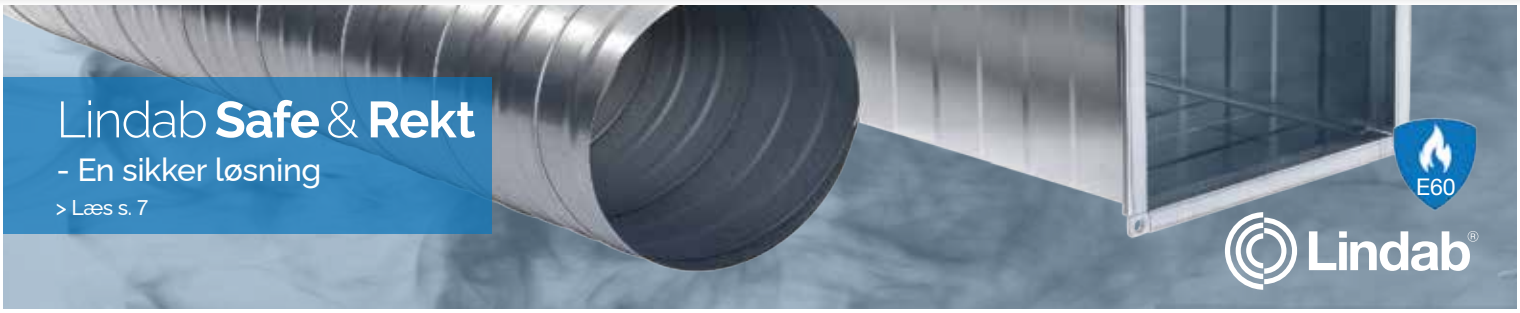
MAGASIN FOR KLIMA- & ENERGITEKNIK, MILJØ, BYGNINGSINSTALLATIONER & - NETVÆRK

HVAC Magasinet

6
Maj 2026
Årgang 62



Satser på styrket logistik og digitale løsninger



Indhold

Leder 4

Aktuelt 6

Højtemperaturvarmepumper til dekarbonisering af industriel procesvarme 10

Camfil satser på styrket logistik og digitale løsninger 16

Nyt EU-innovationsnetværk for vand bliver placeret i Danmark 22

Ny teknologi kan reducere spildevandsudgifter markant 28

Hansgrohe fejrer 125 års virksomhedshistorie 30

Trox styrker serviceindsatsen 34

Luften, vi indånder, er sjældent et problem. Før den er 36

FilterNew får luft under vingerne med ny Løvens Hule-investor 38

Velkomn vælger GK til teknisk drift af over 1000 DGNB-boliger på sigt 40

KKN VVS tager fronten på passiv brandsikring 44

Hverdagsstrøm fra solceller 46

Navne 48

Danvak 50

Navne 54

Forside: Egen vognpark, flere ubemandede Click & Collect-lagre og punchout-løsninger, hvor kunder kan handle direkte via egne indkøbssystemer, er bare en del af de løsninger, som skal styrke Camfils position på et marked, hvor kunderne stiller stigende krav til levering, fleksibilitet og effektivitet, fortæller Michael Mortensen, der har været administrerende direktør hos Camfil A/S siden 1. januar 2025 og har arbejdet i virksomheden i mere end 17 år. Foto: Michael Barrett Boesen.



Camfil satser på styrket logistik og digitale løsninger

Camfil er i fuld gang med at styrke sig på et marked, hvor kunderne stiller stigende krav til levering, fleksibilitet og effektivitet.



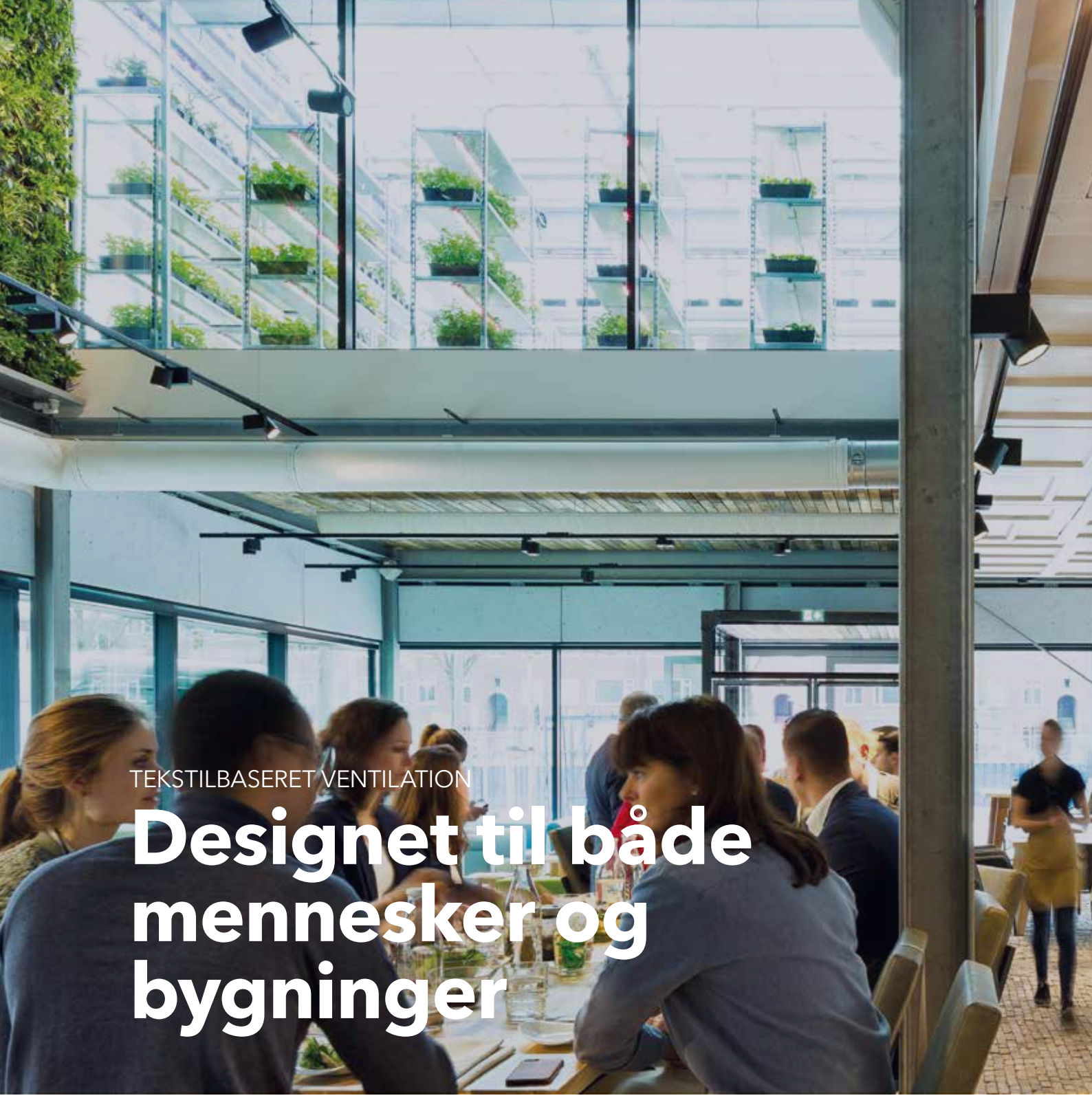
Ny teknologi kan reducere spildevandsudgifter markant

Med åbningen af kontor i Stockholm vil Watopi eksportere dansk rensningsteknologi til et marked, der står over for milliardinvesteringer.



Luften, vi indånder, er sjældent et problem. Før den er

De færreste i træbearbejdningsbranchen skænker støv en tanke – indtil det ikke længere kan ignoreres.



TEKSTILBASERET VENTILATION

Designet til både mennesker og bygninger

Ventilationsløsninger skal forstærke det, der gør bygninger enestående. Derfor kan tekstilbaseret ventilation skræddersys til den enkelte bygning – og til dem, der bruger bygningen hver dag. Effektiv og trækfri luftfordeling giver høj komfort og godt indeklima – selv med mange mennesker samlet ét sted.

Læs mere om vores komfortløsninger på www.ke-fibertec.dk

KE FIBERTEC

AIR THE WAY YOU WANT

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Er branchen klar til Molio 2.0 – og er Molio klar til branchen?



Af Jens Johansen, AFRY,
director, Engineering & Design,
Industrial Buildings Denmark

Molio 2.0 er lanceret som afløser for B1000 og præsenteres som branchens nye fælles standard for bygningsdels- og arbejdsbeskrivelser. Ambitionen er høj: bedre struktur, øget digitalisering og klarere grænseflader mellem fag og ansvar. Men spørgsmålet er ikke alene, om visionen er rigtig – men om værktøjet, indholdet og økosystemet omkring Molio 2.0 reelt er modent nok til bred anvendelse i praksis.

De seneste erfaringer fra branchen peger på et mere nuanceret billede. Flere større rådgivere har deltaget i test og udvikling af Molio 2.0 og medvirket til udarbejdelsen af et betydeligt antal nye arbejdsbeskrivelser. Vurderingen er generelt, at den overordnede struktur er fornuftig og fremadrettet, men at der fortsat er fejl, mangler og inkonsistenser i indholdet. Samtidig er der udfordringer med redaktørkapacitet og faglig bemanding, hvilket gør kvalitetssikring og rettelser sårbare og tidskrævende. Det peger på, at værktøjet stadig befinder sig i en aktiv modningsfase.

Derudover står det klart, at Molio 2.0 ikke blot er et nyt værktøj, men også et nyt forretnings- og samarbejdsparadigme. En væsentlig del af indholdet er flyttet fra de projektspecifikke arbejdsbeskrivelser over i basisbeskrivelserne. I praksis betyder det, at man ikke kan bygge udelukkende efter arbejdsbeskrivelsen, men skal læse denne sammen med basisbeskrivelserne. Det forudsætter, at de udførende parter har adgang til Molios platform og dermed også et abonnement. Denne licensafhængighed har allerede givet anledning til kritik og bekymring blandt både rådgivere og entreprenører, og spørgsmålet om, hvorvidt bygherrer bør stille Molio-adgang til rådighed, er endnu ikke afklaret.

> *"Derudover står det klart, at Molio 2.0 ikke blot er et nyt værktøj, men også et nyt forretnings- og samarbejdsparadigme"*

Også leveranceform og dokumentationspraksis giver anledning til udfordringer. Flere aktører oplever, at beskrivelserne ikke umiddelbart kan håndteres i kendte formater som Word eller traditionel PDF, og at adgangen i høj grad er knyttet til digitale viewere. Det vanskeliggør både udbud, tilbudsgivning og arkivering – og stiller nye krav til både interne processer og samarbejdet med udførende parter.

Særligt den interne kvalitetssikring er et kritisk punkt. I mange rådgivervirksomheder bygger kvaliteten på formaliserede reviewprocesser: beskrivelser gennemgås af faglige reviewers, kommentarer indarbejdes eller afvises med dokumenteret begrundelse, og der udgives herefter en entydig, versionsmærket og endelig version. Det er afgørende, at det klart kan identificeres, hvilken version der er gældende, og at denne version er låst for yderligere ændringer, medmindre der udstedes en ny, formelt gældende version. Uden en tydelig understøttelse af versionsstyring, låsning og sporbarhed opstår der betydelige faglige, kontraktuelle og juridiske risici.
Molio har selv peget på, at de ikke tidligere har haft strukturerede implementeringsforløb for deres værktøjer, og har derfor foreslået at udvikle sådanne forløb i samarbejde med brugere. Det er et positivt og nødvendigt skridt. Samtidig betyder det, at tidlige brugere i praksis bliver medudviklere, som påtager sig en betydelig del af lærings- og implementeringsrisikoen.

Konklusionen er derfor todelt. Molio 2.0 repræsenterer et nødvendigt og uundgåeligt skridt for byggebranchen, ikke mindst fordi B1000 udfases og ikke længere vedligeholdes. Branchen er nødt til at bevæge sig i retning af den nye struktur. Men både værktøjet og branchen er endnu ikke fuldt klar til en uforbeholden udrulning.
En realistisk vej frem er derfor en gradvis og kontrolleret overgang: afgrænsede pilotprojekter, tydelige succeskriterier, længere prøve- og læringsperioder samt en klar adskillelse mellem test og egentlig referencebrug. Før Molio 2.0 kan fungere som fuldt bæredygtig branchestandard i praksis, skal der være styr på indholdets kvalitet, redaktørkapacitet, licensmodellen for udførende – og ikke mindst på review, versionsstyring og låsning af udgivne beskrivelser. Først dér er både Molio og branchen reelt klar.

FRICO Besøg www.frico.dk

systemair

Scan og læs mere om produktet, og oplev samtidigt de yderst konkurrence-dygtige priser.



Effektiv EC-tagventilator til bolig- og erhvervsformål

Lille men stærk – det kloge valg!

Systemairs EC Roof (RFO) tagventilator kombinerer en højeffektiv EC-motor med udvendig rotor og trinløs 0–10 V-styring, hvilket muliggør præcis, behovsstyret ventilation med minimalt energiforbrug. Et støjsvagt design med lav profil og gennemtænkte detaljer gør denne ventilator nem at installere, enkel at vedligeholde og ideel til mange projekttyper. Den er tilmed pladsbesparende, og så er der tilbehør tilgængeligt, som sikrer fleksibelt brug.

Systemair er din partner i effektive ventilationsløsninger

Systemair Denmark
www.systemair.com/da-dk

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Kunstig intelligens skal styrke rensning af miljøfremmede stoffer i spildevand

Med nye EU-krav til spildevandsrensning står Danmark over for en betydelig udfordring: Tusindvis af miljøfremmede stoffer skal kortlægges, vurderes og fjernes mere effektivt end i dag. Et nyt dansk forsknings- og innovationsprojekt, GALADRIEL, skal udvikle kemiske fingeraftryk af spildevand og gøre det muligt at målrette rensningen. Innovationsfonden investerer 23,6 millioner kroner i projektet, som har et samlet budget på 37,5 millioner kroner. GALADRIEL skal give spildevandssektoren et helt nyt overblik over indholdet af miljøfremmede stoffer. Projektet udvikler kemiske fingeraftryk af spildevand, hvor kunstig intelligens bruges til at finde, genkende og koncentrationsbestemme tusindvis af kemiske stoffer igennem renseanlægget – også dem, man ikke på forhånd ved, man skal lede efter. Det gør det muligt at rense bredt for mange stoffer på én gang, men samtidig bruge ressourcerne klogt ved at forstå, hvilke stoffer der faktisk er til stede og i hvilke mængder. Med investeringen fra Innovationsfonden kan man udvikle og teste metoder i en skala, som ellers ikke ville være mulig. Projektet kombinerer kemiske fingeraftryk med viden om stoffernes giftighed og deres opførsel i renseanlæg. Samtidig bruges kunstig intelligens og modeller til



Foto: Innovationsfonden.

GALADRIEL udvikler kemiske fingeraftryk af spildevand, hvor kunstig intelligens bruges til at finde, genkende og koncentrationsbestemme tusindvis af kemiske stoffer igennem renseanlægget.

at forudsige og optimere, hvordan avancerede renseteknologier som ozonering og aktivt kul virker i fuldskala renseanlæg, før investeringer gennemføres i praksis. Projektet er også centralt i forhold til EU's styrkelse af "Forureneren betaler-princippet", hvor producenter og brancher i højere grad skal finansiere rensning af de stoffer, de bidrager med. Det kræver solid viden og dokumentation for, hvilke stoffer der findes i spildevandet, hvor meget de bidrager til den samlede giftighed, og hvilke kilder de stammer fra.
GALADRIEL gennemføres i samarbejde mellem universiteter, forsyninger, analysevirksomheder, teknologileverandører og myndigheder og afprøves på danske renseanlæg. Målet er at omsætte kompleks kemisk viden til praktiske beslutningsgrundlag, der kan bruges direkte i planlægning, drift og investeringer – i Danmark og senere i resten af EU.

Mange boligejere slås med tørt indeklima

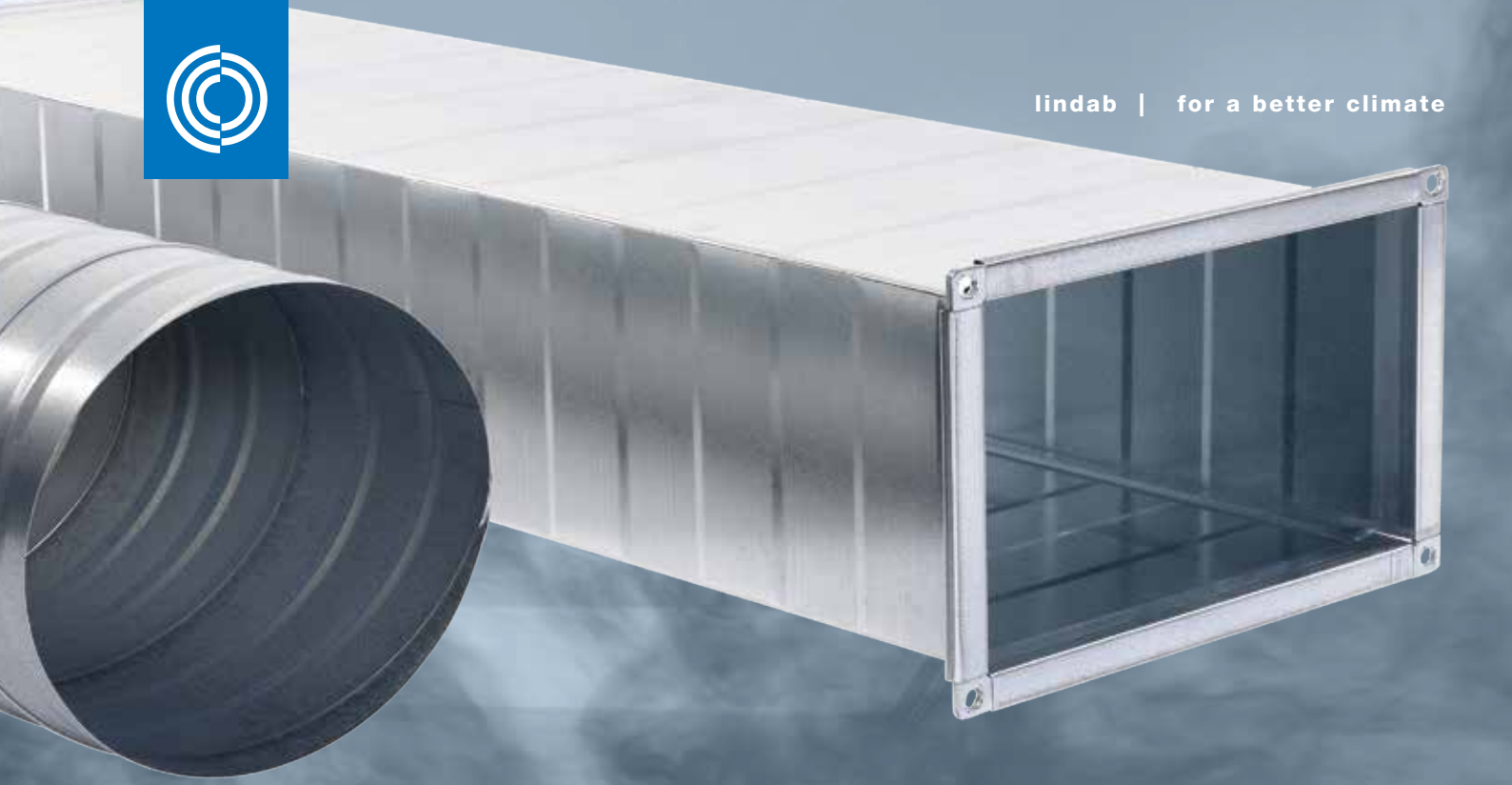
Når kulden bider udenfor, og varmen skrues op indenfor, kan indeklimaet blive knastørt – og det er noget, man i stigende grad oplever i moderne boliger, fortæller KAB, der udlejer og administrerer cirka 70.000 almene og kommunale boliger i hovedstadsområdet. Her peger energi- og varmekonsulent Bo Michael Neergaard på for tør luft som en overset årsag til generne i vintermånederne.
- Vi oplever i stigende grad, at beboere henvender sig med gener som sviende øjne, tør næse og ubehag – særligt i vintermånederne. I mange tilfælde hænger det sammen med et meget tørt indeklima, som opstår, når boligerne varmes op, og fugten forsvinder, siger Bo Michael Neergaard.
Ifølge Bo Michael Neergaard ses problemet især i nyere og tætte boliger, hvor effektiv ventilation hurtigt fjerner fugten fra luften.
- Moderne boliger holder godt på varmen, men det kan give et indeklima i ubalance med hensyn til luftfugtighed. Når vi lufter ud og bruger emhætte og ventilation, forsvinder den fugt, som ellers opstår i hverdagen, forklarer han.
Erfaringerne fra KAB står ikke alene. Også hos Brunata, der arbejder med indeklima i boliger over hele landet, genkender man problemstillingen.
- Tør luft i boliger er et generelt vinterproblem, som mange først bliver opmærksomme på, når kroppen begynder at reagere, siger Morten Duelund, rådgiver hos Brunata.
Han peger på, at problemet ofte bliver overset, fordi det ikke kan ses med det blotte øje.
- Man kan ikke se, om luften er for tør. Derfor kan måling være et vigtigt redskab til at forstå, hvad kroppen reagerer på, siger han.



Foto: Brunata.

Hos KAB anbefaler man, at beboere reagerer, hvis generne bliver ved – også selvom boligen umiddelbart virker velfungerende.
- Mange tror, at ubehag automatisk skyldes kulde eller træk, men i flere tilfælde handler det om luftfugtigheden. Derfor er det vigtigt at blive opmærksom på indeklimaet. Ofte skal der ikke store ændringer til. Det handler om at finde det rigtige niveau, siger Bo Michael Neergaard.

FRICO Stor energibesparelse med loftsventilatorer



Lindab **Safe** & **Rekt**

- En sikker og korrekt løsning

NYE LØSNINGER

E60

Har du set vores nye montagevejledning til brandlukning omkring ventilationskanaler?

Godkendte produkter og trin-for-trin vejledning

- Alt samlet ét sted
- Dokumenteret og testet løsning
- Klar til brug på byggepladsen
- Overholder gældende krav og standarder
- En nem og sikker løsning til korrekt brandlukning
- Spar tid og undgå fejl

Lindab®

Opdag hackerangreb på få minutter

Flere og flere virksomheder kan se frem til at blive udsat for hackerangreb. Trods det tager det i gennemsnit 11 dage for en virksomhed i EMEA-regionen (Europa, Mellemøsten og Afrika) at opdage, at de er blevet ramt af et cyberangreb, hvis uheldet er ude.

Det er fortid med en ny løsning fra TDC Erhverv. Den gør det muligt for virksomheder at blive advaret om sikkerhedsbrud i løbet af et par minutter.

- Cyberkriminelle bliver stadig dygtigere, og derfor skal vi opdage angreb langt tidligere, hvis vi skal vinde våbenkapløbet. Med Cyber Alert får virksomheder et konkret værktøj til at identificere cyberangreb på få minutter frem for flere dage – og dermed kunne reagere i tide og minimere økonomiske tab, datalæk og nedetid. Det styrker ikke kun den enkelte virksomhed, men også Danmarks samlede digitale modstandskraft, siger John Henriksen, CEO i TDC Erhverv.

Løsningen understøtter regeringens nye SMV-initiativer og kan løfte cybersikkerhedsniveauet markant gennem unik dansk trusselsinformation og hurtigere detektionstid.

Det er ikke længere kun store virksomheder, der er i de kriminelles søgelys. Cybertrusler er i stigende grad rettet mod SMV'er, som udgør rygraden i dansk erhvervsliv. Men mange står uden dedikerede sikkerhedsressourcer og er derfor særligt sårbare:

- Cybersikkerhed handler ikke kun om at forhindre angreb – det handler om at opdage dem i tide og reagere hurtigt. I et stadig mere komplekst trusselsbillede er tidlig varsling afgørende, især for SMV'er uden egne sikkerhedsressourcer. Det styrker virksomhedernes forudsætninger for at beskytte sig effektivt, siger John Henriksen.

Gennem analyse af milliarder af metadata fra netværkstrafikken har TDC Erhverv udviklet og trænet AI-modeller til at spotte unormal aktivitet på den enkelte virksomheds internetforbindelse – baseret på kendte trusler og trafikmønstre.

Når modellen genkender en potentiel



Foto: TDC Erhverv.

ondsindet hændelse, sendes en alarm direkte til virksomheden med konkret information om, hvad der er sket, hvornår det er sket, og hvor de kan søge hjælp. Løsningen håndterer data sikkert og ansvarligt på dansk infrastruktur under klare rammer for databeskyttelse og compliance.



VØLUND VARMETEKNIK

Gør dine medarbejdere til eksperter – og styrk din virksomhed



VØLUND
AKADEMIET

Bliv opgraderet helt GRATIS

På Vølund Akademiet bliver dine medarbejdere opgraderet med den nyeste viden om Vølund varmepumper og fjernvarmeunit – fra installation og opstart til service og optimering. De får viden og erfaring, som de kan bruge ude hos jeres kunder.

Tilmeld dine medarbejdere i dag.
Se alle kurser på volundvt.dk/erhverv/akademiet

Bliv ekspert i varmepumper og fjernvarmeunit

Servicekursus
Service og vedligeholdelse af varmepumper
Gør dig i stand til at foretage serviceeftersyn og indregulering

Basiskursus
Dimensionering og projektering af varmepumper
Kendskab til styring, systemer og korrekt opsætning

Videregående kursus
Installationskursus i varmepumper
Forståelse for styringsprincipper, fejlhåndtering og optimering

En del af Vølund Varmeteknik

Her deler Vølunds specialister deres viden og erfaring, så dine medarbejdere bliver opgraderet med ny viden, praktisk erfaring og konkrete værktøjer til hverdagen.

volundvt.dk/erhverv/akademiet

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Højtemperaturvarmepumper til dekarbonisering af industriel procesvarme

En ny techno-økonomisk analyse sammenligner teknologier til grøn procesvarme i Europa og konkluderer, at højtemperaturvarmepumper giver den laveste varmepris i langt de fleste scenarier – også sammenlignet med hydrogen, biomasse og elkedler

Af Wiebke Brix Markussen, faglig leder, Center for Køle- og Varmepumpeteknik, Teknologisk Institut, og Thomas Enghave Olsen, marketingspecialist, Danvak



foto: Teknologisk Institut.

En ny undersøgelse, publiceret i Cell Reports Sustainability af Markussen et al. (2025), bidrager med en systematisk techno-økonomisk analyse (TEA) af fire centrale teknologier til dekarbonisering af lav- og mellemtemperatur procesvarme (op til 150°C) under europæiske rammevilkår.

Industriel procesvarme udgør omkring 66 procent af det samlede energiforbrug i europæisk industri og er ansvarlig for cirka 20 procent af EU's samlede CO_2-udledninger. Over 80 procent af denne varme produceres fortsat ved afbrænding af fossile brændsler, primært naturgas. Trods årtiers klimapolitik er CO_2-udledningerne fra industriel procesvarme i Europa stort set uændrede siden 2000, og sektoren betragtes ofte som svær at omstille. Spørgsmålet om, hvilke teknologier der mest omkostningseffektivt kan erstatte fossil varme, er derfor afgørende – både for klimamålsætningerne og for industriens konkurrenceevne. En ny undersøgelse, publiceret i Cell Reports Sustainability af Markussen et al. (2025), bidrager med en systematisk techno-økonomisk analyse (TEA) af fire centrale teknologier til dekarbonisering af lav- og mellemtemperatur procesvarme (op til 150°C) under europæiske rammevilkår.

Metode og afgrænsning

Studiet anvender en top-down tilgang, hvor de samlede levetidsomkostninger for ▶



FRICO Varmeventilatorer

GEMINA TERMIX

Responsible Engineered Solutions

Populær kending i nye klæder

Termix VVX i nyt, funktionelt design

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

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



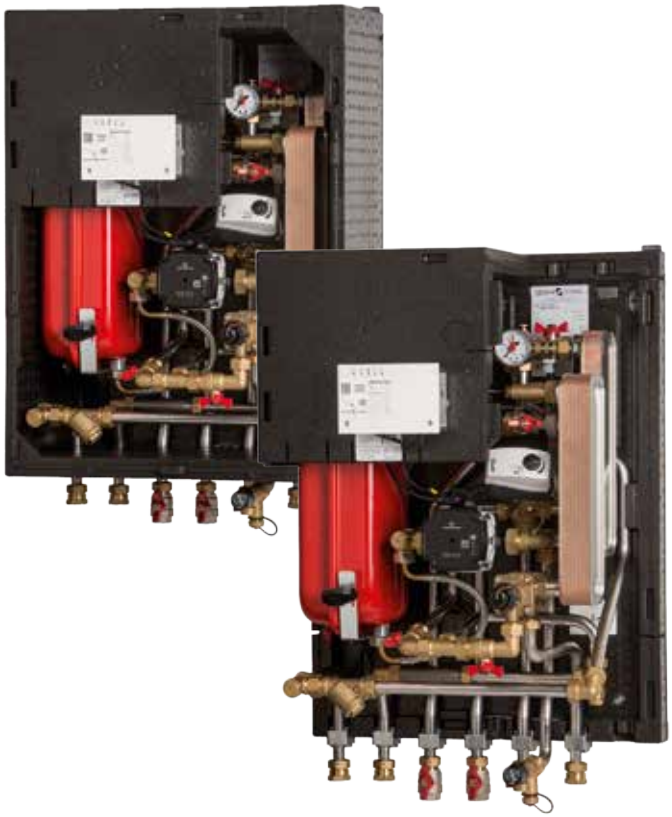
Læs mere på termix.dk eller ring på 97 14 14 44

Termix VVX

Opdateret design med brugervenlige fordele:

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

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



Aftagelig ramme giver nem adgang til komponenter

DANSK KVALITET

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM



Foto: Teknologisk Institut.

Analysen viser, at højtemperaturvarmepumper i næsten alle scenarier opnår den laveste LCOH blandt de undersøgte teknologier. Hydrogenkedler er konsekvent den dyreste løsning.

▶ *Fortsat*

hver teknologi opgøres som levelized cost of heat (LCOH). LCOH beregnes på baggrund af investeringsomkostninger (CAPEX), drifts- og vedligeholdelsesomkostninger (OPEX), brændsels- eller elpris samt eventuelle omkostninger til varmekilde og lagring, fordelt over anlæggets levetid på 20 år.

Følgende teknologier indgår i sammenligningen:

- Højtemperaturvarmepumper (HTHP) – med og uden omkostning til varmekilde.
- Elkedler.
- Hydrogenkedler – baseret på grønt hydrogen fra elektrolyse.
- Biomassekedler.
- Naturgaskedler – som referenceteknologi, med og uden CO_2-afgift.

For varmepumper og elkedler er scenarier med termisk energilagring (TES) også undersøgt, hvor anlægget kan udnytte perioder med lave elpriser til at producere og lagre varme. For hydrogen er der, ud over et referencescenarie, også opstillet et best-case-scenarie med optimeret elektrolysedrift og antagelse om gratis og ubegrænset hydrogenlagring.

Analysen er primært gennemført for 2030, men inkluderer også fremskrivninger til 2050. Den antager en årlig industriel varmeefterspørgsel på 36.000 MWh, fordelt jævnt over enten 4000 eller 8000 driftstimer. Elpriser er varieret mellem 70 og 130 €/MWh, mens gas- og biomassepriser er fastsat til henholdsvis 39,3 og 43,6 €/MWh.

Varmepumpens ydelse er modelleret med en varmeaftagertemperatur på 150°C, en varmekilde på 80°C (afkølet til 60°C) og en Lorenz-virkningsgrad på 0,5, hvilket resulterer i en COP på 2,8. Denne virkningsgrad er i overensstemmelse med data fra IEA HPT Annex 58 for varmepumper ved det relevante temperaturløft.

Resultater for 2030

Analysen viser, at højtemperaturvarmepumper i næsten alle scenarier opnår den laveste LCOH blandt de undersøgte teknologier. Hydrogenkedler er konsekvent den dyreste løsning.

Varmepumper med gratis varmekilde (for eksempel overskudsvarme fra industrielle processer) opnår en LCOH op til 40 procent lavere end naturgaskedler med CO_2-afgift, 30-60 procent lavere end hydrogenkedler og op til 37 procent lavere end biomassekedler. Selv varmepumper med en



Intervent A/S
"meget mere end installationer"

Ventilationsanlæg | Køleanlæg | Vvs-anlæg | Service på anlæg
www.intervent.dk | Tlf. 43 43 47 83 | intervent@intervent.dk

FRICO Creating ideal environments

varmekildepris er konkurrencedygtige i størstedelen af de undersøgte scenarier. Elkedler nærmer sig varmepumpens økonomi ved lave elpriser, men overstiger den i de fleste tilfælde. Elkedlen opnår kun en lavere LCOH end varmepumpen med gratis varmekilde ved elpriser under cirka 12 €/MWh ved 8000 driftstimer.
Brændselsprisen er den dominerende omkostningskomponent for alle teknologier undtagen varmepumper og biomassekedler, hvor investeringsomkostningerne udgør en væsentlig andel – særligt ved lavere driftstimetal.

Betydningen af termisk lagring

Når varmepumper eller elkedler kombineres med daglig termisk energilagring, kan driften forskydes til timer med lave elpriser. Det påvirker LCOH i varierende grad:

- Varmepumper opnår en LCOH-reduktion på 3-5 procent ved 8000 driftstimer og op til 11-15 procent ved 4000 driftstimer.
- Elkedler opnår de største besparelser: op til 27 procent ved høje elpriser og 4000 driftstimer.

For varmepumperne er termisk energilagring særlig værdifuld for anlæg med færre driftstimer.

Hydrogen: Fortsat ukonkurrencedygtigt

Selv i et best-case-scenarie, hvor elektrolysen kun kører i de timer på året med de billigste elpriser og hydrogenlagring samtidig antages gratis og ubegrænset, forbliver hydrogenkedlens LCOH højere end eller på niveau med varmepumper og elkedler med lagring. Ved en gennemsnitlig elpris på 130 €/MWh blev den optimale driftsandel for elektrolysen fundet til 24 procent af årets timer, med en resulterende hydrogenpris på 3,1 €/kg. Ved 70 €/MWh var den optimale driftsandel 32 procent og hydrogenprisen 2,2 €/kg.
Det skal desuden bemærkes, at beregningen af hydrogenprisen ikke inkluderer transport- eller distributionsomkostninger, som i praksis kan udgøre en væsentlig del af den samlede brændselspris. Prisen for investering i selve hydrogenkedlen er samtidig sat lig med prisen for en konventionel gaskedel, hvilket må anses for en optimistisk antagelse.

Perspektiver for 2050

I 2050-scenarierne antages lavere investeringsomkostninger for varmepumper, termisk lagring og elektrolyseanlæg samt lidt højere virkningsgrader. For varmepumper øges Lorenz-virkningsgraden til 0,6, og investeringsomkostningen for en HTHP reduceres til niveauet for en nuværende standard, industriel varmepumpe til 80°C.
Under disse forudsætninger falder LCOH for varmepumper med 18-23 procent sammenlignet med 2030-scenarierne ved en elpris på 70 €/MWh. Den største reduktion ses for varmepumper med lagring og færre driftstimer. Hydrogenkedlens LCOH falder ligeledes med cirka 15 procent, men forbliver 2-3 gange højere end varmepumpens. Kun i best-case-scenariet med gratis hydrogenlagring og optimeret elektrolysedrift nærmer hydrogenkedlen sig LCOH-niveauet for varmepumper med varmekildepris.

Usikkerheder og begrænsninger

Som ved enhver TEA er resultaterne forbundet med usikkerheder. Investeringsomkostninger for nye teknologier som højtemperaturvarmepumper kan ændre sig i takt med, at markedet modnes. Elpriser er i sagens natur vanskelige at forudsige, som energipriskrisen i 2022-2023 demonstrerede. Hydrogenpriser er særligt ▶

klimatek
ventilationsmateriel



JALOUSISPJÆLD

Spjæld type JS-A fremhæver sig ved sin korte byggelængde på 125 mm. Temperaturområde fra -30°C til +100°C.

Spjæld type JS-A MICRO anvendes hvor der er krav om en meget lille byggedybde – eksempelvis montage på bagside af dør o.l.
Meget kort **byggelængde på 50 mm.**

Spjæld type JS kan også fås med rund tilslutning i begge ender.
Temperaturområde fra -50°C til +225°C.

Spjældene fremstilles i galvaniseret stål, rustfrit stål og aluminium.

Kort leveringstid!!

Se vores øvrige produkter på hjemmesiden eller ring og forhør nærmere.

JALOUSIRISTE

Vi leverer riste i alle faconer, dimensioner, materialer og farver – du bestemmer.

Vi leverer den rigtige løsning til den rigtige pris! Det være sig:
Jalousiriste – Facaderiste – Hærværkssikrede riste – Sandfangsriste – Akustiske riste m.v.

Ristene fremstilles i materialerne: Søvandsbestandigt aluminium, ekstruderet aluminium, rustfrit stål, galvaniseret stål eller kobber.

Kort leveringstid!!

klimatek a-s
Fabriksvej 16, V. Lyby • 7800 Skive • Tlf. 97 53 63 22 • Fax 97 53 63 80
info@klimatek.dk • www.klimatek.dk

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

▶ *Fortsat*

usikre, da de afhænger af både elpriser, elektrolysens virkningsgrad og transport- og lagringsomkostninger.
Studiet anvender forenklede antagelser om flade varmeprofiler og ideel lagringseffektivitet (ingen varmetab). Forskerne bemærker dog, at tidligere studier har vist, at varmetab fra termisk lagring ved temperaturer under 200°C kun påvirker LCOH marginalt (op til cirka 3 procent). Ligeledes er elprisens afhængighed af industrikundens samlede forbrug ikke inddraget, hvilket kan have betydning for den faktiske pris i specifikke tilfælde.
Trods disse usikkerheder konkluderer forfatterne, at det overordnede billede er robust: Varmepumper giver den laveste LCOH for procesvarme op til mindst 150°C under europæiske vilkår.

Politiske implikationer

Selv om de økonomiske resultater taler tydeligt for varmepumper, understreger undersøgelsen, at markedskræfterne alene næppe vil drive omstillingen hurtigt nok. Forskerne henviser til andres studier, der har identificeret flere barrierer som høje up-front investeringer, vidensmangel om nye teknologiers modenhed og integrationsmuligheder samt usikre rammevilkår.

Forfatterne anbefaler målrettede politiske virkemidler, herunder:

- Tilskud til termisk lagring og varmepumpeinvesteringer.
- Regulering, der fremmer udnyttelse af overskudsvarme og fleksibel drift.
- Pilotprogrammer og garanterede prismekanismer, der reducerer investeringsrisikoen.
- Udbygning af elnetinfrastruktur til industriel elektrificering.

Konklusion

Studiet leverer et stærkt evidensbaseret argument for, at højtemperaturvarmepumper er den mest lovende og omkostningseffektive teknologi til dekarbonisering af lav- og mellemtemperatur industriel varme i Europa. Teknologien overgår konsekvent hydrogenkedler og er i de fleste scenarier også billigere end elkedler og biomassekedler. Kombinationen af varmepumper med overskudsvarme og termisk lagring styrker yderligere den økonomiske fordel.
Hydrogen, trods stor politisk bevågenhed, fremstår som en væsentligt dyrere løsning – selv under de mest optimistiske forudsætninger. Resultaterne tyder på, at hydrogen til lav- og mellemtemperatur procesvarme snarere bør betragtes som en nicheløsning end et bredt alternativ til direkte elektrificering.
For virksomheder, der står over for investeringsbeslutninger, og for politiske beslutningstagere, der skal prioritere støtteinstrumenter og regulering, bidrager undersøgelsen med et klart og velunderbygget beslutningsgrundlag ■



Foto: Teknologisk Institut/Bente Fuglved Madsen.

Studiet leverer et stærkt evidensbaseret argument for, at højtemperaturvarmepumper er den mest lovende og omkostningseffektive teknologi til dekarbonisering af lav- og mellemtemperatur industriel varme i Europa.

Kilde:
Markussen, W.B., Rosenow, J., Christensen, M.H., Zühlsdorf, B. & Elmegaard, B. (2025). Techno-economic analysis of technologies for decarbonizing low- and medium-temperature industrial heat. Cell Reports Sustainability, 2, 100560.

Kursus: Grundlæggende køle- og varmepumpeteknologi:

FRICO Lufttæpper

ALT UNDER ET TAG TILPASSET DIG!



HENT EN FOLDER I BUTIKKEN

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

LÆS MERE

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Camfil satser på styrket logistik og digitale løsninger

Egen vognpark, flere ubemandede Click & Collect-lagre og punchout-løsninger, hvor kunder kan handle direkte via egne indkøbssystemer. Sammen med blandt andet Environmental Product Declarations (EPD'er) og IoT-platformen AirCair Connect, er det alle løsninger, som skal styrke Camfils position på et marked, hvor kunderne stiller stigende krav til levering, fleksibilitet og effektivitet



Camfil Express tilbyder en pålidelig og fleksibel leveringsmulighed. Camfil kører med egne varevogne og chauffører, som kender både kunderne og adresserne.

Tekst: Camfil A/S
Fotos: Michael Barrett Boesen

Camfil investerer i disse år målrettet i at styrke både logistik og digitale løsninger i Danmark. Ifølge Michael Mortensen, der tiltrådte som administrerende direktør den 1. januar 2025 efter otte år som salgschef i virksomheden, er udviklingen drevet af stigende krav til levering, fleksibilitet og effektivitet i branchen.

- Vi oplever, at kunderne er under et konstant tidspres, og det stiller markant højere krav til leverandører som os. Det er ikke længere tilstrækkeligt at levere på et grundlæggende niveau. Vi skal kunne levere hurtigere, mere fleksibelt og mere pålideligt end eksterne alternativer, fortæller han.

Egen vognpark styrker leveringssikkerhed og fleksibilitet

Som led i strategien udvider man sin vognpark under konceptet Camfil Express for i højere grad selv at håndtere leverancer. Initiativet skal sikre større kontrol over leveringskæden og styrke leveringssikkerheden.

Målet er at reducere afhængigheden af eksterne transportløsninger og samtidig skabe en tættere kobling mellem kunde og levering. Det giver bedre mulighed for at tilpasse leveringerne mere præcist til kundernes behov både hvad angår timing, frekvens og akutte leverancer.

Udviklingen er et svar på en stigende efterspørgsel i markedet, hvor fleksible leveringsløsninger spiller en stadig større rolle.

- Vi har oplevet en tydelig efterspørgsel på mere fleksible løsninger, og feedbacken fra kunderne har været meget positiv. Det bekræfter os i, at vi bevæger os i den rigtige retning, siger Michael Mortensen.

Større intern styring af transporten giver bedre mulighed for at optimere ruteplanlægning og kapacitetsudnyttelse. Det bidrager til en mere effektiv drift og en stabil leveringskvalitet.

For kunderne betyder det øget forudsigelighed i leverancerne og bedre mulighed for at planlægge service- og installationsopgaver. Samtidig bliver det lettere at håndtere akutte behov, hvor hurtig levering er afgørende.

Click & Collect i Aarhus øger tilgængeligheden

Camfil åbnede i 2025 et ubemandet Click ▶

FRICO Energieffektive produkter til bedre indeklima

Advancing
Indoor
Comfort

Calefa II - energieffektiv fjernvarmeunit







Med avanceret teknologi, energieffektivitet, brugervenlighed og miljøvenlig drift er Wavin Calefa II fjernvarmeunit en attraktiv mulighed for etagebyggerier og øvrige optimeringer af fjernvarmesystemer.

Netop evnen til at levere energieffektivitet er en af de største fordele ved **Wavin Calefa II** fjernvarmeunit. Andre fordele ved unitten er:

- Eletronisk styring for nem betjening
- Adaptiv læring - bypass-funktion
- Intelligent varmtvandsprioritering
- Enkel og hurtig installation
- Trådløs udeføler

Scan koden og læs mere om **Calefa II**, der er designet til alle projekter som etagebyggeri, rækkehuse og enfamiliershuse.

SCAN HER
for mere information.

www.wavin.dk

wavin
An Orbia business.

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

▶ *Fortsat*

& Collect-lager i Skovlunde, og erfaringerne herfra danner nu grundlag for en videreudvikling. Som en naturlig udvidelse af erfaringerne fra Skovlunde åbner man nu et nyt Click & Collect-lager i Aarhus.

- Med Click & Collect får kunderne en højere grad af fleksibilitet. De kan afhente varer, når det passer ind i deres planlægning, og samtidig undgå både ekstra transporttid i spidsbelastningsperioder og ventetid ved disken, forklarer Michael Mortensen.

Ordningen er en ekstra service for virksomheder, der har behov for fleksibel afhentning uden for normal åbningstid. Samtidig understøtter løsningen en mere effektiv ressourceudnyttelse, da kunderne kan kombinere afhentning med øvrige opgaver og dermed reducere spildtid.

Erfaringerne fra Skovlunde viser, at efterspørgslen især drives af ønsket om fleksibilitet og kontrol over egen arbejdsdag. Med etableringen i Aarhus udvider man denne tilgang til flere kunder i Jylland.

Punchout-løsninger integrerer indkøb i kundernes systemer

Som led i den digitale udvikling tilbyder virksomheden også punchout-løsninger, der gør det muligt for kunder at handle direkte via egne indkøbssystemer. Her er aftalepriser integreret, og indkøbsprocessen foregår uden manuelle mellemled.

- Punchout-løsningerne gør det muligt for kunderne at samle deres indkøb ét sted og samtidig bevare fuld kontrol og gennemsigtighed i processen. Det reducerer behovet for manuelle arbejdsgange og mindsker risikoen for fejl, siger han.

Løsningen er særlig relevant for virksomheder med etablerede indkøbssystemer og strukturerede godkendelsesprocesser, hvor effektivitet og sporbarhed er afgørende.

I praksis tilgår brugerne virksomhedens sortiment direkte fra deres eget ERP- eller indkøbssystem via webshoppen. Her kan de vælge produkter med kundespecifikke priser og betingelser. Når ordren er gennemført, sendes den automatisk tilbage til kundens system til godkendelse og videre behandling.

Det giver ikke alene en mere effektiv indkøbsproces, men også en højere datakvalitet og et bedre overblik over forbruget. Samtidig understøtter løsningen virksomhedernes interne compliance-krav, da alle køb foretages inden for aftalte rammer og hos godkendte leverandører.



Camfils mission om at beskytte mennesker, processer og miljø omsættes også til konkrete bæredygtighedsinitiativer i den daglige drift, hvor for eksempel alle firmaets personbiler er elbiler.



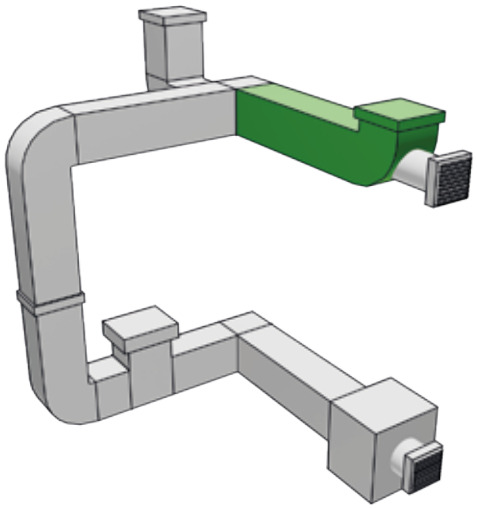
▶ Michael Mortensen har været administrerende direktør hos Camfil A/S siden 1. januar 2025 og har arbejdet i virksomheden i mere end 17 år.

FRICO Fancoils

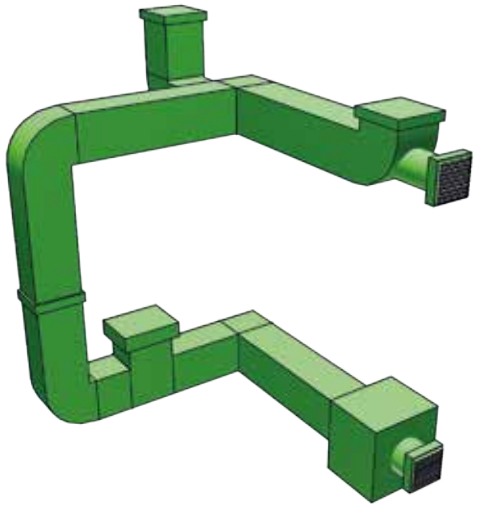
Hvem andre kan sikre 98% tættere ventilationskanaler?

BETTER CLIMATE
- DIN LØSNING PÅ LÆKAGE OG HØJE ENERGIOMKOSTNINGER

Traditionel lækagetest jf. DS 447 (gældende norm) et udvalgt område på op til 25% testes og dokumenteres



Aeroseal metoden - 100% lækagetest og tætning dokumenteres til ATC3 / ATC2 fra anlæg til sidste armatur



better climate

MAKE IT AIRTIGHT

Se 6 forskellige cases og resultater her - scan koden

Kontakt os på info@betterclimate.dk eller 22222526

www.betterclimate.dk

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM



Virksomheden råder over 4028 kvadratmeter lagerplads fordelt på tre lokationer, lagerfører omkring 500 forskellige varenumre og har 67 lageraftaler med forskellige kunder.

▶ *Fortsat*

Ifølge Michael Mortensen er integrationen mellem leverandør og kundens systemer et centralt element i fremtidens samarbejde.

- Vi ser en klar tendens til, at indkøb i stigende grad bliver digitaliseret og integreret. Her er punchout en vigtig brik, fordi det skaber en direkte forbindelse mellem vores systemer og kundernes – og dermed en langt mere effektiv og transparent proces.

Løsningen giver desuden mulighed for løbende at analysere indkøbsdata og identificere mønstre, der kan bruges til at optimere både indkøb og lagerstyring.

Datadrevet drift med AirCair Connect

Parallelt med udviklingen af logistik og indkøbsløsninger arbejder Camfil med intelligente, datadrevne løsninger til drift og vedligehold. Med IoT-platformen AirCair Connect tilbydes et vedligeholdelsessystem, der giver fuldt overblik over ventilations- og filtreringssystemer, både i real time og på længere sigt.

Løsningen er udviklet i tæt samarbejde med kunderne og tager udgangspunkt i



Erfaringerne fra det ubemandede Click & Collect-lager i Skovlunde danner grundlag for det nye Click & Collect-lager i Aarhus.

FRICO Reducér energiforbruget med lufttæpper

konkrete drifts- og serviceudfordringer. Målet er at give facility management-ansvarlige bedre indsigt i anlæggenes tilstand og mulighed for at planlægge vedligehold baseret på data frem for faste intervaller.

- Med AirCair Connect kan vi hjælpe kunderne med at arbejde mere proaktivt. De får adgang til data, der gør det muligt at optimere driften og træffe beslutninger på et oplyst grundlag, forklarer Michael Mortensen.

Platformen samler data fra anlæggene såsom partikler, tryktab, energiforbrug samt vibrationer fra ventilatoren. Dette giver et samlet overblik, som gør det muligt at analysere performance, identificere optimeringspotentiale og dokumentere driften. Samtidig understøtter løsningen både systemoptimering, reduktion af samlede driftsomkostninger og forbedring af CO_2-aftryk.

Brugerne har adgang til informationerne uanset tid og sted, hvilket styrker både kontrol og transparens i driften. Datasikkerheden er integreret gennem krypteret datahåndtering, som sikrer en høj standard for beskyttelse af data.

EPD'er skaber gennemsigtighed i hele produktets livscyklus

Som en del af sit fokus på dokumentation og bæredygtighed arbejder man med Environmental Product Declarations (EPD'er), der giver kunderne et detaljeret indblik i produkternes samlede miljøpåvirkning.

EPD'erne dokumenterer hele livscyklussen fra råvareudvinding og transport til produktion, installation hos kunden samt muligheder for genbrug og korrekt bortskaffelse. Det giver et solidt datagrundlag for kunder, der arbejder systematisk med bæredygtighed og ønsker at træffe informerede valg.

Ifølge Michael Mortensen er tilgængelighed og gennemsigtighed centrale elementer i arbejdet.

- Det er vigtigt for os, at vores kunder nemt kan tilgå den relevante dokumentation og få et klart billede af produkternes miljøpåvirkning. EPD'erne gør det muligt at arbejde mere databaseret med bæredygtighed og skabe større gennemsigtighed i værdikæden, uddyber han.

Dermed understøtter EPD'erne både kundernes egne bæredygtighedsmål og stigende dokumentationskrav i byggeriet og industrien.

Fokus på udvikling af logistik og kundeløsninger

Med investeringer i transport, afhentningsløsninger, digitale integrationer og IoT-baserede løsninger arbejder man målrettet på at udvikle en mere sammenhængende og fleksibel platform for kunderne. Fælles for udviklingen er et øget fokus på tilgængelige data. Uanset om det handler om drift, indkøb eller dokumentation, giver løsningerne kunderne bedre indsigt og et stærkere grundlag for at træffe beslutninger både i det daglige og på længere sigt.

Med 38 ansatte i Danmark arbejder virksomheden samtidig løbende med at udvikle både produkter, forretning og medarbejdere for at kunne imødekomme de stigende krav i markedet.

- Vores fokus er at være tæt på kunderne og løbende tilpasse vores løsninger til deres behov. Det kræver, at vi hele tiden tilpasser os markedets krav, understreger Michael Mortensen ■



Unic Air er ATMO-approved

en global anerkendelse af virksomheder, der går forrest indenfor løsninger med naturlige kølemidler

Med vores BLUE og COOLHEAT-aggregater vælger du en løsning, der ikke bare lever op til nutidens krav, men også til fremtidens.

Vores aggregater har anerkendt høj kvalitet og driftssikkerhed. Og hos Unic Air er det vores mission at levere teknologi, der peger mod en grønnere og mere bæredygtig fremtid.

UNIC air ApS

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM



EIT Water får et opstartstilskud på 5 millioner euro i 2026 og skal være i fuld drift fra 2027.

Nyt EU-innovationsnetværk for vand bliver placeret i Danmark

Renere vand, nye svar på klimaforandringerne og mere innovation. European Institute of Innovation and Technology (EIT) har udpeget et nyt videns- og innovationsfællesskab, som skal drive Europas udvikling af vandteknologi de næste 15 år – og vinderprojektet har hovedsæde i Danmark

Af Aarhus Universitet, Technical Sciences

Fra et projektkontor på Aarhus Universitet er et nyt europæisk videns- og innovationsfællesskab vokset frem over de seneste par år. Med økonomisk støtte fra Poul Due Jensens Fond og Aarhus Universitet er Allwaters lykkedes med at samle 50 budgivende partnere i et kernekonsortium, der omfatter 140 samarbejdspartnere fra 30 lande om en fælles ansøgning til Europas nye Knowledge and Innovation Community (KIC) om vand, marine og maritime sektorer og økosystemer.

Og efterfølgende kom beskeden; Allwaters har vundet udbuddet, og nu bliver Danmark hovedsæde for det kommende Water Knowledge and Innovation Community i Europa, EIT Water.

Det markerer et vigtigt skridt mod at sikre Europas vandressourcer og levere innovationer, der kan imødekomme presset på kontinentets vandsystemer.

- Det er fremragende! En forløsning af en kæmpe holdindsats fra alle de mange dygtige og dedikerede partnere i Allwaters-konsortiet. EIT Water vil være en kæmpe håndsrækning til både at få eksisterende viden bragt i spil og sikre os ny viden på de områder, der halter. Det er afgørende, hvis vi som samfund vil nå vores ambitioner, siger Kim Nøhr Skibsted, der er fondsdirektør i Poul Due Jensens Fond/Grundfos Foundation.

FRICO Strålevarme

PURUS

PURUS Line

4-i-1 løsning sætter ny standard for linjeafløb



Flere fordele med PURUS Line:

+ Fire monteringsmuligheder
+ Lav byggehøjde
+ Fleksible flanger
+ Integreret kant
+ Fabriksmonteret udløbshus
+ Delbar og rengøringsvenlig vandlås
+ Markedets sikreste løsning





PURUS Line: ***Det komplette og prisbevidste valg***

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Fortsat

Virksomheder ser nye muligheder

Den nye EIT Water skal blandt andet støtte innovation i nye teknologiske løsninger, talentudvikling og iværksætteri og skabe virksomheder over hele Europa for at afhjælpe globale problemer som forurening, tørke, klimaforandringer og rent vand. Initiativet forbinder forskere, undervisere og iværksættere med Europas største innovationsnetværk og kommer til at handle om alle former for vand, fra drikkevand og spildevand til søer, åer og havene omkring os.

Den danske vandsektor har helt fra starten bakket op om Allwaters. Støtterne tæller blandt andre Grundfos, Danfoss, Dansk Industri, Water Valley Denmark, Danva, Hofor, Aarhus Vand, Aalborg Universitet, Syddansk Universitet, Aarsleff, Seges og Kamstrup.

- For den danske vandsektor er dette et afgørende skridt mod at styrke vores globale førerposition inden for vandteknologi. Det åbner døren for mere innovation, øget eksport og den grønne omstilling – og bidrager til at omsætte forskning til løsninger, der gør en reel forskel for klimaet og vandressourcer verden over. Som branche skal vi være stolte af, at vi sammen skaber resultater, der rækker langt ud over landets grænser, siger Søren Kvorning, der er CEO i Kamstrup.

Råder over flere hundrede millioner euro

EIT Water får et opstartstilskud på 5 millioner euro i 2026 og skal være i fuld drift fra 2027. EIT Water forventes at rejse EIT-midler på flere hundrede millioner euro over sin 15-årige finansieringsperiode og tiltrække virksomheder, investorer, interessenter og internationalt talent inden for vandsektoren. Dertil kommer de eksterne midler, som det nye Knowledge and Innovation Community selv tiltrækker.

- At vi vinder EIT Water, er en imponerende bedrift, som viser, hvad der er muligt, når vision møder samarbejde. Vi er begejstrede og stolte over, hvordan Allwaters' partnere og øvrige stakeholdere er gået sammen om en stærk mission for Europa. Fra projektkontoret på Aarhus Universitet værdsætter vi det engagement og den ekspertise og tillid, som definerer Allwaters-konsortiet. Nu ser vi frem til at omsætte ambition til handling og sammen med EIT skabe vedvarende impact inden for vandsektoren og den marine og maritime sektor på tværs af Europa, siger Michelle Williams, der er prodekan på Aarhus Universitet og har ledet Allwaters' projektkontor.

Allwaters blev valgt som vinder efter en ekspertvurdering og en høring foran EIT's bestyrelse, som blandt andet begrundede valget med den brede repræsentation, Allwaters har i hele Europa. EIT når netop sine mål gennem samarbejde mellem forskning, uddannelse og innovation med stærk involvering af europæisk industri.

Hovedkvarter skal ligge i Aarhus

Virksomheder, universiteter, offentlige institutioner, fonde, forskningsinstitutioner og forskellige klynger har samarbejdet om ansøgningen til EIT Water. Det europæiske hovedkvarter kommer til at ligge i Vandets Hus i Aarhus med otte Co-Location Centre fordelt ud over Europa. Det ene af de otte Co-Location Centre bliver også placeret i Aarhus. Her har Water Valley Denmark som innovationsnetværk for den danske vandsektor samlet de nordiske partnere i Allwaters om at opbygge det nordiske Co-Location Centre for Danmark, Norge, Sverige og Finland. De øv-



Foto: Roar Paaske.

Hovedkvarteret for EIT Water placeres i det kommende Vandets Hus på havnen i Aarhus. Prodekan Michelle Williams (tv.) har udgjort projektkontoret sammen med Andreas Boas Molin og Signe Hodde Gyldenberg Pedersen.

FRICO Besøg www.frico.dk

IRIS
Enkelhed med karakter

Iris fra Damixa er skabt i samarbejde med designer Jakob Wagner.
Et slankt og enkelt armatur, der ikke gør væsen af sig - men som alligevel forandrer rummet. Designet er præcist og poetisk, og fås i flere smukke overflader - blandt andet den eksklusive Børstet Bronze.

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



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

damixa



Det nye EIT Water skal blandt andet støtte innovation i nye teknologiske løsninger, talentudvikling og iværksætteri og skabe virksomheder over hele Europa for at afhjælpe globale problemer som forurening, tørke, klimaforandringer og rent vand.

▶ *Fortsat*

rige centre i Europa bliver placeret i Tyskland, Belgien, Østrig, Kroatien, Spanien, Bulgarien og Storbritannien.
- Det er første gang, Danmark får så central en placering i europæisk forskning og innovation, og det er en stor anerkendelse af vores stærke vandsektor. Vi har en stærk tradition for samarbejde mellem universiteter, offentlige organisationer og erhvervslivet, og nu kan vi være med til at brede den tradition ud til hele Europa. For os på Aarhus Universitet har det været spændende at samle så mange samarbejdspartnere, og vi vil gerne have mange flere samarbejdspartnere med i det nye fællesskab fremover til gavn for fremtidens vand, siger Eskild Holm Nielsen, der er dekan på Faculty of Technical Sciences ved Aarhus Universitet.
Folketinget har bevilget 21 millioner kroner som medfinansiering af det danske hovedkvarter og det nordiske Co-location Center. Derudover har Poul Due Jensens Fond/Grundfos Foundation givet tilsagn om yderligere støtte til innovationsaktiviteter ■

Hvad er EIT og KIC?

Forkortelsen EIT står for European Institute of Innovation and Technology. Det er en EU-organisation, der fremmer forskning, innovation og iværksætteri i Europa.
EIT har nu oprettet ti Knowledge and Information Communities (KIC), som hver især tackler en specifik global udfordring, fra klimaforandringer, bæredygtig energi og urban mobilitet til digitalisering af vores samfund.
Den KIC, hvis hovedkvarter netop er placeret i Danmark, handler om udfordringer relateret til vand: drikkevand, spildevand, søer, åer og havene omkring os; alle former for vand.
Derfor har det danskledede konsortium fået navnet Allwaters.
Organisatorisk får EIT Water et hovedkvarter og otte CLC'er, Co-Location Centre, på tværs af Europa. Allwaters placerer både sit hovedkvarter og sin nordlige CLC for Danmark, Norge, Sverige og Finland i Aarhus.

FJERN LUFTEN

EFFEKTIVT PÅ LUKKEDE VARME- OG KØLEANLÆG

Vakuumafluftere sikrer effektiv afgasning selv ved højt tryk og lave temperaturforskelle. Ideelle til komplekse anlæg med stor højde og mange bøjninger.



Kontakt vores eksperter

46960000
hvac@armatec.dk
www.armatec.dk

armatec

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Ny teknologi kan reducere spildevandsudgifter markant

Den danske cleantech-virksomhed Watopi A/S udvider nu til Sverige. Med åbningen af kontor i Stockholm vil virksomheden eksportere dansk rensningsteknologi og erfaringer til et marked, der – ligesom Danmark – står over for milliardinvesteringer i spildevandsrensning frem mod 2045



Af Watopi

Udvidelsen sker på et tidspunkt, hvor både danske og svenske kommuner kæmper med stigende krav til rensning, ældre ledningsnet og nye EU-regler, der stiller skrappere krav til fjernelse af blandt andet PFAS, medicinrester og andre mikroforureninger. I Danmark har de øgede krav allerede sat pres på vand- og spildevandstaksterne – og samme udvikling ses tydeligt i Sverige.

- Sverige står i en situation, som minder meget om den danske. Hvis løsningen alene er større centrale renseanlæg og kilometerlange ledninger, bliver det dyrt for både kommuner og borgere. Vores erfaring fra Danmark er, at en del af løsningen er at rense mere effektivt – og gøre det lokalt direkte ved kilden, siger Robert Byriel Riedel, medstifter af Watopi.

Danske erfaringer skal bringes i spil

En stor del af de svenske renseanlæg bygger på ældre teknologi og er ikke dimensioneret til nutidens krav om at fjerne eksempelvis mikroforureninger. Frem mod 2045 forventes omfattende opgraderinger for at leve op til nye EU-krav.

I flere svenske kommuner overvejes løsninger, hvor spildevand transporteres over lange afstande til større, centrale an-

FRICO Varmeventilatorer

læg. Det kræver massive investeringer i både anlæg og infrastruktur og kan presse taksterne yderligere op.
Watopi peger i stedet på decentral rensning ved kilden – en model, som allerede er afprøvet i Danmark i mere end ti år. Teknologien består af modulære, standardiserede og skalerbare renseanlæg, der kan placeres lokalt ved eksempelvis hospitaler, industri og boligområder, før spildevandet når det kommunale net. Anlæggene fjerner næringsstoffer, medicinrester, bakterier, mikroplast, tungmetaller, PFAS og andre svært nedbrydelige stoffer til en vandkvalitet tæt på drikkevandsstandard.
Netop standardisering og skalérbarhed kan reducere både anlægs- og projekteringsomkostninger og mindske behovet for udbygning af ledningsnettet:
- Med standardiserede, højeffektive renseanlæg kan vi være med til at dæmpe udviklingen i VA-taksterne på det svenske marked. Samtidig forbedrer vi det lokale vandmiljø i stedet for at skubbe problemet andetsteds, siger Göran Reierstam, project development manager i Sverige for Watopi.



Afprøvet på danske hospitaler

Watopis teknologi har været i drift i Danmark i over ti år, blandt andet på Herlev Hospital, og er klassificeret som "Best Available Technology" af Miljøstyrelsen. Løsningen anvendes også på Det Nye Odense Universitetshospital, et af Nordens største hospitalsbyggerier.
Med etableringen i Sverige ønsker virksomheden at indlede samarbejder med svenske kommuner og VA-selskaber – og samtidig styrke sin position som dansk eksportør af miljøteknologi ■



Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Hansgrohe fejrer 125 års virksomhedshistorie

I år er det 125 år siden, at Hans Grohe etablerede sit lille værksted i Schiltach i Schwarzwald. Her specialiserede han sig i sanitetsprodukter og var tidligt opmærksom på udviklingen mod private badeværelser. Siden da har virksomheden solgt millioner af produkter, der både øger komforten og sparer på vandet

Af Hansgrohe

Det, der begyndte i et lille værksted i Schwarzwald, præger i dag bruseoplevelser fra Miami til Shanghai. I 125 år har Hansgrohe gjort teknik til en sanselig oplevelse og været frontløber for bæredygtige innovationer, der både øger komforten og sparer vand.

- 125 år med Hansgrohe handler ikke kun om millioner af solgte produkter eller design- og innovationspriser. Det handler først og fremmest om menneskene bag – dem, der skaber løsninger med kunden i centrum og som har vist loyalitet gennem generationer, siger CEO Hans Jürgen Kalmbach.

- Selv om Klaus Grohe-familien ikke længere er aktiv i driften, bygger vores kultur fortsat på dens værdier: respekt for mennesker, passion og en fremadskuende iværksætterånd.

Fra værksted til en af verdens markedsledere

Grundlaget blev lagt i 1901, da Hans Grohe etablerede sit lille værksted i Schiltach i Schwarzwald. Her specialiserede han sig i sanitetsprodukter og var tidligt opmærksom på udviklingen mod private badeværelser. Hans opfindelser satte varige spor i brusekulturen: I 1928 lancerede han håndbruseren i serieproduktion, og i 1953 opfandt han som 82-årig den højdejusterbare brusestang – i dag standard i europæiske badeværelser.

Sønnen Klaus Grohe trådte ind i virksomheden i 1968 og overtog ledelsen i 1975. Han udviklede Hansgrohe Group til en international premiumproducent, introducerede mærket Hansgrohe, grundlagde designmærket Axor i 1993 og gjorde bæredygtighed til en del af virksomhedens dna. I 1992 fik han installeret Tysklands dengang største tagintegrerede solcelleanlæg på fabrikken i Offenburg, og i 1995 blev Hansgrohe som den første virksomhed i sanitetsbranchen certificeret efter EU's øko-audit-forordning.



Foto: Hansgrohe SE, Historisches Archiv.

1920'erne: Hansgrohe-medarbejdernes vandredag.



Foto: Hansgrohe SE, Historisches Archiv.

1960: Første fase af udvidelsen af hovedbygningen på Aue-værket i Schiltach.

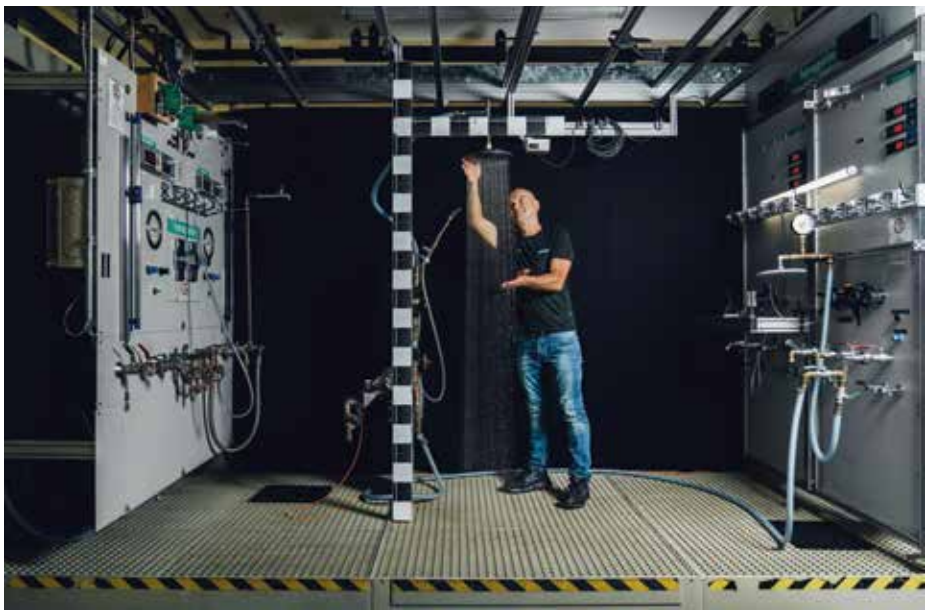


Foto: RecTec/Hansgrohe SE.

1987: Den første vandbesparende bruser.

Innovation som tradition

Hansgrohes innovationskraft ses tydeligt i produkter som Selecta-bruseren fra 1968 med justerbare stråletyper, der er solgt over 30 millioner gange, og Select-teknologien fra 2011, som gør vandstyring enkel med et tryk på en knap. Virksomheden står også bag produktionstekniske nybrud, blandt andet en genanvendelsesproces for galvaniseret plast introduceret i 2023. Med teknologier som EcoSmart, AirPower og CoolStart hjælper Hansgrohe både bygherrer og private med at nå deres bæredygtighedsmål. Frem mod 2030 vil alle vandførende produkter være udstyret med vandbesparende teknologi som led i initiativet "ECO 2030".

Alene inden for forskning og udvikling samt innovationsledelse arbejder et team på omkring 200 personer. Prototyperne til alle nye Axor- og Hansgrohe-produkter skabes i innovationscentret i Schwarzwald og siden 2023 også i Shanghai. Dermed accelererer Hansgrohe lokaliseringen af sine produkter og mærker i Kina og ▶

FRICO Creating ideal environments

Simply Compresso

Kompressorstyret trykholdeanlæg

IMI Climate Control

En kompakt, plug & play løsning til vedligeholdelse af tryk, designet til små og mellemstore varmesystemer op til 400 kW. Den kombinerer fordelene ved statiske beholdere og kompressorsystemer og giver præcis styring, pladsbesparelse og minimal vedligeholdelse.

- **Én løsning, mange anvendelsesmuligheder**
  Én størrelse passer til alle og gør valget nemt
- **Plug & play installation**
  Hurtig idriftsættelse i tre simple trin
- **Kompakt og let**
  Op til 38% mindre end traditionelle statiske beholdere
- **Ekstremt støjsvag drift**
  En af de mest støjsvage kompressorer på markedet
- **Fjernopkobling**
  Overvåg og fejlfind via BrainCube



Pålidelig ydeevne

- Præcis trykstyring (±0,1 bar)
- Kan udvides fra 80L til 160L for større systemkapacitet
- Lufttæt butylbælg i beholder med 5 års garanti
- Opretholder driften, selv under strømafbrydelser

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM



Foto: Hansgrohe SE.

2023: Hansgrohe green vision.

▶ *Fortsat*

Stillehavsområdet. En forudsætning for vellykket produktdesign er at forstå kundernes behov. Nyheder – dvs. design- og formgivningskoncepter, der er yngre end tre år – udgør omkring 30 procent af den samlede omsætning.

Succesfuld tomærkestrategi

I 1977 bliver virksomhedens daværende navn Hans Grohe til varemærket og logoet "hansgrohe". Mærket står i dag for helhedsorienterede badeværelsesoplevelser, der forener vand- og energibesparende teknologier, intelligente funktioner og langtidsholdbar kvalitet. Et eksempel er Hansgrohe-serien Raindance Alive, lanceret i 2025, som skaber en enestående brusefornemmelse med stråletyperne Rain-Air og PowderRain, udviklet i virksomhedens eget strålelaboratorium.
Siden 1993 har mærket Axor udvidet porteføljen med eksklusive designkollektioner. I et samarbejde gennem over 30 år med stjernedesigneren Philippe Starck og andre designere som Antonio Citterio, Patricia Urquiola, Jean-Marie Massaud og Barber Osgerby opstår ikoniske armaturer og bruseobjekter. De præger luksushoteller som The Bulgari Resort i De Forenede Arabiske Emirater, yachts og eksklusive private badeværelser verden over.

Prisbelønnet bæredygtighed

Allerede i slutningen af 1980'erne ansatte Hansgrohe en miljøansvarlig. Siden 2020 har et ekspertteam i Corporate Sustainability arbejdet målrettet med at udvikle og implementere virksomhedens bæredygtighedsmål i tråd med FN's SDG'er, mens Public Affairs-teamet bidrager på EU-niveau til beskyttelsen af vandressourcen. I 2024 modtog Hansgrohe Group den tyske bæredygtighedspris i kategorien energi, vand og sanitærteknik. Med EcoVadis' Platin-medalje hører virksomheden til blandt top 1 procent af de 130.000 vurderede virksomheder globalt. Udmærkelserne anerkender en konsekvent strategi baseret på ressourcebesparende produktion, vandbesparende teknologier og "local for local"-produktion i Tyskland, Frankrig, Kina, USA og siden 2023 også Serbien.

Høj medarbejderloyalitet

Medarbejderne er hjertet i virksomheden.
- Jeg bliver altid rørt, når vi tager afsked med pensionister efter 45 eller 50 år hos Hansgrohe – samtidig med at så mange unge vælger en uddannelse i vores talentfabrik, siger Sandra Richter, chief people officer i Hansgrohe Group. Siden 1924 har virksomheden uddannet over 1000 faglærte. Virksomhedens egen læringsplatform Campus gennemførte i 2024 flere hundrede arrangementer med samlet set 16.000 deltagere. Dette engagement i medarbejderne betaler sig: Hansgrohe er kendetegnet ved høj medarbejderloyalitet og lav personaleomsætning internationalt såvel som i det danske datterselskab.

Jubilæumsåret 2026: En fest for alle

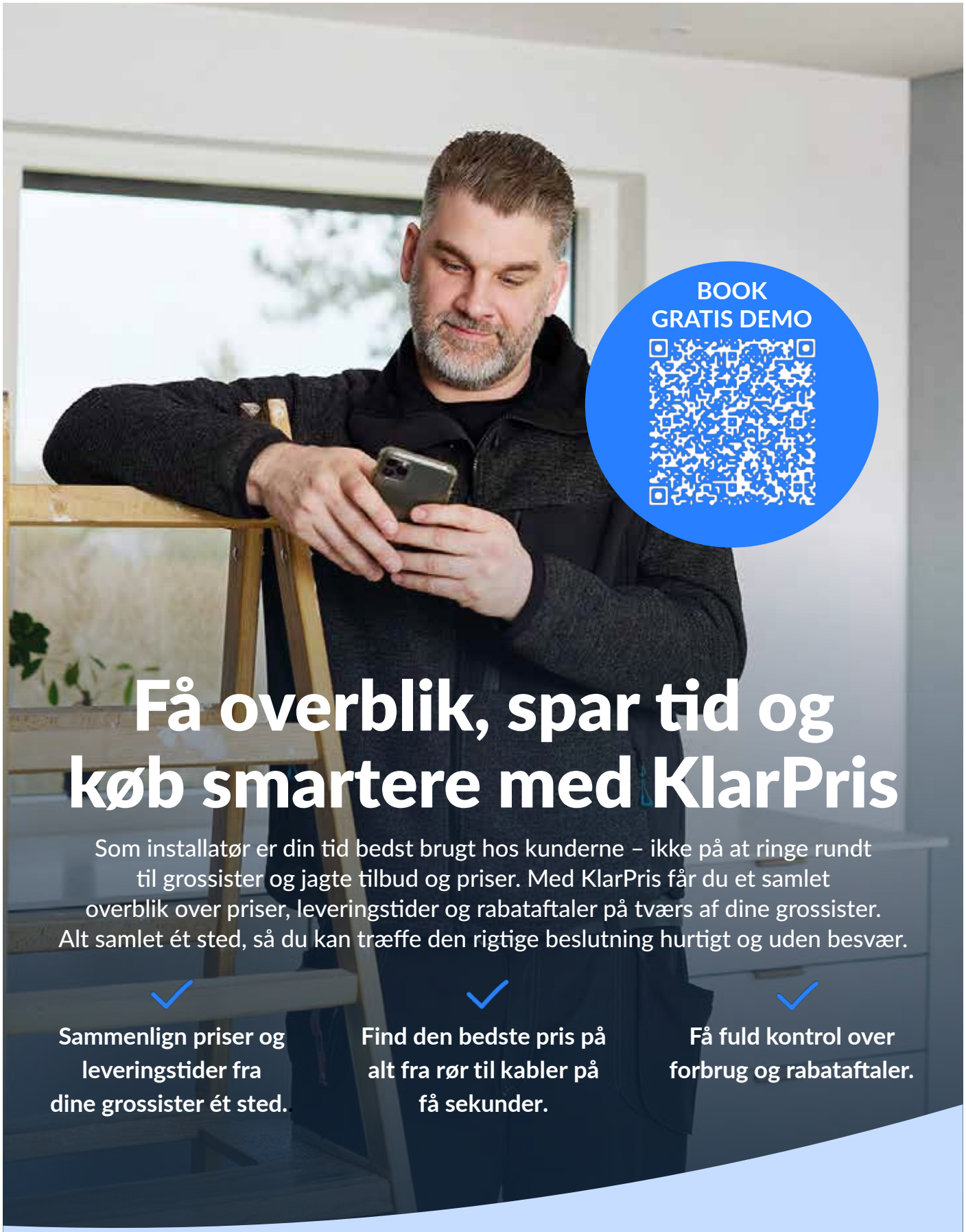
125-års jubilæet står under mottoet "Setting the Beat of Water. Since 1901". For Hansgrohe står for teknologisk og designmæssig innovation inden for brugen af vand og forbinder ingeniørkunst med oplevelse og livsstil.
- Vi har været retningsgivende for brugen af vand i 125 år. Og det stopper vi ikke med i de kommende årtier, siger Hans Jürgen Kalmbach.
- Som pioner inden for udformningen af badeværelset er vi innovative – fra tidssvarende design over teknologiske og digitale løsninger til bæredygtige materialer. Vores mål er igen og igen at definere badeværelset på ny: med maksimal brugerkomfort og en ansvarlig brug af ressourcer ■



Foto: Hansgrohe SE/Rec.Tec.

Hansgrohes fabrik i Offenburg.

FRICO Lufttæpper



Få overblik, spar tid og køb smartere med KlarPris

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

Sammenlign priser og leveringstider fra dine grossister ét sted.

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

Få fuld kontrol over forbrug og rabataftaler.

Hør hvordan KlarPris kan styrke din forretning
Besøg www.klarpris.dk eller ring på tlf. 70 22 35 77

KlarPris
Powered by Aceve

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Trox styrker serviceindsatsen

I samarbejde med den jyske specialist i Teknisk Facility Management, Nordelektro, vil Trox give sine danske kunder bedre adgang til specialiseret service og teknisk support. Dermed imødekommer den tyske ventilationsgigant et stigende salg af X-Cube ventilationsaggregater på det danske marked. For Nordelektro er aftalen et skridt på vejen mod at blive en landsdækkende leverandør af teknisk service

Af Trox

Trox opruster nu på servicefronten i Danmark. Den tyske virksomhed har indgået en samarbejdsaftale med Nordelektro, der tilknyttes som certificeret teknisk specialist på Trox-anlæg.
Man har været på det danske marked siden 1981 og oplever i disse år en stigende efterspørgsel på de såkaldte X-Cube-aggregater, der bruges i industrien, laboratorier og andre miljøer med høje krav til luftstyringen.
Virksomheden har ikke selv en udførende serviceorganisation og ser derfor et behov for en stærk ekstern partner tæt på kunderne.
Nordelektro kommer her ind som den forlængede servicearm, der kan bistå en voksende kundeskare i Danmark med idriftsættelse, service og teknisk support.
- Vi har kendt Nordelektro længe og gjort brug af deres kompetencer løbende. Nu vil vi gerne formalisere samarbejdet, fordi vi kan se, at vores volumen i Danmark bliver større. Vi ser det som en investering i at kunne yde en endnu bedre service over for vores kunder. Når vi kan henvise til en certificeret partner, som kender vores produkter og er uddannet i dem, så står kunderne stærkere, siger Niels Christensen, administrerende direktør i Trox Danmark.



Foto: Svend Christensen, Fotografierne Ikke.

Fra venstre: Niels Christensen (administrerende direktør i Trox Danmark) og Michael Saxtoft (administrerende direktør i Nordelektro).

Tilfører værdi på begge sider

Nordelektro har afdelinger i Aalborg og Fredericia og løser en bred vifte af tekniske service- og installationsopgaver for kunder i industrien og servicerer elevatorer og bygningsautomatik i kontorbygninger, uddannelsesinstitutioner og hos boligselskaber.
Virksomheden har en langsigtet ambition om at blive landsdækkende med sit Teknisk Facility Management (TFM)-koncept, der samler lovpligtige eftersyn, forebyggende vedligehold og reparationer af alle kundens tekniske anlæg. Her har det nye partnerskab med Trox et vigtigt strategisk sigte, fordi det åbner døren til nye kunder og udvider Nordelektros geografiske rækkevidde.
- Det er et partnerskab, der tilfører værdi på begge sider. Trox får et stærkere servicetilbud til sine kunder i Danmark, mens vi hos Nordelektro får adgang til dele af markedet, hvor vi ikke er i dag. Og når vi først er inde, så åbner det naturligt for en dialog om, hvordan vi kan skabe større værdi for kunden gennem vores TFM-koncept, siger administrerende direktør Michael Saxtoft fra Nordelektro.
Som led i partnerskabet vil servicemontører fra Nordelektro gennemgå certificeret træning og oplæring i Trox' ventilationssystemer for at blive klædt på til at håndtere idriftsættelse og service af kundernes anlæg ■

FRICO Energieffektive produkter til bedre indeklima

COATABLE



HVORFOR COATE

TIL PRIVATE OG OFFENTLIGE BYGNINGER & INDUSTRI VED NYBYG SÅVEL SOM RENOVERING?

Bygninger
Rens og coating af eksisterende kanaler mhp. nem etablering af varme-genvinding og forbedret indeklima

Nybyg
Præ-coating af nye ventilationskanaler før opsætning fx i forbindelse med brug i aggressive miljøer og for energioptimering

Industri, laboratorier og lignende
Rens og coating af ventilationskanaler mhp. beskyttelse overfor syre/base og gasser for længere levetid på kanalerne

Aggressive miljøer
Rens og coating af ventilationskanaler for beskyttelse mod korrosion, klor mm. og øget levetid i aggressive miljøer

- Effektiv pH resistens (pH 3-12)
- Brandhæmmende
- Høj lufttæthed og slid bestandighed
- Ingen skadelig VOC afgivelse
- Elastisk med stærk bindingsevne
- Ingen lugt afgivelse (tør)

Testet & godkendt

Teknologisk Institut og DBI har testet og godkendt Coatables coatings

DANISH TECHNOLOGICAL INSTITUTE
DBI

Fremtidssikret

Vi har udviklet miljøvaredeklarationer i samarbejde med Teknologisk Institut

EPD INTERNATIONAL EPD SYSTEM

Coatable A/S | Knud Bro Allé 7b | 3660 Stenløse | +45 30 48 92 26 | hello@coatable.dk | www.coatable.dk

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM



Luften, vi indånder, er sjældent et problem. Før den er

I træbearbejdningsbranchen er støv bare en del af arbejdet. Et tegn på, at noget bliver skabt, formet og bragt til live. De færreste skænker det en tanke – indtil det ikke længere kan ignoreres: Når den vedvarende hoste ikke længere bare er en irritation. Når endnu en medarbejder går tidligt hjem med trykken for brystet. Når det går op for én, at den reelle fare ikke er det støv, man kan se – men de usynlige partikler, der bliver hængende længe efter, arbejdet er stoppet. For luften, vi indånder, er sjældent et problem. Før den er

Tekst: Zehnder Clean Air Solutions
Fotos: Zehnder Group International AG

I træværksteder over hele Danmark summer udsugningssystemerne, og dokumentationen i henhold til lovgivningen er på plads. Personlige værnemidler hænger klar til brug. På overfladen ser alt korrekt og sikkert ud. Og alligevel er luften ikke ren.

Zehnder Clean Air Solutions har for nylig gennemført en række luftmålinger i værksteder – ikke kun ved arbejdsstationerne, men også i områder man normalt ikke ser som en risikozone: gangarealer. Resultatet var alarmerende.

I mange tilfælde var luftforureningen højere dér end lige ved maskinerne. Støv bevæger sig, spredes og ophobes i områder, hvor ingen bærer beskyttelse – fordi ingen forventer, at det er nødvendigt.

Hvad er problemet?

Mange i branchen antager, at problemet er løst, når der er installeret udsugning. Men netop her ligger udfordringen. Lokal udsugning opfanger støv ved kilden – men ikke det, der slipper væk. Og det er netop, hvad en betydelig mængde af de fine partikler gør. De mest problematiske partikler er ofte de mindste – dem, der forbliver usynlige og svæver i luften længe efter, at arbejdet er afsluttet.

Selv medarbejdere, der bruger værnemidler, er ikke fuldt beskyttet. For masker bæres ikke altid korrekt. Nogle gange bliver de slet ikke brugt – og ofte kan de ikke filtrere de allermindste partikler (dem under 2,5 mikrometer).

Eksponering som følge af færdsel

Det er ikke kun medarbejdere, der arbejder direkte med træ, der udsættes for risiko. Alle dem, der færdes i bygningen,

FRICO Fancoils

arbejder i nærheden eller blot deler samme luft, eksponeres: designere, administrative medarbejdere og kunder.
De saver ikke, sliber ikke og fejer ikke – men de indånder den samme luft.
Det tragiske er, at det ser rent ud. Det lugter sikkert. Det føles trygt. Men det betyder ikke, at det faktisk er trygt og sikkert. Og støv behøver ingen tilladelse for at gøre skade.

Da Dovetailors opdagede den usynlige risiko

Dovetailors, en specialiseret trævirksomhed i Leeds, oplevede den skjulte risiko på egen krop.
Selvom de havde lokale udsugningssystemer (LEV) og et ryddeligt værksted, opdagede de, at fint støv drev ind i gangarealer og kontorer – og påvirkede medarbejdere, der slet ikke arbejdede ved maskinerne.
- Man kunne faktisk smage, hvilket materiale der blev bearbejdet, fortæller deres ledende møbelsnedker.
Da de indså problemet, installerede de et industrielt luftrensningssystem for at håndtere det støv, som den lokale udsugning ikke opfangede. Resultatet var en øjeblikkelig forbedring af luftkvaliteten.
Et sundere arbejdsmiljø for alle – ikke kun dem ved arbejdsstationerne – og en tydelig påmindelse om, at ren luft kræver mere end overholdelse af de gældende regler.

En ny sikkerhedsstandard

Det er på tide at indse, at støv ikke er "en naturlig del af jobbet". For støv du ikke kan se, kan stadig gøre skade.
Vores kampagne handler ikke om at løfte en pegefinger. Den handler om at informere, støtte og hjælpe træbearbejdningsvirksomheder i hele Danmark med at tage det næste skridt.
"Træstøv og sikkerhed" er en gratis guide med indsigter, konkrete tal og letforståelige tiltag, som ethvert værksted kan implementere. For sundhed bør ikke være et spørgsmål om held – eller om at nøjes med lovens minimumskrav ■



+GF+

Forretningskritiske forbindelser

Quick Connect Ventil 700
Dobbelt kugleventil i polymer til hurtig, sikker og nem integration i rack med direkte væskekøling til chip.

- **Sikker håndtering:** Patenteret to-hånds betjent sikkerhedslåsemekanisme
- **Optimeret flow:** Ventil med fuld flow og 25% bedre flow end metal
- **Pålideligt design:** Korrosionsfri , testet til en levetid på over 25 år
- **Letvægts effektivitet:** Over 50 % lettere end metal

www.gfps.com/dlc



Kontakt
Georg Fischer A/S
Langebjerg 29C
4000 Roskilde
Telefon 70 22 19 75
www.gfps.com

GFDO_AD_00141_DA (02.26)

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

FilterNew får luft under vingerne med ny Løvens Hule-investor

Den danske filtervirksomhed FilterNew fik i DR's iværksætterprogram Løvens Hule en investering på 500.000 kroner fra Morten Larsen, der sikrede sig 17,5 procent af virksomheden. Investeringen skal blandt andet bruges til at styrke FilterNews onlineforretning og introducere nye produkter til private, samtidig med at virksomhedens fokus på erhvervskunder fastholdes og videreudvikles

Tekst og fotos: FilterNew



Blandt flere interesserede investorer i Løvens Hule faldt valget på Morten Larsen, der netop har stor erfaring med skalering af onlinevirksomheder – og derfor løb med 17,5 procent af FilterNew.

FilterNew, der sælger EU-producerede ventilationsfiltre med kort leveringstid, har på få år opbygget en solid position på B2B-markedet. Virksomheden leverer i dag til nogle af landets største ventilationsfirmaer samt kunder inden for skibsindustrien, skadeservice- og autolakbranchen, hvilket i 2025 sikrede virksomheden en omsætning på lige under 10 millioner kroner.
Virksomheden blev oprindeligt stiftet som et hobbyprojekt, men i 2018 og 2019 overtog selskabets nuværende direktør Patrick Møller Timmermann gradvist ejerskabet fra sin far og gjorde FilterNew til en langt bedre forretning.
- Min far kørte det lidt som et sideprojekt og var egentlig på vej til at lukke virksomheden. Jeg så imidlertid et stort uudnyttet potentiale i markedet for ventilationsfiltre og besluttede at satse fuldt ud på projektet. I dag står vi med en sund forretning,



- Min far kørte det lidt som et sideprojekt og var egentlig på vej til at lukke virksomheden. Jeg så imidlertid et stort uudnyttet potentiale i markedet for ventilationsfiltre og besluttede at satse fuldt ud på projektet, siger Patrick Møller Timmermann, direktør i og ejer af FilterNew.

stærke erhvervskunder og et marked, der stadig rummer betydelige vækstmuligheder, især på B2C-markedet, siger Patrick Møller Timmermann.

Klar pitch

FilterNews kerneforretning er fortsat erhvervskunderne, hvor virksomheden arbejder tæt sammen med ventilationsfirmaer og industrikunder, der handler direkte med virksomheden. Samtidig vil FilterNew med investeringen fra Morten Larsen udnytte sit onlinepotentiale yderligere ved at udvide sortimentet med beslægtede produkter inden for luft, vand og sundhed – blandt andet luftrensere, drikkedunke med indbyggede filtre og brusehoveder, der filtrerer vandet.
Blandt flere interesserede investorer i Løvens Hule faldt valget på Morten Larsen, der netop har stor erfaring med skalering af onlinevirksomheder – og derfor løb med 17,5 procent af FilterNew.
- Patrick kom med et ekstremt klart pitch og en meget tydelig plan. FilterNew opererer i et marked med et stort, men uudnyttet potentiale, og virksomheden har allerede bevist, at den kan skabe omsætning med få medarbejdere og en høj grad af specialisering. Det vil jeg gerne være med til at skalere yderligere, siger Morten Larsen.
Investeringen værdisætter FilterNew til lige knap tre millioner kroner og tilfører virksomheden både kapital og strategisk sparring til den kommende vækstfase.
FilterNew har i dag tre medarbejdere og sælger allerede online, men ambitionen er at professionalisere den digitale forretning yderligere uden at miste fokus på B2B-kunderne.
- Vi har fået meget ros for vores plan, og oplevelsen i Løvens Hule har været utrolig positiv. Med Morten Larsen ombord står vi markant stærkere i forhold til at udnytte vores potentiale – både online og i nye markedssegmenter. Jeg føler mig overbevist om, at det bliver en meget større forretning på sigt, siger Patrick Møller Timmermann ■

FRICO Reducér energiforbruget med lufttæpper

Klimaanlæg og varmepumper til enhver installation

Miljøvenlige kølemidler: R290, CO2, NH3

Kapacitet: 2-500 kW+

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



Bredt udvalg

Naturlige og PFAS-frie kølemidler med lav GWP

Altid klar med de rette løsninger til professionelle installatører

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

Ballerup: Tempovej 18-22, DK-2750
Kolding: Niels Bohrs Vej 1, DK-6000
Aarhus: Johann Gutenbergs Vej 11-13, DK-8200

H. JESSEN JÜRGENSEN A/S

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Velkomn vælger GK til teknisk drift af over 1000 DGNB-boliger på sigt

Ny landsdækkende serviceaftale mellem Velkomn og GK Danmark skal sikre stabil teknisk drift og understøtte vækst og DGNB-strategi i over 1000 boliger på sigt



I Velkomn arbejder man målrettet med DGNB både i forbindelse med egne byggerier og på sigt med optimering af driften i eksisterende ejendomme. Virksomheden arbejder også på at kunne dokumentere sin indsats over for lejere og investorer. Det stiller krav til byggematerialer, energiløsninger og samarbejdspartnere.

Tekst: Catrine Eisenreich, COO, cand.comm., Lindskov Communication
Fotos: Lindskov Communication

Ejendomsselskabet Velkomn har indgået en landsdækkende serviceaftale med teknikentreprenøren GK Danmark A/S. Aftalen omfatter service og vedligehold af ventilationsanlæg i selskabets portefølje på tværs af Sjælland og Jylland – i første omgang over 700 boliger – og dækker både årlige eftersyn, fejlfinding og akut tilkald ved nedbrud.
Samarbejdet er en vigtig del af Velkomns strategi om høj driftssikkerhed og dokumenterede standarder i takt med væksten.

Selskabet blev etableret i 2023 og har siden opbygget en portefølje på 1200 rækkehuse i drift og har flere store byggeprojekter i gang. Målet er 3000 boliger i drift inden for overskuelig fremtid og 5000 på længere sigt.
- Når vi vokser hurtigt, stiller det høje krav til struktur og samarbejde. Vi har brug for partnere, der leverer både kvalitet og stabilitet. Det gør GK – og det mærkes i vores hverdag og i kontakten med beboerne, siger teknisk chef Henrik Olsen fra Velkomn.

DGNB-standarder stiller krav til driften

I Velkomn arbejder man målrettet med ▶



- Når vi vokser hurtigt, stiller det høje krav til struktur og samarbejde. Vi har brug for partnere, der arbejder i vores interesse og leverer både kvalitet og stabilitet, siger teknisk chef Henrik Olsen fra Velkomn.

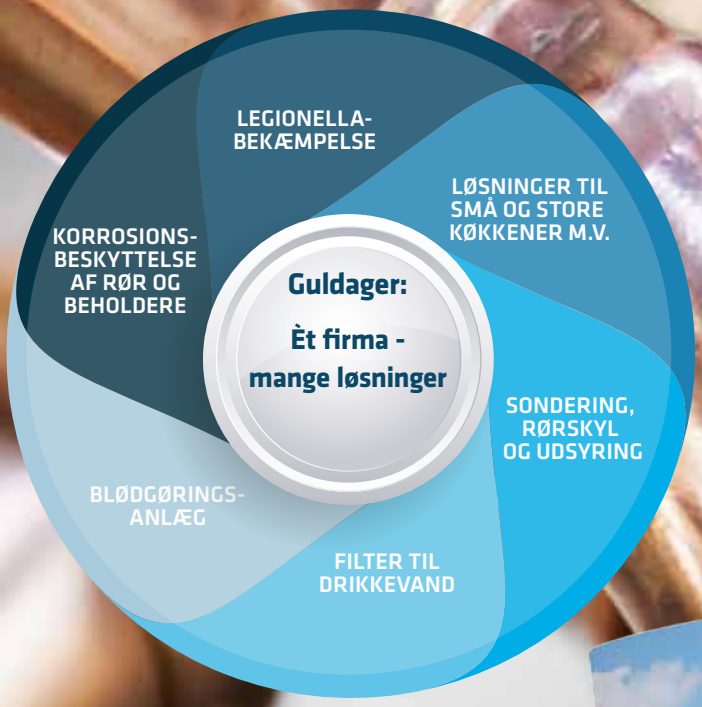
FRICO Strålevarme

VARME &KØLING

Guldager
Wise Water Treatment

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

Vi fokuserer 100% på vand.
Derfor kan vi det meste selv, når det handler om vand og kan hjælpe dig med optimal drift i dine installationer.



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

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

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

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



SCAN QR OG LÆS VORES BROCHURE TIL EJENDOMME

KONTAKT OS PÅ TELEFON 48 13 44 00

LÆS MEGET MERE PÅ www.guldager.com

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

▶ *Fortsat*

DGNB både i forbindelse med egne byggerier og på sigt med optimering af driften i eksisterende ejendomme. Virksomheden arbejder også på at kunne dokumentere sin indsats over for lejere og investorer. Det stiller krav til byggematerialer, energiløsninger og samarbejdspartnere.
- Selve vores byggerier skal leve op til høje standarder, men det skal driften også. Investorer og lejere forventer, at vi kan dokumentere, hvad vi gør og hvorfor. Derfor skal vores partnere arbejde systematisk og transparent, fortæller Henrik Olsen.
Han fremhæver, at samarbejdet med GK bygger på en lang relation:
- Jeg har været i branchen i 25 år og har haft et tæt samarbejde med GK om ventilation i flere sammenhænge. Derfor var det oplagt at tage fat i dem igen, da vi skulle finde en partner, der kunne løfte driften med fokus på kvalitet, dokumentation og energieffektivisering.

GK: Drift skal tænkes ind fra start

Hos GK Danmark, der selv arbejder målrettet med at reducere deres og kundernes energiforbrug, ser man samarbejdet som et godt eksempel på, hvordan teknisk drift og energieffektivisering hænger tæt ammen, særligt i byggerier med DGNB-standarder.



- Flere bygherrer og ejendomsselskaber arbejder strategisk med bæredygtighed – ikke kun i byggeriet, men i hele ejendommens livscyklus. Det kræver, at drift og service tænkes med fra starten, og at vi som teknikpartner kan dokumentere vores arbejde og bidrage aktivt til standarder som DGNB, understreger regionsdirektør Lars Sjørring fra GK Danmark.

- Energieffektivitet har altid været en integreret del af vores arbejde. I dag handler det i stigende grad om at kunne dokumentere effekten og bidrage aktivt til kundernes samlede klima- og energimål, siger regionsdirektør Lars Sjørring fra GK Danmark og fortsætter:
- Flere bygherrer og ejendomsselskaber tænker strategisk i hele ejendommens livscyklus. Det kræver, at drift og service tænkes med fra starten – og at vi som teknikpartner kan levere løsninger, der både fungerer i hverdagen og understøtter overordnede ambitioner.

Stabil drift giver tryghed for beboerne

I boligudlejning er det afgørende, at teknik og service fungerer – ikke mindst for at sikre den gode lejeroplevelse. Ifølge Henrik Olsen handler samarbejdet derfor ikke kun om teknik og tal – men også om relationer og tillid:
- En teknisk fejl, som kan ske for alle, kan hurtigt udvikle sig til noget mere. Derfor er det afgørende, at vi samarbejder med nogen, der er grundige og dokumenterer, hvad de gør, påpeger Henrik Olsen ■



Hos GK Danmark, der selv arbejder målrettet med at reducere deres og kundernes energiforbrug, ser man samarbejdet som et godt eksempel på, hvordan teknisk drift og energieffektivisering hænger tæt ammen, særligt i byggerier med DGNB-standarder.

FRICO Besøg www.frico.dk

Inspirationsdag 2026

I krydsfeltet mellem energi, teknologi og sikkerhed



METRO THERM inviterer til Inspirationsdag 2026 den 3. juni

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

Læs mere om Inspirationsdag 2026 og tilmeld dig her:

Hør bl.a.:

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

Genvex

METRO THERM

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

KKN VVS tager fronten på passiv brandsikring

Gennem et tæt samarbejde med Brødrene Dahl og Altech FPS System-partneren Isoglobal har KKN VVS opbygget nye kompetencer inden for passiv brandsikring. Samarbejdet har gjort det muligt for den familieejede vvs-virksomhed at udvide forretningen, styrke rådgiverrollen og tage en mere aktiv position i arbejdet med brandsikkerhed i eksisterende byggeri



- Efter de senere års store brandulykker kan vi tydeligt mærke, at både bygherrer og driftsansvarlige har fået øjnene op for passiv brandsikring. Derfor er det blevet et vigtigt aktiv for os at kunne rådgive kvalificeret på området, siger Rasmus K. Nielsen.

Tekst og fotos: Hanne Hyldborg, Cato Kommunikation

Hos vvs-installatøren KKN VVS er passiv brandsikring ikke længere en nicheydelse eller et tillæg, der kun tages med, hvis kunden spørger. I dag er det en integreret del af måden, virksomheden går til både renoveringsopgaver og nye installationer i eksisterende byggeri.

Den familieejede virksomhed, der går fire generationer tilbage, har specialiseret sig i arbejde for boligselskaber, foreninger og kommunale bygherrer, hvor fokus på sikkerhed og dokumentation er stigende. Her har man formået at placere sig i en rolle, der rækker ud over selve installationsopgaven.

Altech FPS System spiller en central rolle. De brugervenlige løsninger indgår som en fast del af grossistens brede sortiment inden for passiv brandsikring.

- Vi bliver i stigende grad brugt som sparringspartner. Ikke kun på vvs-løsningerne, men også på brandsikkerheden omkring installationerne. I dag er det sådan, at uanset hvilken type opgave vi kommer ud til, så tager vi automatisk stilling til, om passiv brandsikring er relevant for opgaven, siger administrerende direktør og ejer Rasmus K. Nielsen.

Fra fokusområde til fast kompetence

Virksomheden traf for nogle år siden en bevidst beslutning om at tage passiv brandsikring alvorligt og opbygge kompetencerne systematisk. Samtlige knap 20 ansatte er i dag uddannet inden for området – et forløb, der er gennemført i tæt samarbejde med Brødrene Dahl og Isoglobal.

- Efter de senere års store brandulykker kan vi tydeligt mærke, at både bygherrer og driftsansvarlige har fået øjnene op for passiv brandsikring. Derfor er det blevet et vigtigt aktiv for os at kunne rådgive kvalificeret på området, siger Rasmus K. Nielsen.

En investering, der betaler sig

Ifølge Rasmus K. Nielsen er der fortsat mange vvs-virksomheder, som holder sig tilbage, fordi passiv brandsikring opfattes som komplekst og ressourcekrævende. Den erfaring genkender man ikke.

- Der er en udbredt misforståelse om, at passiv brandsikring er tungt og svært at arbejde med. Vores erfaring er det stik modsatte. Hvis man investerer lidt tid i begyndelsen og allierer sig med de rigtige samarbejdspartnere, kommer man hurtigt i gang, siger han.

FRICO Stor energibesparelse med loftsventilatorer



Brødrene Dahl har udarbejdet et katalog, der beskriver en lang række typiske installationsscenarier inden for passiv brandsikring. Kataloget fungerer som praktisk opslagsværk for installatørerne og kan suppleres med målrettede kurser, hvor der trækkes på den faglige ekspertise fra Isoglobal.

Virksomheden startede med at uddanne fire montører, som efterfølgende stod for oplæring af resten af teamet. I dag er virksomheden selvkørende og har endda opbygget sit eget lager af Altech-produkter til passiv brandsikring. Lageret suppleres løbende og produkterne kan leveres fra dag til dag.

- Vi har hele tiden haft både dem og os i processen. Hvis vi støder på noget, vi ikke selv kan løse, står de klar. Det giver en enorm tryghed, siger han.

Katalog og kurser giver overblik

Grossisten har udarbejdet et katalog, der beskriver en lang række typiske installationsscenarier inden for passiv brandsikring. Kataloget fungerer som praktisk opslagsværk for installatørerne og kan suppleres med målrettede kurser, hvor der trækkes på den faglige ekspertise fra Isoglobal.

- Kataloget er en kæmpe hjælp i hverdagen. Det er det første værktøj, installatørerne griber til, hvis de er i tvivl om noget. Samtidig giver kurserne vores folk et detaljeret indblik i produkterne og principperne bag passiv brandsikring, siger Rasmus K. Nielsen.

Et sikkerhedsnet under installatøren

Brødrene Dahl har haft passiv brandsikring i sortimentet i en årrække og tilbyder i dag et bredt sortiment af Altech-produkter.

- Ud over selve produkterne tilbyder vi en lang række services og kompetencer, der understøtter installatørernes arbejde med passiv brandsikring. Der er altid nogen, der har din ryg, både når det gælder pålidelige leverancer og faglig rådgivning. For installatørerne betyder det, at de kan komme hurtigt videre med deres opgaver, siger kategorichef i Brødrene Dahl Michael Kaul og fortsætter:

- Vores mål er, at vi sammen med vores tekniske backup skaber et sikkerhedsnet under installatøren, som giver tryghed, både i salget af løsningen og under udførelsen af opgaven ■



Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Hverdagsstrøm fra solceller

Jens Engbo Norddal, administrerende direktør for Swisspearl Danmark A/S, kommer med et debatindlæg om solcelleenergi. Om hvorvidt, der findes en anden vej end landbaseret solcelleenergi, der ikke giver konflikt mellem borgere og solcelleenergi

Af Jens Engbo Norddal,
Swisspearl Danmark A/S



foto: Freepik.com.

Potentialet for solceller på tagene er med andre ord enormt stort. Ifølge den europæiske interesseorganisation SolarPower Europe vil kravene om solceller betyde, at der bliver installeret op til 200 GW solceller i de kommende år svarende til energiforbruget i 56 millioner europæiske hjem.

Modstanden mod store solcelleparker vokser, og i flere kommuner har borgerne protesteret mod, at åbne landskaber bliver plastret til med sorte paneler. Samtidig er flere af de statslige energiparker, som blandt andet skal indeholde solceller, skudt til hjørne. Konflikten er ikke ny, men den er tydelig, og den er rykket fra havet og ind på land. Danmark skal accelerere den grønne omstilling, men mange ønsker ikke, at deres nærmiljø betaler prisen.

Det burde få politikere, kommuner og private investorer til at spørge sig selv, om der findes en anden vej, og her kan EU's kommende bygningsdirektiv være en del af løsningen.

Bygningsdirektivet indeholder krav om solceller, og fra 31. december 2026 skal alle nyopførte offentlige bygninger og erhvervsbygninger over 250 kvadratmeter have installeret solceller på tagene. I 2028 følger eksisterende offentlige bygninger med et nyttearealet på over 2000 kvadratmeter, og derefter rulles kravene ud til mindre offentlige bygninger samt nye boligejendomme og parkeringshuse.



Når EU's bygningsdirektiv implementeres i dansk lovgivning, må det ikke blive en snæver implementering, hvor der kun stilles krav om solceller på tagene, mener Jens Engbo Norddal, administrerende direktør for Swisspearl Danmark A/S.

Potentialet for solceller på tagene er med andre ord enormt stort. Ifølge den europæiske interesseorganisation SolarPower Europe vil kravene om solceller betyde, at der bliver installeret op til 200 GW solceller i de kommende år svarende til energiforbruget i 56 millioner europæiske hjem. En stor del af den solenergi, vi mangler, kan altså placeres direkte der, hvor forbruget er.

Jeg er ikke blåøjet, og det betyder selvfølgelig ikke, at vi kan undvære solcelleparker, fordi vi blandt andet får behov for store PtX-anlæg i fremtiden. Men netop derfor bør vi udnytte bygningsmassen fuldt ud, så vi i første omgang planlægger solcelleparker, hvor der ikke findes et alternativ.

Tagene er ikke nok

Når EU's bygningsdirektiv implementeres i dansk lovgivning, må det ikke blive en snæver implementering, hvor der kun stilles krav om solceller på tagene. På mange etageejendomme kæmper ventilation, teknik og tagterrasser allerede om pladsen, og det bliver mere end svært at benytte arealet til at opnå det fulde energipotentiale.

Derfor skal vi udnytte hele bygningen – også facaderne. Facadeløsninger med integrerede solceller kan i dag udføres arkitektonisk elegante med indfarvede paneler, som passer til bygningen, og så er de teknisk gennemprøvede og ofte økonomisk attraktive. Solcellefacader giver også store, ubrudte flader, der kan producere strøm uden at beslaglægge nye arealer. Tag bare den internationale skole i Københavns Nordhavn, som er et skoleeksempel på, hvordan solceller kan integreres i facaden og samtidig skabe smuk arkitektur.

Bygningsdirektivet er ikke bare endnu et krav fra Bruxelles. Det er en invitation til at tænke smartere, og inden udgangen af maj skal Danmark implementere direktivet i dansk lovgivning. Det er også her, vi træffer de afgørende valg. Skal vi vælge den minimale løsning, eller skal vi tænke os om en ekstra gang og understøtte en større brug af solceller i bygningsmassen, så solceller på facaden ikke blot tillades, men understøttes i samme grad som solceller på tagene? Jeg stemmer for det sidste ■

FRICO Varmeventilatorer

REDAN

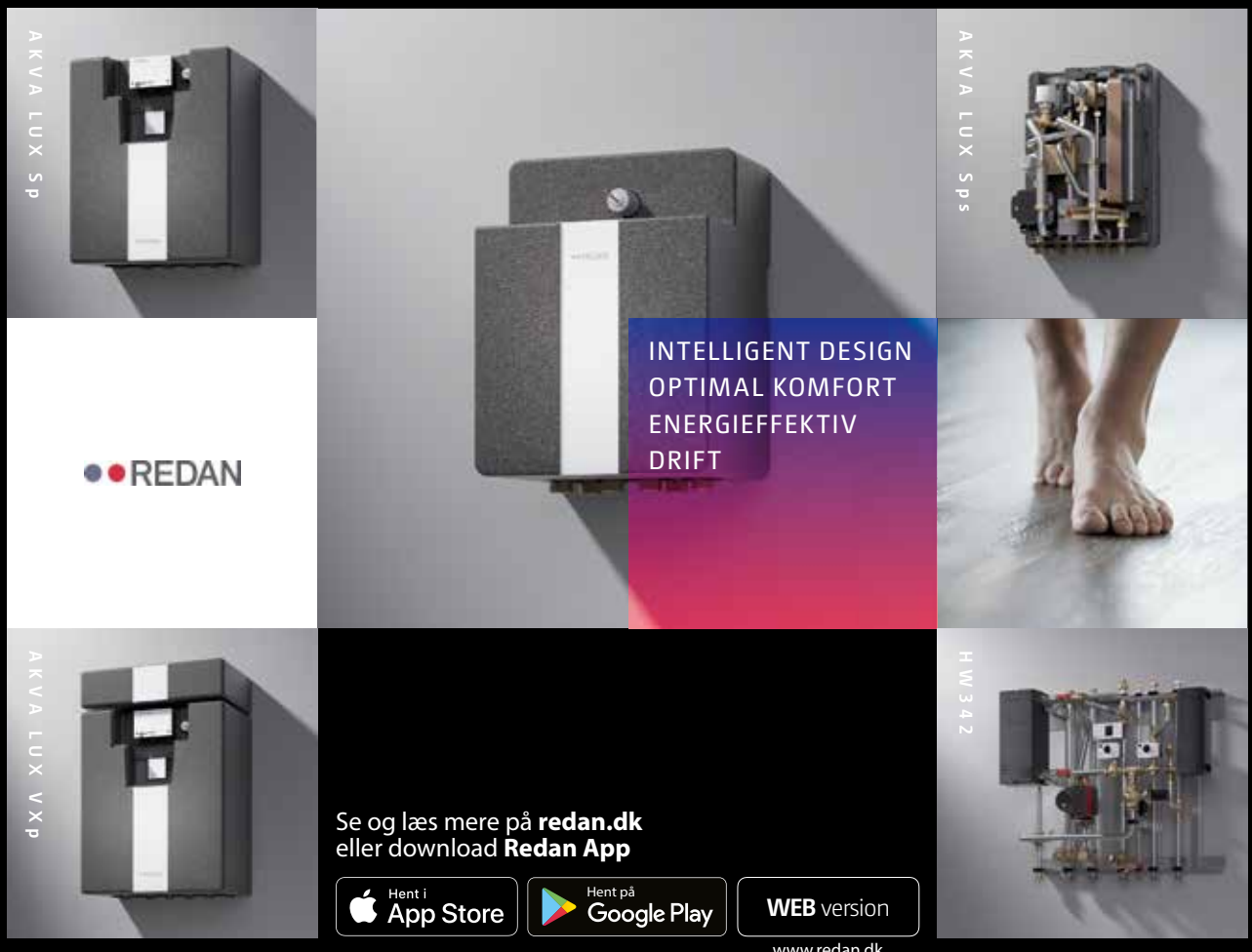
COMFORT FIRST

COMFORT FIRST

Fremtidens Varme - Redan Fjernvarmeunits

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

- **Energieffektiv drift**
  Høj varmeveksler effektivitet → stor afkøling
  Optimeret til lavtemperatur fjernvarme
- **Miljøvenligt design**
  Færre materialer → lavere CO_2-aftryk
  Understøtter grøn omstilling i forsyningsnet
- **Driftssikker & servicevenlig**
  Modulopbygget for nem installation og vedligehold
  Dimensioneret og konstrueret efter relevant Dansk Lovgivning på området
- **Fremtidstilpasset investering**
  Klar til kommende krav og energimålerintegration
  Bidrager til at øge boligens attraktivitet ved at sikre effektiv og bæredygtig opvarmning



Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

Direktørskifte i Geberit Danmark:

Klaus Thomsen overtager ledelsen

Den 16. marts 2026 er Klaus Thomsen tiltrådt som ny direktør for Geberit Danmark. Han har dermed ansvaret for den danske organisation og skal føre virksomheden videre ind i næste fase af virksomhedens udvikling på det danske marked



Klaus Thomsen er tiltrådt som ny direktør for Geberit Danmark.

Foto: Geberit.

Af Geberit Danmark

Geberit Danmark står stærkt i det danske vvs-marked og er kendt for tekniske systemløsninger, der optimerer vandets vej gennem bygningen – fra forsyning til afløb. Samtidig har virksomheden gennem en årrække styrket sin position inden for det færdige badeværelse med løsninger, der kombinerer funktion, design og dokumenteret teknisk kvalitet.

Kontinuitet og strategisk retning

Den strategiske retning fortsættes nu under ledelse af Klaus Thomsen med fokus på fortsat innovation, markedsudvikling og et tæt samarbejde med branchens aktører – ikke mindst installatørerne.

Udpegningen af Klaus Thomsen er et naturligt skridt. Ifølge Lars Risager, administrerende direktør for Geberit i Nordeuropa, bringer Klaus både stærk markedsforståelse, international erfaring og et indgående kendskab til Geberit med sig.

- Klaus er derfor det naturlige valg til at føre virksomheden videre og bygge videre på det stærke fundament, som organisationen står på i dag, siger Lars Risager.

Solid erfaring fra både Geberit og vvs-branchen

Klaus Thomsen har haft en lang karriere i Geberit med en bred vifte af roller på tværs af Danmark, Sverige, Schweiz og Nordeuropa. Mellem 2013 og 2023 arbejdede han hos Danfoss, hvor han havde rollen som salgschef.

Gennem sin karriere har Klaus opbygget solid erfaring inden for salg, ledelse og udvikling af kommercielle strategier. Efter sin tilbagevenden til virksomheden i 2023 havde han først ansvar for produktledelse i Danmark og har siden december 2023 haft rollen som director product management Northern Europe. Her har han arbejdet tæt sammen med både markeder og organisation om udvikling af produktporteføljen og styrkelsen af positionen i Nordeuropa.

Fokus på teknisk kvalitet og innovative løsninger

Klaus Thomsen ser store muligheder for fortsat at styrke Geberits position på det danske marked – både inden for tekniske installationssystemer og løsninger til badeværelset.

- Geberit står på et stærkt fundament i Danmark, og jeg ser frem til – sammen med det danske team – at bygge videre på den udvikling, som organisationen allerede har skabt. Vi ser fortsat store muligheder for at styrke virksomhedens position i markedet, siger Klaus Thomsen.

Han peger samtidig på, at man også fremover vil spille en aktiv rolle i udviklingen af det danske vvs-marked.

- Det har altid været en prioritet at bidrage med innovative løsninger, der sikrer høj teknisk kvalitet og samtidig gør hverdagen lettere for installatørerne. Det fokus vil vi fastholde og videreudvikle, siger han.

Med direktørskiftet fortsætter man arbejdet med at udvikle løsninger, der kombinerer teknisk innovation, funktionelt design og stærk markedsforståelse – i tæt samspil med rådgivere, installatører og øvrige samarbejdspartnere i byggeriet.

FRICO Creating ideal environments

HURTIGT – NEMT – SIKKERT

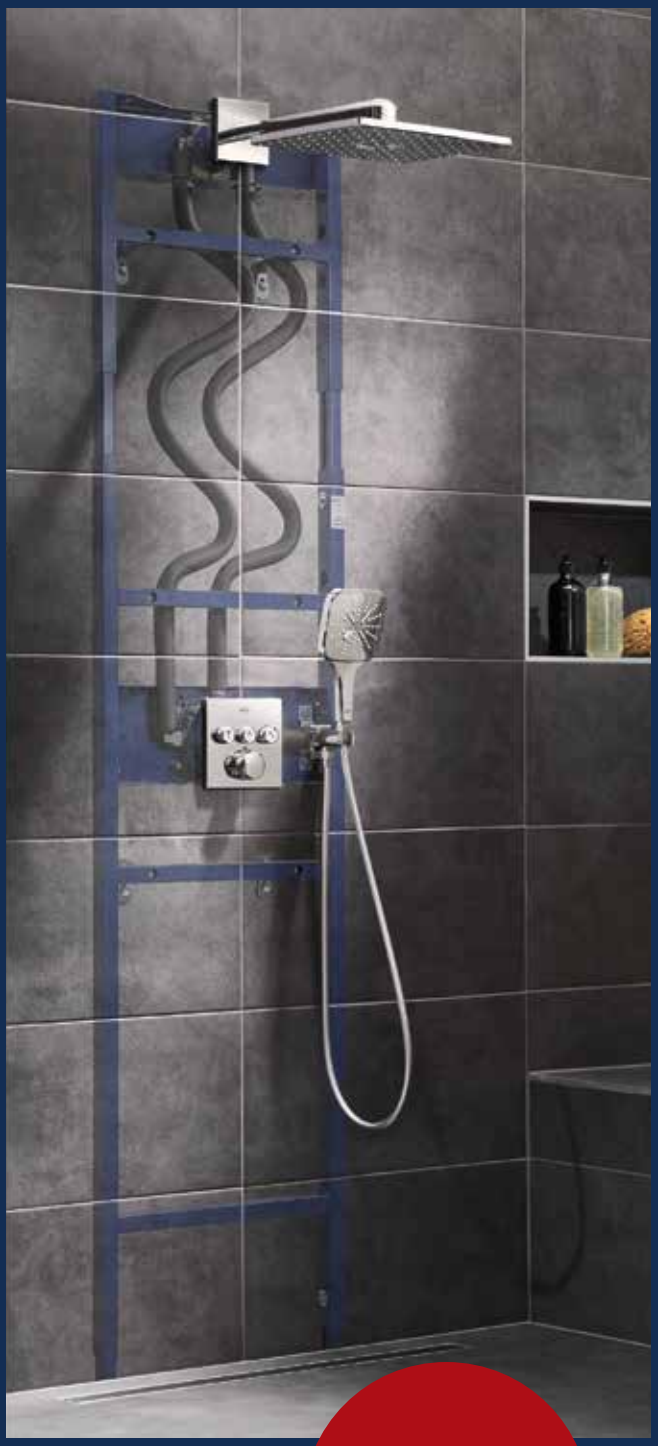
DEN NYE GROHE RAPIDO SHOWER FRAME

PROFESSIONAL GROHE

- **Fås i mono og duo version** til 1- eller 2-spray hovedbruser kombineret med en håndbruser
- **Forsamlede komponenter** og testet på fabrikken*
- Passer til montering på væg eller skelet-væg på grund af dens **smalle installationsdybde**



Den universelle ind-bygningsboks **GROHE Rapido SmartBox** er allerede monteret



SPAR OP TIL 3 TIMER AF DIN TID**

10 5+5

10 Års Garanti

Scan koden for mere information og video

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

PART OF LIXIL



Kurser i tekniske installationer

danvak



Danvaks aktiviteter 2026

Kurser	Dato	Sted
BR18 og brandsikre gennemføringer	21. maj	Taastrup
BR18 og brandsikre gennemføringer	3. september	Aarhus
BR18 og brandsikre gennemføringer	6. oktober	Taastrup
Commissioning	15.-16. sept. + 20.-21. okt.	Taastrup
CTS-anlæg. Konstruktion, installation og drift	27. august	Aarhus
CTS-anlæg. Konstruktion, installation og drift	1. oktober	Taastrup
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	26.-27. maj	Taastrup
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	7.-8. oktober	Aarhus
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	18. november	Taastrup
DS447:2021 - Ventilation i bygninger	2. september	Aarhus
DS447:2021 - Ventilation i bygninger	17. november	Taastrup
Funktionsafprøvning og aflevering af ventilationsanlæg i praksis	17. juni	Taastrup
Køleteknik og varmepumper - Fra principper til projektering i HVAC	7.-8. september	Taastrup
Varmeanlæg fra A til Z	9.-10. sept. + 21.-22. okt.	Taastrup
Ventilation fra A til Z	22.-24. sept. + 27.-29. okt.	Taastrup

Konferencer		
Danvaks Årsdag 2026	26. august	Taastrup

Læs mere her

Danvak giver kursusrabat til medlemmer af VELTEK, Maskinmestrenes Forening og TEKNIQ

danvak



DANVAK SØGER UNDERVISERE

– kunne det være noget for dig?

Har du lyst, mod og formidlingsevner til at klæde ingeniører, maskinmestre og installatører på inden for specifikke tekniske områder – fx vand, varme, køl, ventilation, brandsikkerhed eller teknisk isolering – hører vi meget gerne fra dig.

KONTAKT

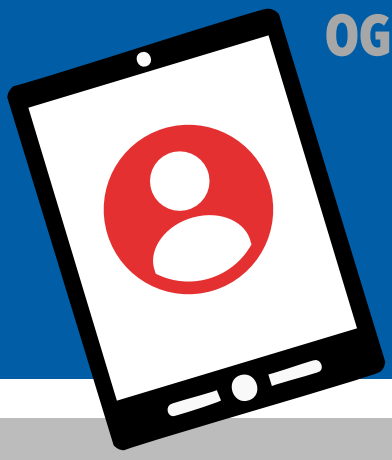
Vagn Holk Lauridsen på tlf. 7220 2533 eller **Tina Michelsen** på tlf. 7220 3102

danvak

MEDLEMSKAB:

BLIV MEDLEM AF DANVAK

OG FÅ TILBUD OM AKTIVITETER



SCAN KODEN

LINKEDIN:

LÆS ALLE DE GODE HVAC-NYHEDER

PÅ VORES LINKEDIN-SIDE

SCAN KODEN





NYHEDSBREV:

FØLG MED I VORES AKTIVITETER

TILMELD DIG VORES NYHEDSBREV

SCAN KODEN

danvak

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

LM overtager Brdr. Kier

Lemvigh-Müller har nu gennemført købet af Brdr. Kier, og overtagelsen er endeligt på plads. Med handlen samles aktiviteter og kompetencer inden for el, vvs, VA og stål i ét stærkt setup med en klar ambition: Kunderne skal mærke, at konsolideringen giver konkret værdi.

- Det vigtigste er, at kunderne kan mærke forskellen i hverdagen. Når vi samler kræfterne, handler det ikke om størrelsen i sig selv, men om at kunne levere stærkere teknisk support, et større lokalt sortiment inden for el og vvs og VA og et mere robust stål-setup, siger Christian Søgaard-Christensen, CEO i Lemvigh-Müller.

Kunderne kan se frem til endnu bedre teknisk sparring og support i alt fra produktspecifik rådgivning til hjælp med at finde den rigtige løsning i praksis. Samtidig udvides de lokale tilbud i Øst- og Midtjylland, så flere kan samle deres indkøb ét sted. I forbindelse med overdragelsen af Brdr. Kiers butikker i Skanderborg og Aarhus udvides de til også at forhandle elprodukter.



Foto: Lemvigh-Müller.

Torben Sørensen, afdelingsleder i butikken i Aarhus og Mikkel Lohmann Davidsen, vice president for Installation hos Lemvigh-Müller.

- Samtidig bliver Brdr. Kiers stållager en del af Lemvigh-Müllers samlede stålplatform med en stærkere digital løsning til bestilling og overblik samt flere muligheder for bearbejdning, blandt andet via Lemvigh-Müllers afdeling i Skjern. Christian Søgaard-Christensen uddyber:

- Vi bygger videre på det lokale knowhow og de tætte kunderelationer, og vi løfter det ind i en større ramme, hvor vi kan tilbyde endnu mere. Det styrker vores konkurrencekraft, især i Øst-og Midtjylland, hvor mange af vores industrikunder holder til.

En god start i fællesskabet

Overtagelsen handler også om mennesker og om at skabe tryghed i en branche, der opererer i et udfordrende marked. Medarbejderne fra Brdr. Kier bliver en del af en større koncern med flere faglige muligheder, flere karriereveje og endnu bedre rammer for udvikling.

- Vi har et stort ansvar for at få integrationen af vores nye kolleger til at lykkes, og vi glæder os til at bringe deres kompetencer og viden i spil, herunder deres lokale kendskab til kunderne og hverdagen i området. Til gengæld har vi 180 års erfaring med at tage godt imod nye kolleger fra virksomheder, som vi har opkøbt, og vi glæder os til at bygge videre på deres kompetencer og få vores forskelligheder til at blive en styrke i fællesskabet, understreger Christian Søgaard-Christensen.

Følg HVAC Magasinet på LinkedIn



TechMedia

Naverland 35
2600 Glostrup
Telefon 43 24 26 28
www.techmedia.dk

Ledelse:
David Wall

Formål:
Fremme menneskers sundhed, trivsel og miljø.
Formidle ny viden og solid erfaring.
Forbedre indeklima og komfort.
Fremme en bæredygtig udvikling.
Aktuel og nyttig viden for hele VVS-branchen.

Læs bladet online:
www.hvacmagasinet.dk
Scan med kameraet på din smartphone og kom direkte til seneste udgave

HVAC Magasinets læsergrupper:
54% - Arkitekter og rådgivende ingeniører.
39% - VVS-installatører, -entreprenører og andre udførende.
3% - VVS-fabrikanter, producenter, agenturholdere og VVS-grossister.
3% - Branchens meningsdannere/ nøglepersoner, myndigheder, ejendomsadministration samt varme-, vand, el- og gasværker mv.
1% - Uddannelsessteder, læreanstalter mv.

Redaktion:
Allan Malmberg, redaktør (ansvarsh.)
E-mail: am@techmedia.dk
Tlf.: 43 24 26 81

Fagredaktion:
Professor Lars Gunnarsen,
Indemiljørådgiver Lars Gunnarsen ApS
Jens Johansen, AFRY
Lennart Østergaard, Veltek Ventilation
Thomas Enghave Olsen, Danvak
Vagn Holk Lauridsen, Teknologisk Institut

Bladsekretær:
Heidi Thode
E-mail: ht@techmedia.dk
Tlf.: 43 24 26 62

Annoncer:
Morten Weihrauch
E-mail: mw@techmedia.dk
Tlf.: 43 24 26 33

Annoncekoordinering:
Maria Fausing
E-mail: maria@techmedia.dk
Tlf.: 26 77 90 54

Abonnement:
Bestilling og ændring/opsigelse sendes til:
abonnement@techmedia.dk

Scan og hent HVAC Magasinets medieinformation 2026 hér!
Scan med kameraet på din smartphone.

HVAC Magasinet

Tryk: PE Offset A/S
Layout: Trine Plass
Antal abonnenter: 7.076

ISSN: 1603-6913 (tryk)
ISSN: 2245-6511 (online)

Citater fra artikler i HVAC Magasinet skal ske med tydelig kildeangivelse. Enhver form for gengivelse af artikler, herunder illustrationer, forudsætter udgiverens skriftlige tilladelse.

Udkommer:
13 gange om året

Svanemærket Miljømærket tryksag 5041 0826

HVACFOKUS.dk
Nyhedsbrev og løbende nyheder på www.hvacfokus.dk

FRICO Lufttæpper

Inspirationsdag 2026
Sæt X i kalenderen den 3. juni
METRO THERM

GK opruster salgsorganisationen og styrker serviceforretningen

Som led i integrationen mellem GK Danmark og Caverion, hvis handel netop er godkendt af Konkurrencemyndighederne, styrker GK nu salgsindsatsen på serviceområdet.
Derfor tiltræder Dennis Axel Rossing som ny senior salgschef med ansvar for at udvikle salgsorganisationen og samle de tekniske fag i stærkere og mere helhedsorienterede serviceaftaler for kunderne.
Dennis Axel Rossing kommer fra en rolle som projektchef i GK, hvor han har arbejdet med komplekse entrepriser og tværfaglig projektstyring. Han er oprindeligt uddannet inden for vvs-teknologi og har siden videreuddannet sig inden for ledelse. Tidligere har han haft lederroller i både Carlsberg, Forsvaret og Politiet. Med sin nye rolle får han et bredere strategisk ansvar for salg, kontrakter og kunderelationer og skal samtidig være med til at opbygge en stærkere salgsstruktur i den nye organisation.
Skiftet sker i forlængelse af, at Caverion overtager GK Danmarks serviceforretning og dermed skaber en af markedets stærkeste virksomheder inden for teknisk service og facility management.



Foto: Lindskov Communication.

Som led i integrationen mellem GK Danmark og Caverion, hvis handel netop er godkendt af Konkurrencemyndighederne, styrker GK nu salgsindsatsen på serviceområdet. Derfor tiltræder Dennis Axel Rossing som ny senior salgschef med ansvar for at udvikle salgsorganisationen og samle de tekniske fag i stærkere og mere helhedsorienterede serviceaftaler for kunderne.

Fra projektstyring til strategisk salg

For Dennis Axel Rossing er overgangen fra projektchef til senior salgschef en naturlig udvikling af den rolle, han allerede har haft i organisationen – nu med et større fokus på salg og serviceforretningen.
- I flere af de entrepriseprojekter, jeg har arbejdet med, har jeg både haft ansvar for kontrakter, kundedialog og de strategiske beslutninger om projekterne. Derfor føles skiftet ikke som et brud, men som en forlængelse af det arbejde, jeg allerede har været tæt på, fortæller Dennis Axel Rossing.



Foto: Lindskov Communication.

Dennis Axel Rossing kommer fra en rolle som projektchef i GK, hvor han har arbejdet med komplekse entrepriser og tværfaglig projektstyring. Han er oprindeligt uddannet inden for vvs-teknologi og har siden videreuddannet sig inden for ledelse. Tidligere har han haft lederroller i både Carlsberg, Forsvaret og Politiet.

Som projektchef har han blandt andet haft ansvar for større tværfaglige projekter som Thoravej og Vibenhus, hvor koordinering mellem flere tekniske fag og kontraktstyring har været centrale elementer. Den erfaring ser han som en styrke i dialogen med kunderne:
- Når man har arbejdet tæt på projekterne, ved man også, hvad der fungerer i praksis. Det giver en bedre forståelse for kundernes behov og for, hvordan man samler flere tekniske fag i én løsning, siger han.

Skal opbygge stærkere salgsorganisation

I den nye rolle får Dennis Axel Rossing ansvar for at udvikle og strukturere salgsindsatsen på tværs af landet. Det indebærer blandt andet opbygning af en egentlig salgsorganisation med regionale salgschefer og en tydeligere proces for arbejdet med kontrakter og kunder. Samtidig bliver en vigtig opgave at udnytte de muligheder, der opstår i integrationen mellem GK og Caverion.
- Med Caverion får vi en stærkere platform, hvor vi kan samle flere tekniske fag i én samlet serviceaftale. Det betyder, at kunderne kan få én indgang til ventilation, vvs, el, køl og andre tekniske installationer. Det giver et stort potentiale for at skabe mere sammenhængende løsninger, fremhæver Dennis Axel Rossing.

Kontinuitet og styrket salgsindsats

Ifølge regionsdirektør i GK Danmark, Lars Sjørring, der i den kommende organisation i Caverion bliver en del af ledelsen med ansvar for serviceforretningen, er udnævnelsen af Dennis Axel Rossing et vigtigt skridt i arbejdet med at videreudvikle serviceforretningen i den nye organisation.
- Dennis har en stærk forståelse for både projekterne, kunderne og de tekniske fag, vi arbejder med. Den erfaring er en stor fordel i den nye rolle, hvor vi skal styrke salgsindsatsen og samtidig sikre kontinuitet for vores kunder i overgangen til Caverion, siger Lars Sjørring.
Regionsdirektøren fremhæver også Rossings evne til at arbejde på tværs af organisationen som en vigtig styrke. Han har et godt blik for helheden og for, hvordan man samler flere fag og kompetencer i én løsning.
- Det bliver afgørende, når vi skal udvikle større og mere helhedsorienterede serviceaftaler i den nye organisation, tilføjer han.

FRICO Energieffektive produkter til bedre indeklima

KEMIFRI OG VEDLIGEHOLDELSESFRI VANDBEHANDLING, DER BESKYTTER JERES EJENDOM ÅR EFTER ÅR

Første producent af vandbehandling i Danmark med EPD



GODKENDT TIL DRIKKEVAND

EPD
INTERNATIONAL EPD SYSTEM

DANSK UDVIKLET OG PRODUCERET

LAGUR®
Made in Denmark

Gør driften lettere i ejendomme, og mindsker behovet for vedligehold af VVS-installationer samt forlænger deres levetid - helt uden brug af kemi.

TEL: 70 60 56 00 WWW.LAGUR.DK