



MEDIEINFORMATION 2026

**HVAD ER DEN NYE VIRKELIGHED
FOR DEN DANSKE BYGGE- OG
ANLÆGSBRANCHE?**

Vi går i dybden med aktuelle dagsordener og ser på virksomhedernes visioner for fremtidens byggebranche. Klimakravene har for alvor bevæget sig ud på bygge-pladsen, og det kræver nytænkning, ligesom der sker et opgør med den gængse rollefordeling mellem byggeriets parter.

**BYGGE- &
ANLÆGSAVISEN**

- Vi fortæller din historie

PRINT - FASTE SEKTIONER



Bygge- & Anlægsavisen består af følgende faste sektioner, og i hver udgivelse har vi bestemte stofområder, som vi altid dækker:

1 - BYGGERIETS UDVIKLING

Her kan du følge med i reportager fra markante **byggeprojekter** og nyt om byggebranchens profiler, ligesom vi har løbende fokus på **uddannelse og rekruttering**, som skal sikre, at virksomhederne også i fremtiden har den nødvendige arbejdskraft. I BYGGERIETS UDVIKLING stiller vi også skarpt på ny innovation inden for **IT og tech**, som kan betyde, at vi i fremtiden skal samarbejde på nye måder.

2 - MATERIALER OG LØSNINGER

Vi ser nærmere på nye og kommende lovgivningskrav – hvilke byggematerialer og løsninger kommer til at præge byggeriet i fremtiden? I MATERIALER OG LØSNINGER har vi løbende fokus på, hvordan man sikrer et godt **indeklima og energioptimerer** vores bygninger. Et andet fast stofområde er den målbare **bæredygtighed**, for hvordan kan vi bygge mere klimavenligt uden at gå på kompromis med fagligheden og god dansk byggeskik?

3 - BYGGEPLADSEN

I denne sektion kan man læse om det nyeste udstyr til byggepladser og værksteder. Her er de faste stofområder således **værktøj, varevogne og entreprenørmaskiner**, og vi ser nærmere på hvordan den grønne omstilling skubber til udviklingen.

I BYGGEPLADSEN går vi i dybden med de mange elementer i en velfungerende byggeplads, hvor det rette værktøj og hjælpemidler kan sikre et godt arbejdsmiljø og en høj effektivitet.

SÆRTILLÆG OM TIDENS VIGTIGSTE EMNER

I vores særtillæg ser vi både på bygge- og anlægsbranchens store potentiale lige nu, men også de mange problemstillinger, der eksisterer i forbindelse med f.eks. **klimaændringer** og nye **bæredygtighedskrav**, ligesom vi har fokus på byggeri i **Nordatlanten**, hvor mange større aktører i Danmark ser muligheder.

VIL DU RUSKE OP I VORES LÆSERE?

Redaktionen på Bygge- & Anlægsavisen bringer løbende debatindlæg om vigtige forhold og emner lige nu. Har du interessante input eller holdninger, som angår alle virksomheder i bygge- og anlægsbranchen, så send en mail til chefredaktør Mikkel Weber Sandahl på ms@mediapress.dk

Alle medier i Mediapress er tilmeldt Pressenævnet og hermed forpligtet på at overholde medieansvarsloven og gældende retningslinjer for god presseskik

**PRESSE
NÆVNET**



UDGIVELSE & DATOER

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #1

Deadline 28.01.2026

Udgivelsesdato 09.02.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Grøn omstilling i byggebranchen
- ESG'er
- Veje og Infrastruktur - herunder jordarbejde og rør- og kabelplanlægning

MATERIALER OG LØSNINGER

- Energioptimering
- Sikring og Adgangskontrol
- Træ
- Biobaserede materialer

BYGGEPLADSEN

- Affaldshåndtering
- Arbejds miljø
- Entreprenørmaskiner

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #2

Deadline 04.03.20

Udgivelsesdato 16.03.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Markante Byggeprojekter i 2026
- IT og digitalisering

MATERIALER OG LØSNINGER

- Genanvendelse af byggematerialer
- Bygningsstyring og Indeklima (Ventilation, Akustik og Belysning)
- Beton

BYGGEPLADSEN

- Grønt brændstof
- Kraner, stilladser, arbejdsplatforme og lifte

SÆRTILLÆG

Nordatlantisk Byggeri

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #3

Deadline 29.04.2026

Udgivelsesdato 11.05.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Uddannelse og Rekruttering
- Anlægsprojekter og Kloakering
- Robotter og nye arbejdsmetoder

MATERIALER OG LØSNINGER

- Stål og smedearbejde
- Taget - herunder grønne tage og undertage
- VVS (Vand, Varme og Sanitet)

BYGGEPLADSEN

- Nedrivning
- Transport
- Byggepladsservice
- Udlejning

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #4

Deadline 10.06.2026

Udgivelsesdato 22.06.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Renovering
- Klimasikring – kyster og vandløb
- Facaden

MATERIALER OG LØSNINGER

- Facaden – funktionalitet og udseende
- Miljøvaredeklarationer og EPD'er

BYGGEPLADSEN

- Sikkerhed
- Tyveri
- Energiforbrug på byggepladsen

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #5

Deadline 26.08.2026

Udgivelsesdato 07.09.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Klimakrav
- Dokumentation
- Veje og Infrastruktur - herunder jordarbejde og rør- og kabellægning

MATERIALER OG LØSNINGER

- Energioptimering
- Sikring og Adgangskontrol
- Træ
- Biobaserede materialer

BYGGEPLADSEN

- Affaldshåndtering
- Arbejds miljø
- Entreprenørmaskiner

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #6

Deadline 30.09.2026

Udgivelsesdato 12.10.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Markante Byggeprojekter i 2026
- IT og digitalisering

MATERIALER OG LØSNINGER

- Genanvendelse af byggematerialer
- Bygningsstyring og Indeklima (Ventilation, Akustik og Belysning)
- Beton

BYGGEPLADSEN

- Grønt brændstof
- Kraner, stilladser, arbejdsplatforme og lifte
- Vinterbyggeri

SÆRTILLÆG

Nordatlantisk Byggeri

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #7

Deadline 28.10.2026

Udgivelsesdato 09.11.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Uddannelse og Rekruttering
- Anlægsprojekter og Kloakering
- Robotter og nye arbejdsmetoder

MATERIALER OG LØSNINGER

- Stål og smedearbejde
- Taget – herunder grønne tage og undertage
- VVS (Vand, Varme og Sanitet)

BYGGEPLADSEN

- Nedrivning
- Transport
- Byggepladsservice
- Udlejning

BYGGE- & ANLÆGSAVISEN #8

Deadline 02.12.2026

Udgivelsesdato 14.12.2026

BYGGERIETS UDVIKLING

- Renovering
- Klimasikring – regnvand og stigende grundvand

MATERIALER OG LØSNINGER

- Bygningers klimaskærm
- Miljøvaredeklarationer og EPD'er

BYGGEPLADSEN

- Sikkerhed
- Tyveri
- Energiforbrug på byggepladsen

DISTRIBUTION OG MARKEDSFØRING

Vi kommunikerer i øjenhøjde med de danske entreprenører og håndværkere, bygherrer, beslutningstagere, rådgivere og alle med fokus på den nyeste udvikling i byggebranchen. Vores primære fokus er de udførende, og vi udkommer til ca. 8.000 entreprenør og håndværksvirksomheder over hele Danmark.

DISTRIBUTION

- 1.886 Total- og Hovedentreprenører
- 6.290 Fagentreprenører, Underentreprenører og Drift- og Serviceentreprenører, heraf:
 - 1935 Tømrer og bygningssnedkere
 - 783 Murere
 - 775 Gulvlæggere, malere, glarmestre og tagdækkere
 - 898 VVS og blikkenslagere
 - 787 El-installatører
 - 1012 Andre håndværkere
- 1.151 Arkitekter og ingeniører
 - Bygge- & Anlægsavisen udkommer til alle arkitekt- og ingeniørvirksomheder med mere end én ansat.
- 2.565 Bygherrer, Ejendomsadministration og Byggefinansiering
 - Alle virksomheder med mere end 200 ansatte.
 - Relevante afdelinger og departementer inden for Stat, Region og Kommune.
 - Banker og finansvirksomheder.
 - Ejendomsservice og administratorer.
 - Udlejnings- og leasingselskaber.
 - Forsyningsselskaber.
- 808 Service til byggebranchen
- 967 Diverse
 - Byggemarkeder. Engroshandel med entreprenørmaskiner, varebiler o. lign.

TRYKOPLAG I ALT: 13.667

INDSTIK I BYGGE- & ANLÆGS-AVISEN

Vi har som mediehus attraktive aftaler omkring tryk og distribution, hvilket I kan udnytte til at få en flyer eller brochure direkte frem til jeres potentielle kunder. Vi kan hjælpe jer med tekst, billeder og layout, ligesom I kan få færdigproduceret materiale sendt ud som indstik.

Priser fra 25.000 kr.

JERES ARTIKEL GIVER VÆRDI PÅ TVÆRS AF PLATFORME

Vi har som mediehus mange års erfaring med storytelling, og vi har gennem en årrække udarbejdet kommercielle omtaler for vores kunder. Den gode historie er altid den bedste måde at få et budskab ud på, og det tager vi alvorligt. Vores tekstforfattere er vant til at kommunikere direkte til byggebranchens virksomheder, hvilket sikrer, at jeres budskaber bliver fremstillet, så jeres kunder forstår dem.

Når I får skrevet en artikel af vores journalister til en print-udgivelse, så inkluderer det:

- Deltagelse i nyhedsbrev, der udkommer to gange om ugen til vores faste læsere.

- Eksponering på forsiden af bygge-anlaegsavisen.dk samt to udvalgte temasider med linkbuilding til jeres hjemmeside
- Profilerings på vores SoMe-kanaler
- I har rettighederne til tekster, som vores skribenter har udarbejdet og kan anvende teksten i andre sammenhænge (eks. brochure, sociale medier, pressemeddelelse, nyhedsbrev, andre medier etc.)

TILKØBSMULIGHED: ONLINE BRANDING-KAMPAGNE

- Artiklen og jer som virksomhed kan blive eksponeret bredt via kampagne på Google display-netværket
- Vi garanterer 5000 besøg og 100.000 eksponeringer af jeres artikel.

Pris: 5.000 kr.

FORMATER, PRISER OG DISTRIBUTION

2/1 sider, b. 546 x h. 365 mm.	kr. 48.600
1/1 side, b. 266 x h. 365 mm.	kr. 26.500
1/2 side, b. 130 x h. 350 mm.	kr. 15.400
1/2 side, b. 266 x h. 171 mm.	kr. 15.400
1/4 side, b. 130 x h. 171 mm.	kr. 8.600
1/8 side, b. 130 x h. 82 mm.	kr. 5.000

Forsideannonce 1

b. 175 x h. 54 mm. kr. 12.500

Forsideannonce 2

b. 85 x h. 54 mm. kr. 8.500

SÆRTILLÆG (Såsom Nordatlantisk Byggeri)

2/1 sider, b. 530 x h. 375 mm. + 3 mm.	kr. 48.600
1/1 side, b. 265 x h. 375 mm. + 3 mm.	kr. 26.500
1/2 side, b. 122 x h. 339 mm.	kr. 15.400
1/2 side, b. 251 x h. 166 mm.	kr. 15.400
1/4 side, b. 123 x h. 164 mm.	kr. 8.600
1/8 side, b. 123 x h. 79 mm.	kr. 5.000

Årsaftaler forhandles individuelt

ANNONCE-SPECIFIKATIONER

Trykklar pdf med fonte inkluderet. Billeder: 180 dpi.

Husk angivelse af medie og udgivelsesnummer. Levering: materiale@mediapress.dk

ONLINE MARKEDSFØRING

Vi udgiver digitale magasiner med ny viden om bestemte emner, hvor vi samarbejder med diverse virksomheder og organisationer om det redaktionelle indhold og distribution. Alle digitale særudgivelser er frit tilgængelige på vores hjemmeside samt den digitale publiceringstjeneste ISSUU. Udgivelserne publiceres via kampagner på alle Bygge- & Anlægsavisens digitale platforme.

VÆR MED PÅ ONLINE-AVISEN KUN

Alle trykte udgivelser bliver udgivet i en digital udgave, som er frit tilgængelige på vores hjemmeside samt den digitale publiceringstjeneste ISSUU. På Mediapress ISSUU-profil er der årligt ca. 235.000 besøgende, og publikationerne er blevet læst ca. 21.000 gange de seneste 12 måneder.

Pris for deltagelse i online-avisen uden at være med på print: Kr. 5.000

DIGITALE SÆRUDGIVELSER I 2026

Den digitale byggebranche

– udkommer ultimo maj og ultimo november

Projektleder: Gøkhan Tophøj Genc

Rekruttering og arbejdskraft til byggeriet

– udkommer medio april og medio oktober

Projektleder: Thomas Roland Lillelund Jensen

Boligforeninger

– udkommer den 26. maj og 10. november

Projektleder: Morten Philipsen

NYHEDSBREVE OG SÆRNYHEDSBREVE

Hver mandag og onsdag udkommer Bygge- & Anlægsavisens nyhedsbrev med aktuelle og inspirerende artikler, og med deltagelse i vores nyhedsbreve får I jeres budskaber præsenteret til vores ca. 3.000 faste læsere. Hvert nyhedsbrev har en åbningsrate på ca. 50 %, og vi har et loft for antallet af nyheder og bannerplads i hvert nyhedsbrev, så I er sikre på, at Jeres markedsføring ikke drukner i mængden.

I 2026 udkommer vi med særnyhedsbreve med fokus på følgende messer og arrangementer:

Kloakmessen – den 29.-30. januar 2026

Håndværk – den 4.-5. februar 2026

Building Green Aarhus – den 22.-23. april 2026

Liftmessen - den 21. - 22. maj 2026

Maskiner under broen – den 26. og 27. august 2026

Have og Landskab – den 3. -5. september 2026

Building Green – den 28. - 29. oktober 2026

- Deltagelse i nyhedsbrev med artikel. Pris 2.500 kr.
- Deltagelse i nyhedsbrev med artikel med 1 uges forsideeksponering, optimering og kategorisering af artikel på sitets undersider, temaer og tags, Pris 4500 DKK
- Deltagelse med banner i nyhedsbrev. Banner 600x180 px. Pris: 2.000 DKK

BYGGE-ANLÆGS-AVISEN.DK

På Bygge- & Anlægsavisens newssite bringer vi både de dagsaktuelle nyheder og mere dybdegående stof, hvilket sikrer et levende og dynamisk medie. Vores tematiske universer og hjemmesidens struktur, hvor kommercielt indhold eksponeres i sammenhæng med alt redaktionelt indhold, sikrer, at jeres budskaber bliver præsenteret for den helt rette målgruppe. Ved at være til stede i form af bannere, artikler eller videoer på bygge-anlaegsavisen.dk opnår I en stor synlighed blandt nuværende og fremtidige kunder.

BANNER-EKSPONERING

- Skyskraberbanner 160x600 px.
- Priser fra 10.000/mdr.
- Centerbanner 970x180 px.
- Priser fra 6.500/mdr.

Kontakt os for priser på giga scroll-down banner 1920x600 px. på forsiden, temasider, artikler under bestemte temaer o. lign.

KONTAKT OS OG HØR MERE

Key Account Manager
Joe Tobias Henningsen
Tlf.: 28 73 33 12
Mail: joe@boaa.dk

Key Account Manager
Thomas Roland Lillelund Jensen
Tlf: 31542313
Mail: thomas@boaa.dk

Key Account Manager
Gøkhan Tophøj Genc
Mobil: 2283 3862
gtg@boaa.dk

Key Account Manager
Morten Philipsen
Tlf.: 31 41 25 58
morten@boaa.dk

OMNICHANNEL - MARKEDSFØRING

TRÆNG IGENNEM MED DIT BUDSKAB!

Vi tilbyder et 360 graders produkt, hvor I er garanteret stor synlighed og eksponering på tværs alle Bygge- & Anlægsavisens digitale og fysiske kanaler. Effekten af markedsføring er stærkere, når den spredes ud – det giver en akkumuleret effekt.

OMNICHANNEL	Rabat	Pris
Tekstproduktion og opsætning		6.000 kr.
Print (1/1 sides artikel)	50 %	14.250 kr.
Print (1/2 sides annonce)	50 %	7.700 kr.
Digital printudgave	Indeholdt	0 kr.
Deltagelse i nyhedsbrev med artikel	Indeholdt	0 kr.
Newssite	Indeholdt	0 kr.
Sociale medier opslag	Indeholdt	0 kr.
Boost-kampagne: SoMe og Google	Kan ikke gives rabat	5.000 kr.
TOTAL		27.955 kr.

Vi kan producere dine kommercielle omtaler fra A til Z, hvor du blot skal sørge for billedmateriale og afsætte tid til interview. Når al tekst er godkendt, så vil artiklen blive eksponeret via:

PRINT

1 side under et relevant tema i avisen
½ sides annonce under et relevant tema i avisen

NYHEDSBREV

Jeres artikel vil være med i vores faste nyhedsbrev

NEWS SITE

Eksponering bygge-anlægsavisen.dk's forside samt to udvalgte temasider efterfølgende

SEO OG GEO (GENERATIVE ENGINE OPTIMIZATION)

Vi styrker jeres brand og øger trafikken til jeres egen hjemmeside via brug af udvalgte søgeord og linkbuilding fra bygge-anlægsavisen.dk.

SOCIALE MEDIER

- Artiklen vil blive eksponeret via et opslag på:
- Bygge- & Anlægsavisens LinkedIn-, Facebook- og Instagram-profil
- Jeres egen LinkedIn-, Facebook- og Instagram-profil (vi klargør et opslag, som kan opslås af os eller jer selv)

ONLINE BRANDING-KAMPAGNE

Vi gennemfører en boostkampagne via SoMe og Google annoncer, som løber over 5 uger, hvor artiklen vil blive eksponeret til jeres målgruppe. Vi sikrer relevant trafik ved at sørge for, at kampagnen kun bliver set på enheder med dansk tastatur og målrettet personer, som bruger mere end 10 sekunder på artiklen og klikker videre på links.

DU MODTAGER RAPPORTERING FOR DIN KAMPAGNE

Rækkevidden af kampagnen
– vi garanterer 100.000 eksponeringer
Læsninger af artiklen online
– vi garanterer 5000 læsninger

"Det har på alle niveauer været en positiv oplevelse at samarbejde med Mediaxpress. I Scan Convert har vi udviklet Absorb-konceptet for støjskærme samt sikkerhedsnettet Safe2Fall, og vi henvender os derfor til vidt forskellige segmenter, hvilket man som mediehus har kunnet håndtere. I salgsledet forstår man at lytte til vores behov og levere rådgivning på højt niveau, ligesom dialogen med tekstforfatter og grafiker har været inspirerende og af høj kvalitet. Udgangspunktet i dialogen har hele tiden været mig som kunde, og jeg oplever stor fleksibilitet og rigtig god service, hvor man hele tiden går det ekstra skridt for at få det optimale resultat.

Jes Bo Rennebød, ejer, Scan Convert A/S

PARTNERPROFIL - MARKEDSFØRING

PARTNERPROFIL

En PartnerProfil er jeres helt egen profilside på vores newssite, som I selv kan disponere over. Siden er 100 % fri for annoncer fra andre virksomheder med virksomhedsbeskrivelse, kontaktoplysninger, logo, videopræsentationer, produktkataloger, live feed fra virksomhedens sociale medier, referencer o. lign. På partnerprofilen kan I via jeres eget login publicere artikler med direkte eksponering på forsiden af Bygge-anlægsavisen. dk samt relevante temasider. I vil modtage månedlig statistik på jeres indhold på vores online medier.

Pris for 12. mdr. 15.000 DKK

BLIV PREMIUM PARTNER – FÅ FULL SERVICE

Hvis en PartnerProfil skal have størst mulig gennemslagskraft, så kræver det interessant content og gode billeder, og det er en stor fordel med ekstra boost (via Nyhedsbreve, SoMe-kanaler, Google mm.) samt promovering med henvisninger både internt og eksternt.

Fremfor selv at skulle producere al indhold til jeres PartnerProfil, så tilbyder vi en stærk og slagkraftig markedsføringspakke, hvor al tekst er skrevet af vores tekstforfattere.

Som Premium partner får I alle de normale muligheder og fordele ved en PartnerProfil samt:

- 4 artikler samt en præcis og fængende firma-tekst
- Ekstern brand-omtale via 2 eksterne artikler med links til jeres profil eller artikel
- 2 sponsorerede artikler om året på vores side
- Præsentation på vores SoMe profil 5 gange på året
- Mulighed for rådgivning om hvordan, I får endnu mere ud af jeres partnerskab og jeres content. Her kan man vælge at få sparring fra vores webmaster, SoMe specialist eller redaktør

Pris på full service Premium Partner-pakke – 30.000 kr. pr år

"Som producent af kvalitetsværktøj til den professionelle håndværker er Bygge- & Anlægsavisen et yderst relevant medie for os at være annoncør i – deres læserskare rammer spot on i forhold til Makitas målgruppe. Samtidig er det spændende at følge med i redaktionens værktøjstest, hvor vi oplever en seriøs og kompetent tilgang med stor forståelse for hvad, der er vigtigt for den enkelte håndværker ude på byggepladsen."

**Marlene Gade, marketingkoordinator for
Makita Danmark**

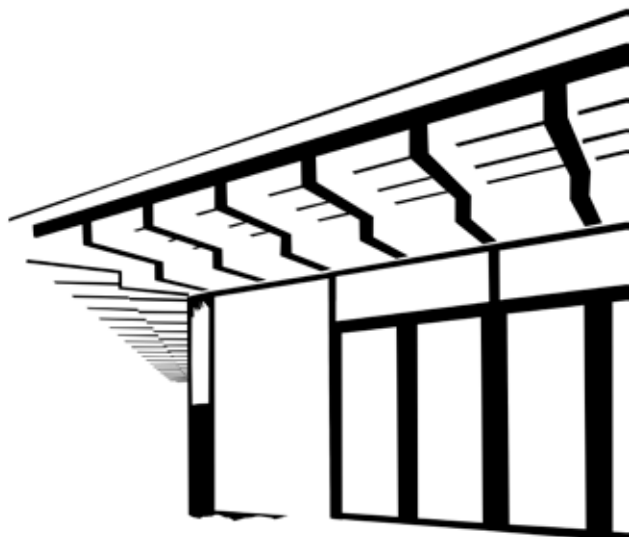
KONTAKT OS OG HØR MERE

Key Account Manager
Joe Tobias Henningsen
Tlf.: 28 73 33 12
Mail: joe@boaa.dk

Key Account Manager
Thomas Roland Lillelund Jensen
Tlf: 31542313
Mail: thomas@boaa.dk

Key Account Manager
Gøkhan Tophøj Genc
Mobil: 2283 3862
gtg@boaa.dk

Key Account Manager
Morten Philipsen
Tlf.: 31 41 25 58
morten@boaa.dk



GRØN OMSTILLING

HVORDAN BØR MAN MARKEDSFØRE SIG OM GRØN OMSTILLING?

Den danske byggebranche befinder sig lige nu i en interessant og udfordrende tid, hvor klimadagsordenen kræver innovation på alle niveauer og nye former for samarbejde. Der er en enorm forandring i gang i vores måde at bygge på for at reducere klimabelastningen, og den grønne omstilling præger alle virksomheder med nye og kommende krav. Men mange danske virksomheder er bange for at kommunikere om deres tiltag mod mere bæredygtigt byggeri.

Og hvordan får man fortalt om sine klimamæssige bestræbelser uden at blive anklaget for greenwashing?

AL BYGGE- OG ANLÆGSVIRKSOMHED BELASTER MILJØET PÅ DEN KORTE BANE

Et byggeprojekt vil altid kræve et forbrug af materialer og CO₂ – nu handler det om at anvende de løsninger på det enkelte projekt, som belaster klimaet mindst muligt på den lange bane.

TAL IKKE OM BÆREDYGTIGHED – BRUG MERE PRÆCISE ORD

Ordet bæredygtighed er længe blevet bøjet i mange forskellige retninger, og det er på tide at undgå den brede term i sin kommunikation og fokusere på jeres konkrete fremskridt.

VÆR NØGTERN, KONKRET OG BRUG DATA

Når man som virksomhed ønsker at fortælle om sine grønne tiltag, så er det absolut nødvendigt, at dokumentation er på plads – hvilken konkret effekt har ens arbejde?

FOKUSÉR PÅ REJSEN – DE MANGE SMÅ SKRIDT

Når Bygge- & Anlægsavisen byggeriets absolut vigtigste dagsorden, den grønne omstilling, så mener vi, at alle virksomheder har en vigtig rolle at spille, og det er nødvendigt at fortælle om sine bestræbelser. Både store som små – for at inspirere hinanden i den grønne omstilling. Den grønne omstilling er fremtidens vigtigste udfordring – hvilken rolle spiller jeres virksomhed i den rejse?

I Airtox vil vi gøre op med byggebranchens støvede image og være et symbol på nytænkning. Vi har et superprodukt, og det skal alle være klar over: Vi kommunikerer derfor massivt om både vores produkter og brand. Bygge- & Anlægsavisens læsere er vores kernebrugere, og som en del af den strategi har mediet spillet en vigtig rolle i vores markedsføring – både på print og online – og vi har været godt tilfredse med samarbejdet og resultaterne.

Henrik Wiingaard Madsen, Airtox

KONTAKT OS OG HØR MERE

Key Account Manager
Joe Tobias Henningsen
Tlf.: 28 73 33 12
Mail: joe@boaa.dk

Key Account Manager
Thomas Roland Lillelund Jensen
Tlf: 31542313
Mail: thomas@boaa.dk

Key Account Manager
Gøkhan Tophøj Genc
Mobil: 2283 3862
gtg@boaa.dk

Key Account Manager
Morten Philipsen
Tlf.: 31 41 25 58
morten@boaa.dk