

INSTALLATOR
GRUPPEN

Resumé af Årsrapport 2025

Perioden 1. januar til 31. december 2025

CVRnr.: 43 89 18 71
InstallatorGruppen A/S
Støden 6, 4000 Roskilde, Danmark

Indholdsfortegnelse

Ledelsesberetning

Introduktion

- 3 InstallatørGruppen kort fortalt
- 4 Beretning fra bestyrelsesformanden og Group CEO
- 6 Højdepunkter
- 7 Nøgletal og finansielle indikatorer

Forretning og strategi

- 9 Forretningsstrategi
- 12 Forretningsmodel
- 13 Driftsmodel
- 14 Målsætninger og resultater

Bæredygtighed

- 17 Bæredygtighed i InstallatørGruppen

Ledelse

- 23 Bestyrelse og direktion

Årsregnskab

Koncernregnskab

- 24 Koncernresultatopgørelse
- 25 Koncerntotalindkomstopgørelse
- 26 Koncernbalance
- 27 Koncernpengestrømsopgørelse
- 28 Noter til koncernregnskabet

Øvrigt

- 31 Selskabsoplysninger



InstallatørGruppen kort fortalt

InstallatørGruppen er en førende, decentral, europæisk compounder af tekniske installationsvirksomheder.

Med hovedsæde i Danmark driver InstallatørGruppen en førende virksomhed inden for varme og VVS, el, ventilation, køl samt udvalgte teknikområder, herunder sprinklerinstallationer, energioptimering, bygningsautomation, fiberinfrastruktur og solcelleinstallationer. Siden grundlæggelsen i starten af 2023 med 11 virksomheder er Gruppen ved udgangen af 2025 vokset til en gruppe af 42 virksomheder på tværs af Danmark og Schweiz.

I 2025 voksede omsætningen til 3,7 mia. kr. (2024: 2,5 mia. kr.), mens EBITA nåede 315 mio. kr. (2024: 221 mio. kr.). På trods af udfordrende markedsforhold fortsatte Gruppen med at ekspandere via en kombination af målrettede opkøb og stærk organisk vækst, hvilket understreger styrken i den decentrale model.

En vigtig milepæl i 2025 var Gruppens internationale ekspansion til Schweiz. Ved at gennemføre tre opkøb etablerede InstallatørGruppen sig som en europæisk platform og implementerede den gennemprøvede

driftsmodel på et nyt og yderst fragmenteret marked. I dag har Gruppen således mere end 2.100 dygtige fagfolk i Danmark og Schweiz.

InstallatørGruppen er ejet af FSN Capital som majoritetsejer, mens stiftere og medarbejdere i de opkøbte virksomheder tilsammen ejer ca. en tredjedel af aktiekapitalen. Denne ejerstruktur skaber fælles interesser og understøtter Gruppens filosofi om lokal iværksætterånd.

InstallatørGruppens driftsmodel er bygget på en decentraliseret struktur, der styrker de lokale installationshelte. Hver porteføljevirkomhed bevarer sin ledelse, sine medarbejdere og sin brandidentitet og opretholder de tætte kunderelationer og lokale markedsindsigter, der er grundlaget for deres succes. Porteføljevirkomhederne drager fordel af Gruppens skalafordel gennem adgang til fælles ESG-ekspertise, indkøbsaftaler, krydssalgsmuligheder og videndeling. Denne balance

mellem lokal autonomi og central støtte giver InstallatørGruppens virksomheder mulighed for at være førende på markedet.

I 2025 medudviklede InstallatørGruppen Spectia – en digital platform, der er designet til at forenkle samarbejde og bæredygtighedsrapportering på tværs af Gruppen og understøtte den bredere branches digitale udvikling.

Ambitionen er at opbygge et bæredygtigt markedslederskab i Danmark og samtidig udvide den gennemprøvede driftsmodel til udvalgte internationale markeder. Gruppen fortsætter sin compounder-strategi med at geninvestere pengestrømmene gennem en disciplineret opkøbsstrategi, mens de lokale virksomheder fortsat leverer organisk vækst gennem en stærk drift.

39 & 3

virksomheder på tværs af
Danmark og Schweiz

7%

organisk vækst

2.158

installationsfagfolk

Beretning fra bestyrelsesformanden og Group CEO

Godt positioneret til at fortsætte vores vækst

Kære aktionærer, partnere og kolleger,

2025 var et år præget af stærk eksekvering for InstallatørGruppen. På et marked med en vækst på 3% leverede Gruppen 7% like-for-like organisk vækst, hvilket understreger styrken i den decentrale

model og den stabile drift i vores lokale virksomheder. Indtjeningen forblev solid med en EBITA-margin på 8,5% (justeret for særlige poster var EBITA-marginen 9,7%), hvilket afspejler en disciplineret omkostningsstyring og de stordriftsfordele, der ligger i Gruppen. I løbet af året gennemførte vi



Jesper Lok
Bestyrelsesformand

Niels Meidahl
Group CEO

10 opkøb og udvidede Gruppen til 42 porteføljevirk-somheder samt en medarbejderstab på mere end 2.100 dygtige fagfolk.

I Danmark tilsluttede syv nye virksomheder sig Gruppen, hvilket styrkede den geografiske tilstedeværelse og styrkede vores specialistkompetencer. Denne fortsatte konsolidering på vores hjemmemarked understreger Gruppens evne til at tiltrække dygtige ejerledere, der ser værdi i modellen med lokale installationshelte.

En afgørende udvikling i 2025 var Installatør-Gruppens etablering i Schweiz. Med afsæt i det kontor, der blev åbnet i 2024, gennemførte vi opkøb af a3 Haustech AG, Rohr Gebäudetechnik AG og W. Rokitzky AG. Disse strategiske skridt placerede InstallatørGruppen som en top-10-spiller på det schweiziske marked med en annualiseret omsætning på ca. 0,5 mia. kr. Vores Zürich-baserede team er nu fuldt operationelt og fokuseret på at skalere denne nye platform på et marked med mange af de attraktive, fragmenterede karakteristika som det danske marked.

Vores compounder-strategi er fortsat motoren bag vores værdiskabelse. Ved at generere stærke pengestrømme fra den eksisterende portefølje og geninvestere dem i Gruppens disciplinerede M&A-strategi skaber vi en selvforstærkende vækscyklus. Fremadrettet vil vi fortsat prioritere opkøb, der styrker vores geografiske dækning eller tilføjer

"På tværs af Gruppen balancerer vi fordelene ved skala med bevarelsen af lokal autonomi"

specialiserede tekniske kompetencer – altid inden for rammerne af vores strenge investeringskriterier.

På tværs af Gruppen balancerer vi fordelene ved skala med bevarelsen af lokal autonomi. Mens markedsforholdene gradvist stabiliserer sig,

fortsætter den strukturelle mangel på faglært arbejdskraft. Vores model adresserer dette ved at muliggøre videndeling og ressourceoptimering på tværs af Gruppens netværk, så vores virksomheder kan prioritere projekter med høj værdi.

Vi går ind i 2026 med selvtillid. Vi forventer at levere organisk og uorganisk omsætningsvækst, understøttet af tiltagende momentum i Schweiz. Med et solidt fundament i Danmark, voksende skala i Schweiz og en gennemprøvet driftsmodel er InstallatørGruppen godt positioneret til at skabe langsigtet værdi. Når vi ser længere frem, ser vi et klart potentiale for at anvende vores M&A-strategi i nye geografier og dermed fortsætte rejsen mod at blive en førende europæisk compounder.

Vores præstationer er drevet af dedikationen hos vores mere end 2.100 dygtige kolleger og den iværksætterånd, der kendetegner vores ejerledere. Vi vil gerne udtrykke vores oprigtige taknemmelighed til dem, samt til vores kunder, partnere og aktionærer, for deres fortsatte tillid og støtte i opbygningen af InstallatørGruppen-plattformen.

Vores formål er uændret: at være det foretrukne hjem for lokale installationshelte og gøre gode virksomheder endnu bedre.

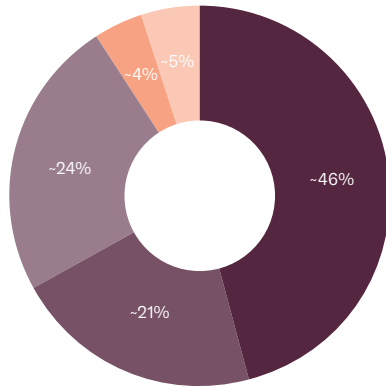
Jesper Lok
Bestyrelsesformand

Niels Meidahl
Group CEO

Højdepunkter

Omsætning fordelt på fagområder

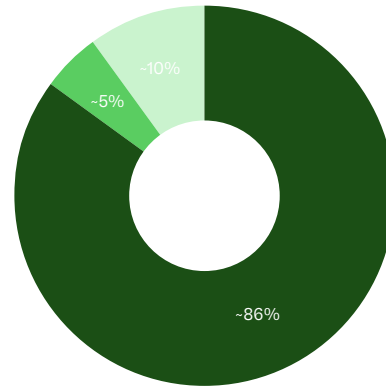
(Annualiseret 2025 i %)



■ VVS
 ■ EI
 ■ Ventilation
■ Køl
 ■ Udvalgte teknikområder

Omsætning fordelt på projektstørrelse

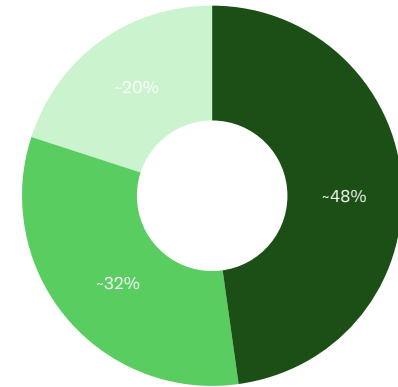
(Annualiseret 2025 i %)



■ <20m
 ■ 20-50m
 ■ >50m

Omsætning fordelt på projekttype

(Annualiseret 2025 i %)



■ Nybyg
 ■ Renovering
 ■ Service

EBITA (mio. kr.)

315

Ejerleder NPS

70

Medarbejdere (FTE)

2.158

CASE

Stærk vækstplatform på fragmenterede markeder

InstallatørGruppen opererer på store og robuste markeder for tekniske installationer i Danmark og Schweiz. Begge markeder er meget fragmenterede, hvilket skaber en solid vej for konsolidering via M&A. InstallatørGruppens forretningsmodel kombinerer organisk vækst med disciplineret M&A. Siden etableringen i marts 2023 har Gruppen opkøbt mere end 40 lokale installationsvirksomheder på tværs af Danmark og Schweiz, hvilket demonstrerer skalerbarheden af compounder-modellen.

Strukturelle vækstdrivere

Markederne for tekniske installationer drager fordel af flere langsigtede strukturelle drivere, der understøtter både organisk vækst og opkøbsmuligheder. Urbanisering og befolkningstilvækst driver fortsat efterspørgslen efter nye tekniske installationer. Samtidig kræver en aldrende

bygningsmasse i både Danmark og Schweiz løbende opgraderinger, modernisering og vedligeholdelse. Regulatorisk udvikling og stigende energieffektivitetskrav accelererer behovet for moderne, bæredygtige løsninger i både boliger og erhvervsbygninger. Teknologiske fremskridt øger yderligere installationsintensiteten og projektkompleksiteten, særligt inden for intelligente energisystemer, automation og digital infrastruktur. Vedvarende mangel på faglærte på tværs af branchen understøtter prisdisciplin og styrker konkurrenceposition for virksomheder med adgang til kvalificerede installatører.

Opkøbsstrategi og lokal tilstedeværelse

InstallatørGruppen målretter sig mod veldrevne lokale, ejerledede virksomheder med stærke kunderelationer og tilbagevendende omsætning

Denne tilgang understøtter driftsmæssig kontinuitet efter opkøbet, da stiftere og nøglemedarbejdere forbliver engagerede i forretningen. InstallatørGruppen yder strategisk support, adgang til delte ressourcer og best practices, mens den lokale identitet og det kundefokus, der gjorde disse virksomheder succesfulde, bevares.

I Danmark muliggør regionale kontorer i Roskilde og Aarhus nærhed til porteføljevirkomhederne og understøtter fortsat M&A-aktivitet. I Schweiz giver Zürich-kontoret en platform for yderligere ekspansion på et marked med lignende karakteristika.

"Schweiz byder på de samme strukturelle muligheder som vi ser i Danmark: et fragmenteret marked, dygtige iværksættere og en voksende efterspørgsel efter tekniske installationer. Vi er godt rustet til at opbygge en førende platform her." Andreas Weiss, CFO, InstallerGroup, Schweiz.

"Den fragmenterede karakter af disse markeder giver et stort potentiale for fortsat vækst. Vores model er bygget på at opkøbe og understøtte lokale ejerledere, så de kan fokusere på at betjene deres kunder."

Mathias Ringsted Grüner, Group CFO, InstallatørGruppen



Forretningsstrategi

InstallatørGruppen er en veletableret, decentraliseret compounder af tekniske installationsvirksomheder. Gruppens vision realiseres gennem en disciplineret compounder-model, der kombinerer målrettede opkøb med stærk organisk vækst, understøttet af en skalerbar driftsmodel designet til at styrke virksomhederne i porteføljen.

Driftsmodel

Gruppens decentraliserede driftsmodel udgør fundamentet for skalerbar vækst og operationel performance. I modsætning til centraliserede konkurrenter sikrer InstallatørGruppen, at hver porteføljevirkomhed bevarer sin lokale ledelse, brandidentitet og beslutningskompetence. Denne struktur er et strategisk valg, der skal bevare iværksætterlyst og de tætte kunderelationer, som driver den lokale succes.

For at understøtte denne autonomi uden at gå på kompromis med disciplinen leverer Gruppen en struktureret governance-ramme, forankret i dedikerede områdechefer og økonomiansvarlige, der også er repræsenteret i bestyrelsen for de opkøbte virksomheder. Dette sikrer tidlig identifikation af forbedringsmuligheder og konsistent finansiel overvågning. På gruppeniveau understøttes porteføljevirkomhederne af specialiserede

InstallatørGruppens vision er: "At blive den førende decentraliserede tekniske installations-compounder på udvalgte europæiske markeder ved at levere specialiseret teknisk ekspertise i verdensklasse gennem en platform af høj kvalitet, understøttet af en kompetent M&A-motor."

kompetencer inden for indkøb, ESG, dataanalyse og revenue management. Disse centrale funktioner hjælper de lokale enheder med at professionalisere driften, styrke finansiel rapportering, compliance og kommerciel eksekvering, mens ejerlederne forbliver fokuserede på kunder og medarbejdere.

M&A som primær vækstmotor

M&A-ekspansion er den primære vækstmotor i InstallatørGruppens værdiskabelsesstrategi. Gruppen anvender en disciplineret og gentagelig opkøbsstrategi, understøttet af veldefinerede investeringskriterier, strukturerede sourcing-processer og konsistente værdiansættelsesprinciper. Denne tilgang muliggør værdiskabende konsolidering på meget fragmenterede markeder.

I Danmark har Gruppen opbygget en markedsførende platform med 39 virksomheder. Markedet er fortsat meget fragmenteret med en anslået størrelse på 42 mia. kr., hvilket giver en solid pipeline af attraktive opkøbskandidater. Fremtidig

opkøbsaktivitet i Danmark vil prioritere styrkelse af geografisk dækning og tilføjelse af specialiserede tekniske kompetencer med fokus på kandidater med stærk finansiel historik, attraktive marginer og robust cashgenerering.

2025 markerede den vellykkede validering af Gruppens internationale platform via etableringen på det schweiziske marked. Opkøbet af tre virksomheder af høj kvalitet – a3 Haustech AG, Rohr Gebäudetechnik AG og W. Rokitzky AG – skabte et solidt fundament for yderligere ekspansion. Med en anslået markedsstørrelse på 90 mia. kr. – mere end det dobbelte af det danske marked – byder Schweiz på et betydeligt konsolideringspotentiale. Støttet af en dedikeret ledelse i Zürich har Gruppen til hensigt at accelerere M&A-aktiviteten på dette nøglemarked i løbet af 2026.

Den vellykkede etablering af den schweiziske platform bekræfter overførbareheden af Gruppens driftsmodel. Med udgangspunkt i denne erfaring og

den veldefinerede M&A-strategi overvejer InstallatørGruppen at etablere sig på et tredje marked i 2027, hvilket yderligere diversificerer omsætningsstrømmene og forlænger compounding-horisonten.

Organisk forretningsudvikling

Sideløbende med opkøb er organisk værdiskabelse central for compounder-strategien. Gruppen fokuserer på marginudvidelse og cash-generering for at finansiere yderligere vækst.

Centraliserede rammeaftaler udnytter Gruppens samlede skala til at styrke indkøbseffektiviteten, mens lokal fleksibilitet bevares. Den digitale platform Spectia optimerer yderligere indkøb og rapportering ved at skabe transparens om materialeomkostninger, fakturakontrol og bæredygtighedsdata på tværs af Gruppen.

Med strukturel mangel på faglært arbejdskraft er revenue management-disciplin afgørende. Gruppen understøtter lokale virksomheder med dataanalyse til at hjælpe med ressourceallokering og prioritering af projekter med høj værdi, mens Gruppens tværfaglige natur muliggør betydeligt krydssalg på tværs af tekniske segmenter og driver organisk omsætningsvækst.

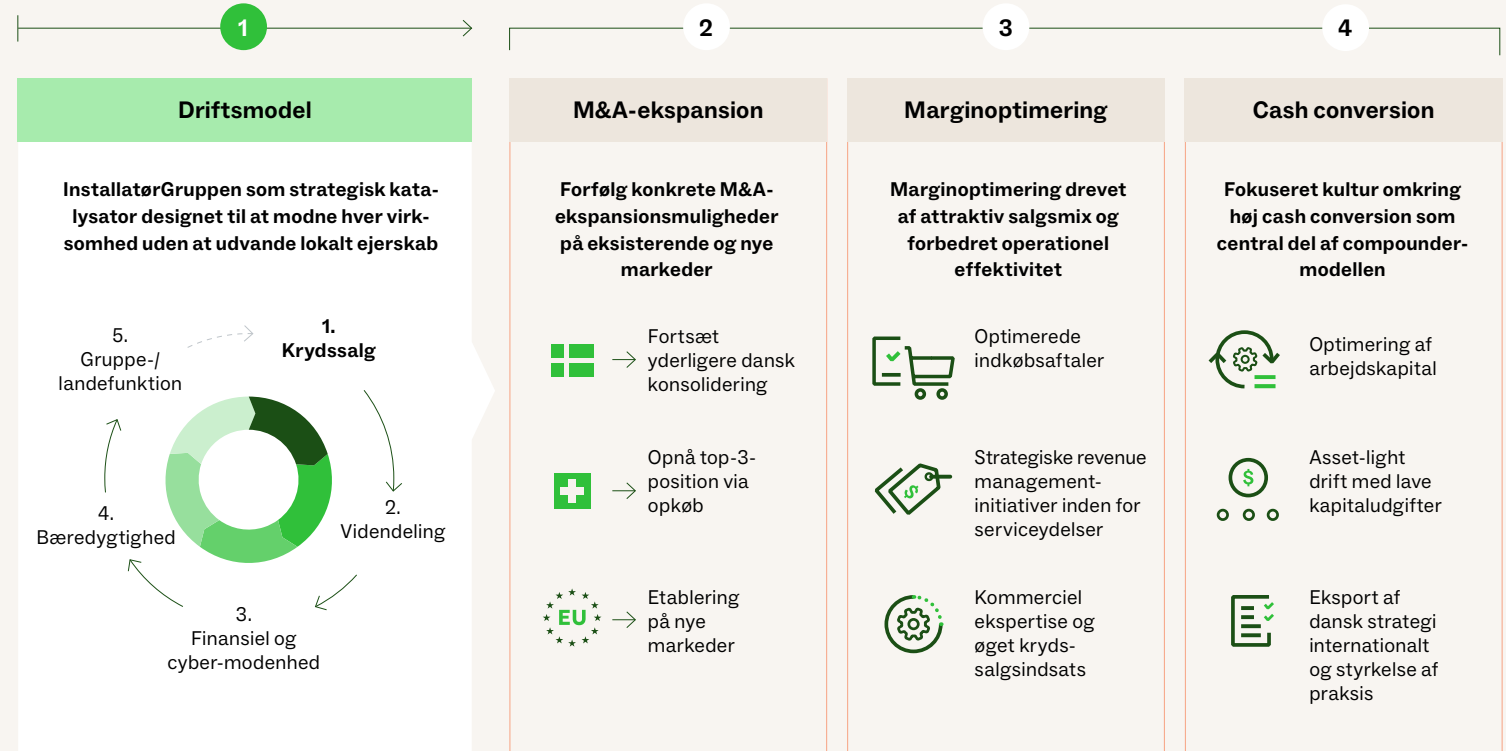
"Gruppens decentraliserede driftsmodel er fundamentet for skalerbar vækst og operationel performance"

Stærk cash-generering er det primære brændstof for Gruppens compounder-strategi og sikrer den finansielle fleksibilitet, der er nødvendig for at selvfinansiere en væsentlig del af fremtidige opkøb. For at maksimere det operationelle cash flow har Gruppen implementeret strukturerede rutiner på tværs af alle lokale enheder. Disse initiativer omfatter stringent debitorstyring, løbende overvågning af igangværende arbejder for at sikre rettidig fakturering samt optimering af leverandørbetalingsvilkår via centraliserede rammeaftaler. Cash-conversion følges månedligt, hvilket forstærker en kultur af finansiell disciplin, hvor lokal ledelse er lige så fokuseret på cash-realisering som på indtjening.

Fremadrettet

InstallatørGruppen går ind i 2026 med en styrket platform i Danmark og tiltagende momentum i Schweiz. Strategien forbliver konsistent: at kombinere disciplinerede opkøb med organisk vækst og styrke lokale virksomheder via operationel excellence. Med en gennemprøvet forretningsmodel med høje marginer og stærk cash-generering er InstallatørGruppen godt positioneret til at fortsætte med at skabe compounding-værdi for alle interessenter.

Klare strategiske prioriteter muliggjort af en stærk driftsmodel



Det foretrukne hjem for små og mellemstore lokale installationshelte

CASE

Samlet leverance til kunder på tværs af Gruppen

Da en global biosolutions-virksomhed i Kalundborg krævede en samlet HVAC-løsning på tværs af ni bygninger, var kravet klart: én samlet kontrakt for behandlingsanlæg, komfortventilation og bygningsvarme og -ventilation.

For Dansk Klimateknik repræsenterede projektet en betydelig mulighed – men en, der krævede ekspertise ud over virksomhedens eget specialiserede fagområde. Som del af InstallatørGruppen tog

ejerlederen Keld Juul Nielsen derfor kontakt til to andre virksomheder i Gruppen – John Jensen VVS og A-Comfort – for at levere projektet i fællesskab.

Samarbejdet mellem de tre virksomheder begyndte i marts 2026, og projektet forventes afsluttet i marts 2027. Hver virksomhed bidrager med sin kernekompetence, mens kunden oplever én koordineret leverance, én kontrakt og ét kontaktpunkt med ansvar.

Projektet illustrerer, hvordan InstallatørGruppens decentraliserede model gør det muligt for selvstændige, lokalt forankrede virksomheder at kombinere kompetencer, når projektets omfang og kompleksitet kræver det, og dermed give kunderne adgang til bredere kompetencer uden at gå på kompromis med ansvarlighed eller lokal eksekvering.

"Vi kunne ikke have håndteret dette projekt alene, men fordi vi er del af InstallatørGruppen, kunne vi tilbyde kunden én samlet kontrakt. Samarbejdet med John Jensen VVS og A-Comfort har fungeret rigtig godt fra dag ét. Der er åben dialog, vi kender hinandens styrker, og vi præsenterer os som én enhed over for kunden. Sådan skal det være."

Keld Juul Nielsen, administrerende direktør i Dansk Klimateknik



Forretningsmodel

Tværfaglig compounder-plattform

InstallatørGruppen driver en skalerbar platform med 42 installationsvirksomheder, der beskæftiger mere end 2.100 dygtige fagfolk på tværs af Danmark og Schweiz. Det tværfaglige udbud indenfor varme, VVS, el, ventilation, køl samt udvalgte teknikområder, der omfatter sprinklerinstallationer, energioptimering, bygningsautomation, fiberinfrastruktur og solcelleinstallationer, giver Gruppen mulighed for at dække det fulde spektrum af tekniske installationsbehov i det byggede miljø.

I 2025 styrkede Gruppen sin markedsposition i Danmark og internationaliserede med succes forretningsmodellen via etablering på det schweiziske marked og skabte en europæisk platform for fortsat ekspansion.

Organisatorisk opbygning

Gruppen opererer med en veltrimmet hovedkontorstruktur i Danmark og Schweiz, primært fokuseret på M&A-eksekvering, strategisk retning og operationel support. Centrale funktioner inkluderer forhandling af rammeaftaler med leverandører, tilsyn med bæredygtighed og compliance samt facilitering af samarbejde på tværs af virksomhederne.

For at sikre operationel smidighed opererer de lokale porteføljeverksamheder med en høj grad af autonomi. De bevarer fuldt ansvar for medarbejdere, kunderelationer, salgsledelse, daglig drift og finansiel performance. Denne struktur bevarer den iværksætteriske ansvarlighed og lokale markedsrespons, der er afgørende for Gruppens langsigtede succes.

Driftsmodel

Gruppens driftsmodel er designet til at understøtte skalerbar vækst og samtidig reducere de risici, der er forbundet med hurtig ekspansion. Hver porteføljeverksamhed har direkte adgang til en dedikeret områdechef og økonomiansvarlig, der fungerer som strategiske rådgivere og sparringspartnere for den lokale ledelse.

Resultater og udvikling gennemgås via strukturerede månedlige drifts- og finansielle gennemgange. Denne regelmæssighed muliggør tidlig identifikation af forbedringsmuligheder og sikrer konsistent opfølgning på tværs af platformen, mens lokal beslutningskompetence fuldt ud respekteres. På Gruppeniveau understøttes virksomhederne via indkøbssynergier, ESG-vejledning, fælles rapporte-

ringsrammer og struktureret deling af best practices på tværs af segmenter og geografier.

Værdiskabelse

InstallatørGruppen skaber værdi for alle interessenter:

- **Kunder:** Drager fordel af installationer af høj kvalitet leveret af lokale specialister med dyb markedsviden, understøttet af stabiliteten og bæredygtighedsfokus fra en stor gruppe.
- **Ejerledere:** Får adgang til en platform, der understøtter forretningsmodenhed og vækst, mens den iværksætterarv, succession, kultur og operative autonomi bevares.

- **Medarbejdere:** Har adgang til faglige udviklingsmuligheder, ledertræning og et sikkert arbejdsmiljø i en voksende, veldrevet Gruppe.
- **Aktionærer:** Skaber værdi via konsistent vækst, stærk indtjening og attraktivt afkast drevet af disciplineret M&A-eksekvering og en gennemprøvet, cash-genererende driftsmodel.
- **Leverandører:** Drager fordel af langsigtede partnerskaber bygget på skala, transparens og gensidig værdiskabelse.

Driftsmodel

Decentraliseret driftsmodel med ubestridt ejerleder engagement

Særdeles attraktiv model for ejerledere

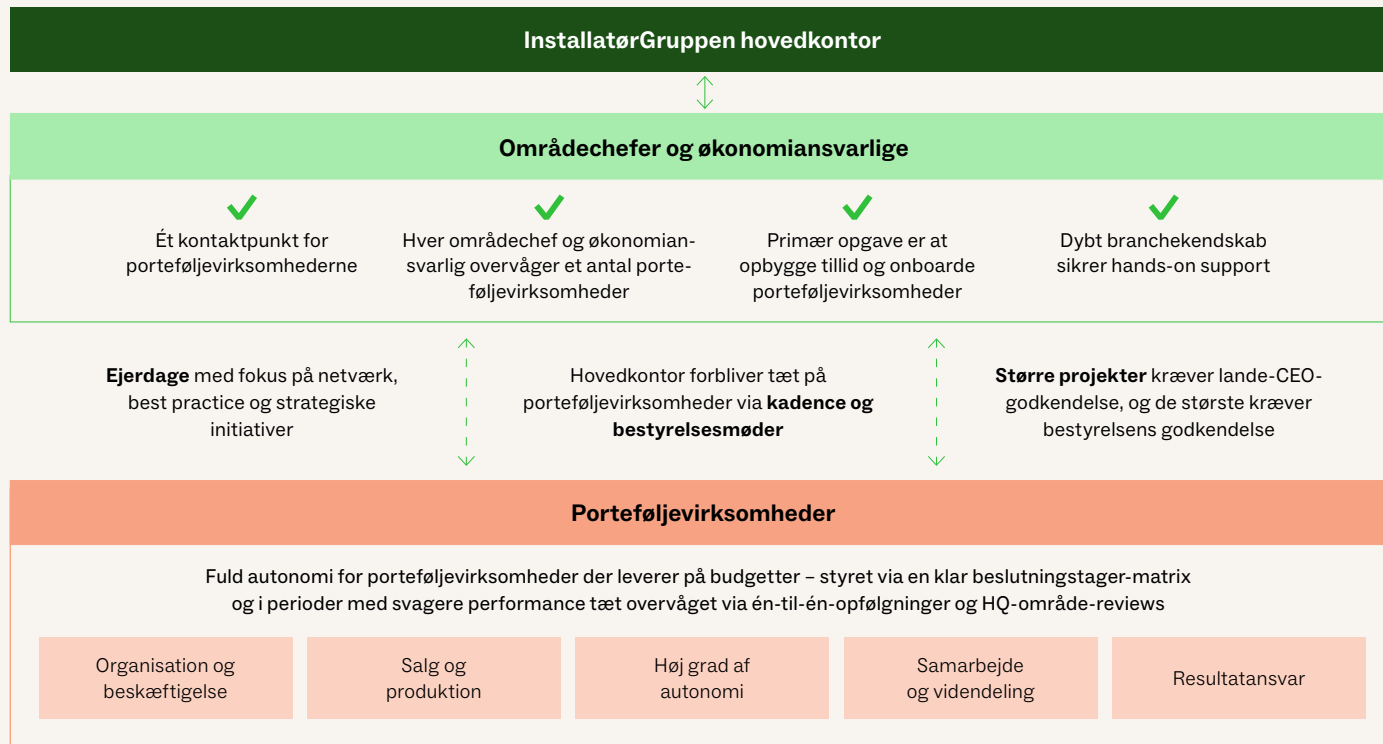
Decentraliseret driftsmodel med klar governance-struktur

Ejerleder NPS

70

(Sep 2025)

- ✓ Dedikerede områdechefer og økonomiansvarlige understøtter porteføljevirksohederne
- ✓ **Løbende samarbejde med områdesansvarlige, der tilbyder strategisk** sparring og deling af best practice
- ✓ Gruppens virksomheder har fuld autonomi og ansvar for egen **organisation**
- ✓ **Frivillig anvendelse af værktøjer og rammeaftaler, efterhånden som virksomhederne modnes**



Målsætninger og resultater

I 2025 oversteg omsætningen vores ambitiøse målsætninger, og resultatet levede op til forventningerne.

Finansielle mål vs. faktiske resultater i 2025:

Målsætning for omsætning (mia. kr.)

3,2-3,6

Målsætning for EBITA (mio. kr.)

300-340

Realiseret omsætning (mia. kr.)

3,7

Realiseret EBITA (mio. kr.)

315

Disse resultater understreger styrken i vores forretningsmodel og validerer vores strategiske retning.

CASE

At blive en del af noget større uden at miste sig selv

For mange ejerledere er deres virksomhed mere end en forretning. Det er et livsværk bygget på relationer, værdier og lokale rødder. Det er præcis derfor, at kulturbevarelse og autonomi er kernen i Installatør-Gruppens decentraliserede model. I praksis betyder det, at hver virksomhed bevarer sit navn, lokale ledelse og kunderelationer, mens den får adgang til stordriftsfordele som fælles indkøbsaftaler og ESG-support.

For Jane Tramm, ejerleder hos Skrydstrup EI-Service, var denne tilgang afgørende for hendes valg om at tilslutte sig InstallatørGruppen:

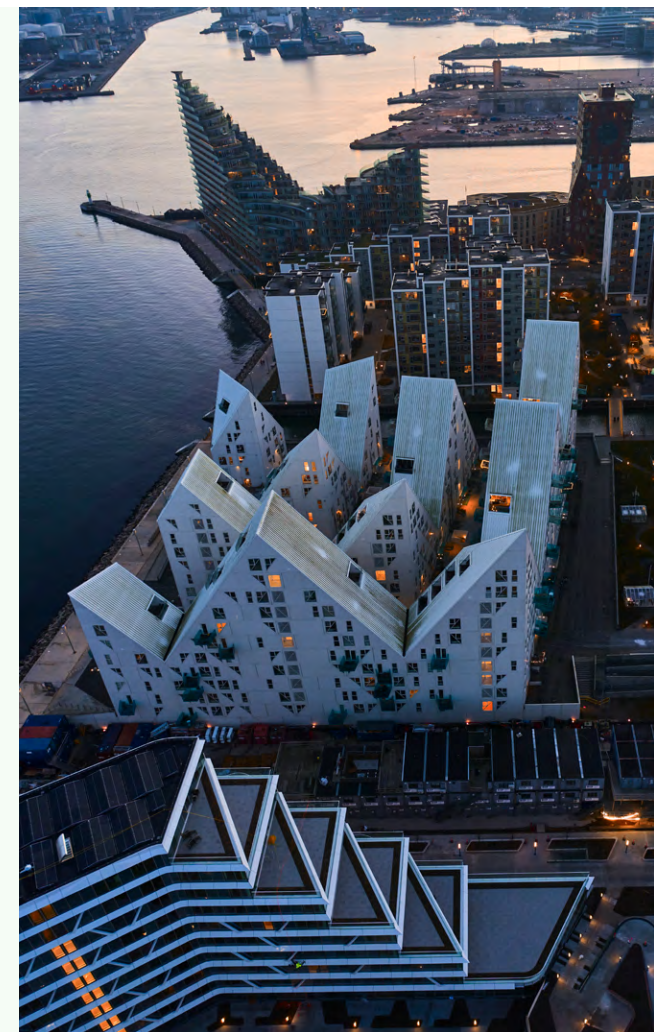
"Det tog os ikke lang tid at beslutte os for at tilslutte os InstallatørGruppen. Peter Henrik Tramm og jeg så hurtigt fordelene ved at blive en del af noget landsdækkende. På mange måder har vi nu ikke bare én sparringspartner, men mange. InstallatørGruppen

"Vores decentraliserede struktur er ikke blot en strategi – det er en grundlæggende overbevisning. Ejerledere kender bedst deres marked, kunder og medarbejdere. Vores rolle er at yde støtte gennem delte ressourcer og professionalisering, ikke at overtage den daglige drift."

Maximilian Hjorth Beste,
Head of M&A i InstallatørGruppen

hjælper også med de stadigt stigende krav, der stilles til os små og mellemstore virksomheder – både nu og i fremtiden. Vores daglige drift har ikke ændret sig meget siden opkøbet, og vores medarbejdere mærker ikke den store forskel; de har stadig det samme trygge arbejdsmiljø med deres kolleger og os. Vores kunder mærker heller ingen forskel – de bliver fortsat mødt af vores pålidelige medarbejdere og ser vores logo på biler og arbejdstøj."

Mere end 30 ejerledere har valgt at tilslutte sig InstallatørGruppen på blot to år.



CASE

Stærk opbakning til den lokale installatør

Når en virksomhed bliver del af InstallatørGruppen, får den adgang til en professionel central indkøbsfunktion, som få små og mellemstore installationsvirksomheder nogensinde kunne opbygge på egen hånd. Værdien rækker dog langt ud over lavere priser – det handler om struktur, kvalificeret sparring og smartere aftaler, der styrker både den daglige drift og bundlinjen for den enkelte virksomhed.

Gennem den centrale indkøbsfunktion forhandler InstallatørGruppen concernrammeaftaler med udvalgte grossister og leverandører. Disse aftaler sikrer skarpere priser, bedre betalingsbetingelser, bonusser og adgang til attraktive projektpreiser – uden at det går ud over virksomhedernes selvstændighed. Hver virksomhed beslutter selv, i hvilken grad den vil anvende aftalerne og værktøjerne.

En væsentlig del af værdien ligger i sparringen på tværs af virksomhederne. Gennem interne erfaringsdelingsgrupper, leverandørmøder og fælles

indkøbs-workshops udveksler virksomhederne praktisk indsigt og best practices – fra materialevalg og systemløsninger til håndtering af større projekter og kontrakter. Den centrale indkøbsfunktion fungerer som et knudepunkt, der forbinder viden på tværs af Gruppen og sikrer, at best practices deles til gavn for alle virksomheder.

"Vi ser ikke indkøb som noget, der skal centraliseres og pålægges de enkelte virksomheder. Vores rolle er at gøre det nemt at drage fordel af fælles aftaler, værktøjer og erfaring uden at miste selvstændighed. Gennem erfaringsdelingsgrupper, fælles leverandørmøder og daglig sparring kan vi hjælpe virksomhederne med at opnå både bedre indkøb og stærkere forretningsperformance," Kåre Ejstrup, Head of Procurement, InstallatørGruppen

Indkøbsfunktionen giver også daglig support. Et eksempel er Hansen EI, som har opnået betydelig værdi via sparring om materialevalg og pris.

Vi har fået rigtig meget nyttig hjælp fra den centrale indkøbsfunktion. De har hjulpet os med at identificere alternative materialer med de samme egenskaber som dem, vi normalt bruger – til en meget lavere pris. I nogle tilfælde ned til en tredjedel af prisen. Man har tendens til at holde fast i det, man kender, men Gruppen har virkelig åbnet øjnene for nye muligheder."

Ove Hansen, direktør, Hansen EI

Via pris- og fakturakontrolværktøjet Spectia, som InstallatørGruppen er medejer af, kan Gruppen analysere indkøb på tværs af projekter og leverandører. Værktøjet identificerer regelmæssigt faktureringsfejl og sikrer, at virksomhederne altid betaler de aftalte priser.

Ud over grossistaftaler tilbyder InstallatørGruppen også fælles aftaler på områder som telefoni, brændstof og forsikring. Virksomhederne får adgang til ét kontaktpunkt for kommerciel support og et fælles videncenter for indkøb og sparring, der kombinerer stor-driftsfordele med lokalt ejerskab og styrker den enkelte virksomhed i den daglige drift.

Bæredygtighed i InstallatørGruppen

Dette afsnit udgør et resumé af InstallatørGruppens lovpligtige redegørelse for samfundsansvar i henhold til årsregnskabslovens § 99a (2018). Den fulde bæredygtighedsrapport kan findes i Gruppens årsrapport på Gruppens hjemmeside.

InstallatørGruppen ser bæredygtighed som en betydelig kommerciel mulighed. Skærpede regulatoriske krav, ambitiøse klimamål og stigende bekymring for forsyningssikkerheden driver efterspørgslen efter tekniske installationer og energioverføring - ikke mindst i en aldrende bygningsmasse, hvor fossil energi gradvist udfases. InstallatørGruppens løsninger er centrale for den grønne omstilling i det byggede miljø: de leverer meningsfulde emissionsreduktioner til lavere omkostninger, skaber klar kommerciel værdi og tilbyder typisk

korte tilbagebetalingstider, lave forudgående investeringer og umiddelbare energiomkostningsbesparelser.

InstallatørGruppens ESG-vision er at integrere bæredygtighed som kernen i Gruppens strategi, så miljø og sociale muligheder udnyttes, og risici håndteres ansvarligt på tværs af virksomheden og værdikæden. Ambitionen er at skabe langsigtet værdi for kunder, medarbejdere, leverandører og de lokalsamfund, som Gruppen opererer i, ved at



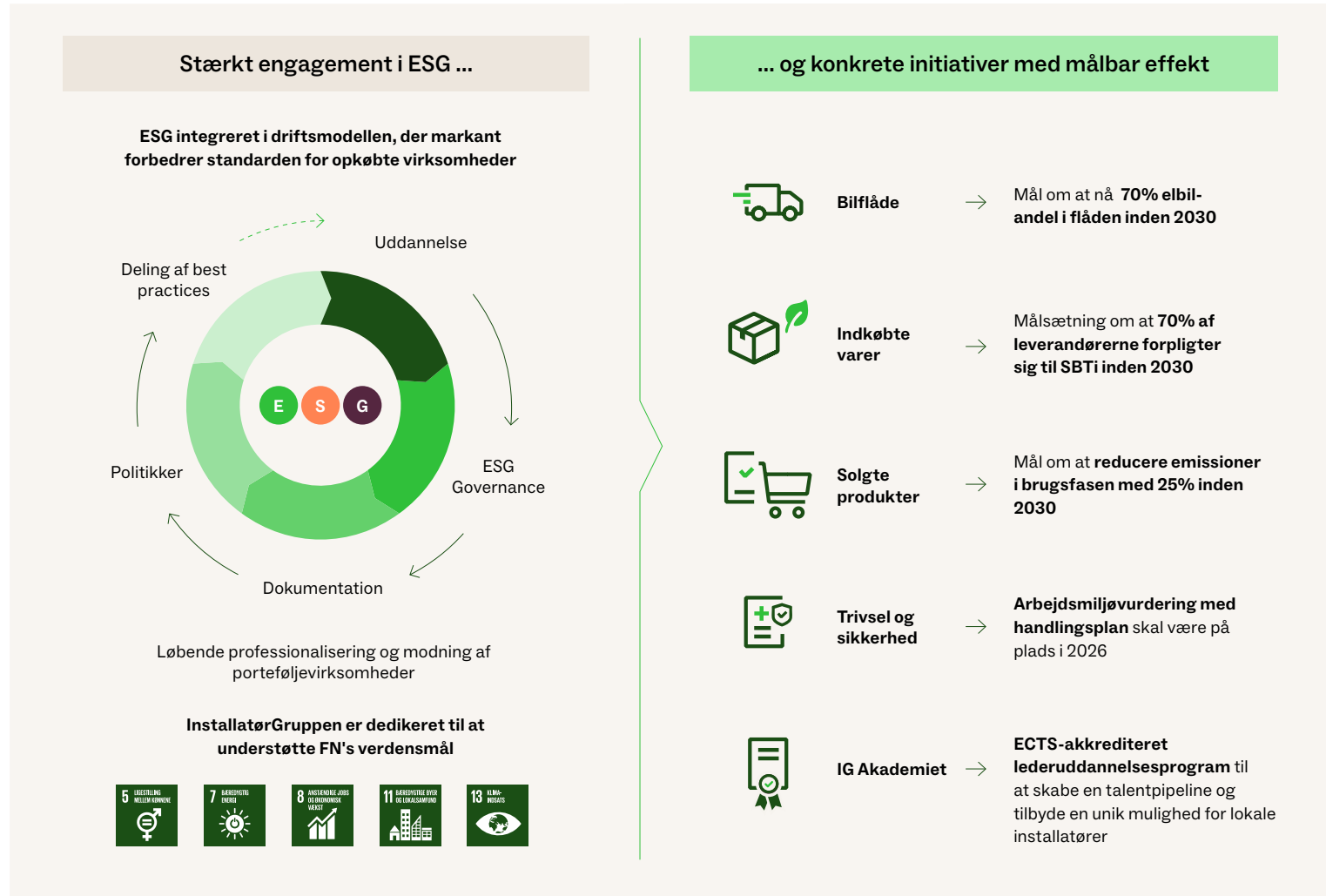
omsætte bæredygtighedsprioriteter til målrettede og målbare handlinger.

Fra et miljøperspektiv fokuserer InstallatørGruppen på at reducere sit fodaftryk på tværs af drift og projekter. Nøgleprioriteter inkluderer energi- og ressourceeffektivitet, elektrificering, ansvarlig materialeanvendelse og affaldsreduktion. I samarbejde med kunder designer og leverer Gruppen løsninger, der reducerer livscyklusbelastning og driftsomkostninger, mens kundernes egne dekarboniseringsmål understøttes.

Fra et socialt perspektiv er InstallatørGruppen forpligtet til at tilbyde en sikker, sund og inkluderende arbejdsplads, hvor folk kan udvikle sig og trives. Gruppen investerer i kompetencer, lærepladser og løbende læring og succession, og plejer en kultur præget af samarbejde og ansvarlighed, der understøtter kvalitet og sikkerhed.

Fra et governanceperspektiv opretholder InstallatørGruppen høje standarder for etik, compliance og transparens. Klare politikker for ansvarlig indkøb og leverandøradfærd anvendes, fremskridt overvåges via datadrevne indsigter, og resultater rapporteres til at understøtte løbende forbedring.

InstallatørGruppen integrerer overordnet ESG-hensyn i den daglige beslutningstagning og eksekvering og sikrer, at bæredygtighed omsættes



til praktiske løsninger og målbare resultater for kunder og samfund.

Sådan håndteres bæredygtighed

InstallatørGruppens bæredygtighedstilgang gælder på tværs af hele Gruppen og relevante dele af forsyningskæden og kundeegrænseflader. En dobbelt væsentlighedsanalyse vejleder prioriteterne og tager hensyn til både Gruppens påvirkning på mennesker og miljø og, hvordan bæredygtighedsfaktorer påvirker forretningen. Mål og initiativer er fordelt på tværs af tre planlægningshorisonter: kort sigt (ét år), mellemlangt sigt (to-fem år) og langt sigt (mere end fem år).

Klare roller og support til virksomheder

Bestyrelsen fører tilsyn med koncernens politik for samfundsansvar og bæredygtighed og modtager løbende status herpå. Direktionen integrerer bæredygtighed i strategi, budget, risikostyring og opfølgning på resultater.

På Gruppeniveau understøttes porteføljevirksoverhederne via politikker, træning, værktøjer og data, der giver dem mulighed for at integrere ESG-hensyn i kundedialoger, tilbud og projektleverance.

Tekniske discipliner der understøtter den grønne omstilling

Varmesystemer

Løsninger inkluderer:

- Varmepumper
- Varmegenvinding, f.eks. til datacentre
- Vejrbaseret varmeregulering
- Fjernvarmetilslutning
- Energieffektive kedler



Vedvarende energiproduktion og batterier

Løsninger inkluderer:

- Batteri
- Solceller (tagmonterede)



Bygningsstyrings-systemer

Systemer til overvågning, analyse og optimering af energiforbrug i bygninger. Muliggør intelligent styring og energibesparelser.



Elektriske systemer

Alle typer el-opgaver, der er afgørende for vores moderne samfund og den grønne omstilling, f.eks. LED-belysning og ladestandere til elbiler.



Indeklima

Løsninger inkluderer:

- Køl
- Ventilation – f.eks. behovsstyret



Fiber-udrulning

Erstatning af kobberbaseret bredbånd med et mere effektivt mobilnetværk.



Opfyldelse af regulatoriske krav

særligt vedrørende opfyldelse af minimumsstandarder for energieffektivitet i bygninger

Reduktion af energi og emissioner

via energieffektiviserings-tiltag eller skift til vedvarende energikilder

Reduktion af omkostninger

direkte (via lavere omkostninger) og indirekte (højere ejendomsværdier)

Øget modstanddygtighed

mod strømafbrydelser og udsving i energipriser ved at reducere mængden af elektricitet fra nettet – og derved reducere belastningen på nettet

CASE

Installationsydelser der understøtter den grønne omstilling

Som teknisk installationskoncern bidrager InstallatørGruppen til den grønne omstilling ved at levere tekniske løsninger, der reducerer energiforbrug og drifts-CO₂-emissioner og sikrer pålidelig performance. Dette bidrag tager form via projekter, hvor bæredygtighedsambitioner omsættes til praktiske, målbare resultater.

Zwhatt H1 er et af Schweiz' mest ambitiøse klimafokuserede bolighighusprojekter. Projektet er anerkendt af Holcim Foundation for Sustainable Construction og er en del af Zwhatt-kvarteret i Regensdorf, der er udviklet i overensstemmelse med 2000-Watt-samfundets principper. Bygningen er designet til at reducere både det operationelle energiforbrug og livscyklus-CO₂-emissioner væsentligt via et fuldt integreret lavkulstof-energikoncept.

Et centralt element i dette energikoncept er bygningens varme- og kølesystem, leveret af W. Rokitzky AG, en af de første medlemsvirksomheder i InstallatørGruppen Schweiz. Rokitzky var ansvarlig for HVAC-omfanget

under en kontrakt til en værdi af 2,3 mio. CHF og leverede tekniske løsninger i overensstemmelse med projektets klimamål.

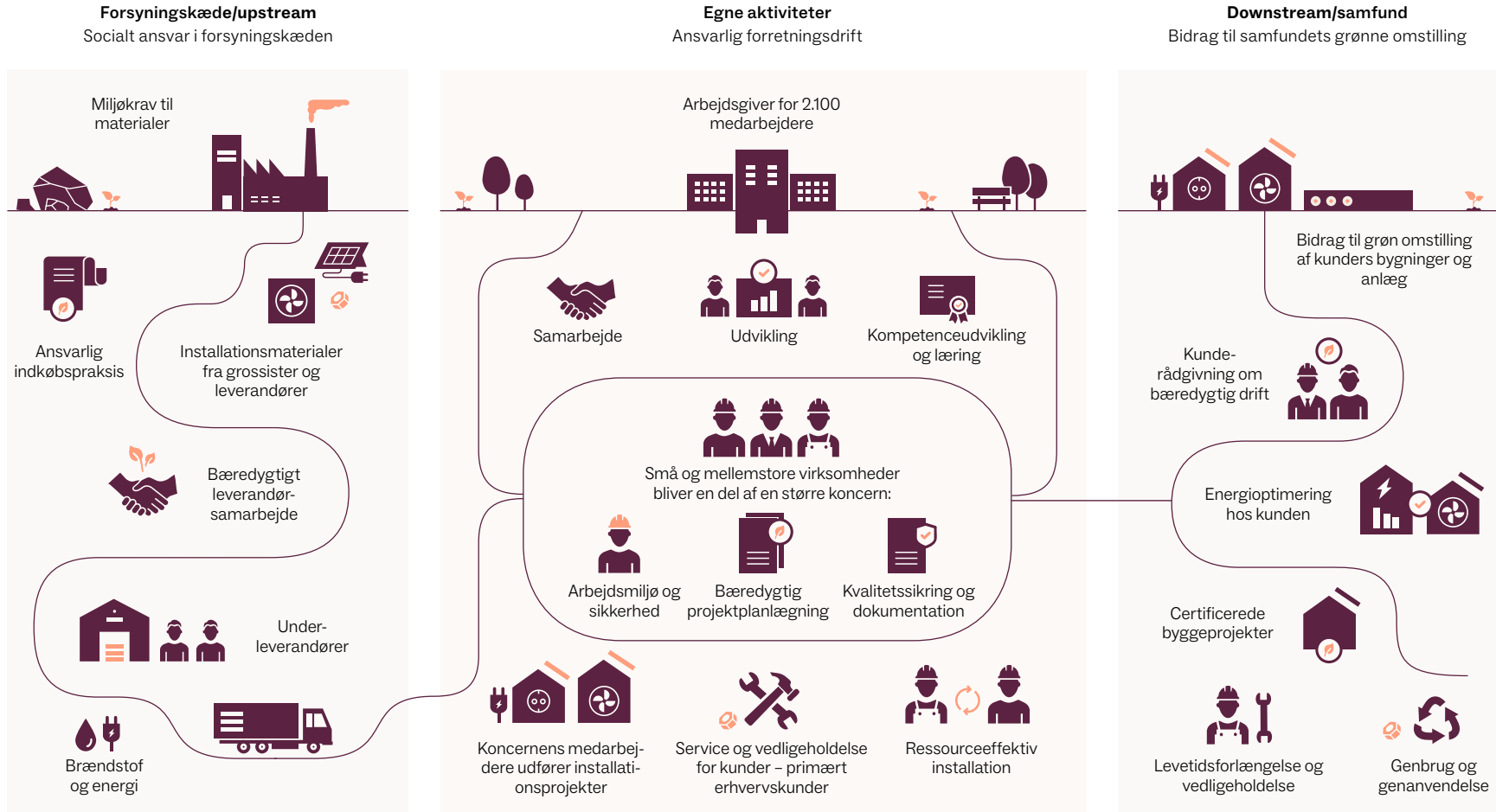
Det leverede system er baseret på grundvandsvarmepumper til opvarmning og køling, understøttet af varmegenvinding fra udsugningsluft og spildevand. Kombineret med stor lokal solenergiproduktion, der dækker ca. 50% af lejlighedernes årlige elforbrug, reduceres det operationelle energiforbrug og CO₂-emissioner markant, mens stabilt indeklima sikres året rundt.

Projektleverancen krævede stærk lokal eksekvering, strukturerede processer og tæt koordinering på tværs af fagområder. W. Rokitzky AG opererer i overensstemmelse med ISO-standarderne 9001, 14001 og 45001 og er anerkendt af suissetec som en førende uddannelsesvirksomhed, der understøtter kvalitet, sikkerhed og gode arbejdsforhold i hele projekteksekvering.



Photo © Kuster Frey

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

LED-belysningsrenovering – nordisk bank

De fleste af de bygninger, der vil eksistere i de næste 30-50 år, er allerede bygget. Forbedring af energieffektiviteten i denne eksisterende bygningsmasse er afgørende for at nå klimamålene – en prioritet, der afspejles i regulering som EU's bygningsdirektiv (Energy Performance of Buildings Directive).

El-Team Fyn leverede en LED-belysningsopgradering til en kontorejendom på 800 m² drevet af en førende nordisk bank. Projektet udskiftede forældede armaturer med moderne LED-løsninger og forbedrede energieffektivitet, belysningskvalitet og medarbejderkomfort.

Nøgleresultater

- Reduktion i belysningsforbrug: 55%
- Årlige energibesparelser: 68 MWh
- Årlig CO₂-reduktion: 5 tons CO₂e
- Årlige omkostningsbesparelser: 203.000 kr.
- Tilbagebetalingstid: 2,9 år
- Afkast af investeret kapital: ~35%

Effekt

Opgraderingen reducerer de årlige emissioner og forbedrer arbejdsmiljøet via forbedret lyskvalitet og reduceret blænding.

Med en tilbagebetalingstid på blot 2,9 år og et afkast på den investerede kapital på 35 % reducerer projektet også kundens eksponering over for volatilitet på energimarkedet.

Denne case illustrerer én type energieffektiviseringsprojekt leveret af mange virksomheder på tværs af InstallatørGruppen og demonstrerer Gruppens evne til at skabe målbare miljø- og finansielle resultater for kunder.



"Med en tilbagebetalingstid på blot 2,9 år og et afkast på den investerede kapital på 35% reducerer projektet også kundens eksponering over for volatilitet på energimarkedet."

Bestyrelse og direktion

Direktion



Niels Meidahl
Group CEO



Peter Frandsen
Country CEO, Danmark



Mathias Ringsted Grüner
Group CFO

Bestyrelse



Jesper Lok
Bestyrelsesformand
fra februar 2026



Søren Drewsen
Næstformand



Britta Korre Stenholt
Bestyrelsesmedlem



Eskil Gundersen Koffeld
Bestyrelsesmedlem



Christian Erik Bering Jelsbech
Bestyrelsesmedlem



Lise Skaarup Mortensen
Bestyrelsesmedlem



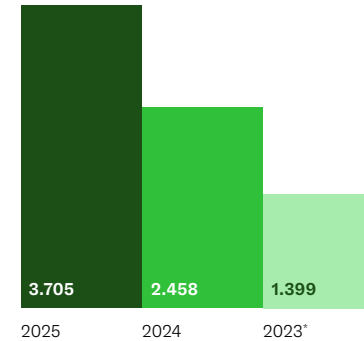
Per Brask Ikov
Bestyrelsesmedlem

Koncernresultatopgørelse

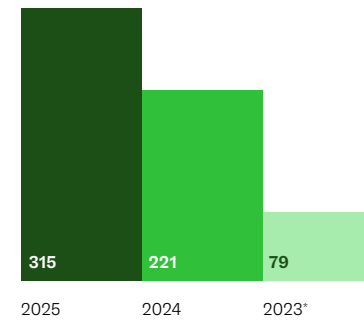
1. januar – 31. december

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Omsætning	3.705.467	2.457.819	1.399.165
Andre driftsindtægter	46.566	29.952	11.852
Materialer og købte tjenester	(1.865.713)	(1.191.268)	(722.623)
Personaleomkostninger	(1.244.572)	(867.435)	(458.459)
Andre eksterne omkostninger	(255.997)	(172.936)	(123.731)
Resultat før afskrivninger, nedskrivninger og amortiseringer (EBITDA¹)	385.751	256.132	106.204
Afskrivninger	(70.983)	(35.585)	(27.509)
Resultat før nedskrivninger og amortiseringer (EBITA¹)	314.768	220.547	78.695
Af- og nedskrivninger	(129.596)	(92.737)	(56.928)
Driftsresultat (EBIT¹)	185.172	127.810	21.767
Finansielle indtægter	45.216	9.721	2.177
Finansielle omkostninger	(115.500)	(67.130)	(24.984)
Resultat før skat	114.888	70.401	(1.040)
Skat af årets resultat	(39.871)	(26.612)	(13.586)
Årets resultat	75.017	43.789	(14.626)
¹ Defineret i sektion 7.6			
Henførbart til			
Minoritetsinteresser	97	(147)	0
Aktionærer i InstallatørGruppen A/S (nettoresultat)	74.920	43.936	(14.626)
kr.			
Resultat pr. A-aktie	(2,59)	(3,06)	(4,38)
Udvandet resultat pr. A-aktie	(2,59)	(3,06)	(4,38)

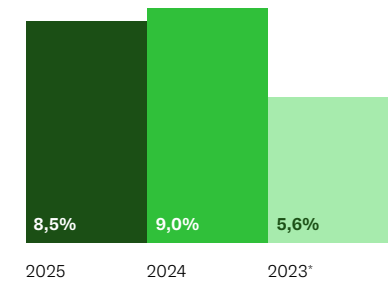
Omsætning
mio. kr.



Resultat før nedskrivninger og amortiseringer (EBITA)
mio. kr.



EBITA-margin
%



* The period 27 Feb – 31 Dec 2023

Koncerntotalindkomstopgørelse

1. januar – 31. december

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Periodens resultat	75.017	43.789	(14.626)
Øvrig totalindkomst for året			
<i>Poster, der ikke vil blive omklassificeret til resultatopgørelsen i efterfølgende perioder:</i>			
Pensionsforpligtelser	861	0	0
<i>Poster, der efterfølgende vil blive omklassificeret til resultatopgørelsen</i>			
Valutakursregulering ved omregning af udenlandske datterselskaber	21	(33)	0
Dagsværdiregulering af sikringsinstrumenter	(468)	0	0
Øvrig totalindkomst for året, efter skat	414	(33)	0
Samlet totalindkomst for året	75.431	43.756	(14.626)
Henførbar til			
Minoritetsinteresser	97	(147)	0
Aktionærer i InstallatørGruppen A/S (nettoresultat)	75.334	43.903	(14.626)

Koncernbalance

Pr. 31. december

Aktiver

t.kr.	2025	2024	2023
Langfristede aktiver			
Goodwill	1.460.073	1.164.366	831.687
Kunderelationer	162.217	130.888	133.878
Ordrebeholdning	75.423	59.681	92.057
Øvrige immaterielle aktiver	6.005	3.908	4.178
Materielle anlægsaktiver	50.103	38.123	28.463
Associerede virksomheder og andre investeringer	10.803	5.425	0
Brugsretsaktiver	168.372	81.008	83.467
Øvrige tilgodehavender	9.745	56.469	3.766
Langfristede aktiver i alt	1.942.741	1.539.868	1.177.496
Kortfristede aktiver			
Varebeholdninger	66.744	54.418	26.289
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	838.657	646.757	488.501
Kontraktaktiver	242.008	141.203	93.777
Øvrige tilgodehavender	57.623	40.851	44.290
Likvide beholdninger	134.418	62.157	68.412
Kortfristede aktiver i alt	1.339.450	945.386	721.269
Aktiver i alt	3.282.191	2.485.254	1.898.765

Passiver

t.kr.	2025	2024	2023
Aktiekapital	110.677	103.506	97.220
Overført overskud	1.165.485	987.640	864.585
Reserve for valutakursreguleringer	(12)	(33)	0
Egenkapital, aktionærer i InstallatørGruppen A/S	1.276.150	1.091.113	961.805
Minoritetsinteresser	16	0	0
Egenkapital i alt	1.276.166	1.091.113	961.805
Lån	425.182	337.140	62.659
Udsudte skatteforpligtelser	186.074	125.128	101.731
Hensatte forpligtelser	14.143	15.722	14.525
Leasingforpligtelser	115.618	52.613	57.379
Betinget vederlag	89.756	92.893	68.530
Øvrige langfristede forpligtelser	35.478	14.592	14.142
Langfristede forpligtelser i alt	866.251	638.088	318.966
Lån	249.216	79.771	22.333
Leasingforpligtelser	59.379	28.531	23.161
Betinget vederlag	37.231	67.451	40.566
Kontraktforpligtelser	188.222	101.471	93.773
Leverandørgæld	385.197	318.361	233.901
Skyldig skat	13.548	5.242	35.141
Øvrige kortfristede forpligtelser	206.981	155.226	169.119
Kortfristede forpligtelser i alt	1.139.774	756.053	617.994
Forpligtelser i alt	2.006.025	1.394.141	936.960
Passiver i alt	3.282.191	2.485.254	1.898.765

Koncernpengestrømsopgørelse

Pr. 31. december

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Driftsresultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)	385.751	256.132	106.205
Ændring i arbejdskapital	60.027	(83.057)	(2.285)
Pengestrøm fra driftsaktiviteter før skat	445.778	173.075	103.920
Modtagen indkomstskat	4.698	0	0
Betalt indkomstskat	(38.688)	(55.495)	0
Pengestrøm fra driftsaktiviteter	411.788	117.580	103.920
Erhvervelse af datterselskaber, netto for overtagne likvider	(388.379)	(276.518)	(789.143)
Forudbetaling af vederlag relateret til erhvervelse af virksomheder	0	(50.000)	0
Øvrige investeringer	(9.156)	(5.032)	0
Erhvervelse af immaterielle aktiver	(8.494)	(5.228)	(4.955)
Erhvervelse af materielle anlægsaktiver	(14.746)	(7.268)	(15.083)
Erhvervelse af finansielle aktiver	0	(1.561)	0
Provenu ved afhændelse af materielle anlægsaktiver	2.992	1.712	695
Betaling af betinget vederlag	(68.650)	(41.250)	(29.417)
Pengestrøm fra investeringsaktiviteter	(486.432)	(385.145)	(837.903)
Pengestrøm fra drifts- og investeringsaktiviteter (Frit cash flow)	(74.644)	(267.565)	(733.983)

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Modtagne renter	2.852	7.370	2.177
Betalte renter	(78.112)	(44.363)	(17.161)
Provenu fra kapitalforhøjelse	8.615	8.863	764.599
Køb af egne aktier	(309)	(1.850)	0
Tilbagebetaling af lån	(65.398)	(1.790)	0
Provenu fra lånoptagelse	340.400	327.383	76.753
Tilbagebetaling af leasingforpligtelser	(61.143)	(34.303)	(19.006)
Forudbetaling af leasing	0	0	(4.967)
Pengestrøm fra finansieringsaktiviteter	146.905	261.310	802.395
Likvide beholdninger pr. 1. januar	62.157	68.412	0
Ændring i likvide beholdninger	72.261	(6.255)	68.412
Likvide beholdninger pr. 31. december	134.418	62.157	68.412

Justeret frit cash flow

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Pengestrøm fra driftsaktiviteter før skat	445.778	173.075	103.920
Pengestrøm fra investeringer og frasalg af immaterielle aktiver og materielle anlægsaktiver	(20.248)	(10.784)	(19.343)
Pengestrøm anvendt til investering i finansielle aktiver	0	(1.561)	0
Frit cash flow, justeret for erhvervelse af datterselskaber, andre investeringer og skat	425.530	160.730	84.577

Noter

Driftsaktiviteter og arbejdskapital

Dette afsnit indeholder beskrivelser og oplysninger om Gruppens driftsaktiviteter og arbejdskapitalposter.

Følgende noter præsenteres

Segmentering af drift	28
Oversigt over koncernselskaber	30

Segmentering af drift

Det danske segment udgør Gruppens kerneforretning bestående af 39 installationsvirksomheder inden for varme og VVS, el, ventilation, køl samt udvalgte teknikområder. Det schweiziske segment blev etableret via tre opkøb gennemført i 2025, der markerer InstallatørGruppens første internationale ekspansion.

Gruppe-hovedkontor omfatter centrale ledelses- og supportfunktioner, herunder omkostninger relateret til M&A-eksekvering, governance på Gruppeniveau, delte servicefunktioner samt omkostninger til løbende understøttelse af Gruppens samlede drift og strategiske udvikling.

DKK'000	2025			
	Danmark	Schweiz	Gruppe-HQ	Total
Omsætning	3.360.982	344.485	0	3.705.467
Andre driftsindtægter	45.427	1.139	0	46.566
Materialer og købte tjenester	(1.620.567)	(245.146)	0	(1.865.713)
Personaleomkostninger	(1.172.752)	(64.882)	(6.938)	(1.244.572)
Andre eksterne omkostninger	(215.843)	(23.469)	(16.685)	(255.997)
Afskrivninger	(70.170)	(813)	0	(70.983)
Resultat før nedskrivninger og amortiseringer (EBITA) MPM	327.077	11.314	(23.623)	314.768
Af- og nedskrivninger				(129.596)
Driftsresultat (EBIT)				185.172
Finansielle indtægter				45.216
Finansielle omkostninger				(115.500)
Resultat før skat				114.888
Skat af årets resultat				(39.871)
Årets resultat				75.017

Segmentation af drift (fortsat)

t.kr.	2024			
	Danmark	Schweiz	Group HQ	Total
Omsætning	2.457.819	0	0	2.457.819
Andre driftsindtægter	29.782	0	170	29.952
Materialer og købte tjenester	(1.191.268)	0	0	(1.191.268)
Personaleomkostninger	(863.421)	(1.231)	(2.783)	(867.435)
Andre eksterne omkostninger	(172.035)	(900)	0	(172.936)
Afskrivninger	(35.585)	0	0	(35.585)
Resultat før nedskrivninger og amortiseringer (EBITA) MPM	225.292	(2.132)	(2.613)	220.547
Af- og nedskrivninger				(92.737)
Driftsresultat (EBIT)				127.810
Finansielle indtægter				9.721
Finansielle omkostninger				(67.130)
Resultat før skat				70.401
Skat af årets resultat				(26.612)
Årets resultat				43.789

Der er ikke anført sammenligningstal for 2023, da Danmark var det eneste segment i 2023.

Selskabsomspændende oplysninger

Ud over segmentoplysningerne ovenfor gives følgende geografiske oplysninger.

Langfristede aktiver er beliggende i de lande, hvor de respektive segmenter opererer. Nedenstående tabel viser den regnskabsmæssige værdi af langfristede aktiver fordelt på geografisk placering.

Langfristede aktiver pr. geografi

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Danmark	1.594.439	1.539.498	1.177.496
Schweiz	348.302	370	0
Langfristede aktiver i alt	1.942.741	1.539.868	1.177.496

Langfristede aktiver omfatter goodwill, kunderelationer, ordrebekendelser, øvrige immatrielle aktiver, materielle anlægsaktiver samt brugsretsaktiver, finan-

sielle instrumenter og udskudte skatteaktiver, som er præsenteret i balancen.

Regnskabspraksis

Gruppens aktiviteter er segmenteret efter de geografiske regioner, hvor salget finder sted. Disse regioner udgør Gruppens driftssegmenter og rapporterbare segmenter, også kaldet CGU. Gruppen rapporterer på to driftssegmenter, Danmark og Schweiz, der afspejler Gruppens geografiske struktur og den interne rapportering til den øverste beslutningstager (direktionen) på månedlig basis. En Gruppehovedkontor-kategori opfanger centrale omkostninger, der ikke er allokert til driftssegmenterne. Segmenterne evalueres baseret på EBITA, som er den primære ledelsesdefinerede performancemåling (MPM) brugt i intern rapportering.

Segmentomsætning og -resultater måles på samme grundlag som i koncernregnskabet. Transaktioner mellem segmenter gennemføres på armslængdevilkår. Der er ingen forskelle i målegrundlaget anvendt for segmentrapportering og for koncernregnskabet. Direktionen modtager ikke oplysninger om segmentaktiver som del af den løbende interne rapportering; følgelig oplyses segmentaktiver ikke som del af de primære segmentoplysninger.

1.1.1 Omsætning

Nedenstående tabel præsenterer omsætningen opdelt på geografisk marked og afspejler Gruppens to rapporterbare segmenter som beskrevet i note 1.1.

Omsætning fordelt på geografisk marked

t.kr.	2025	2024	27. feb. - 31. dec. 2023
Geografiske markeder			
Danmark	3.360.982	2.457.819	1.399.165
Schweiz	344.485	0	0
Omsætning fra kontrakter med kunder i alt	3.705.467	2.457.819	1.399.165

Gruppens omsætning indregnes i alt væsentligt over tid.

Oversigt over koncernselskaber

Navn	Land	Hjemsted	Ejerandel (%)	Navn	Land	Hjemsted	Ejerandel (%)
InstallatørGruppen A/S (IG TopCo ApS)	Danmark	Roskilde	Moderselskab	Vest-EI A/S	Danmark	Hvide Sande	100%
IG MidCo ApS	Danmark	Roskilde	100%	Knud Jensen VVS A/S	Danmark	Havdrup	100%
InstallatørGruppen Danmark ApS	Danmark	Roskilde	100%	FA. JENS BYSKOV A/S	Danmark	Ringkøbing	100%
IG Solutions ApS	Danmark	Roskilde	100%	Optimum Ventilation A/S	Danmark	Randers	100%
WeCon A/S	Danmark	Karlsunde	100%	Kaj Larsen VVS A/S	Danmark	Nykøbing Sj.	100%
A-Comfort ApS	Danmark	Køge	100%	NORDBYENS ENERGI OG VVS A/S	Danmark	Aarhus	100%
Kjellerup Group A/S	Danmark	Silkeborg	100%	Solplus A/S	Danmark	Middelfart	100%
CHVVS A/S	Danmark	Rødovre	100%	SNKB Holding ApS	Danmark	Middelfart	100%
Byens VVS og Blik Odense ApS	Danmark	Odense	100%	H.J. Christensen A/S	Danmark	Herning	100%
Blikkenslagerfirmaet Jesper Hansen ApS	Danmark	Brøndby	100%	GL Sprinkler ApS	Danmark	Herlev	80%
John Jensen A/S, VVS Installationer	Danmark	Hedehusene	100%	Jürgensen VVS ApS	Danmark	Tønder	100%
GL VVS A/S	Danmark	Herlev	100%	TeknikGruppen A/S	Danmark	Vejle	100%
EI-Team Fyn A/S	Danmark	Odense	100%	A/S Knud Knudsen. Ikast	Danmark	Ikast	100%
Alvent A/S	Danmark	Rødovre	100%	Ølholm EI A/S	Danmark	Tørring	100%
MH ELEKTRIC A/S	Danmark	Fredensborg	100%	PH Elteknik ApS	Danmark	Odense	100%
Kjellerup VVS Service A/S	Danmark	Silkeborg	100%	Skrystrup EI-Service Peter Tramm ApS	Danmark	Vojens	100%
Kjellerup Ventilation ApS	Danmark	Silkeborg	100%	APJ EI Anlæg A/S	Danmark	Søborg	100%
Kjellerup VVS A/S	Danmark	Silkeborg	100%	Fyns Energiteknik A/S	Danmark	Ringe	100%
GL Iso ApS	Danmark	Herlev	100%	Gunnar Kristensen VVS A/S	Danmark	Herning	100%
DANSK KLIMATEKNIK A/S	Danmark	Vejle	100%	InstallerGroup (Schweiz) AG	Schweiz	Zürich	100%
Leon Petersen VVS & GAS A/S	Danmark	Ishøj	100%	Rohr Gebäudetechnik AG	Schweiz	Wallisellen	100%
T. Jespersen Ventilation ApS	Danmark	Greve	100%	W. Rokitzky AG	Schweiz	Wallisellen	100%
Ribe VVS ApS	Danmark	Ribe	100%	HLK Energitech AG	Schweiz	Hinwill	100%
Ejendomsselskabet Gammel Køge Landevej 746 ApS	Danmark	Roskilde	100%	HLK Service & Montagen GmbH	Schweiz	Wallisellen	100%
Ejendomsselskabet Lunikvej 28 ApS	Danmark	Roskilde	100%	a3 Haustech AG	Schweiz	Regensdorf	100%
Ib Andersen VVS A/S	Danmark	Aalborg	100%				
Halsnæs Smeden A/S	Danmark	Hundested	100%	Associerede virksomheder			
Kronjyllands EL-Service ApS	Danmark	Randers	100%	Specitia ApS	Danmark	København	40%
Viggo Ravns EI-forretning A/S	Danmark	Galten	100%	DueDataInsight ApS	Danmark	København	20%
Stensbjerg EI ApS	Danmark	Herfølge	100%				
EI Experten.dk Ikast ApS	Danmark	Ikast	100%	Øvrige investeringer			
Bad Experten A/S	Danmark	Kirke Såby	100%	Bodil Aps	Danmark	København	12,22%
Hansen EI A/S	Danmark	Fredericia	100%				

Selskabsoplysninger

Selskabet

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

CVR nr.: 43 89 18 71
Hjemsted: Roskilde
Regnskabsår: 1. januar til 31. december 2025

Bestyrelse

Jesper Lok, formand
Søren Drewsen, næstformand
Britta Korre Stenholt
Eskil Gundersen Koffeld
Christian Erik Bering Jelsbech
Lise Skaarup Mortensen
Per Brask Ikov

Direktion

Niels Meidahl, Group CEO
Peter Frandsen, DK CEO
Mathias Ringsted Grüner, Group CFO

Revisor

Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
Weidekampsgade 6
2300 København S
Danmark

INSTALLATØR GRUPPEN

Dette er et kort dansk resumé af InstallatørGruppen A/S årsrapport for 2025, som InstallatørGruppen offentliggjorde i april 2026.
Den fulde (engelsksprogede), gældende årsrapport kan læses på www.installatørgruppen.dk

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