



Victoria Rasmussen er prosjektleder for NorDan Solar. Hun gleder seg over at stadig flere får øynene opp for løsningen.

# Solfanger i medvind

– Stadig flere får øynene opp for fordelene med å kunne bruke solen til oppvarming av varmtvann i boliger, sier prosjektleder for NorDan Solar, Victoria Rasmussen.

Det har allerede gått noen år siden konseptet med en fasademontert solfanger, levert sammen med vinduskonstruksjonen, ble introdusert for det norske markedet. Det unike konseptet som har kommet i stand som et samarbeid mellom NorDan, Aventa Solar og Oso Hotwater rulles ut i flere prosjekter, og enda flere er under planlegging og prosjektering. Victoria Rasmussen er prosjektleder for NorDan Solar, og merker positiv tilbakemelding fra markedet i takt med at flere Solar-installasjoner går fra planleggingsstadiet til å bli virkeliggjort i boliger.

– Akkurat nå leverer vi Solar til ni boliger på Moi, og vi ser frem til å høste ytterligere erfaringer, sier hun, og fortsetter:

– Ved å montere solfangeren som en del av vinduene slipper man sjenerende

elementer på taket, og man står fortsatt fritt til å kunne kombinere solfangerløsningen med faste eller åpningsbare vinduer, forklarer hun.

## Kontinuerlig forbedring

Selv om solfangere har vært på markedet lenge, er det fortsatt mange som ikke har fått opp øynene for effekten moderne løsninger kan levere. Derfor legger også NorDan vekt på å gjøre installasjonen og vedlikeholdet av Solar så enkelt som mulig.

– NorDan Solar leveres som en komplett pakke, med vinduer, rør og en spesialtilpasset varmtvannsbereder. Med tilbakemeldinger vi får fra kunder som tar dette i bruk, skaper vi oss et godt grunnlag for videreutvikling og kontinuierlig forbedring, sier hun. Rasmussen fortsetter:

– NorDan Solar kan på en effektiv måte bidra til å redusere strømforbruket, og med offentlige støtteordninger kan det være mye å hente på å bruke solen som kilde for noe av energibehovet i for eksempel et bolighus.

## Standardisering og tilpasning

Et av fokusområdene for NorDan Solar er å standardisere løsningen som leveres til kundene. Slik blir forutsigbarheten større, og monteringen enklere. Men det vil også være rom for spesialtilpassede løsninger der det er ønsket, forklarer Rasmussen.

– Sammen med våre gode samarbeidspartnere som Aventa vil vi kunne tilby skreddersydde løsninger der det er ønskelig, avslutter hun.