



Vvs side 28

Vejen væk fra gassen

El side 12

Fra elinstallatør til it-virksomhed

Industri side 44

Mange ordrer i nyt forsvarsforlig

En stærk medspiller i topklasse

Sneglehusene
Aarhus N





Termix VMTD – holder hvad den lover

De komplette fjernvarmeunits Termix VMTD ISO og Termix VMTD opbl. ISO er populære valg til direkte forsyning af rumvarme og varmt brugsvand.

Bag facaden gemmer der sig flere praktiske fordele, som er med til at lette både tilgang og funktionalitet. For eksempel kan den øverste del af isoleringskappen fjernes separat for nem adgang til elektronikken.

Termix VMTD ISO og Termix VMTD opbl. ISO er begge monteringsklare og nemme at installere bl.a. takket være de indbyggede ledningskanaler i isoleringskappen.

Fordele:

-  Nem adgang til ECL, måler m.v.
-  Nem ledningsføring i kanaler
-  Nem montering af udeføler
-  Nemt skift fra gammel til ny unit



Termix VMTD ISO og Termix VMTD opbl. ISO lever op til isoleringskravene i DS452. Begge units bidrager derfor til en driftsøkonomi i absolut topklasse, ligesom de sikrer en høj komfort.

Turbulente tider

Krigen i Ukraine og den fortsat ulmen-
de corona-pandemi betyder store og
uforudsigelige prisstigninger på en lang
række af de materialer, som medlems-
virksomhederne er afhængige af.

Markedssituationen besværliggør
den daglige tilbudsgivning og er særligt
udfordrende, når det gælder de store
entrepriseopgaver.

Hos TEKNIQ Arbejdsgiverne følger vi
situationen tæt og yder løbende indi-
viduel rådgivning til et stigende antal
medlemmer, som efterspørger råd om
konkrete, kontraktretlige udfordringer.
Derudover har vi holdt møder med en
række af de største offentlige bygherrer,
relevante myndigheder og andre organi-
sationer, som for eksempel Bygherrefor-
eningen og Vejdirektoratet. Målet med

møderne er ikke at ændre udbudsregler-
ne. Det handler om, hvordan man bruger
reglerne. Der er nemlig undtagelsesbe-
stemmelser, der gør det muligt at ændre
kontrakter ved uforudsete forhold – for
eksempel de markedsmæssige rystelser
krigen i Ukraine har medført.

Generelt bliver vi mødt med forståelse,
og vi har også noteret os, at Økonomisty-
relsen har været ude at opfordre offentli-
ge myndigheder til at udvise fleksibilitet
og holde fast i det gode samarbejde, når
deres leverandører er udfordrede. Det er
positivt.

Men når det er sagt, er det lige nu
umuligt at forudsige, hvordan krigen i
Ukraine udvikler sig, og om corona-pan-
demien blusser om igen til efteråret.
Dermed kan det ikke afvises, at vi kigger

ind i en økonomisk nedtur, der vil dæm-
pe aktiviteten i branchen betragteligt.
Det er turbulente tider, og det er vigtigt,
at branchens virksomheder er forberedte
på, at konjunkturerne kan være på vej til
at vende.

Samtidig skal man selvfølgelig være
klar til at gribe de forretningsmuligheder,
der opstår, når et samlet land og hele
EU med ét ønsker at blive uafhængig af
Putins gas. Det har sat ekstra skub i den
grønne omstilling, som rummer en række
forretningsmuligheder for el-, vvs- og
industrivirksomhederne.

De muligheder var i fokus på vores
netop overståede årsmøde, hvor vores
"værktøjs-kogebog"; rapporten "Fremti-
dens forretning – 20 grønne og digitale
forretningsmuligheder for industri- og
installationsvirksomheder", blev offent-
liggjort.

"Kogebogen" giver 20 konkrete, digitale
eller grønne best practice-løsninger, som
for eksempel hvordan apps, solceller
eller VR-briller kan styrke din topline
eller bundlinje. De 20 eksempler, der
omsætter de fine ord om grøn og digital
omstilling til konkret virkelighed, kan
findes på teknik.dk.

Læs mere om prisstigninger side 10.

"Det kan ikke afvises, at vi kigger
ind i en økonomisk nedtur, der vil
dæmpe aktiviteten i branchen
betragteligt. Det er turbulente
tider, og det er vigtigt, at
branchens virksomheder er
forberedte på, at konjunkturerne
kan være på vej til at vende."

Troels Blicher Danielsen, administrerende
direktør, TEKNIQ Arbejdsgiverne



Forsidefoto: Joachim Rode

TEKNIQ ARBEJDSGIVERNE

Udgiver:
TEKNIQ Arbejdsgiverne
Industri & Installation

Paul Bergsøes Vej 6
2600 Glostrup
Tlf. 43 43 60 00
teknik@teknik.dk
www.teknik.dk

**Ansvarshavende
redaktør:**
Lasse Andersen
lan@teknik.dk

Redaktør (Industri)
Jan V. Kristensen
jak@teknik.dk

Journalist
Michael Degn
Christensen
mdc@teknik.dk

Layout:
Karin Winther
kwi@teknik.dk

Annoncer:
Louise Andersen
annonce@teknik.dk
Tlf.: 31 90 11 55

Abonnement:
Michael Andersen
man@teknik.dk

Oplag:
Distribueret,
kontrolleret oplag:
7.300

Tryk:
Stibo Complete

Citat er tilladt med
angivelse af Fagbladet
Industri & Installation
som kilde

Indhold

Industri & Installation # 2 - 2022

	El	Vvs	Industri
03 Leder	12 Fra elinstallatør til it-virksomhed	28 Gasforretning får nyt liv med varm luft	44 Mange ordrer i nyt forsvarsforlig
06 Småt & Godt	18 Jobcentret rykker ud til installatørerne	31 Vejen væk fra gassen	48 Fem byder på forsvarsopgaver i Gilleleje
10 Prisstigninger på rekordniveau	20 Dobbelt kraniebrud satte stopper for karrieren	34 Ventilation løser tilbagevendende problem i skolerne	50 Tænk forsvaret ind i din kundeportefølje
60 Navne	22 Spørgeboks	38 Spørgeboks	52 KSM gearer op til vækst
	24 Installatører efterspørger kvindelige medarbejdere	40 Kommuner har vidt forskellige regler for zink	54 Fleming Frederiksen ind i erhvervsfremme bestyrelsen
	26 Installationsvirksomheder nomineret til arbejdsmiljøprisen	42 Ophævelse af uddannelsesaftale koster 40.000	56 Må man kontakte en syg medarbejder?
			57 Aslak tabte 15 kg i vildmarken
			58 Brdr. Petersen runder 100 år som søskende-firma



Side 12

Fra el-installatør til it-virksomhed

Hos Lytzen IT, som er skabt ud af en klassisk elinstallationsforretning, fylder cybersikkerhed en stadigt stigende del af omsætningen. Den udvikling vil kun fortsætte, lyder det fra direktøren.



Side 42

”En uddannelsesaftale er uopsigelig efter prøvetidens udløb, og derfor skal man have sin dokumentation i orden, hvis man vil hæve aftalen med begrundelsen væsentlig misligholdelse”.

Kim Koch, advokat og konsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne

Side 44

Mange ordrer i nyt forsvarsforlig

Som følge af det nye forsvarsforlig får Forsvaret 18 milliarder kroner ekstra frem til 2033. Der skal købes mere dansk end nogensinde før – og flere SMV'er skal tænkes ind i leverandørkæderne.

Side 31

Vejen væk fra gassen

Naturgassen skal helt ud af rørene senest i 2030. Vejen dertil er brolagt med varmepumper og fjernvarmerør. Derfor vil installatørerne de kommende år få ualmindeligt travlt som frontsoldater i den grønne omstilling.

Bevar **friheden**

– husk at sikre dig i tide

Book et møde på
www.pfs.dk

– eller ring på
33 93 86 00

**Som selvstændig
bestemmer du selv
– også hvornår du
vil gå på pension**

Få styr på dine forsikringer,
mens du er rask, og begynd at
spare op så tidligt som muligt.





Mere end 10.000 tilskud samler støv

Over 10.000 boligejere, som har fået tilsagn om tilskud fra Bygningspuljen i 2020 og 2021, har endnu ikke udnyttet den økonomiske håndsrækning, oplyser Energistyrelsen. Samlet set er der i perioden givet 26.000 tilsagn fordelt

på cirka 18.000 varmepumpeprojekter og omkring 8.000 andre projekter. Ansøgerne har to år til at udnytte tilskuddet.

TEKNIQ Arbejdsgiverne i I MEDIERNE



”Et godt bud – med den store usikkerhed der trods alt er – er at varmepumperne kan erstatte cirka 200.000 gasfyr i løbet af de kommende fem-seks år.”

Troels Hartung, chefkonsulent i TEKNIQ Arbejdsgiverne, i dagbladet Politiken

5,1

procent. Så meget har inflationen været på fra marts 2021 til marts 2022.

Tilbyd sundhedstest

Alle medarbejdere, der er omfattet af PensionDanmarks sundhedsordning, kan tage en gratis sundhedstest, som giver et personligt overblik over deres fysiske og psykiske sundhed. Ud fra testen får medarbejderne et træningsprogram, som er tilpasset deres behov, med beskrivelser, illustrationer og videoklip. Læs mere på pension.dk/sundhed



Klagesager stiger en anelse

Sidste år klagede 225 private kunder over installatørernes arbejde til Ankenævnet for Tekniske Installationer. Det er en lille stigning i forhold til året før, hvor ankenævnet modtog 175 klager. 19 sager blev afvist af ankenævnet i 2021, mens tallet i 2020 var 14.

– Stigningen i antallet af modtagne sager er et udtryk for, at der har været rigtig travlt i branchen. Corona har ikke ramt installationsbranchen på aktiviteten – snarere tværtimod. At der omvendt er flere klagesager, som er blevet afvist, kan skyldes, at de ikke egner sig til at blive behandlet i ankenævnet, og derfor må parterne gå videre med sagen ved domstolene, siger Rikke Schjødt Christensen, der er sekretariatschef i Ankenævnet for Tekniske Installationer.

Uenighed om pris og kvalitet er årsagen til hovedparten af sagerne.

Det læser I på tekniq.dks nyhedssektion

Sådan tolker du nye varmepumperegler

Tæller helligdage med i forældreorlov?

110 ulovlige gasinstallationer anmeldt

Mest læste historier på tekniq.dk/nyheder i perioden 1. marts til 30. april

Flere kvinder på tekniske uddannelser

De seneste år er et stigende antal kvinder startet på de tekniske erhvervsuddannelser. Det gælder eksempelvis elektrikeruddannelsen, hvor antallet af kvindelige lærlinge er fordoblet siden 2015. Den samme tendens ser man på vvs-energiuddannelsen, hvor antallet af kvinder er tredoblet siden 2014.

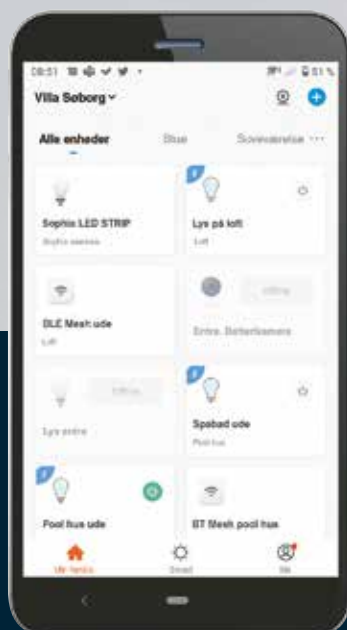


MALMBERGS SMART CONNECT

Malmbergs Smart Connect er et system som er udviklet til at kunne installeres i både gamle og nye boliger. Systemet kan udvides efter behov. Systemet omfatter bl.a styring af lys, elvarme, alarmer og overvågning.

- Styr alle dine enheder, hvor end befinder dig
- Understøtter stemmestyring via Amazon Alexa og Google Home
- Med funktioner som scener, astrour og timer
- Del app'en med din familie, op til 100 brugere
- Modtag beskeder og bliv opdateret om hændelser i dit hjem
- Op til 50 boliger i samme app
- Op til 1000 produkter i samme installation
- Mere end 150 forskellige produkter i sortimentet

 Bluetooth®  wifi  zigbee



Se hele Smart Connect sortimentet



MALMBERGS APP



Google Home
amazon alexa

Lysdæmpere • Relæer • Downlights • Drivere • Gateway's • LED-lyskilder • LED-paneler • LED-strips • Magnetkontakter • Modtagere • PIR-sensorer • Plafonder • RF-fjernbetjener • Røgsensorer • Sirener • Smart Moduler • Mobil stikkontakt • Temperatur-/fugtighedssensorer • Vandlækagesensorer • Overvågningskameraer etc.



WiFi Overvågningskamera (99 170 50)



Bluetooth LED-downlight (99 746 60)

MALMBERGS

BE BRIGHTER

TEKNIQ Arbejdsgiverne i I MEDIERNE



”Vi skal som samfund sørge for at komme væk fra russisk gas for borgerne, så vi ikke kommer til at mangle gas til virksomhederne.”

Troels Blicher Danielsen, administrerende direktør i TEKNIQ Arbejdsgiverne, på TV2 News



Husk frist for fradrag

Hvis din kunde skal have et håndværkerfradrag på årsopgørelsen for 2022, skal fakturaen for udført arbejde være betalt senest 31. maj i år. Håndværkerfradraget eller BoligJobordningen, som er det officielle navn, blev afskaffet fra den 1. april i år.

Kemp & Lauritzen flytter i Esbjerg

Teknikentreprenøren Kemp & Lauritzen flytter al sin aktivitet i og omkring Esbjerg til en ny lokation på Esbjerg Havn. Gennem det seneste år har Kemp & Lauritzen foretaget en totalrenovering og energioptimering af det nye domicil, så det lever op til nutidens standarder med bæredygtig genanvendelse for øje.



Nyt samarbejde om efteruddannelse
Solar og IBA Erhvervsakademi Kolding er gået sammen om at udvikle ECTS-givende efteruddannelser rettet mod blandt andet installationsvirksomhederne. Uddannelserne kommer til at handle om alt fra projektledelse og forretningsudvikling til teknologi og energiløsninger.

Seniorer bør blive længere på arbejdsmarkedet

Det er ikke den rette medicin for hverken dansk økonomi eller den enkelte dansker, når Pensionskommissionen, som i starten af maj kom med sine anbefalinger, primært fokuserer på at bremse stigningen i folkepensionsalderen. Det mener TEKNIQ Arbejdsgiverne, som i stedet anbefaler, at man fra politisk side arbejder for at motivere seniorerne til at beholde tilknytningen til arbejdsmarkedet.

– Undersøgelser viser jo, at der er stadig færre, som ender med at trække sig fra arbejdsmarkedet på grund af helbredet. Som mennesker har vi tendens til at undervurdere både den sunde aldring, vi gennemgår, og ikke mindst den teknologiske udvikling og de hjælpemidler, der kommer til undervejs, siger Troels Blicher Danielsen, der er administrerende direktør i TEKNIQ Arbejdsgiverne.



Trist status quo for erhvervsuddannelser

20,0 procent af folkeskolernes afgangselever har i år valgt at fortsætte deres uddannelsesvej på en erhvervsuddannelse. Sidste år var tallet 19,9 procent. Det viser tal fra Børne- og Undervisningsministeriet.

Hos TEKNIQ Arbejdsgiverne ærgres man sig over, at det stadig ikke er lykkedes at få flere unge til at søge ind på erhvervsskolerne.

– Det er både trist og faktisk også lidt uforståeligt, at vi ikke har formået at dreje strømmen af unge i retning af erhvervsuddannelserne. Og vi er i hvert fald langt fra målet om, at 30 procent af de unge skal vælge disse uddannelser i 2025, siger Tina Voldby, der er underdirektør hos TEKNIQ Arbejdsgiverne.

71,6 procent af afgangseleverne valgte i år en gymnasial uddannelse.



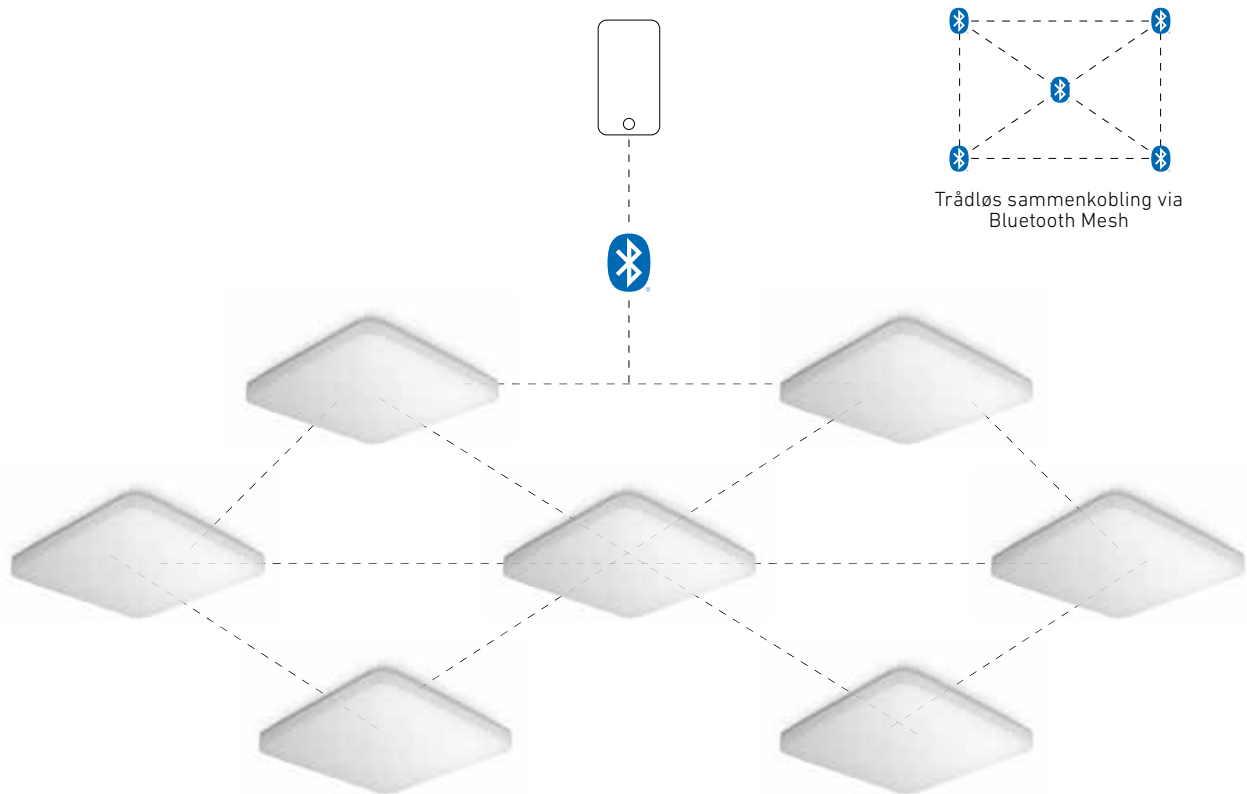
Ny kølesektion

TEKNIQ Arbejdsgiverne styrker køleområdet og etablerer derfor en kølesektion målrettet virksomheder, der arbejder med køleanlæg og varmepumper til industriel og erhvervsmæssig brug. Oprettelsen blev markeret med et årsmøde den 9. maj.

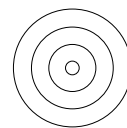
Læs mere på teknik.dk.

Sensorteknologi

Connected Lighting



Du kan spare meget energi ved brug af moderne LED-belysning kombineret med bevægelsessensor. Men du kan opnå meget mere. Når LED-lys og bevægelsessensor integreres i et gennemtænkt intelligent belysningsystem, giver dette et yderligere besparelsespotentiale på op til 81%.



360° højfrekvenssensor



Digital justering af sensorens rækkevidde Ø 1-10 m

Connected lighting fra STEINEL er baseret på Bluetooth Mesh. Intelligent lysstyring har aldrig været nemmere end nu, når det gælder ligetil tilslutningsmuligheder og programmering.



Få mere information om
Connected lighting.
Scan QR koden

WEXOE

Lejrvej 31, 3500 Værløse
www.wexoe.dk
Tlf. (+45) 45465800



Materialepriser på rekordniveau

Krig og corona skaber rekordhøje materialepriser, som i stigende grad udfordrer branchen. TEKNIQ Arbejdsgiverne opfordrer til, at medlemmerne giver tilbud og kontrakter ekstra opmærksomhed.

Priserne på de komponenter og materialer, som TEKNIQ Arbejdsgivernes medlemmer dagligt er afhængige af, stiger i øjeblikket kraftigt. Og prisstigningerne hører ikke til i peanuts-afdelingen.

Det skyldes, at produktionen af de råstoffer, som bruges i komponentfremstillingen, er udfordret af krigen i Ukraine og nye corona-udbrud i Kina, hvor myndighederne gennemfører omfattende nedlukninger ved blot enkelte sygdomstilfælde.

– Flere af de lande, som producerer råstoffer til hele verden, er lammede enten af krig eller coronapandemi. Det betyder, at der kommer færre råstoffer ud på markedet, og dermed bliver der også færre færdige komponenter. Og når udbuddet er lavt, mens efterspørgslen stadig er høj, så stiger priserne, forklarer Maria

Schougaard Berntsen, der er cheføkonom i TEKNIQ Arbejdsgiverne.

Danmarks Statistiks producent- og prisindeks for den samlede danske produktion er steget med godt 29 procent siden marts 2021, mens det såkaldte LME-index, der angiver et vægtet gennemsnit af prisudviklingen på aluminium, zink, kobber og bly, er steget til det højeste niveau i 25 år.

Installatører udfordret

Situationen giver grå hår i hovedet hos branchens ledere, og TEKNIQ Arbejdsgiverne får mange henvendelser fra medlemsvirksomheder, som søger rådgivning om, hvordan man håndterer de stigende priser.

Maria Schougaard Berntsen konstaterer, at den enkelte virksomhed ikke har

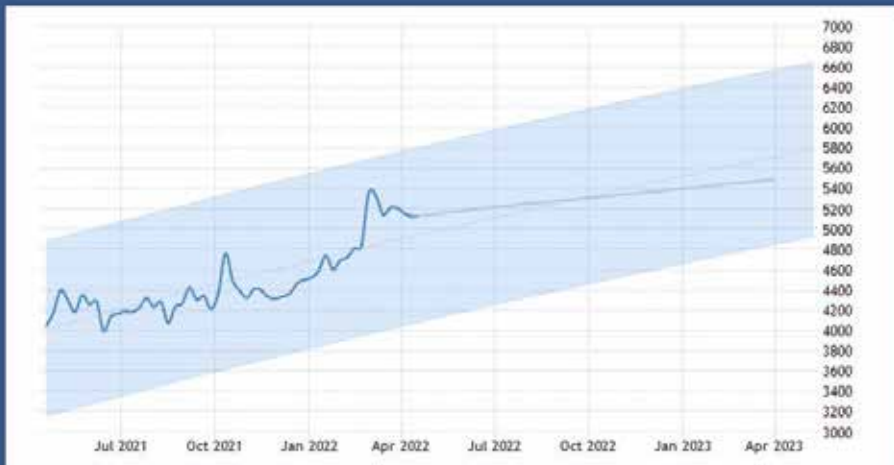
nogen mulighed for at ændre på situationen i Ukraine eller eksempelvis få åbnet corona-lukkede havne i Shanghai. Derfor handler det om at tilpasse sig situationen og tage de forholdsregler, som er mulige.

– I de her turbulente tider skal der fuld fokus på supply chain management. Det er vigtigt at have en tæt dialog med sine leverandører om leveringstider og også tage stilling til, om man vil lægge bestillinger ind tidligere, end man plejer og måske købe nogle komponenter til lager, når muligheden byder sig – selvfølgelig med en nøje afvejning af risikoen, lyder det fra cheføkonomen.

Hun anbefaler også, at virksomhederne giver sine tilbud og kontrakter ekstra opmærksomhed.

– Når priserne kan svinge med meget

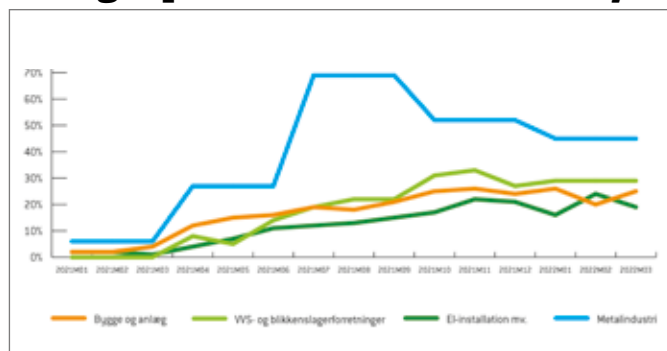
Prisudvikling – LME – index



Kilde: TradingEconomics

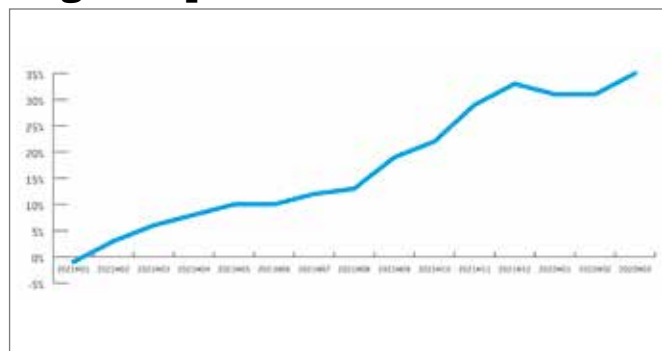
LME-indekset viser et vægtet gennemsnit af prisudviklingen på aluminium, kobber, zink og bly. Indekset ligger på det højeste niveau i 25 år.

Mangel på materialer eller udstyr



Kilde: Danmarks Statistik.

Stigende priser



Producent- og prisindekset for den samlede danske produktion for alle brancher. Indekset er steget med 29,3 procentpoint i forhold til marts 2021. (Danmarks Statistik)

kort varsel, så kan det være en fordel, at man arbejder med korte frister på de tilbud, man afgiver, så al overskuddet ikke bliver ædt af prisstigninger, allerede inden tilbuddet er accepteret. Og så skal man sørge for at bruge mulighederne for at prisregulere, når det er muligt, siger Maria Schougaard Berntsen og fortsætter:

- Og hvis man sidder med en konkret sag, hvor man er i tvivl om, hvilke muligheder man har, så udnyt medlemskabet af TEKNIQ Arbejdsgiverne, og få en snak med advokaterne i sekretariatet.

TEKNIQ Arbejdsgiverne holder også et webinar den 20. maj kl. 10, hvor du kan få seneste nyt om prisstigningerne, samt nogle generelle gode råd til, hvordan du skruer dine kontrakter sammen bedst muligt. ●

”Når priserne kan svinge med meget kort varsel, så kan det være en fordel, at man arbejder med korte frister på de tilbud, man afgiver, så al overskuddet ikke bliver ædt af prisstigninger.”

Maria Schougaard Berntsen, cheføkonom,
TEKNIQ Arbejdsgiverne





FRA EL- INSTALLATØR TIL IT- VIRKSOMHED

Hos Lytzen IT, som er skabt ud af en klassisk elinstallationsforretning, fylder cybersikkerhed en stadig stigende del af omsætningen. Den udvikling vil kun fortsætte, lyder det fra direktøren.

Tekst: MICHAEL DEGN
Foto: HANS RAVN



► Der er ikke så langt fra kabler og stikdåser til computere og ip-adresser, som man kunne tro. Fagene lapper i stigende grad ind over hinanden og skaber mulighed for at opdyrke nye forretningsområder.

Det kender Christian Foghsgaard alt til. Han er administrerende direktør i nordjyske Lytzen IT, der i 2001 blev født ud af elinstallationsvirksomheden Lytzen A/S. På det tidspunkt var TDCs monopol blevet brudt, og internettet begyndte for alvor at tage fart. Senere medførte finanskrisen, at store og mellemstore virksomheder outsourcede deres it-drift.

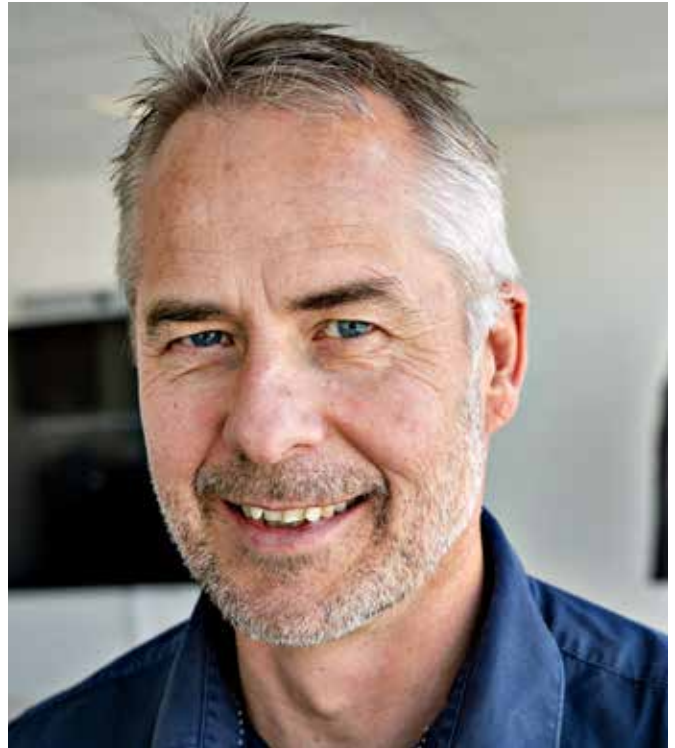
– Vi så et forretningspotentiale i outsourcingbølgen af it-driften, og siden kom it-sikkerheden til, siger Christian Foghsgaard.

Den manøvre kan andre elinstallatører også udføre. En del laver allerede netværksløsninger, så der behøver ikke at være så langt til at tage skridtet fuldt ud og lave en it-virksomhed. For eksempel ved at bruge en eller to af sine store kunder som udgangspunkt, lyder rådet fra direktøren. Det er dog vigtigt at være sit ansvar bevidst fra starten.

– Som håndværksvirksomhed skal man gøre sig klart, at man ikke kan gøre det her på halv tid. Det er døgnet rundt, og derfor koster de første kunder penge. Man skal have beredskabet kørende fra dag ét, hvilket kræver en investering, siger Christian Foghsgaard.

Cybersikkerhed i vækst

De seneste år har cybersikkerhed fyldt mere og mere i hverdagen for virksomhedens 60 medarbejdere. For ti år siden tegnede området sig for få procent, men siden er det vokset til 15-25 procent af forretningen.



Christian Foghsgaard har været med hele vejen i Lytzen IT de seneste godt 20 år. Først som salgsmanager og siden som salgsdirektør. Sidste sommer indtog han posten som administrerende direktør i den nordjyske it-virksomhed.

FREMTIDENS FORRETNING

Lytzen IT er en af i alt 20 virksomheder, der er nævnt i ny rapport, som TEKNIQ Arbejdsgiverne har fået udarbejdet.

Under overskriften "Fremtidens forretning" er det tanken at vise eksempler på gode, grønne og digitale forretningsidéer inden for industri- og installationsvirksomheder. Der er identificeret 14 mulige udviklingsområder i alt fra cybersikkerhed til vedvarende energi.

Følgende installationsvirksomheder – ud over Lytzen IT – er brugt som eksempler i rapporten:



Frederiksen VVS:

Virksomheden benytter et flådestyringssystem, hvor alle servicebiler er understyret med en sporingssenhed, som viser, hvor bilen befinder sig. Det reducerer transporttid ud til kunden.

Solceller genererer energi til opvarmning, lys og strøm til alle deres bygninger samt til to elbiler. 13 procent af flåden er emissionsfri i dag, men målet er 80 procent i 2030.



GK Danmark:

Virksomheden har udviklet to apps, 'Fokus' og 'Servicemenuen', til at optimere arbejdsgange.

'Fokus' bruges til koordinering af arbejdsopgaver, hvor teknikeren får tilsendt en opgave. Herefter kan teknikeren registrere den som 'i gang' og 'færdig' samt time- og materialeforbrug plus billeder som dokumentation.

'Servicemenuen' er en salgssapp, som en tekniker kan bruge til - i realtid - at registrere kundens behov og ønsker i prædefinerede kategorier, hvorefter der genereres et tilbud.

Derudover køber GK Danmark materialer hos leverandører og producenter, som kan levere mere klima- og miljøvenlige produkter. Det gælder særligt kemiske produkter og kontorartikler.





Virksomheden gør selv meget for at uddanne nye, kvalificerede medarbejdere.



Finn. L. & Davidsen (FLD):

Installations-

virksomheden har erstattet fysiske besigtigelser af opgaver med en digital løsning. Kunden kan online bestille tre forskellige modeller:

- 1) Varer inklusive montering med en fast pris.
- 2) Booke en opgave til en fast timepris.
- 3) Få et skræddersyet tilbud ved at beskrive opgaven og uploade billeder og/eller video.



SIF Gruppen:

SIF er blandt de førende i installationer til velfærdssektoren i Danmark, for eksempel plejehjem. Derfor har virksomheden udviklet en løsning, der sikrer, at demente borgere ikke bevæger sig udenfor uden at være under opsyn.

Det sker ved, at SIF Gruppen har opsat sensorer på dørene, så det fra centralt hold kan ses, når dørene åbnes. Virksomheden har også god erfaring med et gulv, som kan overvåge, hvorvidt borgeren er faldet i boligen eller forudsige sygdomme ved at registrere, hvor mange gange den enkelte borger går på toilettet.



KM Telecom:

Virksomheden er førende på området

for installation af indendørs antenneanlæg (såkaldte DAS-anlæg, der er compatible med 5G). Kombinationen af tætte byggerier, facader med specielle materialer og mange mennesker betyder, at indendørs mobildækning bliver dårlig og ustabil. Formålet med et DAS-anlæg er at sikre optimal og permanent indendørs mobildækning.

Forventningen er, at DAS-anlæg på sigt vil erstatte internetroutere de steder, hvor der ikke ellers kan opnås stabil og permanent mobildækning.



Mariendal:

Mariendal udbyder totallosninger

indenfor varmepumper, men i stedet for at foretage ad hoc serviceringer af varmepumper, tilbyder Mariendal deres kunder en aftale om løbende servicering. Aftalen indebærer et årligt besøg af en certificeret tekniker, som både foretager en funktionstest på varmepumpen, afprøver og kontrollerer, at alt er, som det skal være, og renser den. ▶

► – De næste ti år ser jeg et voksende marked for cybersikkerhed, hvor virksomhederne vil følge samme trend. Flere vil outsource ydelsen, fordi det kræver flere resurser, siger Christian Foghsgaard.

Der er med andre ord penge at hente i at sikre andre virksomheder mod angreb fra internettets mørke kræfter. Det kræver bare lidt af en investering at få certificeret medarbejderne, som kan koste alt fra 100.000 – 1 million kroner. Dertil kommer selve lønnen under uddannelsen.

– Det er en stor investering, hvis man vil ind i det her marked, men det kan også gøres for mindre, end vi har gjort. Der findes mange cloudprodukter, der ikke er så dyre, men hvor det bare kræver viden om, hvad der kommer ud, siger Christian Foghsgaard.

Trods væksten i markedet for cybersikkerhed er det stadig it-drift for andre virksomheder, der fylder mest i om sætningen, men de to områder går hånd i hånd. Af samme årsag forventer direktøren, at cybersikkerhed vil fortsætte sin markante vækst.

– Cybersikkerhed kommer aldrig til at fylde hele vores forretning, da den er bygget op om drift, men om fem år forventer jeg, at det vil fylde 30-40 procent, siger Christian Foghsgaard.

Virksomheden leverer i dag ydelser til en lang række store kunder med typisk 500-2000 brugere. De tæller alt fra banker til vindmøllefabrikanter landet over. Hovedkontoret ligger i Hjørring, men der er også regionsafdelinger i Aalborg og Tåstrup på den københavnske vestegn.

Bruttofortjenesten var sidste år på godt 42 millioner kroner med et årsresultat på 2,1 millioner kroner. ●



FREMTIDENS FORRETNING



Zink:

Den storkøbenhavnske elinstallatør fokuserer primært på erhvervskunder. Virksomheden supplerer dog sine indtægter ved installation af solcelleanlæg. Typisk kommer henvendelserne igennem partnerskaber med øvrige installationsvirksomheder i lokalområdet.

Zink er VE-godkendt installatør til solceller, varmepumper og jordvarme. Certificeringen giver en række forretningsmuligheder for Zink.



Bravida:

Teknikentreprenøren har sat en række mål frem mod 2045, som dækker over både reduktion af CO₂, fokus på genbrug, bæredygtighed og brug af vedvarende energikilder i kontorbygninger:

2023:

Bravida vil benytte elektricitet fra vedvarende energikilder i 100 procent af deres faciliteter.

2025:

Bravidas CO₂-udledning skal være reduceret med 30 procent i forhold til 2020-niveaulet.

2030:

Bravidas CO₂-udledning skal være reduceret med 55 procent, og det er ambitionen, at Bravida skal hjælpe deres kunder med at nå samme mål.

2045:

Bravidas forsyningskæde skal være klimaneutral.



Blue-Tech:

Virksomheden arbejder aktivt med udvalgte af FNs verdensmål. For Blue-Tech betyder det blandt andet optimering af al virksomhedsrelateret kørsel for at spare CO₂, materialer og komponenter af god kvalitet, der kan repareres og genanvendes.

Affaldet fra en opgave genbruges eller bortskaffes på den mest miljø- og klimavenlige måde. Blue-Tech bruger bæredygtighedsplatformen Valified at måle, rapportere og dokumentere sin indsats.



Installatører og elektrikere tilbydes

Ny forretningsmulighed med god energi

Bliv forhandler af solcelleanlæg fra en af de mest erfarne leverandører i Danmark. Vi giver dig nu mulighed for at udvide din forretning uden at investere tid og penge.

Dine fordele som forhandler

- Merindtjening uden at stå med bøvlet
- Adgang til viden fra specialister
- Effektberegning og dokumentation er klaret for dig.
- Skarpe priser via b2b portal

Med et unikt forhandler login kan du nemt se dine priser, bestille produkter og følge ordren fra start til slut. Alt du skal gøre er, at lave aftalen med din kunde og bestille anlægget på vores b2b webshop med ønskede montering.

Se mere om mulighederne

Se dine muligheder på klimaenergi.dk for dig som installatør. Vi hjælper dig gennem hele processen med valg af komponenter, montage og myndighedsbehandling.



Tlf: 75 76 17 00
post@klimaenergi.dk
klimaenergi.dk



Jobcentret rykker ud til installatørene



Virksomheds-konsulent Erik Landgreve (th) holder møde med nye kandidater til job i SIF.

Et nyt samarbejde mellem SIF Gruppen og det lokale jobcenter har sat skub i rekrutteringen af medarbejdere til både faste stillinger og fleksjob. Nu er konceptet ved at blive udbredt til gavn for flere virksomheder.

Hver morgen tropper to medarbejdere fra Gladsaxe Jobcenter op hos SIF Gruppen for at sikre arbejdskraft til gavn for begge parter. Det utraditionelle samarbejde har vist sig at være den helt rette løsning til at få flere ud på arbejdsmarkedet.

– Det betyder, at vi har fået 15 medarbejdere fra jobcenteret i funktioner fra lager til markedsføring. Tidligere fik vi ingen, da vi simpelthen ikke havde overskud til det, siger Lars Mejlby, administrerende direktør i SIF Gruppen.

De to virksomhedskonsulenter sidder på matriklen fra klokken 7-9 alle hverdage. Det har de gjort i godt et halvt år, og nærheden til virksomheden betyder, at der er en langt bedre fornemmelse for, hvad der er brug for. Nogle kommer i kortvarige praktikforløb for at blive sluset ud på arbejdsmarkedet, mens andre ender med at blive fastansat.

– Jobcentret fanger behovet, når de er her hver dag. Hvis vi for eksempel mangler en arbejdsmand, så kan de måske skaffe to medarbejdere i fleksjob i stedet for, siger Lars Mejlby.

SIF Gruppen tog initiativet til at gå nye veje i samarbejdet med jobcentret, og

Indehaver af Caempell El-Anlæg, Henrik Eckermann (th) vil gerne gøre brug af samarbejdet med jobcenteret, og har derfor været til netværksmøde hos Lars Mejlby, administrerende direktør i SIF.

målet er at brede konceptet ud til gavn for de andre nabovirksomheder i området. Konkret forestiller han sig en pavillon-løsning, så virksomhedskonsulenterne er tilgængelige for flere virksomheder.

– Det er nemt nok at læne sig tilbage, men vi er som virksomheder også nødt til selv at tage et initiativ, i stedet for at læne os tilbage og sige at systemet ikke fungerer, siger Lars Mejlby, der betragter samarbejdet som lige dele rekruttering af manglende arbejdskraft og socialt ansvar.

Anderledes samtaler

Erik Landgreve og Søren Rommelhoff er de to virksomhedskonsulenter, der har deres daglige gang hos SIF. De er begge fulde af roser over projektet, som kommer alle parter til gode. Nøgleordet er nærhed.

– Vi mærker organisationen og kan derfor også forstå behovet bedre, så vi kan tilbyde kandidater af alle typer til virksomheden, siger Erik Landgreve.

Han ser det som helt oplagt at udvide samarbejdet, så flere virksomheder i kommunen kan få gavn af det.

– Der sker noget med folk, når de kommer til en bygning, hvor der står ”jobcenter”. Derfor er den her nytænkning meget positiv, og jeg kunne godt forestille mig en løsning, hvor vi kørte rundt på forskellige lokationer og på den måde var i nærheden af virksomhederne, siger Erik Landgreve.

Søren Rommelhoff uddyber effekten af at bevæge sig fysisk ud i virksomhederne.

– Vi har fingeren på pulsen på en anden måde i forhold til virksomhedernes behov. Man kan sige det sådan, at når man er på jobcentret, så arbejder man med borgeren. Her arbejder vi med virksomheden, siger Søren Rommelhoff.

Til gavn for flere

SIF Gruppen har netop dannet rammen om et netværksmøde med jobkonsulenterne og en lang række forskellige virksomheder i lokalområdet. Målet er at hjælpe endnu flere virksomheder med arbejdskraft, hvilket har vakt interesse hos Caempell El-Anlæg ApS, der bor på den anden side af vejen.

– Det er meget svært at få fuldtidsselektorer i øjeblikket, men vi kunne også godt have brug for flere elektrikere på deltid til at efterse byggestrøm for eksempel. Det kunne også være andre typer af medarbejdere, der kan gå til hånde i virksomheden, siger Henrik Eckermann, der er administrerende direktør og indehaver.

Caempell El-Anlæg ApS har 35 medarbejdere, hvoraf de ni er lærlinge.

Der endnu ikke truffet nogen beslutning om en mulig pavillonløsning, men alene snakken på tværs af virksomhederne gør, at de kan hjælpe hinanden med mulige kandidater til forskellige job.

– Vi er mange ejerledere sammen, som kan henvise til hinanden, siger Lars Mejlby, administrerende direktør i SIF Gruppen. ●



Jann Ditlev kontrollerer byggestrømmen hos SIF og kan på den måde dyrke det elektrikerfag, som et voldsomt færdselsuheld for ti år siden ellers satte en stopper for.

Dobbelt kraniebrud satte stopper for karrieren

Et voldsomt færdselsuheld sendte Jann Ditlevs elektrikerkarriere ud i det uvisse. Nu har han fået en ny chance hos SIF Gruppen.

For ti år siden ramlede Jann Ditlevs liv sammen. Han blev kørt ned på cykel, fik dobbelt kraniebrud og sendt i kunstigt koma i tre uger. Da han vågnede, var intet ved det gamle.

– Jeg kunne ikke binde mine egne snørebånd. Der var rigtig meget, jeg ikke kunne, siger Jann Ditlev.

Han fortæller sin historie, mens han tager en kort pause fra sit nuværende fleksjob hos SIF Gruppen i Gladsaxe. Her arbejder han tre dage om ugen to-tre timer ad gangen med at kontrollere byggestrømmen, inden apparaterne bliver sendt videre i systemet. Det er

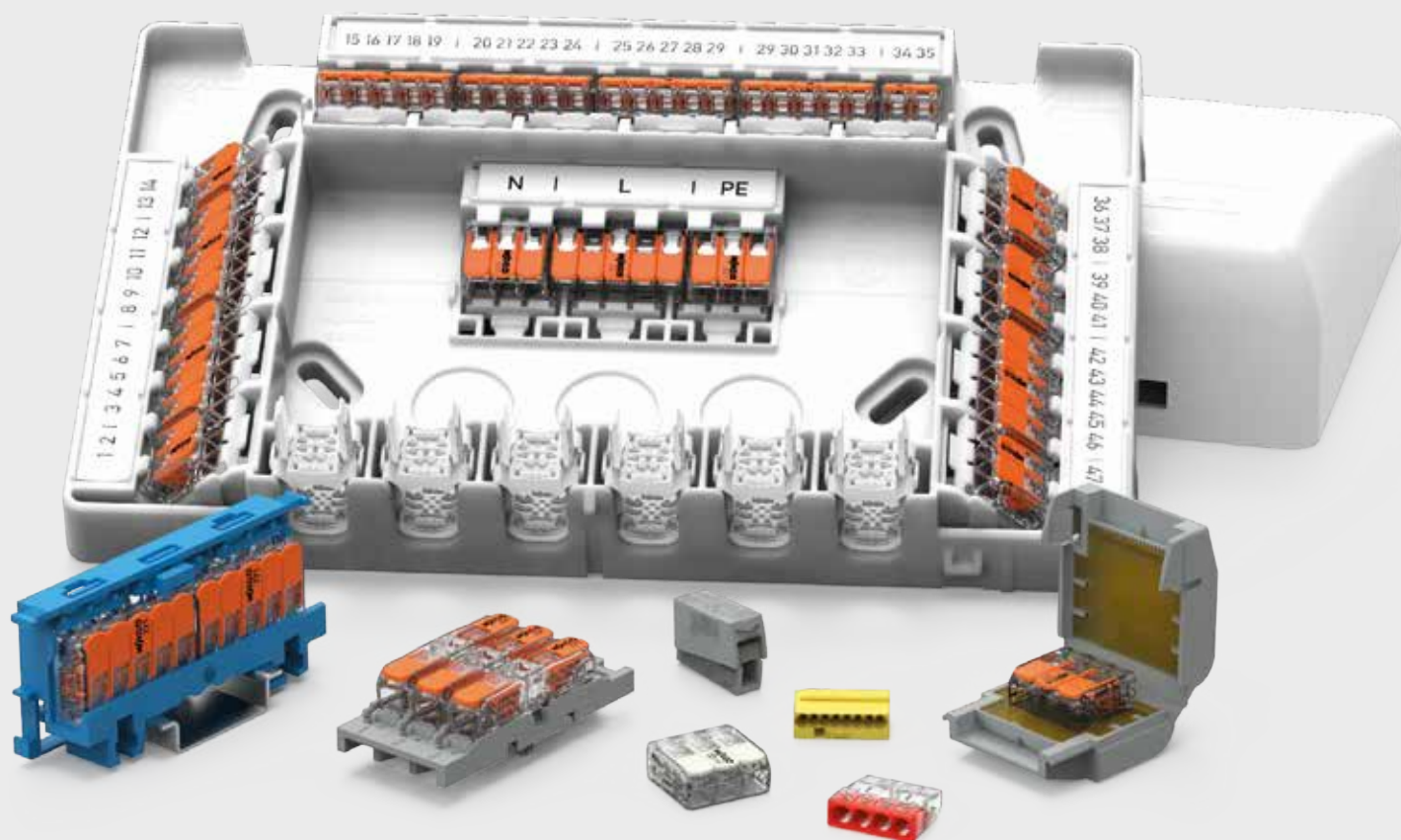
resultatet af en langstrakt kamp for at komme tilbage til noget, der minder om det elektrikerfag, han siden 1985 havde været en del af.

– Jeg var ked af det, for jeg ville rigtig gerne tilbage faget, siger Jann Ditlev.

Efter et par år i Silvan endte han med at få tilbudt et fleksjob hos SIF som følge af samarbejdet med jobcentret og installationsvirksomheden. Han døjer fortsat med nogle handicap som eksempelvis nedsat syn i knæhøjde, men har det seneste halve år været en del af holdet hos SIF, hvilket giver ham en masse indhold i hverdagen.

– Det her passer mig rigtig godt. Det er en god arbejdsplads, der tager hånd om mig, og hvor jeg kan være en del af firmaet, siger Jann Ditlev.

Han er ikke den eneste af de rekrutterede fleksjobbere i virksomheden med en voldsom historie bag sig. Der er eksempelvis også den kvindelige betjent, der efter 19 år i politiet endte med at få PTSD på baggrund af en række voldsomme hændelser. Nu arbejder hun i bogholderiet. Andre af de rekrutterede medarbejdere er siden blevet fastansat i SIF og har øget deres ugentlige timetal. ●



DET KOMPLETTE PROGRAM

SÅDAN SKABES FORBINDELSER I DAG

Med WAGO´s komplette samlemuffeprogram går du ikke på kompromis med faglighed og kvalitet. De originale samlemuffer fra WAGO er alle vedligeholdelsesfri, og gør dig i stand til at lave op til kravet om at sikre en varig forbindelse.

Fordele:

- Vedligeholdelsesfri
- Forbind alle typer ledere
- Stort program af tilbehør



Mads Risgaard Knudsen, teknisk konsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne



Cathrine Bondo Steel, advokatfuldmægtig, TEKNIQ Arbejdsgiverne

Nye tilslutningsbestemmelser kan give ekstraregning

Spørgsmål

En kollega har gjort mig opmærksom på, at stikledningens kabeltværsnit, og især stiksikringen, ikke alene udgør ligningen for en boligs leveringsomfang fra det kollektive elnet. Er det korrekt?

Svar

Din kollega har desværre ret. Du skal være opmærksom på, at flere elnetselskaber i sommeren 2021 har ændret regler for betaling af leveringsomfang for boliger og erhverv - og opdateret deres tilslutningsbestemmelser. Nu er det altså endnu vigtigere, at kunden og elinstallatøren er opmærksomme på, at eksisterende rækkehuse, parcelhuse og fritidshuse har et leveringsomfang på 25 A. Det gælder uanset, om der tidligere er blevet isat en 35-, 50- eller 63 A stiksikring.

De opdaterede tilslutningsbestemmelser gør tydeligt opmærksom på, at boligkunder tilsluttet før 1. januar 2021 har et leveringsomfang på 25 A, medmindre der foreligger en skriftlig aftale om, at kunden tidligere har tilkøbt et andet leveringsomfang. Ved anskaffelse og installation af elektriske apparater, der

forøger installationens strømoftag, vil elnetselskabet hurtigt kunne registrere det øgede strømaftag via deres fjernaflæste målere og efterfølgende opkræve elkunden.

TEKNIQ Arbejdsgiverne mener, at elnetselskaberne, med de ændrede regler for betaling af leveringsomfang, har bevæget sig ind i en gråzone. Det gælder særligt, når elnetselskaberne tolker, at husejeren ikke tidligere har købt en ret til et givent leveringsomfang. Et af flere eksempler på den praksis er installationen af en varmepumpe og et ladepunkt i et 70'er enfamiliehus, som ved opførelsen var opvarmet med elvarme og tilsluttet via en 63 A stiksikring. Her vil der typisk ikke være indgået en særskilt skriftlig aftale med det daværende elsselskab om et leveringsomfang på 63 A. Dermed kan boligejeren ikke dokumentere sin ret til et leveringsomfang på 63 ampere. Det kan give diskussion om regningen, fordi 25 A hurtigt bliver for lidt til at drive både varmepumpe og ladepunkt sammen med det øvrige husholdningsforbrug.

Mads Risgaard Knudsen

Hvordan ansætter vi en ungarbejder?

Spørgsmål

Vi vil gerne ansætte en arbejdsdreng under 18 år, men vi kan hverken finde den rigtige ansættelseskontrakt eller finde ud af, hvilke vilkår arbejdsdrengen skal have. Hvad gør vi?

Svar

Dét at ansætte en arbejdsdreng, når man er en el-virksomhed, kan nogle gange virke uoverkommeligt. Det skyldes, at Elektrikeroverenskomsten ikke differentierer mellem en ungarbejder og de øvrige ansatte. Hvis man derfor ansætter en ungarbejder til at lave elektrikerarbejde, vil vedkommende som udgangspunkt blive omfattet af de samme ansættelsesvilkår som den almindelige elektriker. Med andre ord bliver ungarbejderen omfattet af Elektrikeroverenskomsten, herunder bestemmelsen om mindstebetaling i § 9.

Men kan man så slet ikke ansætte en ungarbejder til at feje, uden at vedkommende skal aflønnes efter de samme regler som en elektriker? Jo, man kan godt undgå, at arbejdsdrengen bliver omfattet af Elektrikeroverenskomsten, hvis man sikrer, at vedkommende kun laver ufaglært arbejde. Arbejdsdrengen skal



altså ikke sættes til at lave de samme el-opgaver som en lærling, hvis man vil undgå aflønning efter Elektrikeroverenskomstens mindstebetaling.

I dét tilfælde, hvor en ungarbejder skal lave klassiske arbejdsdrengsopgaver, som for eksempel at rydde op og/eller feje, kan denne ansættes med ansættelseskontrakten for smede, maskin- og specialarbejdere. Denne ansættelse sker i henhold til Industriens Overenskomst.

Man kan i ansættelseskontrakten læse mere om, hvilke bestemmelser som følger Industriens Overenskomst, og hvilke bestemmelser som er blevet fraveget. I kan finde kontrakten på www.tekniq.dk.

Hvis en el-virksomhed ønsker, at en ungarbejder skal lave el-opgaver, kan vedkommende i stedet ansættes som en forpraktikant. Forpraktik er for unge under 18 år, og som i op til 6 måneder eller kortere kan ansættes på omtrent de samme vilkår som lærlinge, se Elektrikeroverenskomstens § 17, stk. 5.7 og bilag 19.

Cathrine Bondo Steel



Entreprise- leder- uddannelsen

Entrepriseopgaverne er under stigende pres og skal løftes inden for nogle meget skarpe rammer.

Uddannelsen er tilrettelagt som et ambitiøst udviklingsforløb for entreprenører og tilbyder en sammenhængende tilgang til projektledelse.

De 6 moduler følger udførelsen af et entrepriseprojekt fra start til slut, hvor vi går i dybden med planlægning, styring og ledelse af entrepriser og det krævede samspil herimellem. Denne uddannelse er desuden særligt målrettet de arbejdsbetingelser, der er for el- og vvs-branchen.

Læs mere
og tilmeld dig på:
www.tekniq.dk

TEKNIQ ARBEJDSGIVERNE

mik - DIN PARTNER INDENFOR:



Flowmåling



Typer

Elektro-magnetisk flowmåling
Doppler teknologi til flowmåling i vandløb og kanaler
Flowmåling i åbne kanaler og render

Niveaumåling



Typer

Hydrostatisk niveaumåling
Måleområder: 0-3m, 0-5m, 0-10m, 0-30m

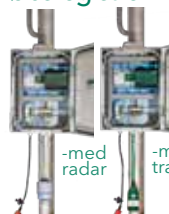
Pumpestyring



Typer

Pumpestationer
Vandværker
Boringer
Overvågning af grundvand

Komplet overløbsregistrering



Typer

Flowmåling i overløb og udløb i bygværker

Hvor?

- Pumpestationer
- Sektionsbrønde og vandforsyning
- Overløbsbygværker, hændelse + mængde
- Vandværker og boringer
- Tanke, søer og vandløb
- Datalogning af niveau og flow
- Flow- og vandkvalitetsparametre
- LAR-løsninger
- Akvakultur og RAS anlæg
- Grundvandspejlinger
- Renseanlæg
- Gravitationsbrønde

Vandkvalitet



Til

Måling i spildevand/overløb
Måling i søer, vandløb, LAR
Måling med håndholdt udstyr
Måling med datalogger

Af bl.a.

- pH
- Opløst ilt
- Turbiditet
- Nitrat
- Ammonium
- Alger
- Organisk materiale
- Ledningsevne
- Salinitet

tlf. 45 56 06 56
mjkdksales@xylem.com
www.mjkom

mjk
a xylem brand

Installatører efterspørger kvindelige medarbejdere

Flere installationsvirksomheder arbejder i øjeblikket for at tiltrække flere kvinder til branchen for at skaffe flere faglærte, og fordi øget diversitet i medarbejdergruppen gavner forretningen.

TEKNIQ Arbejdsgiverne oplever, at flere installationsvirksomheder arbejder aktivt for at få flere kvindelige medarbejdere ind i branchen.

En af dem er teknikentreprenøren Poul Sejr Nielsen A/S, som har hovedkontor i Birkerød. Jonas Bach, der er direktør for service, fortæller, at virksomheden meget gerne vil hæve antallet af både kvindelige svende og lærlinge.

– Som virksomhed går vi glip af en stor del af arbejdsstyrken, når vi ikke har flere kvinder i branchen. I vvs-branchen er det i forvejen svært at skaffe nok faglærte, derfor har vi ganske enkelt brug for et større rekrutteringsgrundlag.

Diversitet styrker forretningen

Han pointerer også, at flere kvinder i traditionelle mandefag – som fx elektriker og vvs'er – betyder, at nye værdier kommer i spil i dagligdagen.

– Når vi ansætter flere kvinder, skaber det en helt anden dynamik, tone og professionalisme i håndværksbranchen. Kvinderne har en evne til at bryde den måske lidt gammeldags skurvognstone, samtidig med at de er ekstremt omhyggelige med det arbejde, de udfører, siger Jonas Bach.

Søren Østergaard, der er administrerende direktør hos den københavnske

elinstallatør Høyrup & Clemmensen, ønsker også at tiltrække flere kvinder til virksomheden. Han vurderer ligeledes, at en mere blandet medarbejdergruppe giver stor værdi.

– De kvindelige elektrikere, vi får ind i virksomheden, har taget et aktivt, velovervejet valg om at blive elektriker, og kvaliteten af det arbejde, de udfører, er rigtig høj. De tager ansvar, går op i resultatet og sætter nogle gange spørgsmålstegn ved nogle andre ting end deres mandlige kolleger. Det er rigtig godt for virksomheden, siger Søren Østergaard.



”Når vi ansætter flere kvinder, skaber det en helt anden dynamik, tone og professionalisme i håndværksbranchen. Kvinderne har en evne til at bryde den måske lidt gammeldags skurvognstone.”

*Jonas Bach, direktør for service,
Poul Sejr Nielsen*





se flere om, at det vil være det rette valg at blive vvs'er. Der skal både held, dygtighed og tilfældigheder til for at lykkes.

Søren Østergaard har samme syn på udfordringen:

– Vi har lige fået en ansøgning fra en ny kvindelig lærling, fordi vi kunne fortælle, at vi har kvindelige lærlinge i forvejen. Så hos os tiltrækker kvinder flere kvinder. Det er den gode cirkel, vi skal have sat i gang.

Høyrup & Clemmensen-direktøren mener dog ikke, at virksomhederne i branchen alene kan sikre, at antallet af kvinder bliver hævet. Der er også brug for hjælp fra blandt andet erhvervsskolerne.

– Der skal arbejdes med læringsmiljøet på erhvervsskolerne, så det bliver gjort mere attraktivt for piger. Der skal være en følelse af lækker campus fremfor en gammeldags teknisk skole. Og kulturen skal ændres, så det bliver helt normalt at være kvindelig studerende, siger Søren Østergaard.

Jonas Bach ser det ligeledes som vigtigt at få skabt et attraktivt alternativ til gymnasiet.

– Der er bare mere prestige i gymnasiet. Det er så indgroet. Og hvis pigerne ser alternativet som en nedslidt erhvervsskole med udtrådte sikkerhedssko, er valget ikke så svært. Derfor gælder det om at få synliggjort, at der ER kvinder i vores fag. Noget vi hos os bruger de sociale medier til at gøre. Men skal det virkelig batte noget, så skal vi starte et helt andet sted, nemlig allerede i de små klasser i folkeskolerne. Vi skal have håndværket og det at bygge ting ind i skoletiden igen, konstaterer han. ●

Kulturændring nødvendig

Hos Poul Sejer Nielsen har man en ambition om, at 10 procent af de kvindelige lærlinge og svende skal være kvinder. Men det kan være svært at nå det mål, hvis der ikke er nok kvinder at rekruttere. Derfor er det ifølge Jonas Bach vigtigt, at virksomheden er attraktiv for de kvindelige ansøgere.

– Vi forsøger at bruge de kvinder, vi allerede har ansat, som trækplastre, så potentielle, kvindelige lærlinge og svende har nogen at spejle sig i. Derfor har vi blandt andet lavet rekrutteringsvideoer med vores kvindelige medarbejdere, men det er stadig sindssygt svært at overbevi-



”De kvindelige elektrikere, vi får ind i virksomheden, har taget et aktivt, velovervejet valg om at blive elektriker, og kvaliteten af det arbejde, de udfører, er rigtig høj.”

*Søren Østergaard, administrerende direktør,
Høyrup & Clemmensen*



Installationsvirksomheder nomineret til Arbejds- miljøprisen

To installationsvirksomheder er nomineret til Arbejds miljøprisen for deres arbejde med at reducere arbejdsulykker og mindske muskel- og skeletskader.



”Vi vil ikke acceptere, at vores ansatte ikke kommer hele hjem fra arbejde. Derfor har vi hentet kræfter ind fra offshore-branchen, der generelt har en lav ulykkesfrekvens.”

Mads Møller Andersen, driftsdirektør, Kemp & Lauritzen

hedsekspert) ind fra offshore-branchen – der generelt har en lav ulykkesfrekvens – for at arbejde med at integrere sikkerhed som en naturlig del af vores ledelseskultur, siger Mads Møller Andersen, driftsdirektør i Kemp & Lauritzen.

Siden er flere best practices fra den branche blevet tilpasset Kemp & Lauritzens kultur. Konkret er det blevet til tre indsats: Dialogbaserede safety walks mellem ledere og ansatte, redskaber der hjælper medarbejderne med at risikovurdere deres arbejde i dagligdagen samt sikkerhedstræning ved onboarding af nye medarbejdere.

Hos Kemp & Lauritzen har arbejdsmiljøindsatsen også krævet en markant udvidelse af arbejdsmiljøorganisationen. På få år er arbejdsmiljøorganisationen vokset fra 40 til 120 arbejdsmiljørepræsentanter og -ledere. Samtidig har Kemp & Lauritzen taget sikkerhedstræningen af personalet tilbage under eget tag. Det område var tidligere udliciteret.

– Det, vi er lykkedes med, er at gå fra en nulfejls-tankegang til en læringskultur. Det er dér, vi flytter os. Det er dér, sikkerhed bliver en del af vores DNA, og det er ikke mindst derfor, antager jeg, at vi er nomineret, understreger Mads Møller Andersen, driftsdirektør i Kemp & Lauritzen.

Samarbejde er nøglen

Det sønderborgensiske elinstallationsfirma NH Jespersen, der har 40 ansatte, er nomineret til Arbejdsmiljøprisen for virksomhedens arbejde med at mindske muskel- og skeletbesvær.

Virksomheden har foretaget flere investeringer i arbejdsmiljøet i samarbej-

de med arbejdsmiljøorganisationen og firmaets medarbejdere. Og ifølge arbejdsmiljørepræsentant Jesper Warnecke er ledelsens opbakning og medarbejdernes inddragelse altafgørende.

– At ændre arbejds gange handler også om økonomi, men ledelsen er meget lydhør over for de ændringer, som medarbejderne, og os i arbejdsmiljøorganisationen, foreslår. Det handler om samarbejde hele vejen rundt. Når medarbejderne kommer med ændringsforslag, går vi sammen i gang med at finde løsninger på tværs af organisationen. Ved at inddrage vores medarbejdere sikrer vi også, at arbejdsmiljøet indrettes efter medarbejdernes behov, siger Jesper Warnecke.

Sikkerhed sikrer fastholdelse

Det seneste skud på stammen er en kørestolslift, der er monteret indvendigt i en kassebil. Liften skal gavne en af firmaets montører, Jens Oxholm, der hver dag løfter og monterer tunge hvidevarer for kunderne. De tunge hvidevarer kan veje op til 100 kg. Hvis de ikke løftes rigtigt, kan de mange daglige løft resultere i mén for muskler og skelet.

Derfor var det vigtigt for ledelsen hos NH Jespersen at investere i en lift, der kunne skabe gode og sikre forhold for medarbejderne, så de både er glade og føler sig sikre, når de er på arbejde. Så Jesper Warnecke håber, at det gode initiativ kan være med til at fastholde Jens og kollegaerne mange år frem.

– For at beholde Jens på arbejdsmarkedet i mange år endnu er vi nødt til at passe godt på ham. Det er tanken med den nye lift, som kan løfte op til 500 kg, siger Jesper Warnecke. ●

Kemp & Lauritzen og Sønderborg-installatøren NH Jespersen er begge nomineret til Arbejdsmiljøprisen 2022 i kategorierne ”arbejdsulykker” og ”muskel- og skeletbesvær”.

Kemp & Lauritzen har ladet sig inspirere af sikkerhedskulturen fra offshore-industrien og styrket arbejdsmiljøorganisationen for at nedbringe antallet af arbejdsulykker. Det er lykkedes. I 2018 var tekniktreprenørens ulykkesfrekvens 25, mens tallet i 2021 var nede på otte.

– Vi vil ikke acceptere, at vores ansatte ikke kommer hele hjem fra arbejde. Derfor har vi hentet kræfter (to sikker-

OM ARBEJDSMILJØPRISEN

Arbejdsmiljøprisen uddeles af Arbejdsmiljørådet til fire arbejdspladser, som gør noget særligt for arbejdsmiljøet, og som kan inspirere andre. De 12 nominerede arbejdspladser og de fire vindere udvælges af en dommerkomité, der består af repræsentanter fra DA, FH, KL, Lederne og Akademikerne samt formand for Arbejdsmiljørådet Cristina Lage.

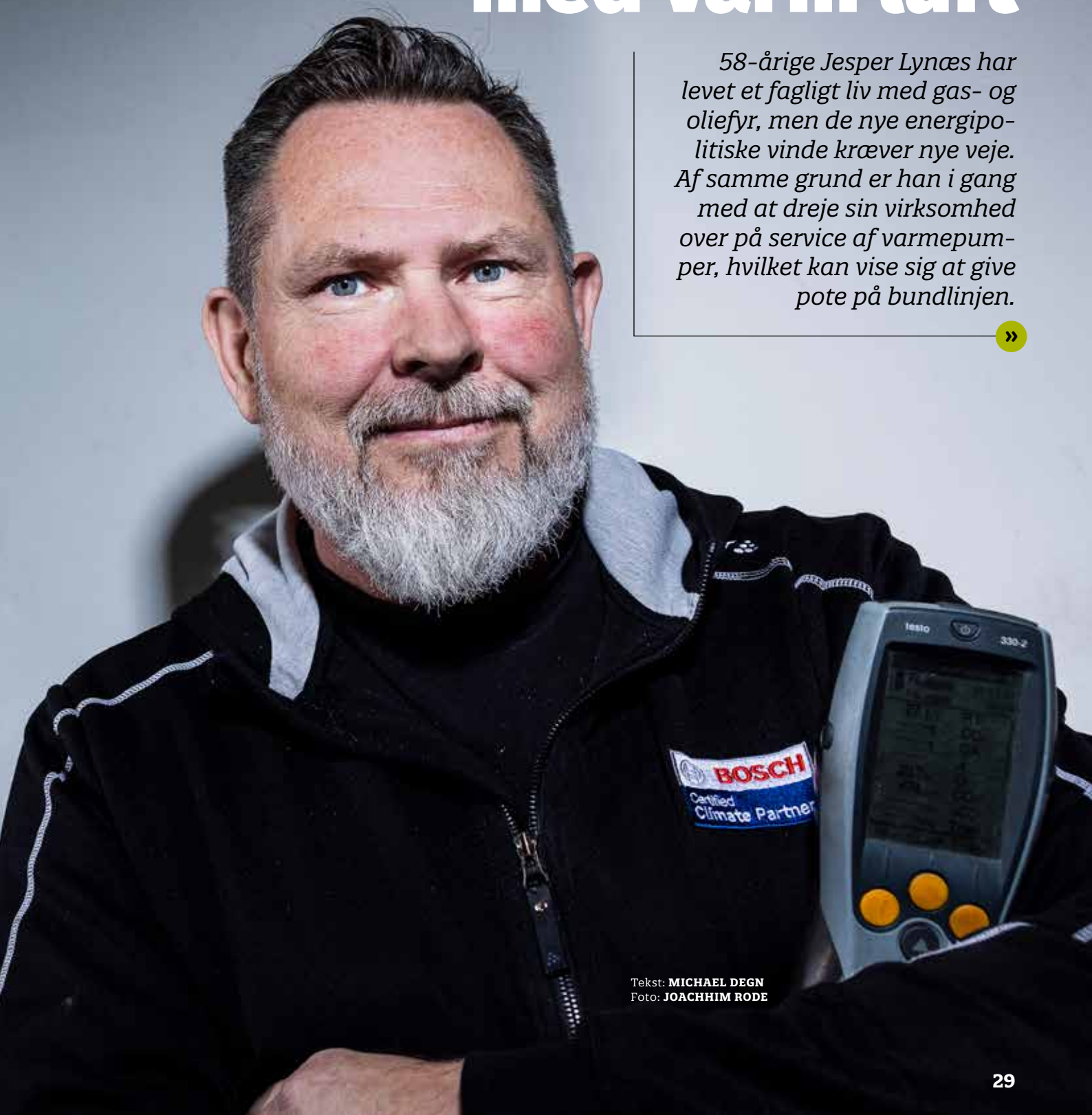
Vinderne af Arbejdsmiljøprisen 2022 kåres torsdag d. 19. maj i DGI Byen i København.

 | Læs mere på arbejdsmiljoprisen.dk



Gasforretning får nyt liv med varm luft

58-årige Jesper Lynæs har levet et fagligt liv med gas- og oliefyr, men de nye energipolitiske vinde kræver nye veje. Af samme grund er han i gang med at dreje sin virksomhed over på service af varmepumper, hvilket kan vise sig at give pote på bundlinjen.



Tekst: MICHAEL DEGN
Foto: JOACHHIM RODE

► Da Jesper Lynæs gik i lære i 1980, kom han hurtigt til at stifte bekendtskab med naturgas.

– Tølløse var faktisk det første sted på Sjælland, der blev lavet naturgas, fordi fjernvarmen fungerede alt for dårligt. Derfor brugte vi meget tid på at udskifte til naturgas, siger 58-årige Jesper Lynæs.

I dag står han i den helt modsatte situation, hvor "naturgas-kommuner" som eksempelvis Holbæk om få år skal være omlagt til fjernvarme, varmepumpe eller som minimum biogas. Det er dagen efter, at regeringen har præsenteret sin længe ventede plan under overskriften "Danmark kan mere II", hvor naturgassen for alvor bliver sendt helt ud i kulden, når vi rammer 2030. Overskriften er også meget rammende for den omstilling, som Jesper Lynæs er i gang med. Hans virksomhed, G.J. Gas & Oliefyr Teknik ApS, er nødt til at få flere varer på hylderne ud over service af olie- og gasfyr. Derfor har han i løbet af det seneste år drejet sin virksomhed i retning af servicering af varmepumper.

– Jeg har været nødt til at reagere, da vi godt kan se, hvor fremtiden ligger. Derfor har vi taget KMO-certifikat, så vi kan servicere varmepumper op til 2,5 kilo, siger Jesper Lynæs.

Det betyder, at tre ud af virksomhedens fem fuldtidsansatte nu også kan servicere varmepumper. Det er egentlig ikke fordi, det er strengt nødvendigt lige nu, da der fortsat er rigeligt at se til med at servicere de eksisterende olie- og gasfyr i lokalområdet. Men sådan bliver det næppe ved med at være. Tilskudspuljer til konvertering og gasprisernes himmelflugt efter invasionen af Ukraine har sat skub i udviklingen, som på længere sigt udhuler forretningen.

– Indtil videre er det o.k. med gasfyrene, som stadig skal serviceres, men salget af nye gasfyr er gået helt i stå, siger Jesper Lynæs.

Bedre forretning

Gaskedlerne skal i dag serviceres hvert andet år for at leve op til reglerne, men

det er ikke lovpligtigt. Det er det til gengæld, når det kommer til varmepumper med en fyldning på mere end et kilo. Samtidig er det et årligt servicekrav, som også koster lidt ekstra i forhold til gasfyrene, men cirka tager samme tid at udføre.

– På den måde kan det ende med at blive en god forretning, siger Jesper Lynæs.

Det er derfor ikke overgangen til nye energikilder, der kommer til at gøre mest ondt. Han frygter mere manglen på kvalificeret arbejdskraft, som allerede i dag er et problem. Der kommer simpelthen ingen ansøgere, når han slår stillinger op, og samtidig kan han som rendyrket servicevirksomhed ikke selv uddanne nye vvs'ere.

– Desværre er der ikke nok, der tager uddannelsen, og så længe der er så travlt med almindeligt vvs-arbejde, nybyggerier og udskiftning af varmepumper, så er der ikke nogen, der kigger sig om efter noget andet og får de certifikater, der skal til for at gå den vej, siger Jesper Lynæs.

Gassen af ballonen

Efter mere end 40 år med gassen som fast følgesvend kan Jesper Lynæs se tilbage på gode og dårlige tider i takt med konjunkturerne. Men særligt fra midten af 00'erne og frem var der fuld tryk på konverteringerne til naturgas. Og selvom der så kom nogle kriseår i forbindelse med finanskrisen, så var der så mange fyr, der stadig krævede service, at Jesper Lynæs ikke mærkede nedgangen voldsomt.

Som gammel gasmand har han personligt ikke haft et stort ønske om at kaste sig over varmepumpe-service, da han er sikker på, at gasmarkedet skal holde hans arbejdsliv ud. Men firmaet skal helst holde længere, og derfor vil udviklingen med tiden indhente forretningsmodellen. Det samme gælder hans eget private gasfyr i hjemmet.

– Gasprisen er heldigvis låst, så vi har billig gas til 2024, så derfor overvejer jeg ikke lige nu at skifte til varmepumpe - men det kommer til at ske, siger Jesper Lynæs. ●



VIRKSOMHEDSFAKTA

- **Navn:** G.J. Gas & Oliefyr Teknik ApS (Holbæk)
- **Indehaver:** Jesper Lynæs
- **Antal medarbejdere:** 5
- **Bruttofortjeneste i 2021:** 2,56 mio.kr.



Vejen væk fra gassen

Naturgassen skal helt ud af rørene – senest i 2030, lyder det fra regeringen. Vejen dertil er brolagt med varmepumper og fjernvarmerør i jagten på at vriste Europa fri af Putins gasklemme. De kommende år vil installatørerne derfor få ualmindeligt travlt som frontsoldater i den grønne omstilling.

To uger før invasionen af Ukraine sikrede en politisk aftale den såkaldte varmecheck til særligt trængte borgere på grund af stigende priser til opvarmning. Gasfyrene skulle ud af danske husstande, lød det samtidig i aftalen, hvori politikerne lovede at melde en udløbsdato ud i løbet af i år.

Den kom allerede to måneder efter, da regeringen præsenterede sin plan "Danmark kan mere II". Senest i 2030 skal naturgasen være helt ude af systemet, men allerede i år vil danskerne få besked på, om de har udsigt til at få fjernvarme i stedet for eller skal satse på en varmepumpe som erstatning for gasfyret.

Og det er de to valg, som danskerne vil stå overfor de kommende år, vurderer Hans-Henrik Lindboe, partner i EA Energianalyse som erstatning for gassen.

– Man kan gå over til fjernvarme, som i fremtiden især vil blive produceret af store varmepumper, da vi forventer at forbrænding af biomasse og affald er på retur. Den anden mulighed er at skifte gasfyret ud med en individuel varmepumpe, siger Hans-Henrik Lindboe.

Det vil give et enormt tryk på varmepumpeproduktionen de kommende år i hele Europa, forudsår han, da eksempelvis Holland, Frankrig og Tyskland har mange gaskunder, der er afhængige af russisk gas, og derfor er desperate efter finde alternativer. Ikke mindst på grund af de voldsomme prisstigninger.

– De danske husstande har oplevet op mod en tredobling i gasprisen i år, men det er kun fordi, vi har så høje afgifter på gas i forvejen. I industrien og i de sydeuropæiske lande, hvor afgifterne er lave, har man eksempelvis oplevet en seksdobling i prisen i år, siger Hans-Henrik Lindboe.

Alting forandret

Vejen væk fra naturgas er derfor fyldt med udfordringer, men det eneste, der er helt sikkert, er, at intet bliver som før. Også selvom Putin trækker sine tropper ud af Ukraine, forklarer ekspert.

– Det tager tid at omstille sig, så der vil være en mangelsituation i mange år frem. Man vil ikke indgå nye, store kontrakter med russerne. Selvom det danske Thyra-felt og biogas kan bidrage, så er vi en del af det europæiske marked, så det vil blive dyrere at fastholde sit gasfy. Både i den private husstand og ikke mindst i industrien, siger Hans-Henrik Lindboe, partner i EA Energianalyse. ►

► Han forklarer, hvordan Europa har opbygget en gasafhængighed siden oliekrisen i 1970'erne. Dengang viste det sig nemlig, at Europas gasfelter indeholdt mindre gas, end det man troede, og derfor skulle man ud at finde det andre steder.

– Det har førte til, at man nu er afhængig af én stor importør: Rusland, siger Hans-Henrik Lindboe.

Nu står man tilbage med alternativer som biogas og flydende gas, LNG, der kan fragtes med skib. Det er bare relativt dyrt i forhold til den traditionelle naturgas.

– Jeg tror ikke på, at Europa er klar til at vende tilbage til en afhængighed af russisk gas, så derfor vil LNG blive prissættende. Det vil betyde, at gassen i Europa i fremtiden bliver dyrere, siger Hans-Henrik Lindboe.

Fjernvarme og varmepumper

Fremtiden består derfor i høj grad af varmepumper og fjernvarme, mener Hans-Henrik Lindboe. Samme melding kommer analysevirksomheden Wilke, der har indgående kendskab til energisektoren.

På vegne af Energistyrelsen har Wilke løbende spurgt danske boligejere, om deres ønske til at skifte gasfyret. Seneste store undersøgelse var i november sidste år, hvor cirka 160.000 gasfyrsejere overvejede at skifte fyret ud. Det svarede til knap halvdelen af de godt 333.000 boliger, der ifølge BBR-registret bliver opvarmet med naturgas. Siden er der som bekendt sket en del på europæiske gasmarked, og af samme årsag er lysten til at skifte væk fra naturgas, utvivlsomt steget endnu mere, vurderer Søren Pedersen. Det samme er motivationen for at skifte. Da krigen brød ud lavede Wilke efterfølgende en onlineundersøgelse blandt gasfyrsejerne, hvor topscoreren i besvarelsene var "ønsket om at gøre os uafhængige af russisk gas". På andenpladsen lå ønsket om at speede den grønne omstilling op.

Selvom økonomiske overvejelser altid betyder noget hos kunderne, så skal installatørerne indstille sig på, at det vil komme til at betyde mindre de kommende år.

– Hittil har etableringsomkostningerne spillet en stor rolle, men jeg tror, at det kommer til at spille en mindre rolle for kunderne i fremtiden. Blandt andet på grund af at man kan få svært ved at sælge sit hus uden et nedslag i prisen, hvis man har gasfyr, siger Søren Pedersen, der er direktør i afdelingen for Energy & Aviation hos Wilke.

EN TYPISK GASFYRS-EJER ER KENDETEGNET VED:

- De er over 70 år
- Bor 1-2 personer i samme husstand.
- Bor typisk i Region Hovedstaden.
- Har en videregående uddannelse af 2-4 års varighed
- Har en årlig husstandsindkomst på under 500.000 kr.
- Har boet i deres nuværende hus i mere end ti år.
- Bruger 10.000-14.999 kroner på gas om året.
- Har et gasfyr, der er mere end ti år gammelt

Kilde: Wilke, nov. 2021

REGERINGENS PLAN FOR UDFASNING AF NATURGAS:

- Klar besked i 2022 til husejere med gas- eller oliefyr om de har udsigt til fjernvarme eller skal overveje en varmepumpe.
- Turbo på udrulning af fjernvarme, der senest skal være afsluttet i 2028.
- Bedre rådgivning og hurtigt svar på ansøgning om tilskud.
- Investeringsvindue for grønne varmekilder.
- Fordobling af støtten til grøn varme til husholdninger med de laveste indkomster.
- 100 procent grøn gas i husholdninger, virksomheder mv. i 2030.
- Fremrykke og øge produktion af grøn gas
- Midlertidig øget gasproduktion i Nordsøen

Kilde: "Danmark kan mere II", Klima-, Energi- og Forsyningsministeriet

Varmepumpemarkedet vil derfor fortsat være hedt de kommende år, men samtidig stiger kravene til, at anlæggene lever op til nogle standarder, forudser han. Han henviser til kravene til VE-godkendelse af installatørerne, som blev indført som et krav, hvis kunden skal have tilskud fra Bygningspuljen.

– Den udvikling vil fortsætte. Der vil komme endnu flere krav til installatørerne. Det stiller også krav i forhold til efteruddannelse for at følge med i markedet og holde sig opdateret på de nyeste produkter, siger Søren Pedersen.

Hop med på vognen

Hos TEKNIQ Arbejdsgiverne er chefkonsulent Troels Hartung enig i, at installatørerne de kommende år vil få brug for at holde sig skarpe på kompetencer, der kan matche det boomende marked for blandt andet varmepumper. Som installatør er det vigtigste, at man forsøger at dreje sin forretning i den rigtige retning – hellere i dag end i morgen.

– Sørg for at komme i gang. Man skal selvfølgelig have respekt for, at det er ny teknologi, hvis man aldrig har beskæftiget sig med det før, men omvendt er det heller ikke uoverstigelige krav for at komme i gang, siger chefkonsulent Troels Hartung.

De kommende år vil byde på et hav af konverteringer fra naturgas til fortrinsvis fjernvarme og varmepumper. Installatørerne er klar til at håndtere opgaven, men det vil ifølge chefkonsulenten betyde, at virksomheder og medarbejdere skal drejes i den retning med mere efteruddannelse. Derudover er man fra politisk side nødt til at være opmærksom på den mellemliggende periode frem til, at fjernvarmerørene reelt kommer i jorden.

– Hvis forbrugerens varmeregning er tredoblet, så bliver gode fjernvarmeprojekter udhulet af, at forbrugerne ikke kan vente flere år på det. Derfor er man nødt til at acceptere, at det nogle steder vil tage længere tid, og man derfor vil kunne installere en luft/vand-varmepumpe, som så efter 10-15 år kan blive konverteret til fjernvarme, når nettet er klar, siger Troels Hartung. ●



HYPER FLEKSIBELT PRÆ-ISOLERET RØRSYSTEM



Varme



Sanitet



Varme + Sanitet

- Bredt lagerprogram
 - Vand, varme og brugsvand. Ø25-125mm
 - SINGLE, DOUBLE og QUADRUPLE
- Egen skærestation
- Levering på fix-mål
- Hyper fleksibel levering
 - Samme dag
 - Dag til dag
 - Afhentning samme dag
- Hjælp til projektering
- Medierør fremstillet af høj-densitet krydsforbundet polyethylene (PE-Xa)
- Smart "farvekodning" af medierør
- Dobbelt yderkappe, ekstra holdbar
- Lang levetid, kort tilbagebetalingstid
- Garanteret lambda-værdi



Læs mere på www.neotherm.dk

Alt under kontrol

Kontrollér dit hjem trygt og sikkert hvor end, du befinder dig. Mobil via App og fjernadgang med eNet SMART HOME. Med fuldt krypteret adgang, sikret via servere i Tyskland.



JUNG





Manuel udluftning med åbne vinduer kan hjælpe med at forbedre luften i klasselokalerne, men det er langt fra nok. Velfungerende ventilationsanlæg med både indblæsning og udsugning er klart den bedste løsning, slår ny landsdækkende undersøgelse fast.

Ventilation løser tilbagevendende problem i skolerne

Ny landsdækkende undersøgelse dokumenterer endnu en gang alt for dårligt indeklima i klasselokalerne. Ventilationsløsninger med både indblæsning og udsugning er vejen frem, lyder det samtidig i rapporten.

I næsten hvert femte klasselokale er CO₂-indholdet stadig over det dobbelte af det anbefalede niveau. Det fastslår en ny landsdækkende undersøgelse nu igen. Dermed er tallene kun marginalt forbedret siden de to seneste undersøgelser i henholdsvis 2009 og 2014.

Samtidig peger undersøgelsen på en klar sammenhæng mellem god udluftning, bedre koncentration og færre fejl. Vejen dertil går via velfungerende ventilationssystemer med både indblæsning og udsugning. Rapporten dokumenterer, hvordan klasseværelser med den slags ventilationssystemer opnår det

laveste CO₂-indhold i luften. I den anden ende af skalaen ligger de klasselokaler, hvor elever og lærere skal åbne og lukke vinduerne for at få luft ud.

– Klasseværelser med velfungerende ventilationsanlæg giver det bedste indeklima for vores skolebørn. Som branche er vi selvfølgelig klar til at hjælpe råd, vejledning og løsninger, der passer til den enkelte skoles behov. Det kræver bare, at kommunerne også er klar til at handle, siger Maria Rizzo, der er chefkonsulent i TEKNIQ Arbejdsgiverne.

Branchen klar til handling

Undersøgelsen er gennemført i 709 klasser fordelt på 234 grundskoler og ungdomsuddannelser i et samarbejde mellem det nationale naturfagscenar Astra, DTU og Realdania. I mere end halvdelen af klasseværelserne (53 procent) blev der målt CO₂-koncentrationer over Arbejdstilsynets anbefalede niveau på 1.000 ppm. I 18 procent af klasserne var niveauet mere end dobbelt så højt.

– Tallene viser med al tydelighed, at der hidtil slet ikke er blevet gjort nok for at forbedre indeklimaet. På 12 år er der således kun sket meget små fremskridt. Det er derfor nødvendigt, at kommunerne tager problemet seriøst og får sat ekstra fokus på indeklimaet, når de gennemfører skolerenoveringer, siger Maria Rizzo.

Undersøgelsen viser desuden, at de mindste skolebørn generelt får undervisning i den dårligste luft i forhold til de ældre årgange og på ungdomsuddannelserne. Det hænger sammen med, at der ofte er mere plads per elev på de større klassetrin.

Og netop forskellene på brugen af de lokaler, ventilationsanlæggene skal fungere i, er en væsentlig pointe, forklarer Jørn Toftum. Han er professor på Danmarks Tekniske Universitet (DTU) og har analyseret indeklima-målingerne i landets klasselokaler.

– Det er ikke kun et spørgsmål om at skaffe løsninger. Selve bygningerne har også begrænsninger, og de overvejelser skal ►



”Tallene viser med al tydelighed, at der hidtil slet ikke er blevet gjort nok for at forbedre indeklimaet. På 12 år er der således kun sket meget små fremskridt. Det er derfor nødvendigt, at kommunerne tager problemet seriøst og får sat ekstra fokus på indeklimaet, når de gennemfører skolerenoveringer.”

Maria Rizzo, chefkonsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne

- ▶ man have med i projekteringsfasen. Det kan være, at der er dimensioneret efter 100 personer, men når der så kun er 50 personer, så kan der opstå uventet kuldenedfald og træk. Skoleklasser er typisk dimensioneret efter 28 elever, men der kan jo være små klasser med færre elever, siger Jørn Toftum.

For første gang er der i den nye undersøgelse registreret, om eksisterende ventilationsanlæg i klasserne har været tændt. Her viste det sig, at hele 14 procent af anlæggene var slukkede, hvilket overrasker forskeren.

– Vi har erfaret, at ventilationsanlægget i nogle tilfælde er slukket i klasserne. Det kan være på grund af et ønske om at spare energi, eller hvis man oplever støj og træk. Alligevel er det overraskende, at det er så relativt mange, siger Jørn Toftum.

Planlægning er nøgle til forbedring

Realdania er en af partnerne bag undersøgelsen af indeklimaet i landets skoler. Derudover har den almennyttige forening kørt en kampagne siden 2012, hvor 12 kommuner er udvalgt og støttet økonomisk i at forbedre netop indeklimaet i klasseværelserne.

De erfaringer viser blandt andet, at kommunerne frem for alt skal have modet til at tænke langsigtet og få lavet en grundig planlægning af behovet, inden håndværkerne rykker ind.

– Politikerne skal tænke indeklimaet ind fra starten og få det ind i planlægningen. Ellers kan det ske, at man eksempelvis renoverer for at forbedre energiforbruget, men glemmer at tage højde for indeklimaet, siger Anne Gade Iversen, projektchef i Realdania.

Der har længe været fokus på energibesparelser i renoveringen, men projektchefen oplever, at der nu er et skifte på vej i retning mod indeklimaet båret på ryggen af en corona-epidemi med fokus på luftbåren smitte. Det momentum er oplagt at ride videre på, så de rigtige løsninger bliver lavet fra starten.

– Erfaringerne fra de kommuner, der er med i projektet er, at det ikke nødvendigvis vælter budgetter at lave indeklimaforbedringer, hvis man blot går systematisk til værks. Når det er sagt, så kræver et løft af indeklimaet selvfølgelig, at det prioriteres – også i kommunernes budgetlægning, siger Anne Gade Iversen. ●

FAKTA FRA UNDERSØGELSEN

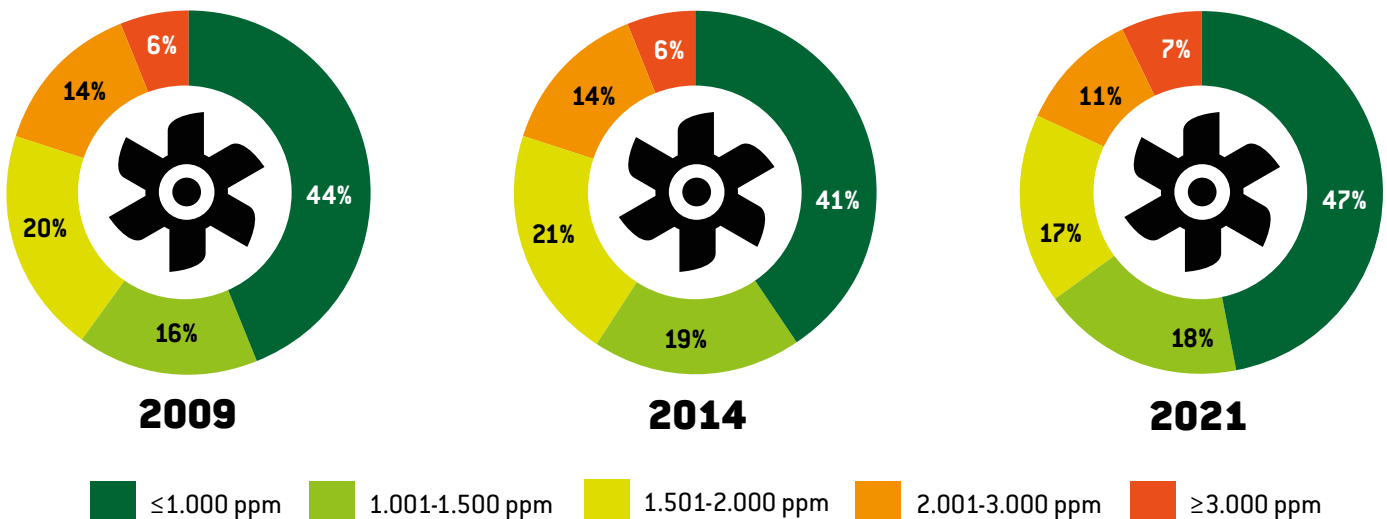
Fakta fra undersøgelsen:

- 53 procent af klasserne overskred den anbefalede øvre grænse for CO₂-koncentration på 1000 ppm. 18 procent målte over 2000 ppm.
- I 2009 og 2014 var der henholdsvis 56 og 59 procent af klasserne, som overskred den anbefalede CO₂-grænse i luften.
- Ventilationsformen har markant betydning for luftkvaliteten. Klasser med et ventilationsanlæg med både indblæsning og udsugning har bedre luftkvalitet end klasser, hvor lærere eller elever manuelt må åbne vinduer for at lufte ud.
- Eleverne lavede seks procent færre fejl i en koncentrationstest, når de havde været ude i frikvarteret og luften godt ud.

Læs hele rapporten på www.masseeksperiment.dk

Kilde: "Indeklima og trivsel i klassemiljøer, Masseeksperimentet 2021, Astra, DTU og Realdania"

Målte CO₂-koncentrationer i de deltagende klasser i Masseeksperiment 2009 (743 klasser), 2014 (785 klasser) og i 2021 (709 klasser) ved "som plejer".



CO₂-BESPARENDE FORSYNING AF VARMT BRUGSVAND.

Energieffektiv varmtvandscirkulation med Smartloop Inliner.

Smartloop Inliner teknologien er et attraktivt alternativ til konventionel varmtvandscirkulation. Teknologien kombinerer frem- og returløb i samme stigs streng med et fleksibelt indvendigt returløb, der nedbringer både energi- og resurseforbruget og dermed CO₂-udledningen. For eksempel kan varmetabet reduceres op til 30-45 procent, og der kan også spares installationsomkostninger samt plads i installationskassen. **Viega. Connected in quality.**

Læs mere: viega.dk/energi



viega



Maria Christina Rizzo, chefkonsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne



Randi Korff Bronée, juridisk konsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne

Korrekt afmelding af gasinstallation

Spørgsmål

Jeg har hørt, at ændringer og nedtagninger af gasinstallationer ikke mere skal anmeldes hos gasselskabet Evida - men til Sikkerhedsstyrelsen. Er det korrekt?

Svar

Ja, det er korrekt, at du som installatør udelukkende skal anmelde ændringer i gasinstallationer til Sikkerhedsstyrelsen. Ændringer i gasinstallationer skal forstås bredt og dækker både etablering af nye installationer, udskiftning af kedler og komfurer samt afproving af gassen ved målerskabet, hvis installationen bliver stående for senere nedtagning. Anmeldel-

sen til Sikkerhedsstyrelsen gøres på virk.dk med blanketten Gas, anmeldelse og ændring af gasinstallation.

Du har som installatør ingen pligt til at orientere Evida om ændringer i gasinstallationen, og din kunde skal selv huske at opsiges sin gasforsyning hos Evida. Når kunden har opsagt gasaftalen, hjemtager Evida måler og målerskab samt frakobler stikledningen. Du kan eventuelt hjælpe kunden med at huske det.

Maria Christina Rizzo, chefkonsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne

Må vi bede om dokumentation med fødselsdato?

Spørgsmål

Vi har læst, at der kommer nye regler, så vi fremover ikke må bede om oplysninger vedrørende alder, når vi ansætter medarbejdere. Må vi så bede om CV, eksamensbeviser og lignende, hvor vi kan se deres fødselsdato?

Svar

Hvis en arbejdsgiver forskelsbehandler en medarbejder på grund af vedkommendes alder, vil det, med ganske få undtagelser, allerede i dag være en ulovlig forskelsbehandling ifølge forskelsbehandlingsloven. Dette gælder også ved ansættelse af nye medarbejdere.

For at sikre, at en arbejdsgiver ikke fravælger bestemte aldersgrupper på forhånd, er der dog vedtaget en tilføjelse til loven. Det er de nye regler, I har læst om. Formålet med denne tilføjelse er at forhindre, at en arbejdsgiver foretager en elektronisk screening eller lignende frasortering af ansøgere alene på baggrund af ansøgerens alder, uden at man forholder sig til ansøgningen eller kvalifikationer.

Ændringen, som træder i kraft den 1. juli 2022, medfører således, at loven, med enkelte undtagelser, vil indeholde et udtrykkeligt forbud imod at anmode om en ansøgers

alder i forbindelse med indlevering, indsendelse, uploading og indtastning af jobansøgninger. De nye regler vil dermed betyde, at felter om alder og fødselsdato skal fjernes i rekrutteringssystemer.

For at kunne vurdere en ansøgers kvalifikationer, vil det dog oftest være nødvendigt at bede om et eksamensbevis eller lignende. Selvom sådanne dokumenter indeholder ansøgerens fødselsdato, er loven dog ikke til hinder for, at arbejdsgivere beder om disse. Dette fremgår også direkte af lovbemærkningerne. Når ændringen træder i kraft, kan I derfor, på samme måde som nu, forsat bede om en ansøgers eksamensbevis eller lignende, hvor det er nødvendigt for, at I kan vurdere vedkommendes kvalifikation.

Randi Korff Bronée





NYHED

GLASSLINE BRUSEVÆG MED SORT RAMME

En GlassLine designnyhed, der kan understrege en rå stemning eller bidrage med flotte kontraster i et badeværelse uanset stilen. Brusenichen etableres let og sikkert med ShowerLine afløbsarmatur samt monteringsrille lige til at sænke brusevæggen ned i samtidig med at den sættes fast på vægskinnen. En stærk og vådrumssikker løsning.



Der er stor forskel på, hvad de forskellige kommuner giver tilladelse til, når det kommer til spørgsmålet om blandt andet zink i nedløbsrør og tagrender, viser undersøgelse fra PKP Regnvandsteknik. Det kan være forvirrende for blandt andre blikkenslageren, der skal udføre arbejdet i overensstemmelse med reglerne.

Kommuner har vidt forskellige regler for zink

Sagsbehandlingen varierer i kommunerne, når det kommer til byggesager med tagrender og tage af zink, lyder det fra ekspert, der efterlyser mere ensartede regler på området.

Bygherren og arkitekten vil have zink-tag, men kommunen siger nej på grund af risikoen for forurening af blandt andet grundvandet. På den anden side af kommunegrænsen kan det til gengæld godt lade sig gøre.

Midt i det hele står blikkenslageren, der skal udføre arbejdet, men det kan være svært, når der er så forskellig praksis på tværs af kommunerne. Særligt fordi der ikke er en rød tråd i argumentationen for at afvise blandt andet tage og tagrender af zink, mener rådgivende ingeniør Kåre Press-Kristensen.

– Det er meget forskelligt, hvordan det bliver vurderet ude i kommunerne. Nogle af dem ser ingen problemer i det, mens andre slet ikke tillader nedsivning, hvis der indgår zink, siger Kåre Press-Kristensen.

Han har gennem en årrække undersøgt konsekvenserne ved



”Problemet er, at man ikke har nogen klare regler at forholde sig til, som man eksempelvis har det i bygningsreglementet. Vores forslag er

derfor at lave en tjekliste, som blikkenslageren kan følge.”

Birger T. Christiansen, teknisk konsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne.

at bruge zink-materialer i byggeriet i forhold til miljøet. Hans virksomhed, PKP Regnvandsteknik, stod i 2013 bag en undersøgelse, som konkluderede, at der skete en udvaskning af tungmetaller som zink til miljøet. Der er bare forskel på, hvordan det sker. Lerjord under en faskine binder eksempelvis zink, så der ikke sker en forurening af grundvandet. Til gengæld kan jorden på grunden godt blive forurennet, men så er der alternativer til faskiner, som eksempelvis regnvandsbede, hvor planterne kan optage tungmetallerne fra regnvandet.

– Så der er løsninger på problemet, men det er nødvendigt at have en konstruktiv dialog på området, siger Kåre Press-Kristensen, der henviser til den skyttegravskrig som rådgivere og kommuner ofte ender i under byggesagsbehandlingen.

Regler i pixibog

Han har netop foretaget en stikprøveundersøgelse af kommunernes sagsbehandling. De 18 kommuner, der svarede tilbage, viste, at der fortsat er stor forskel på, hvad man tillader og på hvilket grundlag. Af samme grund mener han, at det er oplagt at få Miljøstyrelsen til at lave nye undersøgelser, som i sidste ende kan munde ud i en kortfattet vejledning til kommunerne.

– Det kunne være en pixiudgave på to sider, der blot opstiller de forskellige problemer med de mest gængse løsninger, siger Kåre Press-Kristensen.

Konsekvenserne er i dag unødvendigt lange sagsbehandlingstider, som kunne reduceres med en ensartet vejledning. Samme holdning har TEKNIQ Arbejdsgiverne, der også gerne så mere klarhed over reglerne.

– Problemet er, at man ikke har nogen klare regler at forholde sig til, som man eksempelvis har det i bygningsreglementet. Vores forslag er derfor at lave en tjekliste, som blikkenslageren kan følge. Hvis kommunen eksempelvis har et krav om lokal regnvandsafledning (LAR) på grunden, så er der mulighed for at lave nedsivning i form af et plantebed og på den måde løse problemet, siger Birger T. Kristiansen, teknisk konsulent i TEKNIQ Arbejdsgiverne.

Kommunernes Landsforening (KL) forklarer til magasinet Industri & Installation, at man ikke kender til problemstillingen og heller ikke har behandlet sagen politisk i forhold til eventuelle løsninger. KL understreger samtidig, at kommunerne har selvstyre i forhold til at administrationen og fortolkningen af lovgivningen. ●

KONKLUSION OM ZINK (OG BLY) I REGNVANDET

1

Konstruktioner af zink (bly) kan frigive væsentlige mængder zink (bly) til regnvand.

2

Zink frigives fra både tage, tagrender og nedløbsrør af zink (muligvis fra inddækninger).

3

Zink (og bly) fjernes effektivt i lerlaget under de anlagte faskiner.

4

Zink (og bly) fra faskinerne anses ikke for en risiko i forhold til grundvandsforurening.

5

Zink (bly) kan udgøre risiko for jordforurening, hvis metallerne ophobes i faskinebund.

6

Zink (bly) kan udgøre risiko for forurening af overfladevand (sediment og biota).

7

I laboratoriet frigav nye zinktagrender cirka 100 gange mindre zink end dem på husene.

8

Coating af zinktagrender og zinktage reducerer zinkfrigivelsen (men ikke til lavt niveau).

Kilde: PKP Regnvandsteknik



Ulovlig ophævelse af uddannelsesaftale koster

40.000

En vvs-lærling fik ophævet sin uddannelsesaftale efter at have begået en række alvorlige, faglige fejl, men det var ikke lovligt at stoppe samarbejdet, har Tvistighedsnævnet afgjort. Derfor skal virksomheden nu betale 40.000 kroner i godtgørelse til lærlingen.

En TEKNIQ Arbejdsgiverne-medlems-virksomhed skal betale 40.000 i godtgørelse til en vvs-lærling, som fik ophævet sin uddannelsesaftale efter to års læretid. Det fremgår af en kendelse fra Tvistighedsnævnet. Nævnet vurderede ikke, at lærlingen havde misligholdt sine forpligtigelser væsentligt, hvilket ellers var virksomhedens begrundelse for at stoppe samarbejdet.

Lærlingen indgik i 2019 en etårig uddannelsesaftale med virksomheden og havde ifølge virksomhedens svende svært ved følge med i dagligdagen og befandt sig på et lavt fagligt niveau. Indehaveren af virksomheden mente dog, at det er begrænset, hvad man kan forlange af en førsteårs-lærling, og derfor valgte han at forlænge aftalen med den resterende uddannelsesetid.

En række fejl

Problemerne fortsatte dog, og en rutineret svend, som lærlingen kom til at gå med efter halvandet års læretid, sagde direkte til mester, at han ikke ville tage ansvar for arbejdet, hvis lærlingen fik værktøj i hænderne.

Lærlingen forårsagede også en række fejl. Af kendelsen fremgår det, at lærlingen hos virksomhedens største kunde opsatte bæringerne forkert på en række badeværelser. Det indebar, at der var boret en stribe huller, som ikke skulle være der. En fejl, der i princippet gav kunden ret til at forlange, at fliserne på badeværelset skulle skiftes, og at der skulle vådrumssikres forfra.

Efter den episode valgte virksomheden at ophæve uddannelsesaftalen. Men det var altså ikke lovligt ifølge Tvistighedsnævnet, som ikke fandt det bevist, at uddannelsesaftalen var væsentligt misligholdt. Nævnet lagde i den forbindelse vægt på, at lærlingen ikke i tilstrækkelig grad var blevet gjort opmærksom på sine fejl, for eksempel via skriftlige advarsler. Nævnet gjorde det også klart, at den fejl, der gav anledning til opsigelsen, ikke var så væsentlig, at den i sig selv kunne danne grundlag for en ophævelse.

Brug prøvetiden

Ifølge advokat i TEKNIQ Arbejdsgiverne Kim Koch, som førte sagen på vegne af vvs-virksomheden, viser resultatet, at man skal tænke sig grundigt om, før man hæver uddannelsesaftalen med en lærling.

– En uddannelsesaftale er uopsigelig efter prøvetidens udløb, og derfor skal man have sin dokumentation i orden,

OM OPHÆVELSE AF UDDANNELSESAFTALER

En uddannelsesaftale er efter udløbet af prøvetiden uopsigelig og kan kun opsiges, hvis betingelserne i erhvervsuddannelseslovens paragraf §61 er opfyldt. De er:

”Misligholder en af parterne i uddannelsesaftalen væsentligt sin forpligtigelser, kan den anden part hæve.”

Eller

”Hvis en væsentlig forudsætning for aftaleindgåelsen viser sig at være urigtig eller senere brister, kan parten hæve aftalen.”

TEKNIQ Arbejdsgiverne anbefaler, at man altid kontakter organisationens juridiske afdeling, hvis man er i tvivl i en konkret sag.

hvis man vil hæve aftalen med begrundelsen væsentlig misligholdelse. Det er vigtigt at huske de skriftlige advarsler, så man kan dokumentere, at man over en periode har gjort opmærksom på de kritisable forhold, siger Kim Koch.

Han anbefaler også, at man udnytter prøvetiden, hvis man er i tvivl, eller ikke forlænger en kort uddannelsesaftale, hvis det faglige niveau er for lavt.

– Bordet fanger, og når prøvetiden er udløbet, kan uddannelsesaftalen kun ophæves. Og der skal meget til, før man kan

ophæve. I langt de fleste tilfælde skal der gives nogle skriftlige advarsler, da man ellers – som i den pågældende sag – risikerer at skulle betale godtgørelse til lærlingen, hvilket er dyrt. Lige nu er niveauet 40.000 kroner for almindelige lærlinge og 53.000 kroner for voksenlærlinge. Det forekommer hårdt at sige, men man bør derfor aktivt tage stilling til samarbejdet med lærlingen inden for prøvetiden. Hvis man ikke mener, at det vil fungere, er det bedre at få aftalen afsluttet i prøvetiden, understreger Kim Koch. ●



”En uddannelsesaftale er uopsigelig efter prøvetidens udløb, og derfor skal man have sin dokumentation i orden, hvis man vil hæve aftalen med begrundelsen væsentlig misligholdelse”.

Kim Koch, advokat og konsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne



Mange ordrer i nyt forsvars- forlig

Som følge af det nye forsvarsforlig får Forsvaret frem til 2033 18 milliarder kroner ekstra. Der skal købes mere dansk end nogensinde før – og flere SMV'er skal tænkes ind i leverandørkæderne. Gå sammen i et konsortium og byd, anbefaler Forsvarets Industrikontor.

Tekst: JAN KRISTENSEN
Foto: FMI



► Krigen i Ukraine betyder, at Danmark skal opruste til en helt ny sikkerhedsmæssig situation. Finansieringen faldt på plads med et nyt forsvarsforlig i marts. Frem imod 2033 skal det årlige forsvarsbudget øges til to procent af bruttonationalproduktet. Det betyder 18 milliarder kroner mere til Forsvarets drift og indkøb.

Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse får en central rolle i udmøntningen af den nye forsvarsaftale.

– Forsvarsforliget betyder, at vi skal anskaffe, drifte og servicere langt mere materiel og IT til Forsvaret og beredskabet. Hvilket materiel og IT, det kommer til at dreje sig om, bliver konkretiseret i de kommende forligsforhandlinger på Christiansborg, men det vil betyde mange nye opgaver, som danske virksomheder kan byde ind på.

Det siger major Martin Veirum, der er leder af Forsvarets Industrikontor. Forsvarets samarbejde med forsvarsindustrien er forankret i denne afdeling, der håndterer de mange udbud, der sikrer forsvaret, at der handles til markedspriser.

– Regeringen har lagt en ny strategi for indkøb, der skal sikre kompetencer og leverancer hos danske virksomheder ud fra en sikkerhedsmæssig betragtning. Det betyder, at vi ikke længere kommer til at lægge alt ud i EU-udbud. Den strategi vil fremover give udvidede muligheder for flere ordrer til danske virksomheder, siger Martin Veirum.

Hvilke chancer har små og mellemstore virksomheder for at vinde kontrakter og udbud og dermed få del i de mange nye opgaver?

– Mit råd til virksomhederne er at finde sammen i et konsortium eller andre former for samarbejder og byde sammen. Derved kan man samle alle kompetencer til en opgave og stå styrket i konkurrencen. Samtidig får vi én virksomhed som kontaktpunkt til arbejdet, og vi får derved en mere interessant samarbejdspartner. Man bliver mere relevant som leverandør, når man kan dække hele paletten af et udbud som en samlet byder i form af et konsortium.

SMV'erne er direkte nævnt som en prioriteret del af dansk erhvervsliv i regeringens nye strategi for dansk forsvarspolitik fra 2021. Hvad betyder det?

– Der er mange superdygtige danske SMV'ere. Det gælder både nye innovative virksomheder udsprunget af universitetsmiljøer og virksomheder fra den mere traditionelle forsvarsindustri, som kan levere og servicere. Med mange nye opgaver de kommende år får vi brug for flere og nye leverandører, og her tror vi på mulighederne hos SMV'erne. Men som sagt kan SMV'erne med fordel gå sammen om at byde i stedet for blot selv at tilbyde kompetencer inden for en enkelt niche.



”Gå flere virksomheder sammen og bliv en mere interessant leverandør.”

Martin Veirum, major, leder af Forsvarets Industrikontor.

Betyder det øgede forsvarsbudget reelt et behov for flere danske leverandører?

– Ja. Forsvaret er som kunde interesseret i et bredere marked at handle på til de nye opgaver og indkøb. Det er den måde, vi finder den rette leverandør til den enkelte opgave. Vi skal i de kommende år ud at lave langt flere nationale udbud, og derfor vil vi gerne undgå at konkurrencen bliver for smal. Jo flere interesserede bydende firmaer, jo bedre fungerer konkurrencen og sikrer os den rette pris. Og TEKNIQ Arbejdsgivernes medlemsvirksomheder er i den forbindelse interessante.

F35 kampfly fra USA, U-både fra Tyskland eller måske pansrede mandskabsvogne – hvilke indkøb vil give størst behov for samarbejder med danske virksomheder?

– Det kan jeg ikke vurdere på nuværende tidspunkt. Men lad os som eksempel kigge på situationen, hvis det bliver besluttet at indkøbe pansrede mandskabsvogne: Forsyningsikkerhed bliver helt sikkert afgørende fremover. En leverandør kunne således blive forpligtet til at etablere et vedligeholdelses-samarbejde med danske virksomheder. Her kunne måske tre til fire virksomheder bidrage med hver sine kompetencer med udgangspunkt i depot og lagre med reservedele. Vi skal formentlig til at udvikle helt nye kontrakter fremover, som giver en stærk forsyningsikkerhed og dermed opgaver for danske virksomheder.

Men hvor tålmodig skal interesserede virksomheder være. Hvornår slår forsvarsforliget igennem og bliver til udbud og nye kontrakter?

– Beslutninger om ny kapacitet i forsvaret tager op til fem år eller endda mere at føre ud i livet. Hvis der skal bygges nye kaserner eller udvælges, udbydes og indkøbes fly eller kampvogne eller andre store materiale-investeringer, så tager det flere år. Vi skal samtidig gear Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse op til fremtidens nye indkøb, så mulighederne for danske virksomheder vil opstå løbende de kommende ti år.

Modkøb eller industrisamarbejde betyder, at leverandøren ved en ordre over 50 millioner skal lægge underleverance hos en dansk virksomhed. Er det interessant for virksomhederne?

– Det er det i den grad. Danske virksomheder er kendt for effektivt at levere høj kvalitet til tiden i samarbejde med eksempelvis amerikansk forsvarsindustri. Normalt kan det tage to til tre år at blive leverandør. Nu åbner døren sig automatisk på grund af forpligtelsen til et industrisamarbejde. Flere danske virksomheder har vokset sig store efter disse industrisamarbejder, der dokumenterer deres kompetencer.

Der er afsat 3,5 milliarder kroner både i 2022 og 2023 til at håndtere den nuværende sikkerhedspolitiske situation. Mangler vi ammunition?

Ja – efter koldkrigsperioden har vi nu i årtier udhulet vores lagre af blandt andet ammunition og missiler. Ukraine-krisen har vist, at vi ikke bare kan have én af hver liggende på lager. Der skal opbygges nye depoter til en ny situation, og det vil kræve en del af de beløb, der ekstraordinært vil gå til Forsvaret de kommende to år. Der er dog næppe så mange ordrer til danske virksomheder i denne bevilling. ●



Fem byder på forsvarsopgaver i Gilleleje

Brdr. Petersen har samlet et lokalt konsortium med fire andre virksomheder og byder på opgaver til forsvarrets mindste skibe. Forsvaret er en god kunde, der går efter kvalitet. Det giver et godt samarbejde om de udbudte opgaver.

I 2016 tog Brdr. Petersen den lange og bureaukratiske vej igennem en prækvalificering til at byde på opgaver for Forsvaret. Det lykkedes, og nu er virksomheden hovedentreprenør, når lokale firmaer går sammen og byder på forskellige opgaver på miljøskibe, slæbebåde og redningsfartøjer til Kystredningstjenesten.

– Vi har skibsmaler, skibsbygger, elektriker, havnen og os selv med, så vi kan lave den samlede opgave, som Forsvaret udbyder. Hvis sådan et maritimt miljø her i byen skal overleve, så skal vi kunne arbejde sammen. Og opgaverne til forsvaret ligger godt i vintermåneder, hvor vi typisk ikke har så meget at lave. Derved kan vi også fastholde vigtige faglærte medarbejdere, siger Jørgen Petersen, medejer af Brdr. Petersen.

Prækvalificeringen er gældende i syv år i "LOT 6" i Forsvaret. Den enkelte opgave udbydes typisk til 5-6 firmaer. Tilbud vurderes på pris og leveringstid efter et fast pointsystem.

– Forsvaret er en god kunde, fordi de vægter kvalitet meget højt. Når man er i en redningssituation i høj sø, så må der ikke være kompromiser i udstyret. Som leverandør til Forsvaret skal man have styr på kvaliteten, siger Jørgen Petersen.

Der er regler og procedurer, når man skal byde på en opgave ved forsvaret. Men Brdr. Petersen vil arbejde på at fortsætte som leverandør.

– I 2023 skal vores prækvalificering fornyes hos Forsvaret. Det vil vi gå efter. Forsvaret indgår som en vigtig kunde i vores virksomhed. Vi har nu også søgt om sikkerhedsgodkendelse for at kunne lave hjemmeværnsskibe, men er endnu ikke godkendt, siger Jørgen Petersen. ●



Jørgen Petersen fra Brdr. Petersen står i spidsen for et lille konsortium og byder på vegne af fem virksomheder på opgaver især til Kystredningstjenesten.

UDBUDSMATERIALE

En måde at få adgang til danske udbud er på www.udbud.dk. Her kan leverandører få et overblik over aktuelle anskaffelser samt udbudsplaner fra offentlige institutioner i Danmark.

Derudover er det en fordel som leverandør at orientere sig i kommende udbud i regi af Statens og Kommunernes Indkøbs-service (SKI). SKI udarbejder indkøbsaftaler, som staten, kommuner og regioner kan indkøbe på, hvorfor det også er relevant som leverandør at byde på denne type aftaler.

HVEM KAN LEVERANDØRER KONTAKTE?

Forsvarets Industrikontor er forsvarrets forkontor i relation til dialog med industrien, og de er forsvarrets "single point of entry" for alle indledende og uopfordrede henvendelser fra industrien. Kontoret har til opgave at være kontaktpunkt og koordinerende kontor for forsvarrets løbende samarbejde og dialog med industrien.

Forsvarets Industrikontor kan kontaktes på openforbusiness@mil.dk eller tlf. 7281 5904.

GEBERIT ONE

KVALITET FORAN VÆGGEN

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Geberit ONE kombinerer sanitær knowhow med designkompetencer. Det innovative væghængte toilet Geberit ONE er rengøringsvenligt, støjsvagt og fleksibelt, når det drejer sig om installationshøjden. Funktionelt design til højere livskvalitet.

→ geberit.dk/one

INDUSTRIKLUMME



Tekst: Alexander Ulrich, chefkonsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne

”Der kan være en række formalia som prækvalificering, sikkerhedsgodkendelser og administrative krav, som skal opfyldes, når der skal bydes.”

Alexander Ulrich, chefkonsulent, TEKNIQ Arbejdsgiverne

Tænk Forsvaret ind i din kunde-portefølge

18 milliarder kroner ekstra til drift og indkøb i Forsvaret er en historisk mulighed for, at flere danske virksomheder kan blive leverandører på det militære område. Forsvarets Industrikontor opfordrer direkte i dette magasin flere danske virksomheder i SMV-størrelsen til at byde på de ordrer, der vil blive udbudt i de kommende år, når Forsvaret både skal øge sin kapacitet og placere flere ordrer på hjemmemarkedet.

Den opfordring vil vi TEKNIQ Arbejdsgiverne støtte på alle måder. Læs artiklen om virksomhederne på Gilleleje Havn, der med Brdr. Petersen i spidsen har lavet deres eget lille konsortium og derved sammen henter interessante ordrer hjem til perioder, hvor der er plads i ordrebogen.

Samlet bud

Den type samarbejde kan være vejen frem, hvis din virksomhed også overvejer at levere til det danske forsvar. Forsvarets Industrikontor lægger nemlig ikke skjul på, at et samlet bud fra et konsortium giver en langt mere interessant samarbejdspartner end en buket virksomheder, der byder på hver sin del af en udbudt opgave. Samlet bliver man en mere relevant leverandør til en kunde, der i øvrigt er kendt for at betale til tiden og have en positiv dialog med virksomhederne om udviklingen af de produkter, de efterspørger.

Lige nu skal der på Christiansborg træffes en række beslutninger om, hvad de mange millioner kroner skal veksles til af konkrete militære investeringer de kommende ti år. Militæret er imidler-

tid kendetegnet ved at efterspørge alle former for ydelser – lige fra etablering af kloakker og byggeri af hangarer til installation af overvågningssystemer og servicering af lastbiler og skibe. Som virksomhed er det derfor vigtigt, at man ikke kun ser forsvaret som en kunde til våbenindustrien.

Det er dog ikke nok at kunne levere kvalitet til tiden og til den rette pris, når Forsvaret er kunden. Der kan være en række formalia som prækvalificering, sikkerhedsgodkendelser og administrative krav, som skal opfyldes, når der skal bydes.

Nåleøjet

Men Brdr. Petersen med 25 ansatte på havnen i Gilleleje er både kommet igennem nåleøjet som prækvalificeret - og vinder regelmæssigt udbud fra Forsvaret. Man behøver således ikke være en stor koncern med udviklingsafdeling for at få del i de mange ordrer, der vil tilflyde dansk industri de kommende år.

Forsvaret er som kunde interesseret i et bredere marked at handle på til de nye opgaver og indkøb. Forsvarets Industrikontor vil gerne undgå, at konkurrencen bliver for smal. Jo flere interesserede bydende firmaer, jo bedre fungerer konkurrencen. Og TEKNIQ Arbejdsgivernes medlemsvirksomheder er i den forbindelse interessante.

Forsvarets Industrikontor har vist interesse i at lave et fælles arrangement for TEKNIQ Arbejdsgivernes medlemsvirksomheder, der kan give virksomheder viden og indsigt til tage skridt frem imod at blive leverandør. Det initiativ vil der blive arbejdet videre med, når forsvarsforliget er blevet mere konkretiseret. ●



Milwaukee®

Nothing but **HEAVY DUTY**.™

SIKKERHEDSBRILLER

STØVMASKER

SIKKERHEDSVESTE

**PERSONLIGT
ARBEJDSLYS**

**VARMEJAKKER /
ARBEJDSTØJ**

ARBEJDSHANDSKER

SIKKERHEDSLINER

KNÆBESKYTTERE



**PAS PÅ DIG SELV
FORBLIV PRODUKTIV**

FIND NÆRMESTE FORHANDLER PÅ MILWAUKEETOOL.DK

KSM gearer op til vækst

Ejerkredsen i KSM Kragelund har ansat en administrerende direktør og er selv gået ud af direktionen. KSM Kragelund deles samtidig op i fire forretningsenheder. Ledelsen af disse kommer til at indgå i ledergruppen. I 2030 skal KSM være fordoblet.

Efter et lille år i direktørstolen har Bettina Vorsøe Elkjær sat en retning for den rejse, som skal give KSM Kragelund en kraftig vækst frem imod 2030. Fundamentet for en vellykket rejse skal være udviklingen af fire forretningsområder for virksomheden med 80 medarbejdere.

– Vi løfter afdelingscheferne med ind i ledergruppen. Det er et meget synligt skridt og sikrer ledelsens fokus. De enkelte områder får samtidig hver deres eget website og nye muligheder for udvikling. Og så laver vi en Matrix-organisation, siger Bettina Vorsøe Elkjær.

Vækstrejse

Den nye direktør kom til Løsning fra en stillings som økonomidirektør i en noget større metalvirksomhed – Give Steel. Hos KSM prøver Bettina Vorsøe Elkjær nu for

første gang at stå selv i spidsen for en virksomhed.

– Jeg er god til selv at løbe med bolden i store opgaver. Nu skal jeg som øverste leder have alle folkene med for at lykkes med vores vækstrejse. Det bliver spændende at prøve at stå helt fremme i spidsen for virksomheden i den proces, siger hun.

Ejerkredsen ansatte 1. juni 2021 den 43-årige Bettina Vorsøe Elkjær til at afløse administrerende direktør Brian Danebod, der havde valgt at gå på pension. Direktørens ejerandele overgik til de eksisterende ejere Torben Andersen, Per Møller og Henning Andersen, der har hver deres chefområde i virksomheden.

Bæredygtighed

Ejerne udgjorde tidligere den samlede

K.S.M. KRAGELUNDS FIRE OMRÅDER

HEMA Kranudstyr A/S:

- Alt i kranudstyr til vognmandsbranchen

Kolster Engineering A/S:

- Projektering, konstruktion og salg af luft- og røggasspjæld og materialespjæld

KSM Shoppen service og reparation:

- Salg, service og reparation indenfor industri, landbrug samt entreprenør.

Underleverandørarbejder:

- Pladebearbejdning med svejsning, skæring samt valse-, bukke og savearbejde.



direktion. De er nu trådt ud og fokuserer på de chefopgaver, de har i den daglige drift som produktionschef, salgschef og servicechef. I stedet skal der ansættes en egentlig økonomichef, der skal være en del af ledergruppen. Derudover er der planer om at ansætte en kvalitetschef.

– Vi skal på lige fod med mange andre virksomheder arbejde meget mere med bæredygtighed. Det skal være en stor del af arbejdsområdet for økonomichefen. Min drøm er at gøre virksomheden CO₂-neutral fra 2025. Det kunne være med lokale klimakreditter, hvor vi sammen med andre virksomheder planter lokal skov. Et andet tiltag kunne være solceller på alle fabrikstagerne. Det skal vi have undersøgt, lyder tankerne fra KSM-direktøren.

Stort stållager

Underleverandørafdelingen i KSM Kragelund er det største forretningsområde. Virksomheden er kendt for at levere kvalitet - og til tiden - og er derfor med til at gøre KSM til en attraktiv samarbejdspartner.



– Lige nu ringer kunderne selv til os, og vi har en meget loyal kundeportefølge. Det er da rart nok, men jeg vil gerne arbejde med, at vi i fremtiden får et mere strategisk samarbejde med vores kunder. Vi skal følge op, arbejde sammen og være tættere med kunderne. Det er med til at styrke vores brand, siger Bettina Vorsøe Elkjær.

Et eksempel på et sådan strategisk samarbejde har KSM Kragelund netop gennemført omkring årsskiftet. Virksomheden har en stærk likviditet, og det forhold er blevet brugt til en ny type strategisk samarbejde med en række nøglekunder: En stock agreement på stål-køb i 2022.

– Vi har købt stål ind til disse kunders forventede ordrer i hele 2022 i en fast aftale. Det betyder, at de er sikre på at kunne køre produktionen. De kender priserne og er ikke i tvivl om leveringssikkerheden. Kunderne har været megaglade for dette initiativ, og det er den type samarbejder vi skal udvikle, siger Bettina Vorsøe Elkjær.

Til gengæld er der købt stål til lager

til en værdi omkring 10 millioner kroner for at sikre de mange årsaftaler. Men det er investeringen værd i den nuværende situation. Det er en investering i kunderelationer.

Ordentlighed

Ordentlighed er et nøgleord på KSM Kragelund både i forhold til kunder og ansatte. Gennemsnitsancienniteten nærmer sig 20 år, så karriere-ryttere er der langt imellem på virksomheden.

Til gengæld er der mange medejere, idet et datterselskab ejet af medarbejderne har 20 procent af virksomheden. Selskabet er delt op på 2.000 anparter

Øverst: Bent Attermann ved laserskæreren hos KSM Kragelund.

Til venstre: Bettina Vorsøe Elkjær sammen med salgsdirektør og medejer Per Møller i produktionen.

med en værdi på cirka 3.000 kr./stk. Den udløste et udbytte på 4 procent i 2021.

Forlader man virksomheden, så skal anparterne afhændes til andre medarbejdere.

– En dag om året til generalforsamlingen er medarbejderne på den måde mine chefer. Det er sundt nok. Generelt er der en positiv aura og effekt af medejerskab, som man ikke skal underkende. Der er vittighederne: "Pas på den palle. Jeg ejer en del af den." Men der er også en reel effekt til fordel for KSM Kragelund ved dette medejerskab, siger Bettina Vorsøe Elkjær. ●

Fleming Frederiksen ind i **ERHVERVSFREMME- BESTYRELSEN**

Næstformand i TEKNIQ Arbejdsgiverne, Fleming Frederiksen, er udnævnt til medlem af bestyrelsen i Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse af erhvervsminister Simon Kollerup. Det sker efter indstilling fra TEKNIQ Arbejdsgiverne.

Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse har i mere end tre år været den centrale aktør for Danmarks decentrale erhvervsfremmeindsats. Bestyrelsen står over for en række vigtige opgaver med at styrke de danske SMV'er i en tid, der stiller stadigt større krav til virksomhedernes grønne og digitale omstilling.

Store midler

Samtidig får bestyrelsen en vigtig opgave i at understøtte udviklingen af otte kommende lokale erhvervsfyrtårne samt med at udmønte de nye syvårige strukturprogrammer. Det er en slagkraftig bestyrelse, da både midlerne fra EU's strukturfonde samt de nationale midler, som er afsat til decentral erhvervsfremme, er samlet under bestyrelsen.

– I bestyrelsen vil vi sidde med, hvor der tages afgørende beslutninger for udviklingen i dansk erhvervsliv. Det bliver både interessante emner og spændende personer at arbejde sammen med i bestyrelsen. Det ser jeg frem til, siger Fleming Frederiksen, der ejer og leder Svend Frederiksen Maskinfabrik A/S med cirka 25 ansatte på Midtfn.

Udnævnelsen løber til den 31. marts 2026. På det første bestyrelsesmøde i Silkeborg i slutningen af april blev Fleming Frederiksen udpeget til at repræsentere Erhvervsfremmebestyrelsen i Erhvervsfyrtårnet Bornholm. Det betyder et spændende arbejde med Energiøen Bornholm, som er en vigtig del af den nationale vind-strategi.

Rutine

– Det er afgørende at få en så rutineret og



erfaren virksomhedsejer ind i Erhvervsfremmebestyrelsen. Tillykke til Fleming Frederiksen og tillykke til Erhvervsfremmestyrelsen. Dét er et godt match, siger Troels Blicher Danielsen, der er administrerende direktør i TEKNIQ Arbejdsgiverne, der indstillede næstformanden til bestyrelsen.

Erhvervsminister Simon Kollerup har lagt vægt på både faglige og personlige kvalifikationer ved udnævnelser til bestyrelsen.

– Hvis danske virksomheder skal være rustet til en grønnere og mere digital fremtid, så skal vi også stå klar med kompetent vejledning og hjælp. Med Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse har vi netop kunne gøre den seneste forskning og vejledning til hyldevarer, som erhvervslivet frit kan benytte sig af, uanset om kontoret ligger i Aalborg, Assens eller Allinge, siger erhvervsministeren. ●

MEDLEMMER AF BESTYRELSEN ER:

- Peter Rindebæk, COO, Bladt Industries A/S
- Kathrine Forsberg, CEO, Atea A/S
- Astrid Gade Nielsen, Vice President, Corporate Communication, Danish Crown
- Fleming Frederiksen, Adm. Direktør, Svend Frederiksen Maskinfabrik
- Steen Munk, Vicedirektør, Nykredit Bank A/S
- Dorte Krak, Adm. Direktør, Arp-Hansen Hotel Group A/S
- Ejner K. Holst, Næstformand, Fagbevægelsens Hovedorganisation
- Claus Jensen, Formand, CO-Industri
- Johannes Lundsfryd, Borgmester, Middelfart Kommune
- Morten Slotved, Borgmester, Hørsholm Kommune
- Hans Christen Østerby, Borgmester, Holstebro Kommune
- Niels Jørgen Pedersen, Borgmester, Thisted Kommune
- Brian Mørch, Byrådsmedlem i Solrød Kommune
- Per Michael Johansen, Rektor, Aalborg Universitet
- Stine Damborg, Regionsrådsmedlem, Region Midtjylland
- Anders Thusgaard, Erhvervspolitisk direktør, Erhvervsministeriet

Professionel GPS-tracking til håndværkere

 keatech

- ✓ Hold styr på alle biler, maskiner og trailere i realtid.
- ✓ Alt er inkluderet. Og der er selvfølgelig ingen binding og intet oprettelsesgebyr.
- ✓ Systemet arbejder sammen med E-komplet, Ordrestyring, Minuba mfl.



PRØV GRATIS
- derefter 75 kr. om
måned i abonnement
inkl. leje af GPS
www.keatech.com



Promovér din virksomhed igennem din private LinkedIn-profil

**HVORFOR
OVERHOVEDET VÆRE
PÅ LINKEDIN?**

**HVAD SKAL JEG
POSTE?**

**HVORDAN FUNGERER
LINKEDIN?**

På dette 2-timers online LinkedIn-kursus introduceres du til, hvordan du udnytter potentialet på platformen og får det optimale ud af LinkedIn.

Du får en række tips og konkrete eksempler, som du også får mulighed for at prøve af i praksis med småøvelser undervejs.

Kurset koncentrerer sig primært, om brugen af egen personlig profil og i mindre grad omkring virksomhedssider, men flere af værktøjerne kan bruges i begge sammenhænge.

15. JUNI 2022 KL. 13.00-15.00

Læs mere
og tilmeld dig på:
www.tekniq.dk

TEKNIQ ARBEJDSGIVERNE



Tekst: Cathrine Bondo Steel, advokatfuldmægtig, TEKNIQ Arbejdsgiverne

”Det er ikke alene en ret, men også en pligt for en arbejdsgiver at kontakte syge medarbejdere.”

Cathrine Bondo Steel, advokatfuldmægtig, TEKNIQ Arbejdsgiverne

Må man kontakte en syg medarbejder?

Vi får løbende henvendelser fra medlemmer, som har den opfattelse, at de ikke må kontakte deres sygemeldte medarbejdere. Det er en misforståelse. Sygemeldte ansatte er ikke ”fredet”.

Arbejdsgiver må gerne kontakte sine medarbejdere, når de er fraværende grundet sygdom, men det skal selvfølgelig være inden for rimelighedens grænser. Det er ikke alene en ret, men også en pligt for en arbejdsgiver at kontakte syge medarbejdere.

Denne pligt følger af sygedagpengeloven. Her fremgår det, at der skal afholdes en sygefraværssamtale senest fire uger efter den første sygedag ved et længere fravær.

Det er en personlig samtale om, hvordan og hvornår medarbejderen kan vende tilbage til arbejdet. Derudover kan parterne komme ind på, om der er mulighed for gradvis tilbagevenden, skånehensyn eller andre foranstaltninger for at få medarbejderen hurtigere tilbage på arbejdspladsen.

Mulighedserklæring

Ligeledes vil det være en god idé, at I sammen udarbejder en mulighedserklæring. Det er især relevant, når sygdommen er af længere varighed, eller hvis der er tvivl i forhold til medarbejderens tilbagekomst. Mulighedserklæringen er en blanket, hvor arbejdsgiver og medarbejder

sammen udarbejder første del af skemaet om mulighederne for at vende tilbage i arbejde.

Efterfølgende skal medarbejderen have mulighedserklæringen med til lægen, som vurderer og attesterer erklæringen.

Der stilles ingen formkrav til selve indkaldelsen til sygefraværssamtalen. Det kan ske per telefon, brev eller e-mail. Indkaldelsen kan ske med et par dages varsel.

Udgangspunktet er, at medarbejderen skal møde på virksomheden til mødet. Hvis det ikke er muligt grundet sygdommen eller praktiske omstændigheder, så kan samtalen holdes telefonisk.

Hvad må der spørges ind til under samtalen?

Her er reglerne klare. En arbejdsgiver må ikke spørge direkte ind til, hvad den sygemeldte medarbejder fejler eller evt. diagnose. Samtalen skal derimod handle om, hvilke funktioner medarbejderen kan udføre på trods af sygdommen. Det kan også handle om medarbejderens mulighed for at vende tilbage på arbejdspladsen, fraværets længde osv.

Ofte fortæller medarbejderen frivilligt og uopfordret, hvad han/hun fejler. I de tilfælde er der ikke noget i vejen for at tale om sygdommen.

Hvis I har en sygemeldt medarbejder og I er i tvivl om, hvordan I skal forholde jer, kan I kontakte Overenskomster & Jura hos TEKNIQ Arbejdsgiverne for konkret rådgivning. ●



Aslak tabte 15 kg i vildmarken

Et hold bestående af en smedeuddannet far og en naturvejleder-uddannet datter endte som et finale-team i DR's populære tv-serie "Alene i Vildmarken."

Bestyrelsesmedlem i TEKNIK Arbejdsgiverne Aslak Skjøth var på det næstsidste hold i vildmarken sammen med sin 32-årige datter Rikke, men blev til sidst taget ud af konkurrencen af helbredsmæssige årsager.

To besvimelser i sneen og kulden efter 29 dage gjorde, at lægeholdet bag tv-produktionen til sidst tog Aslak Skjøth ud af konkurrencen. Årsagen viste sig at være akut nyresvigt, der krævede tre dage på sygehus.

Der var 15 kg mindre på sidebenene, da direktøren begav sig hjemad fra den norske vildmark imod sin virksomhed AquaGain i Folding i Jylland.

– Efter et langt ophold ved en sø er det ikke ligefrem fisk, man savner smagen af. Jeg glædede mig allermest til smagen af min kone Helles hjemmelavede frikadeller efter opholdet i den norske vildmark, siger Aslak Skjøth.

Styrket forhold

Før afrejse vejede smeden 86 kg – og den vægt var han lidt for lav til at have, som han udtrykker det. Nu står morgenerne på regelmæssig motion på løbebånd for at holde vægten på et andet niveau. Men det vigtigste udbytte for Aslak har i virkeligheden været et langt stærkere forhold til datteren Rikke efter de fælles strabadser.

– Det er uden diskussion mit største udbytte fra vildmarken. Det vil stå for evigt. Som mange andre virksomhedsledere har jeg været meget væk i børnenes opvækst. Et af formålene med dette fælles eventyr har for mig derfor også været at komme tættere på min datter.

Far og datter har igennem udsendelsens seks afsnit igen og igen demonstreret overskud og skabt løsninger, der gør det muligt at klare sig i vildmarken: Indendørs bålsted af sten, gulv af naturfliser, isoleret telt med dør, senge med mos-madrasser, sofa med ryglæn – og ikke mindst gode resultater med fiskenettet.

Beliggenhed – beliggenhed

Undervejs var der endda energi og overskud til at lave en lille parodi på tv-programmet "Beliggenhed, beliggenhed, beliggenhed" med det kamera, som bruges til at filme hverdagen i vildmarken. I den parodi viste Aslak og Rikke rundt i hjem og omgivelser med stort glimt i øjet.

Den jyske direktørs kvalifikationer for at begå sig i ødemarken handler om en fortid i

spejderbevægelsen, vandreerfaring, skydning med bue og pil – og så et stort konkurrencegen.

Som naturvejleder har datteren Rikke haft viden om, hvad der kan spises derude i naturen. Rikke har samtidig fulgt de første fem tv-sæsoner og har derfor taget mængder af "sofaklogskab" med til turen sammen med farmand.

Direktøren tjekkede ud

Aslak anbefaler gerne andre ejerledere at vove at tage springet og tjekke ud for at få en anden oplevelse end den daglige drift af virksomheden.

– Jeg ville gøre det igen på stedet, hvis jeg kunne lave noget i en periode med en af mine to andre døtre. Det er helt sikkert. Mine dygtige medarbejdere har kørt virksomheden flot i mit fravær. Det ville de kunne gøre igen. Det gælder som ejerleder om at have tillid til sine folk og lade dem træffe beslutninger i dit fravær.

– Når man er i ødemarken, så er der øde. Der er ingen mobil, sms eller mails. Man er helt afsondret, og så kan man jo ikke samtidig være direktør og køre en virksomhed, siger Aslak Skjøth. ●



Efter 29 dage på fisk savnede den jyske smed sin kones frikadeller!

Brdr. Petersen runder 100 år som søskende-firma

Gillelejes velkendte havnesmedje hedder Brdr. Petersen. Men i virkeligheden burde den hedde "Søskende Petersen." I 3. generation er det nemlig storesøster Kirsten og lillebror Jørgen, der driver den sunde virksomhed, som farfar og hans bror startede for 100 år siden.

Hvad er opskriften på at blive 100 år som familiefirma med familie både i ejerkredsen og ledelsen? Det spørgsmål er redaktionen taget til Gilleleje havn på Nordsjælland for at få et par gode bud på fra to medlemmer af familien Petersen, der har ejet og ledet virksomheden siden starten i 1922.

Her åbnede brødrene Carl og Ferdinand Petersen "Cycle, Motor og Automobilværksted" på havnen. Men allerede to år senere skiftede virksomheden navn til "Motor og Maskinværksted" og fik fokus på de sejlene kunder, som i dag udgør hovedparten af kundegruppen for de 25 ansatte.

Familie-vilje

– Det kræver viljen til, at det SKAL lykkes, når man skal drive og eje en familievirksomhed igennem så mange år og igen flere generationer. Som søskende bruger vi jo afsindig meget tid sammen på at køre virksomheden, og så skal man

jo kunne bøje af og glemme det næste dag, hvis man har været lidt uenig i en sag som søskende og kolleger i ledelsen, siger 62-årige Kirsten Petersen.

Lillebror Jørgen på 58 år er kommet på værkstedet lige siden han kunne gå – og har aldrig været ansat andre steder end på havnen i Gilleleje. Far var læremester, da Jørgen blev uddannet maskinarbejder, som industritekniker-uddannelsen hed dengang. Allerede 1983 blev Jørgen medejer af virksomheden, som løbende har haft ledende medarbejdere med inde i aktionærkredsen.

– Selvom vores familier af og til har påtalt "indspist snak fra havnen," når vi mødes som familier, så synes jeg, at vi igennem årene har været gode til at få arbejde klar på arbejde. Det har vi ikke brugt familiefrokosterne på. Vi har skilt tingene ad, siger Jørgen Petersen.

Fra pædagog til direktør

Storesøster har titlen som administreren-

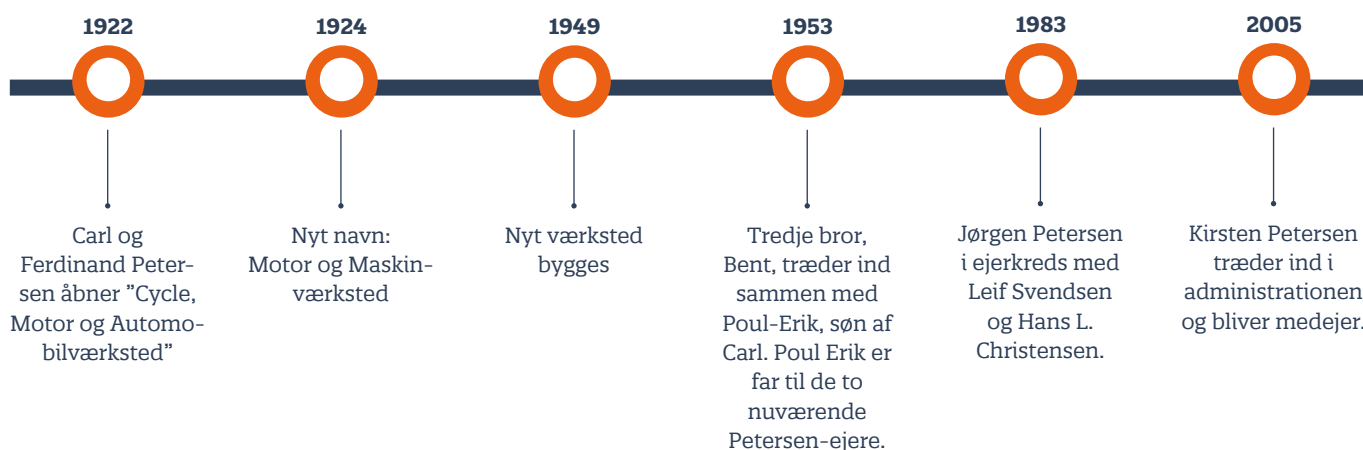
de direktør, imens Jørgen står for driften af virksomheden ude på værkstedet. Men i virkeligheden skulle Kirsten Petersen slet ikke bruge sit arbejdsliv i en smedevirksomhed.

– Jeg blev uddannet pædagog og var glad for mit arbejde i en børnehave i mange år. Her lavede jeg også regnskaberne. Men jeg havde på ingen måde planer om at skulle ind i familiefirmaet. Overhovedet ikke, siger Kirsten Petersen med et smil på læben.

Men sådan endte det, da hendes mor, Else Petersen, forlod kontoret og gik på pension. I en alder omkring 40 tog Kirsten springet fra børnehave til smedeverdenen og blev oplært på kontoret af sin mor. Nu er pædagogen så administrerende direktør.

– De sagde efter et par år her i firmaet, at jeg alligevel gik rundt og ville bestemme det hele. Så kunne jeg lige så godt få titlen, da den daværende direktør stoppede. Men vi går nu ikke meget op

TIDSLINJE BRDR. PETERSEN, GILLELEJE





Brdr. Petersen ledes af de to søskende Kirsten og Jørgen Petersen samt den nye medejer Thomas Kock Andersen (i midten).

i titler. Det er mere af hensyn til krav fra myndighederne, at jeg har den fine titel, siger Kirsten Petersen.

Ny Petersen?

Når en virksomhed runder 100 år, så kan man lade tankerne flyve frem imod 200-årsjubilæum. Bliver det også med familien i ledelsen og ejerkredsen?

– Familien har igennem de 100 år haft forskellige ledende medarbejdere med inde som medejere. Leif Svendsen er netop trådt ud efter mange år - og Thomas Kock Andersen er trådt ind i ledelse

og ejerkreds. Det er vigtigt for virksomheden, at vi ikke kun er familie, siger Jørgen Petersen.

Thomas Kock Andersen har tidligere i sin karriere været ansat i Brdr. Petersen, men har i en årrække rejst rundt som serviceingeniør, inden han nu er vendt tilbage. Foreløbig er der ikke en ny generation Petersen på vej ind, som Thomas Kock Andersen på sigt skal drive virksomhed sammen med.

– Efter 100 år er det selvfølgelig et drømmescenarie, at nogle af vores børn på sigt vil drive virksomheden videre efter Jørgen og mig og alle de andre familiemedlemmer igennem 100 år. Vi har begge fået døtre, og lige nu er der ikke nogen af dem, der lige drømmer om at arbejde i en smedevirksomhed. Men sådan havde jeg det jo også i mange år, siger Kirsten Petersen og smiler.

Firmaet først

Men søskendeparret er helt enige om én ting: Det vigtigste er, at Brdr. Petersen lever videre som en del af en levende havn i Gilleleje – og en god arbejdsplads for 25 mennesker. Det vigtigste er ikke Petersen-navnet i ledelsen. En løsning kunne derfor

på sigt også være, at familien fastholder ejerskabet sammen med en dygtig direktør og medejer, der driver virksomheden.

Men der er allerede unge kvinder på værkstedet i Gilleleje. Virksomheden har løbende 4-5 lærlinge inden for bådmekanik, industriteknik og sort smed.

Første kvinde

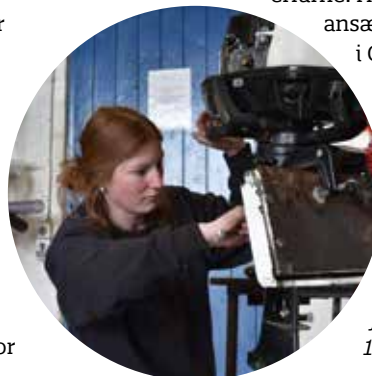
Efter 100 år er den første kvindelige lærling netop blevet ansat i værkstedet.

– Det er spændende. Ingen dage er ens på den her arbejdsplads, og det kan jeg godt lide. Jeg har i mange år haft min egen båd, så det endte med, at jeg gik efter at blive bådmekaniker.

Det fortæller 25-årige Krista Teisner, der for tre måneder siden startede som lærling. Hun er ved at skille en mindre bådmotor ad i værkstedet, og det sker hurtigt og effektivt. Imens Krista er den yngste, så er Leif Svendsen den mest erfarne. Han har rundet de 50 års

ansættelse. Hos Brdr. Petersen i Gilleleje er der tradition for lange ansættelser, men Leif er den eneste, der har været i huset i halvdelen af firmaets 100-årige eksistens. ●

Krista Teisner er for tre måneder siden startet som første kvindelige lærling i 100 år



2022



100-års jubilæum.

Thomas Kock Andersen træder ind i ledelsen og ejerkredsen med Jørgen Petersen og Kirsten Petersen. Ud træder Leif Svendsen som leder/aktionær efter at have fejret 50-års jubilæum.

Fødselsdage/ jubilæum – medlemmer



Administrerende direktør Thomas Willers-Madsen, Scan Con Group, 4840 Nørre Alslev, fylder 70 år den 12. juli. Dagen markeres ikke.



Elinstallatør Peter Wibholm, Wibholm Aut. El-installatør, 4000 Roskilde, fylder 40 den 12. juli. Dagen markeres ikke.



Vvs-installatør Sonny Bengtsson, Sonny VVS, 4800 Nykøbing F., fylder 60 den 14. september.



Seniormedlem Per Johansen fylder

80 den 1. juli. Fødselaren er bortrejst på dagen.



Martin Nørgaard, Vesterled VVS, 2605 Brøndby, fylder 40 den 26. maj. Dagen markeres ikke.



Servicechef Dennis Baad, CG Entreprise A/S, 2860 Søborg, har 25. års jubilæum den 2. juni 2022



Indehaver Kenneth Rasmussen, Kenneth Rasmussen ApS, 4990 Sakskøbing, fylder 50 den 21. juni.



Vvs-installatør Thomas Tingvold, TT BLIK VVS & ANLÆG ApS, 4660 St. Heddinge, fylder 50 den 6. juni.



Bo Jensen, 2B VVS Teknik APS, 2620 Albertslund, fylder 50 den 12. september.



Erling Petersen, Svend Petersen ApS, 6560 Sommersted, fylder 80 år den 30. juli.



Ervin Frank, Ervin Frank ApS, 2100 København, fylder 80 år den 21. september. Datoen for receptionen er endnu ikke fastlagt.



Direktør Peter F. Knudsen, Gidex Aut. El- & Klimateknik ApS, 3600 Frederikssund, fylder 60 den 19. maj.



Elinstallatør Henrik Larsen, El-Comp ApS, 4760 Vordingborg, fylder 50 den 29. august. På dagen vil der være reception på virksomhedens adresse. Vingevej 5, 4760 Vordingborg fra kl. 11 til 16.



Thomas Ulriksen, TeknikGruppen, 7100 Vejle, fylder 50 den 20. august. Der afholdes reception i firmaet den 19. august fra kl. 12 – 16.



Christian V. Hansen, Th. Hansens efft. ApS., 2100 København, fylder 50 den 10. august. Dato for reception er endnu ikke fastlagt.



CEO Martin Bressendorff Simonson, CC: Networks, 3600 Frederikssund, fylder 50 den 21. August.



Bedre Bad Albertslund - Larsen & Jørgensen, 2620 Albertslund, har 50-års jubilæum den 1. juni. Datoen for receptionen er endnu ikke fastlagt. På billedet ses indehaver Sten Jørgensen.



Nordjysk VVS Sæby, 9300 Sæby, har 50-års jubilæum den 1. juli. Der er endnu ikke planlagt reception. På billedet ses indehaver Tom Møller.



Bedre Bad Odder – Ken Skovby VVS ApS, 8300 Odder, har 25-års jubilæum den 1. august 2022. Samtidig har indehaver Ken Skovby (billedet) 40-års jubilæum i branchen. Det fejres med en reception på Restaurant Skovbakken i Odder fredag den 26. august, kl. 13.00 - 17.00.



Elektrogården, 4180 Sorø, har 50-års jubilæum den 1. juli. Der er endnu ikke planlagt reception. På billedet ses direktør Carsten Hansen.



Virksomheden Tage Bak, 8840 Rødkærsbro, har 50-års jubilæum den 13. juni. På billedet ses indehaver Tage Bak.



Marslev VVS, 5290 Marslev, har 25-års jubilæum den 1. august. Der afholdes reception den 26. august på virksomhedens adresse. Tidspunkt meldes ud senere. På billedet ses indehaver Klaus Friis Madsen.

Dødsfald

Seniormedlem Johannes Eybye Fonnesbæk, 92 år

Branchen



Ny regionschef for Pharma i Wicotec Kirkebjerg

Lars Bo Wagenblast er per 1. maj ansat som ny regionschef i Wicotec Kirkebjerg for pharmaoområdet. Lars Bo Wagenblast kommer med væsentlig erfaring fra pharmabranchen. Blandt andet har han været 20 år hos H. Lundbeck og inden da hos en række entreprenør- og ingeniørfirmaer. Senest har Lars Bo Wagenblast været i rådgiverbranchen, hvor han for OJ Rådgivende Ingeniører har været afdelingsleder for vvs- og energiområdet samt projektleder på Novo Nordisk's udbygning af pakkefaciliteterne i Kalundborg.



Ny regionschef til Kemp & Lauritzen

Kemp & Lauritzen forstærker den 1. april sin position i Storkøbenhavn med ansættelsen af Søren Melgaard Hansen som ny regionschef.

Han kommer fra en stilling hos Deloitte, hvor han det seneste år har medvirket til at planlægge og styre fusionen mellem Alm. Brand og Codan. Tidligere har han blandt andet været regionsdirektør hos Elite Miljø og divisionsdirektør hos COOR.

3 SPØRGSMÅL TIL JOBBET

Tekst: Jan Kristensen



Pligten får Kristen til at møde ind hver dag

For 80 år siden etablerede Kristen Trankjær's far Hammershøj Smede og Maskinforretning. For 50 år siden blev Kristen og hans kone Else en del af familiefirmaet, og på vej imod de 80 år møder han og konen stadig ind hver dag for at arbejde. I virksomheden er sønnen Peter Trankjær 3. generation og med-ejer – og datteren Pia Trankjær har ansvaret for bogholderiet. Hovedaktiviteten er inden for handel og service af landbrugsmaskiner.

Hvad får dig til at møde ind og arbejde videre i din alder?

Det er pligten, der får mig til at møde op og arbejde. Når man kan, så synes jeg også, at man skal arbejde. Vi har været her i mange timer i firmaet, siden vi flyttede hjem og overtog virksomheden i 1972, da min far pludselig døde. I dag er jeg ikke den første, der møder. Til gengæld er jeg den første, der går hjem. Vi er blæksprutter, der løser små opgaver i løbet af dagen.

Hvad er dit gode råd til din søn, der skal drive virksomheden de næste 50 år?

Peter skal gøre det helt på sin egen måde, når han udvikler virksomheden. Der sker noget nyt hele tiden, og det skal man tilpasse sig. Vi har oplevet, at der bliver færre og større landbrug, der kræver mere service. Sådan skal virksomheden følge med. Vi overtog en virksomhed med fem ansatte. I dag er vi 11 ansatte og specialister i landbrugsmaskiner. Eksempelvis er vvs skåret væk.

Har firmaet lige så trofaste medarbejdere som dig og Else?

Vi er jo fire fra familien i virksomheden. Derudover er der flere af de ansatte, som vi selv har uddannet. Vi har løbende to eller tre lærlinge. Igennem årene har jeg talt mig frem til, at vi har uddannet over 65 inden for faget. Nogle af dem har vi haft ansat efterfølgende. Flere af vores ansatte har været her længe.



Steffen Dal Nielsen er ny produktionsleder

Sanderum Smede og Maskinværksted har budt Steffen Dal Nielsen velkommen tilbage til virksomheden.

Han er ansat som produktionsleder og vil være de fynske kunders fremtidige kontaktperson. Steffen kommer fra en lignende stilling i en anden stålvirksomhed. Samtidig er Palle Thomsen efter 23 års ansættelse i virksomheden gået på efterløn.

"Mr. Ifö" takker af

Søren Andersen, der er salgskonsulent hos Geberit, går på pension efter 43 år i sanitetsbranchen. Han startede tilbage i 1979 hos Max Sibbern A/S, og senere blev han en del af Geberit A/S.

Søren Andersen har i sin karriere været med til at lancere fire Ifö sanitetsserier, solgt flere millioner toilet-løsninger og stået for at træne en lang række lærlinge og elever på Ifö-fabrikken i Sverige.

Han har svært ved at fremhæve et enkelt højdepunkt fra de sidste 43 år, men nævner Ifö's 100-års jubilæum tilbage i 1987.

– Det jubilæum skulle vi sælgere fejre med vores kunder. Der blev aftalt møder med hver enkelt kunde, hvor vi skulle drikke et glas champagne og spise lidt kransekage med dem. Og det blev lidt hårdt i længden, da jeg havde mere end én kunde, så der blev drukket en del champagne og spist en masse kransekage gennem det år.



Henrik Høgh er årets SMV-direktør

Direktør og indehaver af Jysk Plade Bearbejdnings Center A/S, Henrik Høgh, er udnævnt til "årets SMV-direktør" ved kåringen Årets SMV. Årets SMV hylder de personer, der er med til at drive og udvikle de små og mellemstore virksomheder. Bag Årets SMV står Danmarks største bestyrelsesnetværk, Asnet.

Efter kåringen sagde en stolt Henrik Høgh:

– At have vundet titlen som Årets SMV-direktør er en stor anerkendelse af mit arbejde og den ledelse, jeg driver. Det er jeg faktisk meget stolt af, og jeg havde ærligt talt slet ikke regnet med det.



Ny serviceleder til CBRE Intego

Rasmus Klok, 30 år, er netop ansat som serviceleder i CBRE Integos københavnske afdeling. Han har en baggrund som elektriker og maskinmester og kommer senest fra en stilling som projektleder på hovedsageligt energiprojekter. Privat bor Rasmus Klok i Holbæk.



Jens A. ansætter salgskonsulent

Casper Juhl, 33, er ansat som ny teknisk salgskonsulent hos Aalborg-grosisten Jens A. Tidligere har han været selvstændig elinstallatør i 10 år. Casper Juhl skal fortrinsvis betjene Jens A.-kunderne på midt-, vest- og Sydsjælland.

Lindab ansætter specialist i bæredygtighed

I en nyoprettet stilling som Regional Sustainability Specialist har Lindab ansat Alice Andersen, der er civilingeniør med speciale i energi og indeklima. Hun får ansvar for at fremme bæredygtighed i de fire lande England, Irland, Belgien og Danmark. Alice Andersen har arbejdet med indeklima, byggeri og bæredygtighed i mere end 20 år hos blandt andre COWI og Windowmaster.



Ny afdelingsleder til Syddansk Erhvervsskole

Ulrik Skyum Christensen er ny afdelingsleder på Syddansk Erhvervsskole i Odense. Han indgår i ledergruppen i den daglige drift og ledelse af medarbejderne i de tre uddannelser: Maleruddannelsen, teknisk designer- samt vvs- og energiuddannelsen.

Ulrik er 43 år og bidrager både med en håndværksmæssig og pædagogisk uddannelse. Han har desuden 12 års ledelseserfaring fra tidligere ansættelser i Vejen Kommune, Faaborg-Midtfyn Kommune, Profys Aps og Prescriba Aps.

PROFESSIONAL

GROHE

MØD JESPER STENMOSE



41 år
Far til 3

Bor i
Søstrup

Autoriseret
VVS-installatør

Har brugt
GROHE produkter
de sidste 15 år

HER ER EN AF HANS FAVORITTER EUROSMART



GROHE
Eurosmart

Håndvaskarmatur

Hurtigere og
lettere installation

Isolerede indre
vandveje

10 års
reservedelsgaranti

eksklusivt
**professionelt
sortiment**

PART OF LIXIL



ALLE KAN KOMMUNIKERE
MED JUBLO

Saml al kommunikation med dine kunder og partnere

- Del dokumenter og billeder
- Modtag tilbudsforespørgsler fra dine kunder
- Send tilbud med automatisk tilbudsopfølgning
- Anmod om priser fra dine underleverandører

