

TEMA: BAD OG SANITET

Unikke lys-løsninger skal få LED iBond til at vækste



FEM TILTAG SKAL AFHJÆLPE ELEKTRIKERMANGEL

Fremtidens grønne omstilling kommer i fare, hvis ikke det lykkes at uddanne og fastholde elektrikere.



EFTER AFMATNING INVESTERER VI IGEN

Danskerne er igen begyndt at investere i nye badeværelser. Geberit oplever fremgang i salget.

TS-GRUPPEN FYLDER 40 ÅR

Nye kaptialejede installationsvirksomheder vinder frem, men TS-gruppens direktør frygter ikke for fremtiden.

DAIKIN INDTAGER DANMARK

Den japanske producent af bl.a. varmepumper investerer stort i Danmark. Målet er at få en betydelig markedsposition indenfor HVAC.

FIBERNET LIGE I SKABET

Hvordan skaffer man plads til et krydsfelt på begrænset plads til 2.100 lejligheder? Fibia har fundet løsningen.

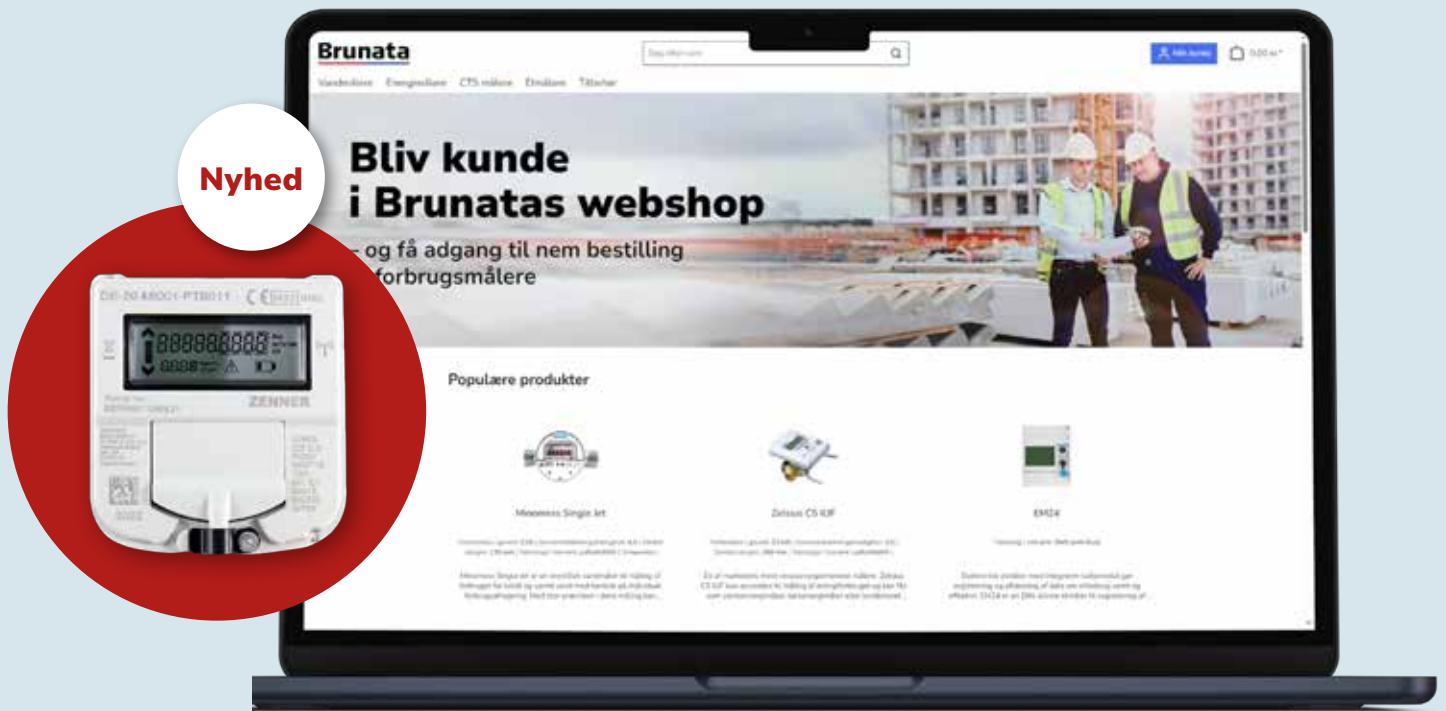


LEDVANCE



TRÆD FREM I LYSET MED LEDVANCE LED-LYSKILDER

GÅ PÅ OPDAGELSE I VORES NYE,
HØJEFFEKTIVE LED-LYSKILDE SORTIMENT

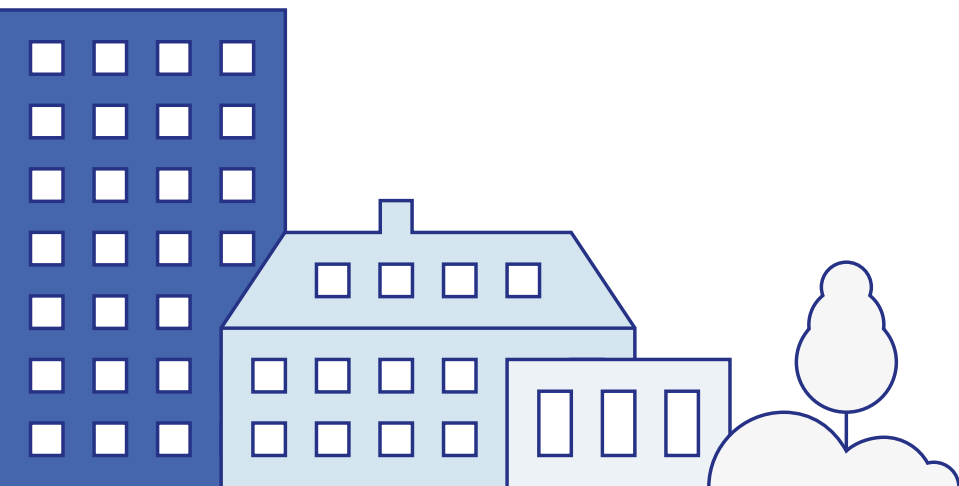


Nyhed

Bestil dine målere direkte på Brunatas webshop

Få adgang til hele Brunatas sortiment af målere og tilbehør i vores webshop - døgnet rundt, uanset om du er i firmaet, på byggepladsen eller hjemme. Start dit indkøb på Brunata.dk/pro

Læs mere på Brunata.dk/PRO eller ring til os på 50 60 70 73



Brunata

Brug energien smartere

Indhold

TEMA – Bad og sanitet

- 24 En fusion af individualitet, natur og spa-følelse.**
Dansani giver syv bud på tendenser indenfor indretning af badeværelser lige nu.
- 26 Efter afmatning er lysten til nye badeværelser på vej op igen**
Renovering af badeværelser er en stor investering, som har været nedprioriteret til fordel for bl.a. energirenoveringer. Men nu er markedet på vej tilbage – bl.a. med øget efterspørgsel på douche-toiletter, siger Geberits salgsdirektør.

Branchen

- 16 LED iBond sætter på tre unikke lys-produkter**
Den danske lys-virksomhed, der er noteret på FirstNorth-børsen, sætter nu turbo på salget i Danmark.
- 38 Fibernetinstallationer kan kræve særlige tiltag**
Danskerne er vilde med fibernet. Men særlige løsninger skal tages i brug, når krydsfelter til 2.100 lejligheder skal, hvor pladsen er begrænset.

EL:

- 19 TS-gruppen har samlet elinstallatører i 40 år**
TS-gruppen lever i bedste velgående for 60 elinstallationsvirksomheder, der har det bedst med at være selvstændige. Og direktøren frygter ikke konkurrencen fra kapitalfonds-finansierede kæder.
- 30 Udsigten til elektrikermangel truer den grønne omstilling**
Der skal sættes ind på fem forskellige områder, hvis elektrikermanglen i fremtiden skal afhjælpes.
- 35 Erhvervsskole svarer på fire skarpe om elektrikeruddannelsen**
Hvad skal der til for at få flere til at søge uddannelsen? Hvordan reduceres frafaldet? Det er et par af de spørgsmål, som vicedirektøren på Syddansk Erhvervsskole giver svar på.

Varme & Køl

- 36 Japansk producent af varmepumper opruster i Danmark**
Daikin har et mål om at blive en betydende spiller på HVAC-markede i Danmark. En lang række tiltag skal hjælpe til at nå målet.



16 LED iBond sætter tryk på salget

Tre unikke lysprodukter skal løfte salget for danske LED iBond, der i år oplever fremgang efter nogle svære år



26

Lysten til nye badeværelser er på vej tilbage

Efter et par år med afmatning efter pandemien er danskerne igen begyndt at investere i nye badeværelser. Geberit oplever således større afsætning på douche-toiletter



19

TS-gruppen samler dem, der vil bestemme selv

Nogle elinstallatører vælger at lade sig opkøbe. Men medlemmerne af TS-gruppen er glade for at være herre i eget hus, siger direktøren for den nu 40 år gamle sammenslutning.



36

Daikin vil være en betydelige spiller på det danske marked

Det japansk-ejede selskab satser stort på Danmark med etablering af lager, Experience Center og uddannelsescenter for installatører.

30

En række tiltag skal sikre Danmark mod elektrikermangel

En rapport fra AE-rådet peger på fem indsatsområder. For Dansk EI-forbunds formand peger på at alt skal i spil for at elektrikermangel ikke skal forsinke den grønne omstilling.



MEDA

Ny kollektion til hele badeværelset

LAUFEN



SCAN KODEN OG
LÆR MERE OM MEDA



MEDA _ DESIGN AF PETER WIRZ
BADEVÆRELSE SIDEN 1982 | SCHWEIZ

Lys over land

Elektrificeringen af Danmark er godt i gang. Men den kræver tilstedeværelse af den nødvendige arbejdskraft. Og her kan det komme til at knibe i fremtiden.

Der er nemlig udsigt til mangel på elektrikere og andre aflærte med eltekniske uddannelser, hvis det ikke lykkedes at få flere unge til at se i den retning, når uddannelsesvalget skal træffes.

Allerede i dag oplever installatører, at landet ikke er overbefolket med elektrikere. Ledigheden er ekstremt lav og lønningerne ligger pænt til i forhold til mange andre faglærte.

Netop dét forhold glæder Dansk EI-forbunds formand, Benny Yssing, sig over i historien om udsigten til elektriker mangel i denne udgave af Installatør.

Det er den gode side af mønten, erkender han. Men den dårlige side er et højt arbejdspress, risikoen for at få stress og et presset familieliv.

Men så betyder udsigten til mangel på elektrikere og andre med en el-teknisk uddannelse også, at den grønne omstilling af Danmark kan blive forsinket, påpeger han.

Det er AE-rådet, der i en analyse peger på, at



Lars Emtekær, redaktør

Danmark kan komme til at mangle op mod 10.000 med de rette uddannelser frem mod 2035, hvis vi blot lader stå til.

AE-rådet kommer med fem anbefalinger til en ændret kurs. Og står det til Dansk EI-forbund, der der sættes ind på alle områder.

En opgradering af uddannelsen og erhvervsskolerne står her helt centralt. Ofte har skolerne i dag svært ved at skaffe de nødvendige lærerkræfter, påpeger vicedirektøren for Syddansk Erhvervsskole. Læs også mere om hans forslag inde i magasinet.

Her kan du også læse historien om den danske virksomhed LED iBond, der foreløbig har investeret mere end 100 mio. kr. i udviklingen af unikke lysløsninger til bl.a. gartnerier. Det har været en hård kamp op ad bakke, men nu synes der at være lys forude.

Det samme gælder ifølge Geberit danskerne lyst til at investere i badeværelser – måske endda med ekstra features i toiletet.

God læselyst!

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

Redaktion:



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



Lars Emtekær
Redaktør
le@horisontgruppen.dk



Majbritt Refsgaard
Grafiker
mr@horisontgruppen.dk

Salg & Marketing:



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



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

Abonnement:

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

ISSN: 2596-4666

Tryk:



Udgiver:

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



NYT IFÖ SPIRA ART TURBOFLUSH 2.0

shhhhhh...



Enestående lydæmpning



Markedets mest effektive skyl

Kraftfuldt skyl - minimal lyd

Ifö Spira Art 2.0 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. Spira Art 2.0 Turboflush har Ifö Clean glasur, sæde med soft close og quick release samt markedets laveste vandforbrug med kun 4/2 liter skyl. Og som altid er du garanteret en simpel og enkel installation, nem indstilling af skyllemængden og 10 års reservedelstilgængelighed.

Se mere på ifo.dk

Ifö
Geberit Group

INSPIRERET AF
naturen



Registreringskaos afblæst

Tusindvis af ansatte slipper for at skulle registreres som brugere af firmaets biler. Det var der ellers lagt op til i en bekendtgørelse, men nu har skatteminister Rasmus Stoklund (S) fjernet kravet. Og det glæder TEKNIQ Arbejdsgiverne.

Telefonerne har bimlet og bamlet hos TEKNIQ Arbejdsgiverne siden det kom frem, at skatteministeriet ville kræve registrering af alle brugere af firmabiler - fra traktorer over entreprenørmaskiner til almindelige varebiler.

"Vi har været helt uforstående overfor kravet, fordi det ville skabe et registreringskaos. Og det har skabt frustration hos vores

medlemmer, der helt berettiget var bekymrede for den øgede administrative byrde," siger Linda Nordstrøm Nissen, der er underdirektør i arbejdsgiverorganisationen.

Men kritikken er blevet hørt. Skatteminister Rasmus Stoklund har ændret bekendtgørelsen, så den ikke længere omfatter medarbejdere, der benytter firmaets køretøjer, med mindre de bliver beskattet af fri bil.

"På det punkt er der tale om en fuldstændig tilbagerulning, fremgår det af ændringen af bekendtgørelsen. Og den del er vi meget tilfredse med," siger Linda Nordstrøm Nissen til Installatør.dk.

Ny vidensportal for el- og vvs-branchen



Installationsbranchens nye vidensportal giver nem og gratis adgang til materialer og læringsforløb for virksomheder, ansatte og lærlinge i el- og vvs-branchen. Den nye vidensportal indeholder en lang række forskellige elementer som f.eks. digitale undervisningsforløb, digitale lærebøger og et nyudviklet digitalt værktøj til indregulering af ventilationsanlæg.

Portalen er udviklet af de faglige udvalg for elektriker- og vvs-energiuddannelsen og vil løbende blive opdateret med nye materialer og funktioner, fx vil søgefunktionen senere på året blive udvidet med en AI-chatbot, skriver TEKNIQ Arbejdsgiverne på sin hjemmeside.

Lidl satser stort på solceller

Dagligvarekæden Lidl udvider solcellekapaciteten på lager- og logistikcenteret i Køge med et nyt 4542 m² stort solcelleanlæg, så 20 pct. af strømforbruget i bygningen nu dækkes af el fra egne grønne og vedvarende energikilder.

"I Lidl ønsker vi at være en del af

konsulent i Lidls byggeafdeling og projektleder for solcelleprojektet.

"Solceller har været en oplagt mulighed for os til at udnytte den store mængde ledige plads på taget, og samtidig opnå en økonomisk såvel som grøn fordel," tilføjer han.



en grønnere og mere bæredygtig fremtid. Det ses blandt andet i vores mål om at sænke vores CO₂-udslip med 80 pct. i scope 1 og 2 inden 2030 sammenlignet med baseline 2019. Produktionen fra anlægget reducerer CO₂-udledningen med ca. 200 ton om året," fortæller Kevin Engblad Lind,

De ca. 4.500 kvm solceller på toppen af den 14 meter høje bygning producerer grøn el, der går til afgørende funktioner og områder på lageret som for eksempel køling og frostrum og driften af robotterne i det automatiserede højlager, oplyser Lidl i en pressemeddelelse.



Fremgang for salg af grønne varebiler

Trods fald i antallet af nye vare- og lastbiler i august, viser salgstallene en betydelig fremgang i nye køretøjer på el.

"Varebilsalget i august har taget et dyk, men det er vigtigt at huske, at vi stadig ser en imponerende vækst samlet set for året. Med en stigning på 16,5 procent år til dato forventer vi et godt resultat for 2024. Samtidig stiger andelen af grønne varebiler, hvilket er meget glædeligt," siger Mads Rørvig,

adm. direktør i Mobility Denmark. I august 2024 var der tydelige forskydninger i drivmiddelfordelingen sammenlignet med samme måned sidste år. Dieselvarebiler faldt med 7,5 procentpoint, mens benzinvarer steg med 6,1 procentpoint. Elvarebilerne oplevede en stigning på 1,6 procentpoint, mens plug-in hybridernes popularitet faldt med 0,3 procentpoint.

DK jord IP44



Kabelbroer



CEE IP44 & IP67



Bimålere



Malmbergs Byggestrøm

- bestil 2024/25 katalog på salg@malmbergs.dk eller +45 4450 0377



Online katalog

250A



Belysningscentral



Gulvcentral 32A & 63A



63A fordelertavle 4x32A



Affugtere 50/70/90 liter



LED-strip 400-1050m/m



Arbejdsbelysning IP54



Udgangspunktet for det bedste resultat

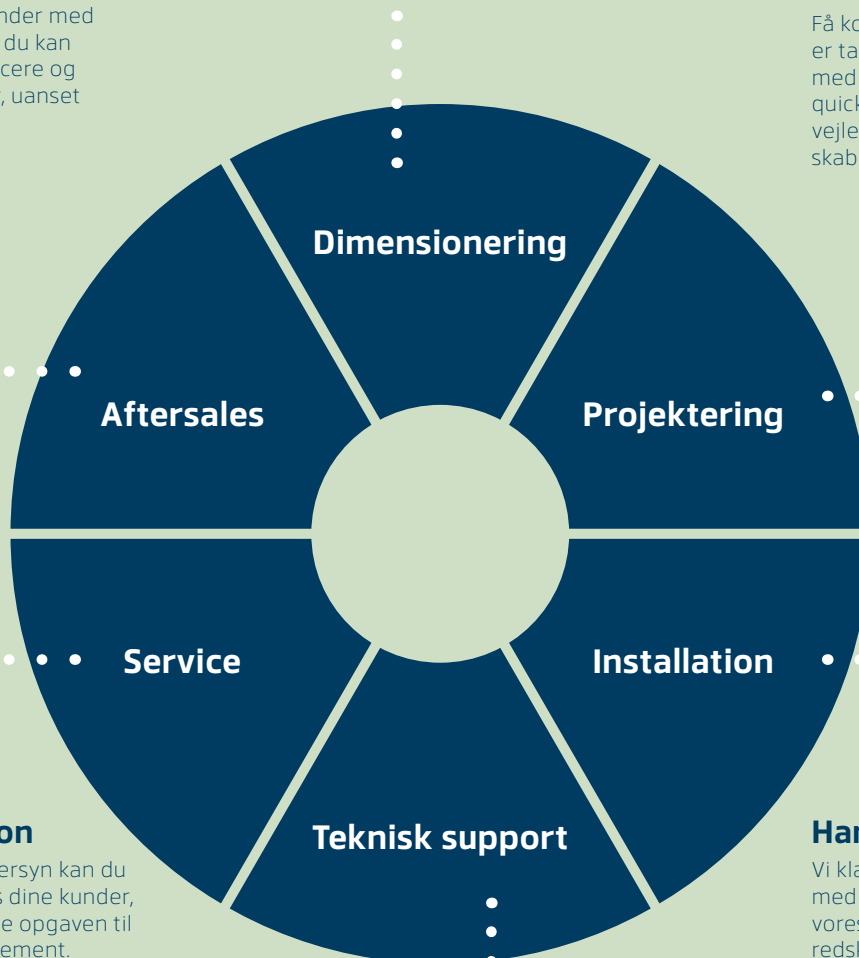
Vi hjælper med korrekt dimensionering, og jo tidligere vi bliver inddraget i processen, jo større værdi kan vi skabe for både dig og din kunde.

Giv dine kunder ro i maven

Vær tæt på dine kunder med myUplink PRO, hvor du kan opdatere, diagnosticere og vejlede dine kunder, uanset hvor du er.

Overblik over alle detaljer

Få konkrete forslag, hvor der er taget højde for alle detaljer med beregningsprogrammer, quick guides, installationsvejledninger og tilbuds-skabeloner.



En god relation

De årlige serviceeftersyn kan du enten selv klare hos dine kunder, eller du kan overlade opgaven til vores serviceabonnement.

Hands-on erfaring

Vi klæder dig på til opgaven med kurser og undervisning i vores sortiment og konkrete redskaber samt viden om regler og lovgivning.

Support 24/7

Vores serviceteam har en teknisk baggrund, løser problemer telefonisk eller on site og rykker ud med reservedelen, hvis det er nødvendigt.

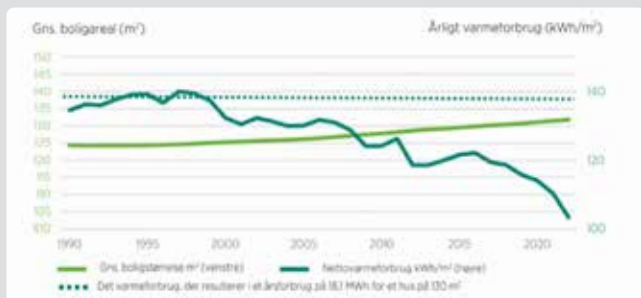
FÅ ET STÆRKT TEAM I RYGGEN

Gå dine projekter i møde med et stærkt Vølund-kort på hånden.

Vi klæder dig på til opgaven med den velkendte Vølund kvalitet og energieffektive features som fx Smart Price Adaption.

Du får et kompetent team, der kender din hverdag, og uanset projektets størrelse er vi med i hele processen – fra dimensionering til projektering, fra tilskudsordninger til teknisk support.

Kontakt os på 97 17 20 33, info@volundvt.dk eller læs mere på volundvt.dk/erhverv



”Standardhuset” er forældet

En forældet opgørelsesmetode skævrider billedet af prisen på fjernvarme, mener Dansk Fjernvarme.

Forsyningstilsynet baserer sin halvårslige varmeprisstatistik på opgørelsen af, hvad det koster at opvarme et ”standardhus” og en ”standardlejlighed”. Men definitionen af standard er 40 år gammel og giver et for højt billede af varmeomkostningen, mener Dansk Fjernvarme.

Brugen af standard-definitioner af boliger gør det muligt at sammenligne fjernvarmepriser på tværs af selskaber og tid og er dermed med til at skabe transparens og øget forbrugeroplysning.

”Netop derfor er det også uheldigt, at de standardboliger der anvendes i dag, er over 40 år gamle og ikke er repræsentative for hverken det samlede forbrug eller energieffektiviteten i en gennemsnitlig fjernvarmeopvarmet bolig. Det giver forbrugerne et skævrædet billede af, hvad opvarmning med fjernvarme egentlig koster,” siger Bettina Vester, der er chefkonsulent i Dansk Fjernvarme.

En opdatering af standardboligen viser ifølge Dansk Fjernvarme, at et tidssvarende standardhus forbruger 13,7 MWh eller 27 pct. mindre end forbruget efter det gamle beregningsgrundlag.

Tænketank skifter navn



Dansk Fjernvarmes tænketank Grøn Energi er blevet til Tænketanken Brundland, der skal sikre et øget samarbejde på tværs af forsyningssektorerne. Tænketanken Brundtland er et

nyt, nødvendigt skridt for at sikre, at vi som samfund kan imødekomme de krav, vi har til grøn omstilling, forsyningsikkerhed og meget andet.

Det mener Dansk Fjernvarme, der allerede glæder sig over den brede opbakning fra forsyningssektoren, fagbevægelsen, industrien og forskningsverdenen.

”I forsyningssektoren står vi overfor en række udfordringer, der kalder på øget opmærksomhed og ikke mindst øget samarbejde. Det gælder både i forhold til at komme i mål med den grønne omstilling, i forhold til at sikre forsyningsikkerheden af el, vand, varme, affaldshåndtering og i det hele taget passe på vores kritiske infrastruktur,” siger Kim Mortensen, direktør i Dansk Fjernvarme og formand for tænketanken.

Håndværkerfradrag bør omfatte ladestandere

Det nye håndværkerfradrag i regeringens finanslovsforslag bør inkludere opsætning af ladebokse, for at skubbe på den grønne omstilling, mener Mobility Denmark.

Håndværkerfradraget bliver genindført med et grønt fokus, og det bør også omfatte opsætningen af ladebokse, mener Mobility Denmark (tidligere De Danske Bilimportører).

”I takt med udskiftning til elbiler, vil mange danskere stå med en markant merudgift til opsætning af ladebokse ved deres bolig.

Det kan gøre omstillingen dyr for mange, som ellers er klar til en elbil. Dem kan man med fordel give en hjælpende hånd gennem BoligJob-ordningen,” siger Mads Rørvig, adm. direktør for Mobility Denmark.

Mobility Denmark finder det oplagt, at opsætning af ladebokse bliver omfattet af ordningen, da udskiftningen af fossile biler til elbiler har stor betydning for den grønne omstilling.



Ekstrem vigtig opgave



Dan Jørgensen skal som energi- og boligkommissær håndtere nogle af de største udfordringer, som EU står med. Det gælder konkurrenceevnen, sikkerheden og den grønne omstilling, mener Green Power Denmark.

”Konkurrenceevne, europæisk sikkerhed og grøn omstilling står øverst på kommissionens dagsordenen. Den har allerede annonceret, at der skal laves en ny ”Clean Industrial Deal”, der skal skabe grøn omstilling og sikre bedre konkurrenceevne i Europa. Opgaven bliver at forenkle regler, investere i infrastruktur og sikre adgang til billig, bæredygtig og

sikker energi. Dan Jørgensen får en ekstremt vigtig og helt central opgave med at sikre, at EU lykkes med den store udfordring,” siger Jacob Klivager Vestergaard, EU-chef i Green Power Denmark.

Det er således en fyldt tallerken, der står foran Dan Jørgensen, når han efter den forventede godkendelse af parlamentet kan tiltræde stillingen.

Han skal blandt andet sikre, at EU kommer forrest i den grønne omstilling og dermed kan sikre fossilfri og billigere energi til de europæiske virksomheder og forbrugere.



Rekord mange opsætter solceller

I 2022 og 2023 blev der etableret over 25.000 små solcelleanlæg ved de danske boliger. Det er mere end de 8 foregående år tilsammen, viser en ny undersøgelse fra Vurderingsstyrelsen. De høje strømpriser satte i 2022 for alvor gang i salget af mindre solcelleanlæg til private med godt 11.000 installationer, og i 2023 blev der opsat knap 14.000 anlæg, hvilket er det højeste antal i ti år. "Vi kan se, at antallet af nye små solcelleanlæg tager et tydeligt hop opad i 2022 og 2023. Det

skyldes formentlig, at mange boligejere har reageret på de pludselige stigninger i elpriser i 2022 og en generel bekymring for forsyningsikkerheden," siger kontorchef for BBR, Christopher Stryhn Møller, Vurderingsstyrelsen i en pressemeddelelse. Tallene stammer fra en ny opgørelse fra BBR-registret, der er en del af Vurderingsstyrelsen. Ved udgangen af 2023 er der i alt registreret knap 130.000 små solcelleanlæg, som hver især bidrager til den grønne omstilling.

Mange finder nye karriereveje

Ny analyse viser, at faglærte ikke er låste af deres uddannelse. Langt hovedparten af de nyudlærte elektrikere og vvs'ere fortsætter direkte ud i installationsbranchen, men op til en tredjedel af dem videreuddanner sig i løbet af de første fire år. De er både eftertragtede på arbejdsmarkedet og videreuddanner sig flittigt i årene efter, de har fået svendebrevet.

Det er hovedkonklusionen i en ny analyse af mere end 16.000 ny-

udlærte elektrikeres og vvs'eres karriereforløb, udarbejdet af analysebureauet Moos-Bjerre A/S for TEKNIQ Arbejdsgiverne, Dansk El-Forbund og Blik- og Rørarbejderforbundet.

Langt størstedelen af de nyudlærte elektrikere (87 procent) og vvs'ere (89 procent) vælger at starte deres karriere direkte i installationsbranchen, hvor de oplever en høj grad af jobsikkerhed og efterspørgsel på deres kompetencer.

Men analysen viser samtidig, at en stor del af dem har mod på at lære mere. Hele 32 procent – hver tredje af elektrikerne – vælger et nyt uddannelsesforløb i løbet af de første fire år, efter de har fået deres svendebrev i hånden. For vvs-energispécialisterne er det 21 procent – eller hvad der svarer til cirka hver femte udlærte.



De administrative byrder tynger

Hele 77 procent af TEKNIQ Arbejdsgivernes medlemsvirksomheder svarer i undersøgelse, at de administrative byrder er stigende,

fra TEKNIQ Arbejdsgiverne, hvor tre ud af fire virksomheder i det tekniske erhvervsliv svarer, at de administrative opgaver og bu-



der kan hæmme både vækst, effektivitet og konkurrenceevne.

"De administrative byrder er en alvorlig hæmsko for vores medlemmer. Vi ser, at virksomhederne bruger mere og mere tid på at håndtere komplekse regler og krav, hvilket går ud over deres kerneopgave," siger Maria Schougaard Berntsen, underdirektør i TEKNIQ Arbejdsgiverne, der organiserer virksomhederne i det tekniske erhvervsliv. Væksten i de administrative byrder fremgår af en undersøgelse

reaukratiet fylder mere og mere i hverdagen. Kun to procent af virksomhederne mener, at det er faldende.

Fra 2015 til 2023 blev det danske erhvervsliv samlet set pålagt ekstra økonomiske byrder for i alt 4,5 milliarder kroner. I 2023 alene blev der indført nye regler, der resulterede i cirka 790 millioner kroner i årlige byrder og kun 85 millioner kroner i årlige lettelser, viser en opgørelse fra Erhvervsministeriet.



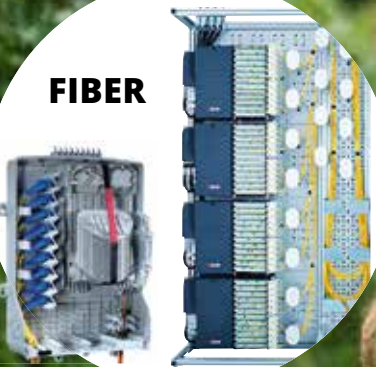
Gasforbruget steg 8 pct. i første halvår

I takt med prisfaldet op gas efter de vildt høje priser under energikrisen har danskerne igen skruet op for forbruget. Sammenlignet med første halvår af 2023 er gasforbruget steget med 8 pct. Det har været lidt koldere i årets første seks måneder og det kan forklare 1 pct. af stigningen, mens de resterende skyldes andre faktorer. "Vi har haft et par usædvanlige

år i hele energibranchen. Særligt i 2022 ændrede gasforbruget sig markant som konsekvens af energikrisen. Det fik priserne til at stige og fik mange til at spare på gassen eller helt skifte til en anden varmekilde end gas. Siden har forbruget stabiliseret sig igen," siger Sune Holm, COO i Evida, Danmarks gasdistributør.

Alt til fiber og netværk

FIBER



COAX/RF



**SFP/
TRANSCEIVER**



BLÆSEUDSTYR



PDS/KABLING



**VÆRKTØJ
OG RENS**



**TEST-
UDSTYR**



**RACK/PDU/
MANAGEMENT**



- ✓ Kompetent rådgivning
- ✓ Bredt udvalg med dag-til-dag levering

Alcadon

- ✓ Skræddersyede produkter fra egen produktion i DK
- ✓ ISO 9001:2015 certificeret
- ✓ Webshop



Se meget mere ↑

Køb også på
alcadon.dk
og

KlarPris

COMMSCOPE®

JETTING
DARE TO DO IT DIFFERENTLY.

R&M

STU



TransOpto

AFL

RIPLEY®

FLUKE
networks

ENOC
DETAILS MAKE THE DIFFERENCE

enLOGIC

Raritan
A brand of Legrand



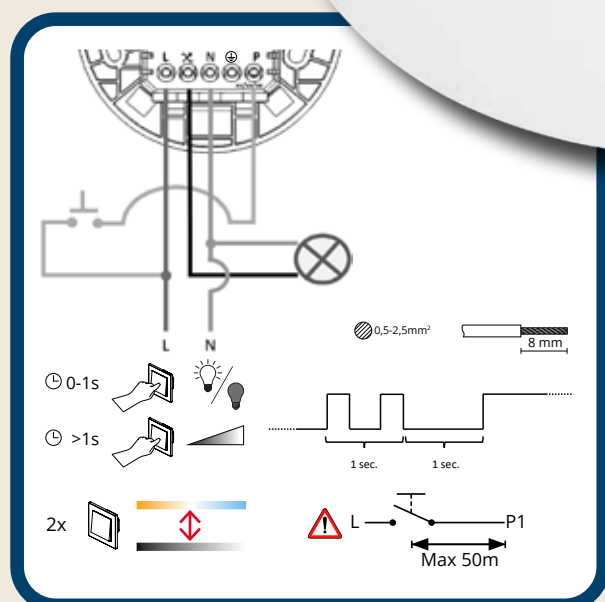
LEDDim Smart Ceiling

Styr den trådløst via SG Smart App, Smart Switch, LEDDIM Smart Push II eller push input med fjeder, hvis der allerede er en afbryder ledning i lampeudtaget.

LEDDim Smart Ceiling er en smart lysdæmper, som kan dæmpe armaturer med bagkantsdæmp, alle Tunable White LEDDim enheder; den kan blot være en SMART on/off enhed eller en trappeautomat via countdown funktion. Dette vælges i SG SMART App'en, når den monteres.

Dæmperen kan styres via SG Smart appen, samt af smart enheder som f.eks Smart Switch, eller den kan styres af afbryder med KIP funktion. LEDDim Smart Ceiling er forsynet med skrueklemmer med 5 poler.

Alle skrueklemmer er isoleret mod utilsigtet berøring. Monteres i en Euro dåse eller SG loftdåse. Den er også kompatibel med andre loftdåser på det danske marked. Frontplastik medfølger og er udført i farvebestandigt og antibakteriel plastik, som ikke falmer i farven, og som er med til at holde berøringsoverflader rene og bakteriefrie.





Dansk lys-virksomhed satser stort på gartnerier og p-huse: Nu skal markedet erobres

Tekst: Lars Emtekær | Foto: LEDiBond

De tynde patenterede TRACY-lysskinner er et af de tre produkter, som nu bliver til salg hos landets grossister. Det benyttes bl.a. i P-huse.



Vækstlyset HORTISABER tilpasser som det ifølge LED iBond eneste produkt på markedet spectret ud fra de mest optimale vækstbetingelser for de forskellige afgrøder.

Hvis produktnavne som Tracy og Gracy ikke lige vækker genklang hos landets el-installatører, er der ikke noget at sige til det. Det er ellers LED iBonds primære produkter sammen med et specialudviklet vækstlys-løsning til drivhuse.

Produkterne har nemlig endnu ikke været på hylderne hos landets grossister, men forsøgt solgt direkte til kunderne. Uden succes, vidner regnskabet om. Men det bliver der lavet om på nu, lover virksomhedens midlertidige CEO, Flemming Thomsen.

Han blev indsat som midlertidig CEO den 30. august fra en stilling som salgsdirektør i LED iBond, da bestyrelsen valgte at skille sig af med topchefen gennem to et halvt år efter en turn-around, der dog ikke havde fået omsætningen til at stige.

Nu skal der sættes turbo på at øge kendskabet til virksomhedens produkter og gøre dem tilgængelige for at få banket salget i vejret i selskabet, der blev stiftet i 2014, men siden har brændt et trecifret millionbeløb af – uden at indfri de oprindelige tårnhøje ambitioner.

Optimismen var ellers ikke til at tage fejl af, da LED iBond i juni 2020 blev introduceret på First North-minibørsen. Og investorerne flokkes om aktien, der blev overtegnet 11 gange. Virksomheden med internationale ambitioner nåede målet om at skaffe 32 mio. kr. i ny kapital, der skulle investeres i salgskanaler og udvikling. Målet var en omsætning i 2022 på 100 mio. kr.

Midlet var avancerede LED-løsninger designet og produceret i Danmark i smart design og med intelligent styring.

Fra en notering på omkring 6,50 kr. ved intro-

Ambitionerne fejler ikke noget hos lysproducenten LED iBond i Hørsholm. Virksomheden har udviklet en ny type softwarestyret LED-belysning, der er mere kompakt, smartere og indbygningsvenlige. Hidtil har investorer postet et stort trecifret millionbeløb i virksomheden, men uden effekt på omsætningen. Det skal laves om nu.

duktionen bare steg og steg kursen til den nåede toppen i februar 2021 med ca. 26 kr. Men så begyndte nedturen. I maj året efter var kursen raslet ned til 1,75 kr. Salget havde svigtet totalt. Omsætningen lå i 2021-regnskabet på blot 5,4 mio. kr.

Målet om at nå 100 mio. kr. i 2022 blev vekslet til en virkelighed på 4 mio. kr.

Virksomheden havde spredt sig over en meget bred produktportefølje og satsede også på specialdesignede løsninger til f.eks. et bibliotek i Oslo, Musikteatret i Holstebro og DTU i Lyngby.

Men salget nåede aldrig målsætningen og i midten af 2022 blev en turn-around sat i gang af en ny adm. direktør.

Det betød bl.a., at medarbejderstaben blev godt og vel halveret, omkostningerne blev reduceret, produktporteføljen blev optimeret og slanket, ligesom en række marketing-, salgs-, og

CRM-processer blev digitaliseret, men det lykkedes ikke at vende den faldende omsætning.

"Vi har stået overfor udfordringer om at få strømlinet vores produktsortiment og få en endnu bredere og større kontaktflade. Og så har vi stået overfor den udfordring, at vi ikke handlede med grossisterne, men gik efter at sælge direkte til slutkunden. Men det gør vi ikke mere på de to produkter, Gracy og Tracy. De vil blive solgt via grossister pr. 1. november," siger Flemming Thomsen.

Turn-a-rounden betød også, at LED iBond nu fremadrettet vil sætse på tre produkter:

- TRACY Interconnect er lange, smalle, 6 mm høje LED-paneler, der kan bygges sammen i en længde på op til 75 meter og f.eks. benyttes i p-huse eller i solarcarporte.
- GRACY Industry er verdens tyndeste LED-spot belysning, bygget til barske omgivelser, hvor lys, sikkerhed og holdbarhed er i fokus – f.eks. i vaskehaller og på tankstationer.
- HORTISABER er virksomhedens nyeste produkt, der er udviklet specielt til drivhuse og kan spare mellem 20 og 70 pct. på energiomkostningerne sammenlignet med traditionelle vækstlamper og samtidig med, at lav driftstemperatur sikrer lang holdbarhed.

Konkurrencen er hårdt ikke mindst fra virksomheder, der producerer i langt billigere lande, men LED iBonds løsninger er ifølge direktøren unikke.

"Hortisaber kan tilpasse de bedste spectre til afgrøderne på baggrund af videnskabelige data fra universiteter. Vi har således ikke standard-spectre som andre producenter i markedet, men tilpasser dem ud fra de mest optimale vækstbetingelser for de forskellige afgrøder. Desuden kan vi med produktet opnå den størst mulige uniformitet i forhold til at få dækket væksthuset bedst muligt med lys," siger Flemming Thomsen.

Et andet produkt, som LED iBond nu vil sætse på, er produktserien TRACY.

"TRACY er også et patenteret produkt, som er tilpasset solarcarporte og har et meget flot design sammenlignet med vores typiske kinesiske konkurrenters produkter. Det er meget tyndt, enkelt og giver den optimale belysning. Samtidig er det også velegnet til f.eks. p-huse, fordi TRACY-lysskinne kan passes ind i bygningens konstruktion" siger Flemming Thomsen.

"GRACY kan både benyttes ved nyetablering og som et replacement-produkt til gamle lyskilder, fordi det med sit ultratynde design på 6 mm blot kan sættes op og dække hullet fra den gamle installation."

"Set ud fra et installatørsynspunkt er vores væksthusbelysning på grund af sin længde væsentlig nemmere at montere, fordi der skal monteres færre. Det samme gælder TRACY, hvor man kan "klikke" armaturer sammen til en længde på op til 75 meter, hvilket også gøre installationen nemmere," siger direktøren.



"Hvis vi kigger fremad, er det at være mere synlige i markedet helt klart et af vores vigtigste fokusområder," siger LED iBonds interim CEO, Flemming Thomsen.



< GRACY er ifølge LED iBond verdens tyndeste LED-spot belysning.

Og rent prismæssigt kan LED iBond ifølge Flemming Thomsen godt følge med.

"Hvis vi kigger på GRACY er vi prismæssigt fuldt ud konkurrencedygtige. Hvis vi ser på vores vækstlamper til drivhusene, HORTISABER, er vi fuldt konkurrencedygtige på det europæiske marked, og i forhold til TRACY til solarcarporte er vi meget unikke, fordi vi ikke har konkurrenter til dette produkt med et lignende design".

Men nu handler det om at øge kendskabsgraden.

"Hvis vi kigger fremad, er det at være mere synlige i markedet helt klart et af vores vigtigste fokusområder. Vi skal ud at fortælle elinstallatørerne, at disse produkter findes i markedet," siger Flemming Thomsen.

Virksomheden beskæftiger i dag blot 12 medarbejdere og samler selv LED-lysprodukterne på sin egen fabrik i Farum.

Og fra den 1. november er produkterne TRACY og GRACY på hylderne hos landets grossister.

"Vi har et superdygtigt og professionelt team,

der har været i branchen i mange år med stor viden og knowhow. Så jeg tror bestemt på, at vi nok skal lykkes," siger direktøren.

Det har de også behov for i LED iBond. Regnskabet for 2023 viste den hidtil laveste omsætning på blot 2,6 mio. kr. og et tordnende underskud på 47 mio. kr.

Men det er gået bedre i 1. halvår i år, hvor omsætningen nåede 3,6 mio. kr. mod 1,4 mio. i samme periode i fjor. Bl.a. på grund af leverancer til flere solarcarport-projekter i Østrig og Storbritannien og leverance af vækstlys-systemet HORTISABER til et af de største gartnerier.

Samtidig er underskuddet løbende blevet reduceret. Fra de 47 mio. kr. i 2022 til 22 mio. i 2023 og 7 mio. i årets første 6 måneder.

Så der er måske – undskyld udtrykket – lys forude for LED iBond og dermed også for aktionærerne, der har været vidne til, at deres investering er blevet reduceret til det rene ingenting.

Kursen på selskabets aktie ligger har igennem lang tid ligget omkring 25 øre.

Miljøvenlige varmepumper

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



På Energistyrelsens varmepumpeliste



Splitanlæg

Køb i oktober og november og få en buffertank med i prisen

Ring og bestil
70 27 06 07

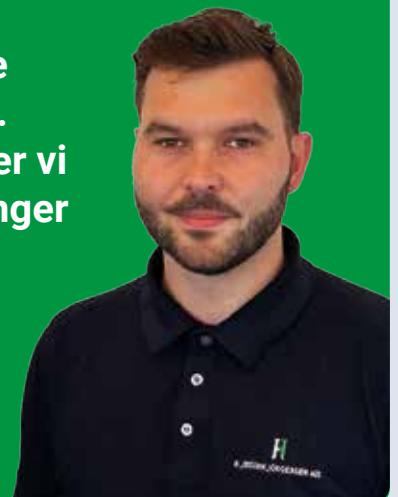
Monoblock



R32

Tag de grønne skridt med os. Sammen finder vi de rette løsninger til dig og dine kunder.

Se mere på
www.hjj.dk





< TS-gruppen vil gøre mere ud af sine erfa-grupper, så de faglige områder samles på landsplan.
Foto: TS-gruppen

TS-gruppen kan fejre 40-års jubilæum sammen med dem, der gerne vil være selvstændige



John Essemann, adm. direktør i TS-gruppen betragter ikke de kapitalejede selskaber som f.eks. Installatør-Gruppen og Koble som konkurrenter.
Foto: TS-gruppen

Konsolideringen brager derudaf i installationsbranchen. Det er ikke noget nyt, men der er med InstallatørGruppen og Koble kommet nye aktører på banen med kontanter klar til opkøb.

TS-Gruppen samler ejerledede el-installationsvirksomheder, der gerne vil bevare selvstændigheden – og er efter 40 år også på jagt efter flere medlemmer.

Tekst: Lars Emtekær

”Vi har en målsætning om at få fem medlemmer mere. Så er vi 45 virksomheder – og det er vores strategiske mål. Vi har nogle udvalgte byer, hvor vi ikke har medlemmer, og det arbejder vi på at få.

Vi har derimod ingen planer om at blive 50 eller 60 medlemmer, fordi der ikke må være flere, end det er muligt at opretholde et stærkt netværk på kryds og tværs” siger John Essemann, der tiltrådte stillingen som adm. direktør for TS-gruppen i starten af året.

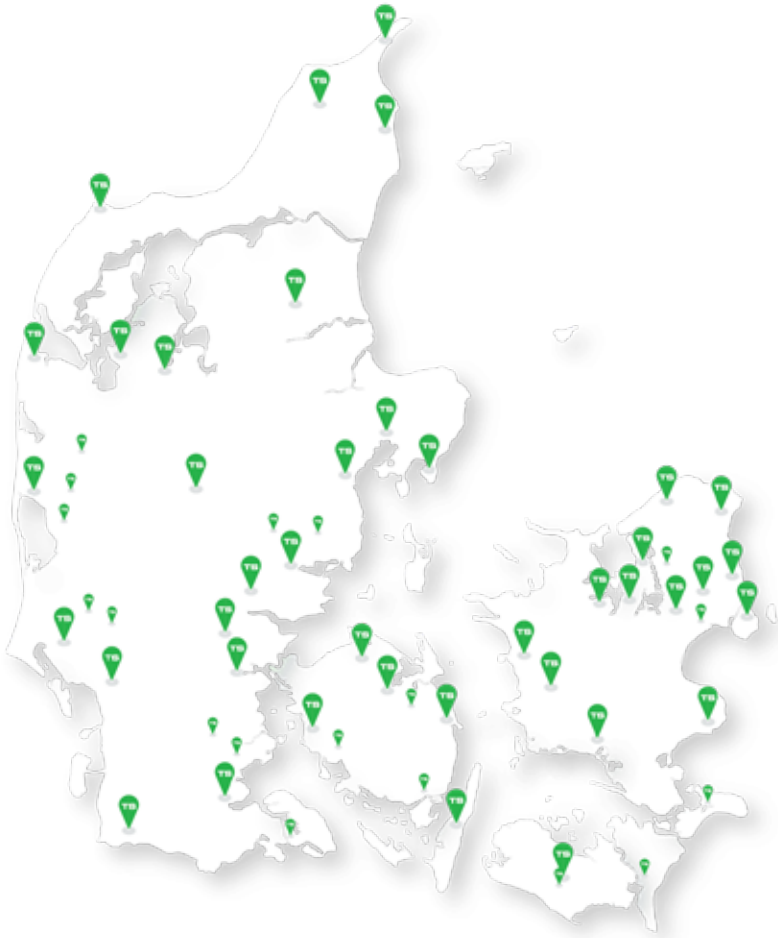
TS-gruppen blev stiftet i 1984 med et mål om at give medlemsvirksomhederne nogle af de fordele, der kommer ved at være en del af noget større – samtidig med, at selvstændigheden er intakt.

I dag omfatter gruppen 40 virksomheder, der

beskæftiger i alt 1.050 medarbejdere og omsætter for i alt 1,1 mia. kr. fra 60 afdelinger spredt rundt i Danmark.

TS-gruppen har mistet medlemmer til kapitalfonds-ejede virksomheder som f.eks. Bravida, InstallatørGruppen og Koble, men John Essemann betragter dem ikke som konkurrenter. ”Egentlig ikke”.

”Der vil altid være en konsolidering i branchen. Det har der altid været. De store har købt op og mindre er gået sammen. Vi har vores eget koncept. Her er man selvstændig og ejerledet. Via TS-gruppen får vores medlemmer hjælp til indkøb, HR, jura, marketing, forretningsstrategier, større projekter med mere. Alle vores kompetencer er tilgængelige for alle på landsplan. Så hvis man f.eks. ikke selv har brandtekniske kompeten-



→ cer, så er der en kollega, der kan komme og hjælpe – uden at man af den grund stjæler hinandens kunder,” siger John Essemann.

En del af noget større

”Vi forsøger at fortælle om TS-gruppen ud fra to historier: For det første er man en del af noget større. Og så har vi mindst lige så mange kompetencer som de store virksomheder har. Samtidig går konceptet jo også ud på, at man har sit eget cvr-nummer og er selvstændig.

Jeg ser mere et salg til en kapitalfond som en mulighed, hvis man ikke har styr på sit generationsskifte – eller af andre årsager ikke ønsker at være selvstændig mere. Så er det jo en fin mulighed, hvis man kan få en god pris for sin virksomhed, ligeledes er det jo en mulighed at opkøbe intent i TS-gruppen,” siger John Essemann.

Men trods afgang er tilværelsen som selvstændig fortsat attraktiv for rigtig mange installationsvirksomheder.

”Der er mange i TS-gruppen, der fastholder, at de er glade for deres tilværelse som selvstændige og ikke vil ind i større virksomheder, hvor de går fra at være selvstændige til at være ansat i sit eget gamle firma og efterfølgende at skulle performe og rapportere hver måned for at retfærdiggøre den pris, de har fået for virksomheden,” siger TS-gruppens adm. direktør.

TS-gruppen, der beskæftiger seks medarbejdere på kontoret i Hedensted, har i år iværksat en proces, der skal revitalisere deres erfagru-

per styrke medlemsfordelene samt netværket.

Gruppen forhandler i dag indkøbsaftaler med grossister, producenter og agenter.

Nærværksaktiviteterne for ejerlederne og deres medarbejdere omfatter arbejds møder, foretningsudvalg, erfagrupeer, mellemlidermøder, kurser og online B2B-præsentationer med fokus på sparring og markedstendenser.

TS-gruppens marketingafdeling sørger for at holde medlemmers hjemmesider opdaterede og synlige, ligesom gruppen også tilbyder HR-rådgivning og sparring med fokus på organisationsudvikling, rekruttering og ledelse.

Derudover har medlemsvirksomhederne adgang til et fælles intranet, indkøbssystemer og digitale værktøjer til læring og sparring på tværs. Og der er planer om en opgradering.

Erfagrupeerne i TS-gruppen er fremover tema- og emnebaseret, hvilket betyder, at medlemmerne kan deltage i faglige diskussioner og erfaringsudvekslinger, som er relevante for deres specifikke arbejdsområder og behov.

”Vi vil gøre meget mere ud af erfagrupeer, så man samler de faglige områder på landsplan. Vi har også forskellige foretningsudvalg for eksempelvis indkøb, marketing og teknik – otte i alt – som ejerlederne er en del af, så de er med til at sætte retningen for hele TS-gruppen. Og så gør vi også meget ud af faglig uddannelse og ledelsesuddannelse for ejerne. Så vi satser på en retning, hvor vi samler ejerne i forbindelse med foretningsudvikling og vidensdeling, så de deri-

gennem får et stærkt netværk og fortrolighed til hinanden,” fortæller den adm. direktør.

Gebyret er ens for alle

ESG-rapportering, der i stigende grad bliver en vigtig del af virksomhedernes opgaver, er også et område, som TS-gruppen hjælper medlemmerne med.

”Det samme gælder, når der kommer ny lovgivning på banen. Det kunne f.eks. være omkring varmepumper, hvor vi så analyserer den og laver nye instruktioner, vejledninger og webinarer, så medlemsvirksomhederne nemt kommer up-to-date på dét, der fylder i hverdagen,” siger Essemann.

Medlemsvirksomhederne betaler et årligt gebyr, der er ens for alle.

Så det er forholdsvis dyrt at være en mindre medlemsvirksomhed?

”Det kan man godt sige. Men med et materialekøb på omkring 2 mio. kr. vil vores optimerede indkøbsaftaler finansiere medlemskabet. Der er en stor fordel for den lille virksomhed ved at være en del af noget større,” siger den adm. direktør.

”Vi er glade for at være selvstændige”

En af de virksomheder, der er en del af TS-gruppen, er VS Automatic i Horsens, der har været med i gruppen siden 1998.

”Vi kan godt lide den type netværk, hvor man kan tale frit mellem ejerledere, vores medarbejdere kan lave ERFA på tværs – og stadig er herre i eget hus. Der er ingen, der kommer og fortæller os, hvad vi skal og ikke skal, som det er tilfældet i kapitalkæder som f.eks. Koble og InstallatørGruppen, siger Torben Steffensen, der er direktør, medejer og stifter af VS Automatic i 1997 sammen med Niels Valeur.

Han sætter pris på, at medlemsvirksomhederne selv bestemmer, hvilke opgaver de går sammen om at løse og har ikke noget ønske om at sælge virksomheden.

”Vi har da fået henvendelser fra nogen, men vi har en god forretning og er glade for at være selvstændige,” siger han.

Og sådan er der fortsat rigtig mange installationsvirksomheder der har det, mens andre kigger på mulighederne for at lade sig opkøbe.

”Jeg har kendskab til, at nogle af vores medlemsvirksomheder er i dialog til anden side. Men vi har også nye medlemmer på vej. Konsolideringen har altid været der – og den vil fortsætte. Det skal man se professionelt på, og så skal vi være bevidst om vores koncept og løbende forædle det,” siger direktøren for TS-gruppen.

HURTIGT – NEMT – SIKKERT

DEN NYE GROHE RAPIDO SHOWER FRAME

PROFESSIONAL

GROHE

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

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



Den universelle indbygningsboks **GROHE Rapido SmartBox** er allerede monteret

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



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



Scan QR-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

PART OF LIXIL

DIT ARBEJDSTØJ ER I "TRYKKE" HÆNDER HOS OS!

Hos AO finder du et bredt udvalg af fede mærker indenfor arbejdstøj. Vi hjælper dig gerne med at finde det rigtige og kan også hjælpe dig med at få tryk på dit tøj.

KIG IND!
SE DET STORE UDVALG



AO



SIKA
Created to work

BOISEN
safety

HKSDK
reg. trademark of Denmark

AIRTOX

B **BJERREGAARD**
footwear by expert

OS Nordic safety alliance

FRISTADS
KANSAS

BLÅKLÄDER
WORKWEAR

ENGEL

Snickers
WORKWEAR

MASCOT

ID
IDENTITY

LYNGSØE
RAINWEAR

OX-ON
DESIGNED TO PROTECT



Dansanis LUNA i nordisk design, der kan skræddersys med unikke farver.

Badeværelsestrends: En fusion af individualitet, natur og spa-følelse

Den danske producent af badeværelsesmøbler, Dansani, ser en række trends, der gør badeværelset til andet og mere end et funktionelt rum. Nu handler det ifølge arkitekt Andreas Jeldtoft Marxen, Dansani, også om fokus på individualitet, naturens elementer og skabelsen af en spa-lignende atmosfære.

Tekst: Lars Emtækær | Foto: Dansani

Badeværelset af i dag må gerne være unikt. Det skal afspejle forbrugernes individualitet og ikke bare kunne løse opgaven. Vi har bedt Dansanis arkitekt, Andreas Jeldtoft Marxen, om at komme med sin bud på de vigtigste tendenser, der præger badeværelsesdesign i dag.

Han giver her syv bud på tendenser, der er oppe i tiden lige nu – og et bud på, hvad der venter lige om hjørnet.

Individualitet og personlighed

Individualitet er i centrum af moderne badevæ-

relsesdesign. Kunder efterspørger i højere grad skræddersyede løsninger, der passer præcist til deres rum og stil. Asymmetriske designs, unikke farvevalg og specialfremstillede elementer gør det muligt at skabe et badeværelse, der afspejler personlighed.

Naturens elementer

En stærk trend er at integrere naturmaterialer i badeværelsets design. Stenfliser som terrazzo, natursten og travertin bringer en følelse af ro og jordforbindelse til rummet. I Norden ser vi des-

uden stor efterspørgsel efter møbler med træ, der skaber varme og tekstur, mens vaske i Silestone kombinerer holdbarhed med naturlig elegance. Disse materialer skaber en tæt forbindelse til naturen og forankrer badeværelset som en afslappende oase.

Atmosfære som et spa

Flere og flere kunder søger at skabe en spa-følelse, og her spiller belysningen en afgørende rolle. Dæmpbar, justerbar belysning gør det muligt at skabe præcis den atmosfære. Lysstyringsløsning-



Dansanis Classic You tilbyder "tidløs elegance".

ger er designet til at give præcis kontrol over lyset, så brugeren kan vælge mellem det klare naturlige lys, når dagens look skal sættet og lækkert afdæmpet lys til en afslappende spa-aften.

En stilfuld detalje

Lodrette riller har gjort deres indtog i moderne badeværelsesdesign og ses nu på alt fra fliser til møbler og glasafskærmninger. Denne struktur tilføjer en subtil dimension til rummets overflader og skaber et sofistikeret udtryk, der er minimalistisk, men alligevel karakterfuldt.



Urban You er Dansanis bud på baderumsmøbler "uden overflødige detaljer".

Afdæmpede og rolige farver

Farver spiller fortsat en vigtig rolle i badeværelsets udtryk, men vi ser i øjeblikket en præference for mere rolige, afdæmpede toner, der skaber en nordisk og spa-inspireret følelse. Farverne er ofte naturlige og bløde, hvilket bidrager til en beroligende og afslappende atmosfære.

Store Runde Spejle

Store runde spejle er stadig en favorit i moderne badeværelser. De bløde, organiske former står i kontrast til de mere kantede og strømlinede møbler og tilføjer en følelse af balance og harmoni til rummet.

Åbne hylder

Moderne badeværelser omfavner enkelhed, men giver samtidig plads til personlige udtryk. Åbne hylder og pynteområder giver mulighed for at udstille personlige genstande og tilføje en unik karakter til badeværelset. Disse åbne elementer skaber både praktisk opbevaring og dekorative muligheder.

Trends – på vej

"Vi begynder at fornemme en udvikling, hvor kunderne bliver stadig mere modige i deres valg af farver – både på møbler og sanitetsløsninger. Farver bringer liv og personlighed ind i rummet, og vi forventer, at flere vil udforske kreative farvekombinationer for at skabe unikke, spændende badeværelser," siger Andreas Jeldtoft Marxen.

Derudover er der ifølge Dansani en stigende efterspørgsel efter specialløsninger fremfor standardstørrelser, ligesom individuelle tilpasninger og skræddersyede løsninger vokser, da kunder ønsker badeværelser, der udnytter rummet optimalt og samtidig afspejler deres personlige stil.

Urban You serien har flere udtryk – her med fokus på "æstetik og funktionalitet".



Brusepaneler

til offentlige badeanstalt m.v.

Vandbesparende, mekaniske og tidsstyrede bruseløsninger til sportsanstalt m.v.

Også elektroniske fingertouch og sensorstyrede modeller



TESTET I HENHOLD TIL
NT VVS 129
PIPE IN TUBE SYSTEMS

Tempomix 3

Intelligent vandtæt
installationsboks
for pex-rør

Samling og afspærring
inde i boksen, gør
service nem og enkel

Når hygiejnen har topprioritet

Tempomix 3

- Soft-tryk funktion
- Nem betjening for børn
- Automatisk lukning - 7 sek.
- Regulering direkte på grebet



CMA
ARMATUR

TEL: 86 28 77 66

www.cma.as

Forbrugerne har efter Corona og energikrise valgt at bruge penge på energirenoveringer frem for nye badeværelser. Men nu er markedet ved at komme tilbage igen, siger Peter Mølgaard-Hansen, der er salgsdirektør i Geberit Danmark.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: Geberit



Salget af douche-toiletter er i fremgang, fortæller Peter Mølgaard-Hansen, der er salgsdirektør i Geberit Danmark.

Efter en afmatning er markedet på vej op igen

Skal – skal ikke. Renovering af badeværelset er en stor investering, og den har mange danske boligejere valgt fra i de sidste par år til fordel for måske mere snusfornuftige investeringer i isolering, nye vinduer og anden energirenovering som udskiftning af det gamle gas- eller oliefyrd med mere miljørigtige varmepumper eller fjernvarme.

Men nu fornemmer salgsschefen fra Geberit, at markedet er ved at vende tilbage igen. Han mærker det bl.a. på en øget efterspørgsel efter douche-toiletet, som efter nogle gode år under Corona har haft det svært i de nordiske lande.

Det var ellers Geberit, der opfandt douche-toiletet tilbage i 1978. Det var der bare ikke mange, der opdagede. Slet ikke i de nordiske lande, hvor i mod japanerne hurtigt kopierede konceptet og gjorde douche-toiletet særdeles udbredt i på de breddegrader.

Men nu skal det være, mener Geberit, der tidligere i år sendte en billigudgave af douchetoiletet på markedet til en vejledende pris på 9.600 kr. inkl. moms.

"Det kan dét, det skal," siger salgsdirektør i Geberit, Peter Mølgaard-Hansen, der håber, at en indstigningsmodel kan lokke flere danskere til at blive vasket bagi.

Og salgshallene peger i den rigtige retning: Vi har gennem flere år set en generel tendens til, at douche-toiletter bliver stadigt mere populære og

den tendens ser vi fortsat," siger salgsschefen.

Der er størst afsætning på de dyreste modeller, der koster op mod 40.000 kr. – og af den nye billige model.

"Det er nok klassisk. Dem, der vil prøve det for første gang, tager den indstigningsmodellen, mens de kunder, der er blevet vant til komforten, skifter ud til de dyreste modeller," siger han.

I de nordiske lande er gulvstående toiletter en udbredt standard og Geberit lancerede derfor i foråret et nyt gulvstående toilet med turboflush, som er det første på markedet og ikke kræver den store ombygning af installationerne i badeværelset.

Mens afsætningen af douche-toiletter vokser, er der ifølge Peter Mølgaard-Hansen sket en afmatning i efterspørgslen på berøringsfrie betjeningsplader i forhold til toppen under Corona-krisen, hvor opmærksomheden på hygiejne nåede et topniveau.

"Nu ser vi, at der er efterspørgsel på betjeningspaneler i forskellige metaller og i forskellige farver – bl.a. hiter de matte farver, som vi også kender fra biler," siger han.

I forhold til nybyggeri ser Geberit et stadigt voksende fokus på effektivitet i forhold til installationsprocesserne.

"Vi taler med vores kunder om, hvordan vi måske kan foretage ændringer, der vil gøre det lettere for dem at opnå tidsbesparelser ved in-

stallationerne. Derfor har vi tilføjet easy fix montage på flere af de væghængte toilet, dvs. at toiletet kan installeres af en person, som både løfter og spænder fast.

På designdelen ser vi generelt, at det skal være god gedigen kvalitet på designet foran væggen. Typisk tilbyder typehusfirmaerne deres kunder et valg mellem god, bedre, bedst, når det gælder indretningen og udstyret i badeværelset," siger Peter Mølgaard-Hansen.

Men uanset hvilket niveau, der vælges, er bæredygtighed altid et tema i dag.

"Vi arbejder på EPD'er og livscyklusanalyser, men så handler bæredygtighed om at vi har nogle effektive fabrikker, der bruger mindst mulig energi på fremstillingsprocesserne. Vi kigger ligesom nogle af vores kolleger ind i at benytte elovne i stedet for gasovne til fremstilling af keramikprodukterne. Effektivisering af energiforbruget er en on going proces, som Geberit har fokuseret på i mange år," siger salgsdirektøren.

Fabrikkerne fylder mest i Geberits energi- og bæredygtighedsregnskab, men også i det enkelte salgsselskab er der fokus på bæredygtighed.

"Vi kigger på, hvilke biler vi kører i og hvordan vi affaldssorterer, som så mange andre virksomheder gør det," siger salgsdirektøren i den danske del af det schweiziske selskab, der i år fejrer 150-års jubilæum og 40-års tilstedeværelse på det danske marked.

Miljøvenlig luft-vand varmepumpe med propan METROAIR S



NYHED!

METRO THERMs nye luft-vand varmepumpe METROAIR S bruger det naturlige kølemiddel propan (R 290), der udover at være miljøvenligt er kendt for sin høje termiske effektivitet.

Fordele

- Teknisk overlegen og energieffektiv
- Temperaturregulering
- Intelligent tilpasning til elprisen

Skann QR-koden for at læse mere om vores nye varmepumpe.



Elektrikerens foretrukne stikkontakt siden 1981

Samtlige danske elektrikere og installatører har helt sikkert skruet en LK FUGA®-kontakt i væggen. Det er ikke så mærkeligt, for LK FUGA har været en del af vores hjem i fire årtier.





Tekst: Schneider Electric - A/S

Det er over 40 år siden, at Lauritz Knudsen lancerede en lille stikkontakt, der siden har fået stor betydning: Nemlig elektrikerens og danskernes foretrukne afbryder, LK FUGA-kontakten, der i pæredansk designånd både er funktionel, solid og kvalitetssikker.

I 1981 satte Lauritz Knudsen en ny standard i elbranchen med FUGA-serien, der gjorde elektrikerens arbejde nemmere. Skrueløse klemmer, modulært design og kvalitet i hver eneste detalje har siden gjort installationerne både hurtigere og mere effektive.

Selvom LK FUGA har eksisteret i mange år, bliver produkterne løbende videreudviklet. I dag kan du få kontakterne med USB-udtag, lysdæmpere og kompatibilitet med Wisertm smarthometeknologi. Alt er designet under Schneider Electrics strenge miljøkrav.



Produktion i Danmark

På fabrikken i Ringsted, hvor LK FUGA-produkterne bliver produceret, har Schneider Electric sat fokus på bæredygtighed. De arbejder målrettet med energibesparelser og genanvendelse af plast. Overskudsvarmen fra fabrikken bliver endda sendt retur til fjernvarmenettet.

Det betyder, at når du monterer en LK FUGA-kontakt, monterer du ikke bare et produkt af høj kvalitet – du installerer også et stykke dansk håndværk, der er produceret med omtanke for miljøet.

FAKTA

SKRÆDDERSYET UDTRYK

Minimalistiske og smalle rammer fra SLIM-serien, eksklusivt glas og metal fra PURE, eller farverige rammer fra CHOICE-serien. Med LK FUGA kan du tilpasse kontakterne, så de matcher ethvert rum – og give kunderne noget ekstra personlighed i deres hjem



Læs mere om LK FUGA her

Fem veje, der kan sætte strøm til den grønne omstilling

Tekst: Lars Emtækær



El-teknisk arbejdskraft er helt afgørende, når Danmark i de kommende år skal gennemføre den altomfattende grønne omstilling. Der er bare et stort problem. Der er udsigt til, at der kommer til at mangle op mod 10.000 personer med de rette kompetencer for at nå i mål. En analyse fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd peger på fem veje til at løse problemet.

“Det er vel egentligt et velkendt problem,” konstaterer Anders Colding, driftsdirektør - COO - i Koble, der er i fuld gang med at opbygge et partnerskab af elinstallatører i Danmark.

Han henviser til, at efterspørgslen på elektrikerne allerede i dag er høj.

Men den udvikling vil tage til i de kommende år, når der skal sættes turbo på elektrificeringen af Danmark for at nå de mål, der er sat i klimaloven om at reducere landets CO₂ udledning.

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd har udarbejdet en omfattende analyse, der sammenholder behovet for el-teknisk arbejdskraft ved den grønne omstilling med udbuddet. Og her viser fremskrivningen, at der vil være et mis-match lemme udbud og efterspørgsel på ca. 7.500 elektrikerne frem mod 2035 og ca. 2.000 el-installatører, maskinmestre og andre med eltekniske erhvervsuddannelser.

Analysen er udarbejdet i samarbejde med Dansk El-forbund og her er formand Benny Yssing klar i mælet i forhold til konsekvenserne, hvis der ikke sættes ind for at mindske gabet.

“Det kan kortslutte den grønne omstilling,” konstaterer han.

Men det behøver ikke at udvikle sig på den måde. Analysen peger på fem veje, der kan mindske gabet mellem behovet for el-teknisk arbejdskraft og udbuddet af de nødvendige kompetencer. De fem indsatsområder er:

- Øget uddannelsesoptag og reduceret frafald,
- Fastholde seniorer,
- Ufaglærte på det eltekniske område,
- El-teknisk uddannede uden for faget,
- Udenlandsk arbejdskraft.

Og ifølge Benny Yssing er det nødvendigt at se på alle områderne.

“Det er nødvendigt at sætte alle bolde i spil. Både for at have en diskussion i min egen organisation, men også med TEKNIQ Arbejdsgiverne.

Det vigtigste område er nok elektrikeruddannelsen, som vi har sammen med TEKNIQ Arbejdsgiverne, som vi har vores elektrikeruddannelse sammen med. Vi lavede uddannelsen om i 2015

og siden er det faktisk lykkedes at fordoblet antallet af indgåede uddannelsesaftaler hvert eneste år i forhold til 2015. Men alligevel er det ikke nok,” konstaterer Benny Yssing.

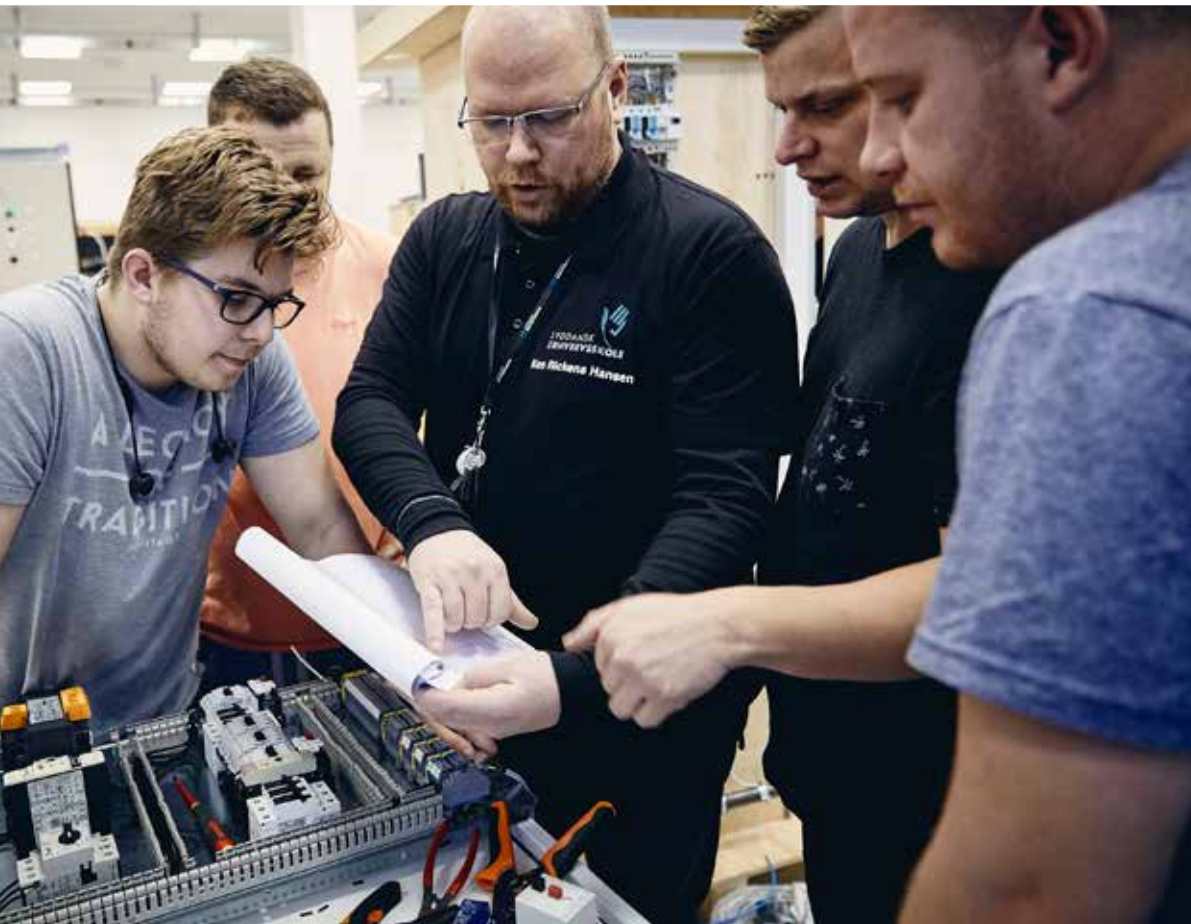
Men samtidig presser et andet problem sig på - praktikpladser.

“Nu ser vi, at for dem der startede på grundforløbet efter jul sidste år og blev færdige op til sommerferien, er der en rest, der mangler praktikpladser. Så for mig at se handler det om at få virksomhederne til at tage flere lærlinge samtidig med at vi får tiltrukket endnu flere unge mennesker,” siger forbundsformanden.

Og netop udsigten til at være med til at arbejde med den grønne omstilling ser han som tillokkende for mange unge.

“Det tænder faktisk mange af de unge at komme ind i en branche, der gør en virkelig forskel i forhold i forhold til klimaet. Så det er nok dér, vi på sigt kan skaffe mest arbejdskraft.”

Men som inden for mange andre erhvervsuddannelser har optaget en skæv kønsfordeling. Mildest talt.



< Øget optag på elektrikeruddannelsen og et reduceret frafald er et af de greb, der skal til for at mindske manglen på elektrikere i fremtiden. Foto: Syddanske Erhvervsskole



“Det kan kortslutte den grønne omstilling,” konstatere forbundsformand Benny Yssing, Dansk EI-forbund, om udsigten til mangel på elektrikere i fremtiden. Foto: Dansk EI-forbund.

Efter en indsats gennem ti år, hvor kvinder, der er i gang med en elektrikeruddannelse, drager rundt på landets folkeskoler for at fortælle om mulighederne inden for faget - også for kvinder i et mandsdomineret fag - er det lykkedes at hæve optaget. Fra 1 pct. til 4 pct.

“Der er 46 pct. at gå efter, hvis vi skal have ligestilling her,” konstaterer Benny Yssing og peger på, at forbundet er i dialog både med virksomheder, men også med egne medlemmer for at opfordre dem til at skabe plads til kvinderne.

Gode vilkår

For de unge, der vælger elektrikeruddannelsen til, er der ellers gode fremtidsudsigter. Den stigende efterspørgsel betyder stor jobsikkerhed og en god løn.

“AE-rådets undersøgelser viser, at vi målt på livstidsindkomster ligger i top-ti, så på den måde går det godt. Man får et godt liv og en god indkomst. Og jo større mangel, der bliver på elektrikere, jo mere stiger lønnen,” siger Benny Yssing.

Det er den gode side af mønten som fagforeringsformand, erkender han.

“Men den modsatte side af mønten er, at vi også oplever medlemmer, der ikke kan nøjes med at arbejde i 37 timer, men bliver presset til at arbejde langt ud over normal arbejdstid og risikerer at få stress og har problemer med at få familielivet til at hænge sammen.

Derfor har vi brug for flere i faget - ikke mindst

for at nå i mål med den grønne omstilling.”

Udenlandsk arbejdskraft har hjulpet branchen godt på vej i de seneste mange år.

Således steg antallet af indvandrere, der arbejdede i en el teknisk branche med el teknisk arbejde fra 10.750 til 23.400 personer fra 2012 til 2022, fremgår det af analysen.

Stigningen var primært drevet af indvandrere,

Det er nødvendigt at sætte alle bolde i spil. Både for at have en diskussions i min egen organisation, men også med TEKNIQ Arbejdsgiverne.

BENNY YSSING

der har taget en erhvervsuddannelsen i Danmark eller har en videregående uddannelse fra hjemlandet.

Også antallet af ufaglærte indvandrere eller med en medbragt erhvervsuddannelse steg i perioden fra 3.750 til 5.200 og hvis trenden fortsætter, vil det betyde ca. 1.500 flere indvandrere på det eltekniske område i 2035.

Men spørgsmålet er blot, om det sker. Der er nemlig ifølge analysen mangel på faglærte kompetencer på tværs af EU-landene - og det kan Benny Yssing også skrive under på.



"Der skal en holdningsændring til, så vi får gjort uddannelserne mere sexede og så skal vi have skabt nogle gode studiemiljøer," siger Anders Colding, driftsdirektør i Koble, om midlerne til at få flere til at søge elektrikeruddannelsen. Foto: Koble

"Vi er ikke det eneste land, der står med denne udfordring. Når jeg mødes med andre forbundsformænd fra el-forbund i andre lande - det være sig USA, Australien eller europæiske lande - så har de den samme udfordring.

Det er også derfor, at det bliver stadig sværere at tiltrække udenlandsk arbejdskraft, hvad rapporten også peger på," siger han.

Bliv lidt længere

I rapporten peges der også på muligheden for at øge arbejdsstyrken ved at få seniorer til at blive længere i jobbet. Hver fjerde, der i dag har en el-teknisk uddannelse vil nå folkepensionsalderen inden 2035, så hvis man kan fastholde seniorerne lidt længere i jobbet, selv om de har ret til at tække sig tilbage, kan det øge udbuddet af elektrikere.

"Hvis seniorer udskyder tilbagetrækningen med et år, så kan det øge arbejdsstyrken med el-tekniske uddannelser med ca. 1.400 personer i 2035," fremgår det af rapporten.

Og her kan arbejdsgiverne gøre en forskel, mener Benny Yssing.

"Det handler f.eks. om at tilbyde dem nedsat tid og en større fleksibilitet i slutningen af deres arbejdsliv," siger han.

Og det er der absolut en positiv tilgang til, hvis man spørger Anders Colding fra Koble:

"Vores virksomheder vil hellere fastholde gode medarbejdere på nedsat tid end slet ikke at have medarbejdere".

Analysen peger også på, at der er et potentiale i at efterud-danne ufaglærte for at imødekomme efterspørgslen, og det er Anders Colding enig i.

"Det ville være tosset ikke at sige ja til det. Imidlertid har vi den udfordring, at vores branche er meget specialiseret. Efteruddannelsen retter sig typisk efter specifikke områder. Og inden for vores setup - med selvstændigt arbejdende installatører - er en rigtig stor andel af opgaverne serviceopgaver, hvor der er brug for medarbejdere med en ret bred vifte af kompetencer.

Så jeg tror, at det helt sikkert vil vinde indpas, men jeg tror, at en større andel af dem, der kommer ind i branchen med en efteruddannelse vil blive beskæftiget med entreprise-sager snarere end med serviceopgaver," siger Anders Colding.

I forhold til optaget på elektrikeruddannelsen sammenlignet med andre håndværksfag er Anders Colding ikke så bekymret.

"Jeg tror ikke vi står med de samme udfordrin-

ger, som man gør i andre håndværkerfag. For mig at se handler det mere om, hvordan vi får de unge til mere generelt at kigge over mod de erhvervsfaglige uddannelser," siger han.

Hvad skal der til?

"Hvis man som ungt menneske kan vælge mellem STX, HHX eller en erhvervsfaglig uddannelse, så er de to første gode til at få folk inden for og i løbet af de første tre måneder give dem en række valgmuligheder. Vælger de en erhvervsuddannelse, ser vi gerne, at når de har valgt den vej, er det fordi, de vil være murer, tømrer eller elektriker, så vi stiller dem måske overfor nogle valg, som de ikke er klar til på det tidspunkt. Og det tror jeg kan medvirke til, at mange vælger studenter-vejen, så de har nogle år til at beslutte sig," siger han og peger på et andet forhold, der kan have indflydelse på uddannelsesvalget.

"I de gymnasiale uddannelser er det mere eller mindre en selvfølge at komme ud at rejse i studietiden. I en erhvervsfaglig uddannelse har vi også muligheden for at sende de unge på udveksling. Men vi er bare ikke særlig gode til at bruge den mulighed. Der skal en holdningsændring til, så vi får gjort uddannelserne mere sexede og så skal vi have skabt nogle gode studiemiljøer. Det er der nogle erhvervsskoler, der har været gode til - an-

Jeg tror ikke vi står med de samme udfordringer, som man gør i andre håndværkerfag. For mig at se handler det mere om, hvordan vi får de unge til mere generelt at kigge over mod de erhvervsfaglige uddannelser,

ANDERS COLDING

dre mindre gode," siger Colding.

Er i gode nok til at tage lærlinge ind?

"Vi skal arbejde på at blive bedre, selvom vi er bedre i installationsbranchen i forhold til håndværksbranchen generelt. Vi har i Koble stort fokus på lærlinge. Også fordi det er en oplagt vej til at rekruttere sine egne ved at have lært dem op," siger Anders Colding.

Læs også om, hvordan robotter og automatiseringsteknologi kan være med til at lette arbejdspresset for installatører. Du finder den historie på side **XX**



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

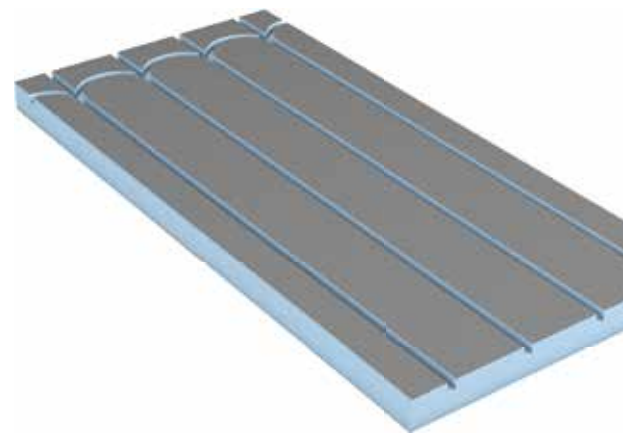


wedis lethed gavner den samlede konstruktion og du slipper for at støbe gulv...

Solid letvægter giver åbenlyse fordele

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

wedi – 100% vandtætte og lette løsninger.





Find oplysninger
om miljø og
bæredygtighed
på [Belimo.dk/EPD](https://belimo.dk/EPD)



Skal du bruge EPD'er for Belimos produkter?

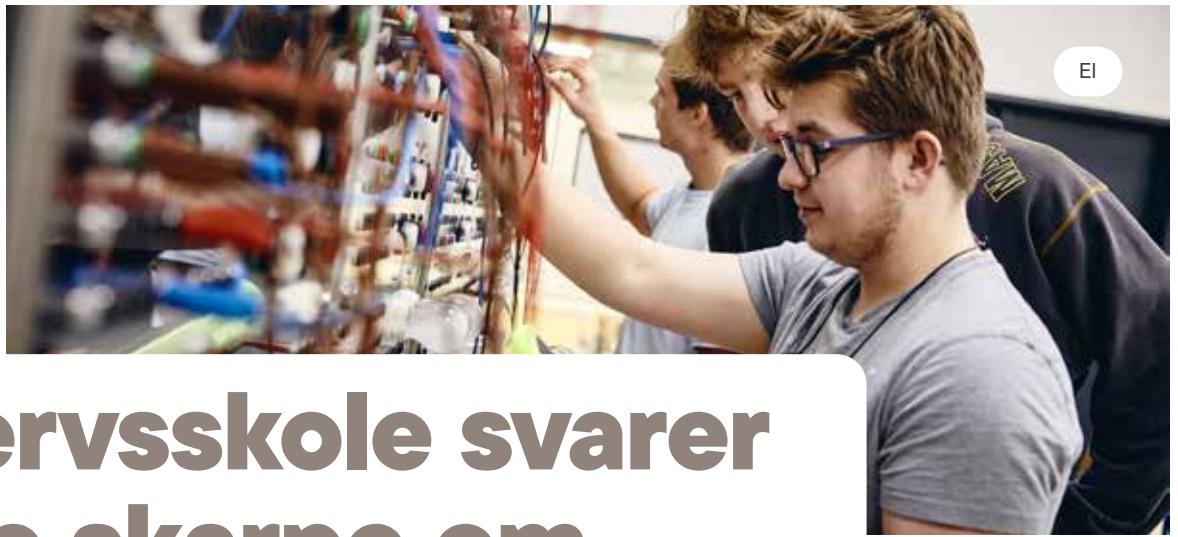
Udbudsmaterialer indeholder ofte krav til produkternes miljøpræstationer. Belimos miljøvaredeklarerationer omfatter produktgrupper, materialedeklaration, CO₂-aftryk i henhold til TM65 samt oplysninger om REACH og RoHS. Vores miljøvaredeklarerationer er designet i et klart og struktureret layout, så du hurtigt og nemt kan finde og forstå de relevante oplysninger.

Se vores EPD'er på [Belimo.dk/EPD](https://belimo.dk/EPD), eller tag fat i os for at finde den, du leder efter.



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

Der er bl.a. behov for flere kvalificerede undervisere, som kan tage sig af den øgede tilstrømning af elever. Foto: Syddansk Erhvervsskole



Erhvervsskole svarer på fire skarpe om elektrikeruddannelsen

Der er brug for et øget optag på elektrikeruddannelsen og et mindre frafald, hvis manglen på elektrikere i fremtiden skal ned, påpeger AE-rapport. Vi har spurgt Rune Bille, der er vicedirektør på Syddansk Erhvervsskole Odense-Vejle, hvad der skal til for at komme i mål.

Hvad skal der til for at øge optaget på elektrikeruddannelsen?
For at øge optaget på elektrikeruddannelsen på SDE er der flere faktorer, som skal overvejes:

- En bedre finansiering af de tekniske uddannelser vil give bedre og mere fleksible faciliteter og værksteder: En af de praktiske udfordringer er kvaliteten af de fysiske ressourcer såsom undervisningslokaler og værksteder, som kan understøtte et øget optag af elever. Moderne og fleksible undervisningsfaciliteter er nødvendige for at håndtere det øgede antal studerende og sikre, at de får den praktiske erfaring, de har brug for.
- Flere undervisere: Der er også behov for flere kvalificerede undervisere, som kan tage sig af den øgede tilstrømning af elever. Elektrikeruddannelsen er teknisk og kræver undervisere med dybdegående viden inden for både teori og praksis, hvilket kan være en udfordring at finde.
- Sikkerhed i finansiering: For at muliggøre denne vækst er det nødvendigt med sikkerhed i finansiering til udvidelser og ansættelse af nye undervisere. Øgede investeringer i erhvervsuddannelsessektoren kan være afgørende for at sikre en stabil og bæredygtig vækst.

Hvad er baggrunden for det høje frafald på elektrikeruddannelsen?

Der er flere faktorer, som potentielt kan forklare det høje frafald på elektrikeruddannelsen:

- Komplexiteten i uddannelsen: Elektrikeruddannelsen er krævende både fagligt og praktisk. Mange studerende kan finde det svært at

følge med, især hvis de ikke har den nødvendige grundlæggende viden eller interesse i tekniske fag. Det kan lede til frafald, når elever opdager, at uddannelsen ikke lever op til deres forventninger.

- Unge ændrer livsplaner: Mange unge er i en fase af deres liv, hvor de prøver forskellige karriereveje af og skifter ofte retning. De vælger måske uddannelsen uden at have en dybere forståelse af, hvad arbejdet indebærer, og kan derfor miste interessen undervejs.

Hvad skal der til for at nedbringe frafaldet?

For at nedbringe frafaldet kunne flere tiltag være effektive:

- Screening af elevernes kompetencer: En grundig screening ved uddannelsens start, hvor elevernes tekniske kompetencer og interesser vurderes, kan hjælpe med at sikre, at de er godt rustet til uddannelsens krav. Det kunne også hjælpe med at identificere de elever, der har brug for ekstra støtte.
- Støtte og vejledning: Yderligere vejledning og mentorordninger under uddannelsen kan hjælpe med at fastholde de studerende, når de møder faglige udfordringer. Det kan også være en fordel at have mere fleksible læringsforløb og mulighed for ekstra hjælp til de elever, der kæmper med bestemte fagområder.

Hvad gør I for at tiltrække flere kvinder til elektrikeruddannelsen?

Elektrikerfaget har historisk set været mandsdomineret, men der er stigende fokus på at tiltrække flere kvinder. Nogle af de tiltag, der arbejdes på

- Måltrettet kommunikation og markedsføring:



Rune Bille er vicedirektør på Syddansk Erhvervsskole Odense-Vejle. Foto: Syddansk Erhvervsskole

At skabe mere kønsneutral kommunikation og fremvise kvindelige rollemodeller inden for faget kan hjælpe med at bryde stereotypen om, at elektrikerfaget kun er for mænd. Det handler om at synliggøre, at kvinder også kan have en succesfuld karriere som elektrikere. Det er en kommunikation der, hvis den skal have fuld effekt, gerne skal ske i samarbejde med branchen.

- Skabe inkluderende miljøer: Det er vigtigt at sikre, at uddannelsesmiljøet og de fremtidige arbejdspladser er inkluderende og åbne for kvinder. Det kunne for eksempel indebære en gennemgang af arbejdskulturen og sikre, at der ikke er nogen former for kønsdiskrimination eller -fordomme.
- Mentorordninger og netværk: At etablere mentorordninger, hvor erfarne kvindelige elektrikere vejleder de yngre, kan også være med til at fastholde de kvinder, som starter på uddannelsen, ved at give dem støtte og inspiration. Det gør vi i samarbejde med Boss Ladies.

Varmepumpeproducent opruster i Danmark

Først et opkøb af en dansk virksomhed. Så åbning af nyt stort lager og efterfølgende etablering af uddannelsescenter for installatører og et Experience Center, der skal give forbrugerne mulighed for at opleve varmepumper i et hjemligt miljø. Japanske Daikin har gang i en markant oprustning i Danmark.

Tekst: Lars Emtekær

Et nyåbnet Experience Center skal give slutbrugeren mere viden og information om varmepumper i hjemlige omgivelser.

„Danmark er nået langt i sine planer for udfasning af fossile brændstoffer og er derfor et interessant marked at etablere sig i. Sådan lyder den korte begrundelse for det japanske selskabs investeringer i Danmark fra Robert Kagabo, der er adm. direktør Daikins investeringer i Danmark.

Selskabet åbnede i slutningen af september både et uddannelsescenter for installatører og et Experience Center, der skal vise og forklare potentielle kunder om fordelene ved varmepumper. Og i slutningen af august åbnede Daikin sit nye lager i Køge i samarbejde med logistik- og lager-selskabet Rhenus Logistics. Lagerløsningen giver mulighed for at tilbyde levering overalt i Danmark indenfor 24 timer.

Men starten på oprustningen i Danmark fra den japanske producent af varmepumper og energianlæg kom med opkøbet af danske BKF Klima i april i år, der har været distributør for Daikin Europe i Danmark siden 1985.

Opkøbet blev dengang begrundet med et ønske om at styrke selskabets position i Skandinavien, hvor Daikin i forvejen var til stede i Sverige, Norge og Finland.

„Vores mål er at blive en af de førende aktører i Danmark inden for HVAC-industrien i løbet af de næste tre år, både på det private, kommercielle og industrielle marked for varmepumper. Vores primære initiativer er at forbedre kundeoplevelsen for både slutbrugere og installatører,” siger Robert Kagabo til Installatør.dk.

Med det nye uddannelsescenter forfølger

Daikin en strategi fra andre lande i Europa, hvor selskabet har haft gode erfaringer med lignende Training Academy.

„Det er afgørende for os, at de installatører, vi samarbejder med, er fagligt opdaterede og har et 'go-to'-sted, hvor de kan søge sparring, få eksperthjælp og 'hands-on' erfaring. Med det nye Training Academy sikrer vi, at installatører altid er bedst muligt rustet til at levere installationer, som giver kunderne den bedste løsning, der passer til deres behov,” siger direktøren.

Installatører får mulighed for at blive certificerede i Daikins HVAC-løsninger og får dermed mulighed for at give udvidede garantier til forbrugerne, adgang til webbaserede værktøjer og mulighed for at trække på ekspertise ved komplekse opgaver.

Daikins offensiv i Danmark kommer på et tidspunkt, hvor salget af varmepumper til private husholdninger har oplevet et voldsomt fald.

Sammenlignet med salget i 2. kvartal i 2023 faldt salget af vandbårne varmepumper med 74 pct. i 2. kvartal i år, viser de seneste tal fra Energistyrelsen.

„Markeder er altid udsat for udsving, og det er en god lejlighed til at forberede fremtiden. En af de udfordringer, vi ser, er, at slutbrugere ikke er godt nok informeret. I en nylig undersøgelse af over 1.500 husstande i Danmark fandt vi, at 79 pct. havde begrænset viden om varmepumper,” siger Kagabo.

Daikins etablering af et Experience Center skal ifølge direktøren hjælpe slutbrugeren til



Daikins mål er at blive en af de førende aktører i Danmark inden for HVAC-industrien i løbet af de næste tre år, siger adm. direktør for Daikin Danmark, Robert Kagabo.

bedre information og viden om varmepumper.

„Hvordan kan vi forvente, at de træffer de rigtige valg uden ordentlig information? Derfor har vi oprettet et oplevelsescenter for at guide dem i deres beslutningsproces. Vi fokuserer på de tiltag, vi kan tage for at hjælpe med at dekarbonisere markedet for boligopvarmning i Danmark,” siger topchefen for Daikin Danmark.

Hvor stor en markedsandel Daikin har i dag på det danske marked, ønsker Robert Kagabo ikke at oplyse.

Alsidighed: klipper et stort antal kabeltyper og kabelklasser.

Præcision: leverer optimale klipperesultater i højeste kvalitet

Holdbarhed: Børsten forhindrer indtrængning af rester og beskytter værktøjsmekanismen



ELEKTROMEKANISK KABELSAKS

Til klipning af flertrådede og fintrådede kobber- og aluminiumsledere, samt armerede kabler. EMS55CU Til AL/CU og EMS55ST til ASCR.

ELEKTROMEKANISKE KABELSAKSE

LEVERINGSOMFANG



Modtag vores nyhedsbrev om produkter, tjenester og kampagner.
Tilmelding: [KLAUKE.COM/NYHEDSBREV](https://www.klauke.com/nyhedsbrev)

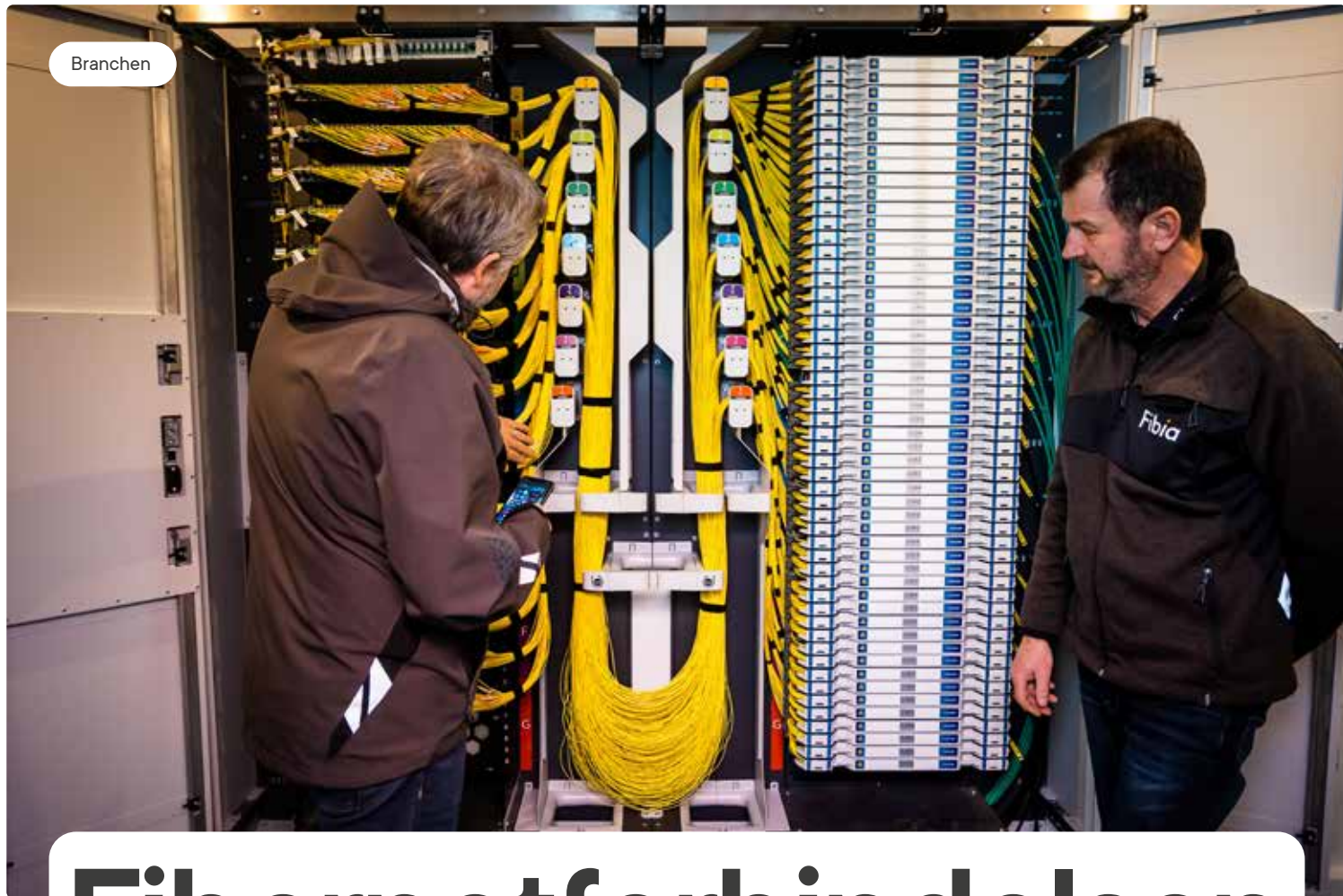
Følg os!



[Klauke.com](https://www.klauke.com)

Klauke Scandinavia

Key Account Manager, Scandinavia
Frank Bjerregaard
Drejergangen 3C, 2690 Karlslunde, Danmark
Mobil: +4541495173
frank.bjerregaard@emerson.com



Fibernetforbindelsen sidder lige i skabet

Danskerne er vilde med fibernettet, der foreløbig er installeret hos omkring 1 mio. kunder. Men fiberen ligger klar i fortovet ud for ligeså mange husstande – bl.a. i mange lejligheder, hvor installationen imidlertid kræver særlige tiltag.

Tekst: Lars Emtekær | Foto: Fibia

Der skal være hul igennem. Altid. Forbrugerne accepterer ikke udfald på deres internetforbindelse, der i dag ofte er den vej, tv-signalerne finder frem til husalteret.

Det er alle udbydere helt bevidste om. Også Fibia, der hører til blandt andets store udbydere af internet- og tv-forbindelser bl.a. gennem indholdsleverandøren Wao.

Når Fibia derfor vinder et udbud for en given installation til en boligforening eller lignende kunder – store som små – så er det opetid og netkvalitet, der er de afgørende parametre.

I Avedøre Stationsby har Fibia etableret en

krydsfeltløsning til en installation på over 2.100 lejligheder, hvor der – udover at sikre en høj opetid – også skulle tages hensyn at holde omkostningerne nede.

”Vi kommer ikke udenom, at priskonkurrencen inden for internet er benhård, og derfor bruger vi naturligvis de mest rationelle metoder for at give kunderne den bedst mulige ydelse og service til den lavest mulige pris. Det er et modsætningsforhold, der kræver et optimalt syn på teknikken, og hos Fibia anvender vi derfor i størst tænkelige grad standardkomponenter til installationerne, uanset om det drejer sig om mindre opgaver el-

ler de helt store netværk som Avedøre Stationsby, fortæller Fibias Projektleder, Frank Hafdel Rhode.

En af måderne til at holde omkostningerne nede er at arbejde med færrest mulige forskellige komponenter, så det hele altid kan være tilgængeligt i servicebilerne.

Det minimerer også lagerinvesteringerne og logistikken og giver ofte den nemmeste løsning on-site – både under installation og efterfølgende service eller reparation, hvis det skulle være nødvendigt. Hvis installatørerne ikke skal køre efter specifikke komponenter, og disse altid er på lager i bilerne, så sikrer man også kunderne mod

< Frank Hafdell Rhode fra Fibia viser FACT-skuffesystemet, som selv styrer fibrene på plads ved ind- og udtrækning. Det gør brug af 5m standard patchkabler mulig – og holder kablerne langt over den minimale bøjningsradius.

downtime, hvis der opstår fejl eller skader på netværket.

Det fører til tilfredse kunder og maksimal opetid for anlæg og netværk.

I krydsfelterne i Avedøre Stationsby er der udelukkende anvendt 5m-patchkabler fra CommScope imellem splitterne og FACT-skufferne.

Det er ifølge Fibia i sig selv en stor fordel, at hele installationen i krydsfeltet kan udføres med én slags patchkabel frem for, at Fibia i modsat fald skulle slås med flere forskellige længder af patchkabler.

Fibernetværk kan enten bygges op som et passivt PON-løsning eller et aktivt switchet netværk.

I Avedøre Stationsby har Fibia anvendt med splitterne af 1-til-32 typen, som opdeler signalerne fra hver af de indkommende fibre fra systemets OLT – PON-switchen – i teknikhuset og sender signalerne videre gennem krydsfeltet og FACT-skufferne videre ud gennem 96F- og 192F-fiberkabler til BUDI-bokse og de endelige aktive routere i hver enkelt lejlighed.

"Energimæssigt er det en meget stor forbedring at arbejde med en PON-installation frem for de tidligere aktivt switchede netværk. Vi undgår dermed et stort strømforbrug og varmeudvikling fra de tidligere aktive switche i de skabe, der huser splitterne og krydsfelter. Det giver også en meget enklere løsning. Der er rigelig kapacitet i den løsning, Fibia leverer, til alle kunders behov for internet, TV-signaler, streaming og lignende – også til fremtidige behov," forklarer Frank Hafdell Rhode.

Pladsen er ofte trang

Men inden kunderne kan få hul igennem på den superhurtige internetforbindelse, skal der skaffes plads til hele installationen af krydsfeltet. Og det kan i mange ældre bygninger ofte give udfordringer. Derfor er det vigtigt, at løsningen bliver så kompakt som muligt.

Og det kan i dag lade sig gøre at pakke splitting og tilslutning af kabler til tæt på 1.100 brugere i et enkelt racksystem, der ikke fylder meget mere end et gennemsnitligt klædeskab – og i lukket tilstand fremtræder fuldstændig anonymt.

"Kompakte løsninger er nødvendige overalt. Indendørs gulvareal er altid kostbar hos kunderne, og i mange tilfælde er der kun begrænset

Frank Hafdell Rhode med én af de BUDI-bokse, der er placeret i gadeskabene nær rækkehusene i Avedøre Stationsby. Herfra fordeles fibrene fra krydsfelternes 96F- og 192F-kabler via 2F-kabler ud til de enkelte lejligheder.



plads til rådighed. Det gælder ikke mindst i den ældre bygningsmasse, der ikke som udgangspunkt har været forberedt til nutidens kommunikations- og sikkerhedsløsninger. Det gør de meget tæt integrerede komponenter fra CommScope populære, og supporten fra Alcadon med mulighed for tilpasning af anlægskomponenter til de faktisk fysiske forhold bidrager yderligere

til løsninger, som kan indpasses stort set overalt. Netværket i Avedøre Stationsby må betragtes som "stort", men alligevel fylder det ikke mere, end at skabet med splitterne og krydsfelter har kunnet passes bekvemt ind i to opbevaringsrum i boligforeningen – henholdsvis i den nordlige og sydlige ende af området," siger Frank Hafdell Rhode.

FAKTA

FAKTA OM DEN TEKNISKE OPBYGNING AF KRYDSFELTERNE, DER DÆKKER 2.100 LEJEMÅL

Avedøre Stationsby er en almennyttig boligforening, der omfatter rundt regnet 2.100 lejemål fordelt på etageejendomme og rækkehuse over et ganske stort areal. Med så mange boliger kan der være specielle behov eller forhold, som Fibia er nødt til at tage hensyn til i den fysiske konfiguration af netværket – blandt andet gennem utilsluttede patchkabler for de lejemål, Fibia ikke har fået adgang til fra første færd.

- Fiberlængden er relativt ukritisk trods det store areal og de deraf følgende lange træk af fiberkablerne.
- Signalerne udefra kommer knapt tre kilometer fra Avedøre, hvor den Optiske Linje Terminal (OLT) er placeret i et POP-teknikhus.
- Herfra er der trukket 48F-kabler ind i de to krydsfelter, der er "hjertet" i installationen i Avedøre Stationsby.
- Der går én fiber til hver af de splitterne, som opdeler signalerne 1-til-32.
- Fra splitterne går der så op til 32 patchkabler videre til krydsfeltet – netop den del af installationen, hvor Alcadon har leveret løsningen til Fibia.
- I krydsfeltets FACT-skuffer er patchkablerne termineret mod 96F- og 192F-fiberkabler, som går ud til de i alt ca. x 30 gadeskabe, hvor signalerne fra de større fiberkabler igen bliver ført ud via 2F-kabler (1+N redundans) til en aktiv router (CPE/ONT) i hvert lejemål.



Hele Danmark Øver

Brancheorganisationer, myndigheder og dansk erhvervsliv er gået sammen om nyt cybersikkerhedsinitiativ, der skal bidrage til et mere sikkert samfund og digital tryghed for alle danske virksomheder.

Cybertruslerne mod Danmark og danske virksomheder har aldrig været større. Det er baggrunden for en national cyberberedskabsøvelse, hvor danske virksomheder i oktober måned får mulighed for i realtid at afprøve, hvordan det er at blive udsat for et hackerangreb og få oplæring af førende eksperter i, hvordan de bliver bedre rustet og beredte inden et angreb.

Ifølge Center for Cybersikkerhed er truslen mod Danmark og danske virksomheder meget høj.

“Det betyder kort sagt, at alle danske virksomheder er udsatte. Og det er snarere et spørgsmål om hvornår end om hvorvidt, man bliver ramt. Derfor hilser jeg konceptet ”Hele Danmark Øver” velkomment. Øvelsen kan hjælpe virksomhederne med at blive bevidste om deres sårbarheder og træne dem i at håndtere et angreb, hvor svære beslutninger skal træffes under pres,” siger Thomas Flarup, Chef i Center for Cybersikkerhed.

Unidrain finder egen vej

Unidrain har ikke selv mulighed for at tilbyde lærlingepladser til VVS- eller murerfaget, som er de fag, virksomheden leverer til. I stedet har Unidrain fundet en alternativ måde at bidrage til uddannelsen af fremtidens talenter.



De seneste år har Unidrain valgt at tilbyde elevpladser i deres marketingteam, og den fjerde af slaggen er netop startet. Baggrunden for initiativet er, at Unidrain som leverandør til byggeriet ønsker

at bidrage aktivt til uddannelsen af fremtidens talenter og ikke mindst til at vise byggebranchen frem som et godt sted at arbejde og gøre karriere.

“Vi har jo ikke anledning til at have lærlinge indenfor VVS- eller murerfaget, som er de fag, vi leverer ind til. Ikke desto mindre mener vi, at vi har en forpligtelse til at bidrage til fremtidens talentmasse i byggebranchen, som jo også tæller relaterede leverandører som os,” fortæller Kim Maretti, kommunikationschef hos Unidrain i en pressemeddelelse, og fortsætter: “Derfor har vi i flere år i træk ansat kontorelever til vores marketingteam. På den måde kan vi i praksis demonstrere, hvordan det er at arbejde med byggebranchen, og de mange karrieremuligheder, der findes. Vores mål er at fremhæve byggebranchen positivt.”

50 år med ventilation og varmepumper



Den 1. oktober kan Nilan i Hedensted fejre sit 50-års jubilæum som producent af energieffektive ventilations- og varmepumpesystemer.

Nilan startede tilbage i 1974 i Vejle med produktion af varmtvandsbeholdere, men med energikrisens indtog opfandt grundlægger og ejer Torben Andersen en metode til at genbruge energien fra udsugningsluften, hvilket blev en stor succes og skabte grundlaget for virksomheden.

I 1981 opførte virksomheden en ny

fabrik i Hedensted for at imødekomme den stigende efterspørgsel. Fabrikken er blevet udvidet flere gange, senest i 2021, da Nilan overtog nabogrunden for at sikre yderligere vækst og kapacitet.

Virksomheden udvikler og producerer i dag ventilations- og varmepumpesystemer, der eksporteres til over 30 lande.

Nilan beskæftiger 200 medarbejdere og ansatte pr. 16. september grundlæggerens søn, Peter Sønderkov, som adm. direktør.

Dansk Metal vil lokke med 100.000 kr.

Danmark mangler faglærte i stor stil for at kunne løfte den grønne omstilling. Derfor foreslår Dansk Metal at motivere flere unge til tage en faglært uddannelse ved at lokke med en skattefri præmie på 100.000 kr. efter fuldført uddannelse.



“Det er nødvendigt at gøre noget drastisk og tænke nyt, fordi vi har brug for at flere gør deres faglige uddannelse færdig,” siger Kasper Palm, som er forbundssekretær med ansvar for uddannelsespolitik i Dansk Metal. Han uddyber: “Alle kneb gælder for at få flere faglærte i Danmark. Regeringens kommende investeringer i erhvervsuddannelserne er et vigtigt skridt, men i Dansk Metal tror vi, at der også kan være brug for mere tydelige incitamenter for den enkelte. Og man belønner

også pensionister for at fortsætte med at arbejde, når de er nået folkepensionsalderen, med en seniorpræmie.”

Dansk Metal foreslår, at uddannelsespræmien i første omgang bliver indført som et forsøg til tænkt specifikke faglærte uddannelser, hvor der er mangel på arbejdskraft.

Ifølge Arbejderbevægelsens Erhvervsråd vil det koste ca. 1,5 mia. kr. årligt at indføre præmien.

Ny stor ladepark åbnet



Fredag den 30. august blev det lettere at krydse landet på en grøn og mere bæredygtig måde, da Vejdirektoratet satte strøm til 30 nye lynladepladser og samtidig genåbnede en stor samkørselsplads ved Langeskov på Fyn. "Der blev afsat en halv milliard kroner til ladeinfrastruktur med infrastrukturaftalen, og pengene er godt i gang med at blive forvandlet til lynladere rundt om i landet. Nu åbner ladeparken ved

Langeskov, og 30 nye pladser kan sikre strøm til elbilisterne. Sammen med de øvrige ladestander, der er sat op de senere år, er vi efterhånden godt på vej mod et fintmasket net af ladere, så elbilisterne også i fremtiden kan krydse landet uden ventetid ved ladestanderne," sagde transportminister Thomas Danielsen. Med sin placering tæt på motorvejen, kan de travle bilister komme nemt og hurtigt på farten igen. Lynladerne har en effekt på op til 300 kW, og af konkurrencehensyn skal pladsen drives af to forskellige ladeoperatører. Denne opgave har de to firmaer Fastned og EDF Danmark vundet.



Guld og bronze ved WorldSkills 2024

Danmark vandt en guldmedalje ved VM i Skills for første gang i 13 år. Kristian Bak Hansen vandt guld i konkurrencen for flisemurere, mens Birgitte Brunsgaard Jacobsen vandt en bronzemedalje i faget Landbrugsmaskinmekanik.

Ud over de to flotte medaljer modtog det danske Skillslandshold "Medallion for Excellence" i 9 fag.

"Det er helt fantastisk, at Kristian tager guld. Han er en virkelig sej gut, der har trænet og knoklet for det her resultat i årevis, og nu kan han kalde sig verdensmester. Bronzemedaljen til Birgitte er også meget imponerende. Det er en virkelig flot indsats af hele det danske skillslandshold, der vi-

ser hvor fantastisk dygtige vores unge lærlinge er i Danmark. Jeg er simpelthen pæstolt", siger formand for SkillsDenmark, Søren Heisel. Birgitte Brunsgaard Jacobsen er den første kvinde nogensinde til at komme på podiet ved et WorldSkills i faget "Heavy Vehicle technology" - landbrugsmaskinmekanik på dansk.

Den 21-årige klejnsmedelærling, Jacob Nielsen, var en af de ni danskere, der vandt hædersmedaljen, Medallion for Excellence, ved World Skills.

"Han er en af de faglærte, som kan inspirere andre unge til at gå samme vej. Der bliver hårdt brug for dem," lød det fra TEKNIQ Arbejdsgiverne.



Beskyttelse af e-mobilitet

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

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

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



Udvendig lynbeskyttelse f.eks. til ladeparkens halvtæg



Overspændingsbeskyttelse til strøm og dataledninger



Jording og potentialudligning til hele anlægget

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



Moxie: Komplet løsning til både ventilation og fjernvarme

Moxie er en "alt i én løsning" – kendetegnet ved varmegenvinding med en højeffektiv rotorveksler og et fjernvarmemodul med lavt varmetab og høj ydelse. Unitten er især velegnet til byggeprojekter.

Herudover har Moxie bl.a. følgende fordele:

- Kompakte indbygningsmål og nem montage
- Plug and play – varme, brugsvand og ventilation med fælles styring
- Internetopkobling som standard
- Direkte/indirekte fjernvarme

Scan QR-koden for at læse mere om Moxie.



Grundfos' Niels Due Jensen er død



Niels Due Jensen, der var topchef Grundfos gennem årtier døde den 12. september, 81 år gammel. Niels Due Jensen var søn af Grundfos-stifter, Poul Due Jensen, som stiftede virksomheden i 1945. Da han døde i 1977, overtog Niels Due Jensen posten som adm. direktør, som han besad frem til 2003.

"Min elskede far døde med familien omkring sig. Hans sidste tid var svær på grund af sygdom, men vi fik talt, grædt og grinet sammen. Hans glæde og taknemmelighed for livet var stor. Han brugte det meste af sit liv på Grundfos, men han var der altid for familien, først og fremmest som ægtemand, far, farfar, morfar og svigerfar. Han har altid været der for os og har lært os respekt for andre mennesker, ordholdenhed og at værdsætte og understøtte mangfoldighed," udtaler sønnen Poul Due Jensen, der i dag er koncernchef for virksomheden.

Niels Due Jensen var en af dansk erhvervslivs store skikkelser og helt afgørende i forhold til at flytte Grundfos fra at være en dansk til en global virksomhed.



Samler aktiviteterne under et brand

Den nordiske el-tavleproducent IC Elkas/Eegholm/Elcor-gruppe rebrandes som Elcor. Rebrandingen markerer en strategisk sammenlægning af flere førende nordiske virksomheder under ét fælles navn og brand.

Det nye Elcor-brand skal understrege gruppens fælles fokus på at imødekomme de stigende krav til automatisering og grøn omstilling i en bred vifte af industrier.

"Den nye brandidentitet er resultatet af integrationen af tic el-

kas, Eegholm og Elcor, hvor hver virksomhed bidrager med unik ekspertise og markedsposition til gruppen. Som én samlet enhed er Elcor nu bedre positioneret til at tilbyde endnu større værdi til kunderne i hele regionen, skriver selskabet i en pressemeddelelse. Elcor er Nordens største producent af eltavler til automation og industri og beskæftiger over 800 medarbejdere på lokationer i Danmark, Norge, Sverige, Polen og Litauen.

branchenyt



Fagblad skifter navn og look

Efter i mere end 80 år at have udgivet Fagbladet Elektriker-N, vil Dansk EI-Forbund nu favne flere faggrupper på det el-tekniske område med en relancering af bladet, der fremover vil hedde Fagbladet DEF.

Dansk EI-Forbunds slogan - Vi samler alle på det el-tekniske område - skal også afspejle sig i medlemmernes fagblad, uanset uddannelse. Det er ifølge forbundsformand Benny Yssing årsagen til, at medlemsbladet skal have et nyt navn.

På nuværende tidspunkt er der på elektrikeruddannelsen 39

forskellige moduler at vælge imellem. Det betyder, at de nuværende cirka 5.400 lærlinge på uddannelsen lige nu er i gang med 900 forskellige kombinationer af de 39 moduler.

Faget bevæger sig altså både nu og i fremtiden i rigtig mange forskellige retninger, skriver Dansk EI-Forbund i en pressemeddelelse om navneændringen.

Det første nummer af det, der dengang hed Medlemsblad for Dansk Elektrikerforbund, blev udgivet i 1908 - fire år efter forbundets stiftelse. I 1943 fik bladet navnet Elektriker-N.

Ny pris skal hylde faglærte talenter



Arbejdsgivere, fagforbund og Jyllands-Posten har indstiftet en pris, der skal hylde de mange faglærte talenter, som især det tekniske erhvervsliv i stigende grad har brug for.

Det tekniske erhvervsliv har brug for flere faglærte for at gøre den grønne omstilling til virkelighed. Det kræver ifølge TEKNIQ Arbejdsgiverne, en række fag-

forbund og Jyllands-Posten, at de unge har nogle forbilleder at spejle sig i - og dem skal den nye talentpris, Fagtalent, være med til at finde.

Et godt eksempel er ifølge initiativtagerne den 29-årige Frederik Gustav Sørensen, der er uddannet ventilationstekniker og nu arbejder som projektleder hos tekniktreprenøren Kemp & Lauritzen.

"Jeg klarede den lige akkurat igennem gymnasiet, men som ventilationstekniker fik jeg stort set kun 12-taller. Det afspejler sig i resultatet, når man laver noget, man godt kan lide," siger Frederik Gustav Sørensen, der drømmer om at blive regionschef eller direktør.

branchenyt



Coromatic køber dansk el-installatør

Den fynske virksomhed Bjerne Jensen A/S er blevet opkøbt af Coromatic, der leverer kritisk infrastruktur til virksomheder.

Opkøbet er en strategisk investering, der skal styrke Coromatics tekniske kapaciteter og sikre, at begge virksomheder kan imødekomme fremtidens udfordringer og kundernes voksende behov, skriver Coromatic i en pressemeddelelse.

“Opkøbet af Bjerne Jensen er en vigtig milepæl for Coromatic. Ved at forene vores tekniske kompetencer kan vi tilbyde vores kunder en endnu bredere vifte af løsninger og fortsat levere høj kvalitet og pålidelighed i vores leverancer. Vi ser frem til at arbejde tæt sammen med Bjerne Jensen og

drage fordel af deres omfattende ekspertise inden for el-tekniske løsninger,” siger Kurt Vahlun Sørensen, der er managing director for Coromatic Danmark.

Købet af Bjerne Jensen, der beskæftiger ca. 40 medarbejdere, supplerer Coromatics nuværende tekniske kompetencer inden for UPS, generatorer og køl/ventilation med Bjerne Jensens ekspertise inden for el-tekniske løsninger, fremgår det af pressemeddelelsen.

Coromatic beskæftiger over 600 medarbejdere i Norge, Sverige og Danmark og tilbyder sig som totalleverandør inden for forretningskritisk infrastruktur som sikring af adgang til strøm og datakommunikation.

Energi Danmark ansætter risikoschef



Jonas Prismus Brandt er ansat som ny chief Risk Officer i Energi Danmark som let led i selskabets fokus på at styrke sin indsats indenfor bl.a. risikostyring og governance.

Jonas Prismus Brandt kommer med mange års erfaring indenfor både energi- og finansiell risikostyring hos nogle af de største

aktører i både energibranchen og den finansielle sektor. De seneste knap seks år har han arbejdet for Ørsted – senest som Senior Director for Merchant Risk.

“Jeg er glad for at kunne byde Jonas velkommen til Energi Danmark. Med sin dybe erfaring indenfor risk management ikke bare i energisektoren men også i den finansielle sektor, kommer Jonas til at spille en central rolle i Energi Danmarks fortsatte arbejde med at optimere vores risikostyring. Samtidig har jeg ved ansættelsen af Jonas lagt vægt på hans moderne og værdibaserede ledelsesstil,” siger adm. direktør i Energi Danmark, Louise Hahn om ansættelsen.

Uggerly Installation køber op



Uggerly Installation overtog pr. 1. september 2024 aktiviteterne i AK/JK Installation i Esbjerg efter at have afsøgt mulighederne for at udvide sin eksisterende forretning i blandt andet det sydvestjyske område.

“Med overtagelsen af AK/JK Installation får Uggerly Installation afdeling i det sydjyske, hvilket er et naturligt skridt i den fortsatte udvikling af virksomheden. Vi har et mål om at kunne betjene kunder i hele landet, og derfor er overtagelsen af AK/JK Installation endnu et godt skridt i den retning,” udtaler adm. direktør, Henrik Uggerly i en pressemed-

delelse.

Jan Kristensen, som har været ejer af AK/JK Installation, fortsætter som afdelingsleder i Esbjergafdelingen, ligesom samtlige medarbejdere fortsætter under Uggerly.

“Der har fra begyndelsen af vores dialog været en god kemi mellem Jan Kristensen og ejerne i Uggerly Installation, og vi har et ens syn på kundebehandling, kvalitet og godt håndværk.”

Uggerly beskæftiger i dag mere end 400 medarbejdere og er en landsdækkende aktør inden for el- og VVS-tekniske installationer.

Elcon skifter ud på topposten

Karsten Lønvg er fortid som adm. direktør i Elcon. Han blev 2. september afløst af Tommy Hansen i installationsvirksomheder med mere end 1.200 medarbejdere. Det er ønsket om at styrke Elcons position som partner i den grønne omstilling, der fører til skiftet, fremgår det af en pressemeddelelse.

“For at kunne lykkes med dette har vi vurderet, at det kræver en ny profil i spidsen for Elcon i form af en stærk kommerciel profil, som har erfaring fra store tekniske industri- og servicevirksomheder,” siger Jacob Vittrup, der er adm. direktør i ejerkoncernen Nrgi.



Karsten Lønvg har været ansat i Elcon siden 2019 og har siden november 2022 været adm. direktør. Hans afløser, Tommy Hansen, har en fortid i Danfoss-koncernen, men har i de sidste fem år været ansat som Senior Vice President i Kamstrups Heat og Cooling-division.

●● REDAN

COMFORT
FIRST

StandE-5

24 - 25 oktober 2024

Besøg os på **Dansk Fjernvarmes Landsmøde** i Bella Center Copenhagen

Bliv

opdateret

på nyhederne i Redans
produktprogram

HOS REDAN GÅR DESIGN OG
FUNKTIONALITET HÅND I HÅND

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



www.redan.dk



Niko etablerer med det nye navn **Wygwam** en særskilt division for sensorer og bygningsautomatisering. Ved roret for Wygwam's danske site står Morten Elkjær Christensen som siden 1. august 2024 har rollen som Site Manager.
www.niko.eu/da-dk/wygwam



Roth Touchline® SL rumtermostat, IR - med infrarød gulvføler. Systemet er ideelt til individuel temperaturstyring i alle typer byggeri med gulvvarme.
www.roth-danmark.dk



Første "full-service provider" til Single Pair Ethernet. Med et program, der spænder fra IP20 til IP65/IP67 tilbyder **Phoenix Contact** et omfattende program af Single Pair Ethernet (SPE) kablingsløsninger efter standarderne IEC 63171-2/5/7. www.phoenixcontact.com/da-dk/



Et ualmindeligt almindeligt toilet! **TOTO's** toilet uden skyllekant, der har det helt enestående, effektive skyl "Tornado-flush" og en ultra-stærk og glat keramik er populære og meget holdbare.
www.toto-skandinavien.com



Heavycon industristik sikrer pålidelig overførsel af effekt, data og signaler selv under svære betingelser. Heavycon TSC kontaktindsatsene er svaret på øgede krav i moderne beskyttelsesteknologi og giver en fremtidssikker løsning til specialister inden for elektrisk udvikling.
www.phoenixcontact.com



Schneider Electric udvider sortimentet af kontaktelelementer til trykknapper i Harmony-serien. Nyt design med push-in-tilslutning af ledninger sparer arbejdstid, plads og sikrer korrekt tilslutning hver gang.
www.se.com/dk/da/

Er du
LilleFUGA,
MellemFUGA
eller
MOTHERFUGA?

Hvem er den største Chef i firmaet?



Scan her og vær' med
i konkurrencen om fede
præmier på www.lk.dk



Life Is On

Schneider
Electric



VARMEPUMPER AF HØJ KVALITET

Topmodellen aroTHERM plus med naturligt kølemiddel og høj fremløbstemperatur

Vaillants aroTHERM plus har et utroligt lavt strømforbrug, effektiv drift ned til -25° C og et imponerende lavt lydniveau - derfor kan varmepumpen også installeres i tættere bebyggelse uden gener for beboere i nærheden.

Indendøre monteres enten en alt-i-1 unit med integreret varmtvandsbeholder på 190 liter eller en væghængt hydraulikstation og en separat varmtvandsbeholder.

Installationen er nem og enkel, hvilket sparer både arbejdstid og omkostninger.

- + aroTHERM plus fås i 6 ydelser fra 3 til 12 kW A-7 W35
- + Naturligt og energivenligt kølemiddel - R290 med en GWP på kun 3
- + Lavt lydniveau der gør den velegnet til brug i tætbebyggede boligområder
- + Høj fremløbstemperatur op til 75° C
- + Højeste varmtvandskomfort
- + Perfekt til både radiator og gulvvarme.
- + Brugervenlig styring - også via App
- + Energimærke op til A+++



Læs mere på vaillant.dk



 **Vaillant**
Comfort for my home