, og det sparer både tid og rejser. Men det er stadig vigtigt at mødes fysisk – det handler om at finde balancen."

Installatører bliver større

Også installatørbranchen har ændret sig markant i løbet af de sidste 16 år. Ifølge Bent Knudsen er konsolidering en af de tydeligste tendenser.

"Vi ser, at installatørvirksomhederne bliver større, og flere virksomheder går sammen i kæder eller koncerner. Det gør branchen mere professionel og mere kommerciel."

For leverandørerne betyder det, at kravene bliver højere.

"De store installatører forventer ikke kun gode produkter, men også rådgivning, teknisk support og samarbejde. Derfor arbejder vi blandt andet med konceptløsninger, hvor vi kombinerer produkter og teknisk viden."

Selvom større kunder også kan presse priserne, ser Bent Knudsen ikke udviklingen som et problem.

"De store virksomheder efterspørger samarbejdspartnere, der kan levere mere end bare produkter. Der føler jeg, at vi står stærkt."

Når Bent Knudsen gør status over sine 16 år i spidsen for Geberit Danmark, er det især virksomhedens stabile udvikling, der gør ham stolt.

"Vi er gået fra at være en relativt ukendt teknisk leverandør til at være en mere synlig aktør i markedet. Samtidig har vi opnået nogle stærke markedspositioner."

Han håber også, at virksomheden i branchen opfattes som en stabil samarbejdspartner.

"Hvis man spørger vores kunder og samarbejdspartnere, tror jeg, de vil sige, at vi er en seriøs og pålidelig leverandør. Det er jeg faktisk ret stolt af."

Bent Knudsen bliver den 16. marts afløst som Country Manager af Klaus Thomsen, der siden 2023 har haft ansvar for produktledelse i Danmark og senest i hele Nordeuropa.

De to kører parløb indtil udgangen af marts, hvor Bent Knudsen går på efterløn.



Nu bliver det lettere at sætte solceller op på offentlige bygninger

Kommuner og regioner kan snart få markant bedre muligheder for at opsætte solceller på egne bygninger – uden tunge administrative krav og økonomiske benspænd. Og det glæder Dansk Solcelleforening. Hvis altså lovforslaget bliver fremsat igen når en ny regering er trådt til.

Tekst: Lars Emtekær

Der tegnede sig et flertal bag lovforslaget, der skulle fjerne det bureaukrati, der har stoppet kommunale og regionale solcelleprojekter. Men forslaget nåede ikke at blive vedtaget inden folketingsvalget. Foto: Hofor



Flemming V. Kristensen, der er formand for Dansk Solcelleforening, forventer, at mange kommuner er klar til også at bidrage til den grønne omstilling og udnytte mulighederne for at producere noget af deres energi selv med solceller. Foto: FKsol

Klima-, energi- og forsyningsminister Lars Aagaard (M) nåede inden valget blev udskrevet at fremsætte et lovforslag, der skal fjerne en række regler, som i dag gør det besværligt for offentlige myndigheder at investere i solcelleanlæg på tage og eksempelvis overdækkede parkeringspladser.

Lovforslaget udspringer af Aftale om udbygningen af sol og vind på land 2025, hvor et bredt flertal i Folketinget blev enige om at fremme solceller på offentlige bygninger gennem regelforenklinger.

Kommuner slipper for selskabsudskillelse

En af de centrale ændringer er, at kommuner og regioner fremover ikke længere skal etablere særskilte selskaber for at kunne producere og bruge strøm fra solcelleanlæg.

Med lovændringen får de mulighed for selv at stå for både produktion, forbrug og lagring af elektricitet – og samtidig sælge overskydende strøm direkte på elmarkedet.

Dermed fjernes en administrativ byrde, som hidtil har været en barriere for udbredelsen af solceller på offentlige bygninger.

Formanden for Dansk Solcelleforening, Flemming V. Kristensen, glæder sig over forslaget.

"Jeg forventer faktisk, at mange kommuner er

klar til også at bidrage til den grønne omstilling og udnytte mulighederne for at producere noget af deres energi selv. Det kan selvfølgelig også nedbringe deres omkostninger, siger han til Installator.dk.

Flere projekter er blevet udskudt på grund af det hidtidige krav til kommuner og regioner om etablering af et særskilt selskab.

Det gælder f.eks. i Region Midtjylland, der i budgetaftalen for 2026 direkte skriver, at man ser et stort potentiale i solceller på tagflader/overdækning af p-arealer, men at regionen

afventer den nationale afklaring af kravet om selskabsudskillelse og først er klar til at rulle ud, når rammerne gør det "driftsmæssigt og administrativt rentabelt".

Også blandt hovedstadens kommuner er der planer om at gøre plejehjem, skoler og andre kommunalebygninger selvforsynende med strøm ved hjælp af solceller på tagene. Her blev et planlagt samarbejde mellem 12 kommuner i regi af HOFOR sat i bero, da det stod klart, at regeringen ville fremlægge lovforslaget, der fjerner bureaukratiet omkring etablering af særlige selskaber for at kunne udnytte den grønne energi.

"Mange kommuner har jo mål om CO₂-reduktion og lignende, men de har været bremset af bureaukratiet, blandt andet krav om særskilte selskaber. Allerede nu er vi blevet kontaktet af kommuner, der vil høre mere om mulighederne," siger Flemme V. Kristensen.

Ingen modregning i bloktilskuddet

Lovforslaget afskaffer også kravet om individuel modregning af kommunale besparelser fra solcelleanlæg.

I dag skal kommuner indberette deres økonomiske gevinster til Forsyningstilsynet, hvorefter besparelsen kan blive modregnet i bloktilskuddet. Det krav fjernes nu.

Fremover skal besparelserne ikke længere indberettes, og kommunerne vil dermed kunne beholde gevinsten ved egetforbrug uden at blive straffet økonomisk.

Regelforenklingerne betyder også, at kommuner og regioner fra 2028 vil opnå et indirekte afgiftstilskud på omkring 70 øre pr. kWh ved egetforbrug – svarende til elafgiften.

Det forventes at koste staten cirka 60 mio. kr. i 2028 og op mod 110 mio. kr. årligt i 2029-2030.

Lovforslaget, der ventes at kunne sætte ekstra fart på solcelleudbygningen på skoler, rådhus, hospitaler og andre offentlige bygninger, skulle efter planen træde i kraft den 1. maj i år. Men udskrivelsen af valget betyder, at det skal genfremsættes og først kan blive endelig vedtaget, når en det nye Folketing er trådt sammen.



ISH-China: Frese vokser på det kinesiske marked

Med et dansk flag på disken lyser ventilvirksomheden Frese op i hal W2 på ISH-messen i China International Exhibition Center i Beijing. Virksomheden har haft fabrik i Kina i mange år, men introducerede først sine produkter på det enorme marked for fem-seks år siden. Og det har været en succes.

Frese har haft produktion i Kina i mange år, men begyndte først at afsætte sine produkter på det enorme marked for fem-seks år siden – og det har været en succes. Foto: Lars Emtekær

Tekst: Lars Emtekær, Beijing, april.2026

De kinesiske salgstaler brager ud af de utallige højtalere på den enorme messe for HVAC-industrien, der løb af stablen 31. marts til 2. april.

Med 1.003 udstillere fra 18 lande og regioner, der optager 98.000 kvm udstillingsplads, byder 2026-udgaven af Messe Frankfurts ISH-messe på både nyheder og gamle sællerter på tværs af hele spektret af varme, ventilation, aircondition og hjemmekomfortsystemer.

Kina er på vej igennem en voldsom transition

fra kul- og gasfyrede kraftværker til grøn energi i form af både vind og sol.

Det er nu forbudt at bygge nye kulfyrede kraftværker, men 40 pct. af energien kommer fortsat fra kul, fortæller professor Jianjun Xia, der guider os - gruppen af internationale journalister - rundt på messen.

Xia forsker bl.a. i energieffektivisering af store offentlige bygninger og beboelsesejendomme og udnyttelse af industriel spildvarme i fjernvarmesektoren ved et af Kinas førende universiteter.

En af udfordringerne er at udnytte energien bedre.

Og det kan danske Frese hjælpe til med.

Den godt 80 år gamle virksomhed, der i december 2024 blev en del af den finske Vexve Group, har stor succes med at afsætte sin trykafhængige kontrolventil til bl.a. kinesiske fjernvarmeselskaber, fortæller Søren Jensen, der er General Manager for Frese Valves i Kina.

"Installering af vores trykafhængige ventiler betyder, at man sparer energi - omkring 60 pct



mindre strøm til pumperne i forhold til et gammelt system med statiske ventiler.

Og for fjernvarme kan besparelsen være endnu større for her sparer man også på det varme vand, siger Søren Jensen.

Og produktet er særdeles relevant i Kina.

For her er både rigtig mange mennesker og mange gamle systemer, der kan opgraderes og dermed sparer på energien.

Men Frese er selvfølgelig ikke alene på det enorme marked.

Succes i på det kinesiske marked

"Konkurrencen er som altid i Kina enormt hård. Men vi har nogle tekniske fordele, og så producerer vi også i Kina - på fabrikken i Ningbo. Så vi kan godt konkurrere - ikke på pris alene, men fordi vi har et produkt med en bedre teknik. Så det går OK," konstaterer han.

Frese producerede tidligere alene i Kina for at levere til resten af verden, men i de sidste fem-seks år er virksomheden begyndt at afsætte sine produkter på det kinesiske marked. Og det har været en succes.

"I Kina og vi er vokset med 30-40 pct. årligt.

Det skyldes, at vi har et produkt, der er teknisk bedre og som virker. Det gælder for fjernvarmefolk i hele verden, at det skal virke! For hvis der ikke er noget varme på, er der problemer. Og selv i Kina vil de gerne betale for det at slippe for dem," siger Søren Jensen.

Ud over fabrikken i Kina har Frese også produktion i Slagelse.

Vexve Group, som afsluttede købet af Frese A/S den 31. januar 2025, sælger sine produkter til over 70 lande og beskæftiger flere end 900 medarbejdere i Finland, Danmark, Kina, Tjekiet og Tyskland.

Med opkøbet af Frese A/S omsætter Vexve for omkring 200 mio. euro.

^
Søren Jensen, der er General Manager for Frese Valves i Kina, præsenterede virksomhedens produkter for interesserede på messen i Beijing. Selvfølgelig på kinesisk. Foto: Lars Emtekær



Brødrene Dahl

Ekspert i belysning



VI SES PÅ
EL & TEKNIK
5.-7. maj

Mød os på EL & Teknik

Oplev et stærkt el-sortiment og tag en snak med vores dygtige fagfolk. Se nyheder inden for klima og køl, bl.a. Emaldo batterier og Altech luft/luft-varmepumper. Få napolitansk pizza, god kaffe og vind lækre præmier i vores konkurrencer.

bd.dk/el



Brødrene Dahl

Nu forhandler vi Emaldo.

Lad os sammen sælge fremtidens energiløsning!



Nyhed
hos BD!

Batterier med indbygget indtjening

Vi udvider nu sortimentet med intelligente batteriløsninger fra Emaldo. Som installatør får du adgang til en samlet alt-i-en-løsning, der kombinerer strømlagring, AI-baseret energistyring og mulighed for løbende indtjening.

bd.dk/emaldo

emaldo

APP-GUIDEN



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

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

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

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



Scanning med industriel styrke og funktionalitet. Med BradyScan samles hele scanningsprocessen i én enkelt effektiv mobilapp:
Scan: problemfri scanning af over 46 typer strekkoder, inklusive direkte delmarkeringer (DPM).
Generer: øjeblikkelig generering af 33 strekkodetyper, inklusive GS1.
Udskriv: direkte forbindelse til forskellige Brady-printere.
Vælg mellem scanning af enkelte, kontinuerlige eller flere strekkoder – med nøjagtig aflæsning første gang. Strekkodeværdier kan scannes og registreres direkte i et Google Sheet uden arbejdet med at importere og eksportere.



Navn: BradyScan
Udbyder: Brady A/S
Tlf.: +45 6614 4400
Mail: denmark@bradycorp.com
Web: www.bradydenmark.dk



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

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



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



Vi ønsker at gøre det så nemt som muligt for dig at være kunde hos REDAN.

Optimer din hverdag med REDANs nye værktøj i lommeformat:

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

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



Navn: Redan App
Udbyder: Redan
Tlf.: +45 8743 8943
Mail: redan@redan.dk
Web: www.redan.dk



NYHED: Få en lås til dit udstyr, der åbnes med en mobil app. F.eks. trailer, container, udstyr & skurvogne. Og se hvem der p.t. har ansvar for udstyret/udlejning internt og eksternt. Lad EasyTime håndtere dine øvrige registreringer: Vi har mange metoder til tid og har du brug for maskintid, vareforbrug, KM-regnskab m.v. f.eks. fotos til sagerne med GPS, så vil vi tilbyde dette.

Opgaver kan gentages og du får rapporter i både PDF og Excel. Få en HR-telefonbog med der styrer medarbejders certifikater og kørekort mv. Tidsregistrering sættes let op til f.eks. start og stop. Saldi for ferie og afspadsering. Al dokumentation er samlet og altid nemt tilgængeligt et sted.

Vi er til for dig, kontakt os her:



Navn: EasyTime
Udbyder: EasyTime
Tlf.: +45 7022 1428
Mail: LHMonby@easytime.dk
Web: www.easytime.com



Du klarer håndværket – så hjælper vi med det administrative.

Med E-Komplets app kan du holde styr på opgaverne direkte fra din telefon eller tablet.

App'en giver dig mulighed for at få et overblik over dine arbejdsedler samt de tilknyttede aftaler.

Funktioner inkluderer bl.a.:

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



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



BD app – din BD lige ved hånden

Har du travlt? Din tid er vigtig. Med BD app i hånden, får du masser af muligheder til en lettere og mere fleksibel hverdag, hvor du ikke spilder tiden.

Bestil i appen og følg din ordre, brug dine favoritlister fra BD.dk og scan selv med selvbetjening i butikken – BD app.

Med BD app, får du din BD lige ved hånden.

Læs mere på bd.dk/app



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



Carlog Fleet+ – kørebogen i lommen. Registrér ture manuelt eller med Plug 'N' Log, få CO2-beregning og rapporter klar til skat.

Få alle fordelene med Carlog Fleet+:

- Manuel eller automatisk registrering – start/stop ruter i appen eller brug Plug 'N' Log i bilens OBD-stik
- Erhverv/privat-opdeling – Skift nemt mellem erhvervs- og privatture med ét klik
- CO₂-beregning – se miljøpåvirkningen for hver enkelt tur (kun på firmaprofil)
- Rapporter & eksport – klar til SKAT og bogholderi
- Booking af fælles biler – se ledige biler og book direkte i appen



Navn: Carlog Fleet+
Udbyder: Carlog System
Tlf.: +45 3197 4064
Mail: info@carlog.dk
Web: www.carlog.dk



Med Toolbox App fra Carlog System får du styr på værktøj, kollegaer, lokationer og service – alt samlet ét sted.

- Overblik over alt værktøj – se hvem der har hvilket værktøj og hvor det er
- Spar tid og undgå forgæves kørsel – find nemt værktøjets placering i appen
- Serviceplaner – skab planer for regelmæssig vedligeholdelse og lovpålagte eftersyn
- Registrering af sagsnumre på kørte ruter
- Rutevisning – se ruter og placeringer for værktøj og kollegaer
- Kollegaoverblik – se hvem der arbejder hvor
- Værktøjszoner – opret specifikke zoner for værktøj, f.eks. lagersteder eller byggepladser



Navn: Carlog Toolbox
Udbyder: Carlog System
Tlf.: +45 3197 4064
Mail: info@carlog.dk
Web: www.carlog.dk



Garantera er en app til garantihåndtering, udviklet til at gøre din arbejdsdag nemmere, mere effektiv og mere overskuelig.

Log måleværdier, tag billeder, underskriv og send dokumentationen til kunden – alt sammen i ét samlet workflow.

Med funktioner som EAN-scanner, artikelvælger og muligheden for at opdele projekter i etaper, har du fuld kontrol fra start til slut.

Og det bedste? Din kunde får 25 års garanti på installationen – direkte via appen.

Derudover indeholder appen både en artikelvælger og en forbrugsberegner til sne- og issmeltningsanlæg.



Navn: Garantera
Udbyder: Ebeco ApS
Tlf.: +45 5353 9947
Mail: info@ebecoheating.dk
Web: www.ebecoheating.dk



Den gratis Geberit Pro app er designet til at støtte installatører, mens de arbejder. Alt, hvad du behøver, er en smartphone med et kamera. Appen fungerer med en scanningsfunktion eller billedgenkendelse for at hjælpe dig med at identificere Geberit produkter og modeller ved hjælp af din telefon. Du får også adgang til det online produktkatalog, komplet med yderligere produktinformation, installationsmanualer og reservedele.

Dine fordele med Geberit Pro appen:

- Direkte søgning i produktkataloget
- Reservedele og instruktioner for alle produkter
- Produktidentifikation via mobilkamera
- Strekkodescanner



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



Med KlarPris app'en får du et digitalt indkøbssystem, der gør det nemt at håndtere alt omkring indkøb. Du kan sammenligne priser, tjekke lagerstatus og handle materialer på tværs af alle dine leverandører, producenter og grossister – alt sammen i én app.

KlarPris gør det enkelt at holde styr på indkøbet, også når du er på farten.

Book en demo af KlarPris i dag og hør, hvordan du kan spare både tid, penge og besvær ved at samle dit indkøb ét sted.



Navn: KlarPris
Udbyder: KlarPris | Powered by Aceve
Tlf.: +45 7022 3577
Mail: salg@klarpris.dk
Web: www.klarpris.dk



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

Alt sammen HELT GRATIS.



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



Med Minuba Plus får du adgang til alle fordelene ved digital ordrestyring. Opret tilbud og ordrer, registrér timer, upload dokumentation og følg med i dækningsgraden. Vælg mellem 80+ grossister og få dine indkøbsfakturaer direkte på sagen. Fakturer dit arbejde og modtag betaling direkte fra kunden – eller benyt vores fakturafinansiering. Digitaliser tidskrævende dele af din forretning – Prøv Minuba Plus gratis med en demo i 30 dage!



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



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



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



Solar Mobile App giver dig adgang til hele Solars sortiment og en række nyttige digitale værktøjer – direkte fra mobilen. Se lagerstatus, bestil varer med Fastbox-levering inden for én time, og brug Scan & Pay til selvbetjening i butikken. Med Solar Assistent får du teknisk support via AI, og du har altid overblik over ordrer og favoritter. Effektivitet, fleksibilitet og hurtig adgang – samlet ét sted.



Navn: Solar Mobile
Udbyder: Solar A/S
Tlf.: +45 7652 7000
Mail: webshop@solar.dk
Web: www.solar.dk



Effektiv fjernstyring af varmepumper – direkte fra mobilen. Med myUPLINK PRO til Vølund S-serien får installatører og teknikere en smartere hverdag. Du får adgang til kundernes varmepumper via deres myUplink-konto og kan nemt diagnosticere, justere og opdatere – uanset hvor du befinder dig. Fordele:

- Fuld kontrol over drift og data
- Ændring af installatørindstillinger
- Firmware-opdatering direkte fra telefon eller tablet
- Spar tid og besøg – uden at gå på kompromis med servicen.

Læs mere: www.volundvt.dk/erhverv/myuplinkpro



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



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



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



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



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



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



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



Med Ordrestyring får du nem digital sagsstyring, der samler hele din forretning ét sted. Opret tilbud, planlæg opgaver, registrér timer og materialer, udfør dokumentation og KS – og fakturer nemt. Alt sammen fra både app og computer. Få fuldt overblik, spar tid på administration og hold styr på økonomien – uanset hvor du er. Perfekt til håndværkere, der vil arbejde smartere og gøre hverdagen nemmere. Prøv Ordrestyring gratis i 14 dage på www.ordrestyring.dk.



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



Installationsvirksomhed går konkurs

El-installationsfirmaet Electable er taget under konkursbehandling, tre år efter at Michael Saxtoft og Mats Bach Nilsson overtog virksomheden. Det skriver Building Supply. Ifølge kurator skyldes konkursen primært gamle sager – herunder en voldgiftsag fra et byggeprojekt i Gladsaxe, hvor et beskadiget el-kabel førte til et krav på omkring

2,7 mio. kr. Sagen fik ikke det udfald, virksomheden havde håbet på, og der er kun begrænsede aktiver i boet. Electable havde ifølge CVR otte ansatte, som var opsagt forud for konkursen. Kurator vurderer overfor Building Supply, at sandsynligheden for en videreførelse af selskabet er lav.

Hjulmand stopper i brancheorganisation



Green Power Danmarks bestyrelsesformand, Jesper Hjulmand, har valgt at stoppe på posten i forbindelse med den kommende generalforsamling i brancheorganisationen. I mere end 20 år har Andels Group CEO, Jesper Hjulmand, stået i spidsen som formand for direktørudvalg og bestyrelse i Dansk Energi og siden Green Power Danmark fra etableringen i 2022. Men nu har han truffet beslutning om at stoppe. "Det har været et meget stort privilegium at være med hele vejen. At få lov til at arbejde for det

samme mål gennem så mange år, nemlig at samle energisektoren omkring det altoverskyggende formål at sikre langsigtet forsyningsikkerhed og grøn omstilling af både sektor og samfund. Det arbejde har betydet rigtig meget for mig både fagligt og menneskeligt," skriver Jesper Hjulmand på LinkedIn. Green Power Danmarks adm. direktør, Kristian Jensen, takker den afgående formand for at have stået i spidsen for etableringen af brancheorganisationen i 2022 ved en fusion af Dansk Energi, Wind Danmark og Dansk Solkraft.

HURTIG, NEM OG SIKKER

installation af indbyggede brusesystemer

✓ **Fås i mono og duo version**
til 1- eller 2-spray hovedbruser
kombineret med en håndbruser

✓ **Forsamlede komponenter**
og testet på fabrikken*

✓ **Justerbar højde** for at
imødekomme individuelle
præferencer og sikre komfort.



Den universelle indbygningsboks
GROHE Rapido SmartBox
er allerede monteret

✓ **Passer til montering på væg**
eller skeletvæg på grund af dens
smalle installationsdybde



10 års garanti



Scan koden
for mere
information
og video

*Husk lækagesikringer (47790000 / 722449908)
**Sammenlignet med den gennemsnitlige installationstid af et GROHE indbygningsbrusesystem
Læs de fulde garantibetingelser på www.guarantee.grohe.com

DEN NYE GROHE RAPIDO SHOWER FRAME



**SPAR OP
TIL 3 TIMER
AF DIN TID****



Aftale med forsvaret i hus igen

Teknikvirksomheden Kemp & Lauritzen har genvundet en landsdækkende rammeaftale med Forsvaret og skal de næste fire år stå for vedligehold og eftersyn af tekniske installationer og anlæg for Etablement- og Terrænkommandoen. Aftalen omfatter hele landet og er opdelt i fem geografiske delaftaler – alle vundet af Kemp & Lauritzen. Virksomheden leverede også teknisk vedligehold på aftalen i den seneste periode, hvor den siden 2022 har haft ansvaret for

fire ud af fem delaftaler.

Ifølge Thomas Gjørup, direktør for Teknikhuse i Kemp & Lauritzen, stiller opgaven store krav til koordinering, dokumentation og driftssikkerhed.

"Det er en opgave, der forener alle vores fagligheder og kræver et meget højt niveau af koordinering. Vores landsdækkende organisation gør det muligt at levere ensartet kvalitet og hurtig respons – også i de mest afsidesliggende dele af landet," siger han.

Begmand til Odsherred Varme

Forsyningstilsynet har afgjort, at de varmepriser, som Odsherred Varme A/S har udmeldt i forbindelse med selskabets store fjernvarmeudvidelse i perioden 2021-2025, overstiger det rimelige efter varmforsyningsloven. Forsyningstilsynet fastslår, at omkostningerne ved udvidelsen i princippet kan indregnes i varmeprisen, men at de ikke fuldt ud kan anses som nødvendige. Tilsynet kritiserer, at Odsherred Varme ikke i tilstrækkelig grad har handlet økonomisk forsvarligt og ikke har fulgt et forsigtighedsprincip i projektets gennemførelse. Ifølge afgørelsen burde selskabet senest den 20. april 2022 have indset, at anlægsbudgettet ikke længere var realistisk, og at der var en konkret risiko for kraftige

prisstigninger. Projektet burde derfor være blevet stoppet eller genvurderet på det tidspunkt. Men projektet fortsatte og udvidelsen førte til markante stigninger i selskabets anlægsudgifter, der i 2022 var beregnet til 147 mio. kr. for etablering af fjernvarme hos 1.926 kunder, men eksploderede ultimo 2025 til ca. 800 mio. kr. for 2.569 nye kunder efter rekonstruktionen. Det er netop denne udvikling, der ifølge Forsyningstilsynet har skabt en urimelig varmepris for både eksisterende og nye kunder. Som konsekvens nedskriver Forsyningstilsynet blandt andet afskrivningsgrundlaget til 276 mio. kr. og fastsætter en årlig omkostningsbase på godt 43 mio. kr.



AO leverer stærkt regnskab



Grossistvirksomheden AO rundede for første gang en omsætning på 6 mia. kr. efter en vækst på 13 pct. i 2025. Driftsindtjeningen og bundlinjen steg endnu mere i virksomheden, der forventer fortsat vækst i 2026.

Et markant løft i omsætningen fra 5,4 mia. kr. i 2024 til 6,1 mia. kr. i fjor var med til at trække driftsindtjeningen før afskriver m.m. op med 19 pct. til 201 mio. kr. mens bund-

linjen blev løftet med 22 pct. til 201 mio. kr.

"Jeg er glad for at kunne konstatere, at AO leverede en stærk vækst på 13 % i 2025. Både organisk vækst og vækst fra opkøbte virksomheder bidrog positivt til udviklingen," skriver CEO i AO, Niels A. Johansen i årsregnskabet. AO forventer, at markedet i 2026 vil vise en beskedent organisak vækst.

"Da AO imidlertid sigter mod at vokse hurtigere end markedet, forventer vi en omsætningsvækst på 5 pct. til 8 pct. i 2026 og en EBITDA i intervallet 460-500 mio. kr.," skriver Niels A. Johansen.

AO beskæftigede i 2025 i gennemsnit 1.078 fuldtidsmedarbejdere – eller godt 100 flere end året før.



InstallatørGruppen udvider i Schweiz

InstallatørGruppen Schweiz har opkøbt elinstallationsvirksomheden BP Elektro AG med base i Dietikon nær Zürich. Det er gruppens fjerde opkøb i Schweiz siden etableringen i 2025. InstallatørGruppen etablerede sig i Zürich med ambitionen om at opbygge en international platform, og Schweiz betragtes som et attraktivt vækstmarked drevet af stigende teknisk kompleksitet, regulatoriske krav og en voksende efterspørgsel på energieffektive løsninger.

I 2025 opkøbte gruppen a3 Haustech AG, Rohr Gebäudetechnik AG og W. Rokitzky AG. Med BP Elektro AG som nyeste tilføjelse består InstallatørGrup-

pen Schweiz nu af fire porteføljeselskaber med mere end 200 medarbejdere og en samlet pro forma-omsætning på omkring 600 mio. kr. Det placerer gruppen blandt de 10 største installationsvirksomheder i Schweiz.

"Vi ser de samme underliggende markedsdynamikker og samme projektkompleksitet som i Danmark, og interessen fra højkvalitetsvirksomheder for at blive en del af InstallatørGruppen fortsætter. Vi ser frem til at udvide vores tilstedeværelse i Schweiz yderligere i 2026," udtaler Niels Meidahl, der er Group CEO i InstallatørGruppen.

BP Elektro AG er grundlagt i 2020 og har cirka 65 medarbejdere.



40 år fejret med digitale værktøjer

VVS-kæden Bedre Bad – Bedre Energi markerede 40-års jubilæum den 30. januar i Svendborg og gav alle 53 medlemsvirksomheder en særlig gave: nye digitale værktøjer og kurser i at bruge dem.

Et centralt værktøj er en energiberegner, som installatører kan anvende direkte hos kunderne for hurtigt at beregne pris, tid og besparelser.

"Kunderne vil have hurtige svar på tid, pris og besparelse. Med energiberegneren får installatørerne et værktøj, der gør dette

muligt. Det gør processen kortere og hverdagen lettere for installatøren. Vi vil gøre det nemt at vælge bedre," siger direktør Vibeke Biune, Bedre Bad.

Kæden sætter også fokus på AI og har indgået samarbejde med en ekstern partner om undervisning i, hvordan teknologien kan gøre hverdagen og salgsarbejdet lettere.

Trods digitaliseringen understreger kædedirektør Vibeke Biune, at fællesskabet fortsat er grundstenen i kæden med mottoet: Flere kan mere.

Ny VVS-direktør i Lemvigh-Müller



Lemvigh-Müller udnævnte 1. februar Ulrik Damgaard som ny segmentsdirektør for VVS.

Med udnævnelsen overtog Ulrik Damgaard ansvaret for salg til VVS-installatører i hele Danmark. Ulrik Damgaard kom til Lemvigh-Müller med mere end 30 års erfaring fra branchen blandt andet fra Solar, AO Johansen og Brødrene Dahl og med solid ballast inden for salgsledelse, markedsudvikling og strategisk forretningsdrift, skriver Lemvigh-Müller i en pres-

semmedelelse.

"Ulriks baggrund og erfaring er et rigtig godt match til de muligheder og udfordringer, vi oplever i VVS-markedet. Kombinationen af hans viden om profitabilitet og Lemvigh-Müllers styrker gør os endnu stærkere i et segment med hård konkurrence," udtaler Vice President for Installation Mikkel Lohmann Davidsen om baggrunden for ansættelsen af Ulrik Damgaard.

Ahlsell udnævner ny salgsdirektør

Ahlsell Danmark har udnævnt Peder Pedersen som ny salgsdirektør for Industri. Med udnævnelsen ønsker virksomheden at styrke sin position som strategisk samarbejdspartner for industrikunderne.

Peder Pedersen kommer fra egne rækker, da han for blot et halvt år siden blev ansat som salgschef for Industri. Han kender derfor allerede organisationen og skal nu stå i spidsen for den videre udvikling af indsatsen over for industrivirksomheder. Den nye salgsdirektør har en solid baggrund fra den tekniske handelsbranche og har tidligere haft ledende roller hos blandt andet Lemvigh-Müller, Hilti og Miele. I sin nye rolle vil han især have fokus på at gøre industrikunder-



nes hverdag nemmere og mere effektiv gennem Ahlsells digitale løsninger, intelligente lagerstyring og værktøjer som Climate Navigator, der giver adgang til CO2e-data direkte i webshoppen, fremgår det af en pressemeddelelse fra Ahlsell.

Brødrene Dahl får ny logistikdirektør

Brødrene Dahl har ansat Niels Bruse Huynh Studsgaard som ny logistikdirektør med base på centrallageret i Randers. Han får ansvaret for 250 medarbejdere og driften af virksomhedens 160.000 kvadratmeter højteknologiske lager. Studsgaard har over 15 års erfaring fra logistikroller i blandt andet Everllence, Unicon, Aalborg

Portland og senest Color Line. Centrallageret i Randers rummer blandt andet automatiserede lagerløsninger og AGV-enheder, og Brødrene Dahl planlægger frem mod 2030 en større udvidelse med et automatiseret pallelager. CEO Pernille Hyldgaard fremhæver, at ansættelsen styrker virksomhedens fokus på effektiv drift og fremtidig vækst.



Branchenyt



Kemp & Lauritzen leverer "utilfredsstillende"

Et enkelt fejlslagent projekt er ifølge Kemp & Lauritzen årsagen til, at 2025-regnskabet endte med et voldsomt fald i indtjeningen. Men forretningen står grundlæggende stærkt, siger selskabets adm. direktør.

Det lykkedes lige præcis Kemp & Lauritzen at få en positiv bundlinje i 2025 på 2,3 mio. kr. Men det var et voldsomt fald fra resultatet på 120,4 mio. kr. i 2024 – og det skyldes ifølge selskabet ét fejlslagent projekt, som dog ikke identificeres i årsregnskabet.

"Vores forretning står stærkt, og den altovervejende del af Kemp &

Lauritzen har leveret præcis som forventet. Derfor er det ærgerligt og utilfredsstillende, at ét projekt påvirker årets resultat så markant," siger Peter Kaas Hammer, der er CEO i Kemp & Lauritzen.

Omsætningen faldt i 2025 med godt et par hundrede mio. til 4,5 mia. kr., mens driftsindtjeningen før afskrivninger m.m. blev reduceret fra 188 mio. kr. i 2024 til 39 mio. kr. i fjor – svarende til blot 0,9 pct. af omsætningen.

Selskabet forventer et aktivitetsniveau i 2026, der ligger på niveau med 2025," hedder det i regnskabet.

Ny direktør i Mariendal El-Teknik

Jesper Bjørn er udpeget som konstitueret administrerende direktør i Mariendal El-Teknik, hvor han overtager posten fra Keld Ramlov, der efter længere tids sygdom har valgt at fratrage alder.

Jesper Bjørn kommer fra en stilling som direktør for Service og Specialer i virksomheden, som han tiltrådte i 2024. Han er uddannet elektriker og el-installatør og har desuden en HA fra Aalborg Universitet. Tidligere har han haft ledende stillinger hos Sweco og Bravida. Som konstitueret adm. direktør får han det overordnede ansvar for omkring 225 medarbejdere.

Keld Ramlov kalder i en pressemeddelelse sin fratredelse vemodig, men understreger, at han afleverer en veletableret virksom-



hed med stærke rødder til en ny ledelse og ejerkreds, som han har fuld tillid til.

Tidligere i år blev det offentliggjort, at familiekontoret Stensemindinge Holding ApS med tidligere Desmi-ejer Henrik Sørensen i spidsen indtrådte i ejerkredsen med en majoritetsandel på 51 procent. I forbindelse med Keld Ramlovs udtrædelse udvides ejerskabet nu til 100 procent.

InstallatørGruppen henter ny formand



InstallatørGruppen meddeler, at den har styrket sin bestyrelse med bl.a. Jesper Lok, der er udnævnt til formand. Han bidrager med omfattende ledelses- og bestyrelseserfaring fra organisationer som Falck, DSB, Svitzer og A.P. Møller-Mærsk. InstallatørGruppen opruster på bestyrelsesniveau. Tre nye profiler – Jesper Lok, Lise S. Mortensen og Per Ikov – er indtrådt i bestyrelsen, hvor Jesper Lok

samtidig har overtaget formandsposten.

Ifølge en pressemeddelelse fra InstallatørGruppen skal styrkelsen af bestyrelsen afspejle virksomhedens markante vækst, øgede kompleksitet og voksende internationale aktiviteter.

Den nye bestyrelsesformand Jesper Lok kommer med omfattende ledelses- og bestyrelseserfaring fra både danske og internationale virksomheder. Han har tidligere haft centrale roller i blandt andet Falck, DSB, Svitzer og A.P. Møller-Mærsk.

Han er desuden i dag formand for det hollandske selskab Evos, der har specialiseret sig i opbevaringsløsninger for flydende energi og kemikalier.



Grønt lys til Caverion

Konkurrencemyndighederne har godkendt, at Caverion Danmark A/S overtager GK Danmark A/S serviceforretning – herunder Vagns VVS A/S. Med opkøbet styrker Caverion sin position på markedet for teknisk service og teknisk facility management. Overdragelsen træder i kraft 1. maj og sker som led i GK's beslutning om at trække sig fra det danske marked. Omkring 200 medarbejdere fra GK Danmarks serviceforretning bliver dermed en del af Caverion Danmark.

Adm. direktør i Caverion Danmark, Carsten Sørensen, ser opkøbet som et vigtigt skridt i virksom-

hedens udvikling.

"Vi er glade for konkurrencemyndighedernes godkendelse og ser frem til at igangsætte integrationen samt at byde nye medarbejdere og kunder velkommen i Caverion. Sammen står vi stærkere og kan påtage os flere og mere komplekse opgaver til gavn for både nuværende og fremtidige kunder. GK Danmarks stærke position på serviceområdet tilfører os værdifulde kompetencer og et solidt fundament, som vi kan bygge videre på", fortæller adm. direktør Carsten Sørensen fra Caverion.



Nyt oplevelsescenter på vej

Daikin åbner i slutningen af april et nyt uddannelses- og oplevelsescenter i Fredericia. Det nye Experience Center skal styrke virksomhedens tilstedeværelse i Jylland og supplere de eksisterende faciliteter i Brøndby.

Placeringen i Fredericia er valgt på grund af byens centrale beliggenhed i Trekantsområdet og den lette adgang til motorvejsnettet, som gør centret tilgængeligt for både installatører og forbrugere fra store dele af landet.

"Vores mål med centret i Fredericia er at bringe ekspertisen tættere på flere, der overvejer at skifte til en varmeløsning baseret på vedvarende energi. Her kan vi både klæde installatørerne fag-

ligt bedre på og give forbrugeren mulighed for at opleve vores løsninger på nært hold med adgang til personlig rådgivning. På den måde kan vi skabe et stærkt vidensgrundlag, der kan styrke beslutningen," siger Robert Kagabo, adm. dir. i Daikin Danmark i en pressemeddelelse.

Daikin Experience CenterCentret kombinerer uddannelse og produktoplevelser. Installatører får adgang til gratis kompetenceudvikling med fokus på Daikins HVAC-løsninger, herunder produkttræning, teknisk oplæring samt hands-on undervisning i installation, service og vedligeholdelse.

Ewii tager ansvaret for blackout

Ewii's batteripakke på Bornholm, som er Danmarks største, var årsagen til det knap fire timer lange blackout, der ramte Bornholm i midten af januar.

"Overbelastningen opstod som følge af for høj import til Bornholm, som Energinet vurderer, formentlig er sket på grund af et for højt elforbrug fra Ewii's nyin-



stallerede batteri," hedder det i notatet. At batteriet skulle være årsagen til nedbruddet blev ellers i første omgang afvist af Ewii's direktør. Men efter Energinets forklaring ændrer Ewii, der står for driften af elnettet på Bornholm via datterselskabet Trefor Elnet Øst, forklaring.

"Det var vores fejl. Ingen tvivl om det," siger Ewii-topchef Lars Bonderup Bjørn til Jyllands-Posten.

DEHN
DESITEK



Vi glæder os til at se dig på El & Teknik 2026

DESITEK beskytter elektrificeringen

Hos DESITEK er vi specialister i sikker drift og funktion af eltekniske anlæg. Vi beskytter både bygningen, anlægget, medarbejderen og driftssikkerheden. Også under udfordrende forhold!

På standen præsenterer vi blandt andet

- Den nye DEHNventil ACI: Afleder type 1+2+3 uden behov for ekstra for-sikring
- HVI light plus: Universal-løsningen fra DEHN til enkel isoleret lynbeskyttelse af bygninger
- Ny High Voltage spændingstester, elektrisk felt-sensor og sikkerhedsbeklædning med ELIM værdi 58 cal/cm²
- Nye produkter indenfor UPS og nødstrøm, samt mulighed for at få en serviceaftale på dit UPS-anlæg

Kom forbi vores stand på El & Teknik og få en snak med en af vores eksperter om den rigtige løsning for netop din installation.

Vi glæder os til at se dig!



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



Rekordomsætning, men bundlinjen halter

Uggerly Installation runder for første gang en omsætning på en halv milliard, men flere dårligt afsluttede el-entrepriser betyder, at bundlinjen ikke er fulgt med op i den nordjyske installationsvirksomhed

Nettoomsætningen nåede 568 mio. kr. mod 460 mio. kr. året før - drevet af øget aktivitet på tværs af selskabets afdelinger inden for el- og VVS-installationer, hvor virksomheden opererer fra flere lokationer i Danmark med hovedkontor i Aalborg.

Trods fremgangen i omsætningen faldt årets resultat efter skat til 24,4 mio. kr. fra 30,2 mio. kr. i 2024. Resultatet er påvirket af tab på en række afsluttede el-entrepriser, fremgår det af ledelsesberetningen.

Ledelsen i Uggerly Installation vurderer dog samlet set resultatet som tilfredsstillende, særligt set i lyset af, at næsten alle afdelinger har bidraget positivt - med VVS-afdelingen i Aalborg som den stærkeste.

CFO fortid efter få uger



Julie Møgelvang Bjørnsholm er fortid på posten som CFO i Verdo, som hun tiltrådte den 1. februar.

Det blev blot til godt en måned på posten som CFO i Verdo for Julie Møgelvang Bjørnsholm. Det bekræfter Verdo i et skriftligt svar til Energy Supply.

"Årsagen er, at rollen og rammerne ikke helt matchede de forventninger, som Julie havde til næste skridt i sin karriere," skriver ener-

gelskabet ifølge mediet i det skriftlige svar. Hun kom til Verdo fra Vestas, hvor hun gennem knap 10 år havde forskellige ledende roller inden for bl.a. global finance og performance management. I Verdo skulle hun bl.a. stå i spidsen for den finansielle styring af selskabet, der i 2024 kom ud med et historisk stort underskud på 163 mio. kr. og en gæld på mere end 2 mia. kr.

Ny direktør med klimafokus

Wavin har udnævnt Thomas Morrison som ny nordisk direktør. Han kommer med mere end 17 års erfaring fra vand- og infrastruktursektoren, senest fra Grundfos, hvor han har arbejdet med udvikling og kommercialisering af løsninger til vandforsyning og VA-markedet.

I sin nye rolle skal han styrke Wavins position i Norden med særligt fokus på klimatilpasning og mere bæredygtigt byggeri, fremgår det af en pressemeddelelse.

"Vi skal som branche være endnu bedre til at sætte fokus på de løsninger, der allerede eksisterer, og som kan være med til både at minimere effekten af klimaforandringer i vores byer og gøre byggeriet mere klimavenligt," siger han.

Thomas Morrison ser generelt po-



sitivt på udviklingen i det nordiske marked, selvom verden samtidig er blevet mere uforudsigelig. "Vi har gode forventninger til udviklingen i Norden og til konkurrenceevnen i de løsninger, vi bringer til markedet. Samtidig lever vi i en tid, hvor tingene kan ændre sig hurtigt, så vi skal være klar til løbende at tilpasse os," siger han.



Eltel skal udskifte 67.000 varmemålere

Eltel Danmark er valgt som installationspartner til Kamstrup i et stort moderniseringsprojekt hos Fjernvarme Fyn. Sammen skal virksomhederne udskifte omkring 67.000 varmemålere på Fyn i et projekt, der løber fra april 2026 til foråret 2032.

Baggrunden er, at Fjernvarme Fyns nuværende fjernafmålingsystem og målere er ved at blive udfaset og ikke længere kan leve op til fremtidens krav til drift og datakvalitet. Kamstrup leverer de nye målere og det tilhørende fjernafmålingsystem, mens Eltel står for selve udskiftningen hos kunderne.

"Udskiftningen af de 67.000 var-

memålere hos Fjernvarme Fyn markerer et betydningsfuldt projekt, som vil styrke forsynings-sikkerheden og skabe mærkbar værdi for forbrugerne i mange år frem," udtaler forretningsområde-chef hos Eltel, Jonas Brødløs i en pressemeddelelse.

I projektperioden skal Ertels montører besøge både private husstande, offentlige bygninger og erhvervs-kunder på Fyn. Hver installation dokumenteres grundigt, og det samlede projekt forventes at generere omkring 1,2 mio. billeder og cirka 1,8 mio. datapunkter for at sikre kvalitet og sporbarhed i den nye målerpark.



LED paneler med kelvin-omskifter. Hos **ECOFOSS** finder du et bredt sortiment af LED paneler til professionel belysning - uanset om det er til kontor, butik, skole eller industri. Mere på www.ecofoss.dk



I takt med at kravene til energieffektivitet og klimadokumentation i byggeriet skærpes, stilles der også større krav til tekniske installationer som ventilation. **Geovents** ventilationsaggregatet GRTU 3800+ er udviklet til formålet. www.geovent.dk



Artiklen fra **LAN-COM** advarer om de dyre konsekvenser af fejl i kabelvalg til datainstallationer, når kablet først er lagt. Den fremhæver nøgletal som IL, NEXT og ACR, hvor høj margin sikrer stabilitet mod installationstolerancer og aldring. Almindelige faldgruber inkluderer CCA-kabler, billige patchkabler og mangelfulde RJ45-stik, der svækker hele systemet. Vigtigt er component compliant-komponenter med lab-dokumentation, korrekt installation via uddannelse og certificering for 20-25 års driftssikkerhed. www.lan-com.dk



Videx IPure er udviklet til moderne byggeri, hvor kravene til adgang ikke kun handler om at se og tale - men også om fleksibilitet, integration og enkel installation. Mere på www.videx.dk



Hos **Vølund** stopper udviklingen ikke. Vi udvider løbende sortimentet, så du altid har de nyeste løsninger ved hånden - som f.eks. vores UniPACK-anlæg og de nye fjernvarmeunits. Mere på www.volundvt.dk



Når installationstest skal være enkelt og brugervenligt. **Elma Instruments** udstiller på EI og Teknik 2026 stand C3012, hvor man blandt andet kan se Elma iTest 7400. www.elma.dk

Schneider
Electric



Prøv LK[®] One i din egen bolig

Bestil en demokasse i dag

LK[®] One er udviklet sammen med jer danske elektrikere.
Et godt eksempel på, at vi er bedre sammen.

Scan QR-koden og bestil en demokasse ↷



BEDRE SAMMEN