

Investerarpresentation

maj 2025

INSTALCO



**En ledande installationsgrupp
inom vs, el, ventilation, industri
och teknikkonsult.**

Lokal närhet med det stora företagets möjligheter

En ledande nordeuropeisk installationskoncern inom el, VS, ventilation, industri och teknikkonsult

Projektering, installation, service och underhåll av system installerade på fastigheter och anläggningar

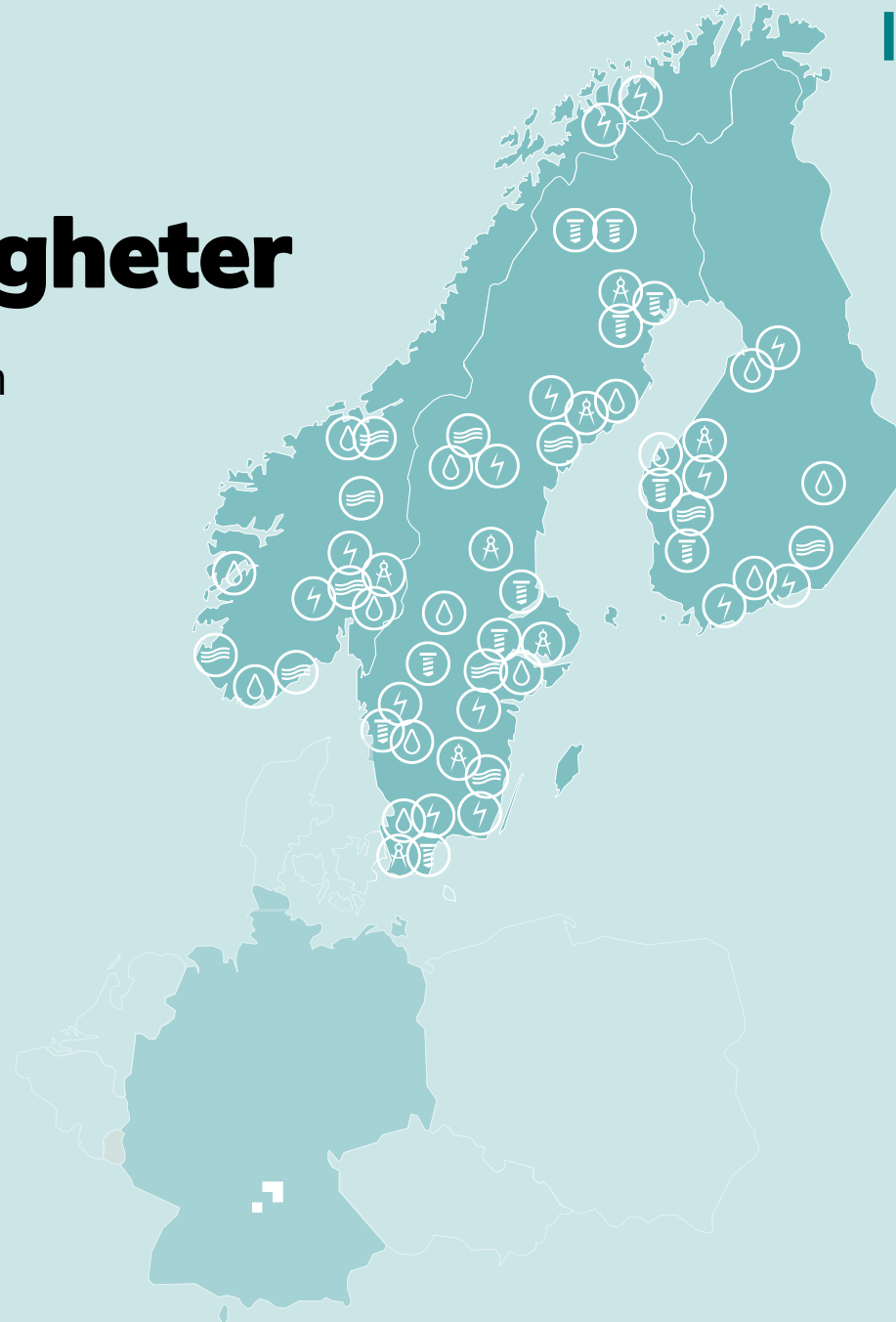
Decentraliserad affärsmodell

>150 specialiserade, lokala dotterbolag

>6 000 medarbetare

Stöd från en liten central organisation

Driver den gröna omvandlingen – starka underliggande marknadsdrivkrafter



Fem anledningar att investera i Instalco

- 1** Attraktiv och diversifierad positionering i marknaden för mellanstora projekt, driven av globala megatrender
- 2** Fokus på tjänster som skapar samhällsnytta, ökad energieffektivitet och hållbarhet
- 3** Decentraliserad modell som bibehåller entreprenörskapet, med finansiella muskler som stärker kunderbudandet
- 4** Bevisad erfarenhet av framgångsrika förvärv och startups på en fragmenterad marknad till låga multiplar
- 5** Kombination av stark tillväxt, branschledande marginaler och hög kassakonvertering



Nyckeltal helåret 2024

Nettoomsättning, Mkr

13 690

Orderstock, Mkr

9 002

Justerad EBITA, Mkr

944

Justerad EBITA-marginal, %

6,9

Kassaflöde, löpande verksamheten Mkr

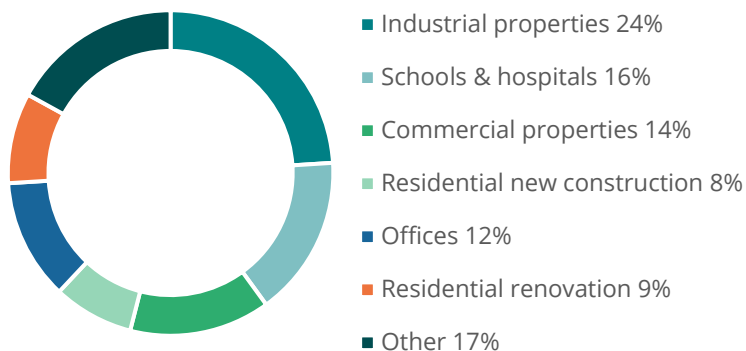
946

Serviceandel av intäkter YTD, %

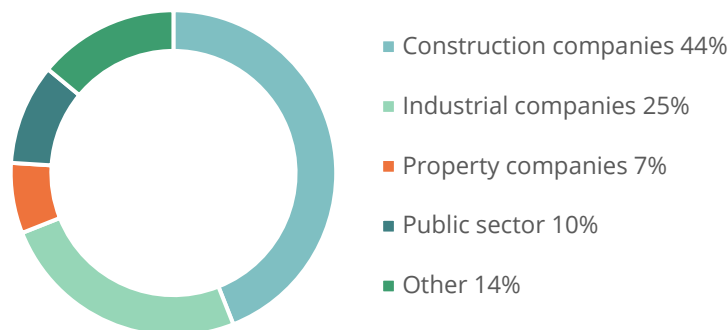
35

Stabil grund genom variation av kunder, projekt och discipliner

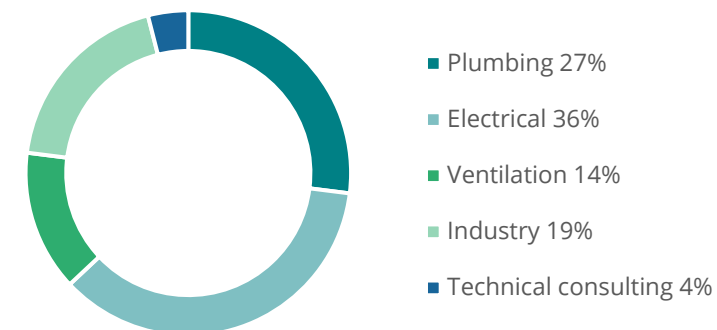
SALES BY END MARKET FY 2024



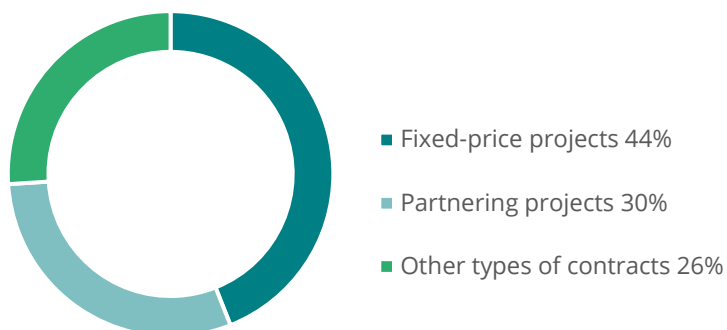
SALES BY CUSTOMER GROUPS FY 2024



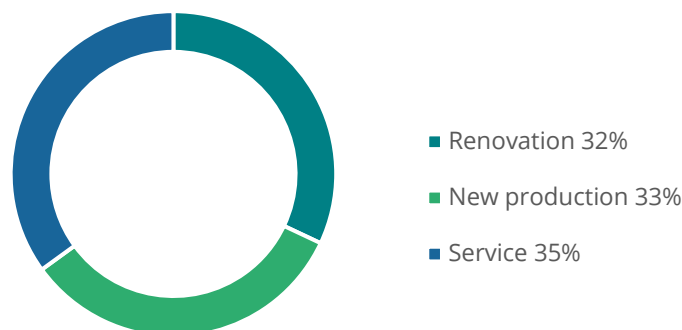
SALES BY DISCIPLINE FY 2024



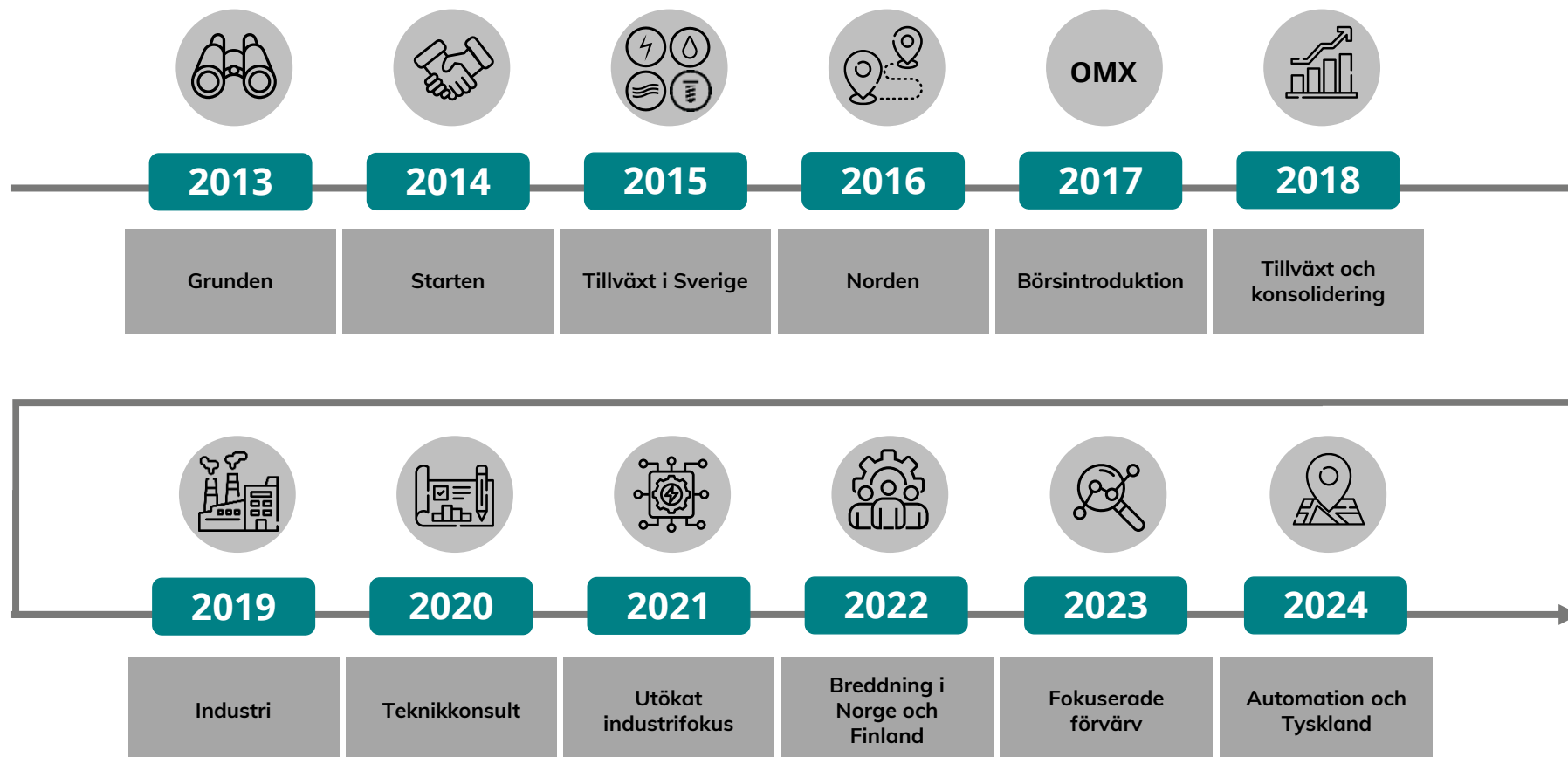
SALES BY CONTRACT TYPE FY 2024



SALES BY PROJECT TYPE FY 2024



Instalcos resa



Marknad

Attraktiv och diversifierad
positionering i marknaden för
mellanstora projekt, driven av
globala megatrender

En fragmenterad marknad

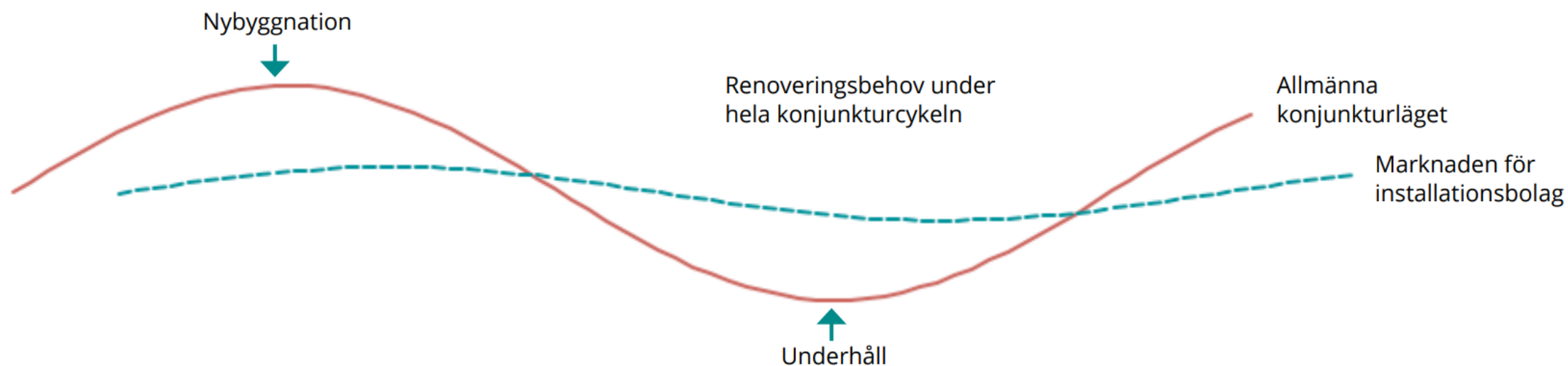
SEK 214 miljarder

Försäljning på Instalcos kärnmarknader (Sverige, Norge, Finland) 2024

6,4%

Instalcos marknadsandel under 2024

Installation mindre cykliskt än byggmarknaden



Långsiktiga marknadsdrivare



**Grön omställning
och energi-
effektivisering**



**Åldrande
fastighetsbestånd
och utbyggnad**



**Digitalisering och
ökad byggnads-
komplexitet**



**Bostadsbrist och
omflyttning**

Instalco i värdekedjan

	Tillverkare	Grossister	Installatörer	Byggbolag	Slut-kunder
Beskrivning	Tillverkare av produkter och komponenter	Grossisterna serverar installatörs-företagen via försäljning i butiker och online	Specialiserade installations-företag	Bygger allt från små enskilda hus till stora infrastruktur-projekt	
Exempel					
Antal	Tusentals	Hundratal	Tiotusentals	Tusentals	

Attraktivt segment och riskminimering



Stora projekt (SEK >75m):

- Stadiums
- Shoppinggallerior
- Infrastrukturprojekt

Framgångsfaktorer:

- Pris
- Finansiell styrka
- Organisation



Mellanstora projekt (SEK 1-75m):

- Offentliga byggnader
- Flerbostadshus
- Kommersiella lokaler
- Industrier

Framgångsfaktorer:

- Kvalitet
- Ledtider
- Lokal närvaro
- Relationer



Små projekt (SEK <1m):

- Individuella hushåll
- Butiker

Framgångsfaktorer:

- Lokal närvaro
- Relationer

Riskminimering:

- Fokus på mellanstora projekt
- Partnering
- Få fastprisprojekt över 30 MSEK
- Rutiner för godkännande
- Uppföljning och prognos
- Styrelsemöten i varje dotterbolag

Exempel på projekt

Construction City, Oslo, Norge

- Lysteknikk Elektroentreprenør AS
- Projektering och installation av el
- Nybyggnation av kontorsbyggnad på över 100 000 kvm

Clab, Oskarshamn, Sverige

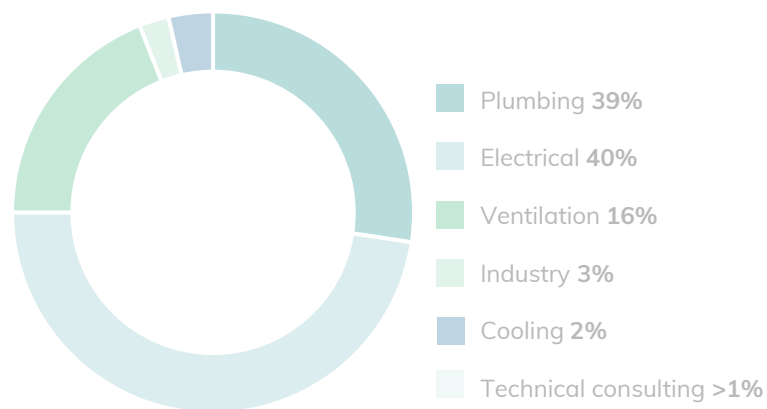
- Avent AB i Kalmar
- Installationer av ventilationssystem vid Centralt mellanlager för använt kärnbränsle
- Modernisering och energioptimering

SSAB, Brahestad, Finland

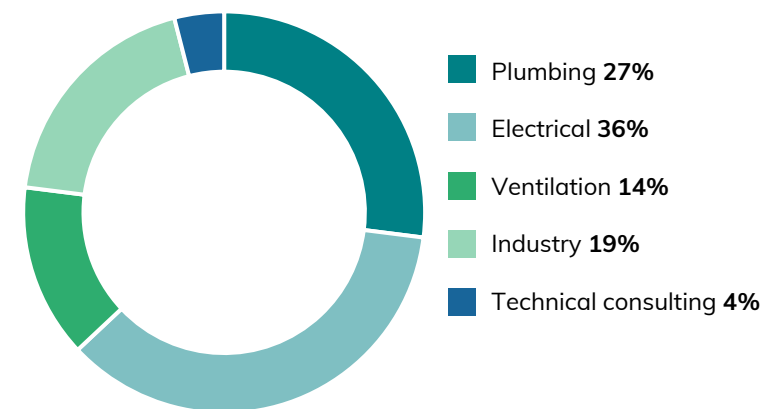
- Pohjanmaan Talotekniikka Oy i Uleåborg
- Tekniska installationer när SSAB bygger ut anläggning i Norra Österbotten
- Värme, sanitet och ventilation

En mer diversifierad affär

FÖRSÄLJNING PER DISCIPLIN HELÅR 2020



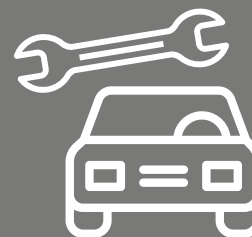
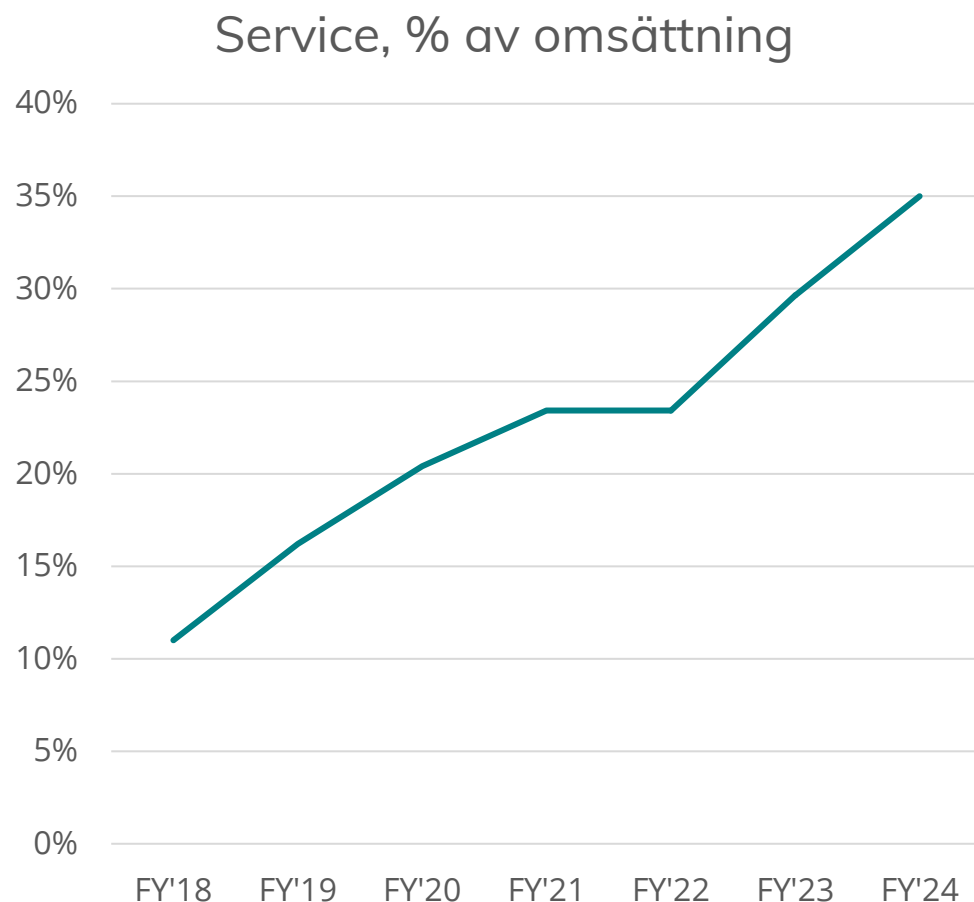
FÖRSÄLJNING PER DISCIPLIN HELÅR 2024



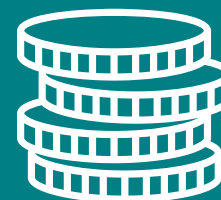
Strategisk tillväxt inom industri och konsultverksamhet med bibehållen stark position inom kärnområdena.

Diversifieringen bidrar till stabila marginaler och positionerar Instalco för nya typer av projekt och kundbehov.

En växande, mer motståndskraftig del av affären



Mindre pågående uppdrag – ofta som en del av serviceavtal eller uppdrag som skickas till företagens serviceavdelningar

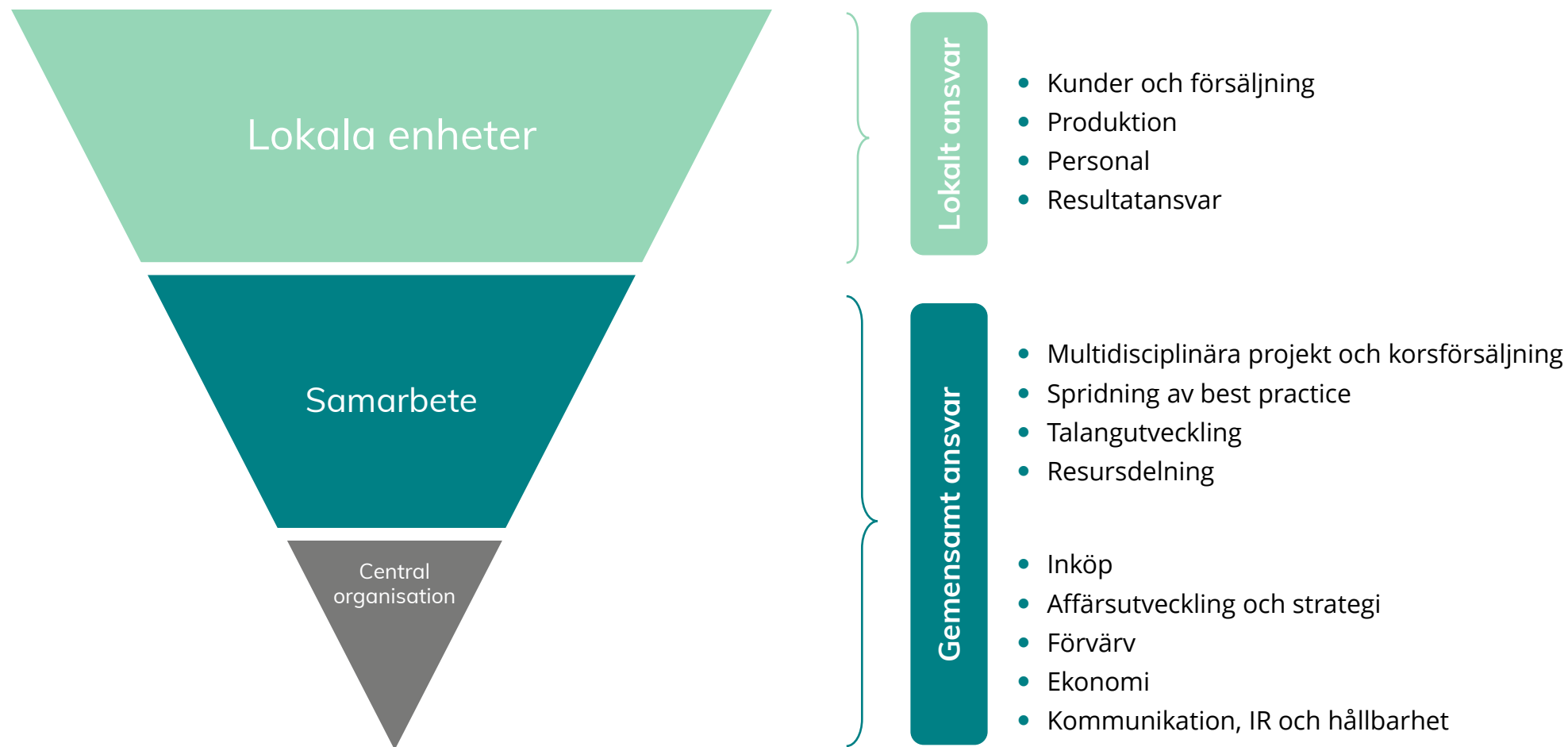


- Intäkter som inte faller under behovet av successiv vinstavräkning
- Uppdrag på löpande konto utan budget

Instalco- modellen

Decentraliserad modell som bibehåller entreprenörskapet, med finansiella muskler som stärker kunderbjudandet

Decentraliserad modell håller oss nära kunderna



Vi får våra bolag, medarbetare och kunder att växa när vi gemensamt installerar om till en **hållbar värld** för nästa generation. Vi är den mest kompetenta och effektiva **partnern** för våra kunder.



Våra värderingar - våra styrkor

Nytänkande

- Vi har enkla kontaktvägar och erbjuder helhetslösningar mellan teknikområden. Vi har fokus på kvalitet och hållbarhet.

Effektivt

- Vi har effektiva processer för varje uppdrag, en liten organisation och ett moget ledarskap. Vi förenklar arbetet varje dag både internt och för våra kunder.

Samarbete

- Vi arbetar nära våra kunder och samarbetar internt. Vi har stort engagemang i våra uppdrag och vi lyssnar och lär av varandra.

Instalco byggs av entreprenörer

Entreprenörsanda

- Dotterbolagen behåller sin egen kultur och varumärke
- Teambuilding-aktiviteter för att ytterligare stärka dotterbolagen
- Specialisering
- Starka lokala band

Moget ledarskap och samarbete

- Incitament för att uppmuntra vidare utveckling
- Organisk tillväxt genom samarbete mellan enheter och korsförsäljning
- Gemensamma inköpsavtal
- Vänskaplig tävling

Affärsutveckling

- Instalcoskolan
- Delning av best practice
- Centralt och peerbaserat affärsutvecklingsstöd



Vårt värdeskapande

M&A

- Buy & Build
- Bevisad erfarenhet av framgångsrika förvärv på en fragmenterad marknad med låga multiplar

Verksamhet

- Kombination av stark tillväxt, branschledande marginaler och hög kassakonvertering
- Attraktiv och diversifierad positionering i marknaden för mellanstora projekt, driven av globala megatrender

Organisation

- Decentraliserad modell som bibehåller entreprenörskapet, med finansiella muskler som stärker kunderbudandet
- Mycket låg nivå på centrala kostnader
- Engagemang och beslutsamhet

Strategiska fokusområden



Medarbetare och ledarskap



Kunder



Förvärv och startups



Hållbart erbjudande

Tillväxt

Bevisad erfarenhet av framgångsrika förvärv och startups på en fragmenterad marknad till låga multiplar

Olika vägar till lönsam tillväxt



**Organisk tillväxt
genom
samarbeten
mellan bolag**



Startups



Förvärv

Samarbete mellan bolagen: Allt fler multidisciplinära projekt

Göteborgs station

- Helhetslösning - åtta Instalcobolag i gemensamt uppdrag
- Projektering och installation av el, VS, ventilation, sprinkler samt automation/styr- och reglerteknik
- 15 000 kvm station, butiker, restauranger och verksamheter

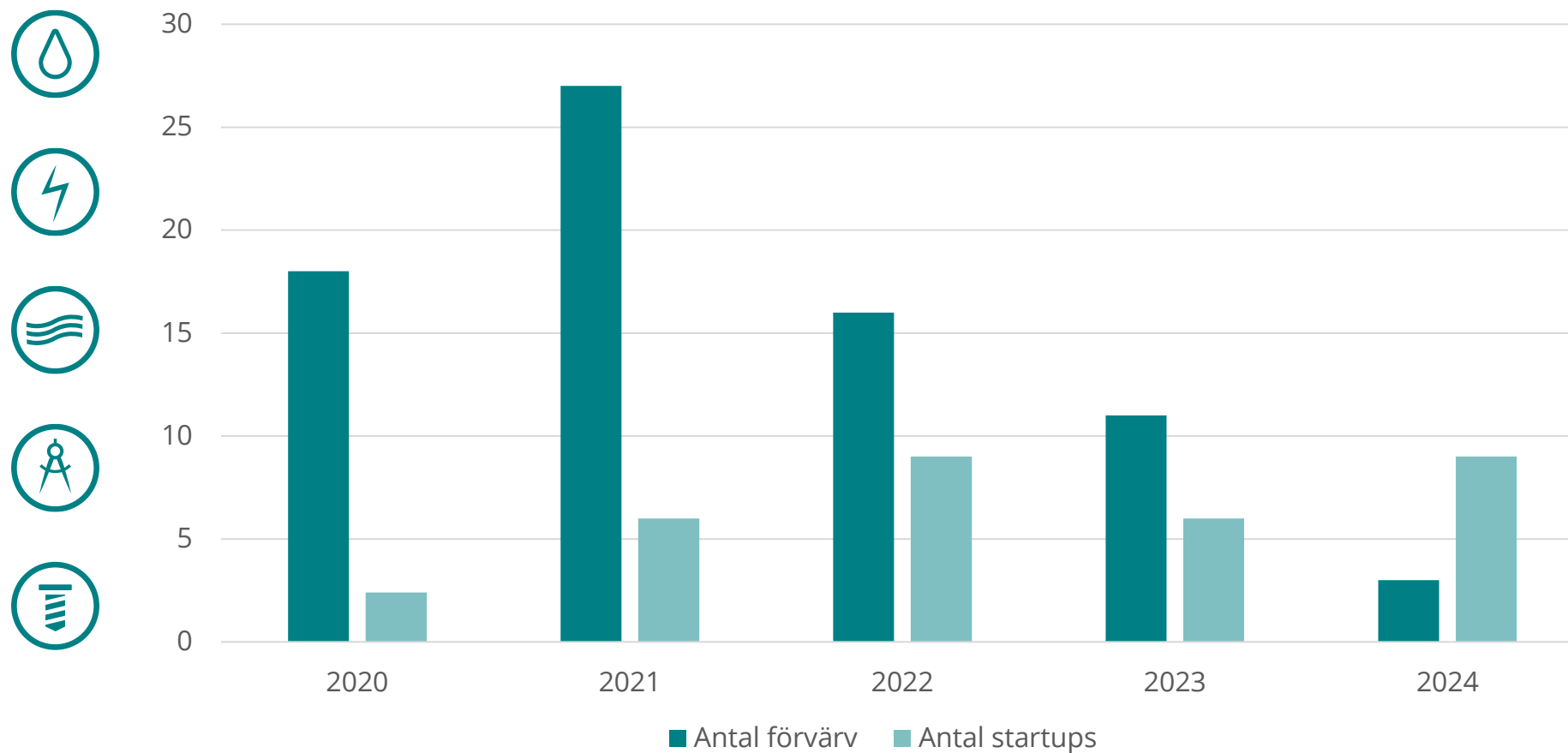
Stockholm Exergi

- Sex Instalcobolag, elinstallationer vid ombyggnad och renovering av Värtaverket
- Samarbete nyckeln till att leverera under kort tid

Malmö Docks

- Gemensamt installationsuppdrag för fyra Instalcobolag
- El, VS, ventilation och sprinkler för 160 lägenheter
- Långsiktigt samarbete med kunden JM

Antal förvärv och startups



Förvärvskriterier

Entreprenörskap

- Specialisering med förmåga att anpassa erbjudandet framåt
- Långsiktig konkurrenskraft
- Återkommande kunder

Organisation

- Moget ledarskap
- Säkerställa succession
- Stabil organisation med lågt personberoende
- God ordning och reda, strukturkapital



Finansiellt stabila

- Lönsamhet
- Stabilitet
- Tillväxt
- Kassako

Instalcoandan

- Lagspelare och samarbete med andra Instalco-enheter
- Driv/vilja att utveckla verksamheten
- God företagskultur

Så säger våra entreprenörer



"Vi hade tidigare samarbetat med flera av de fem första bolagen och det var framför allt VVS Metoder som fick oss att bli intresserade av Instalco. Vi var ett ganska nystartat bolag, bara tre år gammalt, och hade ingen plan på att sälja men vi tyckte modellen lät spännande," säger **Tomas Danielsson**, vd på **OTK Klimatinstallationer** och som också var en av de tidigare ägarna.

Läs mer <https://instalco.se/for-entreprenorer/>



"Jag hade följt Instalco på håll och var imponerad och nyfiken på modellen. Vi stod i ett läge där vi hade byggt en bra grund för vår verksamhet men vi behövde göra något mer för att ta nästa steg och efter några parallella dialoger upplevde jag att Instalco stack ut både när det gällde bemötande och arbetssätt," säger **Andreas Thors** vd för **RP Montage och Energipartner**.

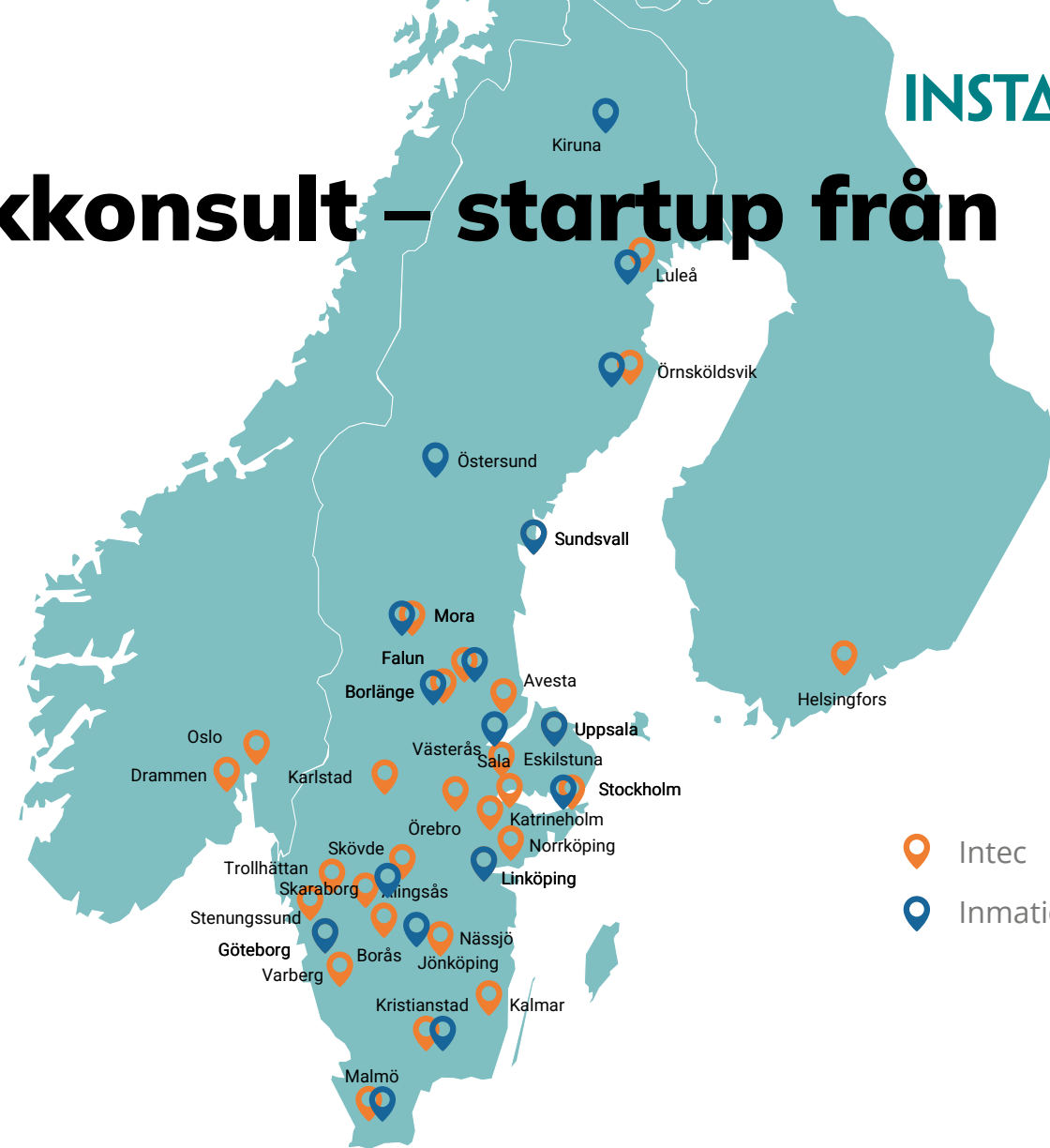
Instalcos startup-modell

- Kompletterar vår förvärvsstrategi genom organisk expansion
- Bolag grundas tillsammans med lokala entreprenörer, skräddarsytt för specifika geografiska områden eller tekniska nischer – Instalco behåller majoritetsägande
- Snabb uppstart med Instalcos stöd: kapital, inköp, varumärkesbyggande, affärsutveckling, nätverk
- Verkar med full entreprenöriell frihet enligt vår decentraliserade affärsmodell
- Skapar koncernövergripande synergier genom gemensamma projekt, kunskapsdelning och korsförsäljning
- Ett kapitaleffektivt sätt att skapa framtida Instalco-företag och öppna upp nya lokala marknader



Affärsområde Teknikkonsult – startup från grunden

- Intec lanserat 2020
- Inmatiq lanserat 2024
- Fristående varumärken med flera dotterbolag – ett "Instalco i Instalco"



Intec och Inmatiq – resultat av vår strategi för nya teknikområden

INTEC

INTEC är ett modernt konsultföretag som erbjuder ett komplett utbud av tjänster inom byggnad, industri och infrastruktur. Med kunskap, erfarenhet och innovationsförmåga omvandlar vi behov och krav till energibesparingar och konstruktiva tekniska lösningar, **Beyond Engineering**.

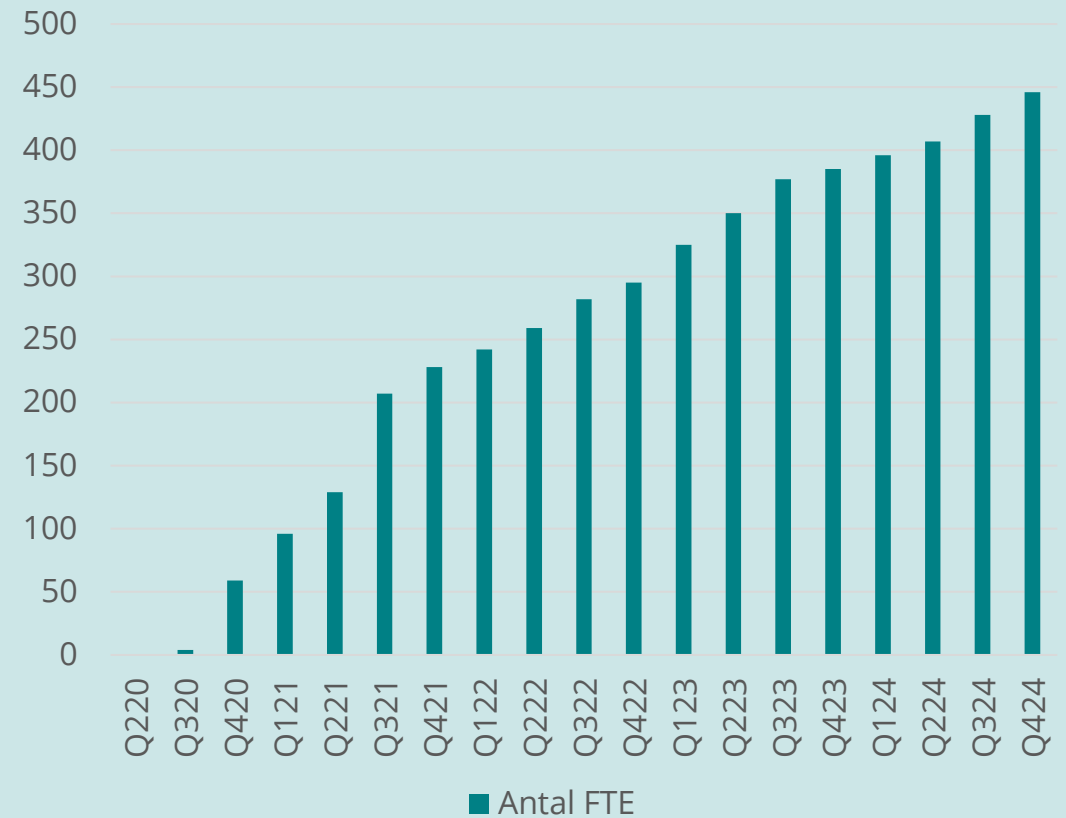
INMATIQ

INMATIQ är ett teknikbolag som specialiserar sig på smart automation för fastigheter och industri. Med djup kompetens och innovativa lösningar skapar vi energieffektiva, driftsäkra och användarvänliga system – från projektering till färdig lösning och långsiktig support. Genom teknikintegration och nära samarbete med kunden driver vi utvecklingen mot hållbara och optimerade anläggningar, **Beyond Automation**.

Snabb tillväxt – från 0 till 450 konsulter



Utveckling antal FTEs Intec



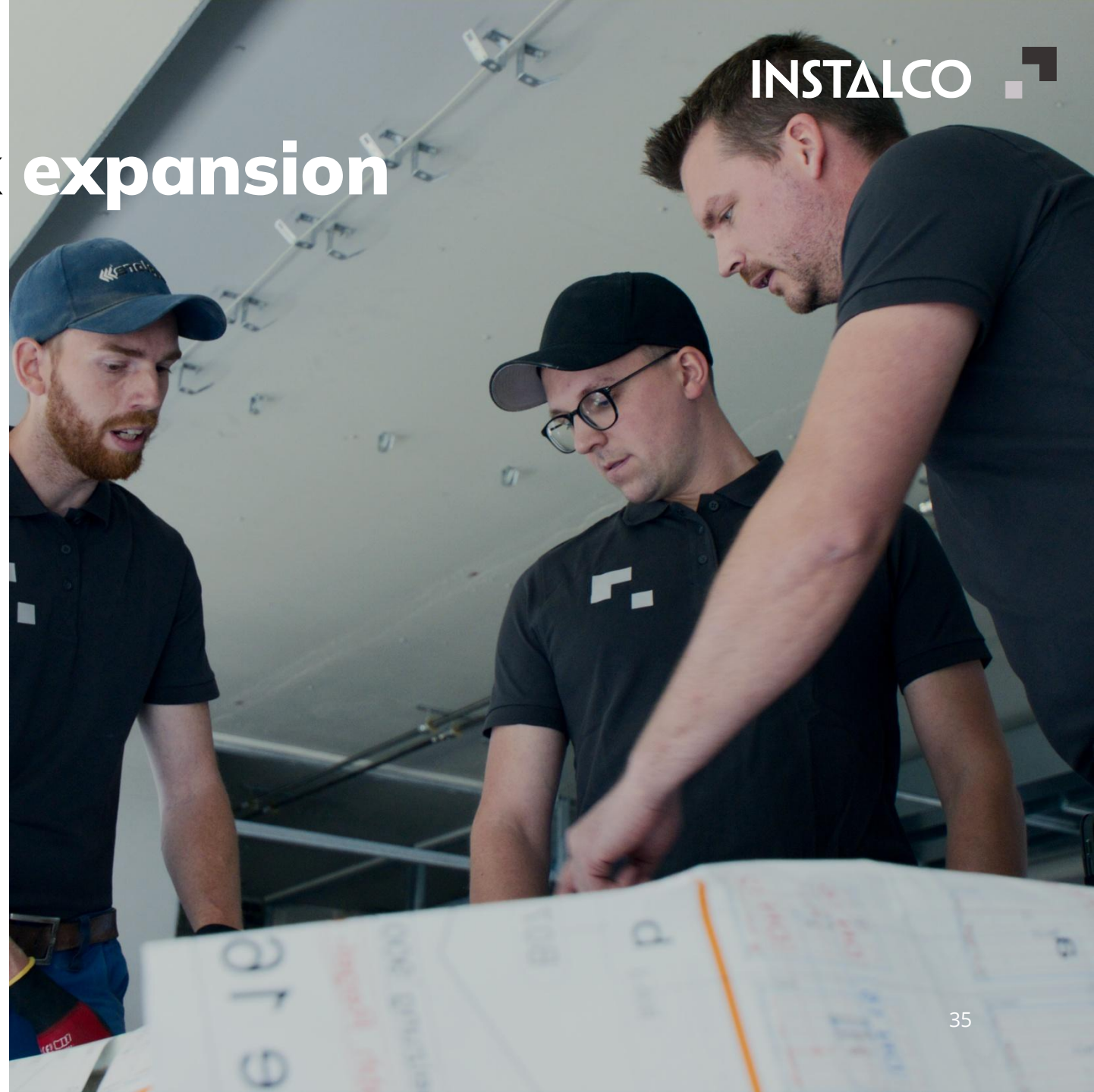
The FABRI Group Decentralized. Partnership-based. Long-term.



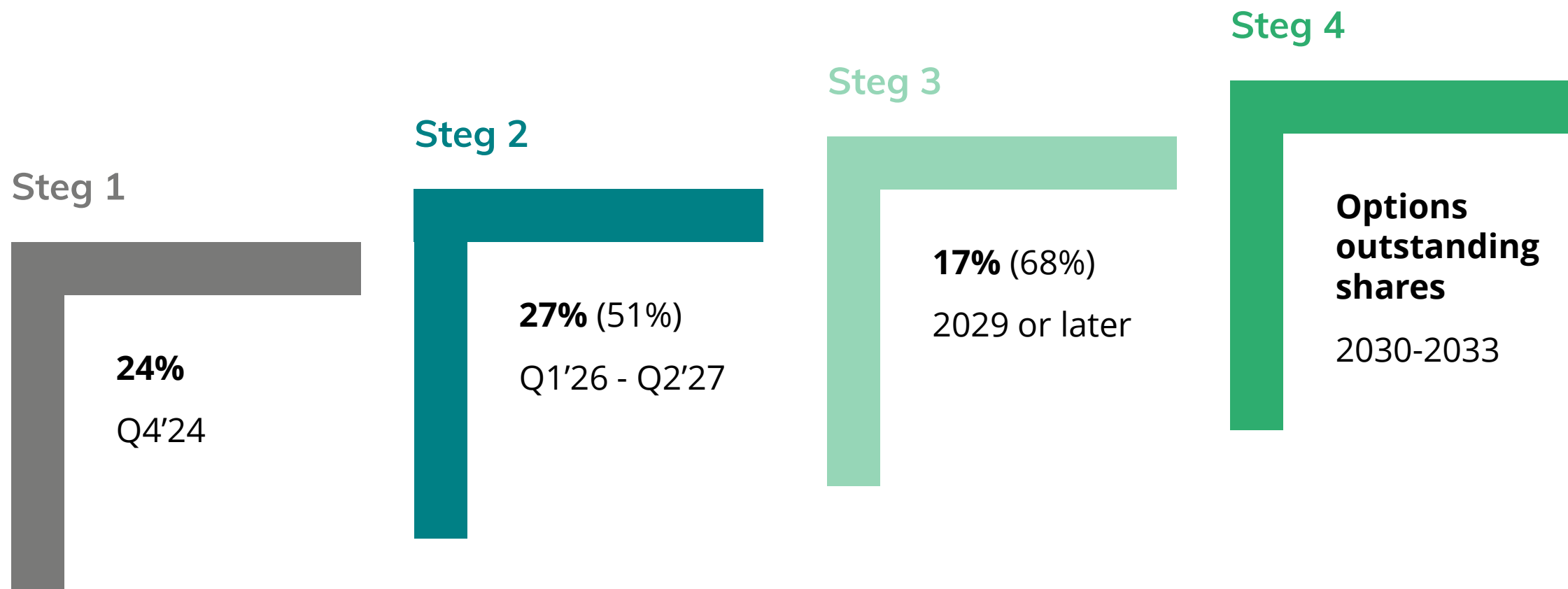
En plattform för tysk expansion

- Minoritetsförvärv av 24% i Fabri Gruppe november 2024 – med en plan för att bli majoritetsägare
- Ett litet Instalco i Tyskland med bas i Nürnberg – delade värderingar
- Snabbväxande, decentraliserad och förvärvsdriven koncern
- En av Europas största installationsmarknader
- En affär i fyra steg med delad risk och uppsida

Läs mer <https://instalco.se/media/wqqbqaow/expansion-into-germany-instalco-presentation-nov-13-2024.pdf>



Majoritetsägare i Fabri på sikt



Successiva insteg medan Fabri växer

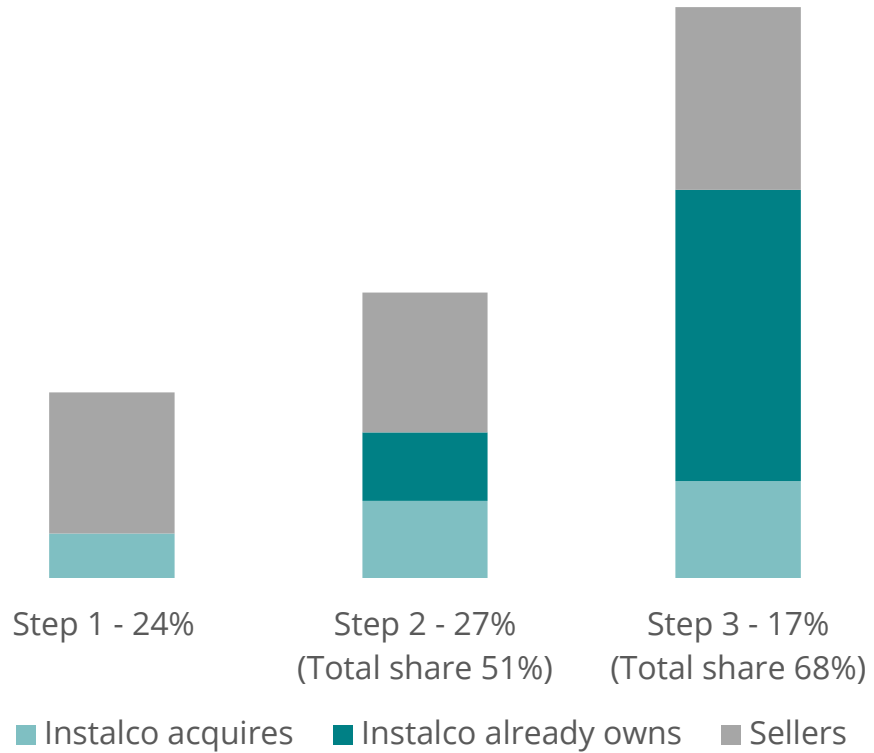


Diagram endast för illustrationsändamål



Hållbarhet – en del av affärsmodellen

Fokus på tjänster som skapar samhällsnytta, ökad energieffektivitet och hållbarhet

Fokus på tjänster som skapar samhällsnytta, ökad energieffektivitet och hållbarhet

- Solpaneler
- Energisparprogram
- Fastighetsautomation
- Värmepumpar
- Bergvärme
- Lågkonsumerande vattensystem
- Luftvärmewäxlare
- LED-belysning
- Laddstationer, laddstolpar
- Vatten- och luftreningssystem

Långsiktiga klimatmål

Långsiktigt

Nettonoll

Nettonollutsläpp av växthusgaser i hela värdekedjan till år 2045.

Medellångsiktigt

50%

Minska utsläppsintensiteten av växthusgaser i Scope 1 och 2 med 50 procent till 2030, med 2020 som basår.



Kriterier för ett Hållbarhetsklassat Instalco-projekt

1. Genomgång av Instalcos program **Trygg medarbetare**
2. Leverantörer har undertecknat **Instalcos uppförandekod för leverantörer**
3. Projektet bidrar till **klimatnytta**
4. **Leveransplan** har upprättats
5. **Källsortering** av material och avfallshantering
6. Kunden har erbjudits ett **hållbarhetsavtal/serviceavtal**



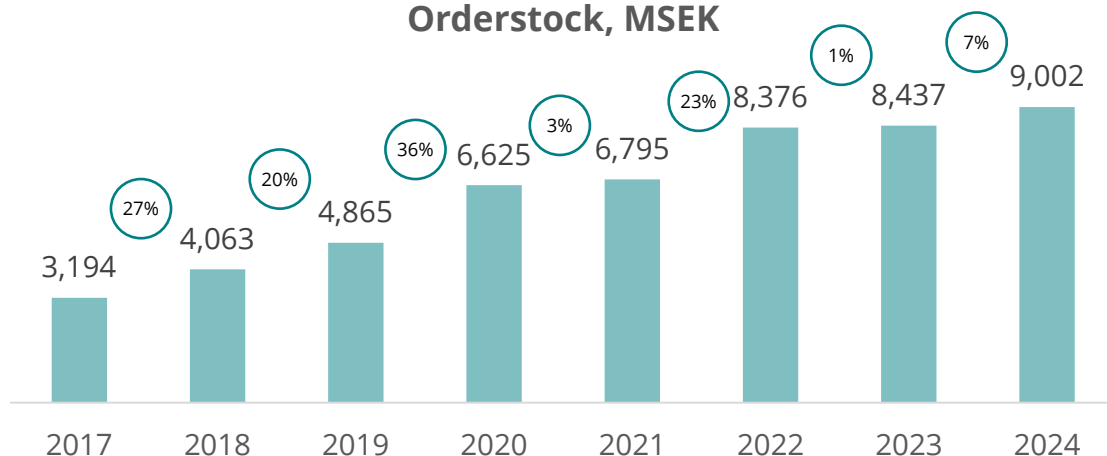
Framtiden

Kombination av stark tillväxt,
branschledande marginaler och
hög kassakonvertering

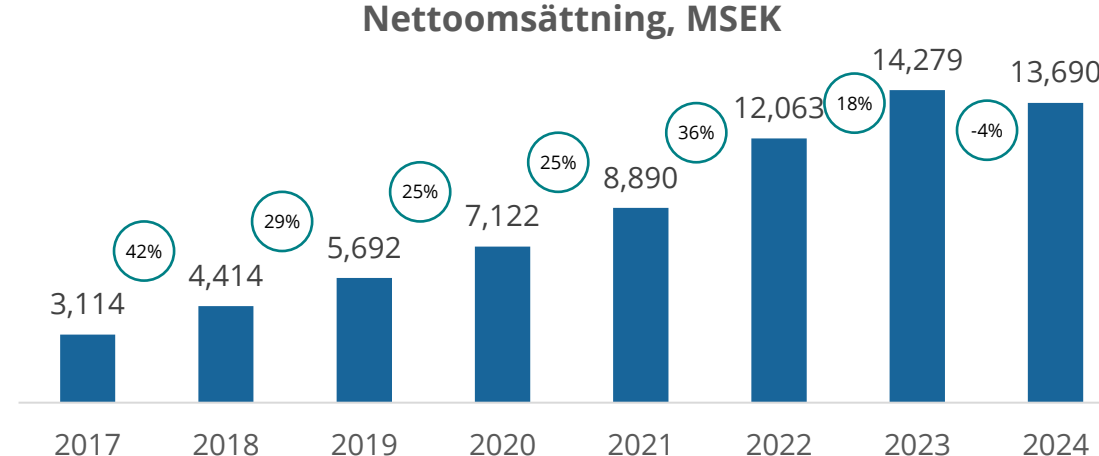
Finansiell historik – lönsam tillväxt

% Tillväxt mellan år

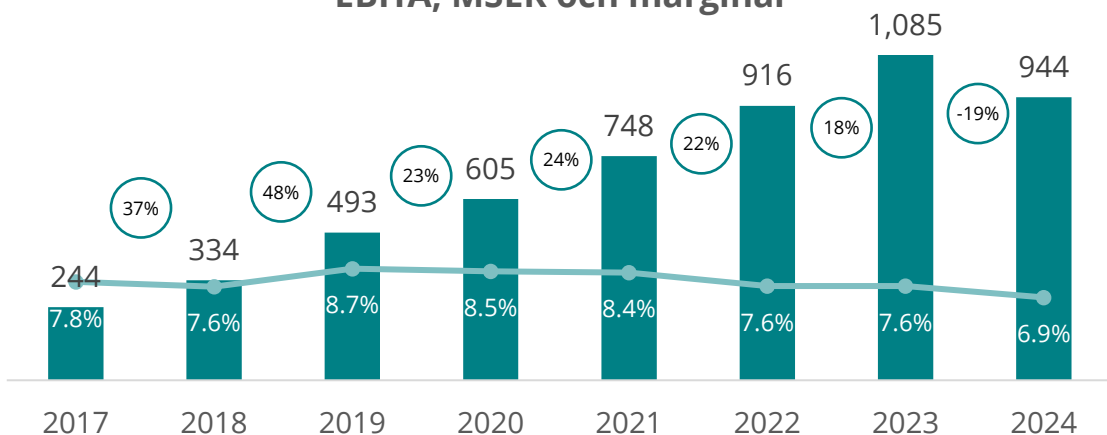
Orderstock, MSEK



Nettoomsättning, MSEK



EBITA, MSEK och marginal



Operativt kassaflöde, MSEK



Strategiska mål

Tillväxt

≥10%

Genomsnittlig försäljningstillväxt ska uppgå till minst 10 procent per år över en konjunkturcykel. Tillväxten ska ske såväl organiskt som genom förvärv.

Kassakonvertering

100%

Instalco har som mål att uppnå en kassakonverteringsgrad på 100 procent, mätt över en rullande tolv månaders period över en konjunkturcykel.

Utdelningspolicy

30%

Instalco har som målsättning att dela ut 30 procent av resultatet efter skatt.

Lönsamhet

8%

Instalco har som målsättning att uppnå en EBITA-marginal på 8,0 procent.

Kapitalstruktur (Nettoskuld/EBITDA)

2.5x

Instalcos nettoskuld i relation till EBITDA ska inte överstiga en kvot på 2,5.

Klimatmål

50%

Minskning av växthusgasutsläppsintensiteten i Scope 1 och 2 till 2030, med 2020 som basår. Nettonoll till 2045.

Prioriteringar

Startups



Verksamhets- utveckling & GoGr8



Insteg i Tyskland





INSTALCO

Installationer med samlad kraft