



## Velkommen!

Dette er første nummer af VELTEK NYT, nyhedsbrevet fra VVS og EL-Tekniske Leverandørers Branche forening. Når VELTEK NYT udkommer næste gang i juni måned, vil der være tilføjet nogle sektioner, da vi løbende udvikler og optimerer design og indhold. Til den tid har vi også fået teknikken helt på plads, og i stedet for at bringe artiklerne i fuld længde, som i dette nyhedsbrev, modtager du en kort præsentation med link til resten af teksten.

Har du en god idé eller en spændende historie, du har lyst til at dele, må du endelig kontakte [os](#).

## VELTEK på ny kommunikationskurs

Kære læser.

Vi søsatte i oktober 2010 et projekt, der skal optimere VELTEKs interne og eksterne kommunikation. Et af tiltagene er dette nyhedsbrev, som vi har valgt at kalde VELTEK NYT.

Nyhedsbrevets primære målgruppe er VELTEKs medlemmer, men vort valg af historier foregår også ud fra et ønske om at bidrage til eller tage hul på branchepolitiske debatter af forskellig karakter.

VELTEK NYT understøtter vores vision om at være medlemmernes naturlige omdrejningspunkt for politiske, tekniske og merkantile tiltag. Vi håber, historierne i nyhedsbrevet giver stof til eftertanke og inspiration.

VELTEK NYT vil udkomme fire gange årligt, og allerede i næste nummer udvider vi med en føljeton, der sætter fokus på et emne af bred medlems-interesse.

Denne gang kan du blandt andet læse Dansk Energis svar på kritikken af, at



selskabet lader de penge, politikerne har postet i den nye energipolitik, cirkulere i egne systemer, og så gør vi status på den netop overståede VVS'11-messe.

God læselyst - og god påske!

Med venlig hilsen



Willy Goldby  
Direktør

---

## Dansk Energi: Flyt fokus, og kom frem i skoene

**En stor del af det frie erhvervsliv har stirret sig blind på de millioner, politikerne har allokeret til energibesparende initiativer. Dermed er der en risiko for, at man misser de mange milliarder, der ligger og venter hos forbrugerne, lyder beskeden fra Dansk Energi.**

Af: Nana Vogelbein, nv@veltek.dk

Med politikernes beslutning om en ny og mere ambitiøs energipolitik frem mod 2020, fulgte en pulje på cirka 850 millioner kroner, som var øremærket energibesparende og CO2-reducerende projekter. Fra flere kanter af det frie erhvervsliv har der lydt kritiske røster og været generel konsensus om, at energiselskaberne har sat sig tungt på puljen og lader pengene cirkulere rundt i egne systemer. Hos Dansk Energi, der er erhvervs- og interesseselskab for landets energiselskaber, ser man dog markant anderledes på sagen.

”Energiselskaberne opkræver pengene til løsning af opgaven via tariffer hos forbrugerne. Det endelige beløb er endnu ikke opgjort, men vil formentlig ligge i omegnen af 850 millioner. Pengene, som vi kalder virkemiddelepenge, er blevet brugt på rådgivning og tilskudsordninger i forbindelse med energibesparelser. Hver gang energiselskaberne bruger 850 millioner kroner på denne måde, resulterer det konkret i knap fire milliarder kroner i egeninvesteringer ude hos slutkunderne,” forklarer Kamilla Thingvad, chefkonsulent hos Dansk Energi. Hun fortsætter:

”Derfor forstår jeg slet ikke, at erhvervslivets fokus generelt er på virkemiddelepengene, de 850 millioner kroner. Der hersker en opfattelse af, at det er de vigtige kroner. Efter min bedste overbevisning må det da være meget mere interessant for blandt andre producenter og leverandører at komme med på vognen i forhold til de milliarder, der er at hente i forbrugernes egeninvesteringer. Det er her, perspektiverne og det reelle arbejde er. Her, man kan lave en fortjeneste på sit produkt. Når det er sagt, kan jeg da oplyse, at cirka halvdelen af virkemiddelepengene rent faktisk bruges uden for energiselskaberne, så jeg har reelt svært ved at se problemet.”

### God kvalitet til god pris

Kamilla Thingvad understreger, at Dansk Energi meget gerne vil samarbejde. Og at de også gør det. Landets energiselskaber har p.t. indgået aftaler vedrørende energibesparende projekter med mere end 1200 virksomheder, blandt andre 22 producenter af energieffektivt udstyr.

”Det er ikke sikkert, at producenter og leverandører står forrest i køen, når energiselskaberne skal vælge samarbejdspartner. Det vigtigste kriterium er, at man kan levere god kvalitet til en fornuftig pris. At man kan præsentere en god pakke. Det kræver, at man er fremme i skoene og har gennemtænkt sin eksponering. At man kan se mulighederne, sælger sin løsning og ikke bare sætter sig tilbage med korslagte arme og venter,” vurderer Dansk Energis chefkonsulent.

### Plads i toget

Og det er langt fra for sent at få sig en god plads i det tog, der skal nedbringe Danmarks energiforbrug, mener Dansk Energi. På [www.energisparesiden.dk](http://www.energisparesiden.dk) findes en liste over energibesparende projekter, der ønskes købt eller solgt af landets energiselskaber. Siden er, ifølge Kamilla Thingvad, et godt sted at begynde, hvis man ønsker at etablere et samarbejde.

”Selvom der måske ikke lige er det projekt, man som virksomhed har kompetencerne til at deltage i, skal man ikke lade sig slå ud. Man kan nå langt med en god idé. Målet for os alle er, at overbevise forbrugerne om, at de skal spare på energien. Vi prøver på ingen måde at monopolisere opgaven, men vi er den forpligtede part. Det vil sige, at vi skal levere den mængde besparelser af rette kvalitet, vi har lovet politikerne. Interessen blandt eksempelvis installatører, leverandører og rådgivere til at blive forpligtet part er reelt ikke tilstede. Det skal man også have in mente,” lyder det.

**Fakta:**

Elselskaberne havde den 1. marts 2011 realiseret 846 GWh i besparelser. Det svarer til 107 % i forhold til det mål, de har forpligtet sig til at nå inden den dato.

Kigger man elselskabernes besparelser i 2010 fordelt på energiart, tegner fjernvarme sig for 20 %, olie for 22 %, naturgas for 23 % og el for 28 %. 27 % af besparelserne er sket i husholdninger, 55 % er sket i produktionserhverv.

Til sommer offentliggør Energitilsynet en benchmark af energiselskabernes omkostninger i forhold til at opfylde de fastsatte mål. Heraf vil det fremgå, hvilke selskaber der har klaret sig bedst, altså hvem der har realiseret besparelserne billigst muligt, og hvilke selskaber der har klaret sig dårligst.



I alt 7876 besøgende lagde vejen forbi Odense Congress Center under VVS'11, der løb af stabelen fra den 13. til den 15. april. De mange gæster blev mødt af særdeles opfindsomme stande og præsentationer af nye produkter og løsninger på vvs-området. VELTEK var som noget nyt også repræsenteret med en stand.

Set i relation til de mange virksomhedslukninger og den generelle afmatning, som branchen har oplevet, synes vi, at messen gik over al forventning. Vi er imponerede og meget stolte af det høje kvalitetsniveau, VELTEKs medlemmer leverede på messen. Godt gået!

Besøgtallet fordelte sig som følger:

Onsdag: 2150 besøgende

Torsdag: 3013 besøgende

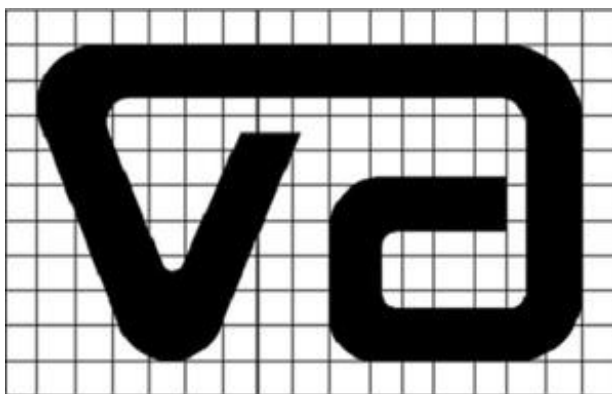
Fredag: 2713 besøgende

## Nyt om Ecodesign

En ny Ecodesign-forordning for motordrevne ventilatorer er blevet offentliggjort. De første krav i forordningen træder i kraft den 1. januar 2013.

Se de forskellige forordninger for apparater og produkter på Energistyrelsens [hjemmeside](#).

Europa-Kommissionen har udsendt foreløbigt forslag til Ecodesign og energimærkeforordning for kedler og vandvarmere. I den forbindelse holder Energistyrelsen [informationsmøde](#) mandag den 9. maj 2011 kl. 14. Tilmeld dig på [anvend@ens.dk](mailto:anvend@ens.dk) senest fredag den 6. maj kl. 12.



VELTEK har gennem lang tid været i dialog med Erhvervs- og Byggestyrelsen (EBST) for at få vandfiltre, som indgår i drikkevandsinstallationer, omfattet af VA-godkendelsesordningen. EBST har lavet endnu en revision af reglerne på området og offentliggjort [en vejledning](#), som vi bakker 100 % op om.

Efter dialog med Erhvervs- og Byggestyrelsen skal vi endvidere gentage følgende anbefalinger vedr. den obligatoriske VA-mærkning:

*Som producent* skal du mærke dine produkter som anvist i [EBSTs skrivelse af 7. december 2010](#), samt vores meddelelse af 10. december 2010. Hvis du som producent leverer VA-godkendte produkter i bulkemballage, skal du ligeledes følge anvisningen, som beskrevet i vejledningen. Det er op til den enkelte producent, om VA-mærkningen anbringes på ydersiden af bulkemballagen eller på en vedlagt seddel i emballagen.

*Som grossist* skal du ikke foretage dig yderligere ved videresalg af produkterne. Det vurderes tilstrækkeligt, at man har en sporbarhed, som går tilbage til grossistens lager. Som grossist er du ansvarlig for, at de produkter, som ligger på dit lager, og som kræver en VA-godkendelse, følger de ovenstående regler. Har du produkter liggende, der er fra før denne ordning blev annonceret, og forventer du ikke at få dem solgt, inden ordningen træder i kraft den 15. juni 2011, skal du kontakte din leverandør og sørge for, at du får tilsendt den nødvendige dokumentation for produkterne på dit lager.

Ovennævnte problem er af midlertidig karakter, men du skal alligevel forholde dig til det, da det vil være et område, som markedskontrollen vil give opmærksomhed.

Denne tekst bygger på vores tolkning af EBSTs bekendtgørelse. EBST har orienteret os om, at der altid vil ligge en konkret vurdering af et konkret produkt og dets mærkning til grund for at vurdere, om bekendtgørelsen er overholdt.

---

## Nye læsere kan begynde her

Inden længe kan man tilmelde sig VELTEK NYT på [vores hjemmeside](#). Indtil da kan tilmelding ske ved at [sende en mail](#).

---

## Kort nyt

- Forslaget om at udvide huseftersynsordningen med et eltjek er tæt på at gå til politisk 2. behandling. I samråd med DS Håndværk og Industri og Tekniq har vi besluttet, at vi venter med at skrive om lovtilføjelsen, indtil den er vedtaget. Du kan følge behandlingen af lovforslaget [her](#).
- Med hjælp fra Solars videoproduktion-team har Solar, Lemvigh-Müller, AO, Mommark Handelskostskole og VELTEK lavet en god og informativ film om den brancherettede handelselev-uddannelse, som VELTEK har været med til at etablere. I modtager filmen med posten inden længe.

- Vi afholdte medlemsmøde om virksomhedens kontrakter den 20. januar 2011. Cirka 50 deltagere havde fundet vej til arrangementet, som bød på repetition af eksisterende viden og ny indsigt. Næste medlemsmøde bliver om aktieselskabsloven. Nærmere info følger.
- Fabrikantforum var i slutningen af februar vært for et arrangement, der blandt andet bød på et indlæg om private brands vs. egne mærker. COOP Tradings administrerende direktør stod for indlægget, som gav stof til eftertanke. På det efterfølgende møde blev der nedsat en arbejdsgruppe, som skal stå for planlægningen af fremtidige arrangementer. Der er ledige pladser i arbejdsgruppen, så [send en mail](#), hvis du har lyst til at deltage.
- VELTEK, Sikkerhedsstyrelsen og Tekniq har indgået samarbejde om en kampagne, som skal sætte fokus på HFI/HPFI-relæ. Kampagnen skal efter planen lanceres senere på året, og I vil naturligvis blive holdt orienteret.

---

VELTEK, Amaliegade 4, st., 1256 København K - Tlf: 33 32 14 00 - [www.veltek.dk](http://www.veltek.dk)  
Ansvarshavende redaktør: Willy Goldby - Redaktion: Nana Vogelbein

[Klik her hvis du ønsker at framelde dig](#)