

An aerial photograph of a modern apartment complex at sunset. The sky is filled with soft, orange and blue clouds. The apartment buildings are white with dark balconies and windows, some of which are lit up. A river or canal flows through the background, and a bridge is visible in the distance.

INSTALLATOR
GRUPPEN

Resumé af Årsrapport 2024

Perioden 1. januar til 31. december 2024

CVR nr.: 43891871
InstallatørGruppen A/S
Støden 6, 4000 Roskilde

Indholdsfortegnelse

Introduktion

- 3 InstallatørGruppen kort fortalt
- 4 Beretning fra bestyrelsesformanden og administrerende direktør
- 6 Højdepunkter
- 7 Nøgletal og økonomiske indikatorer
- 9 Strategi
- 11 Case
- 12 Forretningsmodel
- 14 Case
- 15 Bæredygtighed
- 16 Case
- 17 Værdikæde

Årsregnskab

- 20 Resultatopgørelse
- 21 Balance
- 22 Liste over koncernselskaber

Øvrigt

- 23 Case
- 23 Selskabsoplysninger



InstallatørGruppen, etableret i 2023, omfatter el-, VVS-, fiber-, køle- og ventilationsvirksomheder. Koncernen stræber efter at blive landsdækkende markedsleder ved at kombinere lokal tilstedeværelse og kunderelationer med markedsekspertise og stordriftsfordele, samtidig med at der investeres i bæredygtighed, arbejdsmiljø og kvalitetsstandarder. InstallatørGruppen ejes af FSN Capital og de tilknyttede virksomheder. [Gå til →](#)

InstallatørGruppen har etableret sig som en førende dansk, teknisk installationsvirksomhed, der specialiserer sig i el, VVS, ventilation, kølesystemer, fiber og solceller.

[Læs mere →](#)

1.590

Installationsfagfolk



CASE

"Vi har bevaret vores frihed til at drive GL VVS, samtidig med at vi har fået adgang til et stærkt netværk af ligesindede ejerledere."

Steen Almsgaard, adm. direktør i GL VVS

[Læs mere →](#)

InstallatørGruppen kort fortalt

InstallatørGruppen har etableret sig som en førende dansk, teknisk installationsvirksomhed, der specialiserer sig i el, VVS, ventilation, kølesystemer, fiber og solceller.

Siden vores etablering i begyndelsen af 2023 med 11 virksomheder har vi skabt en stærk vækst og er vokset til 32 virksomheder på tværs af Danmark ved udgangen af 2024. På trods af udfordrende markedsforhold i branchen for tekniske installationer har vi med succes styrket vores position gennem både opkøb og organisk vækst, og vi har skabt synergier gennem effektiv drift.

Vores geografiske fodaftryk spænder på tværs af Sjælland, Fyn og Jylland med 1.590 dygtige fagfolk, der leverer installationsservice af høj kvalitet. I 2024 markerede vi en vigtig milepæl i vores internationale ekspansionsstrategi ved at etablere et kontor i Schweiz, hvilket baner vejen for planlagte opkøb i 2025. InstallatørGruppen ejes

af FSN Capital GP VI LIMITED som hovedaktionær sammen med de oprindelige ejere og medarbejdere i de opkøbte virksomheder i koncernen.

Fundamentet for vores succes er fortsat forankret i vores engagement i lokal tilstedeværelse og tætte relationer med vores B2B-kunder. Vores decentraliserede forretningsmodel giver hver virksomhed i koncernen mulighed for at bevare sin uafhængighed, dvs. lokal ledelse, medarbejdere og virksomhedsnavn, samtidig med at de drager fordel af InstallatørGruppens fokus på grøn omstilling, ekspertise inden for ESG og indkøb samt synergier og videndeling mellem virksomhederne. Denne unikke kombination har vist sig særligt værdifuld under nedgangen

i branchen og har gjort det muligt for vores virksomheder at vokse organisk og dermed fastholde og styrke deres bæredygtige konkurrenceposition på deres respektive markeder.

Fremadrettet fortsætter vi i InstallatørGruppen med at være dedikerede i målsætningen om at skabe et bæredygtigt markedslederskab i Danmark – og udforske muligheder for at udvide vores forretningsmodel til udvalgte internationale markeder. Vores strategi kombinerer opkøb og organisk vækst, hvilket understøtter vores virksomheder i at fastholde deres lokale markedslederskab og modne yderligere gennem tiltag på koncernniveau, der fremmer bæredygtighed, effektiv drift og omkostningseffektive indkøb.

32

Virksomheder på tværs
af Danmark

1.590

installationsfagfolk

1

kontor åbnet
i Schweiz



Søren Drewsen
Bestyrelsesformand

Niels Meidahl
Adm. direktør

Beretning fra bestyrelsesformanden
og administrerende direktør

Vi er godt positioneret til at fortsætte vores vækst

Kære aktionærer, partnere og kolleger

2024 har været et bemærkelsesværdigt år for vores gruppe, præget af exceptionel vækst, strategisk ekspansion og styrkelse af vores position på det danske installationsmarked. I et udfordrende markedsmiljø, der ifølge Byggefakta oplevede et fald på 10%, opnåede vi en imponerende organisk vækst på 10% like-for-like – et vidnesbyrd om vores modstandsdygtighed og stærke forretningsmodel som en førende installationsgruppe.

Vores opkøbsstrategi fortsætter med at levere stærke resultater med 12 succesfulde opkøb gennemført i løbet af året. Disse strategiske tilføjelser har udvidet vores gruppe til 32 virksomheder, hvilket har bragt vores proforma omsætning over 3 milliarder kroner og øget vores arbejdsstyrke til mere end 1.590 kompetente installationsfagfolk. Gennem disse opkøb har vi ikke kun styrket vores kapacitet ved at tilføje nye kompetencer inden for solenergi og sprinklersystemer, men også med succes udvidet vores geografiske fodaftryk, især i Jylland. For at understøtte denne vækst i Jylland har vi etableret et kontor i Aarhus, hvilket yderligere styrker vores regionale tilstedeværelse.

Vores hovedkontor har udviklet sig til en robust organisation med en effektiv driftsmodel, der sikrer et problemfrit samarbejde på tværs af hele koncernen. Som eksempel er alle virksomheder inden for InstallatørGruppen omfattet af koncer-

nens ESG-strategi og målsætninger. Dette inkluderer struktureret rapportering af ESG-data og brugen af IT-systemer til konsolidering af data, der anvendes til beregning af CO₂-udledning, energiforbrug og andre relevante ESG-nøgletal.

En vigtig milepæl i vores vækstrejse var etableringen af vores første greenfield-virksomhed, GL Sprinkler, hvilket demonstrerer vores evne til at opbygge succesfulde virksomheder fra bunden. Vores investering i Solplus understreger yderligere vores engagement i at accelerere den grønne omstilling.

2024 markerede også begyndelsen på vores internationale rejse med etableringen af vores schweiziske kontor. Vi er ved at opbygge et stærkt lokalt team i Schweiz og er allerede i due diligence med potentielle opkøbskandidater, hvilket lægger grundlaget for vores internationale vækststrategi.

Ingen af disse resultater ville have været mulige uden dedikation og hårdt arbejde fra vores medarbejdere, tilliden fra vores virksomhedsejere samt den fortsatte støtte fra vores kunder og partnere. Vi vil gerne udtrykke vores oprigtige taknemmelighed

**"Vi vil gerne udtrykke
vores oprigtige
taknemmelighed til alle
virksomhedsejere og
medarbejdere, der har
bidraget til vores succes
i 2024."**

til alle, der har bidraget til vores succes i 2024. Jeres engagement og tillid til vores vision har været afgørende for vores rejse.

Fremadrettet er vi godt positioneret til at fortsætte vores vækst ved at udnytte vores styrkede organisation, udvidede kapacitet og internationale tilstedeværelse. Vi forbliver dedikerede til at drive innovation, bæredygtighed og værdiskabelse for alle vores interessenter.

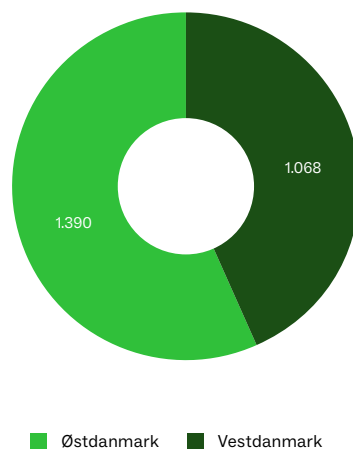
Søren Drewsen
Bestyrelsesformand

Niels Meidahl
Administrerende direktør



Højdepunkter

Fordeling af omsætning 2024 (mio. kr.)

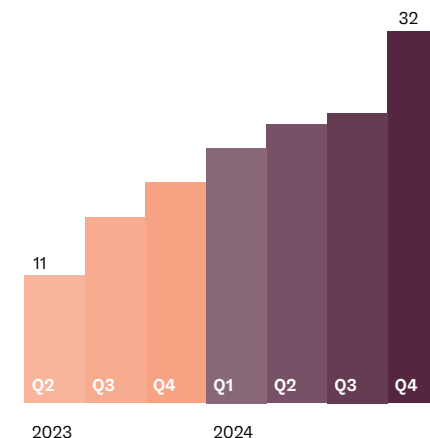


Omsætningsvækst (%)

75,7

Like-for-like 10%

Antal InstallatørGruppen
installationsvirksomheder



EBITA (mio. kr.)

221

Medarbejdertilfredshed (eNPS)

41

Medarbejdere (FTE)

1.590

Nøgletal og økonomiske indikatorer

Beløb i t.kr.	2024	2023
Omsætning	2.457.819	1.399.165
EBITDA	256.132	106.204
EBITDA margin (%)	10,4%	7,6%
EBITA	220.547	78.695
EBITA margin (%)	9,0%	5,6%
Finansielle poster, netto	(57.409)	(22.807)
Årets resultat	43.789	(14.626)
Aktiver i alt	2.485.254	1.898.765
Anskaffelse af materielle anlægsaktiver, inkl. brugsretsaktiver	46.306	145.588
Egenkapital	1.091.113	961.805
Driftspengestrøm	117.580	103.920
Frit cash flow (ekskl. M&A og skat)	160.730	84.577
Cash conversion %	63%	80%
ROIC %	15,4%	-
Soliditet %	44%	51%
Nettorentebærende gæld	596.242	206.215
Ordrebeholdning	2,5 mia.	2,0 mia.
FTE ved årets udgang	1.590	1.134
	2024	27. feb. – 31. dec. 2023
ESG		
Scope 1 (tCO ₂ e)	4.306	3.598
Scope 2 (tCO ₂ e)	226	189
Scope 3 (tCO ₂ e)	40.501	901.3
Affald genanvendt (%)*	40	-
eNPS (employee Net Promoter Score)	41	48

* Data for 2023 ikke tilgængelig.

Definition af nøgletal og indikatorer	
Soliditetsgrad (%):	$\frac{\text{Egenkapital}}{\text{Aktiver i alt} \cdot 100}$
Nettorentebærende gæld:	Likvider fratrukket lang- og kortfristet låntagning, lang- og kortfristede leasingforpligtelser.
EBITDA Margin (%):	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Omsætning} \cdot 100}$
EBITA Margin (%):	$\frac{\text{EBITA}}{\text{Omsætning} \cdot 100}$
Cash conversion ratio (%):	$\frac{\text{Frit cash flow, justeret for opkøb af datterselskaber}}{\text{Driftsresultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)}}$
Antal medarbejdere ved årets udgang (FTE):	$\frac{\text{Antal fuldtidsækvivalente medarbejdere (deltidsansatte omregnet til fuldtidsansatte) ved årets udgang.}}{\text{Antal fuldtidsansatte ved årets udgang.}}$
ROIC (%):	$\frac{\text{EBITA}}{\text{Gennemsnitlig investeret kapital}^1 \cdot 100}$
¹ Gennemsnitlig investeret kapital beregnes som et gennemsnit af de seneste to år.	

CASE

Sådan bliver man en del af InstallatørGruppen

Mere end 30 ejerledere har valgt at blive en del af InstallatørGruppen gennem de seneste to år. Max Hjorth Beste er InstallatørGruppens ansvarlige for opkøb og har stået bag de fleste af disse aftaler.

"Der er betydelig variation i, hvor lang tid hele processen tager fra første kontakt til endelig aftale. Det er især beslutningsprocessen, der forståeligt nok kan tage tid. For selvom ejerlederne fortsætter som medinvestorer i koncernen, er det stadig en stor beslutning at sælge sin virksomhed, og det vigtigste for os er, at ejerlederne er fuldt engagerede – det skal ikke være en forhastet beslutning," forklarer Max Hjorth Beste.

Når først selve beslutningen er truffet, tager den formelle proces cirka to måneder. Og hvis konkurrencemyndighederne¹ skal involveres, kan det tage yderligere to måneder, før aftalen endeligt er på plads.

¹ Primært for virksomheder med en omsætning over DKK 100 mio.

Trin 1 — To scenarier

Scenarie 1: Ejerleder henvender sig til os. Det kan være, hvis ejerlederen ønsker at planlægge et fremtidigt generationsskifte og sikre virksomhedens navn, historie og medarbejdere. Eller fordi de ønsker at sikre deres forretning ved at blive en del af en større koncern med de tilhørende fordele uden at miste deres lokale forankring.

Scenarie 2: InstallatørGruppen henvender sig til ejerlederen. Vi foretager talrige screeninger af virksomheder gennem vores netværk og CVR-registret. Vi leder efter kvalitetsvirksomheder defineret som virksomheder med stabilt høje indtjening, gode kunderelationer og dygtige ejerledere, der tænker langsigtet. Størrelsesmæssigt leder vi efter minimum 30 millioner kr. i omsætning eller minimum 3,5 millioner kr. i EBIT (driftsoverskud) og typisk > 20 medarbejdere. Gennemsnitlig virksomhedsstørrelse indtil nu har været en omsætning på ~100 millioner kr. og en EBITA på omkring 9 millioner kr.

Trin 2 — Dialog

Hvis trin 1 udvikler sig positivt, indleder vi dialog. Finder ejerlederen det interessant at blive en del af InstallatørGruppen? Kan de se deres virksomhed som en del af koncernen? Der deles indledende information vedrørende historiske resultater, kundetyper, opgavetyper og andre relevante oplysninger. Efterfølgende præsenterer InstallatørGruppen et indikativt tilbud.

Trin 3 — Proces

Hvis ejerlederen finder det indikative tilbud interessant, begynder vi processen – den såkaldte due diligence. Dette tager cirka 2 måneder. Her gennemgår InstallatørGruppen sammen med sit rådgivningsteam alle aspekter af virksomhedens finansielle situation, IT, skat, juridiske aspekter, ESG og mere. Dette er typisk det mest krævende trin for ejerlederen, som samtidig skal drive sin virksomhed. Hvis due diligence-resultaterne er tilfredsstillende, underskrives overdragelsesaftalen og aktionæroverenskomsten.

Trin 4 — Velkommen om bord

Virksomheden er nu en del af InstallatørGruppen og bliver onboardet til de relevante områder. Dette håndteres af områdechefer og øvrige relevante medarbejdere fra InstallatørGruppen.



Strategi

Det er vores vision at blive vores kunders foretrukne partner i den grønne omstilling ved at skabe en fælles platform for små og mellemstore lokale installationsvirksomheder, hvor de kan udvikles og vokse. Kernen i vores strategi er vores ambition om at styrke hver enkelt virksomhed, så de kan trives på deres respektive markedssegment og at fortsætte med at udvide og konsolidere vores position gennem opkøb og organisk vækst. På trods af modvind i branchen har vores stærke driftsmodel og opkøbsstrategi drevet en betydelig vækst i 2024.

M&A i Danmark

I løbet af 2024 har vi markant udvidet vores tilstedeværelse i Danmark og er vokset fra 19 til 32 virksomheder i overensstemmelse med vores opkøbsstrategi. Vi fortsætter med at koncentrere vores opkøbsindsats i udvalgte områder inden for tekniske installationer og opbygger vores kapacitet til effektivt at betjene kunder på tværs af en bred vifte af ydelser. Det danske marked for tekniske installationer er meget fragmenteret med en anslået størrelse på 42 milliarder kr.¹ Vi har i øjeblikket ca. 6% markedsandel, hvilket placerer os blandt de fire største aktører på markedet. Denne fragmentering udgør en betydelig mulighed for os til at fortsætte vores M&A-vækststrategi i Danmark.

International ekspansion

I 2024 markerede vi en vigtig milepæl ved at etablere et kontor i Schweiz. Dette strategiske træk lægger fundamentet for vores plan-

lagte ekspansion til det schweiziske marked med de første opkøb i 2025. Ligesom det danske marked er det schweiziske marked meget fragmenteret, men mere end dobbelt så stort som det danske marked. Den anslåede størrelse af det schweiziske marked for tekniske installationer er omkring 90 milliarder kr., hvilket giver attraktive muligheder for at fortsætte vores M&A-rejse på tværs af landegrænser.

Schweiz er strategisk udvalgt som vores andet marked baseret på flere nøglefaktorer: stabiliteten i installatørmarkedet, tilstedeværelsen af talrige veldrevne virksomheder, stærk kulturel overensstemmelse samt vores forventning om at kunne gentage vores succesfulde danske markedskonsolideringsstrategi på det schweiziske marked.

Driftsmodel

Vores robuste og skalerbare driftsmodel har vist sig værdifuld under branchens nedgang. Mens vi fastholder vores virksomheders autonomi under deres etablerede ledelse og processer, har vi styrket vores støtte gennem forbedret finansiell rapportering og operationel

indsigt. Denne balancerede tilgang har gjort det muligt for vores virksomheder at navigere gennem markedsudfordringerne, samtidig med at de fortsætter med at levere på et højt niveau.

Opretholdelsen af vores yderst decentraliserede ledelsesmodel er kritisk afhængig af at bevare det ekstraordinært høje niveau af kunde- og medarbejdertilfredshed på tværs af koncernen. Vi er glade for at kunne rapportere, at vi med succes har opretholdt disse høje tilfredshedsniveauer gennem hele 2024.

Synergier

Væksten i vores netværk har markant forbedret vores evne til at realisere synergier på tværs af koncernen. Vores samarbejdskultur har fremmet øget videndeling og udveksling af best practices, hvilket har ført til målbare forbedringer i operationel effektivitet. Vores øgede skala har yderligere styrket vores indkøbskapacitet og muliggjort mere fordelagtige rammeaftaler.

¹ Ifølge Byggefakta

² Ifølge Byggefakta

Grøn omstilling

Bæredygtighed forbliver centralt for vores forretningsmodel med øget fokus på at hjælpe vores virksomheder med at navigere i udviklingen inden for bæredygtighedsregulering og rapporteringskrav. I 2024 udvidede vi vores opkvalificerings-initiativer for at sikre, at vores teams forbliver på forkant med bæredygtige installationsløsninger. Vores øgede kompetencer inden for bæredygtighedsvurdering og -løsninger har styrket vores position som leder i den grønne omstilling og gjort det muligt for kunder at træffe informerede valg om mere bæredygtige løsninger, selv i et udfordrende markedsmiljø.

I 2025 vil vi støtte vores virksomheder i at blive kundernes foretrukne partner i den grønne omstilling ved at udvikle IT-værktøjer, der faciliterer livscyklusvurdering (LCA) og hjælper kunderne med at vælge de miljømæssigt mest bæredygtige løsninger.

Fremtidig vækst

Ser vi fremad, er vi efter vores internationaliseringsstrategi og det første skridt uden for Danmark til Schweiz, positioneret til fortsat vækst. Selv om branchen for tekniske installationer i øjeblikket oplever modvind, illustrerer vores dokumenterede evne til at vokse og skabe værdi gennem forskellige markedsforhold vores forretningsmodels modstandsdygtighed og effektiviteten af vores strategiimplementering.

Status på vores vision og mål

			
	Vision og mål	Resultater i 2024	Fokusområder for 2025
Vækst gennem lokal styrke	Vi stræber efter at styrke lokale installationsvirksomheder, samtidig med at vi bevarer deres unikke identitet og fremmer samarbejde på tværs af vores netværk.	Vi udvidede med succes vores netværk fra 19 til 32 virksomheder på trods af udfordrende markedsforhold og etablerede vores første internationale kontor i Schweiz.	Vi vil gennemføre vores første opkøb på det schweiziske marked, mens vi fortsætter selektive vækst-initiativer i Danmark. Vi vil videreudvikle vores internationale platform og styrke samarbejdsmodeller på tværs af virksomhederne.
Lederskab inden for grøn omstilling	Vi stræber efter at lede branchens bæredygtige transformation ved at udvikle innovative installationsløsninger og støtte vores kunder i at træffe miljøbevidste valg.	Vi øgede vores portefølje af bæredygtighedsorienterede installationer betydeligt og styrkede vores ESG-kapaciteter på tværs af alle virksomheder. Desuden igangsatte vi et pilotprojekt, hvor vi tilbyder energioptimeringsprojekter til kommuner på tværs af Danmark.	Vi vil udvide vores udbud af bæredygtige løsninger gennem innovative produkter og services. Vi vil implementere ESG-træningsprogrammer og udvikle strategiske partnerskaber som det eksisterende med Bodil og samarbejdet med KRING for at accelerere den grønne omstilling.
Operational effektivitet	Vi fokuserer på at optimere operationel effektivitet, samtidig med at vi bevarer lokal autonomi, styrker vores digitale kapacitet og forstærker koncernomfattende indkøbsprocesser.	Vi fastholdt en stærk rentabilitet på trods af markedsudfordringer gennem forbedrede operationelle nøgletal og forbedrede indkøbsprocesser. Vi implementerede med succes nye digitale værktøjer på tværs af koncernen.	Vi vil accelerere vores digitale initiativer og yderligere styrke indkøbssynergier. Vi vil støtte virksomhederne i at optimere deres processer, samtidig med at vi bevarer lokal beslutningsret.
Medarbejdere og kultur	Vi er forpligtede til at udvikle et stærkt fagligt miljø, der tilskynder til videndeling og fastholder en iværksætterånd, samtidig med at vi opbygger fremtidskompetencer. Vi er engagerede i at tilgodese vores medarbejderes behov og at sikre deres trivsel på lang sigt.	Vi afholdt koncernstrategidage for at fremme netværk og videndeling på tværs af alle virksomheder. Vi styrkede træningsprogrammer og vores virksomhedskultur, samtidig med at vi forbedrede fastholdelsen af talenter.	Vi vil udvide vores professionelle udviklingsforløb med fokus på ledelseskompetencer. Vi vil fremme en innovationskultur, der understøtter både lokal og international vækst. Vi vil fortsat afholde de årlige strategidage og fremme samarbejde og videndeling på tværs af virksomhederne.

CASE

Strategidage styrker fællesskabet og skaber nye samarbejder

To gange årligt samles ejerledere fra InstallatørGruppens virksomheder til en intensiv dag med fokus på videndeling, netværk og faglig udvikling. Strategidagene lægger særlig vægt på øget samarbejde og styrkelse af fællesskabet.

Når installatører fra Nordjylland møder kolleger fra Sydsjælland, og VVS-eksperter udveksler erfaringer med el-installatører, skabes der unikke muligheder for at dele best practices og identificere nye forretningsmuligheder. Den fysiske samling af koncernens ejerledere har vist sig afgørende for at styrke de personlige relationer, der danner grundlaget for fremtidige samarbejder.

"Strategidagene giver os et pusterum fra den daglige drift, hvor vi kan løfte blikket og se nye muligheder. Det er utroligt værdifuldt at dele erfaringer med andre ejerledere, der er i samme situation som en selv," siger Mikkel Karmisholt, der er administrerende direktør i Ib Andersen VVS.

Programmet for strategidagene er omhyggeligt sammensat for at sikre en balance mellem strukturerede faglige præsentationer og tid til uformel netværksdannelse. Denne kombination har vist sig særligt effektiv til at facilitere den erfaringsudveksling og relationsopbygning, der er central for InstallatørGruppens vision om at skabe værdi gennem samarbejde.



"Strategidagene giver os et pusterum fra den daglige drift, hvor vi kan løfte blikket og se nye muligheder."

Mikkel Karmisholt,
administrerende direktør i Ib Andersen VVS

Forretningsmodel

Vi er en gruppe bestående af 32 installationsvirksomheder med over 1.590 dygtige fagfolk. Fra elektriske systemer og VVS til fiberinstallationer samt ventilations- og køleløsninger dækker vi de tekniske installationsbehov på vores markeder. I 2024 udvidede vi vores tilstedeværelse i Danmark markant og etablerede et kontor i Schweiz med det formål at opbygge en markedsposition der også.

Organisatorisk opbygning

Vores struktur er grundlagt med et mindre hovedkontor, der fokuserer på M&A og støtte til vores virksomheder gennem strategiske initiativer: forhandling af rammeaftaler med leverandører, fokus på bæredygtighedstiltag og facilitering af samarbejde på tværs af virksomhederne. Vores lokale virksomheder opererer med fuld autonomi - de styrer deres teams, salg og daglige drift. De opretholder stærke kunderelationer, samtidig med at de er ansvarlige for deres egen bundlinje.

Driftsmodel

Vi har udviklet en driftsmodel, der understøtter vores vækstrejse og fortsatte ekspansion. Den er fokuseret på at forbedre vores forretninger gennem videndeling, koncernindkøbsstøtte og fælles rapporteringsstrukturer. Hver af vores virksomheder har direkte adgang til en områdechef, der fungerer som rådgiver og sparringspartner. Gennem samarbejde og udveksling af best practices på tværs af koncernen sikrer vi, at virksomhederne er i stand til at styrke og udvikle deres forretninger.

Finansiel struktur

Vi opretholder finansiell stabilitet, og vores primære omsætning kommer fra vores eksisterende virksomheder. Dette understøttes af aktionærinvesteringer og stærke kommercielle partnerrelationer.

Opfølgning

Vi har stor fokus på måling af vores resultater. Vores nøgletal spænder over kundetilfredshed, projektudførelseseffektivitet og samarbejde mellem virksomhederne. Vi følger op på bæredygtighedsoverholdelse, likviditetsstabilitet og markedspositionering.

Strategisk udsyn

Vores vækststrategi er fokuseret på strategisk ekspansion gennem omhyggeligt evaluerede opkøb. Derudover styrker vi samarbejdet på tværs af segmenter – deler ekspertise, optimerer ressourcer og udfører projekter i fællesskab.

Værdiskabelse

Vi genererer værdi på tværs af hele vores interessentnetværk. For vores fagfolk skaber vi udviklingsmuligheder i et sikkert arbejdsmiljø. Vores kunder modtager kvalitetsinstallationer med stærkt fokus på bæredygtighed. Vi opbygger produktive, langvarige relationer med vores grossister. For vores aktionærer leverer vi konsistent vækst, stærk indtjening og et attraktivt afkast på deres investeringer.

Vores daglige drift afspejler denne integrerede tilgang. Vi baserer beslutninger på solide data og præstationsmålinger og søger kontinuerligt operationelle forbedringer for at udnytte ressourcerne bedst muligt, samarbejde effektivt og fastholde og opbygge en bæredygtig forretning på lang sigt.

Forretningsmodel

Ressourcer

Medarbejdere

Vores specialiserede arbejdsstyrke på 1.590 medarbejdere er omdrejningspunktet for vores forretning

Aktiviteter

32 virksomheder på ét marked med fire hovedteknologiområder

Leverandører

Stærke relationer med omhyggeligt udvalgte leverandører

Kommercielle partnere

Langvarige relationer med kommercielle partnere baseret på tillid og samarbejde for at sikre gnidningsfri drift

Finansiell kapital

Finansiering af investeringer fra drift, solid egenkapital og stærke kommercielle partnere

Aktiviteter

Lokale enheder

Organisation og beskæftigelse

Salg og produktion

Samarbejde og videndeling

Resultatansvar

Vision og formål

Vores vision er at være kundernes partner i den grønne omstilling ved at skabe et hjem for lokale installationshelte, hvor de kan udvikle sig, så vi kan gøre gode virksomheder endnu bedre.

Hovedkontor

M&A

Rameaftaler for indkøb

ESG

Kommercialisering

Forretningsudvikling

Projekter på tværs af segmenter

Værdiskabelse

Medarbejdere

Muligheder for at udvikle kompetencer i et sikkert og givende arbejdsmiljø

Kunder

Installationservice af høj kvalitet med fokus på bæredygtighed

Kommercielle partnere

Stærke professionelle relationer, der sikrer en gnidningsfri arbejdsproces

Aktionærer

Kontinuerlig værdiskabelse for vores ejere gennem stabil og forudsigelig vækst

Samfundet

Vi giver vores kunder mulighed for at vælge mere bæredygtige løsninger og bidrager dermed til den grønne omstilling

CASE

Samarbejde på tværs af InstallatørGruppen

Når virksomheder i InstallatørGruppen samarbejder på tværs af kompetencer og geografisk placering, skaber de værdi ikke kun for de enkelte virksomheder – men også betydelig værdi for deres kunder. Et konkret eksempel på dette er samarbejdet mellem Kjellerup Group og Viggo Ravns El-forretning.

I forbindelse med et omfattende VVS-projekt for en boligforening identificerede Kjellerup Group et behov for specialiseret el-arbejde. Gennem InstallatørGruppens interne netværk etablerede virksomheden hurtigt et

samarbejde med Viggo Ravns El-forretning, som bidrog med deres ekspertise inden for elinstallationer.

"At være en del af InstallatørGruppen giver os adgang til et unikt netværk af dygtige fagfolk. Det betyder, at vi kan påtage os mere komplekse projekter og levere omfattende løsninger til vores kunder. I dette tilfælde var samarbejdet med Viggo Ravns El-forretning afgørende for at sikre en optimal løsning for boligforeningen," siger Claus Egholm, administrerende direktør i Kjellerup Group.

Samarbejdet mellem de to virksomheder demonstrerer, hvordan InstallatørGruppens forretningsmodel skaber synergi mellem virksomheder, samtidig med at kunderne sikres adgang til højt specialiserede kompetencer på tværs af el- og VVS-branchen.



CASE

To år med InstallatørGruppen

For Steen Almsgaard, administrerende direktør i GL VVS, har de seneste to år bragt udvikling og større arbejdsglæde. Som partner i InstallatørGruppen har han oplevet, hvordan et stærkt fagligt fællesskab kan løfte både forretningen og arbejdstilfredsheden. Steen kunne også udvide sin forretning i 2024 med etableringen af GL Sprinkler – en ny kompetence, der styrker koncernens samlede portefølje.

Da GL VVS blev en del af InstallatørGruppen i 2023, var det med en klar forventning om at bevare virksomhedens selvstændighed, samtidig med at man blev en del af et større fagligt netværk. En forventning, der siden har vist sig at levere endnu mere værdi end først antaget.

"At blive en del af InstallatørGruppen har vist sig at være en afgørende milepæl for

både virksomheden og mig personligt. Vi har bevaret vores frihed til at drive GL VVS, samtidig med at vi har fået adgang til et stærkt netværk af ligesindede ejerledere. Dette har ikke kun givet mig værdifuld indsigt i daglige udfordringer – det har også åbnet døre til nye udviklingsmuligheder, såsom da jeg etablerede GL Sprinkler med fuld støtte fra InstallatørGruppen, hvilket på det tidspunkt var en helt ny kompetence for både GL VVS og InstallatørGruppen," siger Steen Almsgaard.



Bæredygtighed

I InstallatørGruppen er vores vision at gøre den grønne omstilling til virkelighed i det byggede miljø. Som installationsvirksomhed i Danmark betyder bæredygtighed ansvarlig forretningsdrift, der tager hensyn til vores påvirkning af miljøet, vores medarbejdere, samfundet og økonomien i vores aktiviteter.

Vores Politik for Virksomhedens Sociale Ansvar og Bæredygtighed danner rammen for vores bæredygtighedsindsats og grundlaget for vores governance-dokumenter, herunder vores Adfærdskodeks, Leverandør-adfærdskodeks, Antikorrupsionspolitik og Whistleblower-politik. Bestyrelsen har ansvaret for denne politik.

Vores bidrag til den grønne omstilling er håndgribeligt. Vi designer og installerer løsninger inden for el, VVS, ventilation, fiber og kølesystemer på tværs af Danmark. Disse installationer hjælper med at reducere energi- og ressourceforbruget i bygninger, industrianlæg og infrastruktur – sektorer, der bidrager til globale klimapåvirkende emissioner.

Vi arbejder sammen med vores kunder om at levere tekniske løsninger, rådgivning og datadrevne indsigter for energi- og ressourceeffektivitet. Vores arbejde omfatter energioptimering, installationer af solceller, varmepumper og ladestationer, der understøtter Danmarks klimamål.

I 2024 fremskyndede vi vores bæredygtighedsdagsorden gennem flere initiativer. Vi forpligtede os til Science Based Targets-initiativet (SBTi) og til at tilpasse vores klimamål med Paris-aftalen med specifikke

CO₂-reduktionsmål, der skal fastsættes i 2025. Vi etablerede et partnerskab med Bodil Energi og er medlem af flere branchenetværk, herunder SYNERGI, der fokuserer på energieffektivitet, samt Rådet for Bæredygtigt Byggeri.

For at måle og rapportere vores påvirkning er vi ved at udvikle et digitalt værktøj til beregning af livscyklusvurderinger (LCA) og CO₂-emissioner fra materialer.

Vores ESG-programmer omfatter onboarding for nyligt opkøbte virksomheder og koncernomfattende træning. Vi samarbejder med danske kommuner om projekter for energibesparelser i offentlige bygninger, der kombinerer finansielle og miljømæssige hensyn.

Disse aktiviteter styres af koncernens Bæredygtighedsplan, der fastsætter kort- og langsigtede mål baseret på vores dobbelte væsentlighedsanalyse. Vi overvåger fremskridt regelmæssigt og rapporterer dem årligt. Vores Politik for Virksomhedens Sociale Ansvar og Bæredygtighed er tilgængelig på <https://installatørgruppen.dk/esg/>.



CASE

ESG-støtte letter den daglige drift for partnervirksomheder

Som installationsvirksomhed i dag møder vi stigende krav om dokumentation af bæredygtighed og socialt ansvar fra både kunder og myndigheder. Dette kan dække alt fra CO₂-udledning og leverandørstyring til arbejdsmiljø og bæredygtigheds certificering.

For mange virksomheder er håndteringen af disse ESG-krav blevet en betydelig administrativ byrde i en i forvejen travl hverdag. Dette kommer oven i forskellige andre administrative opgaver, der skal håndteres fra offentlige myndigheder.

Da VVS-virksomheden John Jensen VVS skulle levere omfattende ESG-dokumentation til en større kunde, kunne de trække på InstallatørGruppens centrale ESG-funktion. Som medlem af koncernen har de adgang til hele koncernens

ESG-setup med komplette politikker, strategier og målsætninger.

"Vi modtog god og hurtig assistance i dette konkrete tilfælde. Generelt synes jeg, at vi har fået et bedre overblik og større sikkerhed i håndteringen af de øgede ESG-krav, siden vi blev en del af koncernen. Nu kan vi trække på koncernens ekspertise og færdige løsninger, i stedet for at skulle håndtere det alene og udvikle alt fra bunden," siger Bennet Onsvig, administrerende direktør i John Jensen VVS.

InstallatørGruppens Head of ESG Morten Reedtz Kjelleu uddyber: "Alle virksomheder i Gruppen er omfattet af vores fælles ESG-strategi og rapportering. Når de bliver en del af Gruppen, introducerer vi dem til ESG-området, og vi kan

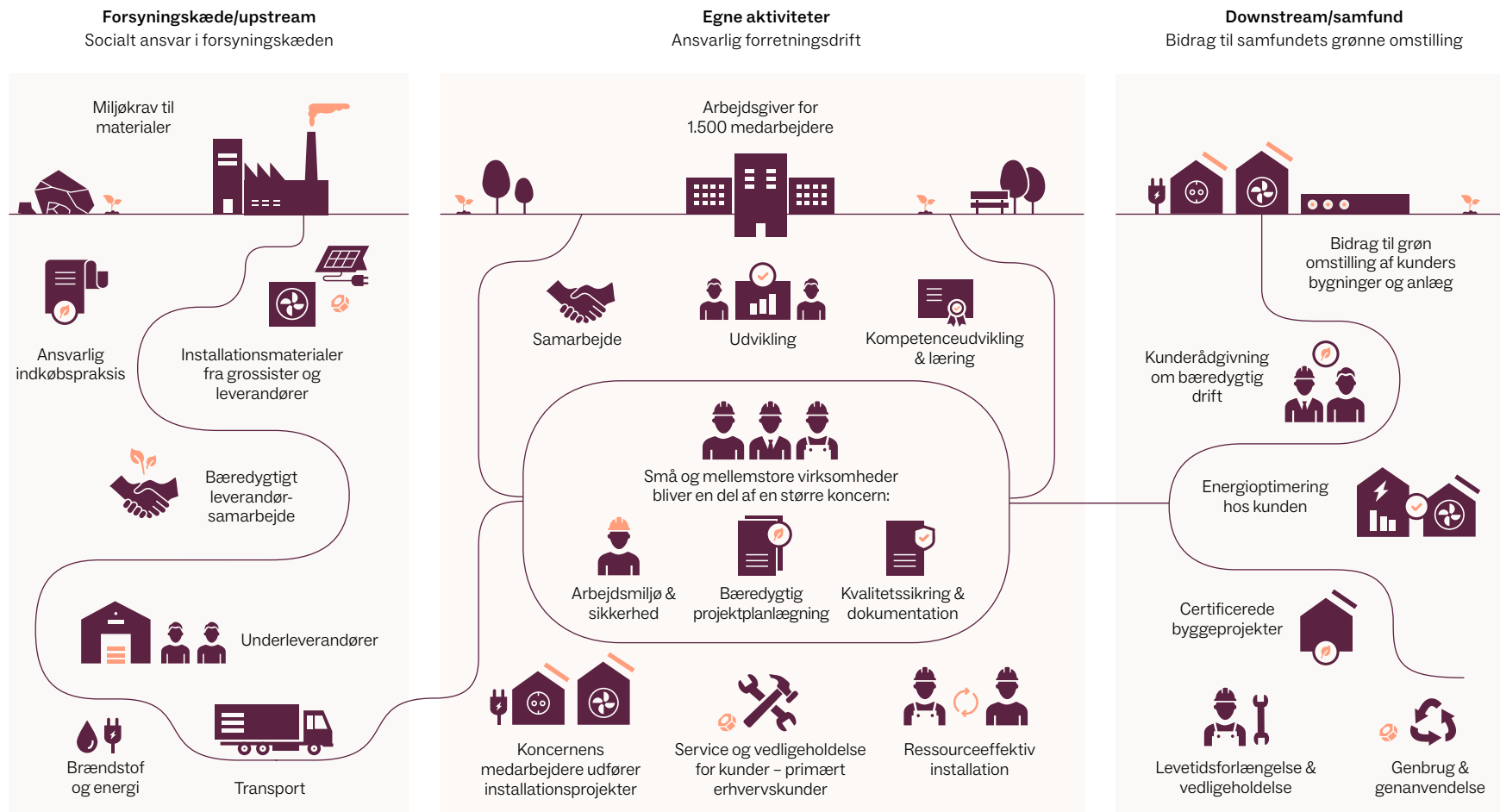


"Generelt synes jeg, at vi har fået et bedre overblik og større sikkerhed i håndteringen af de øgede ESG-krav, siden vi blev en del af Gruppen"

Bennet Onsvig, administrerende direktør i John Jensen VVS

rådgive om alt fra affaldssortering og elbiler til bæredygtigheds certificering og tilbudsskrivning, så de kan fokusere på deres kerneområder. Dette skaber værdi for både den enkelte virksomhed og deres kunder."

Værdikæde



Miljø (E)

- Tilpasning til klimaforandringer
- Modvirkning af klimaforandringer
- Energi
- Cirkulær økonomi

Social (S)

- Egen arbejdsstyrke: Arbejdsvilkår
- Egen arbejdsstyrke: ligebehandling og lige muligheder
- Arbejdstagere i værdikæden
- Forbrugere og slutbrugere: Personlig sikkerhed

Governance (G)

- Korruption og bestikkelse
- Data og dokumentation



CASE

Kjellerup Group vinder lærlingepris for deres dedikerede arbejde med lærlinge

Kjellerup Group, som er en del af InstallatørGruppen, blev kåret til Årets Lærlingevirksomhed ved Drewsen Award Show i 2024. Prisen gives til virksomheder, der fungerer som rollemodeller og inspirerer med deres arbejde med lærlinge.

Kjellerup Group fokuserer på at skabe en arbejdsplads, hvor lærlinge trives, udvikler sig og føler sig værdsat. Som en del af dette afholder de flere 'Tips og Tricks Aften'-arrangementer i løbet af året, hvor en servicechef, serviceleder og overmontør underviser lærlinge om forskellige VVS-komponenter og deres anvendelse, hvilket giver dem en dybere forståelse af, hvordan tingene fungerer i praksis.

"Hos os behøver man ikke nogen særlige færdigheder for at starte i Kjellerup Group, men når vores lærlinge afslutter deres uddannelse, kan vi med sikkerhed sige,

"Når vores lærlinge afslutter deres uddannelse, kan vi med sikkerhed sige, at endnu en dygtig lærling er blevet en kvalificeret fagperson. Det er vi utroligt stolte af."

Michael Bjørn,
lærlingekoordinator hos Kjellerup Group

at endnu en dygtig lærling er blevet en kvalificeret fagperson. Det er vi utroligt stolte af," siger Michael Bjørn, lærlingekoordinator hos Kjellerup Group.

Årsregnskab

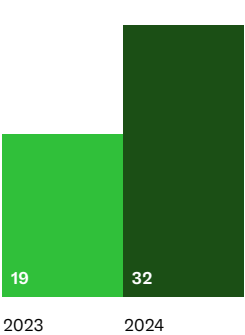
Resultatopgørelse

t.kr.	Noter	2024	27. feb – 31. dec 2023
Omsætning	2.1	2.457.819	1.399.165
Andre driftsindtægter		29.952	11.852
Materialer og købte tjenester		(1.191.268)	(722.623)
Personaleomkostninger	2.2	(867.435)	(458.459)
Andre eksterne omkostninger	2.3	(172.936)	(123.731)
Driftsresultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)		256.132	106.204
Afskrivninger	4.1, 4.2	(35.585)	(27.509)
Driftsresultat før af- og nedskrivninger (EBITA)		220.547	78.695
Af- og nedskrivninger	4.1	(92.737)	(56.928)
Driftsresultat (EBIT)		127.810	21.767
Finansielle indtægter	5.3	9.721	2.177
Finansielle omkostninger	5.3	(67.130)	(24.984)
Resultat før skat		70.401	(1.040)
Skat af årets resultat	3.1	(26.612)	(13.586)
Årets resultat		43.789	(14.626)

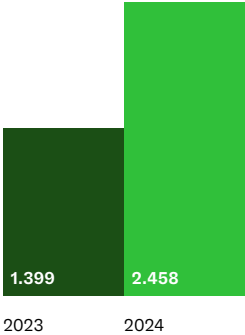
Totalindkomstopgørelse

t.kr.	Noter	2024	27. feb – 31. dec 2023
Årets resultat		43.789	(14.626)
Anden totalindkomst, poster der skal reklassificeres til resultatopgørelsen i efterfølgende perioder:			
Valutakursregulering ved omregning af udenlandske datterselskaber		(33)	0
Poster der skal reklassificeres til resultatopgørelsen i efterfølgende perioder		(33)	0
Samlet anden totalindkomst for året, efter skat		43.756	(14.626)

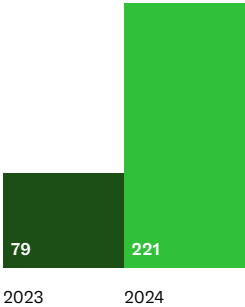
Antal InstallatørGruppen
installationsvirksomheder



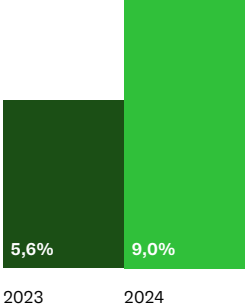
Omsætning
mio. kr.



EBITA
mio. kr.



EBITA-margin
%



Balance

Aktiver

t.kr.	Noter	31. dec 2024	31. dec 2023
Langfristede aktiver			
Goodwill	4.1, 7.2	1.164.366	831.687
Kunderrelationer	4.1, 7.2	130.888	133.878
Ordrebeholdning	4.1, 7.2	59.681	92.057
Andre immaterielle aktiver	4.1	3.908	4.178
Materielle anlægsaktiver	4.1	38.123	28.463
Andre investeringer		5.425	0
Brugsretsaktiver	4.2	81.008	83.467
Andre tilgodehavender		56.469	3.766
Langfristede aktiver i alt		1.539.868	1.177.496
Kortfristede aktiver			
Varebeholdninger		54.418	26.289
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	6.2	646.757	488.501
Kontraktaktiver	6.3	141.203	93.777
Andre tilgodehavender		40.851	44.290
Likvide beholdninger		62.157	68.412
Kortfristede aktiver i alt		945.386	721.269
Aktiver i alt		2.485.254	1.898.765

Passiver

t.kr.	Noter	31. dec 2024	31. dec 2023
Aktiekapital	5.1	103.506	97.220
Reserve for valutakursreguleringer		(33)	0
Overført resultat		987.640	864.585
Egenkapital i alt		1.091.113	961.805
Lån	5.4	337.140	62.659
Udskudte skatteforpligtelser	3.2	125.128	101.731
Hensatte forpligtelser	6.4	15.722	14.525
Leasingforpligtelser	4.2	52.613	57.379
Betinget vederlag	7.2	92.893	68.530
Andre langfristede forpligtelser		14.592	14.142
Langfristede forpligtelser i alt		638.088	318.966
Lån	5.4	79.771	22.333
Leasingforpligtelser	4.2	28.531	23.161
Betinget vederlag	7.2	67.451	40.566
Kontraktforpligtelser	6.3	101.471	93.773
Leverandørgæld		318.361	233.901
Skyldig skat		5.242	35.141
Anden gæld		152.993	169.119
Periodeafgrænsningsposter		2.183	0
Andre kortfristede forpligtelser		50	0
Kortfristede forpligtelser i alt		756.053	617.994
Forpligtelser i alt		1.394.141	936.960
Passiver i alt		2.485.254	1.898.765

Liste over koncernselskaber

Navn	Land	Hjemsted	% ejerandel	Navn	Land	Hjemsted	% ejerandel
InstallatørGruppen A/S (IG TopCo ApS)	Danmark	Roskilde	Moderselskab	Kronjyllands EL-Service ApS	Danmark	Randers	100%
IG MidCo ApS	Danmark	Roskilde	100%	Viggo Ravns El-forretning A/S	Danmark	Galten	100%
InstallatørGruppen Danmark ApS	Danmark	Roskilde	100%	Stensbjerg El ApS	Danmark	Herfølge	100%
WeCon A/S	Danmark	Karlsunde	100%	ElExperten.dk Ikast ApS	Danmark	Ikast	100%
A-Comfort ApS	Danmark	Køge	100%	Bad Experten A/S	Danmark	Kirke Såby	100%
Kjellerup Group A/S	Danmark	Silkeborg	100%	Hansen EL A/S	Danmark	Fredericia	100%
CHVVS A/S	Danmark	Rødovre	100%	Vest-El A/S	Danmark	Hvide Sande	100%
Byens VVS og Blik Odense ApS	Danmark	Odense	100%	Knud Jensen VVS A/S	Danmark	Havdrup	100%
Blikkenslagerfirmaet Jesper Hansen ApS	Danmark	Brøndby	100%	FA.JENS BYSKOV A/S	Danmark	Ringkøbing	100%
John Jensen A/S, VVS Installationer	Danmark	Hedehusene	100%	Optimum Ventilation A/S	Danmark	Randers	100%
GL VVS A/S	Danmark	Herlev	100%	Kaj Larsen VVS A/S	Danmark	Nykøbing Sj.	100%
El-Team Fyn A/S	Danmark	Odense	100%	NORDBYENS ENERGI OG VVS A/S	Danmark	Aarhus	100%
Alvent A/S	Danmark	Rødovre	100%	Solplus A/S	Danmark	Middelfart	100%
MH ELEKTRIC A/S	Danmark	Fredensborg	100%	SNKB Holding ApS	Danmark	Middelfart	100%
Kjellerup VVS Service A/S	Danmark	Silkeborg	100%	Nordic Eltech ApS	Danmark	Randers	100%
Kjellerup Ventilation ApS	Danmark	Silkeborg	100%	H.J. Christensen A/S	Danmark	Herning	100%
Kjellerup VVS A/S	Danmark	Silkeborg	100%	GL Sprinkler ApS	Danmark	Herlev	67%
GL Iso ApS	Danmark	Herlev	100%				
DANSK KLIMATEKNIK A/S	Danmark	Vejle	100%	InstallorGroup	Schweiz	Zürich	100%
Leon Petersen VVS & GAS A/S	Danmark	Ishøj	100%				
T. Jespersen Ventilation ApS	Danmark	Greve	100%	Andre investeringer			
Ribe VVS ApS	Danmark	Ribe	100%	Bodil Aps	Denmark	København	10%
Ejendomsselskabet Gammel Køge Landevej 746 ApS	Danmark	Roskilde	100%				
Ejendomsselskabet Lunikvej 28 ApS	Danmark	Roskilde	100%				
Ib Andersen VVS A/S	Danmark	Aalborg	100%				
Halsnæs Smeden A/S	Danmark	Hundested	100%				

CASE

InstallatørGruppen sætter kursen mod Schweiz

I oktober åbnede InstallatørGruppen kontor i Zürich, og kort tid derefter blev de første møder afholdt med selskaber, som er interesserede i at blive en del af InstallatørGruppen. Det schweiziske marked byder på særligt attraktive muligheder med en stærk befolkningstilvækst og en robust økonomi. Samtidig har landet stor fokus på grøn omstilling og udfasning af fossile brændsler - det skaber et kæmpe potentiale for virksomhederne i installationsbranchen.

Med etableringen af et nyt hovedkontor i Zürich og ansættelsen af erfarne lokale profiler med indgående kendskab til det schweiziske installationsmarked har InstallatørGruppen nu skabt et solidt fundament for ekspansionen.

"Vi ser exceptionelt store muligheder i det schweiziske marked. Med vores velafprøvede forretningsmodel og erfaringer fra opbygningen af InstallatørGruppen i Danmark, står vi stærkt rustet til at blive en ledende aktør i den schweiziske installationsbranche. Den stærke schweiziske økonomi og markedets fragmenterede struktur giver os optimale betingelser for at eksekvere vores vækststrategi," fortæller CEO Niels Meidahl.

Andreas Weiss CFO (nummer to fra venstre) og Steven Brosi Head of M&A (til højre) blev de to første medarbejdere i InstallerGroup, Schweiz. På billedet er de i selskab med ledelsen i InstallatørGruppen.



Selskabsoplysninger

Selskabet

InstallatørGruppen A/S
Støden 6, 1.
4000 Roskilde
Denmark

CVR nr.: 43 89 18 71
Hjemsted: Roskilde
Regnskabsår: 1. januar til 31. december 2024

Bestyrelse

Søren Drewsen, formand
Britta Korre Stenholt
Øyvind Ivar Emblem
Eskil Gundersen Koffeld
Christian Erik Bering Jelsbech

Direktion

Niels Meidahl, adm. direktør*
Peter Frandsen, COO*
Mathias Ringsted Grüner, CFO

Revisor

Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
Weidekampsgade 6
2300 København S

* Niels Meidahl og Peter Frandsen er den registrerede ledelse i CVR

INSTALLATØR GRUPPEN

Dette er et kort dansk resumé af InstallatørGruppen A/S
årsregnskab for 2024, som
InstallatørGruppen offentliggjorde maj 2025

Den fulde (engelsksprogede) årsrapport kan læses på
www.InstallatørGruppen.dk