

## ANMERKUNGEN VON GERTERIC LINDQUIST, CEO UND KONZERNCHEF, ZUM ZWISCHENBERICHT 1, 2026

### Stabiles Rentabilitätswachstum eröffnet Möglichkeiten für Übernahmen

#### QUARTAL 1 2026

Insgesamt verlief der Jahresbeginn sowohl hinsichtlich der Nachfrage als auch der Ergebnisse weiterhin stabil.

Im fünften Quartal in Folge verzeichnen wir im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal ein solides organisches Wachstum, auch wenn die stärkere schwedische Krone diese Entwicklung schmälert.

Bei einem entsprechenden Vergleich haben sich auch das Betriebsergebnis und die operative Marge in fünf aufeinanderfolgenden Quartalen schrittweise verbessert. Die auferlegten und äußerst unvorhersehbaren Zölle konnten trotz offensichtlicher Schwierigkeiten in zweien unserer drei Geschäftsbereiche relativ gut aufgefangen werden; für NIBE Stoves hatten sie jedoch erhebliche negative Auswirkungen.

Die turbulente Lage in der Welt, die von bewaffneten Konflikten geprägt ist und bei der oft Öl und Gas die Hauptrolle spielen, hat zumindest zwei spürbare, aber gegensätzliche Auswirkungen gehabt. Einerseits haben die Konflikte dazu geführt, dass die Verbraucher beim Konsum weiterhin zurückhaltender sind und weniger in Investitionsgüter und den Kauf von Immobilien investieren. Andererseits haben die Konflikte dazu geführt, dass sich die Verbraucher in deutlich größerem Umfang von fossilen Brennstoffen als Heizungsalternativen abgewandt haben und stattdessen auf nachhaltigere Alternativen setzen.

Die positive Ergebnisentwicklung ist vor allem auf das organische Umsatzwachstum zurückzuführen, das auf einem starken Produktsortiment und einer breiten internationalen Präsenz, einer guten Kostendisziplin sowie einer verbesserten Produktivität beruht.

Die Ergebnisse des ersten Quartals entsprechen unserer Einschätzung, dass sich das traditionelle saisonale Muster wieder eingestellt hat, was eine schrittweise Verbesserung von Quartal zu Quartal und damit ein stärkeres zweites Halbjahr im Vergleich zum ersten bedeutet.

Dank zielgerichtet investierter Anlagen, eines kaum zu übertreffenden Produktsortiments und einer äußerst motivierten Belegschaft blicken wir mit großer Zuversicht in die Zukunft. Das stabile Rentabilitätswachstum ebnet zudem den Weg für eine Rückkehr zu einer offensiveren Übernahmestrategie.

#### GESCHÄFTSBEREICH CLIMATE SOLUTIONS

Wir nehmen mit Freude die Entwicklung des Geschäftsbereichs sowohl im Segment der Einfamilienhäuser als auch im Segment der Gewerbeimmobilien zur Kenntnis.

In Europa verzeichnete der Markt für Wärmepumpen für Einfamilienhäuser mit wasserbasierten Heizungen ein Wachstum von deutlich über 10 %, was gut mit dem Wachstum des Geschäftsbereichs selbst übereinstimmt. Auch der Markt für Produkte für den gewerblichen Immobiliensektor verzeichnete ein gutes Wachstum, wenn auch nicht ganz in demselben Maße.

In den USA ist die Nachfrage nach Wärmepumpen für Einfamilienhäuser, wie erwartet, infolge der gestrichenen Subventionen zurückgegangen. Der Rückgang fällt jedoch geringer aus als erwartet. Für Gewerbeimmobilien bleiben hingegen die Subventionen für die Installation von Wärmepumpen erhalten, was sich weiterhin positiv auf die Nachfrage auswirkt. Insgesamt kann der Geschäftsbereich daher auch auf dem nordamerikanischen Markt ein anhaltendes Wachstum verzeichnen.

Das Wachstum bei Warmwasserbereitern und Fernwärmanlagen war, wie schon zuvor, eher verhalten.

Die positive Entwicklung sowohl des Betriebsergebnisses als auch der operativen Marge bestärkt uns in unserer Einschätzung, dass wir auf Jahresbasis und wie bereits angekündigt eine operative Marge deutlich innerhalb der Spanne von 13 bis 15 % erzielen werden, was der gut dokumentierten Kapazität des Geschäftsbereichs für diese operative Marge entspricht. Dabei sollte man auch bedenken, dass die Abschreibungen deutlich höher ausfallen werden als in den Vorjahren.

## **GESCHÄFTSBEREICH ELEMENT**

Auch dieser Geschäftsbereich entwickelt sich zufriedenstellend und wächst im Einklang mit dem Wachstum sowohl des Schienenverkehrs als auch der Wärmepumpen#, Prozess- und Halbleiterindustrie.

Schritt für Schritt bewegen wir uns auf eine stärker elektrifizierte und digitalisierte Gesellschaft zu, was strategisch und produktmäßig perfekt zu uns passt. Die umfangreichen Investitionen, die wir in den letzten Jahren getätigt haben, konzentrierten sich gerade auf diese Segmente.

Die unsichere Weltlage hat hingegen dazu geführt, dass sich der Markt für Industrie- und Haushaltsgeräte zurückhaltend gezeigt hat.

Die Entwicklung des Betriebsergebnisses und der operativen Marge im Quartal bestärkt uns in unserer Einschätzung, dass wir auf Jahresbasis eine operative Marge im Bereich von 8 bis 11 % erzielen können, was der gut dokumentierten Kapazität des Geschäftsbereichs für diese operative Marge entspricht.

## **GESCHÄFTSBEREICH STOVES**

NIBE Stoves sieht sich aus verschiedenen Gründen weiterhin mit schwierigen Rahmenbedingungen konfrontiert.

In Europa hatten die geopolitischen Unruhen einen dämpfenden Effekt auf den Konsum von langlebigen Gebrauchsgütern.

In Nordamerika, wo die Nachfrage nach Kaminprodukten relativ stabil geblieben ist, wurde kein vergleichbarer Effekt festgestellt. Die im Jahr 2025 eingeführten Zölle zwischen den USA und Kanada haben sich hingegen nachteilig auf den Geschäftsbereich ausgewirkt, da die gesamte Herstellung von Produkten für den nordamerikanischen Markt in Kanada erfolgt, während der Großteil davon in den USA verkauft wird. Die Zölle konnten jedoch teilweise durch Preiserhöhungen ausgeglichen werden.

Die weitere drastische Erhöhung des Zollsatzes, die nun ab Ende März/Anfang April dieses Jahres zusätzlich auf das gesamte Endprodukt erhoben wird, das in die USA importiert wird, wird sich nur schwer ausgleichen lassen, ohne Marktanteile zu verlieren.

Unser Ziel, den Geschäftsbereich im Jahr 2026 wieder auf ein Niveau im Bereich von 10 bis 13 % zu bringen – was der gut dokumentierten Kapazität des Geschäftsbereichs für diese operative Marge entspricht –, ist angesichts der weiteren Zollerhöhung als nahezu

unmöglich anzusehen, die sich auf das Jahr gerechnet auf etwa 150 MSEK belaufen wird. Unser Ziel ist es natürlich, alles in unserer Macht Stehende zu tun, um die Auswirkungen der Zollsituation abzumildern, doch eine realistischere Einschätzung auf kurze Sicht ist eine operative Marge im Bereich von 6 bis 8 %.

## **SONSTIGE ANGABEN**

Im Februar wurde der Betrieb des englischen Unternehmens Elementation übernommen, das Spezialelemente zur Verwendung bei hohen Temperaturen, unter anderem für Öfen, herstellt. Nach Ablauf des Quartals wurde das Industrieunternehmen Elmatic in Wales übernommen. Die Übernahme stärkt unsere Position als einer der führenden Anbieter von elektrischen Heizungs- und Steuerungssystemen in Großbritannien. Beide Übernahmen werden im Geschäftsbereich NIBE Element ausgewiesen. Die Kaufpreise werden nicht aufgeführt, da die erworbenen Unternehmen nur einen geringen Teil des NIBE-Konzerns ausmachen.

## **AUSBLICK FÜR 2026**

Unsere Unternehmensphilosophie und unser starkes Produktprogramm, das auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist, sind zeitgemäß. Unsere Voraussetzungen für ein weiterhin offensives Auftreten im Akquisitionsbereich sind gut. Die internen Anstrengungen zur Effizienzsteigerung zusammen mit zielgerichtet investierten Anlagen und sorgfältiger Kostenkontrolle bürden für weiterhin gute Margen. Alle Geschäftsbereiche haben eine breite geografische Streuung, die uns weniger anfällig für regionale Abschwächungen der Nachfrage macht. Unsere dezentrale Organisation mit eigenständigen Einheiten hat sich bewährt und schafft die Voraussetzungen für eine hohe Motivation und Flexibilität. Die Auswirkungen der aktuellen Sicherheitslage weltweit, der Währungsentwicklung und der volatilen Preisentwicklung bei den verschiedenen Energieträgern sind hingegen schwer einzuschätzen. Unserer Gewohnheit und Erfahrung entsprechend sind wir optimistisch, was unsere Entwicklung sowohl 2026 als auch langfristig angeht, auch wenn die Situation, wie oben beschrieben, schwer zu beurteilen ist.

Markaryd, 19. Mai 2026

Gerteric Lindquist  
*CEO*