

The background image is a photograph of a modern, multi-story blue building with many windows, some of which are lit up. The building is situated behind a green lawn and a body of water. The sky is a mix of orange, pink, and blue, indicating a sunset or sunrise. The water in the foreground reflects the building and the sky. There are some trees and a small wooden structure on the lawn.

INSTALLER
GROUP

Zusammenfassung des Geschäftsberichts 2025

Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2025

Handelsregisternummer (CVR): 43891871
InstallatørGruppen
Støden 6, 4000 Roskilde, Danmark

Inhaltsverzeichnis

Lagebericht

Einleitung

- 3 InstallerGroup auf einen Blick
- 4 Aktionärsbrief
- 6 Highlights
- 7 Kennzahlen

Strategie und Geschäftsmodell

- 8 Strategie und Geschäftsmodell
- 10 Ziele und Ergebnisse

Nachhaltigkeit

- 14 Nachhaltigkeit bei InstallerGroup

Leitung und Aufsicht

- 18 Geschäftsleitung
- 19 Verwaltungsrat

Jahresrechnung

Konsolidierte Jahresrechnung

- 20 Konsolidierte Erfolgsrechnung
- 21 Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
- 22 Konsolidierte Bilanz
- 23 Konsolidierte Geldflussrechnung
- 24 Ausgewählte Anhangsangaben

Weiteres

- 27 Unternehmensinformationen



InstallerGroup auf einen Blick

InstallerGroup ist ein führender, dezentral organisierter europäischer Verbund von Gebäudetechnikunternehmen.

Mit Hauptsitz in Dänemark betreibt die InstallerGroup eine gewerkübergreifende Plattform in fünf Kernbereichen: Heizung und Sanitär, Elektro, Lüftung und Klima, Kälte sowie ergänzende Leistungen (u.a. Sprinkleranlagen, Energieoptimierung, Gebäudeautomation und Glasfaser). Seit der Gründung Anfang 2023 mit 11 Unternehmen hat sich die Gruppe bis Ende 2025 zu einer Plattform von 42 Unternehmen in Dänemark und der Schweiz entwickelt.

Im Jahr 2025 stieg der Umsatz auf DKK 3.7 Milliarden (2024: DKK 2.5 Milliarden), während der EBITA DKK 315 Millionen erreichte (2024: DKK 221 Millionen). Trotz anspruchsvoller Marktbedingungen setzte die Gruppe ihre Expansion durch eine Kombination aus gezielten Akquisitionen und starkem organischem Wachstum fort und bewies damit die Widerstandsfähigkeit ihres Geschäftsmodells.

Ein zentraler Meilenstein im Jahr 2025 war die internationale Expansion der Gruppe in die Schweiz. Mit dem Abschluss von drei Akquisitionen erweiterte

InstallerGroup ihre Präsenz zu einer grenzüberschreitenden Plattform. Heute sind mehr als 2'100 qualifizierte Fachkräfte der Gruppe in Dänemark und der Schweiz tätig.

InstallerGroup befindet sich mehrheitlich im Besitz von FSN Capital, während die Unternehmer:innen und Mitarbeitenden der akquirierten Unternehmen nach wie vor rund einen Drittel des Aktienkapitals halten. Die Miteigentümerschaft an der InstallerGroup unterstreicht die unternehmerische Ausrichtung des Verbunds, bei welcher die angeschlossenen Unternehmer:innen weiterhin als Eigentümer:innen am Erfolg der Gruppe partizipieren.

Das Geschäftsmodell der InstallerGroup basiert auf einer betont dezentralen Struktur. Jedes Gruppenunternehmen behält seine Führungsstrukturen, personelle Organisation und Markenidentität bei, wodurch die engen Kundenbeziehungen und die Nähe zum lokalen Markt als Fundament des Erfolgs erhalten bleiben. Gleichzeitig profitieren die Gruppen-

unternehmen von den Grössenvorteilen der Gruppe durch gemeinsame Einkaufsvereinbarungen, dem Wissensaustausch in der Gruppe und den neuen Möglichkeiten zur Zusammenarbeit.

Weiter können die angeschlossenen Unternehmen von strategischer Unterstützung in ausgewählten Bereichen profitieren. So hat die Gruppe beispielsweise 2025 die digitale Einkaufsplattform Spectia entwickelt. Spectia erleichtert die Zusammenarbeit bei Einkaufstätigkeiten und unterstützt die Transparenz bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Durch die Erarbeitung neuer, digitaler Lösungen trägt die InstallerGroup so aktiv zur Förderung neuer Technologien und der Reifung der gesamten Branche bei.

Die InstallerGroup hegt die klare Ambition, eine nachhaltige Marktführerschaft in Dänemark zu erreichen und das bewährte Geschäftsmodell auf ausgewählte internationale Märkte auszuweiten.

39 & 3

Unternehmen in Dänemark
und der Schweiz

7%

organisches Wachstum

2'158

Fachkräfte in der
Gebäudetechnik

Aktionärsbrief

Gut positioniert für weiteres Wachstum

Sehr geehrte Aktionär:innen, Partner:innen und Kolleg:innen,

2025 war ein Jahr der konsequenten Umsetzung für die InstallerGroup. Bei einem Gesamtmarktwachstum von 3% erzielte die Gruppe ein vergleichbares organisches Wachstum von 7% und bestätigte damit die Widerstandsfähigkeit unseres

dezentralen Modells und die konstante Leistung unserer lokalen Unternehmen. Mit einer EBITA-Marge von 8.5% (bereinigt um Sondereffekte betrug die EBITA-Marge 9.7%) blieb die Profitabilität auf hohem Niveau stabil. Im Laufe des Jahres schlossen wir 10 Akquisitionen ab und erweiterten die Gruppe auf 42 Gruppenunternehmen mit über 2'100 qualifizierten Fachkräften.



Jesper Lok
Verwaltungsratspräsident

Niels Meidahl
CEO der Gruppe

In Dänemark stiessen sieben neue Unternehmen zur Plattform, wodurch die geografische Abdeckung verbessert und die Kompetenzen weiter ausgebaut wurden. Die Fortsetzung des anorganischen Wachstums im Heimmarkt unterstreicht die Fähigkeit der Gruppe, qualifizierte Unternehmer:innen von den Vorteilen des dezentralen Geschäftsmodells zu überzeugen.

Eine richtungsweisende Entwicklung im Jahr 2025 war der Markteintritt der InstallerGroup in die Schweiz. Nach der Gründung der Schweizer Niederlassung Ende 2024 durften wir im Jahr 2025 die Akquisitionen der Rohr Gebäudetechnik AG, W. Rokitzky AG und a3 Haustech AG verkünden. Diese strategischen Akquisitionen etablierten die InstallerGroup als Top-10-Akteurin im Schweizer Markt mit einem jährlichen Umsatz von rund DKK 0.5 Milliarden. Unser Team in Zürich ist nun voll operativ und konzentriert sich auf die Skalierung dieser neuen Plattform in einem Markt, der viele der attraktiven, fragmentierten Merkmale des dänischen Marktes teilt.

Unsere «Compounder»-Strategie bleibt der Motor unserer Wertschöpfung. Durch die Erwirtschaftung starker Cashflows aus unserem bestehenden Portfolio und deren Reinvestition in die disziplinierte M&A-Strategie der Gruppe schaffen wir kontinuierliches Wachstum. Wachstum durch weitere Akquisitionen bleibt weiterhin die oberste Priorität der Gruppe, damit wir unsere geografische Abdeckung

«In der InstallerGroup kombinieren wir die Grössenvorteile der Gruppe mit der Wahrung der lokalen Autonomie der angeschlossenen Unternehmen»

weiter verbessern und unsere Kompetenzen gezielt stärken. Bei unserem Wachstum halten wir uns dabei stets an unsere strikten Investitionskriterien.

In der InstallerGroup kombinieren wir die Grössenvorteile der Gruppe mit der Wahrung der lokalen Autonomie der angeschlossenen Unternehmen. Während sich die Marktbedingungen schrittweise

stabilisieren, bleibt der strukturelle Fachkräftemangel bestehen. Unser Modell begegnet diesem, indem es Wissensaustausch und Ressourcenoptimierung über das Netzwerk der Gruppe ermöglicht und unseren Unternehmen erlaubt, sich auf Projekte mit hoher Wertschöpfung zu konzentrieren.

Wir gehen mit Zuversicht ins Jahr 2026. Wir erwarten sowohl organisches als auch anorganisches, akquisitionsgetriebenes Umsatzwachstum, unterstützt durch die zunehmende Dynamik in der Schweiz. Mit einer soliden Basis in Dänemark, wachsender Präsenz in der Schweiz und einem bewährten Geschäftsmodell ist InstallerGroup bestens positioniert, um langfristig Wert zu schaffen. Mit Blick auf die weitere Zukunft sehen wir klares Potenzial, unsere Wachstumsstrategie auf neue geografische Märkte anzuwenden und unseren Weg zu einer führenden europäischen Anbieterin von Gebäudetechnikdienstleistungen fortzusetzen.

Unsere Leistung wird getragen vom Engagement unserer mehr als 2'100 qualifizierten Kolleg:innen und dem unternehmerischen Geist unserer Unternehmer:innen. Wir danken ihnen herzlich – ebenso wie unseren Kund:innen, Partner:innen und Aktionär:innen – für ihr anhaltendes Vertrauen und ihre Unterstützung beim Ausbau der InstallerGroup.

Unser Ziel bleibt unverändert: das bevorzugte Zuhause für lokale Champions der Gebäudetechnik zu sein – und gute Unternehmen noch besser zu machen.

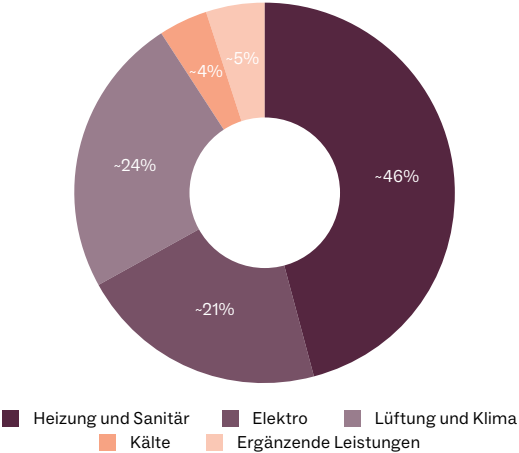
Jesper Lok
Verwaltungsratspräsident

Niels Meidahl
CEO der Gruppe

Highlights

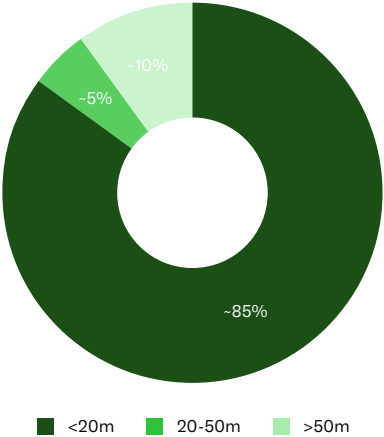
Umsatz nach Gewerk

(Annualisiert 2025 in %)



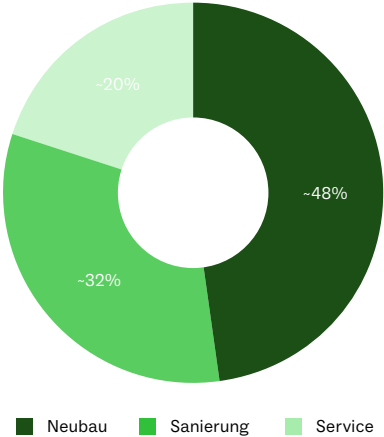
Umsatz nach Projektgrösse

(Annualisiert 2025 in %)



Umsatz nach Projekttyp

(Annualisiert 2025 in %)



EBITA (DKKm)

315

Unternehmer:innen (NPS)

70

Mitarbeitende (FTE)

2'158

Kennzahlen

Beträge in DKK'000	2025	2024	2023
Umsatz	3'705'467	2'457'819	1'399'165
Umsatz annualisiert	4'142'430	-	-
Organisches Wachstum	7%	9%	-
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	385'751	256'132	106'204
EBITDA-Marge (%)	10.40%	10.40%	7.60%
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA)	314'768	220'547	78'695
EBITA-Marge (%)	8.50%	9.00%	5.60%
EBITA bereinigt	357'762	240'174	139'465
EBITA-Marge bereinigt (%)	9.70%	9.80%	10.00%
EBITA bereinigt, annualisiert	409'889	-	-
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	185'172	127'810	21'767
Finanzergebnis	(70'284)	(57'409)	(22'807)
Jahresgewinn	75'017	43'789	(14'626)
Bilanzsumme	3'282'191	2'485'254	1'898'765
Eigenkapital	1'276'166	1'091'113	961'805
Eingesetztes Kapital	1'943'133	1'606'211	1'087'481
ROCE (Rendite des eingesetzten Kapitals)	21.1%	-	-
Investitionen in Sachanlagen	(14'746)	(7'268)	(15'083)
Free Cashflow bereinigt	425'530	160'730	84'577
Cash Conversion (%)	107%	46%	98%
Cash Conversion bereinigt (%)	110%	63%	80%
Eigenkapitalquote (%)	38.90%	43.90%	50.70%
Nettoverschuldung	841'964	596'242	206'215
Verschuldungsgrad	1.7x	-	-
Auftragsbestand	3.6 Mrd.	2.5 Mrd.	2.0 Mrd.
FTE per Jahresende	2'158	1'590	1'134
Durchschnittliche FTE	1'971	1'532	1'125

Beträge in DKK'000	2025
Überleitung vom ausgewiesenen Umsatz zum annualisierten Umsatz	
Umsatz	3'705'467
Annualisierungseffekt Umsatz unterjährig akquirierter Unternehmen	436'963
Umsatz annualisiert	4'142'430
Überleitung vom ausgewiesenen EBITA zum bereinigten annualisierten EBITA	
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen	
Vermögenswerten (EBITA)	314'768
Annualisierungseffekt EBITA unterjährig akquirierter Unternehmen	52'127
Sondereffekte	42'994
EBITA bereinigt, annualisiert	409'889



Die Kennzahlen umfassen ungeprüfte alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Für die vollständige Definition und die Überleitung zu den IFRS-Werten wird auf den geprüften Konzernabschluss (Bereich „Investors“, Sektion 7.6 „Key definitions“) sowie auf den Wertpapierprospekt (Bereich „IPO“, Sektion 7.2 „Key ratios and alternatives performance measures“) der InstallatørGruppen A/S verwiesen.

Strategie und Geschäftsmodell

InstallerGroup agiert als dezentraler Compounder von Gebäudetechnikunternehmen. Die Vision der Gruppe wird durch eine disziplinierte Wachstumsstrategie, die gezielte Akquisitionen mit robustem organischem Wachstum kombiniert, vorangetrieben. Das dezentrale Geschäftsmodell ist dabei auf hohe Skalierbarkeit und die Stärkung der angeschlossenen Unternehmen ausgerichtet.

Geschäftsmodell

Das dezentrale Geschäftsmodell der Gruppe bildet das Fundament für skalierbares Wachstum und operative Leistungsfähigkeit. Im Gegensatz zu zentralisierten Wettbewerbern stellt InstallerGroup sicher, dass jedes Gruppenunternehmen seine lokale Führungsstruktur, Markenidentität und unternehmerische Entscheidungskompetenz behält. Das Modell ist ein bewusstes Bekenntnis zur unternehmerischen Agilität und zur Nähe zu den Kunden, denn diese bilden die Grundlage für den Erfolg im Markt.

Zur Wahrung der Autonomie bei gleichzeitiger Sicherstellung der gebotenen Corporate Governance, setzt die Gruppe auf einen strukturierten Führungsrahmen, der auf einer dedizierten Bereichs- und Finanzbereichsleiter:innen-Struktur beruht. Die Bereichs- und Finanzbereichsleiter:innen

Die Vision der InstallerGroup ist es, der führende dezentrale Compounder für Gebäudetechnikunternehmen in ausgewählten europäischen Märkten zu werden und dabei erstklassige technische Expertise mit einer konsequenten Wachstumsstrategie zu kombinieren.

unterstützen die Gruppengesellschaften mit ihrem Know-How, identifizieren Verbesserungspotenziale und stellen ein konsistentes finanzielles Controlling sicher.

Auf Gruppenebene werden die Gruppenunternehmen durch spezialisierte Funktionen in Bereichen wie z.B. Einkauf, ESG und Marketing und Kommunikation unterstützt. Diese zentralen Funktionen helfen den lokalen Unternehmen, ihre Prozesse zu professionalisieren sowie die finanzielle Transparenz zu verbessern – damit sich die Unternehmer:innen noch besser auf ihre Kund:innen und Mitarbeitenden konzentrieren können.

M&A als primärer Wachstumsmotor

Unternehmensakquisitionen sind der primäre Wachstumsmotor der Wertschöpfungsstrategie der InstallerGroup. Die Gruppe wendet ein klares M&A-Playbook an, das auf klar definierten Investitionskriterien, strukturierten Sourcing-Prozessen und konsistenten Bewertungsprinzipien beruht. Dieser

Ansatz ermöglicht eine wertsteigernde Konsolidierung in stark fragmentierten Märkten.

In Dänemark hat die Gruppe eine marktführende Plattform von 39 Unternehmen etabliert. Der Markt bleibt stark fragmentiert mit einem geschätzten Volumen von DKK 42 Milliarden und bietet eine substantielle Pipeline attraktiver Zielunternehmen. Künftige Akquisitionen in Dänemark werden vorrangig die geografische Abdeckung stärken und spezialisierte technische Kompetenzen ergänzen.

2025 erfolgte der Eintritt in den Schweizer Markt. Mit den Akquisitionen der Rohr Gebäudetechnik AG, W. Rokitzky AG und a3 Haustech AG legte die Gruppe ein solides Fundament für die weitere Expansion. Mit einem geschätzten Marktvolumen von DKK 90 Milliarden – mehr als doppelt so viel wie der dänische Markt – bietet die Schweiz erhebliches Konsolidierungspotenzial. Unterstützt durch ein dediziertes Managementteam in Zürich beabsich-

tigt die Gruppe, die M&A-Aktivität in diesem Schlüsselmarkt im Verlauf von 2026 zu beschleunigen.

Die erfolgreiche Etablierung der Schweizer Plattform bestätigt die Replizierbarkeit der Strategie und des Geschäftsmodells der Gruppe. Gestützt auf diese Erfahrung und das klar definierte M&A-Playbook erwägt InstallerGroup, im Jahr 2027 in einen dritten Markt einzutreten, um die Umsatzströme weiter zu diversifizieren und den Compounder-Wachstumspfad zu verstärken.

Organische Geschäftsentwicklung

Neben Akquisitionen ist die organische Wertschöpfung entscheidend für die Compounder-Strategie. Die Gruppe konzentriert sich auf Margenverbesserungen und Cash-Generierung, um das weitere Wachstum zu finanzieren.

Zentralisierte Rahmenvereinbarungen nutzen die Grössenvorteile der Gruppe, um die Einkaufseffizienz zu steigern und gleichzeitig die lokale Flexibilität zu bewahren. Digitale Lösungen wie Spectia bieten dabei zusätzliches Optimierungs- und Transparenzpotential.

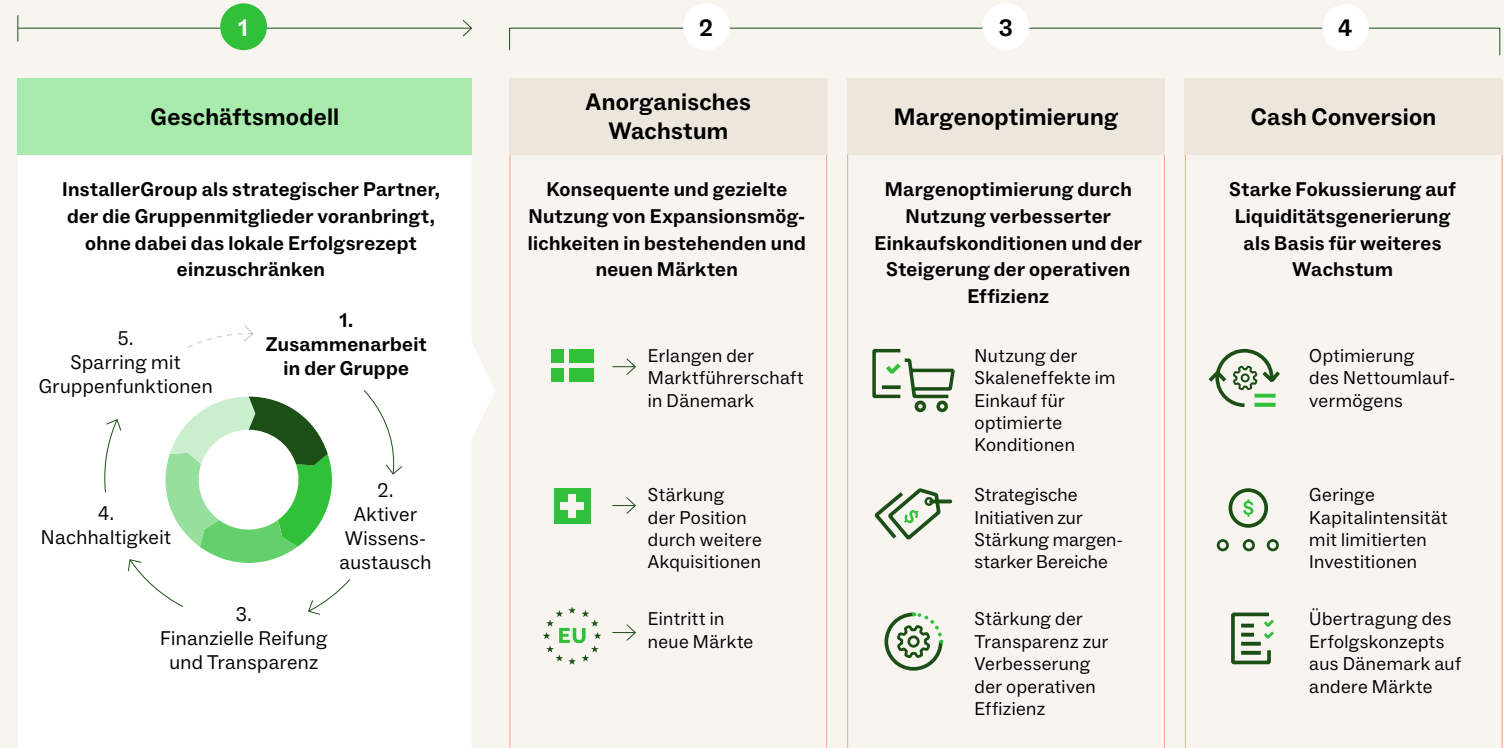
Die Gruppe unterstützt die lokalen Unternehmen mit Datenanalysen bei der Ressourcenallokation

«Das dezentrale Geschäftsmodell der Gruppe bildet das Fundament für skalierbares Wachstum und operative Leistungsfähigkeit»

und der Priorisierung wertschöpfender Projekte. Gleichzeitig ermöglicht der multidisziplinäre Charakter der Gruppe substanzielle Möglichkeiten bei der Zusammenarbeit über die verschiedenen Gewerke hinweg und unterstützt damit das organische Umsatzwachstum.

Eine starke Cash-Generierung ist der primäre Treibstoff der Compounder-Strategie der Gruppe und sichert die finanzielle Flexibilität, einen wesentlichen Teil künftiger Akquisitionen aus eigenen Mitteln zu finanzieren. Die Gruppe fokussiert sich daher auf ein striktes Debitorenmanagement, die laufende Überwachung der angefangenen Arbeiten zur sicheren rechtzeitigen Fakturierung sowie die Optimierung der Zahlungskonditionen mit Lieferanten über zentralisierte Rahmenvereinbarungen.

Klare strategische Prioritäten – ermöglicht durch ein starkes Geschäftsmodell



Das bevorzugte Zuhause für kleine und mittlere Qualitätsunternehmen der Gebäudetechnik

Ziele und Ergebnisse

Wir konnten unsere ambitionierten Umsatzziele 2025 übertreffen
und unsere Profitabilität auf hohem Niveau halten.

Ziele vs. tatsächliche Ergebnisse 2025:

Zielumsatz (DKK Mrd.)

3.2-3.6

Ziel-EBITA (DKK Mio.)

300-340

Erreichter Umsatz (DKK Mrd.)

3.7

Erreichter EBITA (DKK Mio.)

315

Diese Ergebnisse unterstreichen die Stärke unseres Geschäftsmodells
und bestätigen unsere strategische Ausrichtung.

CASE

Gemeinsam Lösungen aus einer Hand für Kund:innen liefern

Als ein weltweit tätiges Unternehmen in Kalundborg eine umfassende HLK-Lösung für neun Gebäude benötigte, war die Anforderung klar: ein einziger, einheitlicher Vertrag für alle Gewerke.

Für Dansk Klimateknik stellte das Projekt eine bedeutende Chance dar, erforderte jedoch Fachkompetenz über den eigenen Spezialbereich hinaus. Als Teil der InstallerGroup wandte sich Unternehmer Keld Juul Nielsen daher an zwei weitere

Unternehmen der Gruppe, John Jensen VVS und A-Comfort, um das Projekt gemeinsam umzusetzen.

Die Zusammenarbeit der drei Unternehmen begann im März 2026 und der Abschluss des Projekts wird für März 2027 erwartet. Jedes Unternehmen bringt seine Kernkompetenz ein, während die Kundin von einer zentralen Anlaufstelle, einem einheitlichen Gesamtvertrag und einer koordinierten Ausführung des Auftrags profitiert.

Das Projekt veranschaulicht, wie das dezentrale Modell der InstallerGroup unabhängigen, lokal verwurzelten Unternehmen ermöglicht, ihre Fähigkeiten zu bündeln, wenn Projektumfang und -komplexität dies erfordern. Den Kund:innen werden so breitere Kompetenzen zugänglich gemacht, ohne dass dabei die vertraute Zusammenarbeit mit lokal verankerten Qualitätsunternehmen verloren geht.

«Wir hätten dieses Projekt nicht alleine bewältigen können, aber da wir Teil der InstallerGroup sind, konnten wir der Kundin einen einzigen einheitlichen Vertrag anbieten. Die Zusammenarbeit mit John Jensen VVS und A-Comfort hat von Anfang an hervorragend funktioniert. Es herrscht offener Dialog, wir kennen die Stärken des anderen und treten gegenüber der Kundin als Einheit auf. Genau so soll es sein.»

Keld Juul Nielsen, Unternehmer, Dansk Klimateknik



CASE

Teil von etwas Grösserem werden, ohne sich selbst zu verlieren

Für viele Unternehmer:innen ist ihr Unternehmen mehr als ein Geschäft. Es ist ein Lebenswerk, aufgebaut auf Beziehungen, Werten und lokalen Wurzeln. Genau deshalb steht die Bewahrung der Kultur und Autonomie im Zentrum des dezentralen Modells der InstallerGroup. In der Praxis bedeutet dies, dass jedes Unternehmen seinen Namen, seine lokale Geschäftsleitung und seine Kundenbeziehungen behält, während es gleichzeitig Zugang zu Grössenvorteilen wie gemeinsamen Einkaufsvereinbarungen erhält.

Für Jane Tramm, Unternehmerin bei Skrydstrup EI-Service, war dieser Ansatz ausschlaggebend für ihre Entscheidung, der InstallerGroup beizutreten:

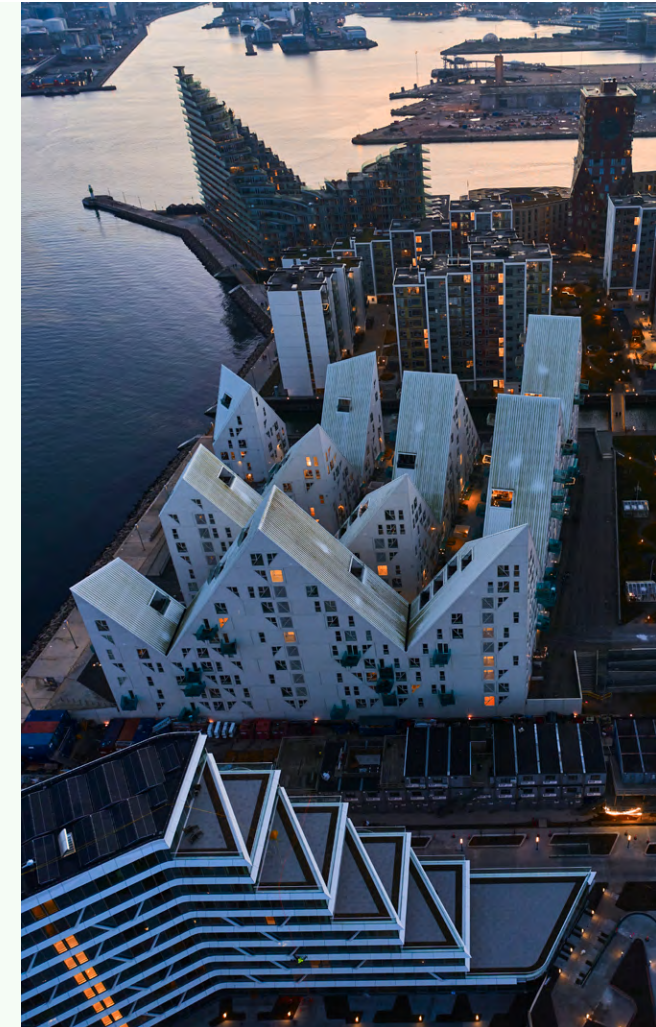
«Wir haben uns schnell entschieden, InstallerGroup beizutreten. Peter Henrik Tramm und

«Unsere dezentrale Struktur ist nicht nur eine Strategie – sie ist eine grundlegende Überzeugung. Unternehmer:innen kennen ihren Markt, ihre Kund:innen und ihre Mitarbeitenden am besten. Unsere Aufgabe ist es, Unterstützung durch gemeinsame Ressourcen und Professionalisierung zu bieten, nicht den Tagesbetrieb zu übernehmen.»

Maximilian Hjorth Beste,
Leiter M&A bei InstallerGroup

ich sah rasch die Vorteile, Teil von etwas Landesweitem zu werden. In vielerlei Hinsicht haben wir jetzt nicht nur einen Sparring-Partner, sondern viele. InstallerGroup hilft auch bei den immer höheren Anforderungen, die an uns kleine und mittlere Unternehmen gestellt werden – heute und in Zukunft. Unser Tagesgeschäft hat sich seit der Akquisition kaum verändert, und unsere Mitarbeitenden bemerken wenig Unterschied, da sie weiterhin das gleiche sichere Arbeitsumfeld mit ihren Kolleg:innen und uns haben. Auch unsere Kund:innen merken keinen Unterschied, da sie weiterhin von unseren zuverlässigen Mitarbeitenden betreut werden und unser Logo auf Fahrzeugen und Arbeitskleidung sehen.»

Mehr als 30 Unternehmer:innen haben sich in nur zwei Jahren für InstallerGroup entschieden.



CASE

Starke Rückendeckung für den lokalen Gebäudetechniker

Wenn ein Unternehmen Teil der InstallerGroup wird, erhält es Zugang zu einem professionellen zentralen Einkaufs-Set-up, das nur wenige kleine und mittlere Gebäudetechnikunternehmen eigenständig aufbauen könnten. Der Mehrwert geht jedoch weit über günstigere Preise hinaus. Es geht um Struktur, qualifiziertes Sparring und intelligentere Vereinbarungen, die sowohl den täglichen Betrieb als auch das Ergebnis des einzelnen Unternehmens stärken.

Über den zentralen Einkauf verhandelt InstallerGroup Gruppen-Rahmenvereinbarungen mit ausgewählten Grosshändlern und Lieferant:innen. Diese Vereinbarungen bieten bessere Preise und Zahlungsbedingungen, ohne die Unabhängigkeit der Unternehmen zu beeinträchtigen. Jedes Unternehmen entscheidet selbst, wie umfangreich es die Vereinbarungen und Tools nutzen möchte.

Ein wesentlicher Teil des Mehrwerts liegt im Austausch mit der Gruppe. Durch interne Erfahrungsaustauschtreffen, Lieferant:innen-Meetings und gemeinsame Einkaufsworkshops tauschen die Unternehmen praktische Erkenntnisse und Best Practices aus – von Materialauswahl und Systemlösungen bis hin zur Abwicklung grösserer Projekte und Verträge. Als Drehscheibe verbindet der zentrale Einkauf Wissen über die gesamte Gruppe und stellt sicher, dass Best Practices zum Nutzen aller Unternehmen geteilt werden.

Neben den Rahmenvereinbarungen in der Beschaffung direkter Güter bietet InstallerGroup auch gemeinsame Vereinbarungen in Bereichen wie Telefonie, Treibstoff und Versicherungen an.

«Wir haben sehr viel nützliche Hilfe von der zentralen Einkaufsfunktion erhalten. Sie haben uns geholfen, alternative Materialien mit denselben Eigenschaften wie unsere üblichen zu identifizieren – zu einem deutlich günstigeren Preis. In einigen Fällen zu einem Drittel der Kosten. Man neigt dazu, beim Gewohnten zu bleiben, aber die Gruppe hat uns wirklich die Augen für neue Möglichkeiten geöffnet.»

Ove Hansen, Unternehmer, Hansen EI

Nachhaltigkeit bei InstallerGroup

InstallerGroup betrachtet Nachhaltigkeit als
bedeutende kommerzielle Chance.

Steigende regulatorische Anforderungen, verschärfte Klimaziele und wachsende Bedenken zur Energiesicherheit beschleunigen die Nachfrage nach effizienten Gebäudetechniklösungen insbesondere bei einem alternden Gebäudebestand und forcieren den Ausstieg aus fossilen Heizsystemen. Die Lösungen der InstallerGroup sind zentral für die Energiewende im Gebäudebereich: Sie liefern bedeutende Emissionsreduktionen, schaffen klaren kommerziellen Mehrwert und bieten typischer-

weise kurze Amortisationszeiten, geringe Anfangsinvestitionen und sofortige Energiekosteneinsparungen.

Die ESG-Vision der InstallerGroup ist es, Nachhaltigkeit im Kern der Gruppenstrategie zu verankern und sicherzustellen, dass ökologische und soziale Chancen genutzt und Risiken verantwortungsvoll im gesamten Unternehmen und in der Wertschöpfungskette gesteuert werden. Das Ziel ist,



langfristigen Wert für Kund:innen, Mitarbeitende, Lieferant:innen und die Öffentlichkeit zu schaffen, indem Nachhaltigkeitsziele in gezielte und messbare Massnahmen umgesetzt werden.

Aus ökologischer Perspektive konzentriert sich InstallerGroup auf die Reduktion des ökologischen Fussabdrucks im eigenen Betrieb und bei Projekten. Zentrale Prioritäten sind Energie- und Ressourceneffizienz, Elektrifizierung, verantwortungsvoller Materialeinsatz und Abfallreduktion. In Zusammenarbeit mit Kund:innen plant und liefert die Gruppe Lösungen, die die Betriebskosten senken und gleichzeitig die Dekarbonisierungsziele der Kund:innen unterstützen.

Aus sozialer Perspektive engagiert sich InstallerGroup für einen sicheren, gesunden und inklusiven Arbeitsplatz, an dem sich Menschen weiterentwickeln und entfalten können. Die Gruppe investiert in Weiterbildung, Ausbildung von Lernenden und Nachfolgeplanung und pflegt eine Kultur der Zusammenarbeit und Eigenverantwortung, die Qualität und Sicherheit unterstützt.

Aus der Governance-Perspektive hält InstallerGroup hohe Standards bei Ethik, Compliance und Transparenz ein. Es gelten klare Verhaltensrichtlinien im Alltag, beim Einkauf und in der Zusammenarbeit mit Lieferant:innen. Fortschritte werden durch datengestützte Erkenntnisse überwacht und Ergebnisse zur kontinuierlichen Verbesserung berichtet.

Starkes Engagement für ESG ...

ESG im Geschäftsmodell integriert, mit deutlicher Verbesserung der Standards akquirierter Unternehmen



... und konkrete Initiativen mit spürbarer Wirkung



Fahrzeugflotte



Ziel, bis 2030 einen Anteil von 70% Elektrofahrzeugen zu erreichen



Beschaffte Güter



Ziel, dass bis 2030 70% der Lieferant:innen sich zu SBTi verpflichten



Verkaufte Produkte



Ziel, die Nutzungsphase-Emissionen bis 2030 um 25% zu senken



Gesundheit und Sicherheit



Arbeitsplatz-Risikobewertung mit Massnahmenplan muss 2026 vorliegen



IG Academy



ECTS-akkreditiertes Führungsprogramm zur Schaffung einer Talentpipeline und als einzigartiges Angebot für lokale Fachkräfte

CASE

Gebäudetechnikleistungen für die Energiewende

Als Gebäudetechnikgruppe leistet InstallerGroup einen Beitrag zur Energiewende, indem sie Gebäudetechniklösungen liefert, die Energieverbrauch und betriebsbedingte CO₂-Emissionen reduzieren und gleichzeitig eine zuverlässige Leistung sicherstellen. Dieser Beitrag wird durch Projekte konkret, bei denen Nachhaltigkeitsziele in praktische, messbare Ergebnisse übersetzt werden.

Das Zwhatt H1 ist eines der ambitioniertesten klimaorientierten Wohnhochhausprojekte der Schweiz. Das Projekt wurde von der Holcim Foundation for Sustainable Construction ausgezeichnet und ist Teil des Zwhatt-Quartiers in Regensdorf, das nach den Prinzipien der 2000-Watt-Gesellschaft entwickelt wird. Das Gebäude ist darauf ausgelegt, sowohl den Betriebsenergieverbrauch als auch die CO₂-Emissionen über den Lebenszyklus durch ein vollständig integriertes Niedrigemissions-Energiekonzept deutlich zu senken.

Ein zentrales Element dieses Energiekonzepts ist das Heiz- und Kühlsystem des Gebäudes, geliefert von der

W. Rokitzky AG, einem der ersten Mitgliedunternehmen der InstallerGroup Schweiz. Rokitzky war verantwortlich für den HLK-Bereich und lieferte technische Lösungen, die auf die Klimaziele des Projekts abgestimmt sind.

Das System basiert auf Grundwasserwärmepumpen für Heizung und Kühlung, ergänzt durch Wärmerückgewinnung aus Abluft und Abwasser. Kombiniert mit einer grossflächigen Photovoltaik-Eigenproduktion, die rund 50% des jährlichen Strombedarfs der Wohnungen deckt, reduziert das System den Betriebsenergieverbrauch und die CO₂-Emissionen erheblich und sorgt gleichzeitig für stabilen Innenraumkomfort über das ganze Jahr.

Die Projektabwicklung erforderte eine starke lokale Umsetzung, strukturierte Prozesse und enge Koordination über verschiedene Gewerke hinweg. Die W. Rokitzky AG arbeitet nach den Normen ISO 9001, 14001 und 45001 und ist von suissetec als führender Lehrbetrieb anerkannt.

Photo © Kuster Frey



CASE

LED-Beleuchtungsmodernisierung – Bürogebäude einer nordischen Bank

Die meisten Gebäude, die in den nächsten 30 bis 50 Jahren bestehen werden, sind bereits gebaut. Die Verbesserung der Energieeffizienz dieses Bestands ist entscheidend für das Erreichen der Klimaziele – eine Priorität, die sich auch in Vorschriften wie der EU-Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie widerspiegelt.

El-Team Fyn realisierte eine LED-Beleuchtungsmodernisierung für ein 800 Quadratmeter grosses Bürogebäude einer führenden nordischen Bank. Das Projekt ersetzte veraltete Leuchten durch moderne LED-Lösungen und verbesserte damit die Energieeffizienz, die Lichtqualität und den Komfort der Mitarbeitenden.

Wichtigste Ergebnisse

- Reduktion des Stromverbrauchs für Beleuchtung: 55%
- Jährliche Energieeinsparung: 68 MWh
- Jährliche CO₂-Reduktion: 5 Tonnen CO₂e
- Jährliche Kosteneinsparung: DKK 203'000
- Amortisationszeit: 2.9 Jahre

Wirkung

Die Modernisierung reduziert die jährlichen Emissionen und verbessert gleichzeitig das Arbeitsumfeld durch bessere Lichtqualität. Mit einer Amortisationszeit von nur 2.9 Jahren reduziert das Projekt auch das Risiko der Kundin gegenüber Schwankungen am Energiemarkt.

Dieses Beispiel veranschaulicht eine Art von Energieeffizienzprojekten, die von vielen Unternehmen innerhalb der InstallerGroup umgesetzt werden, und zeigt die Fähigkeit der Gruppe, messbare ökologische und finanzielle Ergebnisse für Kund:innen zu erzielen.



**«Mit einer Amortisationszeit von nur 2.9 Jahren
und einer Kapitalrendite von 35 % schützt
das Projekt die Kundin zudem wirksam vor
Schwankungen auf dem Energiemarkt.»**

Geschäftsleitung

Gruppe



Niels Meidahl
CEO der Gruppe



Peter Frandsen
CEO Dänemark



Mathias Ringsted Grüner
CFO der Gruppe

Schweiz



Boris Bischoff
CEO Schweiz



Andreas Weiss
CFO Schweiz

Verwaltungsrat

Verwaltungsrat



Jesper Lok
Verwaltungsratspräsident
seit Februar 2026



Søren Drewsen
Vizepräsident des
Verwaltungsrats



Britta Korre Stenholt
Verwaltungsratsmitglied



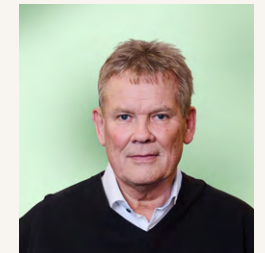
Eskil Gundersen Koffeld
Verwaltungsratsmitglied



**Christian Erik
Bering Jelsbech**
Verwaltungsratsmitglied



Lise Skaarup Mortensen
Verwaltungsratsmitglied



Per Brask Ikov
Verwaltungsratsmitglied

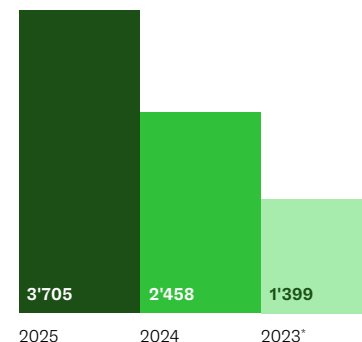
Konsolidierte Erfolgsrechnung

1. Januar – 31. Dezember

DKK'000	2025	2024	27 Feb - 31 Dez 2023
Umsatzerlöse	3'705'467	2'457'819	1'399'165
Sonstige betriebliche Erträge	46'566	29'952	11'852
Material und Fremdleistungen	(1'865'713)	(1'191'268)	(722'623)
Personalaufwand	(1'244'572)	(867'435)	(458'459)
Sonstiger Betriebsaufwand	(255'997)	(172'936)	(123'731)
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	385'751	256'132	106'204
Abschreibungen auf Sachanlagen	(70'983)	(35'585)	(27'509)
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA)	314'768	220'547	78'695
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(129'596)	(92'737)	(56'928)
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	185'172	127'810	21'767
Finanzerträge	45'216	9'721	2'177
Finanzaufwendungen	(115'500)	(67'130)	(24'984)
Ergebnis vor Steuern	114'888	70'401	(1'040)
Steuern auf den Jahresgewinn/-verlust	(39'871)	(26'612)	(13'586)
Konzernergebnis	75'017	43'789	(14'626)
Zuschreibbar auf:			
Minderheitsanteile	97	(147)	0
Aktionäre der InstallatørGruppen A/S (Reingewinn)	74'920	43'936	(14'626)

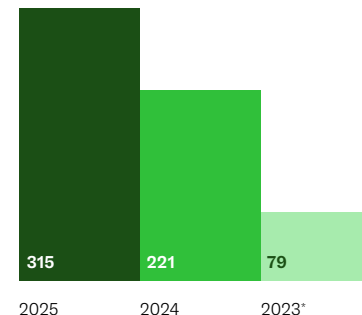
Umsatzerlöse

DKK Mio.



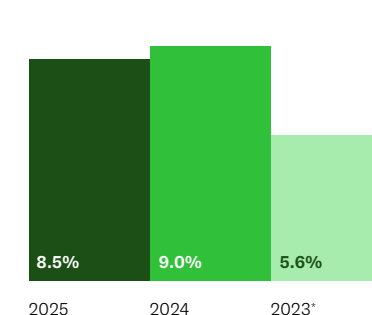
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA)

DKK Mio.



Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA)

%



* Zeitraum: 27. Februar bis 31. Dezember 2023

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

1. Januar – 31. Dezember

DKK'000	2025	2024	27 Feb - 31 Dez 2023
Konzernergebnis	75'017	43'789	(14'626)
Positionen, die in späteren Perioden nicht die Erfolgsrechnung umgebucht werden:			
Neubewertung Pensionsverpflichtungen	861	0	0
Positionen, die in späteren Perioden die Erfolgsrechnung umgebucht werden:			
Fremdwährungsanpassungen aus der Umrechnung ausländischer Gesellschaften	21	(33)	0
Marktwertanpassungen von Hedging-Instrumenten	(468)	0	0
Sonstiges Ergebnis des Geschäftsjahres nach Steuern	414	(33)	0
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres	75'431	43'756	(14'626)
Zuschreibbar auf:			
Minderheitsanteile	97	(147)	0
Aktionäre der InstallatørGruppen A/S (Reingewinn)	75'334	43'903	(14'626)

Konsolidierte Bilanz

Per 31. Dezember

Aktiven

DKK'000	2025	2024	2023
Anlagevermögen			
Goodwill	1'460'073	1'164'366	831'687
Kundenbeziehungen	162'217	130'888	133'878
Auftragsbestand	75'423	59'681	92'057
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6'005	3'908	4'178
Sachanlagen	50'103	38'123	28'463
Finanzanlagen	10'803	5'425	0
Nutzungsrechte	168'372	81'008	83'467
Sonstige langfristige Forderungen	9'745	56'469	3'766
Total Anlagevermögen	1'942'741	1'539'868	1'177'496
Umlaufvermögen			
Vorräte	66'744	54'418	26'289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	838'657	646'757	488'501
Vertragsvermögenswerte	242'008	141'203	93'777
Sonstige Forderungen	57'623	40'851	44'290
Flüssige Mittel	134'418	62'157	68'412
Total Umlaufvermögen	1'339'450	945'386	721'269
Total Aktiven	3'282'191	2'485'254	1'898'765

Passiven

DKK'000	2025	2024	2023
Aktienkapital	110'677	103'506	97'220
Gewinnvortrag	1'165'485	987'640	864'585
Reserve für Fremdwährungsanpassungen	(12)	(33)	0
Eigenkapital Aktionäre der InstallatørGruppen A/S	1'276'150	1'091'113	961'805
Minderheitsanteile	16	0	0
Total Eigenkapital	1'276'166	1'091'113	961'805
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	425'182	337'140	62'659
Latente Steuerverpflichtungen	186'074	125'128	101'731
Rückstellungen	14'143	15'722	14'525
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	115'618	52'613	57'379
Langfristige bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	89'756	92'893	68'530
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	35'478	14'592	14'142
Total langfristige Verbindlichkeiten	866'251	638'088	318'966
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	249'216	79'771	22'333
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	59'379	28'531	23'161
Kurzfristige bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	37'231	67'451	40'566
Vertragsverbindlichkeiten	188'222	101'471	93'773
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	385'197	318'361	233'901
Steuerverbindlichkeiten	13'548	5'242	35'141
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	206'981	155'226	169'119
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	1'139'774	756'053	617'994
Total Verbindlichkeiten	2'006'025	1'394'141	936'960
Total Passiven	3'282'191	2'485'254	1'898'765

Konsolidierte Geldflussrechnung

Per 31. Dezember

DKK'000	2025	2024	27 Feb - 31 Dez 2023
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	385'751	256'132	106'205
Veränderung Nettoumlaufvermögen	60'027	(83'057)	(2'285)
Cashflow aus operativer Tätigkeit vor Steuern	445'778	173'075	103'920
Erhaltene Ertragssteuern	4'698	0	0
Bezahlte Ertragssteuern	(38'688)	(55'495)	0
Cashflow aus operativer Tätigkeit	411'788	117'580	103'920
Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener Zahlungsmittel	(388'379)	(276'518)	(789'143)
Vorauszahlung von Kaufpreisen für Unternehmenserwerbe	0	(50'000)	0
Sonstige Investitionen	(9'156)	(5'032)	0
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(8'494)	(5'228)	(4'955)
Erwerb von Sachanlagen	(14'746)	(7'268)	(15'083)
Erwerb von Finanzanlagen	0	(1'561)	0
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	2'992	1'712	695
Zahlung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten	(68'650)	(41'250)	(29'417)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(486'432)	(385'145)	(837'903)
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit und Investitionstätigkeit (Free Cashflow)	(74'644)	(267'565)	(733'983)

DKK'000	2025	2024	27 Feb - 31 Dez 2023
Erhaltene Zinsen	2'852	7'370	2'177
Gezahlte Zinsen	(78'112)	(44'363)	(17'161)
Erlöse aus Kapitalerhöhung	8'615	8'863	764'599
Erwerb eigener Aktien	(309)	(1'850)	0
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten	(65'398)	(1'790)	0
Aufnahme aus Finanzverbindlichkeiten	340'400	327'383	76'753
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	(61'143)	(34'303)	(19'006)
Leasingvorauszahlungen	0	0	(4'967)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	146'905	261'310	802'395
Flüssige Mittel am 1. Jan	62'157	68'412	0
Veränderung flüssige Mittel	72'261	(6'255)	68'412
Flüssige Mittel am 31. Dez	134'418	62'157	68'412

Bereinigter Free Cashflow

DKK'000	2025	2024	27 Feb - 31 Dez 2023
Cashflow aus operativer Tätigkeit vor Steuern	445'778	173'075	103'920
Cashflow aus Erwerb und Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	(20'248)	(10'784)	(19'343)
Cashflow aus Erwerb und Verkauf von Finanzanlagen	0	(1'561)	0
Free Cashflow, bereinigt um Erwerb von Tochtergesellschaften, sonstigen Investitionen und Steuern	425'530	160'730	84'577

Anhang

Ausgewählte Anhangsangaben

Dieser Abschnitt umfasst ausgewählte Erläuterungen und Offenlegungen aus dem Geschäftsbericht.

Segmentberichterstattung

Das dänische Segment bildet das Kerngeschäft der Gruppe und umfasst 39 Gebäudetechnikunternehmen in den Bereichen Heizung und Sanitär, Elektro, Lüftung und Klima, Kälte und ergänzende Leistungen.

Das Schweizer Segment umfasst drei Gebäudetechnikunternehmen, die 2025 akquiriert wurden. Es spie-

gelt den ersten Ganzjahresbeitrag der internationalen Expansion der Gruppe wider und umfasst sämtliche lokalen operativen Aktivitäten. Der Hauptsitz der Gruppe umfasst die Holding- und zentralen Managementfunktionen der Gruppe sowie die Kosten für die laufende Unterstützung des Gesamtbetriebs und der strategischen Entwicklung der Gruppe.

DKK'000	2025			
	Dänemark	Schweiz	Hauptsitz	Total
Umsatzerlöse	3'360'982	344'485	0	3'705'467
Sonstige betriebliche Erträge	45'427	1'139	0	46'566
Material und Fremdleistungen	(1'620'567)	(245'146)	0	(1'865'713)
Personalaufwand	(1'172'752)	(64'882)	(6'938)	(1'244'572)
Sonstiger Betriebsaufwand	(215'843)	(23'469)	(16'685)	(255'997)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(70'170)	(813)	0	(70'983)
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA)	327'077	11'314	(23'623)	314'768
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte				(129'596)
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)				185'172
Finanzerträge				45'216
Finanzaufwendungen				(115'500)
Ergebnis vor Steuern				114'888
Steuern auf den Jahresgewinn/-verlust				(39'871)
Konzernergebnis				75'017

Segmentberichterstattung (Fortsetzung)

DKK'000	2024			
	Dänemark	Schweiz	Hauptsitz	Total
Umsatzerlöse	2'457'819	0	0	2'457'819
Sonstige betriebliche Erträge	29'782	0	170	29'952
Material und Fremdleistungen	(1'191'268)	0	0	(1'191'268)
Personalaufwand	(863'421)	(1'231)	(2'783)	(867'435)
Sonstiger Betriebsaufwand	(172'035)	(900)	0	(172'936)
Abschreibungen	(35'585)	0	0	(35'585)
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (EBITA)	225'292	(2'132)	(2'613)	220'547
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte				(92'737)
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)				127'810
Finanzerträge				9'721
Finanzaufwendungen				(67'130)
Ergebnis vor Steuern				70'401
Steuern auf den Jahresgewinn/-verlust				(26'612)
Konzernergebnis				43'789

Für 2023 wurden keine Vergleichszahlen aufgeführt, da Dänemark im Jahr 2023 das einzige Segment war.

Verzeichnis der Gruppenunternehmen

Name	Land	Eingetragener Sitz	Beteiligungsquote
InstallatørGruppen A/S (IG TopCo ApS)	Dänemark	Roskilde	Muttergesellschaft
IG MidCo ApS	Dänemark	Roskilde	100%
InstallerGroup Danmark ApS	Dänemark	Roskilde	100%
IG Solutions ApS	Dänemark	Roskilde	100%
WeCon A/S	Dänemark	Karlsunde	100%
A-Comfort ApS	Dänemark	Køge	100%
Kjellerup Group A/S	Dänemark	Silkeborg	100%
CHVVS A/S	Dänemark	Rødovre	100%
Byens VVS og Blik Odense ApS	Dänemark	Odense	100%
Blikkenslagerfirmaet Jesper Hansen ApS	Dänemark	Brøndby	100%
John Jensen A/S, VVS Installationer	Dänemark	Hedehusene	100%
GL VVS A/S	Dänemark	Herlev	100%
EI-Team Fyn A/S	Dänemark	Odense	100%
Alvent A/S	Dänemark	Rødovre	100%
MH ELEKTRIC A/S	Dänemark	Fredensborg	100%
Kjellerup VVS Service A/S	Dänemark	Silkeborg	100%
Kjellerup Ventilation ApS	Dänemark	Silkeborg	100%
Kjellerup VVS A/S	Dänemark	Silkeborg	100%
GL Iso ApS	Dänemark	Herlev	100%
DANSK KLIMATEKNIK A/S	Dänemark	Vejle	100%
Leon Petersen VVS & GAS A/S	Dänemark	Ishøj	100%
T. Jespersen Ventilation ApS	Dänemark	Greve	100%
Ribe VVS ApS	Dänemark	Ribe	100%
Ejendomsselskabet Gammel Køge Landevej 746 ApS	Dänemark	Roskilde	100%
Ejendomsselskabet Lunikvej 28 ApS	Dänemark	Roskilde	100%
Ib Andersen VVS A/S	Dänemark	Aalborg	100%
Halsnæs Smeden A/S	Dänemark	Hundested	100%
Kronjyllands EL-Service ApS	Dänemark	Randers	100%
Viggo Ravns El-forretning A/S	Dänemark	Galten	100%
Stensbjerg El ApS	Dänemark	Herfølge	100%
ElExperten.dk Ikast ApS	Dänemark	Ikast	100%
Bad Experten A/S	Dänemark	Kirke Såby	100%
Hansen EL A/S	Dänemark	Fredericia	100%

Name	Land	Eingetragener Sitz	Beteiligungsquote
Vest-EI A/S	Dänemark	Hvide Sande	100%
Knud Jensen VVS A/S	Dänemark	Havdrup	100%
FA. JENS BYSKOV A/S	Dänemark	Ringkøbing	100%
Optimum Ventilation A/S	Dänemark	Randers	100%
Kaj Larsen VVS A/S	Dänemark	Nykøbing Sj.	100%
NORDBYENS ENERGI OG VVS A/S	Dänemark	Aarhus	100%
Solplus A/S	Dänemark	Middelfart	100%
SNKB Holding ApS	Dänemark	Middelfart	100%
H.J. Christensen A/S	Dänemark	Herning	100%
GL Sprinkler ApS	Dänemark	Herlev	80%
Jürgensen VVS ApS	Dänemark	Tønder	100%
TeknikGruppen A/S	Dänemark	Vejle	100%
A/S Knud Knudsen. Ikast	Dänemark	Ikast	100%
Ølholm EI A/S	Dänemark	Tørring	100%
PH Elteknik ApS	Dänemark	Odense	100%
Skrydstrup EI-Service Peter Tramm ApS	Dänemark	Vojens	100%
APJ El Anlæg A/S	Dänemark	Søborg	100%
Fyns Energiteknik A/S	Dänemark	Ringe	100%
Gunnar Kristensen VVS A/S	Dänemark	Herning	100%
InstallerGroup (Schweiz) AG	Schweiz	Zürich	100%
Rohr Gebäudetechnik AG	Schweiz	Wallisellen	100%
W. Rokitzky AG	Schweiz	Wallisellen	100%
HLK Energietechnik AG	Schweiz	Hinwil	100%
HLK Service & Montagen GmbH	Schweiz	Wallisellen	100%
a3 Haustech AG	Schweiz	Regensdorf	100%
Assoziierte Unternehmen			
SpecDia ApS	Dänemark	Kopenhagen	40%
DueDataInsight ApS	Dänemark	Kopenhagen	20%
Übrige Beteiligungen			
Bodil Aps	Dänemark	Kopenhagen	12.22%

Unternehmensinformationen

Das Unternehmen

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

Handelsregisternummer: 43 89 18 71
Eingetragener Sitz: Roskilde
Geschäftsjahr: 1. Januar bis 31. Dezember 2025

Verwaltungsrat

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

Geschäftsleitung

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

Revisionsstelle

Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
Weidekampsgade 6
2300 København S

INSTALLER GROUP

Dies ist eine Zusammenfassung des im April 2026 veröffentlichten Geschäftsberichts 2025 der InstallatørGruppen A/S.
Der vollständige Bericht (auf Englisch) kann unter www.installatørgrupper.dk eingesehen werden.

InstallatørGruppen A/S, Støden 6 – 4000 Roskilde, Handelsregisternummer (CVR): 43891871