

# Camfil satser på styrket logistik og digitale løsninger

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



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

Tekst: Camfil A/S  
Fotos: Michael Barrett Boesen

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

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

## Egen vognpark styrker leveringssikkerhed og fleksibilitet

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

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

Udviklingen er et svar på en stigende efterspørgsel i markedet, hvor fleksible leveringsløsninger spiller en stadig større rolle. - Vi har oplevet en tydelig efterspørgsel på

mere fleksible løsninger, og feedbacken fra kunderne har været meget positiv. Det bekræfter os i, at vi bevæger os i den rigtige retning, siger Michael Mortensen.

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

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

## Click & Collect i Aarhus øger tilgængeligheden

Camfil åbnede i 2025 et ubemandet Click & Collect ▶



Advancing  
Indoor  
Comfort



## Calefa II - energieffektiv fjernvarmeunit



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

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

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

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

SCAN HER

for mere information.



[www.wavin.dk](http://www.wavin.dk)

**wavin**

An Orbia business.

► **Fortsat**

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

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

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

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

**Punchout-løsninger integrerer indkøb i kundernes systemer**

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

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

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

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

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



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

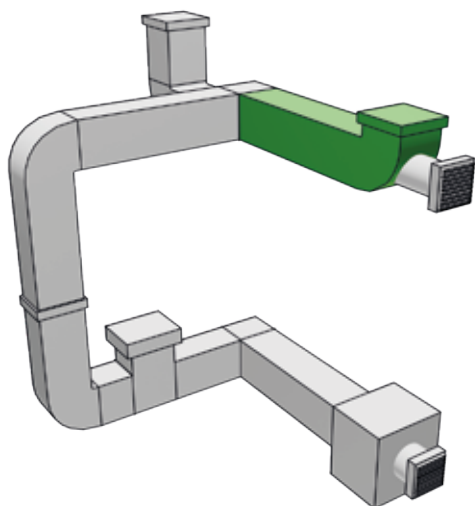


► Michael Mortensen har været administrerende direktør hos Camfil A/S siden 1. januar 2025 og har arbejdet i virksomheden i mere end 17 år.

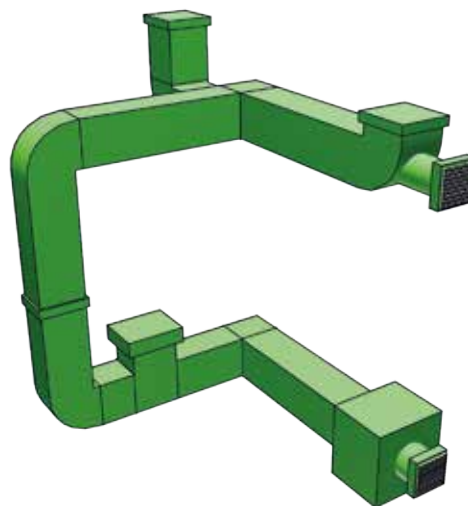
# Hvem andre kan sikre 98% tættere ventilationskanaler?

**BETTER CLIMATE  
- DIN LØSNING PÅ LÆKAGE OG  
HØJE ENERGIOMKOSTNINGER**

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



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



**better climate**

MAKE IT AIRTIGHT



Se 6 forskellige cases og resultater her  
- scan koden

Kontakt os på [info@betterclimate.dk](mailto:info@betterclimate.dk) eller 22222526

[www.betterclimate.dk](http://www.betterclimate.dk)



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

► **Fortsat**

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

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

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

**Datadrevet drift med AirCair Connect**

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

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



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

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

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

Platformen samler data fra anlæggene såsom partikler, tryktab, energiforbrug samt vibrationer fra ventilatoren. Dette giver et samlet overblik, som gør det muligt at analysere performance, identificere optimeringspotentiale og dokumentere driften. Samtidig understøtter løsningen både systemoptimering, reduktion af samlede driftsomkostninger og forbedring af CO<sub>2</sub>-aftryk.

Brugerne har adgang til informationerne uanset tid og sted, hvilket styrker både kontrol og transparens i driften.

Datasikkerheden er integreret gennem krypteret datahåndtering, som sikrer en høj standard for beskyttelse af data.

### EPD'er skaber gennemsigtighed i hele produktets livscyklus

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

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

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

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

Dermed understøtter EPD'erne både

kundernes egne bæredygtighedsmål og stigende dokumentationskrav i bygge- og industrien.

### Fokus på udvikling af logistik og kundeløsninger

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

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

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



## Unic Air er ATMO-approved

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

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

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

