

INSTALLATIONERNE TALER SAMMEN – DET BØR INSTALLATØRERNE OGSÅ GØRE

Hos SIF Gruppen i Herlev oplever teknisk salgskonsulent Martin Løvenfald tydeligt, at erhvervsmarkedet for intelligente installationer er i vækst. Han opfordrer installatørvirksomhederne til at arbejde bedre sammen, hvis de vil have mere ud af markedet.

Tekst: **Benedicte Lorenzen**

Tabletten styrer dørtелефonen. Kontoret sørger selv for lys og opvarmning, når der er mennesker til stede. Smartphonen låser døren. At de intelligente installationer er kommet for at blive, er ikke nogen ny realitet. Skærpede lovkrav til erhvervsbygningers energiforbrug, stigende energipriser og et ønske om komfort er med til at holde efterspørgslen i vejret. Kigger man på det private marked, er behovene dog helt anderledes end på erhvervsmarkedet, fortæller teknisk salgskonsulent Martin Løvenfald fra SIF Gruppen i Herlev.

Komforten tæller

Her er investeringen i intelligente installationer primært båret af komfort og sikkerhed, da gevinsten ved energibesparelser kan være begrænset på grund af den lange tilbagebetalingstid.

”De intelligente installationer kan koste op til 50-100 procent mere end traditionelle elinstallationer. På det private marked henvender installationerne sig derfor primært til de forbrugere, der eksempelvis vil kunne køre persiennen ned med et klik på iPad'en. De meget teknikinteresserede, som ønsker, at deres hus skal kunne mere og mere”, fortæller Martin Løvenfald.

Det er ikke på det private marked, at SIF Gruppen oplever den største vækst. Det er dog blot et spørgsmål om tid, mener den tekniske salgskonsulent, der tror på, at bygningsautomatikken vil vinde mere og mere indpas i de danske hjem i takt med, at intelligensen flytter ind i app's og kan styres fra tablets og smartphones.

”Teknologien er her allerede, og du kan få alle tingene derhjemme til at tale sammen. Jo mere, du kan styre bygningsautomatikken via app's, og jo mere dit datanetværk tager over, jo mere vil det også vinde frem”, siger han.

Det handler om besparelser

På erhvervsmarkedet ser billedet dog ganske anderledes ud. Her har virksomhederne for lang tid siden fået øjnene op for de besparelser, der kan realiseres, hvis de intelligente løsninger får lov til at styre eksempelvis lys og temperatur. Besparelserne kan løbe helt op i 85 procent af energiregningen, hvis de intelligente løsninger er installeret og styret korrekt.

”Man kan jo tilpasse det, så energien bliver brugt der, hvor forbruget rent faktisk er. Når du kommer til et rum, så tilpasser det

sig til, at der er et menneske derinde. Det vil sige, at temperaturen ændrer sig, og lyset tilpasser sig i forhold til det, der er udenfor. Det er sådan nogle ting, man arbejder med”, forklarer Martin Løvenfald.

Installatører skal samarbejde

En anden faktor på erhvervsmarkedet er de lovmæssige krav til nybyggerier og skærpede krav til energiforbruget, som betyder, at alle nybyggerier i dag er udstyret med en eller anden form for teknisk installation. Selv om erhvervsmarkedet oplever vækst, når det kommer til intelligente løsninger, så mener SIF Gruppen stadig, at installatørbranchen står over for en udfordring. Markedet er nemlig meget styret af nogle tunge CTS-leverandører, som bliver ved med at skubbe de små installatører ud på sidelinjen som dem, der trækker kabler:

”Når vi taler om intelligente løsninger, så er der rigtig mange tekniske kompetencer, som man må have styr på. Hos SIF mener vi, at installatørerne bliver nødt til at samarbejde, hvis vi skal ind på markedet. En lille installatør kan ikke besidde alle kompetencer og holde dem ved lige, som det kræver. Derfor må vi hver især finde vores spidskompetencer, så vi kan hjælpe hinanden på tværs”, forklarer Martin Løvenfald og uddyber:

”Hvis vi skal gøre en forskel, skal vi turde bruge hinandens styrker og arbejde meget mere sammen”.

Hos SIF Gruppen er man af og til ude og hjælpe en installatør med at løse en opgave, og i sådanne situationer er de meget bevidste om, at det er installatørens kunde, mens SIF blot er der for at hjælpe til. Uden samarbejde tror SIF Gruppen ikke på, at branchen vil

flytte sig nok.

”Hvis alle bliver ved med at sejle i deres egne både og prøver på at besidde alle kompetenceområder, så vil de etablerede CTS-huse overtage markedet, mens de mindre installatører får lov til at trække kabler”, siger Martin Løvenfald, der også ser store fordele for kunderne, hvis installatørerne kommer endnu mere med på den tekniske banehalvdel:

”Det er jo os, der går rundt ude hos kunderne i hverdagen, og det er helt naturligt, at det er en del af installatørens opgave også at servicere og vedligeholde de tekniske installationer”.



Teknisk salgskonsulent i SIF Gruppen Martin Løvenfald mener, at installatørerne skal samarbejde og udnytte hinandens kompetencer, hvis de vil have det optimale ud af markedet for intelligente installationer.



SIF Gruppens domicil i Herlev fungerer både som demohus og hovedkontor. Alle de intelligente løsninger, som virksomheden tilbyder sine kunder, er installeret i bygningen.



Om SIF Gruppen

SIF Gruppen er grundlagt i 1918 som Skovshoved Installationsforretning af installatør Peter Nielsen.

I de første mange år var arbejdsopgaverne lys, kraft og varme. De tre gamle hovedområder er stadig en stor del af arbejdsområderne, men sikringsløsninger, intelligente bygningsinstallationer, komfort og energistyring, vedvarende energiløsninger, AV løsninger, IP netværk og telefoni udgør efterhånden en lige så stor del af opgaverne. I april 2009 blev VVS-installationer også en af SIF Gruppens kompetencer.

SIF Gruppen har hovedsæde i Herlev og beskæftiger 215 medarbejdere. Sidste år omsatte virksomheden for 186 millioner og realiserede et overskud på godt syv millioner kroner efter skat.