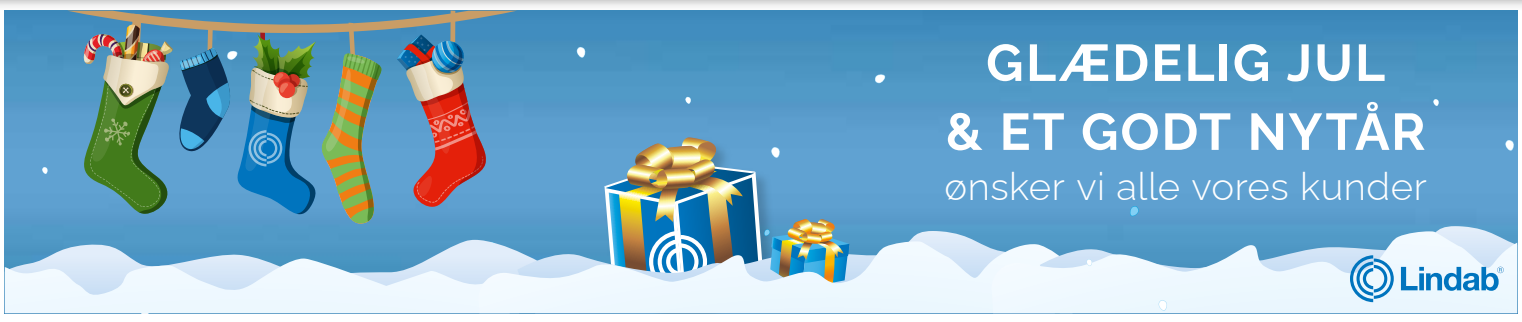
MAGASIN FOR KLIMA- & ENERGITEKNIK, MILJØ, BYGNINGSINSTALLATIONER & - NETVÆRK

HVAC Magasinet

13
December 2025
Årgang 61



180 år og stadig nytænkende



VØLUND VARMETEKNIK

Glædelig jul og godt nytår

Mens 2026 nærmer sig med hastige skridt, vil vi gerne ønske alle en rigtig glædelig jul og et trygt og godt nytår. Selvom verden omkring os igen og igen byder på overraskelser, glæder vi os over, at stærke relationer og gode samarbejder er dét, vi kan tænke tilbage på i 2025 – fordi vi er sammen om at tænke fremad.

Volundvt.dk



TEKSTILBASERET VENTILATION

Ventilation har aldrig været så let

Designet til både mennesker og bygninger

Bæredygtig ventilation med tekstilkanaler har mange fordele. Både i forhold til løsningen og for de mennesker, der færdes i bygningerne, hvor tekstilkanaler anvendes. Først og fremmest belastes miljøet mindre, og derudover skaber de en effektiv luftfordeling og et godt indeklima.

Med tekstilkanaler er du sikret en væsentlig lavere vægt i forhold til konventionelle alternativer samtidig med, at du får let indregulering og bedre ergonomi.

Vi tilbyder desuden tredjepartsverificerede EPD'er til vores ventilationsløsninger. Ud over at garantere en troværdig dokumentation kan vi levere dynamiske og produktspecifikke CO2-data til hvert enkelt projekt.

Læs mere på ke-fibertec.dk/tekstilkanaler

KE FIBERTEC

AIR THE WAY YOU WANT

Indhold

Leder 6

Klimastyring sparer energi
og forbedrer indeklima i private boliger 8

HVAC-memory: År 2025 12

180 år og stadig nytænkende 14

Klimaforandringernes effekt på indeklimaet 20

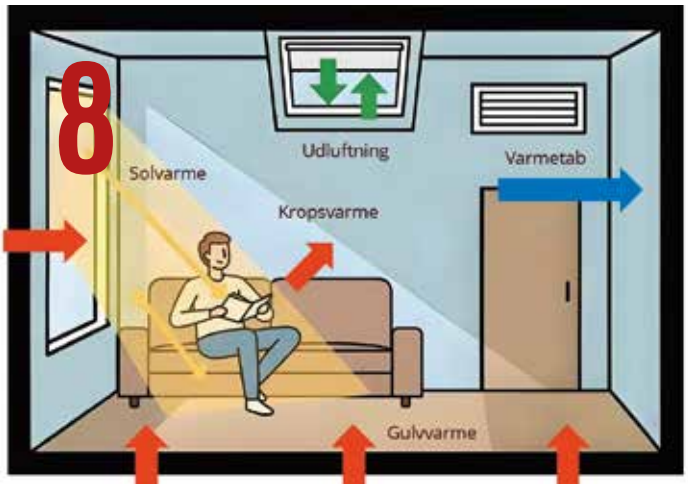
Glidende generationsskifte
skal sikre kontinuiteten 24

Årskommentarer 26
- METRO THERM
- Brødrene Dahl
- Lindab
- Gemina Termix
- Systemair
- Odense Congress Center
- Novenco Building & Industry
- Nilan
- Danvak
- LS Control
- Vølund Varmeteknik
- Veltek

Danvak 58

Navne 62

Forside: Ordentlige, nyskabende og kompetente er nøgleord i Lemvigh-Müller. Danmarks største stål- og teknikleverandør fejrer i 2026 180-års fødselsdag. Foto: Michael Barrett Boesen.



Klimastyring sparer energi og forbedrer indeklima i private boliger

Et intelligent styringssystem har vist imponerende resultater i danske enfamiliehuse



180 år og stadig nytænkende

Danmarks største stål- og teknikleverandør, Lemvigh-Müller, fejrer i 2026 180-års fødselsdag



Glidende generationsskifte skal sikre kontinuiteten

Swegon Danmark er i gang med et glidende generationsskifte på posten som salgsdirektør.



systemair

Scan koden og lær mere om betydningen af ventilation i dit renoveringsprojekt

Det betaler sig at investere i ventilation, når du renoverer

I en tid med klimaforandringer, stigende energipriser og skærpede lovkrav er ventilation en yderst værdiskabende investering i sundhed, trivsel og i en bygning, der holder sin værdi i mange år frem, og som tilmed øger energieffektivitetet.



"Udskifter man et gammelt aggregat uden varmegenvinding med et nyt med roterende varmeveksler, kan man genanvende over 80 % af varmen, og herved spare penge på varmeregningen. Det gælder både boliger og større bygninger som skoler, hospitaler og plejehjem."

Anders Rosenlund - QHSE Manager, Systemair



Systemair er din partner i effektiv opgradering af ventilationsløsninger til dit renoveringsprojekt

Systemair Denmark
www.systemair.com/da-dk

Får du standardiseret og digitaliseret dine produktmasterdata i tide?



Af Lennart Østergaard, Veltek

Digitalisering og standardisering er ikke længere et spørgsmål om fremtid – det er et krav i nutidens tekniske værdikæde. ETIM, den internationale klassifikationsstandard for tekniske produkter, har for alvor fået momentum. Det blev tydeligt på årets ETIM Forum, hvor virksomheder fra hele Europa delte erfaringer og understregede, at ETIM-data nu er forretningskritiske.

ETIM – European Technical Information Model – skaber struktur i produktdata. Det betyder, at producenter, grossister, installatører og softwareleverandører kan tale samme sprog, når det kommer til teknisk information. Det giver bedre, hurtigere og mere præcise data gennem hele værdikæden – og i sidste ende en mere effektiv og transparent byggebranche.

En ny undersøgelse fra Elektroforeningen i Norge viser, at hele 62 procent af virksomhederne i branchen arbejder aktivt med ETIM-data. Det er et klart signal om, at ETIM er ved at blive en fælles brancheplatform – og at tiden er inde til at tage skridtet.

Men hvorfor er ETIM så vigtigt? Uden en fælles standard for produktdata opstår der fejl, ineffektivitet og begrænset vækst. Producenter beskriver deres produkter på én måde, grossister modtager data i et andet format,

> *"Med ETIM får du styr på dine produktmasterdata. Du undgår fejl, sparer tid og får lettere adgang til nye markeder"*

og forhandlere står tilbage med tidskrævende arbejde for at omstrukturere og tilpasse informationerne. Det skaber manuelle processer, øget risiko for fejl og langsommere time-to-market.

Med ETIM får du styr på dine produktmasterdata. Du undgår fejl, sparer tid og får lettere adgang til nye markeder. ETIM-data kan genbruges på tværs af systemer og kanaler – fra ERP og PIM til webshop og online markedspladser. Det skaber en ensartet og høj kvalitet i produktinformationen, som er afgørende for både logistik, kundeservice og dokumentation.
Og ETIM er ikke kun relevant for produktbeskrivelser.
I takt med at kravene til bæredygtighed og dokumentation stiger, bliver ETIM også en nøgle til at håndtere data om miljøpåvirkning og EPD'er (Environmental Product Declarations). ETIM kan integreres med systemer som GS1 og Digital Product Passport (DPP) og dermed understøtte kravene i EU's kommende ESPR-forordning og Construction Products Regulation. Det gør ETIM til en fremtidssikret løsning – ikke kun for produktdata, men også for bæredygtighedsdata og compliance.

Konsekvenserne ved ikke at være med kan være alvorlige. Uden ETIM risikerer du at stå uden for de digitale processer, som i stigende grad styrer indkøb, projektering og dokumentation. Du kan miste synlighed, relevans og konkurrencekraft. I en branche, hvor tempoet og kompleksiteten stiger, er det afgørende at være med på den digitale rejse.
ETIM er ikke kun en teknisk investering – det er en strategisk beslutning. Det handler om at fremtidssikre din virksomhed, styrke samarbejdet i værdikæden og leve op til de stigende krav fra kunder, myndigheder og markedet.
Så spørg dig selv: Får du standardiseret og digitaliseret dine produktmasterdata i tide?

FRICO Besøg www.frico.dk



BEHAGELIGT INDEKLIMA MED

LUFTTÆPPER
STRÅLEVARME
VARMEVENTILATORER
KONVEKTORER
STYRINGER

Eksperterne til dit næste projekt:



+45 20 85 81 81
ronnie.rasmussen
@frico.dk



+45 20 85 95 99
thomas.jorgensen
@frico.dk



+45 20 85 50 33
emil.olsen
@frico.dk



+45 20 85 97 97
allan.jorgensen
@frico.dk

www.frico.dk

FRICO

Smart klimastyring sparer energi og forbedrer indeklima i private boliger

Et nyt intelligent styringssystem, der integrerer tagvinduer og ventilationsanlæg, har demonstreret imponerende resultater i danske enfamiliehuse. Det EUDP-støttede projekt Smart Green Indoor Climate Manager (SGICM) viser, at automatiseret klimastyring kan reducere varmeforbruget med 15-18 procent årligt, samtidig med at indeklimaet forbedres markant

Af Jakob Wulff Andersen,
projektleder, Teknologisk Institut

I en tid hvor energipriser og indeklimakvalitet står højt på danskernes dagsorden, har et samarbejde mellem Velux, Nilan og Teknologisk Institut resulteret i en løsning, der adresserer begge udfordringer samtidig. SGICM-projekt har udviklet og afprøvet et intelligent styringssystem, der sammensætter tagvinduer, ventilation og varme i én samlet, proaktiv løsning.

De to familier, der har testet systemet i over et år, kunne tydeligt mærke forskel på luftkvaliteten med og uden styring. "Når I stoppede med at overtage styringen, kunne man virkelig mærke, at luften blev mere tung herinde. Det var noget, I styrede med vinduerne – især her i køkkenet og i børneværelserne var vinduerne åbne, når vi kom hjem, og der var den rigtig friske luft", fortalte en af brugerne.

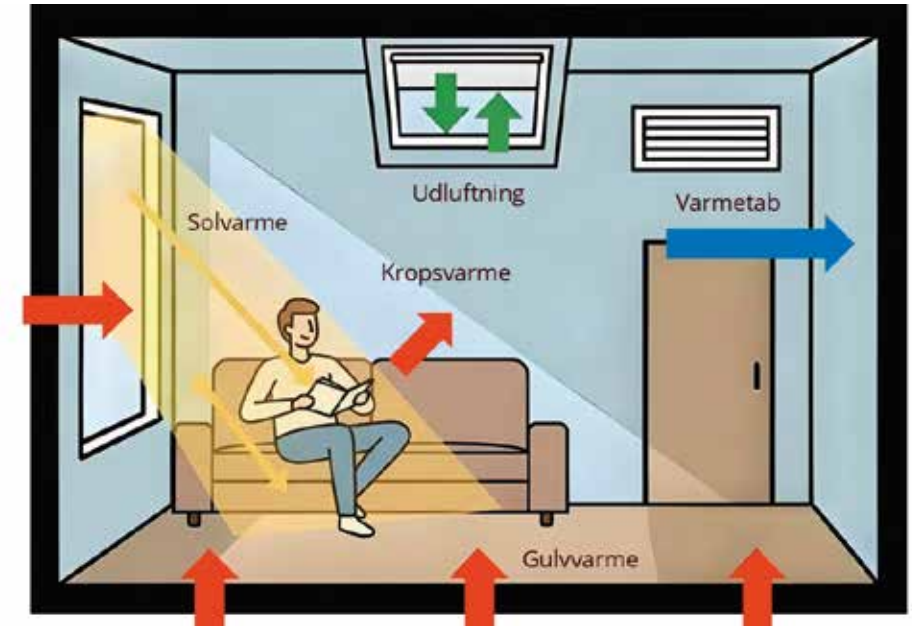


Illustration af varmebalancen i et rum, som skal modelleres matematisk for, at MPC-algoritmen kan forudsige fremtidige temperaturer i rummet.

Intelligente algoritmer optimerer energi og komfort

Kernen i SGICM-systemet er en Model Predictive Control (MPC) algoritme, der kontinuerligt optimerer indeklimaet baseret på en række parametre. I modsætning til konventionelle systemer, der blot reagerer på aktuelle målinger, forudser MPC-styringen udviklingen i indeklimaet og træffer beslutninger proaktivt.

Systemet kombinerer trådløse sensorer til måling af indeklima (temperatur, fugtighed, partikler, VOC'er og CO_2), en central gateway med kontrolalgoritmer, en cloud-baseret dataplatform og en tablet-brugergrænseflade. Det særlige ved løsningen er, at den integrerer vidt forskellige produkter; Velux' tagvinduer med persienner og Nilans ventilationsvarmepumpe.

- Med den avancerede styring kan vi optimere energiforbruget uden at gå på kompromis med indeklimaet, forklarer projektleder Jakob Wulff Andersen fra Teknologisk Institut, der har ledet projektet. - Systemet tager blandt andet højde for vejrudsigter, så det kan forberede sig på for eksempel en solrig dag ved at køle ned om natten gennem automatisk vinduesåbning, uddyber han.

Hertil tilføjer Ole Klitte Bay, R&D engineer fra Nilan:

- Projektet dokumenterer det store potentiale i intelligent samspil mellem naturlig ventilation og mekaniske ventilations-/varmepumpesystemer. Når disse systemer koordineres smart, får vi både bedre indeklima og markante energibesparelser.

Dokumenterede besparelser i praksis

To danske enfamiliehuse har testet systemet gennem over et år, hvor baseline-perioder uden automatisk styring er blevet sammenlignet med demonstrationsperioder med aktivt SGICM-system. Resultaterne er markante: I de to demonstrationshuse opnåedes årlige varmebesparelser på henholdsvis 1393 kWh og 968 kWh, svarende til 15-18 procent reduktion i varmeforbruget. Det svarer til årlige besparelser på mellem 2900 og 4100 kroner per husstand.

Besparelserne opnås primært gennem intelligent styring af ventilationen og koordineret brug af naturlig ventilation via tagvinduerne. Systemet udnytter perioder, hvor passiv køling eller opvarmning er mulig, og minimerer derved brugen af energikrævende mekanisk ventilation og

FRICO Stor energibesparelse med loftsventilatorer

varme. Ventilationsvarmepumpens præcise styring, regulering og varmegenvinding er en vigtig forudsætning for de opnåede energibesparelser.

Forbedret indeklima uden kompromiser

Særligt bemærkelsesværdigt er det, at energibesparelserne er opnået samtidig med en forbedring af indeklimaet. Gennem hele testperioden blev 95-100 procent af de målte temperaturer holdt inden for komfortstandarderne i EN 16798-1.

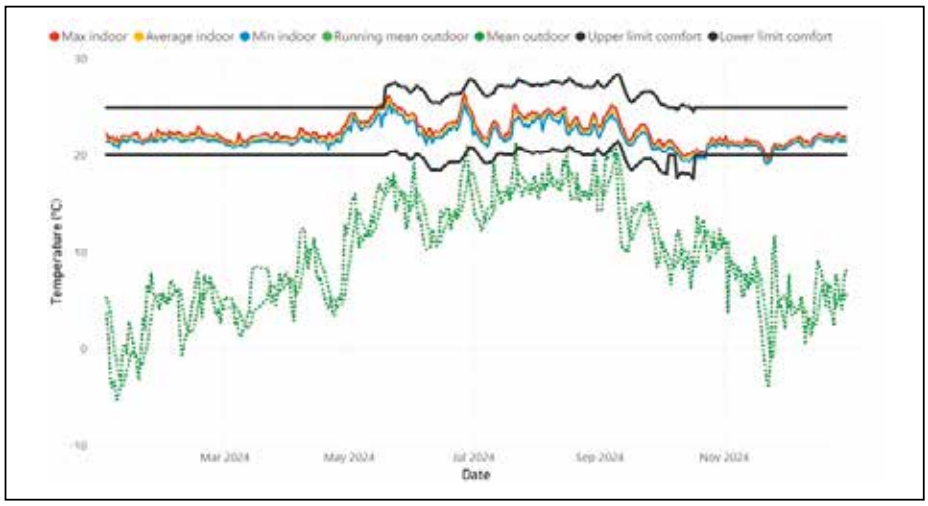
CO_2-niveauerne blev konsekvent holdt under 1200 ppm gennem intelligent ventilationsstyring og automatisk vinduesåbning (med undtagelse af korte peaks).

Samtidigt blev den relative luftfugtighed holdt mellem 35-60 procent, hvilket ligger inden for det anbefalede komfortområde, og det er ikke gået ubemærket hen. Som følge af ▷



Foto: Freepik.com.





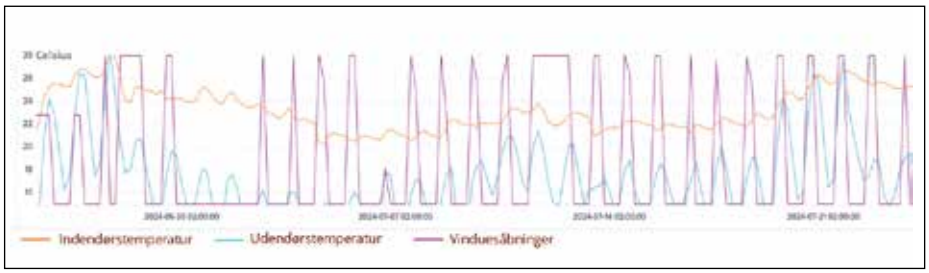
Inden- og udendørstemperaturer for et af demohusene i løbet af projektperioden. Den automatiske styring aktiveres især, når blandt andet temperaturer nærmer sig komfortgrænserne, som de gjorde hen over sommeren 2024.

▷ *Fortsat*

det rapporterede en af familierne en uventet forbedring af deres sundhed: ”Det har faktisk været lidt bedre. Vi plejede at have tør hoste, når vi vågnede om morgenen. Og vores ældste barn ville hoste hele aftenen”, fortæller én af forældrene. Datteren uddyber: ”Ja, jeg kunne ikke falde i søvn, fordi jeg hostede så meget”. Hvortil moren bemærker: ”Denne vinter (under demonstrationen) har det været bedre!”

Brugervenlighed og accept

Efter en indledende tilpasningsperiode blev systemet nærmest usynligt i familiernes hverdag. Den automatiske styring fjernede behovet for ofte at skulle justere vinduer og varme manuelt. Efter testperioden blev automatiseringen slået fra for indsamlet data til en kontrolperiode, og det mærkede brugerne med det samme: ”Det, at det kører automatisk, og at man ikke selv skal gøre noget – det er noget, jeg savner. At det er nemt. Nu skal vi huske at åbne vinduerne. Det gør vi bare ikke”.



Grafen viser, hvor ofte den automatiske åbning af Velux-vinduerne spiller ind på indetemperaturen i relation til udetemperaturen. Velux-vinduet er fuldt åbent, når den lilla graf er i top, og lukket, når den er i bund. Der styres også efter tilfredsstillende niveauer af CO_2 og partikler m.m.

Men projektet demonstrerede også en vigtig sidegevinst: Øget bevidsthed om den indendørs luftkvalitet:
”Jeg er blevet meget mere opmærksom på, hvor vigtigt et godt indeklima egentlig er – især efter sensorerne blev installeret. Før projektet var energibesparelser den største prioritet, men nu er det at have et sundt indeklima. Nu kan vi faktisk se det”.
Familierne kunne følge CO_2- og partikelniveauer på displays, hvilket førte til varige adfærdsændringer. Blandt andet har en af familierne øget deres brug af emhætten under madlavning, fordi de kunne se stigende niveauer af partikler indendørs. Ligeledes chokerede det dem at se, hvor meget deres biopejs osede, så den skaffede de sig af med.

Vejen mod markedet

Teknisk set demonstrerede projektet et vellykket samspil mellem de forskellige producenters produkter og systemet kørte kontinuerligt i over et år uden kritiske fejl.
For fremtidig udvikling har projektet identificeret flere forbedringspunkter, som for eksempel mulighed for manuel overstyring i specielle situationer.
- Projektets resultater viser, at SGICM-løsningen repræsenterer en energieffektiv og sund investering, der leverer både økonomiske besparelser og forbedret livskvalitet for boligejerne, konkluderer Jakob Wulff Andersen.

Projektet

Smart Green Indoor Climate Manager er støttet gennem EUDP projektnummer 64021-1019. Projektet er et samarbejde mellem Velux, Nilan og Teknologisk Institut.



FRICO Varmeventilatorer

SAMSUNG

CLIMATEHUB

Alt-i-en hydro tank



SCAN ME

Opvarmning og varmt vand i én kompakt enhed

Smart styring via app og touchskærm. Høj effektivitet - lavt lydniveau







SCAN ME

R290

Luft til vand varmepumpe

Op til 75 graders fremløb. 100% drift selv ved -10° C.

Well Air
Det perfekte indeklima

Officiel dansk
SAMSUNG distributør

Thorndahlsvej 6 | 9200 Aalborg SV
Tlf: 70 22 13 66 | Mail: info@wellair.dk
www.wellair.dk

80 år fejres med rødder tilbage til 1617

Vitas Group fejrer i 2025 80-års jubilæum. Det produkt, der i høj grad har bidraget til Vitas Groups succes, og som er tættest forbundet med virksomheden, er gulvafløbet, som i dag tages for givet i ethvert hjem. I dag ejer Vitas to selskaber; Purus A/S og Unidrain A/S i Danmark

Af Per K. Rasmussen



I 1945 købte familien Spånberg Sjöbo Bruk i Skåne, som skiftede navn til Ankarsrums Bruk Skåne AB.

1945

Spånberg-familiens rejse i Skåne begyndte i 1945, da de opkøbte Sjöbo Bruk, der oprindeligt producerede rørfittings og sanitetsartikler i støbejern – og lagde dermed grunden til det, der i dag er Vitas Group.
Ti år senere indledte den daværende administrerende direktør, Bengt Spånberg, et samarbejde med entreprenør Harry Karlsson, som var blevet inspireret af moderne gulvafløb under en rejse til USA. Han udviklede en ny løsning, kaldet Purus, latin for "ren". Purus gulvafløbet, en vandtæt innovation, blev et gennembrud i kampen mod vandskader i moderne vådrum.



Den danske CEO, Birger Christensen, har på fortrinlig vis markedsført Purus i Danmark.

I starten blev Purus gulvafløbet fremstillet i støbejern på Sjöbo Bruk, men i slutningen af 1970'erne skiftede produktionen til plast.

1617

I dag er Vitas Group markedsførende på gulvafløb og producerer omkring 10.000 gulvafløb i plast hver uge.
Men 80-års jubilæet kunne være meget mere, for virksomheden strækker sig over 12 generationer tilbage og går helt tilbage til 1617, da smeden Sven Jönsson startede en virksomhed i Spånhult, Norrahammar. Herefter fulgte flere århundreder, hvor Spånberg-familien i flere generationer arbejdede som smede og håndværkere.
Under industrialiseringens fremgang i slutningen af 1800-tallet etablerede den daværende administrerende direktør, Sven Spånberg, en større industriproduktion gennem opkøbet af to jernværker: Norrahammar Bruk (1877) og Ankarsrum Bruk (1909). Konkurrencen intensiveredes i løbet af 1960'erne. I 1968 blev hovedvirksomheden solgt til Electrolux, men Sjöbo-driften var ikke med i denne handel – en strategisk beslutning, der sikrede fremtiden i Skåne. Samme år blev Ankarsrum Bruk i Skåne omdøbt til det velkendte Sjöbo Bruk.
Produktsortimentet er gradvist blevet udvidet og omfatter nu også indendørs afløbssystemer, interiør i rustfrit stål, sanitetsprodukter i rustfrit stål, designerafløb samt etablerede salgsselskaber i Norden og Storbritannien.

Den røde tråd

Familien Spånberg har spillet en vigtig rolle i udviklingen af svensk industri, især inden for støberi, emalje og metalbearbejdning. Gennem teknisk innovation, strategiske investeringer og stærk lokal tilstedeværelse var virksomheden med til at forme det sydlige Sveriges industrilandskab.
Det har været familiens mod, drivkraft og langsigtede engagement, der har lagt grundlaget for succes og den røde tråd, der løber gennem generationer af iværksætteri.

HVAC-memory er en fast artikelserie i HVAC Magasinet, som med små historier ser tilbage på de "gode gamle dage" i branchen. Tilbageblikkene er blandt andet set gennem de artikler, som har været bragt i HVAC Magasinet, der fylder 60 år i 2025. Spalten redigeres af Per K. Rasmussen.

Såfremt du har en god historie og et billede, send dette til pra@enexio.dk eller ring på tlf. 28 88 55 15.

lindab | for a better climate



Vi ønsker jer alle

EN GLÆDELIG JUL & ET GODT NYTÅR

og tak for et godt samarbejde

HUSK
Deltag i vores julekalender og vind flotte gaver på:
lindab.dk/jul



www.lindab.dk

Lindab®



Foto: Lemvigh-Müller A/S.

I 1846 åbnede Johan Frederik Lemvigh-Müller egen hørkramforretning på Kultorvet i København. Faktisk har selveste Søren Kirkegaard boet i denne bygning.

180 år og stadig nytænkende

Ordentlige, nyskabende og kompetente er nøgleord i Lemvigh-Müller. Danmarks største stål- og teknikleverandør fejrer i 2026 180-års fødselsdag. Og hvis man kommer på besøg og forventer at opleve Lemvigh-Müller som en gammel støvet grossistforretning, der er god til procentregning, tager man helt fejl

Af Per K. Rasmussen, civilingeniør

Vi – fotografen og jeg – skulle mødes med tipoldebarnet til stifteren i fondslokalet på hovedkontoret i Herlev.
Vi forventede, at der var dækket op med kaffe og blødt brød i et lokale med slidte gulvtæpper, der emmede af nostalgi og masser af gamle billeder på væggene.
Men det var et topmoderne mødelokale, og kaffen skulle vi selv medbringe fra kantinen i stueetagen.
Ok, der var dog tre portrætter af tidligere ejere på væggene.
I fondslokalet fik vi oplevelsen af, at Lemvigh-Müller i dag er en vital leverandør på det danske marked. Hele tiden på udkig efter muligheder, hele tiden med fokus på forbedringer og udnyttelse af ny teknologi og altid med viljen til at have kunderne i centrum.
Og så – ikke mindst – har selskabet med en struktur som fondsejet muligheden for at tænke langsigtet.
Tipoldebarnet, 5. generation, Lemvigh-Müller fondenes bestyrelsesformand, Christian Lemvigh-Müller, fortalte engageret om familievirksomheden:
- Vi har en lang og stolt historie, bygget på traditioner og stolte værdier. Vi er ordentlige, nyskabende og kompetente, fastslog bestyrelsesformanden.

Budskab til branchen

Christian Lemvigh-Müller var før samtalen blevet spurgt, om han havde et budskab til branchen. Her er, hvad han sagde:
- Lemvigh-Müller har været her i næsten ▷

FRICO Creating ideal environments

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.



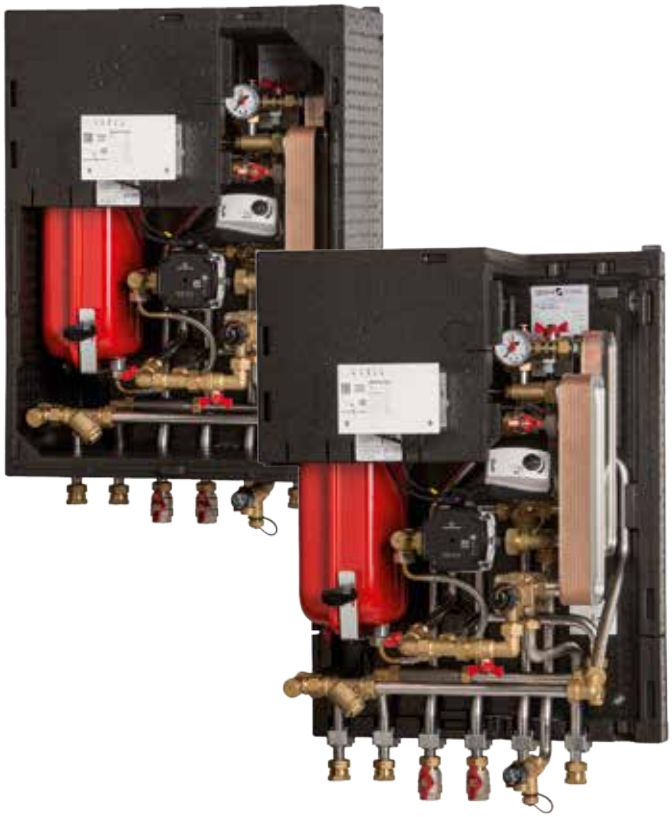
Læs mere på termix.dk eller ring på 97 14 14 44

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



Allerede i 1920'erne kunne man som ansat i Lemvigh-Müller søge om barnevognspenge, når man ventede barn. Og det kan man stadig den dag i dag. Foto er fra jubilæumsbog og er venligst udlånt af Sundby Lokalhistorisk forening og arkiv.

▷ *Fortsat*

180 år, og jeg har selv været med i virksomheden de sidste 46 år. Vi er en del af en spændende branche, som er langt mere avanceret, end mange nok tror. Det, der slår mig, er udviklingen, som vi har været igennem. Det handler om hele tiden at kunne tilpasse sig kundernes behov, som jo skifter med tiden. Vi er en meget anden virksomhed, end vi var for 25 år siden, og vi bliver ved med at investere i fremtiden og udvikle os. Det ser man for eksempel ved hele digitaliseringen, hvor vi har skiftet næsten alle vores platforme de seneste år; vores nye centrallager, som bliver automatiseret i væsentlig grad, ikke mindst ved hjælp af AI, men også i udviklingen af kompetencerne hos vores kolleger.



Foto: Michael Barrett Boesen.

Christian Lemvigh-Müller står i spidsen for Danmarks største stål- og teknikgrossist og er 5. generation af familievirksomheden fra 1846.

Status i dag

Status i dag er, at Lemvigh-Müller er Danmarks førende stålgrossist, er i top-to inden for levering af elprodukter, samt blandt de store inden for vvs.
Omsætningen er 7,2 milliarder kroner, og der leveredes sidste år et overskud på små 50 millioner kroner før skat af de 1300 medarbejdere.
Til resultatet siger Christian Lemvigh-Müller:
- Vores udvikling har været præget af stadig stigende konkurrence på markedet, og især har vi oplevet meget ustabile stålpriser. Men vi har i dag en stærk position med 23 butikker i Danmark, herunder centrallagre i Odense, Kolding og Randers. Vi har i både Danmark og Polen bearbejdningsfaciliteter, der forarbejder vores stålprodukter.
Selskabets markante position på markedet i dag er blandt andet sket gennem godt og værdiskabende købmandskab gennem årene, samt etablering og opkøb af interessante forretningsområder.
Blandt andet med købet af SC Sørensens stålafdeling for 30 år siden samt opkøbet af elgrossisten Louis Poulsen El-teknik A/S i 2005.

Historien

Lad os gå tilbage til starten.
Det hele startede på Købmagergade i København i 1846.
Her slog Johan Fredrik Lemvigh-Müller dørene op for sin hørkramforretning den 28. november. Den dag fyldte han 23 år.
Han havde et bredt sortiment, der også omfattede sild, på hylderne.
Hørkræmmer var en betegnelse for en detailhandler, der blandt andet handlede med jern, kul, salt, sild og hør.
Forretningen blev senere specialiseret i jern og stål, og udviklede sig til en god og solid forretning.
Efter I.F. Lemvigh-Müllers død i 1888 drev sønnen Valdemar Lemvigh-Müller (1864-1928) forretningen videre med dyg- ▷

FRICO Lufttæpper

NYHED

Fremtidens ventilationsløsning til boliger

Øland A/S
AiR FORCE

Kommer til Øland 2026

Xhouse300

- Luftmængder fra 50 m³/h > 300 m³/ h
- Indbygget wifi som standard og nem indregulering via app
- Nye Constanttryk EC-ventilatorer
- Skift mellem højre/venstremodel via knap
- Lagerføres til omgående levering



5 ÅRS GARANTI
5
Tillid til konstruktion og performance

Læs mere
Øland.dk/xhouse300

▷ *Fortsat*

tighed og stor succes. Forretningen blev udvidet ved overtagelse af nogle mindre hørkramforretninger i området omkring Kultorvet, og i 1920 overtog Valdemar Lemvigh-Müller aktiekapitalen hos den tidligere konkurrent P.G. Munck A/S, hvorefter de sammenlagte virksomheder fortsatte under navnet Lemvigh-Müller & Munck A/S med domicil tæt ved Rådhuspladsen i København.
Også sidenhen, blandt andet under dygtig ledelse af Valdemars søn, Carl Johan Lemvigh-Müller (1911-1989), har virksomheden været præget af udvikling, vækst og overtagelser af forretninger, og i 1987 flyttede Lemvigh-Müller og Munck A/S til et nyopført domicil i Københavns Sydhavn ved siden af virksomhedens eksisterende lagre.
Efter overtagelsen af Louis Poulsen El-teknik A/S i 2005 valgte moderselskabet J-F. Lemvigh-Müller Holding A/S i 2007 at sammenlægge Lemvigh-Müller og Munck A/S og Louis Poulsen El-teknik A/S under navnet Lemvigh-Müller A/S.
Lemvigh-Müller A/S er i dag blevet en betydelig dansk stål- og teknikgrossist, og i 2010 flyttede selskabet til sit nybyggede domicil i Herlev.
Og det er her, tipoldebarnet til stifteren, I.F. Lemvigh-Müller, står i spidsen i dag.

- At være fondsejet giver os muskler til at tænke langsigtet, muskler til at værne om vores værdier og vores medarbejdere, fastslår Christian Lemvigh-Müller.
Et eksempel på det med at værne om medarbejdere går tilbage til 1920'erne. Her kunne man som ansat i Lemvigh-Müller søge om "barnevognspenge", når man ventede barn. Og disse "barnevognspenge" eksisterer den dag i dag.

Produkterne og nytænkningen

Det startede med hørkramprodukter, men i 1920'erne var stål blevet den helt dominerende del af forretningen.
Gennem årtier blev der tænkt nyt både inden for stålområdet samt el og vvs. Tentorstål med højere styrke kom på markedet. Der blev etableret afdelinger forskellige steder i Danmark til bearbejdning af stål, hvilket betyder, at Lemvigh-Müller i dag kan servicere kunderne præcist i forhold til deres behov.
De store brobyggerier har gennem årene nydt godt af Lemvigh-Müllers leveringsevne og kvalitet. En væsentlig del af de 88.000 tons armeringsjern til Storebæltsbroen og 2000 tons til Kronprinsesse Marys bro ved Frederikssund er leveret af Lemvigh-Müller.
- Men vi har også tænkt nyt undervejs, fortæller Christian Lemvigh-Müller.
- Vi gik ind i levering af cement. Vi havde jo logistikken. Vi fik patentet på fremstilling af letklinker, og i 1939 stiftedes A/S Dansk Betonklinker, og den første roterovn i Sydhavnen begyndte at brænde det produkt, der siden skulle blive en stor succes under navnet Leca.
I dag leverer Lemvigh-Müller stål, tekniske produkter, el- og vvs-materiel samt logistik- og serviceløsninger til professionelle erhvervskunder.

Ejes af to fonde

Lemvigh-Müller A/S ejes af moderselskabet J-F. Lemvigh-Müller Holding A/S, der igen ejes af de to fonde I.F. Lemvigh-Müllers Fond og Lemvigh-Müller Fonden.
Moderselskabet og fondene holder til på hovedkontoret i Herlev.
Lemvigh-Müller Fonden, der ejer to tredjedele af holdingselskabet har til formål at yde støtte til fremme af kulturelle, sociale og produktive formål til gavn for Danmark og dets befolkning, samt at sikre Lemvigh-Müller-koncernens levedygtighed og effektivitet, blandt andet ved at yde støtte til medarbejderne eller grupper af medarbejdere i koncernen.
I 2024 uddelte fonden i alt 33 millioner kroner til en mængde gode formål. Blandt andet fik Broens feriepulje 200.000 kroner, så børn fra socialt udsatte familier kunne deltage i ferielejr, træning, camp mv.



Foto: Michael Barrett Boesen.

Opbygningen med fondsejerskab sikrer en stabil udvikling med mulighed for at tænke langsigtet. Her ses Christian Lemvigh-Müller i fondslokalet overvåget af 3. generation Carl Johan Frederik Lemvigh-Müller på væggen. Carl Johan Frederik indtrådte i direktionen i 1938 og under hans ledelse blev der startet samarbejde med Det danske stålvalseværk om produktion af tentorstål, som Lemvigh-Müller & Munck havde patent på.

FRICO Energieffektive produkter til bedre indeklima

Desuden har Lemvigh-Müller Fonden et samarbejde om studielegater og scholarships med flere uddannelsesinstitutioner. Den anden fond, I.F. Lemvigh-Müllers Fond, blev stiftet i 1936 af grosserer Valdemar Lemvigh-Müller. I.F. Lemvigh-Müllers Fond ejer en tredjedel af J-F. Lemvigh-Müller Holding A/S, der er moderselskab for Lemvigh-Müller A/S, og denne fond kan, udover at støtte almennyttige formål, også støtte slægten Lemvigh-Müller og medarbejdere, der har været ansat i LM-koncernen.
Det lyder lidt kompliceret, men er det ikke.
Og det er faktisk en konstruktion, der giver Lemvigh-Müller-driftsselskabet muligheden for at tænke langsigtet. Gennem de senere år er Christian Lemvigh-Müllers to døtre indtrådt i hver sin fond.

Fremtiden

Christian Lemvigh-Müller ser lyst på fremtiden:
- Vi står stærkt, vi har en kompetent daglig ledelse, en medarbejderloyalitet ud over det sædvanlige, og så sørger vi hele tiden for at uddanne internt, så alle hele tiden er på forkant med udviklingen.



Foto: Michael Barrett Boesen.

Der er ingen af de 1250 medarbejdere, der er tvivl om, hvad værdierne i Lemvigh-Müller er. Allerede på vej ind til hovedkontoret bliver gæster, kunder og medarbejdere mindet om disse.

At have samtale med 5. generation af en familievirksomhed gør én en smule ydmyg, men det var også med glæde over at have oplevet firmaets historie og ånd, at der blev taget afsked.

Lemvigh-Müller er i dag blandt Danmarks førende stålgrossister, og selskabets konstruktion og vilje til nytænkning gør virksomheden særdeles kampklar til morgendagens udfordringer.









Beck
Din leverandør indenfor
Befæstigelse & fastgørelse, tekniske løsninger og vejledning
Vand • Varme • Køl • Sprinkler
in Beck A/S
SCANCLAMP sikla BIM BUILDING INFORMATION MODELING
Tlf. (+45) 43 71 86 68 / info@beck.as / www.beck.as / Vassingerødvej 88, 3540 Lynge, Allerød / Denmark

Klimaforandringernes effekt på indeklimaet

Er vores eksisterende boliger klar til fremtidens klima? Læs her, hvordan et nyt forskningsprojekt vil kortlægge udfordringerne og give konkrete løsningsforslag

Af Kristine Strøm og Steffen Petersen, Aarhus Universitet, samt Helle Foldbjerg Rasmussen og Stine Pagaard Haahr, Teknologisk Institut

Klimascenarier forudser fortsat stigende udetemperaturer samt flere og mere ekstreme hedebølger i fremtiden, hvilket i høj grad vil påvirke indeklimaet i vores bygninger. Allerede i dag ses et stigende problem med overophedning, men løsningen er ikke blot at skrue op for køling og ventilation, da det vil medføre øget energiforbrug og CO_2-udledning.
I projektet "Klimaforandringernes Effekt på Indeklimaet" samarbejder Aarhus Universitet og Teknologisk Institut om at undersøge, hvordan vi kan fremtidssikre vores eksisterende boliger, så de forbliver sunde og komfortable at opholde sig i, samtidig med at de bliver mere klimavenlige. Fremtidssikring er nødvendig for at undgå, at store dele af bygningsmassen bliver utidssvarende og ubehagelig at opholde sig i, og dermed også for at mindske behovet for nybyggeri.

Historiske klimadata skaber fremtidens udfordringer

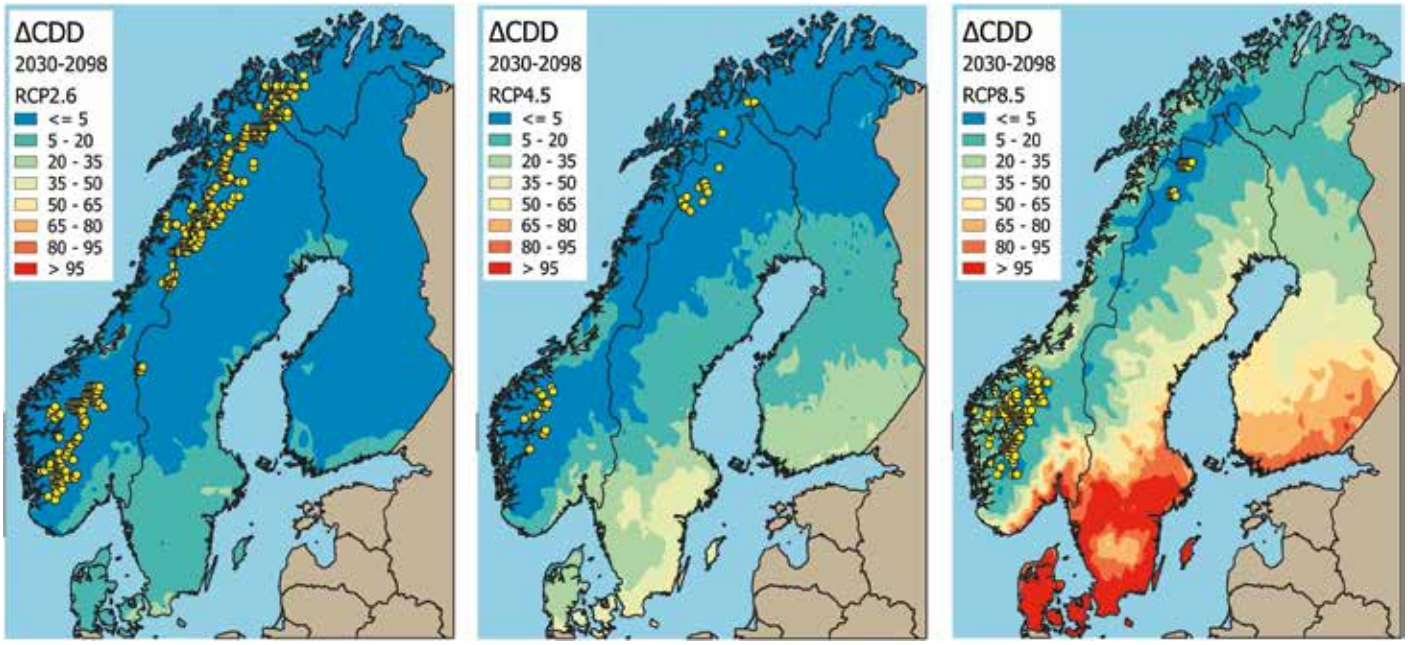
En væsentlig udfordring for eksisterende bygninger er, at de som regel er designet ud fra standardiseret og historisk vejrdata, som repræsenterer et gennemsnitsår for ét geografisk sted i Danmark (DRY 2013). Dette vejrdata afspejler hverken lokale forskelle, klimaforandringer eller urbaniseringens såkaldte varme-ø-effekt. Denne praksis resulterer i et "performance gap", hvor bygningernes faktiske energiforbrug og indetemperatur overstiger de forudsete beregninger. Dermed bliver mange bygninger varmere end forventet, hvilket øger behovet for køling. Det er netop dette gap, projektet ønsker at mindske ved at integrere fremtidige klimascenarier og stedsspecifikke data som grundlag for tilpasningsstrategier.

Kortlægning af udfordringer og løsninger

Formålet med projektet er først og fremmest at kortlægge de konkrete udfordringer, som klimaforandringerne medfører for det termiske indeklima i eksisterende danske boliger. Kortlægningen baseres på forskellige klimascenarier og lokale klimadata og omfatter boliger fra perioden cirka år 1900 og frem til i dag.
Ud fra denne viden udvikles konkrete løsningsforslag til renovering og forbedring med det formål at øge bygningernes termiske modstandsdygtighed. Tiltagene kan for eksempel omfatte solafskærmning, optimeret naturlig ventilation og andre passive kølingsstrategier.
Projektet gennemføres i to faser:

- Del 1, der ledes af Aarhus Universitet, fokuserer på at skabe en nuanceret kortlægning af, hvordan bygningers termiske indeklima præsterer under ekstreme og gennemsnitlige fremtidige klimaer. Dette kommer til at inkludere arketype-baserede simuleringer af etageboliger, der blandt andet inddeles efter byggeår og ændringer i bygningsreglementet.
- Del 2, der ledes af Teknologisk Institut, bygger videre på kortlægningen fra del 1 og skal sikre en praktisk anvendelighed af den nye viden gennem case-bygninger.

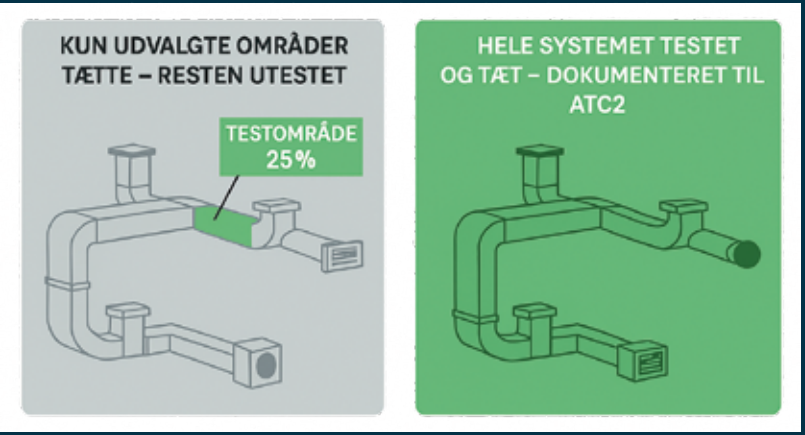
Der vil blive afholdt en brancheworkshop for at formidle den genererede viden i del ▷



Figur 1.

FRICO Fancoils

FRA MÅLING TIL LØSNING



Se vores kunde cases på www.betterclimate.dk
Vi leverer tæthed med garanti, hver gang

better climate
MAKE IT AIRTIGHT

Kontakt os på info@betterclimate.dk eller 22222526

▷ *Fortsat*

1 og for at indsamle forslag til mulige løsninger, der bør undersøges. I case-bygningerne vil der være en helhedsorienteret tilgang således, at der både ses på termisk indeklima, dagslys, udsyn, energiforbrug samt miljøpåvirkning af de foreslåede løsningstiltag. På den baggrund opstilles en række tekniske og arkitektoniske løsningsforslag til de analyserede bygningstyper.

Klimaforandringers betydning for varme- og kølebehov

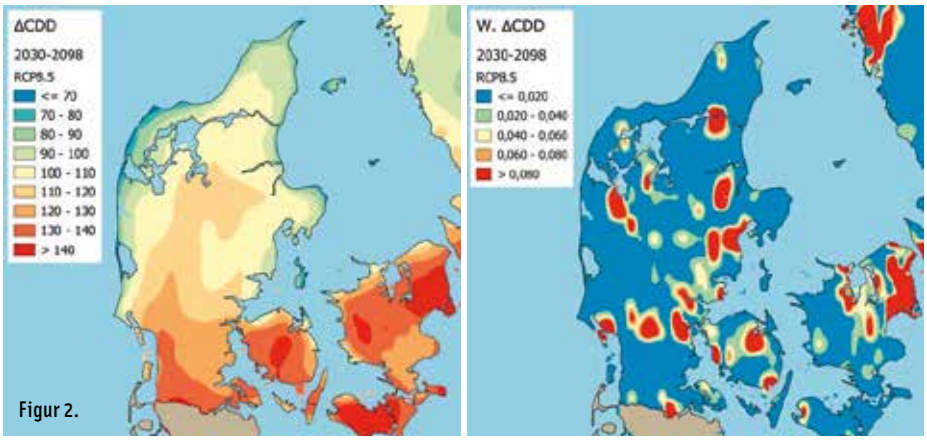
Som en del af projektets indledende analyser har Aarhus Universitet gennem ASCEND-projektet – støttet af EU Interreg ÖKS og Realdania – gennemført et graddøgnsbaseret studie af fremtidige opvarmnings- og kølebehov i Danmark, Sverige, Norge og Finland. Udviklingen er her sammenlignet på tværs af tre klimascenarier (RCP2.6, RCP4.5 og RCP8.5) for perioden 2030-2098.

Regionale forskelle i fremtidens energibehov

Resultaterne af studiet viser en tydelig tendens mod stigende kølebehov og faldende varmebehov over hele regionen, hvilket er særligt markant i scenariet med de højeste emissioner (RCP8.5). Kølesæsonen bliver længere, mens varmesæsonen bliver kortere, og behovet for at håndtere overophedning udvides mod nord – der fremkommer kølebehov i områder, der ikke traditionelt set har været vant til kølebehov. Et eksempel på dette ses af figur 1, side 20, hvor den forventede absolutte ændring i kølegraddage (ΔCDD) for hvert af de tre klimascenarier er illustreret. De gule prikker indikerer områder med et ikkeeksisterende kølebehov i 2030, men hvor der er opstået et kølebehov i løbet af perioden.



Illustration: Freepik.com.



Figur 2.

Byområderne bliver særligt udfordrede

Den rumlige fordeling af resultaterne viser samtidig store geografiske forskelle på tværs af regionen. Zoomes der ind på Danmark, hvilket figur 2 er et eksempel på, ses det, at Sjælland generelt vil opleve større stigninger i kølegraddage end Jylland, og at byområderne er særligt udsatte grundet høj befolkningstæthed. Når resultaterne vægtes efter befolkningstæthed (W. ΔCDD), fremhæves de største danske byer (for eksempel København, Aarhus og Odense), hvor stigningen i kølebehov falder sammen med en høj befolkningstæthed. Udover at disse områder har størst betydning for det samlede nationale energiforbrug, er det også i disse mere tætbefolkede områder, at mennesker i højere grad opholder sig i kompakte boliger med begrænset mulighed for naturlig ventilation, hvilket øger risikoen for overophedning.

Fra analyse til handling

Kortlægningen af klimaforandringernes effekt på indeklimaet i projektets del 1 giver et nyt, mere nuanceret billede af, hvordan forskellige bygningstyper reagerer under fremtidens klimaforhold. Resultaterne fra Aarhus Universitets graddøgnsanalyser danner et solidt grundlag for at målrette løsninger dér, hvor behovet er størst – særligt i byområder, hvor ændringen i energibehov har den største indvirkning på det nationale energiforbrug.

I projektets anden fase omsættes denne viden til konkrete, anvendelige løsninger. Forskellige strategier afprøves for at mindske risikoen for overophedning uden øget energiforbrug. Arbejdet sker i tæt dialog med branchen gennem en workshop, hvor resultater fra analyserne præsenteres, og hvor praktikere bidrager med erfaringer og ideer til tiltag, der testes i simuleringer og målinger. Målet er at skabe løsninger, der kan implementeres direkte i fremtidige projekter.

De samlede erfaringer munder ud i en guideline og et løsningskatalog, der kan hjælpe rådgivere og bygherrer med at designe og renovere bygninger, så de forbliver komfortable og energieffektive i et varmere klima.

Projektet samler dermed forskning og praksis i ét fælles mål: at skabe boliger, der både er robuste over for og tilpasset fremtidens klima.

Klimaforandringernes effekt på indeklimaet er et samarbejde mellem Aarhus Universitet og Teknologisk Institut – støttet af den filantropiske forening Realdania og Grundejernes Investeringsfond.

Projektet præsenteres på Indeklimaets Temadag, der afholdes den 29. januar 2026 på Teknologisk Institut.

Program for Indeklimaets Temadag

FRICO Reducér energiforbruget med lufttæpper

Pure Freude an Wasser

GROHE

KVALITET DU KAN STOLE PÅ.
TRYGHED DU KAN MÆRKE.

GROHE FORDOBLER GARANTIEN FRA 5 TIL 10 ÅR



PART OF LIXIL

Glidende generationsskifte skal sikre kontinuiteten

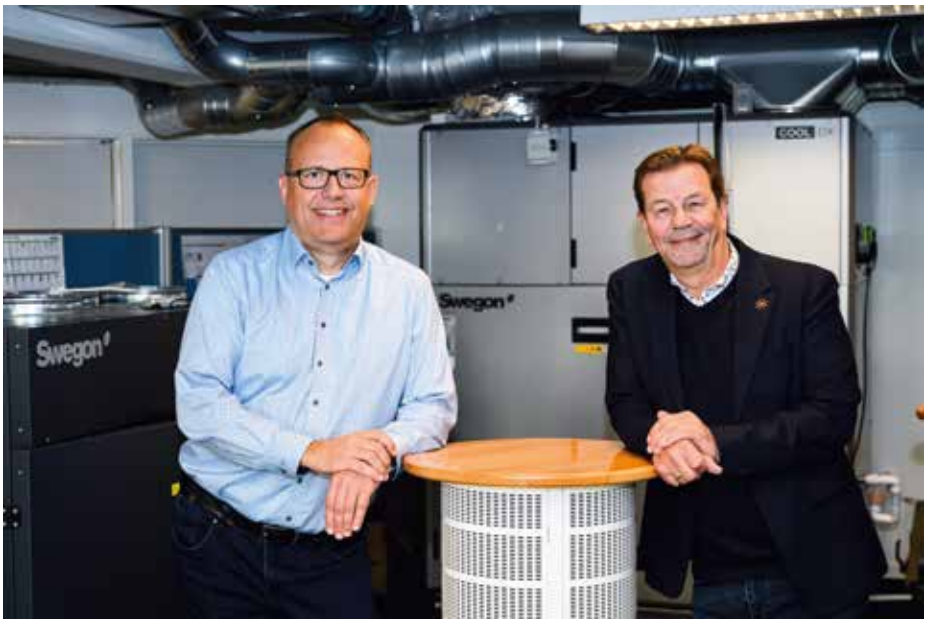
Hos Swegon Danmark A/S er man i gang med et glidende generationsskifte på posten som salgsdirektør. Søren Pedersen er gradvist trådt ind i rollen for at overtage efter René Fast-Frederiksen, der – trods sine 66 år – fortsat er en del af virksomheden. De to har kendt hinanden i mange år, og har tidligere samarbejdet – dengang med omvendt rollefordeling, hvor René Fast-Frederiksen var Søren Pedersens chef

Tekst: Allan Malmberg
Fotos: Michael Barrett Boesen

Når salgsledelsen skifter, kan det medføre store ændringer efter princippet om, at nye koste fejer bedst.
Sådan bliver det ikke hos Swegon, når Søren Pedersen overtager efter René Fast-Frederiksen på posten som salgsdirektør. Faktisk er håbet, at kunderne slet ikke vil bemærke overgangen, der reelt er et generationsskifte. René Fast-Frederiksen er 66 år, og sidste år kom koncernledelsen med en opfordring – han skulle tænke på, hvem der skulle overtage, når han engang stoppede.
Her faldt valget på den 12 år yngre Søren Pedersen. Og det var ikke tilfældigt.
- Vi har arbejdet sammen i fire år i Lindab. Senere, da jeg blev entreprenør, har jeg handlet med René. Vi har holdt den professionelle kontakt intakt gennem årene, forklarer Søren Pedersen, der blev ansat i Swegon allerede i marts i år – selvom det formelle skifte først finder sted i januar. Idéen med at hente Søren ind opstod efter opfordringen til at finde en afløser. Og fordi Søren så at sige er Renés egen opfindelse, er han sikker på, at de kan få et godt samarbejde i stand.
- Jeg har ikke fået trukket Søren ned over hovedet. Vi har kendt hinanden i mange år, vi har arbejdet sammen og handlet sammen, så jeg er overbevist om, at vi kan få et godt samarbejde i stand. Det har vi allerede bevist. Søren har været her siden marts, vi deler kontor, og det kører gnidningsløst, siger Renè – og det er Søren enig i.

Netværk er vigtigt

Når de to de kommende år skal køre parløb, handler det også om netværkets betydning i branchen. René valgte Søren, fordi hans tilgang til kunderne minder om Renés egen, som han har praktiseret i årevis.



Søren Pedersen (tv.) er gradvist trådt ind i rollen som salgsleder for at overtage efter René Fast-Frederiksen.

Swegon Danmark A/S er en filial af den svenske koncern Swegon Group AB med mere end 3800 ansatte. I Danmark er der 13 ansatte, fordelt på hovedkontoret i Brøndby og en afdeling i Aarhus.
Konstruktionen betyder, at salgslederen i høj grad også har kundekontakt og sender tilbud – den del af jobbet, som René altid har syntes bedst om.
- Søren har overtaget det, som jeg syntes, var de mere kedelige dele af jobbet. Det ledelsesmæssige, det administrative og rapporteringen til Sverige. Så kobler vi kunder på efterhånden, forklarer René.

Et år ad gangen

Med Søren Pedersens tilgang var det oplagt at tro, at René Fast-Frederiksen havde lagt en plan for, hvornår han stopper. Men det er ingenlunde tilfældet.
- Min plan er at blive i Swegon i en årrække, fordi jeg trives. Når jeg nærmer mig pensionsalderen, vil jeg tage et år ad gangen. Så længe jeg kan tilføre værdi til virksomheden, og det giver værdi for mig at være hos Swegon, vil jeg blive. Den dag, hvor det ikke længere er tilfældet, er det på tide at stoppe. Forhåbentligt er det mig selv, som kan se, når det indtræffer, mens i modsat fald må jeg blive prikket på skulderen.
Han kan ikke forestille sig, at det bliver en brat overgang, hvor han stopper fra den ene dag til den anden. I stedet vil det være mere oplagt at drosle langsomt ned. Måske på en tredages uge, som andre i virksomheden allerede praktiserer. På den måde kan begge parter vænne sig til den dag, hvor det er slut.

Mere synlighed

Mens kunderne efter planen ikke skal mærke skiftet fra René til Søren, vil der alligevel ske noget nyt. Det handler om synligheden og markedsføringen. Den skal både være i trykte medier og på sociale medier. Især det sidste er formentligt et generationsspørgsmål, og et punkt, hvor Søren Pedersen vil steppe op.
Swegon er, som nævnt, en filial af en stor

FRICO Strålevarme

svensk koncern, men virksomhedens struktur er blevet ændret. Tidligere havde den danske afdeling en dansk administrerende direktør, der primært var knyttet til bogholderiet. Det bevirkede, at René Fast-Frederiksen havde, da det var allerværst, små 200 interne møder. Det nytter ikke noget, når ens job i virkeligheden er tilknyttet salget.

I dag har man i stedet en svensk administrerende direktør i skikkelse af Magnus Lundquist, der er på det danske hovedkontor tre dage om ugen. Det frigjorde René til at gøre det, som hans job gik ud på – salg.

Søren Pedersens indtræden ændrer ikke på den nuværende fordeling, men styrker salgsorganisationen, da der nu er to erfarne sælgere i spidsen for Swegon i Danmark.

Læs interview med Magnus Lundquist:



De to har kendt hinanden i mange år, både privat og professionelt, og har tidligere samarbejdet – dengang med omvendt rollefordeling, hvor René Fast-Frederiksen var Søren Pedersens chef.

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

Kan vi imødekomme de stigende krav til HVAC-branchen?

I år har du kunnet møde METRO THERM på en række fagmesser, hvor vi har taget pulsen på branchen. Her har vi fået værdifuld indsigt i, hvordan vi som producent bedst kan bidrage til at udvikle de produkter, projekter og digitale løsninger, der er med til at drive den grønne omstilling. Dem kan du læse mere om her

Tekst og billeder: METRO THERM A/S

2025 har været et år præget af både fremdrift, forandring og en vis usikkerhed i energi- og forsyningsbranchen. AI, forsyningssikkerhed, stabilisering af elnettet, elektrificering og digitalisering har været blandt årets nøgleord og har sat tonen for, hvordan vi taler om fremtidens energiproduktion og tempoet i den grønne omstilling.
For os er det afgørende hele tiden at holde os et skridt foran og udvikle os i takt med de stigende krav i branchen. Det gælder, både når det handler om at digitalisere vores produkter, så de lever op til nutidens krav om smart styring, overvågning og personaliserede forbrugsprofiler, der tilpasser driften til den enkelte brugers behov.
Og det gælder, når vi udvikler løsninger, der sikrer en energieffektiv drift, som både tilgodeser slutbrugeren, værkerne og samfundet generelt.



Byggeriet Termovejen set ovenfra.

Læs med nedenfor, og hør, hvordan vi ikke blot har taget del i dialogen om fremtidens energisystemer, men også har stået i spidsen for projekter og produkter, der kan drive udviklingen fremad.



METRO THERM var repræsenteret på Dansk Fjernvarmes Landsmøde med René Holsko (tv.), Jørgen Krøjberg og Tony Kølskov.

Energi i forandring på årets landsmøde

Ét af de steder, hvor vi tog aktiv del i dialogen om fremtidens varmeforsyning, var på Dansk Fjernvarmes Landsmøde 2025. Årets tema – "Energi i forandring" – ramte præcist ind i den tid, vi befinder os i og satte tonen for to inspirerende dage fyldt med oplæg, debatter og faglig sparring.
I dialogen med branchen mærkede vi tydeligt, hvordan fjernvarmen spiller en nøglerolle i den grønne omstilling – og at der i stigende grad efterspørges løsninger, der kombinerer innovation, effektivitet og driftssikkerhed.
På dagen præsenterede vi flere løsninger, der netop imødekommer den udvikling. Blandt andet viste vi vores nye fjernvarmeunits med S-styring – en intelligent,

FRICO Besøg www.frico.dk

Svigter vandtrykket?

Grundfos SCALA2 trykforøgerpumpe



Gratis kursus om trykforøgning

Mange oplever, at vandtrykket svigter i boliger med flere etager, moderne brusere eller flere tappesteder i brug samtidig. Det forringer komforten i hverdagen og kan være et tilbagevendende irritationsmoment.

Grundfos SCALA2 er en kompakt trykforøgerpumpe, der sikrer konstant vandtryk inde i boligen. Én samlet enhed, der nemt og hurtigt installeres i teknikrum, bryggers og udhus.

Tag det gratis SCALA2-kursus og få styr på en løsning, der leverer den komfort, dine kunder forventer.

Lær mere her
grundfos.dk/ecademy-scala2

GRUNDFOS

Possibility in every drop

▷ *Fortsat*

brugervenlig og energieffektiv løsning, der med avanceret teknologi og enkel betjening baner vejen for en smartere fjernvarmeforsyning.
Vi havde også medbragt vores METRO Delta varmepumpe.
Og ja – en varmepumpe på Dansk Fjernvarmes Landsmøde kan måske lyde som et utraditionelt valg, Men varmepumpens fleksible design gør den langt mere alsidig, end man umiddelbart skulle tro. Med de rette kombinationsmuligheder fungerer den nemlig også som en effektiv løsning til fjernvarmeinstallationer. Den særlige Flex Booster-model er optimeret til ultralav temperatur fjernvarme (45/20°C) og sikrer, at fremløbstemperaturen altid holdes høj – til gavn for både komfort og energieffektivitet.



METRO Delta, der er brugt til projektet på Termovejen.

VVS'25 satte fokus på alle boligens behov

Hvor Landsmødet satte spot på fjernvarmen, blev VVS'25 et udstillingsvindue for hele vores samlede sortiment af energiløsninger.
På vores store messestand præsenterede vi både velkendte varmepumper, varmtvandsbeholdere samt fjernvarme- og ventilationsløsninger samlet under ét tag. Et særligt fokus for årets VVS-messe var at vise, hvordan man kan skabe komplette systemløsninger, der sammentænker varme, vand og ventilation på tværs af boligens behov.
Det demonstrerede vi blandt andet med vores ECO Klima-løsning, som lanceres i 2026. Her kombinerer vi METROAIR S luft-til-vand varmepumpen med et ECO 275 ventilationsanlæg i Genvex-brand. Begge løsninger styres via én fælles digital styring og app, hvilket gør det muligt at regulere varme, vand og ventilation samlet. På den måde øges komforten i boligen, samtidig med at energiforbruget reduceres.
Også på VVS'25 mærkede vi en branche i bevægelse. Samtalerne handlede i mindre grad om enkeltprodukter og i langt højere grad om systemtænkning – hvordan vi sammen kan udvikle integrerede løsninger, der tilgodeser både miljø, økonomi og komfort.

Central rolle i prisvindende projekt

Foruden at være til stede, når de vigtige samtaler om vores fælles HVAC-branche finder sted, har vi også spillet en aktiv rolle som samarbejdspartner i konkrete, innovative energiprojekter rundt om i landet. Senest har vi bidraget til det prisvindende demonstrationsprojekt "Termovejen" – et projekt, der i år modtog den internationale "Lighthouse Heat Pump Award" fra European Heat Pump Association (EHPA).
I projektet har 12 huse i den østjyske by Hornsyld fået varme, varmt vand, køling og klimasikring samlet i én løsning. Det sker gennem et fælles termonet – et kollektivt varmesystem, hvor flere huse tilkobles et fælles rørsystem. I hvert hus er der installeret en varmepumpe fra os, der hæver fremløbstemperaturen lokalt og sikrer stabil varmeforsyning året rundt. Ud over at levere energieffektiv opvarmning og varmt vand er termonettet koblet til et regnvandsbassin under vejen, der fungerer som klimasikring mod oversvømmelser ved kraftig regn.
Termovejen viser i fuld skala, hvordan kollektiv varmeforsyning kan gå hånd i hånd med klimasikring. Det er med energisystemer som disse, at vi kan fremtidssikre vores forsyning, samtidig med at vi adresserer de klimaudfordringer, vi står over for.

En branche i bevægelse

Når vi ser tilbage på 2025, står ét klart: branchen har flyttet sig markant. Der er mere fokus på helhedsløsninger, mere digitalisering og en stærkere tro på, at vi sammen kan skabe en mere miljøvenlig energiforsyning. For os har året været fyldt med nye erfaringer og spændende projekter – fra store messestande til prisvindende projekter, fra fjernstyring til fleksible varme- og ventilationsløsninger. Alt sammen vidner det om en branche, der ikke står stille, men konstant tilpasser sig de behov og muligheder, fremtiden bringer.
Vi glæder os til at fortsætte rejsen i 2026 – med nye løsninger, stærke partnerskaber og en fælles ambition om at holde tempoet i den grønne omstilling.



METRO THERM havde et stærkt team med på årets VVS-messe.

FRICO Stor energibesparelse med loftsventilatorer

Cut to the Core

Den ultimative projektserie

Damixa Core fås i både matsort og krom til køkken, bad og brus



EPD certificeret og top energiklasse



Høj kvalitet og stor fleksibilitet



Fuldt projekt sortiment



Den bedste servicepakke

Læs mere om den komplette serie her.

damixa

Vi investerer dér, hvor installatørerne møder os

2025 blev et år, hvor markedet efter en periode med markante udsving fandt et mere stabilt niveau. Uforudsigeligheden i verdensøkonomien har sat sit præg på bygge- og installationsbranchen, men vi ser nu tegn på, at aktiviteten er ved at stabilisere sig

Af Pernille Hyldgaard, administrerende direktør, Brødrene Dahl

I Brødrene Dahl har vi oplevet pæn vækst, og meget tyder på, at den positive udvikling fortsætter ind i 2026. Den vigtigste årsag er efter min vurdering, at vi har holdt fast i vores kerneopgave: at gøre det så nemt som muligt for installatørerne at drive virksomhed. Kernen i vores forretning er at understøtte installatørernes daglige drift, uanset om de handler i en af vores 53 butikker, online eller via BD-appen. I løbet af 2025 har vi derfor gennemført en række investeringer, der gør vores services mere fleksible og tidseffektive. Vi har blandt andet åbnet en ny butik i Fredericia og udvidet vores butikker i Helsingør og Frederikssund med nye faciliteter. Derudover har vi styrket både sortimentsdybden og -bredden i vores butikker, så installatørerne kan få flere varer med hjem samme dag inden for både vvs, el og det nye område kølemidler. Udvidelsen af vores sortiment med først el og nu køl har været en stor succes, fordi mange installatører arbejder på tværs af fag. Når de kun skal handle ét sted, sparer de både tid og administration.



Pernille Hyldgaard, administrerende direktør, Brødrene Dahl.

Styrket logistik og et af landets mest moderne lagre

Leverancesikkerhed er en kritisk del af vores rolle som grossist. Derfor har vi i år påbegyndt en større modernisering af vores i forvejen effektive centrallager i Randers, som vi både udvider og fuldautomatiserer. Når det står færdigt, vil Brødrene Dahl have et af Danmarks mest avancerede og præcise logistik-setup til gavn for både installatørerne og deres slutkunder.

Samtidig har vi på samme matrikel etableret et nyt kabellager med effekt- og styrekabler i metermål og på tromler. Det nye lager understøtter vores hastigt voksende elforretning med endnu hurtigere, mere fleksible og præcise leverancer.

Skærpet digitalt fokus

Den digitale del af vores forretning fylder mere end nogensinde. BD-appen er et centralt værktøj for vores kunder, og væksten i brugertallet har været markant i 2025. Installatørerne bruger ikke kun appen til at bestille varer, men også til at scanne produkter, når de handler i de fysiske butikker, og til at få adgang til vores 24/7-butikker uden for normal åbningstid. Vi vil i 2026 investere i at gøre appen nemmere og hurtigere at bruge, så installatørerne kan ordne endnu flere ting selv. Det frigiver vigtig tid til deres kerneopgaver i en travl hverdag.

Ny CO_2-beregner

Bæredygtighed er et område, som fylder stadig mere for både os og vores kunder, ikke mindst på grund af de voksende dokumentationskrav. I år har vi lanceret CO_2 Tjek på bd.dk, som ikke alene beregner CO_2-aftrykket på de varer, installatørerne lægger i kurven, når de handler online, men også klimaaftrykket fra den del af transporten af leverancen Brødrene Dahl står for. Det betyder, at installatørerne får ét samlet CO_2-tal for hver ordre, som de nemt kan bruge i deres ESG-dokumentation. Beregneren er allerede populær, og vi forventer, at flere og flere vil bruge den i takt med, at kravene til gennemsigtighed og bæredygtighedsrapportering stiger.

Stabil kurs og fortsatte investeringer

Selvom markedet stadig er påvirket af globale forhold, forventer vi en stabil udvikling i 2026. I Brødrene Dahl holder vi fast i kursen: Vi vil fortsætte med at investere i butiksnettet, i vores digitale løsninger og i logistikken – alt sammen med ét mål for øje: at gøre det så enkelt, effektivt og trygt for installatørerne som muligt at være kunde i Brødrene Dahl.

FRICO Varmeventilatorer



Høj hygiejne *med storkøkkenemhætter*

Rådgivning
Tobias Jønsson
Tlf. 41 78 51 59

Effektiv ventilation til professionelle køkkener

Lindab præsenterer Jeven emhætter, som kombinerer innovation, energieffektivitet og høj hygiejne til storkøkkener. Vores løsninger sikrer optimal luftrensning, reducerer fedtophobning og skaber et sundt arbejdsmiljø. Med avancerede filtreringssystemer som TS-filter med UV-lys og cyklonfiltre opnås en effektiv fjernelse af fedt, damp og lugt. Emhætterne er fremstillet i rustfrit stål, lette at rengøre og designet til at minimere energiforbruget – ideelle til både restauranter, kantiner og industrikøkkener.

Send os dit køkkenlayout, så leverer vi en komplet dimensionering med målsatte CAD-tegninger.

Inspiration:

Lindab®

Et år med udvikling, fællesskab og fremdrift

2025 har budt på både vækst, forandring og nye muligheder. Lindab Ventilation har samlet organisationen, udvidet sortimentet og styrket sit fokus på bæredygtighed og digitalisering. Salgsdirektør Puk Spencer ser tilbage på et travlt år – og frem mod et 2026 med endnu større ambitioner



Salgsdirektør Puk Spencer ser tilbage på et år med vækst, forandringer og stærkt samarbejde.

Af Puk Spencer, salgsdirektør, Lindab A/S

Når jeg ser tilbage på 2025, står det klart for mig, hvor meget vi har rykket os – både som virksomhed og som branche. Det har været et år præget af aktivitet, forandringer og nye muligheder. Hos Lindab har vi haft travlt, men vi har også haft overskud til at udvikle os og tænke fremad.

Et år med fremdrift og nye rammer

Byggeaktiviteten har svinget hen over året, og vi har oplevet både udskudte projekter og perioder med højt tempo. Det stiller store krav til planlægning, fleksibilitet og kapacitetsstyring. Alligevel ser vi tilbage på et år med solide resultater, mange gode samarbejder og et stærkt sammenhold i hele organisationen.

En af årets vigtigste milepæle har været integrationen af Venti. Fusionen, som blev gennemført ved årsskiftet, har givet os nye rammer og nye muligheder. Vi har samlet vores medarbejdere i Hørning og skabt et moderne og funktionelt miljø, hvor produktion, rådgivning og kundeservice smelter sammen. Det har været en stor opgave, men resultatet er en endnu mere effektiv organisation, der arbejder tættere sammen end nogensinde.

Samtidig har vi åbnet en ny ProShop i Hørning – et sted, hvor vores kunder kan købe tilbehør og materialer direkte eller bestille online. Det er en del af vores ambition om at gøre hverdagen lettere for installatørerne og styrke den personlige kontakt.

Et bredere sortiment og skarpere dokumentation

I 2025 har vi udvidet vores sortiment markant. Produkter som ventilationsaggregater, storkøkkenemhætter og brandskabsløsninger betyder, at vi nu kan levere flere komplette løsninger. Det styrker vores rolle som totalleverandør og gør det lettere for kunderne at få alt, hvad de behøver, fra én partner.

Vi har samtidig oplevet en stigende interesse for CO_2-reduceret stål, især fra projekter med bæredygtighedscertificeringer. Jeg tror på, at det kun er begyndelsen. Fremover vil det blive en naturlig del af byggeriets standardmaterialer, og vi er allerede godt i gang med at forberede os på det.

Bæredygtighed er i det hele taget et område, hvor vi har styrket os markant. Vi arbejder målrettet på at udvide antallet af produkter med egne EPD'er og miljødata, og vi har fået nye specialister i huset, der hjælper både kunder og interne teams med at navigere i de komplekse krav. Målet er klart: at levere dokumenteret kvalitet og gennemsigtighed på alle niveauer.

Teknisk ventilation og digital udvikling

I årets løb har vi intensiveret vores ind-



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



Hos Lindab Ventilation har 2025 budt på nye rammer, udvidet sortiment og et styrket team i Hørning – et solidt afsæt for det kommende år.

sats inden for teknisk ventilation og brandsikring. Det er områder, hvor kravene til dokumentation og præcision er høje – og hvor vi gerne vil sætte standarden. Vi har haft endog meget stor succes med vores brandlukningssystemer og fortsætter arbejdet med test, produktudvikling og forbedret dokumentation.
Digitalisering er et andet vigtigt fokuspunkt. Vi har opdateret flere af vores digitale platforme, så det bliver lettere for kunderne at håndtere data, afgive ordrer og bruge vores beregningsværktøjer.
Branchen bevæger sig mod øget datadeling og automatisering, og vi vil være en aktiv del af den udvikling.

Samarbejde, kvalitet og udsyn

Når jeg ser på Lindab som helhed, er det tydeligt, at vores styrke ligger i samspillet mellem mennesker, systemer og logistik. Vi har optimeret samarbejdet på tværs af vores produktions- og distributionssteder i Danmark og i nabolandene. Det gør os mere effektive og giver en smidigere levering – også i perioder med udsving i efterspørgslen.
Jeg oplever samtidig en branche, hvor samarbejde og videndeling bliver stadig vigtigere. Derfor vil vi i 2026 arbejde endnu tættere sammen med kunder og partnere om løsninger, der både øger effektiviteten og reducerer klimaaftrykket.

Klar til 2026

2026 tegner lovende med mange ambitiøse byggeprojekter, hvor vi kan bidrage med vores erfaring og løsninger. Vi fortsætter udviklingen mod et endnu stærkere Lindab – en partner, der kombinerer bæredygtighed, innovation og forretningsmæssig styrke. Vi glæder os til et nyt år fyldt med fælles resultater og godt samarbejde.
Tak for et godt 2025 – og på vegne af hele Lindab ønsker jeg alle kunder, samarbejdspartnere og kolleger en glædelig jul og et godt nytår.

Glædelig jul &
godt nytår
fra alle os i Condair

Få styr på **luftfugtigheden**
i 2026

Professionelle løsninger til styring af luftfugtigheden i alle industrier!

Med Condair kan du:
- Styre luftfugtigheden helt ned til ± 1%
- Få ensartet, stabil og pålidelig befugtning
- Få skræddersyet løsninger til dit behov
- Problemfri integration i ventilationsanlæg
- Passer til alle HVAC befugtningsanlæg
- Få professionel rådgivning og beregning
- Få Service og support hele døgnet

Kontakt os
Telefon 8788 2100
www.condair.dk

Scan mig!

condair

Fremtidens fjernvarme kan skabes i fællesskab

I Gemina Termix kan man kigge tilbage på et år, der blandt andet har været præget af den manglende politiske udmelding om en slutdato for, hvornår gassen udfases i Danmark. Man har også deltaget i flere messer, som har budt på mange gode og faglige snakke med branchen. Det er også blevet til fjernvarmeløsningen i Danmarks højeste boligbyggeri, Lighthouse i Aarhus



I oktober vendte vi tilbage til Odense Congress Center, hvor først Dansk Fjernvarmes Landsmøde blev afholdt under temaet Energi i forandring og dernæst Ajour-messen for maskinmestre i november.

Af Lars Christensen, salgsdirektør, Gemina Termix A/S

Endnu et år er snart gået, og vi kan se tilbage på et travlt år. Vi lever i en foranderlig verden – også i fjernvarmebranchen, hvor udfasningen af gas ikke sker i samme tempo som tidligere. Blandt andet mangler vi en klar politisk udmelding om en slutdato for, hvornår gassen udfases i Danmark. Vi oplever, at der er planlagte konverteringsprojekter, der bremses på grund af priserne på blandt andet anlægsarbejde med den konsekvens, at der stadig opsættes nye gasfyr flere steder. Det skader den grønne omstilling.

Grøn omstilling under pres – løsningerne findes

Regeringens manglende fastsættelse af en slutdato for salg af gas i Danmark skaber en særlig udfordring i landdistrikterne i forhold til konvertering til fjernvarme. Flere mindre byer ligger i dag for langt fra de store fjernvarmenet og er derfor nødt til at anvende alternative energikilder. For disse lokalsamfund kan et by-/nærvarmeværk være en løsning. Opførelsen af et lokalt værk med lokalt distributionsnet beror på fællesskabet i lokalsamfundet. Gevinsten for lokalsamfundet er, at de får en grøn profil og medvirker til at nedbringe CO_2-udslippet. Samtidig får de overblik over deres egen økonomi og bliver derved uafhængige af udsving i for eksempel gaspriser.

Vi kan se flere fordele for både forbrugerne og den grønne omstilling i dette koncept, som vi har gode erfaringer med fra flere steder i landet.

FRICO Lufttæpper

Middelfart viser vejen – løfter i flok

En anden succesfuld måde at udbrede fjernvarmen på er med en varmemesterordning, som flere fjernvarmeværker har gode erfaringer med. Især Middelfart Fjernvarme som vi har leveret mere end 3000 fjernvarmeunits til. I Middelfart har de sat nye standarder for fjernvarmekonvertering. Deres model har fremmet tilslutningen til fjernvarme markant i deres forsyningsområde, og vi håber, at denne model kan være til inspiration for andre fjernvarmeværker. Varmemesterordningen er en innovativ løsning, der har potentiale til at transformere fjernvarmebranchen ved at fjerne økonomiske barrierer. Modellen i Middelfart bytter den store startinvestering ud for forbrugeren med et overkommeligt, månedligt lejebidrag for fjernvarmeunitten og stikledningen. Denne tilgang gør konvertering til fjernvarme økonomisk tilgængelig for alle indkomstgrupper, og løsningen er blevet taget imod med stor velvilje fra borgerne (96 procent tilslutning). Dermed demonstrerer Middelfart i praksis, at fællesskabet er kernen i en stærk fjernvarmeforsyning.



Lars Christensen, salgsdirektør, Gemina Termix A/S.

Dialog resulterer i nye idéer

For vores vedkommende har året også budt på deltagelse i flere messer. Vi er glade for at komme ud og møde folk i branchen til en god fagsnak. Det er på den måde, at vi får inspiration til hele tiden at udvikle os. I maj måned deltog vi på Skandinaviens største fagmesse for vvs-branchen, VVS'25 i Odense Congress Center. VVS-messen satte besøgsrekord, og vi er overvældet over den store interesse for Gemina Termix og vores produkter, som vi oplevede på messen.

I juni deltog vi på Dansk Fjernvarmes sommerevent PULS 2025 i Fjernvarmens Hus i Kolding, hvor der var emner som forsyningssikkerhed og fjernvarme i lokalsamfundet på programmet. I oktober vendte vi tilbage til Odense Congress Center, hvor først Dansk Fjernvarmes Landsmøde blev afholdt under temaet Energi i forandring og dernæst Ajour-messen for maskinmestre i november.

Vi kunne på disse messer præsentere vores velkendte Termix VVX til indirekte fjernvarme, som vi har redesignet. Hos Gemina Termix er vores kunders feedback afgørende for vores innovation. Vi lytter aktivt til de erfaringer og behov, der kommer fra markedet, og bruger denne sparring til at forbedre eksisterende produkter og udvikle nye. Derfor er det også vigtigt for os at møde branchen på messer og til andre arrangementer, hvor vi kan have en direkte dialog og indsamle værdifuld viden. Vores redesignede VVX er et direkte resultat af denne proces, hvor tæt dialog ▷

LSCONTROL



Alle kunder, leverandører og andre samarbejdspartnere ønskes en

Glædelig Jul og et godt Nytår med tak for året der gik.

Vi holder lukket fra og med 23/12 2025 til og med 2/1 2026. Mandag 5/1 2026 er forsendelsen lukket grundet status.

▷ *Fortsat*

med vores kunder har ført til et produkt, der er optimeret til fremtidens krav med fokus på effektivitet, brugervenlighed og nem installation.

Fjernvarme i 142 meters højde

Vi er stolte over, at vi har leveret fjernvarmeløsningen til Danmarks højeste boligbyggeri, Lighthouse i Aarhus, og vi er glade for, at vi i år har kunnet afholde to succesfulde seminarer for ingeniører og fjernvarmeværker i denne ikoniske bygning. På grund af bygningens højde på 142 meter har byggeprocessen været udfordret på flere parametre – også i forhold til de 400 fjernvarmeunits, som vi skulle levere. Vi er derfor også stolte over at kunne fremvise resultatet af dette arbejde, der på trods af 44 etager har resulteret i en optimal afkøling på grund af god indregulering.



I maj måned deltog Gemina Termix på Skandinaviens største fagmesse for vvs-branchen, VVS'25 i Odense Congress Center. VVS-messen satte besøgsrekord, og man er overvældet over den store interesse for Gemina Termix, man oplevede på messen.



Gemina Termix har leveret fjernvarmeløsningen til Danmarks højeste boligbyggeri, Lighthouse i Aarhus, og hos virksomheden er man glade for, at man i år har kunnet afholde to succesfulde seminarer for ingeniører og fjernvarmeværker i denne ikoniske bygning.



Teknikrummet i Lighthouse i Aarhus.

Sammen styrker vi fjernvarmen

Samlet set har året vist, at selvom den grønne omstilling på fjernvarmefronten både møder politiske og samfundsøkonomiske udfordringer, findes løsningerne i branchen. Vores fokus har været at drive udviklingen fremad gennem konkrete initiativer og dialog i branchen. Vi ser frem til at fortsætte arbejdet med at skabe fremtidens effektive varmeløsninger til gavn for den grønne omstilling.

Vores mission for det kommende år er klar. Vi vil arbejde videre på at vækste fjernvarmen og gøre den til et endnu mere attraktivt valg. Vores ambition er, sammen med resten af branchen, at accelerere udbredelsen af fjernvarme. Vi vil fortsætte med at bidrage til, og udvikle, innovative fjernvarmeløsninger, der gør fjernvarme til et oplagt valg for endnu flere. Vi tror på styrken i fællesskabet og ser frem til at fortsætte arbejdet med at gøre fjernvarmen endnu mere attraktiv – sammen.

FRICO Energieffektive produkter til bedre indeklima

NYHED

NILAN VR120-560 SERIEN

En ny generation af ventilationsaggregater - udviklet, designet og produceret i Danmark.

Effektiv varme- og fugtgenvinding
Op til 90 %

Naturlig køling (free cooling)
Komfort året rundt

Intelligent styring og Nilan Cloud
Overvågning og fjernstyring

Støjsvag og kompakt konstruktion
Ideel til støjfølsomme bygninger

Dansk kvalitet
Testet, driftssikker og nem at servicere

Fleksibel installation
Minimalt pladsbehov og nem montage, der respekterer bygningens arkitektur





Den nye **VR120-560 serie** sætter nye standarder for energieffektiv ventilation i skoler, kontorer, boligblokke og erhvervsbyggeri. Med **rotorveksler, op til 90 % varmegenvinding**, **luftmængde op til 6000m³/h,** intelligent styring samt fleksibel installation og studsplacering giver VR-serien et sundt og balanceret indeklima - uden at gå på kompromis med økonomi eller driftsikkerhed. VR-serien tilbyder et bredt tilbehørsprogram samt rotorvekslere i flere varianter. Læs mere på: www.nilan.dk/vr-serien

NILAN®
OUTSTANDING INDOOR CLIMATE

Produktnyheder, der styrker energieffektivitet og bæredygtighed

Med fokus på at udvikle fremtidssikrede løsninger har vi i 2025 fortsat arbejdet målrettet på at skabe produkter, der både imødekommer kravene til bæredygtigt byggeri og bidrager til et sundt indeklima. Mens byggeaktiviteten i store dele af Europa viste en positiv udvikling, forblev det danske marked præget af et lavere tempo og en mere forsigtig investeringslyst

Af Systemair A/S

Vi har i 2025 haft flere vigtige produktnyheder. Her skal nævnes vores nye SCS brandsikringsautomatik, som nu har vundet indpas i markedet. SCS er udviklet med fokus på intelligent styring, enkel betjening og høj driftssikkerhed. Platformen vil fortsat være et centralt udviklingsområde i det kommende år, hvor vi udvider funktionalitet og dokumentation for at styrke brandsikkerheden i moderne byggeri. Værd at nævne er også vores brandspjæld. Vores mål er at skabe et endnu mere komplet og konkurrencedygtigt sortiment, der imødekommer markedets krav om pålidelige, fleksible løsninger.

Ventilationsaggregatet Topvex er i år blevet opgraderet, hvilket betyder, at hele Topvex-serien nu består af produkter med den nyeste teknologi på området, hvorved aggregaterne er blevet mere energieffektive, mere kompakte og med et bedre design. På udvalgte Topvex-modeller tilbyder vi nu også integreret varmepumpe; en løsning der kombinerer høj energieffektivitet med lavt energiforbrug på kølemidlet R454B.

Platformen for vores Geniox-aggregat er blevet udbygget med flere variationer, og her kan blandt andet nævnes en opgradering af rammeprofilerne til korrosionsklasse C5, og inden årets afslutning kan vi også tilbyde befugtning med adiabatisk befugtning og dampbefugtning samt en ny affugtningsfunktion. Det er i år også blevet muligt at få HEPA-filtre i Geniox-platformen. På vores Geniox Core-platform har vi hertil fået inkluderet en entalpi modstrømsveksler.



Søren Norman Andersen, managing director, Systemair.

Markedsperspektiv

2025 blev året, hvor den europæiske byggeaktivitet gradvist kom tilbage på et mere normalt niveau, drevet af stigende investeringslyst i bygningsmassen i Europa, blandt andet drevet af større lande som Tyskland, UK og Frankrig. Vi oplever en generel tendens til stigende krav til øget fokus på teknisk dokumentation, bæredygtighed og digital integration. Derfor har vi i 2025 investeret yderligere i rådgivning, digitale projektværktøjer og teknisk support for at sikre, at vores kunder oplever Systemair som en kompetent og stabil partner gennem hele projektforløbet.

Fokus fremadrettet

Vi går ind i 2026 med positive forventninger til en fortsat stærk europæisk aktivitet og et gradvist løft i det danske marked. Vi vil fastholde vores fokus på innovation, brandsikkerhed, energieffektivitet og systemintegration – og samtidig udbygge samarbejdet på tværs af markeder og produktområder for at udnytte synergierne i vores fælles platforme.

Tak for samarbejdet i 2025 – vi ser frem til fortsat at skabe sunde, sikre og bæredygtige indeklimaløsninger sammen med jer i 2026.

FRICO Fancoils

Varmtvandsbeholdere fra METRO THERM

Dansk kvalitet fra egen fabrik



METRO THERM har leveret varmtvandsbeholdere til danske hjem i over 70 år. Alle beholdere produceres på vores fabrik i Helsinge, hvor vi kombinerer solidt håndværk med kvalitetsmaterialer.

Vores beholdere er udviklet til at passe perfekt ind i danske bryggerser og teknikrum, og de er lette at servicere. De fås i størrelser fra 5 til 450 liter og kan tilsluttes alt fra elvarme og centralvarme til fjernvarme og varmepumper.

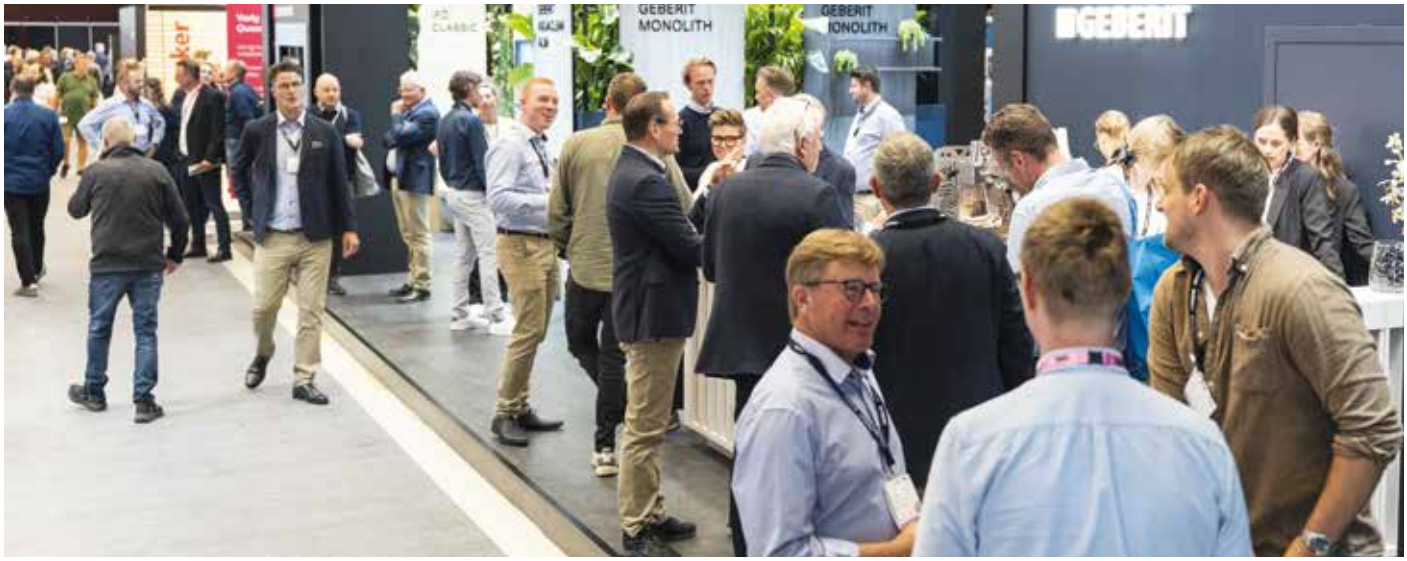
Skan QR-koden for at læse mere om vores varmtvandsbeholdere.

EKSPERTER I VARME, VARMT VAND OG VENTILATION

METRO THERM

Et historisk år for VVS-messen

Over 10.000 besøgende, tilfredse udstillere og et fagligt program med kant: VVS'25 blev et pejlemærke for hele branchen – og nu er blikket allerede fast rettet mod VVS'27



Tekst og fotos: Odense Congress Center

Når tusindvis af fagfolk samles i Odense Congress Center, summer det af faglig nysgerrighed og kollegiale gensyn. Lyden af VVS-messen er slet ikke til at tage fejl af. VVS'25 blev en milepæl. Med 10.123 besøgende over tre dage – og en rekorddag med hele 4317 gæster – skrev messen sig direkte ind i historiebøgerne som den mest velbesøgte VVS-messe nogensinde. Men selvom tallene er iøjnefaldende, er det ikke dem, der alene har gjort årets messe bemærkelsesværdig.

- Det siger noget om det høje faglige niveau i branchen, når så mange fagfolk vælger at tage en dag ud af kalenderen for at deltage på VVS-messen. Det er folk, der tager deres arbejde seriøst, som vil være opdaterede og som insisterer på at levere løsninger, der holder – også i morgen, siger Morten Ihlow, messechef ved Odense Congress Center.

Fagfolk med store ambitioner

Det var netop det mindset, man mødte rundt om i hallerne på messen. De mange besøgende kom for at se og opleve ny teknologi og løsninger. Men de kom især for at forstå dem, stille de rigtige spørgsmål, få nye perspektiver og tage konkret viden med hjem.

- Det er netop den store faglige nysgerrighed og ansvarlighed, der kendetegner branchen. For mange handler VVS-messen ikke kun om at se, hvad der rører sig, men om at forstå det og tage det med videre. Derfor er messen ikke bare et udstillingsvindue – den er en fælles platform for faglig udvikling. Og når besøgende kommer med høje forventninger og stor nysgerrighed, kræver det noget helt særligt af vores udstillere, siger Lennart Østergaard, direktør i Veltek, og understreger:

- Det var de heldigvis mere end klar til.

PURUS AFLØB I FARVER
Fuldend dit eksklusive look
Har du indrettet dit badeværelse i eksklusive materialer og farver?
Så kan du fuldende looket med Purus Line PVD-riste i messing, kobber og sort.
Fås i str. 15 x 15 cm og i længderne 800, 900 og 1000 mm. Eller vores helt nye hjørneafløb.
Se mere på **www.purus.dk** eller hør mere på telefon **4616 1919**



Ingen stand stod stille

Det var tydeligt fra første skridt ind i hallerne på OCC: Udstillerne havde gjort sig umage. Ikke bare med standdesign og produktpræsentationer – men med at skabe levende, engagerende møder, hvor faglighed og dialog gik hånd i hånd.
Standene var gennemførte, imponerende og flere steder overraskende i deres tilgang. Mange havde arbejdet med tydelige temaer, der tog udgangspunkt i de besøgendes virkelighed: Tid, sikkerhed, smartere arbejdsgange og klimavenlige løsninger. Flere steder blev de tekniske produkter sat i scene med blik for, hvordan de bruges i praksis. Det gjorde det muligt for de besøgende at opleve teknologierne i øjenhøjde – og samtidig mærke, at udstillerne ikke bare ville vise frem, men ville bidrage med noget, der flytter faget.
- Udstillerne på VVS-messen kan bare noget helt særligt. Og det er derfor, de besøgende flokkes om deres stande. Det kræver kreativitet, faglig indsigt og engagement at skille sig ud på en messe, hvor niveauet er tårnhøjt, og du står side om side med næsten 200 andre dygtige virksomheder, siger Lennart Østergaard.
Det store engagement kunne mærkes – og det kunne måles: Hele 91 procent af udstillerne var enten tilfredse eller meget tilfredse med deres deltagelse. En markant anerkendelse af den fælles indsats, der var lagt i messen.
- Det er udstillerne, der skaber VVS-messen. Det er dem, der fylder hallerne med indhold, idéer og indsigt. Uden deres energi, deres imponerende løsninger og deres evne til at formidle, ville messen være en tom oplevelse. Hvert år bliver jeg imponeret over deres dedikation, og her i 2025 løftede de barren endnu engang, siger Morten Ihlow.

En scene med faglig nysgerrighed

Når man bevægede sig rundt på messen, var det tydeligt, at det ikke kun var standene, der tiltrak opmærksomhed. Fagscenen havde sit eget flow og sin egen energi – drevet af et program, der ramte lige ned i branchens aktuelle udfordringer og udvikling.
Fra legionella-håndtering og nye EU-krav til dokumentation og grønne løsninger – scenen samlede nogle af branchens skarpeste formidlere, og deltagerne kvitterede med fyldte stolerækker og masser af spørgsmål. Det var her, man kunne opsnappe ny viden og helt konkrete guldkorn, der kan bruges direkte i hverdagen.
- På Fagscenen får du viden og værdi serveret af folk, der ved, hvad de taler om – og som formår at gøre det relevant. Det er ikke bare teori og slides – det er brugbar viden, du kan tage med hjem og bruge dagen efter, siger Lennart Østergaard.
Fagscenen viste med al tydelighed, at VVS-messen er mere end en udstilling. Den er også et sted, hvor folk samles – ikke kun om faglige oplæg, men om branchen og kollegerne. For i pauserne mellem præsentationerne, foran standene og hen over en kop kaffe opstod noget af det, der i lige så høj grad gør VVS-messen til noget helt særligt: Det stærke fællesskab.

Mere end en messe – et mødested

VVS-messen er ikke kun stedet, hvor ny teknologi og viden deles. Det er også her, relationer styrkes, erfaringer udveksles, og samarbejder opstår. Fællesskabet i branchen er stærkt – og det var synligt på VVS'25, hvor møderne mellem mennesker var lige så vigtige som mødet med produkter og løsninger.
Traditionen tro blev der også sat tid af til det sociale, da udstillerne samledes til netværksarrangementet Blå Time efter messens lukketid. Her fortsatte snakken i mere uformelle rammer – med kolleger, konkurrenter og samarbejdspartnere side om side. Stemningen var afslappet, snakken livlig, og netværket voksede, mens skuldrene sænkede sig. For selv i en branche med højt tempo og store ambitioner er der plads til det kollegiale – og det gør VVS-messen til mere end bare en fagmesse.
Og netop den særlige stemning – blandingen af faglig tyngde, gode snakke og stærke relationer – er noget af det, der allerede nu får mange til at se frem mod næste gang. For selvom VVS'25 er afsluttet, er blikket nu fast rettet mod VVS'27.

VVS'27 i horisonten – og allerede godt på vej

Interessen for næste messe lader ikke vente på sig. Allerede nu er 80 procent af det samlede messeareal til VVS'27 booket, og flere af udstillerne gentegnede deres plads direkte efter afviklingen i maj. Den store opbakning vidner om en branche, der tager ejerskab og ser værdien i at stå sammen og styrke faget.
Det engagement vil teamet bag VVS-messen bakke op omkring, og derfor er der sket en vigtig ændring, når messen slår dørene op i 2027: Messedagene flyttes, så VVS-messen fremover afholdes fra tirsdag til torsdag. Ændringen kommer efter ønske fra både udstillere og besøgende, og den skal sikre et endnu bedre flow gennem alle tre messedage.
- Vi har lyttet til de tilbagemeldinger, vi har fået, og nu glæder vi os til at se, hvordan den nye struktur kan styrke oplevelsen for alle parter. Det er vigtigt for os, at messen udvikler sig i takt med branchen og tilpasser sig de behov, der opstår, siger Morten Ihlow.
For selv med rekordbesøg og høj tilfredshed er arbejdet langt fra færdigt. I takt med en branche, der aldrig står stille, skal VVS-messen hele tiden justeres, finpudses og udvikles. Ambitionen for 2027 er klar: At skabe en messe, der ikke bare lever op til forventningerne – men løfter dem. Et sted, hvor faglighed, forretning og fællesskab mødes, og hvor hele branchen fortsat kan samles om det, der binder os sammen: Et fag i konstant bevægelse.
VVS'27 finder sted den 25.-27. maj 2027. Indtil da – glædelig jul og godt nytår fra hele teamet bag VVS-messen.



PURUS

www.purus.dk

Endnu et gazelleår i Novencos House of Fans

2025 har været endnu et år i fuld fart fremad for os. For andet år i træk er vi blevet udnævnt til Børsen Gazelle, og vi er både stolte og ydmyge over, at en 78 år gammel virksomhed fortsat kan gøre sig bemærket som en vækstvirksomhed. Det viser, at innovation, kvalitet og fokus på energieffektivitet går hånd i hånd – også når historien rækker langt tilbage

Af Lars Erik Knaack, administrerende direktør, og Martin Bo Holstein, regional sales manager, Nordics, Novenco Building & Industry A/S

Efter at have slået rødder i vores nye domicil, House of Fans, er vi i 2025 gået skridtet videre og er nu i fuld gang med at udbygge bygningen som et demonstrationscenter for energieffektive ventilatorløsninger.
Senere på året forventer vi at kunne præsentere flere demo-setups, hvor besøgende kan opleve vores ventilatorer i drift, herunder et nyt testmiljø, hvor vores egen ventilator i en Air Handling Unit (AHU) kan sammenlignes direkte med konkurrerende produkter. Det bliver muligt at se forskellen live, måle effekten og mærke den kvalitet, der ligger i energieffektiv teknologi.
Det er en naturlig forlængelse af vores ønske om at dele viden og skabe forståelse for, hvordan ventilation spiller en nøglerolle i en bæredygtig omstilling mod højere grad af energieffektivitet.



- De globale megatrends, som danner rygraden i vores forretning, er stadig i kraftig vækst. Urbanisering, øget digitalisering og skærpede brandregulativer øger efterspørgslen på driftssikre og energieffektive ventilationsløsninger, siger Lars Erik Knaack, administrerende direktør, Novenco Building & Industry.

NOVENCollege – en fælles platform for viden og udvikling

Et andet vigtigt skridt i den retning er NOVENCollege, som vi lancerede for to år siden, og som nu har fundet sin form som et stærkt læringskoncept for både medarbejdere og eksterne samarbejdspartnere. Initiativet fungerer som en vidensplatform for intern træning, onboarding af nye medarbejdere og – ikke mindst – uddannelse af kunder, distributører, rådgivere og entreprenører.
Vi har i årets løb gennemført en række workshops og kurser, hvor deltagerne har arbejdet med målinger, data og energieffektivisering i praksis. Kurserne skræddersys til de enkelte brancher og har blandt andet omhandlet:

- Energioptimering af ventilationsanlæg
- Ventilatorer til køling
- Integration i maskiner
- Fødevareindustrien
- Tunnelventilation
- Pharma- og renrumsapplikationer.

Formålet er klart. Vi skal hjælpe vores samarbejdspartnere med at blive endnu dygtigere og samtidig udbrede forståelsen af, hvordan energieffektivitet og godt indeklima skaber værdi både økonomisk og miljømæssigt.

Megatrends driver væksten

De globale megatrends, som danner rygraden i vores forretning, er stadig i kraftig vækst. Urbanisering, øget digitalisering og skærpede brandregulativer øger efterspørgslen på driftssikre og energieffektive ventilationsløsninger.
Samtidig ser vi, at energieffektivitet ikke kun er et klimahensyn; det er også god forretning. Det reducerer omkostninger, skaber værdi på bundlinjen og er derfor et strategisk fokusområde for flere af vores kunder.
I 2025 har vi blandt andet indgået langsigtede samarbejdsaftaler med globale virksomheder som Unilever, hvor vi bidrager til at nå ambitiøse CO_2-mål. Og vi oplever generelt en vækst i segmenter som datacentre, tunnelbyggeri og industri, som – heldigvis – har kompenseret for en lavere aktivitet i nybyggeriet i år.



- Som de første i branchen har vi fået udarbejdet egne EPD'er (Environmental Product Declarations) for vores ventilatorer – et vigtigt skridt mod mere datadrevet og dokumenteret bæredygtighed, forklarer Martin Bo Holstein, regional sales manager, Nordics, Novenco Building & Industry.

FRICO Reducér energiforbruget med lufttæpper

Excellence in Flow+

+GF+

Kompromiløs innovation i perfekt balance

Hycleen Automation System sikrer optimal hygiejne, energieffektivitet og komfort med digital styring af varmt brugsvand i ejendomme.

Systemet tilbyder en attraktiv løsning til hydraulisk balancering af det varme brugsvand, som hjælper med at overholde lovkrav, reducerer energiforbruget og minimerer sundhedsrisici ifm. uhensigtsmæssige temperaturer og stagnation i brugsvandssystemet.



Sådan fungerer systemet:

- Systemet afbalancerer automatisk det varme brugsvand
- Digitale ventiler overvåger og regulerer temperaturen
- En central masterenhed letter administrationen og sørger for dokumentation
- Kan kobles til CTS-systemet eller cloud løsning for fjernovervågning
- Skylleprocesser kan automatiseres for at forhindre stagnation

Kontakt os på:
www.uponor.com/da-dk/vvs

▷ *Fortsat*

EPD – dokumenteret bæredygtighed i praksis

Som de første i branchen har vi fået udarbejdet egne EPD'er (Environmental Product Declarations) for vores ventilatorer – et vigtigt skridt mod mere datadrevet og dokumenteret bæredygtighed.
Som en del af vores digitale værktøjskasse har vi desuden udviklet ECO-Box, et internt LCA-værktøj (Life Cycle Assessment), der analyserer produkternes miljøpåvirkning fra vugge til grav. ECO-Box danner grundlaget for udarbejdelsen af vores EPD og kan, efter behov, anvendes til at støtte både salgsarbejdet på eksisterende produkter og udviklingen af nye materialer eller designændringer.



I løbet af 2026 forventer vi at kunne præsentere flere demo-setups, hvor besøgende kan opleve vores ventilatorer i drift, herunder et nyt testmiljø, hvor vores egen ventilator i en Air Handling Unit (AHU) kan sammenlignes direkte med konkurrerende produkter.

Med ECO-Box kan vi identificere forbedringspotentialer, reducere klimaaftrykket og skabe dokumenteret værdi gennem hele produktets livscyklus. Den stigende efterspørgsel efter verificerede miljødata viser, at vores indsats bidrager til både kundernes og vores egen rejse mod en mere bæredygtig og klimaneutral værdikæde – og understøtter vores Science Based Targets-initiativ (SBTi)-målsætninger om at reducere udledninger i tråd med 1,5°C-scenariet.
ECO-Box er allerede taget i brug internt, og i takt med at værktøjet bliver verificeret i 2026, vil det danne grundlag for vores fremtidige EPD'er. Det er et vigtigt skridt mod endnu mere præcis og troværdig dokumentation af vores produkters miljøpåvirkning – til gavn for både vores kunder og vores fælles klimaindsats.
Samtidig er arbejdet tæt knyttet til FN's verdensmål 12 – Ansvarligt forbrug og produktion, hvor vi aktivt fremmer ressourceeffektivitet, gennemsigtighed og cirkulær tænkning i hele værdikæden.

Samarbejde, faglighed og fremgang

På hjemmebanen i Danmark har vi oplevet en solid fremgang i 2025. Vi har været i dialog med samtlige kommuner i landet og afholdt en række arrangementer om mulighederne for at forbedre indeklimaet og reducere energiforbruget i offentlige bygninger. Sammen med kollegaer fra branchen, filterleverandører og rådgivere har vi skabt et stærkt fagligt samarbejde, der gør os i stand til at levere helhedsløsninger med dokumenterbare resultater.
Erfaringerne viser, at bedre indeklima og energibesparelser går hånd i hånd, og at indsatsen ikke kun reducerer driftsomkostninger, men også bidrager til sundhed, trivsel og højere effektivitet. Derfor ser vi et markant behov, især i offentlige bygninger, hvor interessen for løsninger, der kombinerer teknisk kvalitet, bæredygtighed og økonomisk fornuft, fortsat vokser.
Et af årets højdepunkter var vores debut på VVS-messen, en af Danmarks største branchebegivenheder. Her viste vi vores løsninger frem og vakte stor interesse med en "spind & vind"-demonstration med en af vores store ventilatorer i fokus til stor interesse fra både publikum og presse.
Det var første gang, vi deltog på messen, og vi fik indfriet vores primære formål om at være synlige over for de besøgende og tydeliggøre, hvem Novenco Building & Industry er, og hvad vi kan tilbyde.

På forkant i branchens udvikling

Vi ser et markant løft i tunnelaktiviteter i både Skandinavien og Vest- og Centraleuropa, og vi er aktivt involveret i flere projekter. Samtidig har vi øget vores engagement i de regulatoriske og faglige fora, der former fremtidens krav til ventilation og energieffektivitet.
Martin Bo Holstein er i år blevet valgt ind i bestyrelsen for Eurovent, samtidig med at han fortsat sidder i bestyrelsen for Veltek Ventilation. Det giver os mulighed for at bidrage direkte til arbejdet med at fremme energieffektive og bæredygtige standarder og tekniske krav i hele Europa.

Klar til næste kapitel

Vi går ind i 2026 med en stærk organisation og et solidt fundament. Vi arbejder på at udvide salgsorganisationen i Danmark for at styrke indsatsen mod industrien, maskinbyggere og rådgivere og dermed understøtte den bæredygtige og energieffektive omstilling på tværs af sektorer. Samtidig lancerer vi en ny hjemmeside – nu også på dansk – som skal gøre det lettere for kunder at finde viden, dokumentation og løsninger.
På bæredygtighedsområdet er vi en del af SBTi med klare forpligtelser om CO_2-reduktion på kort sigt frem mod 2030 og klimaneutralitet i 2050. Kun 6-7 procent af vores udledning stammer fra egen drift, resten fra vores leverandørkæde, og vi arbejder derfor målrettet på at nedbringe påvirkningen i hele værdikæden.

Tak for endnu et stærkt år

2025 har været et år præget af vækst, udvikling og samarbejde, og det skyldes først og fremmest vores dygtige og engagerede medarbejdere, der hver dag leverer på et højt niveau. Med NOVENCollege har vi styrket vores kompetenceudvikling, og med House of Fans som levende udstillingsvindue for energieffektivitet har vi sat nye standarder for videndeling i branchen.
Tak til alle kunder, partnere og medarbejdere for et inspirerende 2025. Vi fortsætter rejsen – og holder foden på speederen.

FRICO Strålevarme

Reversible propanvarmepumper 50-145 kW

Minimal påvirkning af miljøet takket være brugen af naturligt kølemiddel R290.

Oplev de nye PRM- og PRG-serier – energieffektive og bæredygtige løsninger, der lever op til F-gas-forordningen. Ideelle til udendørs installation; boliger, erhvervsbygninger og industrielle processer.



PRM-serien

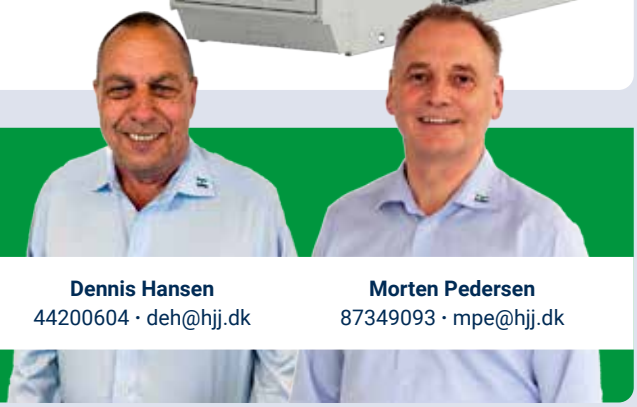
- Kapacitet pr. unit: 100 kW
- Modulær opsætning, op til 9 units i parallel
- Høj effektivitet og lavt kølemiddelindhold (3,8 kg pr. kredsløb)
- Pålidelig drift under ekstreme forhold: -20 °C til +46 °C
- Varmt vand op til 75 °C
- Brinetemperatur ned til -10 °C

PRG-serien

- Kapacitet: 50-145 kW, fås i 10 størrelser
- Høj effektivitet og lavt kølemiddelindhold (<5 kg/kredsløb)
- Pålidelig drift under ekstreme forhold: -20 °C til +48 °C
- Varmt vand op til 75 °C
- Brinetemperatur ned til -10 °C
- Lavt lydniveau / natfunktion

Vi er klar til at hjælpe dig

Vi tilbyder ikke blot et bredt produktsortiment, men også kompetent vejledning og teknisk support – før, under og efter installation.



Dennis Hansen
44200604 · deh@hjj.dk

Morten Pedersen
87349093 · mpe@hjj.dk

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

Et stærkt år i et volatilt marked

Nilan står solidt efter et år præget af forandringer, fokus og fremdrift – og leverer stærke driftsregnskaber på tværs af hele koncernen

Af Peter Sønderskov, CEO, Nilan A/S



Foto: Nilan.

Peter Sønderskov, CEO for Nilan A/S, i produktionen i Hedensted, hvor virksomheden fortsat udvikler og producerer alle sine ventilations- og varmepumpeløsninger.

2025 har været et markant år for Nilan – både som virksomhed og som organisation. Det har været mit første år som CEO, og et år, hvor vi har arbejdet målrettet med at styrke strukturen, kulturen og koncernen. Samtidig har vi leveret meget stærke driftsregnskaber – ikke blot for Nilan A/S, men for samtlige selskaber i Nilan-koncernen.

At kunne præsentere så stærkt i en tid, hvor branchen har haft modvind, er et resultat af langsigtet planlægning, innovative produkter, hurtig omstillingsevne og et hold, der har formået at stå sammen, når det gjaldt. Det danske marked har i år været præget af lav aktivitet og stor usikkerhed. Fjernvarmeudrulning og skiftende tilskudsordninger har efterladt mange kunder og installatører i en slags limbo, hvor beslutninger udskydes.

Til gengæld har eksportmarkederne buldret frem og udgør i dag størstedelen af vores omsætning, og vi har oplevet markant vækst i særligt de centraleuropæiske og nordvesteuropæiske markeder. Det viser, at når rammevilkårene er markedsdrevne, og kunderne vælger ud fra teknologi og dokumenteret kvalitet, står virksomheden særdeles stærkt. Samtidig har vores søsterselskab Vesttherm A/S klaret sig fremragende i et vanskeligt år for varmepumpeindustrien – hvilket beviser, at koncernens strategi virker på tværs af markeder og produkter.

Markante investeringer

2025 har også været året, hvor vi for alvor har bevæget os fremad med fuld damp. Vi har gennemført markante investeringer i produktion, udvikling og organisation. Fabrikken i Hedensted er blevet moderniseret, udvidet med blandt andet ny fiberlaserskæreanlæg, nyt showroom, testcenter og træningsakademi. Vores forsknings- og udviklingsafdeling er blevet styrket i historisk omfang. Antallet af udviklingsingeniører og konstruktører er fordoblet, og vores nye testfaciliteter er blandt de mest avancerede i branchen.

De nye klimakamre og testbænke gør os i stand til at måle præcist på alle aspekter af et produkts ydelse. Vi kan nu blandt andet gennemføre komplette ydelsesmålinger internt efter gældende europæiske standarder in-house, hvilket giver os langt hurtigere udviklingscyklusser og styrker vores dokumentationsniveau over for både kunder og myndigheder. Det betyder også, at vi i stigende grad kan agere som vores eget testlaboratorium.

Lavere klimaaftryk

Overgangen til naturlige og alternative kølemidler, har samtidig været en vigtig teknologisk drivkraft. Den giver lavere klimaaftryk, højere effektivitet og bedre totaløkonomi. I takt med at bygninger bliver bedre isolerede, vokser behovet for komfortkøling, og her passer vores varmepumpe og -ventilationsløsninger perfekt, fordi vi kan regulere begge veje og sikre et balanceret indeklima året rundt. I Benelux og Storbritannien ser vi denne udvikling tydeligt, og er godt positioneret til at tage del i væksten.

Fastholder familieejerskabet

Midt i internationalisering og vækst fastholder vi det, som vi altid har været; en dansk familieejet virksomhed med lokal produktion. Siden min far grundlagde virksomheden i 1974, har værdier som ordentlighed, ansvar og kvalitet været fundamentet. Vi ønsker bevidst at bevare udvikling og produktion i Danmark, fordi det giver os kontrol over kvaliteten, fleksibilitet i innovation og skaber lokale arbejdspladser. I en tid, hvor mange flytter ud, vælger vi at investere hjemme – og det er en beslutning, der både styrker vores produkter og vores kultur.

Nilan A/S indgår i Nilan-koncernen, som

FRICO Besøg www.frico.dk

samler flere selvstændige selskaber – herunder Vesttherm A/S og vores udenlandske datterselskaber. I 2025 har alle selskaber i koncernen leveret positive driftsregnskaber, og Nilan A/S har samtidig leveret et resultat, der ligger markant over forventningerne i et stagneret marked. Det beviser styrken i vores model, med handlekraftige lokale repræsentationer – men fælles strategi, værdier og teknologiske platforme.
- Midt i internationalisering og vækst fastholder vi det, som vi altid har været: en dansk familieejet virksomhed.

Fokus på mennesker, service og kultur

Teknologi og investeringer er vigtige – men det er menneskerne, der gør forskellen. 2025 har derfor også været et år, hvor vi har arbejdet intensivt med ledelse, samarbejde og kultur. Vi har samlet en stærk ledergruppe, hvor R&D, salg og produktion arbejder tæt sammen. Som ny CEO har jeg oplevet en bemærkelsesværdig vilje til forandring og et engagement, som man ikke kan skabe med PowerPoints – det lever i organisationen.
Samtidig har vi haft fokus på at gøre virksomheden til en endnu mere attraktiv arbejdsplads, et sted hvor der er plads til den enkeltes idéer, initiativ og innovation værdsættes og hvor der er plads til det. Vi tror på, at kreativitet og ejerskab trives bedst, når medarbejdere oplever tillid og frihed til at udvikle. Derfor har vi åbnet op for tværfaglige projekter, nye idéfora og mere samarbejde på tværs af organisationen. Virksomheden skal fortsat være et sted, hvor kompetencer vokser, og hvor man har lyst til at blive, både fordi det er trygt, og fordi det er inspirerende.
Vi har også arbejdet målrettet med at styrke vores allerede stærke serviceapparat. Vi er kendt for kvalitet og nærværende service, og det skal vi fortsætte med at være. I 2025 har vi udbygget vores tekniske support og gjort Nilan Academy til et centralt omdrejningspunkt for træning, videndeling og formidling. Her mødes teknikere, forhandlere og montører for at lære, teste og udvikle sammen. Vi tror på, at god service og kompetenceudvikling er den mest bæredygtige form for markedsføring – og en af de vigtigste årsager til den fortsatte høje kundetilfredshed og så stærke partnerskaber på tværs af Europa.

Klar kurs mod 2026

Når vi ser frem mod 2026, er kursen lagt: Vi vil fortsætte med at investere i grøn teknologi, digitalisering og international ekspansion. Vi står foran lanceringen af nye produktgenerationer baseret på alternative kølemidler og arbejder samtidig på endnu stærkere repræsentation i hele Europa.
Målet frem mod 2030 er klart: Vi vil vække vores omsætning og lancere nye produkter, mens vi fastholder vores solide driftsresultater. Vi vil udbygge vores position i Europa endnu mere og samtidig bevare vores stærke rødder i Danmark, baseret på et familieejerskab og styrket dansk produktion. For os handler vækst dog ikke blot om volumen, men i lige så høj grad om kvalitet, bæredygtigt ansvar og langsigtet værdi.
Samlet set har 2025 været et år med store forandringer, men også et år med stærke resultater. Vi har vist, at man kan skabe vækst i et volatilt marked, når man står fast på sine værdier. Vi har styrket organisationen, investeret i fremtiden og har leveret resultater, der oversteg forventningerne. Jeg ser tilbage på mit første år som CEO med stolthed og taknemmelighed. Nilan står i dag stærkere end nogensinde – med rødderne i Danmark og blikket rettet mod Europa. Et stærkt år er lagt bag os – og en endnu stærkere fremtid venter.

GF Piping Systems

+GF+

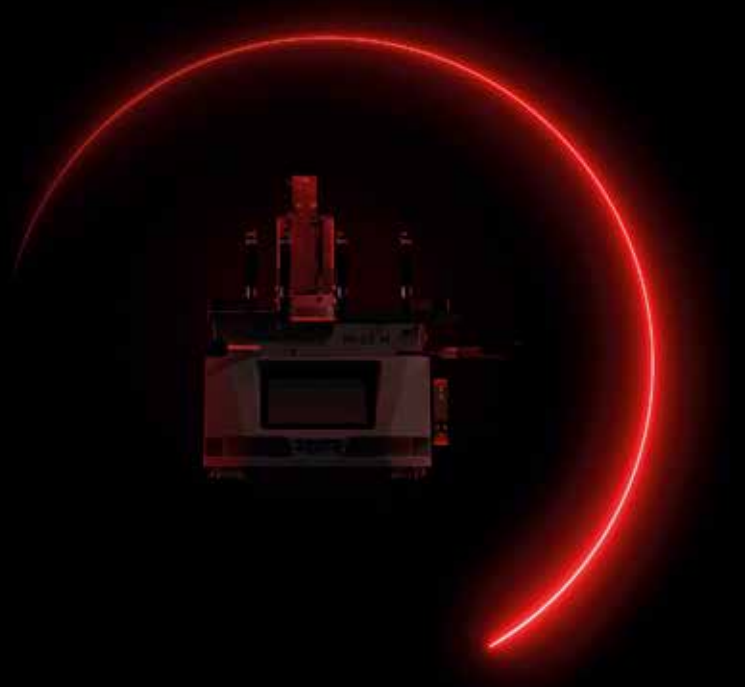
IR-63 M

Infrarød svejsning

Næste generation af kontaktløs IR-svejsning som dokumenterer alt

+ 50% reduceret køletid
+ 30% færre procestrin
+ Kan nu også svejse PVC

www.gfps.com/ir63m



Kontakt
Georg Fischer A/S
www.gfps.com

GFDO_AD_00133_DA (01.24)

Danvak på ny kurs

Danvak kigger tilbage på et år med forandringer, og som er baggrunden for, at man i dag står med en opdateret og stærk forening, der er placeret i et højt specialiseret fagligt miljø på Teknologisk Institut

Af Ane Buch, formand for Danvak, og Vagn Holk Lauridsen, direktør i Danvak



Ane Buch, formand for Danvak.

2025 lakker mod enden, og sikke et år vi har haft. Vi har i den grad haft alle bolde oppe i luften, og står i dag med en opdateret og stærk forening, der er placeret i et højt specialiseret fagligt miljø på Teknologisk Institut, der giver os mulighed for hele tiden at være på forkant med udviklingen inden for byggeriet.
Selv om rammerne således er forandret, er vores opgave og mission den samme, nemlig at sikre at de fagprofessionelle inden for byggeriet får adgang til kompetenceudvikling, vidensdeling og netværksdannelse inden for HVAC, indeklima og energi. Aldrig har den opgave været vigtigere.

Medlemmerne har skabt Danvak

Når det er lykkedes os at blive en stærk forening, skyldes det først og fremmest, at vi har så mange dygtige og engagerede medlemmer, der målrettet vil styrke deres kompetencer.
Det er nemlig vigtigt, at de fagprofessionelle inden for byggeriet hele tiden opdaterer deres viden, og ikke mindst at de mange unge, der kommer ud fra universiteterne, får adgang til den enorme mængde af viden og erfaring, som er opbygget både i virksomhederne, vidensinstitutionerne og selvfølgelig hos os. Det er faktisk så vigtigt, at en række fagfolk for 80 år siden skabte Danvak for at løfte netop denne opgave, og det er stadig det behov og det engagement hos vores medlemmer, som er grundlaget for foreningen.
Vores medlemmer er en utrolig vigtig kilde til, hvad vej udviklingen i byggeriet går, og til at blive klogere på, hvor der er behov for nye initiativer og kurser. Mange er aktive i vores faggrupper, hvor de bliver inspireret af diskussioner mellem fagfæller, og det er også her, at vores sekretariat henter inspiration og indsamler behov for nye aktiviteter. Det at få ny viden er rigtig vigtigt for vores medlemmer, og vi kan derfor også se, at vores nyhedsbreve bliver flittigt læst, ligesom den viden vi kan formidle gennem HVAC Magasinet er meget værdsat hos vores medlemmer.
Det er utrolig inspirerende at være en del af en forening, hvor det er medlemmernes behov for øgede kompetencer, der har skabt foreningen, og at det er disse behov, der hele tiden driver udviklingen af foreningen.

Betydning og mission

Siden vi blev stiftet i 1945, har vi ikke blot tilpasset os skiftende krav inden for byggeriet; vi har også aktivt bidraget til at forme udviklingen og til at højne kompetencerne i byggeriet. Vi har derfor ikke kun skabt værdi for vores medlemmer, men også for byggeriet som helhed.
Danvak er ikke blot en kilde til faglig opdatering, men også til inspiration.
Med den hastige teknologiske udvikling, stigende krav til bæredygtige løsninger og behovet for tværfaglige tilgange til komplekse problemstillinger, er der mere end nogensinde brug for løbende opdatering og uddannelse. Når vi sætter både aktuelle temaer og fremtidige trends på dagsordenen, forbereder vi vores medlemmer på at tackle morgendagens udfordringer. Det gør, at man, ligesom for 80 år siden, er en uvurderlig partner for alle, der arbejder inden for HVAC, energi og klima.
Stærke og opdaterede kompetencer er helt afgørende for, at vi kan få et bedre byggeri med færre fejl og som samtidig kan skabe gode rammer for, at mennesker kan leve og trives i deres boliger og på deres arbejdspladser. Det er så veldokumenteret, at det kræver en stor indsats og et højt kompetenceniveau, hvis vi skal undgå fejl og mangler i byggeriet, men også hvis vi skal skabe de fysiske rammer, der er helt afgørende for indeklimaet, trivsel, ja sågar også for produktiviteten.
Danvaks rolle har aldrig været vigtigere end i dag. Vores kursusprogram er designet til at imødekomme de stigende behov for større og nye kompetencer hos både erfarne fagfolk og nytilkomne i branchen, og kurserne suppleres af netværksarrangementer med opdatering på aktuelle problemstillinger. Derfor tilbyder man en ▷

FRICO Stor energibesparelse med loftsventilatorer

Panasonic

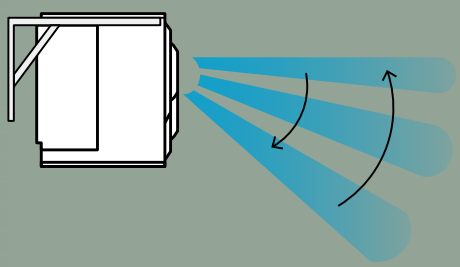
heating & cooling solutions



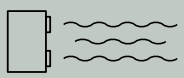
Jet Air Stream

Jet Air Stream tilbyder en energieffektiv og bæredygtig løsning til opvarmning og køling året rundt i store rum. Perfekt til miljøer, der kræver høj luftfordeling, såsom fitnesscentre, produktionsfaciliteter og lagerbygninger.

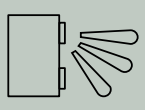
Dysebevægelserne tilpasser sig dynamisk til den indkommende luft-temperatur, hvilket forhindrer lagdeling og opretholder en ideel temperatur udelukkende i det område, der opholder sig i.



https://www.aircon.panasonic.eu/DK_da/product/nx-series-jet-air-stream/



LANG LUFT-FORDELING



SMART JET - SELVJUSTERENDE DYSER



STILLE DRIFT

▷ *Fortsat*

unik mulighed for at ruste de enkelte fagfolk til fremtidens udfordringer.

Udrulning af virksomhedskontingentmodel fra 1. januar 2026

Ved den ekstraordinære generalforsamling i slutningen af august blev det endelig besluttet, at vi kan gå videre med implementeringen af et nyt tilbud for både nuværende og kommende medlemmer.
Virksomhedsmodellen er udviklet for at give større fleksibilitet i tilmeldingen og muligheden for at opnå kursusrabatter. Samtidig skal modellen sikre en mere direkte tilknytning mellem virksomheden og Danvak, modsat de begrænsninger, der ligger i et personligt medlemskab. Dette vil også gøre det lettere at arbejde målrettet med foreningens værditilbud og dermed at skabe endnu større værdi for vores medlemmer.
Den fortsatte udvikling – både som fagteknisk forening og som kursusudbyder – afhænger i høj grad af, at vi får skabt en solid økonomisk platform gennem kontingentindtægterne. Det gør os i stand til at levere den medlemsservice, der forventes i en moderne forening i dag, samt frigive ressourcer til nye kampagner, medlemsrekruttering og udvikling af relevante kurser for HVAC-branchens mange virksomheder.
For tiden arbejder vi på at konkretisere værditilbuddet og er derfor i dialog med en række eksisterende medlemmer for at afdække, hvordan et attraktivt tilbud kan udformes. Her tager vi udgangspunkt i de forskellige behov, de enkelte virksomhedsgrupper har.

Fagtekniske eftermiddage

I løbet af efteråret har vi udviklet og afholdt tre fagtekniske eftermiddage, som markerer starten på en ny række af arrangementer, hvor vi sætter koncentreret spot på både teknik og myndighedskrav. Formålet med disse fagtekniske eftermiddage er at imødekomme medlemmernes ønske om at træde et skridt væk fra den daglige drift for at få en værdifuld brush-up inden for deres arbejdsområde. Her får vi ikke blot tilført ny viden, men også mulighed for at perspektivere og drøfte emnerne i et bredere forum med kolleger fra branchen.
De fagtekniske eftermiddage bliver til i tæt samarbejde med både bestyrelsesmedlemmer og medlemmer fra Danvaks faggrupper.
Faggrupperne spiller en helt central rolle for, at vi i sekretariatet løbende kan være opdateret med de nyeste og mest relevante emner, som afspejler behovet for kompetencer og opkvalificering i HVAC-branchen. Faggrupperne mødes tre til fire gange om året, hvor et gennemgående punkt på dagsordenen er at drøfte og forfine nye initiativer, der skal være med til at løfte branchen. Det gør det muligt for Danvak – i tæt samarbejde med vores mange undervisere – at tilpasse kursusudbuddet, så det altid matcher branchens aktuelle behov.
Som i alle andre brancher er det afgørende, at virksomhedernes kompetencer følger med udviklingen inden for nye teknologier og de skærpede lovkrav. Her gør Danvak en væsentlig forskel. Vi ser det som en af vores vigtigste opgaver at reducere fejl i HVAC-installationer gennem opkvalificering. Én af vores stærkeste indsatser på dette område er vores populære commissioning-uddannelse, som bidrager til at styrke kvaliteten i bygningsinstallationerne i alle led af byggeriets værdikæde.



Vagn Holk Lauridsen, direktør i Danvak.

Øget samarbejde

Danvak ønsker at samarbejde med alle relevante organisationer, hvor en fælles indsats kan styrke kompetenceniveauet i HVAC-branchen. I 2025 har vi indgået samarbejdsaftaler med Maskinmestrenes Forening, Veltek, Tekniq og Foreningen af Rådgivende Ingeniører F.R.I. Det har allerede styrket vores arbejde og dialog om at udvikle nye kurser og arrangementer til vores målgrupper. Derudover søger vi samarbejde med yderligere 1-2 organisationer, som vi forventer kan falde endeligt på plads inden 2026.

Faggrupperne i Danvak

FRICO Varmeventilatorer

lindab | for a better climate

Markedets første

ensidige **E60** brandlukning til ventilationskanaler



E60

EKOCBG er en ensidig brandlukning med brandklassifikation E60, beregnet til cirkulære ventilationskanaler

- Markedets hurtigste og letteste montage
- Alt montage udføres fra én side
- Tilgængelig i dimensioner Ø100mm - Ø500mm
- Systelet dokumenterbar iht. kravene i BR18
- Brandklasse E60
- Testet til anvendelse iht. DS 428:2019

www.lindab.dk

Lindab®

Et travlt år går på hæld

Efter en afmatning i dele af markedet for elektroniske komponenter og styringer, er der igen kommet gang i salget. Ikke mindst har overgangen til omstillingen til propan givet travlhed hos både fabrikanter og i vores udviklingsafdeling. For eksempel har vi hjulpet en del kunder med at klargøre deres produkter til tredjepartsverificering



Per Nielsen, administrerende direktør, LS Control.

Af Per Nielsen, administrerende direktør, LS Control A/S

Det er vores klare forventning, at den positive udvikling fortsætter i 2026. Det skaber en ny situation, da den øgede aktivitet i markedet har betydet en normalisering af lagrene hos både vores kunder og os. Vi oplever samtidig, at flere af komponentleverandørerne har neddroslet deres aktivitet på grund af den tidligere afmatning.

Resultatet er, at vi oplever øgede leveringstider på flere kritiske komponenter. Det er derfor nødvendigt at samarbejde målrettet med vores kunder om at lægge estimater og ordrer med længere horisont, så vi sikrer, at der heller ikke fremover opleves produktionsstop på grund af manglende varer.
Selvom mange af vores kunder befinder sig i varmepumpe- og ventilationsbranchen, har vi i 2025 også arbejdet med nye produkter til både den maritime branche og pharmaindustrien. De mange nye projekter har betydet, at vi er blevet flere. Vi har således ansat flere kolleger i både udviklingsafdelingen og produktionen. Da vi forventer yderligere fremgang på alle markeder i 2026, vil vi gennem året styrke alle led i organisationen i form af flere kolleger, så vi fortsat kan servicere nye såvel som kendte kunder på bedste vis.

Stigende kompleksitet

Igen i 2025 var vi at finde på ISH, Frankfurt, hvor vi viste de nyeste produkter og trends for vores kommende produkter, og havde mange gode samtaler med kendte og kommende kunder. Det glæder vi os til at gentage på ChillVenta 2026 i Nürnberg, hvor vi vil fremvise helt nye produkter.
Det er vores oplevelse, at de nyeste produkter har en stigende kompleksitet. Ikke mindst er det blevet et ønske, at mange produkter har trådløs forbindelse som Bluetooth, ZigBee og tilslutning til internettet, så de kan konfigureres og indstilles via apps på mobiltelefon. Det medfører også større krav til sikkerheden i produkterne i en mere usikker verden, hvor hackere forsøger at tiltvinge sig adgang til systemerne. Det er en udvikling, vi i 2025 har set et øget fokus på, hvilket vi forventer fortsætter i 2026. Det betyder naturligvis, at vi har øget vores indsats på området og sikrer, at vores udviklere er på forkant med de nyeste sikkerhedskrav.

Første ESG-rapport

Selvom EU i starten af 2025 satte ESG rapporteringskravene på pause, har vi ikke bremset vores arbejde på området. Vi opnåede i 2025 vores første EcoVadis bronzemedalje og med udgangen af 2025 offentliggør vi vores første ESG-rapport efter den frivillige standard for SMV'er, også kaldet VMSE-rapporten.
Alt i alt har 2025 været et godt og travlt år og vi vil gerne her benytte lejligheden til at takke vores kunder og leverandører for det gode produktive samarbejde, som vi ser frem til at fortsætte.

FRICO Creating ideal environments



Derfor skal du droppe råvand i varmeanlæg!

Af Kim Hammer Overgaard, Technical Advisor, BWT Danmark

I mange år har det været almindelig praksis at fylde vand på varmeanlæg med råvand direkte fra haveslangen.

Det virker måske uskyldigt, men råvand indeholder mineraler og salte, der over tid skaber belægninger, slam og korrosion i systemet. Resultatet er dårligere varmeoverførsel, øget energiforbrug og kortere levetid på anlægget.

I dag stilles der stadig større krav til energieffektivitet og driftsøkonomi – og her spiller vandkvaliteten en langt større rolle, end mange tror. Selv et nyt og moderne varmesystem kan miste effektivitet, hvis vandet ikke er behandlet rigtigt.

Energioptimering med filtre til vandpåfyldning

Et simpelt skift fra råvand til filtreret vand kan have stor effekt. Med de rette filtre og behandlingsløsninger sikres lav ledningsevne, lav hårdhedsgrad og en stabil pH-værdi. Præcis som foreskrevet i VDI 2035, der er den tyske standard for vand i varmeanlæg.

BWT AQA therm gør det nemt at overholde VDI 2035 og samtidig sikre en langtidsholdbar drift. Filteret fjerner kalk og salte, så anlægget forbliver rent, effektivt og uden risiko for korrosion.

Har du et anlæg i drift? Så har vi også en løsning der kan rense vandet direkte i systemet, uden aftapning og uden driftsstop.

Det betyder færre serviceopkald, lavere energiforbrug og en mærkbar forbedring af systemets levetid.

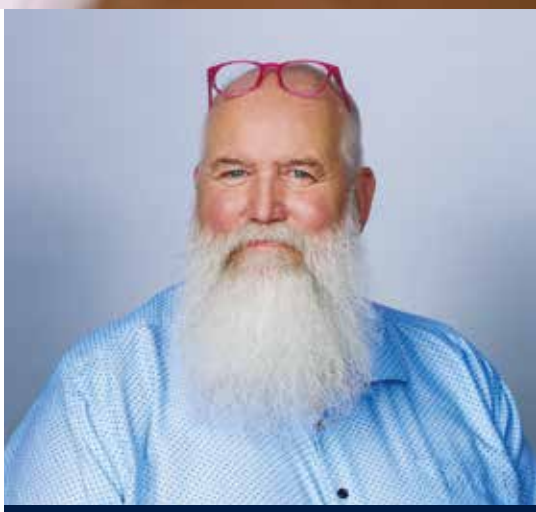
Vandkvalitet er vejen til effektivitet

Når vi siger farvel til råvandet, siger vi samtidig velkommen til mere stabile, energieffektive og driftsikre varmeanlæg. Den rigtige vandkvalitet er ikke blot en teknisk detalje, det er grundlaget for fremtidens driftseffektive varmeforsyning.

Klar til næste skridt

Med BWT AQA therm får du en enkel og sikker løsning til rigtig vandpåfyldning, uanset om det gælder nye installationer eller eksisterende varmeanlæg. Det er en lille investering, der gør en stor forskel for anlæggets ydeevne, levetid og energiforbrug.

Scan QR-koden
og få professionel rådgivning





AQA Therm SRC

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

Vølund Varmeteknik udvider sortimentet

Vølund Varmeteknik udvider sortimentet, og er nu totalleverandør af alt inden for varmepumper og fjernvarmeunits til både boliger og erhverv. Vølund Varmeteknik har i år taget et markant skridt i udviklingen som leverandør af energieffektive varmeløsninger

Af Søren Krogh, direktør,
Vølund Varmeteknik A/S



Søren Krogh, direktør, Vølund Varmeteknik A/S

Fra at være kendt som en stærk spiller på varmepumpemarkedet til private husstande og mindre bebyggelser, har virksomheden nu udvidet sin produktportefølje til også at omfatte både store industrielle varmepumper og fjernvarmeunits i absolut topklasse.
Det betyder, at Vølund Varmeteknik i dag kan tilbyde komplette opvarmningsløsninger til både parcelhuse, institutioner og erhvervsbyggeri – uanset om løsningen skal være baseret på varmepumpe- eller fjernvarmeteknologi. En naturlig udvikling – med kvaliteten i centrum. Hos Vølund Varmeteknik har vi i mange år været blandt de førende på varmepumpemarkedet i Danmark. Vores løsninger har især været populære i danske parcelhuse, rækkehuse og tæt/lav bebyggelse – områder, hvor energieffektivitet, driftssikkerhed og komfort går hånd i hånd med vores teknologiske knowhow.
Med en stigende efterspørgsel på større og mere alsidige opvarmningsløsninger – både i det private og offentlige – har vi valgt at udvide sortimentet betragteligt. Det gør vi uden at gå på kompromis med vores kerneværdier: høj kvalitet, teknisk kompetence og produkter, der er tilpasset danske forhold.



Unipack-nyhed.

Foto: Frida Flinch, Bornholms Tidende.

Fjernvarmeunits i særklasse

Den mest markante nyhed i vores sortiment er introduktionen af en ny serie fjernvarmeunits i absolut high-end kvalitet. Det gælder både direkte og indirekte modeller, som er velegnede til almindelige parcelhuse og mindre bygninger. Disse units er udviklet med fokus på driftssikkerhed, nem installation, energieffektivitet og lang levetid.
Vores nye fjernvarmeløsninger er blandt de bedste på markedet – både når det gælder funktionalitet og brugeroplevelse – og de er naturligvis fuldt kompatible med gældende standarder og krav.
Mange danske husstande er allerede koblet på fjernvarmenettet, og med vores nye fjernvarmeprogram kan vi nu tilbyde en effektiv og pålidelig løsning også til denne gruppe. Det gør os til en mere komplet samarbejdspartner for vvs-installatører og teknikere over hele landet.

Nye løsninger til erhverv og offentlige bygninger

Udvidelsen af vores sortiment stopper dog ikke her. Vølund Varmeteknik er nu også stolt forhandler af større luft-til-vand varmepumper med kapaciteter helt op til 160 kW. Disse systemer er udviklet til at kunne håndtere de komplekse og krævende behov, der typisk findes i mindre og mellemstore virksomheder, såvel som i offentlige institutioner som skoler, daginstitutioner og plejehjem.
Andre målgrupper kunne eksempelvis være supermarkeder, højskoler eller idrætshaller. De nye varmepumper bygger videre på vores gennemtestede teknologi, men er skaleret og optimeret til drift i større bygningsmasser, hvor energieffektivitet, pålidelighed og økonomi er nøgleparametre.
Med fleksible systemer og intelligent styring er det muligt at skræddersy løsninger til netop det behov, hver kunde måtte have. Vi ser en voksende interesse fra erhvervslivet og det offentlige for netop disse løsninger, og vi står klar med både rådgivning og teknisk support gennem hele

FRICO Lufttæpper

processen – fra projektering og dimensionering til opstart og indregulering.

Fra varmepumpespecialist til totalleverandør

Det nye sortiment betyder, at Vølund Varmeteknik ikke længere kun er leverandør af varmepumper. Vi er nu en bred udbyder af moderne opvarmningsløsninger til stort set enhver bygningstype – uanset om varmekilden skal være fjernvarme eller en luft-til-vand, luft-til-luft eller jordvarmepumpe.
Det giver vores kunder og samarbejdspartnere en række klare fordele:

- Større fleksibilitet i valg af varmeløsning: Uanset om projektet gælder et traditionelt parcelhus, en større boligbebyggelse, en skole, et værksted eller en kontorbygning, kan vi levere en løsning, der matcher behovet – både teknisk og økonomisk.
- Én samarbejdspartner – ét samlet setup: Når hele opvarmningsløsningen kommer fra én leverandør, forenkles både indkøb, installation og support. Det sparer tid og minimerer risikoen for fejl.
- Stærk teknisk support og rådgivning: Med Vølund som partner får man ikke bare kvalitetsprodukter, men også adgang til erfarne teknikere og rådgivere, der kan hjælpe med både beregninger, dimensionering og systemopbygning.
- Løsninger til fremtidens energikrav: Alle vores produkter er udviklet med fokus på energieffektivitet og bæredygtighed – og lever naturligvis op til de seneste miljø- og energikrav.

For installatøren: Nye muligheder – samme tryghed

Vi ved, at installatørens hverdag skal fungere – og vi har designet vores produkter og services med netop dette for øje. Det gælder både enkel og logisk opbygning af vores fjernvarmeunits, brugervenlige styringer på varmepumperne og hurtig adgang til teknisk dokumentation og support.
Med udvidelsen af sortimentet åbner vi nye muligheder for installatørerne, som nu får adgang til en endnu bredere palet af løsninger – uden at skulle gå på kompromis med kvaliteten eller det tekniske setup, de kender fra os i forvejen.

En stærk partner i et marked i forandring

Energiområdet er i hastig udvikling, og



Fjernvarme-unit.

kravene til både opvarmningsløsninger og installatører bliver stadig skærpet. Hos Vølund Varmeteknik ser vi det som vores fornemste opgave at være på forkant med udviklingen – både når det gælder teknologi, produkter og rådgivning. Med den nye produktportefølje har vi rustet os til fremtiden. Vi er klar til at tage fat på endnu flere typer opgaver og støtte vores samarbejdspartnere hele vejen – fra de første overvejelser til den færdige installation.

Genvind op til 84% af den udvundne varme med tagmonteret ventilation

GEOVENT



Tilbyd dine kunder en effektiv og modulær ventilationsløsning, der med sin roterende varmeveksler er med til at sikre høj energieffektivitet og betydeligt reducerede varmeomkostninger. Enheden er velegnet til både flade og skrånende tage samt til indendørs installation.

"En optimal løsning til ventilation af garager, værksteder, sports- og produktionsfaciliteter".
Thomas Molsen, CEO



Få rådgivning omkring det rette setup
Vi sidder klar til at finde den rette udsugningsløsning til din kunde. Ring på **8664 2211** eller skriv til **salg@geovent.dk**



GRTU 3800+

- ✓ Lavt energiforbrug med EC-ventilatorer, der opfylder IE3-energiklasse-standarderne
- ✓ Integrerede filtre, der sikrer langvarig ydeevne og ren luft
- ✓ Et bredt udvalg af tilbehør, der passer til forskellige ventilationsbehov
- ✓ EPD-dokumentation, der understøtter bæredygtigheds- og LCA-krav i byggeprojekter

Læs om fordelene på geovent.dk

Grøn omstilling i en ny virkelighed

Klima og energi har også i 2025 fastholdt sin plads som en af de vigtigste dagsordener – selv i en tid præget af sikkerhedspolitiske spændinger og ustabilitet i Europa. Det er derfor særlig positivt, at det danske EU-formandskab har formået at sikre vedtagelsen af nye juridisk bindende klimamål for 2040. En reduktion på 90 procent i drivhusgasudledninger i forhold til 1990 markerer et historisk ambitiøst skridt – og stiller krav til alle sektorer



Af Lennart Østergaard, direktør, Veltek

Byggeri og infrastruktur bliver afgørende i denne indsats, ikke mindst fordi de tekniske installationer er selve motoren i den grønne omstilling. Energieffektive løsninger inden for vand, varme, ventilation og el er ikke blot en del af svaret – de er en forudsætning for, at Danmark kan levere på sine grønne ambitioner.

Potentialet er fortsat enormt. Som vi beskrev i HVAC Magasinet tidligere på året, viser en rapport fra Nordisk Ministerråd, at en ambitiøs implementering af Ecodesign-reglerne frem mod 2030 kan give energibesparelser svarende til tre en halv vindmøllepark på størrelse med Horns Rev 3. Det er et stærkt billede på, hvor meget der stadig er at hente – og på betydningen af, at regulering, innovation og markedsudvikling går hånd i hånd.

Et år med fremgang og forandring

2025 har på mange måder været et markant og fremgangsrigt år for Veltek og vores medlemmer.

VVS'25 blev den hidtil største branchemesse med 10.123 besøgende over tre dage – og slog dermed rekorden fra 2023. Med en udsolgt messe, stor faglighed og høj energi blev det tydeligt, hvor vigtig messen er som samlingspunkt for hele installationsbranchen. Nye produkter, teknologiske løsninger og inspirerende dialoger skabte en stærk platform for både forretning og fællesskab.

På vandområdet har implementeringen af EU's drikkevandsdirektiv fyldt meget. Veltek har arbejdet intensivt for at sikre en smidig overgangsordning og undgå en gentagelse af det kaos, vi så med GDV-ordningen i 2016. Sammen med centrale aktører presser vi på for klare retningslinjer inden årsskiftet 2026/2027. Tidsplanen er stram, og der er behov for, at myndighederne hurtigt indgår i reel og konstruktiv dialog med branchen.

På varmeområdet har vi – i samarbejde med BrancheDanmark – sat fokus på et overset potentiale: energibesparelser i varmt brugsvand. Vores analyse viser, at der kan spares over én milliard kWh årligt, især i ældre etageejendomme. Det er lavthængende frugter, hvor teknologien allerede findes – nu handler det om politisk prioritering og de rette incitamenter.

I januar var vi desuden med til at sætte indeklima og implementeringen af det nye bygningsdirektiv (EPBD) på den politiske dagsorden ved en høring på Christiansborg. Her fik vi sat fokus på, hvordan indeklima – i forhold til luftkvalitet, temperatur, fugt og ventilation – har stor be-

FRICO Energieffektive produkter til bedre indeklima

tydning for både sundhed, trivsel og energieffektivitet. Det nye direktiv stiller styrkede krav til indeklima, og det er nu afgørende, at disse krav omsættes klogt og ambitiøst til dansk lovgivning. En vellykket implementering vil kunne løfte både komfort, byggekvalitet og energipræstation – til gavn for mennesker, miljø og økonomi.

Styrket sekretariat og nye medlemstilbud

Også internt har 2025 været et år med forandringer. I marts trådte Per Rømer Kofod tilbage som administrerende direktør efter 10 år i spidsen for Veltek. En vigtig prioritet siden da har været at styrke sekretariatets evne til at arbejde med tværgående dagsordener og skabe øget værdi for medlemmerne.
Elektrificering, digitalisering og bæredygtighed går på tværs af de klassiske skel mellem vand, varme, ventilation og el. Derfor har vi lanceret nye medlemstilbud, der understøtter denne udvikling.
Et godt eksempel er vores nye markedsforecast-værktøj, udviklet i samarbejde med Prognosecenteret og Byggefakta. Her får medlemmerne adgang til solide data og analyser om markedsudviklingen – på tværs af alle sektioner. Det giver et stærkere grundlag for både strategi og forretning.
Vi har også udvidet vores webinar- og videndelingsaktiviteter, hvor emner som bæredygtighed, byggeprognoser, dataforordningen og producentansvar for emballage har været på dagsordenen. Det er temaer, der berører hele medlemskredsen – og hvor fælles forståelse og fælles handling gør en reel forskel.

Digitalisering med ETIM i centrum

Digitalisering er ikke længere et spørgsmål om "om", men "hvordan". ETIM-standarden er et af de bedste eksempler på, hvordan fælles løsninger kan skabe konkret værdi på tværs af brancher.
Som dansk ETIM-sekretariat arbejder Veltek målrettet for at styrke digitaliseringen af produktdata og skabe bedre sammenhæng i værdikæden. Årets ETIM-forum i efteråret viste tydeligt, at ETIM nu for alvor har fået momentum. Flere virksomheder melder, at ETIM-data er blevet forretningskritiske.
En ny undersøgelse fra vores norske søsterorganisation viser, at 62 procent af virksomhederne i branchen arbejder aktivt med ETIM-data. Det understreger, at standardisering og digitalisering gør en reel forskel – og skaber mere præcise, effektive og pålidelige data gennem hele værdikæden.
Veltek anbefaler derfor alle medlemmer at tage ETIM til sig. Det er en oplagt vej til både effektivisering, kvalitetsløft og øget digital modenhed.

Bæredygtighed kræver helhed

Når vi ser fremad, står bæredygtighed fortsat som en af de helt centrale dagsordener – men vi skal huske, at ægte bæredygtighed er helhedsorienteret.
Den frivillige bæredygtighedsklasse, som branchen var med til at udvikle, rummede både miljømæssige, økonomiske og sociale aspekter – de tre grundpiller, som Brundtland-rapporten for snart 40 år siden beskrev som fundamentet for bæredygtig udvikling.
Det er derfor tankevækkende, at kun kravet om livscyklusanalyse (LCA) er blevet videreført i det nuværende bygningsreglement. Det er vigtigt – men ikke tilstrækkeligt. Vi skal samtidig have øje for indeklima, komfort og økonomisk bæredygtighed.
Hvis vi bygger klimaneutralt, men går på kompromis med livskvalitet og komfort, risikerer vi, at kommende generationer ikke værdsætter resultatet – og bygger om eller river ned. Vi må lære af fortiden: Glughulsarkitekturen fra oliekrisen står som et eksempel på, hvordan velmente, men ensidige løsninger kan skabe dårlige boliger. Det skal vi undgå i den grønne omstilling.

Veltek som samlende platform

I Veltek vil vi fortsat arbejde for at samle branchen – både inden for de enkelte sektioner og på tværs. Vores ambition er at være en platform, hvor teknisk ekspertise møder politisk indflydelse, hvor innovation møder regulering, og hvor medlemmernes behov omsættes til konkret handling.
Med den rette balance mellem specialisering og tværgående samarbejde står vi stærkt rustet til fremtiden. I 2026 vil vi fortsætte arbejdet for at vise, at tekniske installationer ikke blot er en del af løsningen – men en forudsætning for, at Danmark kan indfri sine grønne ambitioner.



HUSK

HVAC Magasinet kan også læses online

Få besked hver gang en ny udgave er tilgængelig.

Tilmeld dig på TechMedia.dk

Nyttig viden fra TechMedia

FRICO Fancoils

LÆR I DAG
BRUG I
MORGEN
FAKTURER
I OVER-
MORGEN

Kurser i tekniske installationer

danvak



Danvaks aktiviteter 2026

Kurser	Dato	Sted
BR18 og brandsikre gennemføringer	29. januar	Taastrup
BR18 og brandsikre gennemføringer	3. marts	Aarhus
BR18 og brandsikre gennemføringer	21. maj	Taastrup
Commissioning	28.-29 april + 3.-6. juni	Aarhus
CTS-anlæg. Konstruktion, installation og drift	27. januar	Aarhus
CTS-anlæg. Konstruktion, installation og drift	26. februar	Taastrup
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	11.-12. februar	Aarhus
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	17.-18. marts	Taastrup
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	1.-2. juni	Taastrup
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	7.-8. oktober	Aarhus
DS428:2019 - Komplet kursus om brandsikring af ventilationsanlæg	18.-19. november	Taastrup
DS447:2021 - Ventilation i bygninger	21. januar	Aarhus
DS447:2021 - Ventilation i bygninger	21. april	Taastrup
Linjetabsberegning med HEAT2, Grundkursus	5. maj	Taastrup
Linjetabsberegning med HEAT2, Udvidet kursus	6. maj	Taastrup
Ventilation fra A til Z	3. -5. marts + 14.-16. april	Aarhus

Fagteknisk eftermiddag		
Smart bygningsautomatik og KNX i praksis		
– fra lovkrav til intelligente løsninger	24. februar	Middelfart

Læs mere her

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

danvak



Indeklimaets Temadag 2026

Renovering og godt indeklima under klimaforandringer

08.15 **Indskrivning og morgenkaffe**
Udstillingen åbner

09.00 **Dagens program og introduktion fra værterne**
EnergiForum Danmark, DANVAK, VELTEK, FAV, VENT-ordningen og Teknologisk Institut

09.15 **Klimaforandringers effekt på termisk indeklima og energiforbrug**
Steffen Petersen, Professor, Institut for Byggeri og Bygningsdesign, Aarhus Universitet

09.45 **Hvordan undgår vi overophedning uden at slukke for dagslyset?**
Helle Foldbjerg Rasmussen, Centerprojektleder i Byggeri og anlæg, Teknologisk Institut

10.15 **Pause og udstilling**

10.55 **Energirenovering af eksisterende facader i et holistisk perspektiv**
Christian Lygum, CSO, og Rasmus Nielsen, R&D engineer, MicroShade

11.20 **Den svære overgang fra byggeri til drift**
Simon Skaarup, Ingeniør og indehaver, CX1

11.50 **Frokostpause og udstilling**

12.40 **Ventilationskataloget: Værktøj til valg af effektive ventilationsløsninger til eksisterende etageejendomme**
Jakob Wulff Andersen, Projektleder og Oliver Hvidtfeldt Jakobsen, Specialist, Teknologisk Institut

13.10 **TBA**

13.35 **Diffuse ventilationssystemer i praksis**
Joachim Nyggard, Byggeleder, A. Enggaard

14.05 **Pause og udstilling**

14.45 **Indeklima – den gode lyd ifm. renovering**
Patrick Glibert, Seniorspecialist, Energi og Klima, Teknologisk Institut

15.15 **LKR Innovation House – Transformation with focus on Re-Using, Re-Purposing and Re-Imagining**
Magdalena Stefanowicz, Advanced Sustainable Buildings Specialist, VELUX Group

15.45 **Opsamling på dagen**
EnergiForum Danmark, DANVAK, VELTEK, FAV, VENT-ordningen og Teknologisk Institut

16.00 **Tak for i dag**

Scan mig!

Hvornår
29. januar 2026

Hvor
Teknologisk Institut
Gregersensvej 1
2630 Taastrup

Tilmeld
På Teknologisk Instituts hjemmeside eller scan QR-koden:

Programmet er med forbehold for ændringer.

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

Conex Bänninger styrker sin tilstedeværelse i Norden med ny country manager

Conex Bänninger har udnævnt Christian Gulløv som country manager Nordic med virkning fra 1. oktober 2025.
I denne rolle får han ansvaret for drift og forretningsudvikling på tværs af Danmark, Sverige, Norge, Finland, Estland og Island – som led i virksomhedens strategiske vækst i regionen.
Christian Gulløv tiltrådte hos Conex Bänninger i oktober 2025 og bringer en omfattende erfaring fra ledende stillinger inden for HVAC- og vvs-branchen med. Hans karriere strækker sig over flere årtier med fokus på kommerciel succes, teamledelse og opbygning af langsigtede partnerskaber med kunder og distributører i Nordeuropa.
Christian afløser Allan Ry, der tidligere har haft rollen som country manager Nordic. Allan går på pension ved udgangen af 2025.
- Vi er meget glade for at byde



Christian Gulløv velkommen i Conex Bänninger-familien, siger Markus Schulz, business unit director Central Europe. Hans dybe markedsindsigt og dokumenterede lederevner vil være afgørende for at styrke vores position i de nordiske lande.
Om sin nye rolle siger Christian Gulløv:
- Jeg er begejstret for at blive en del af en virksomhed med så stærk en arv og et så tydeligt fokus på innovation. De nordiske markeder rummer et stort potentiale, og jeg ser frem til at samarbejde med vores partnere om at skabe endnu større værdi og vækst sammen.
Denne udnævnelse understreger Conex Bänningers fortsatte investering i sit internationale netværk og bekræfter virksomhedens dedikation til at levere produkter og service af højeste kvalitet til kunder i alle regioner.

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:
Civilingeniør Jørgen Gullev
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:
Helle Hansen
E-mail: hh@techmedia.dk
Tlf.: 43 24 26 71

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 Reducér energiforbruget med lufttæpper

Anteco

VI LEVERER KOMFORT I DIN BYGNING





Optimal opvarmning med LEO varmeventilator

- Bredt produktsortiment
- Indbygget 3-trinsregulering
- Mange monteringsmuligheder

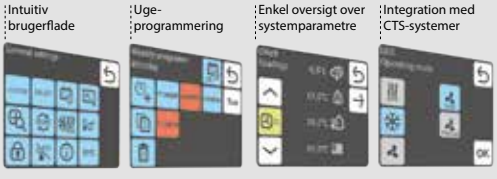
Begræns varmetabet med Slim lufttæppe

- Markedets tyndeste lufttæppe
- Integreret bevægelsessensor
- Prisvindende design

SE OGSÅ FLOWAIR–SYSTEMET

Smart integration af optil 31 enheder!





Anteco A/S | Lucernemarken 7-9 | 5260 Odense S | Tel. 70 26 83 26 | info@anteco.dk

www.anteco.dk

Afsender: TechMedia A/S, Naverland 35, DK-2600 Glostrup, tlf. 43 24 26 28 | **Abonnementshenvendelser:** abonnement@techmedia.dk

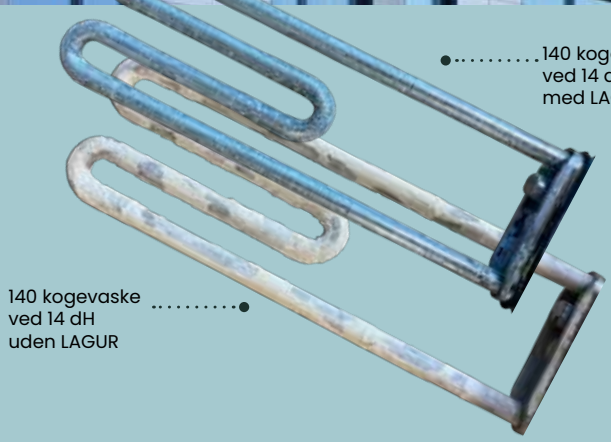
BLIV FRI FOR KALKGENER

Med LAGUR® får du miljøvenlig og vedligeholdelsesfri vandbehandling uden salt og kemi. LAGUR® beskytter dine VVS-installationer og forlænger deres levetid - og bevarer dit vand sundt og naturligt.



Første producent af vandbehandlingsanlæg i Danmark med EPD

EPD®
THE INTERNATIONAL EPD SYSTEM





LAGUR®
Made in Denmark

LAGUR.DK · 70 60 56 00

*Dokumenteret af Dansk Institut
Hele rapporten kan rekvireres via eksperten@lagur.dk

GODKENDT TIL DRIKKEVAND

PRODUCERET I DANMARK