

Nimlas lanserar uppdaterat varumärke på koncern- och landsnivå för att accelerera tillväxten

Stockholm, 22 oktober 2025. Nimlas, ett av de ledande företagen inom tekniska installationer i Norden, lanserar idag ett uppdaterat varumärke för att stödja sin "2-20-2"-tillväxtstrategi. Det nya varumärket implementeras på både koncern- och landsnivå, vilket innebär att Sandbäckens, QMG och Konstel byter namn till Nimlas. De lokala installationsbolagen fortsätter att bedriva sina verksamheter under egna varumärken.

Nimlas har haft snabb, lönsam tillväxt de senaste fyra åren och ökat omsättningen från 1,5 miljarder SEK år 2021 till över 10 miljarder SEK i pro forma-omsättning 2025. Efter att ha förvärvat och integrerat tre plattformar – Sandbäckens i Sverige, QMG i Finland och Konstel i Norge – samlar Nimlas idag närmare 140 lokala installationsbolag och 5 000 medarbetare. Alla arbetar enligt Nimlas-modellen, en operativmodell som kombinerar decentralisering och integration för att bygga det bästa Nimlas på alla nivåer med fokus på snabbhet, kvalitet och lönsamhet.

Nu uppdaterar Nimlas sitt varumärke på koncern- och landsnivå för att accelerera sin "2-20-2"-strategi med målet att nå 2 miljarder SEK i EBITA, 20 miljarder SEK i omsättning och expandera till två nya marknader till 2029. Sandbäckens, QMG och Konstel byter namn till Nimlas, medan alla lokala installationsbolag fortsätter att bedriva sina verksamheter under egna namn och varumärken.

"Nimlas är platsen där drivna personer snörar på sig arbetsskorna. Vårt uppdaterade varumärke är inte bara ett nytt utseende, det är en tydlig signal för vilka vi är och vart vi är på väg. Nimlas är ett installationsbolag ut i fingerspetsarna, och det nya varumärket gör oss starkare tillsammans", säger Christoffer Järkeborn, vd för Nimlas Group, och fortsätter:

"Samtidigt är jag övertygad om att vd betyder vd. Att sälja sitt bolag till Nimlas innebär att entreprenörer behåller fullt ägandeskap över den lokala verksamheten, inklusive namn, varumärke, resultat, team, kunder och projekt. Samtidigt får man styrkan, stödet och systemen från en större koncern. Vår roll är att hjälpa bra installationsbolag att bli bäst."

En grundprincip hos Nimlas är att sätta lönsamheten först, och företaget har stärkt sin lönsamhet år efter år trots utmanande marknadsförhållanden. En framgångsfaktor är att Nimlas gjort strategiska investeringar i sin operativa motor, som byggs på rätt människor, rätt modell och rätt verktyg. Nimlas samlar personer som lever och andas installation och har en robust modell med decentraliserad verksamhet och starka stödfunktioner inom ekonomi, HR, inköp och juridik, samt smarta verktyg som gör att installatörer kan fokusera på sin kärnverksamhet.

"Nimlas kommer fortsätta vara det vinnande laget tack vare kombinationen av våra starka kundrelationer och vår operativa motor, som har kapacitet att accelerera vår tillväxt och prestationer utan gränser. Vi kommer ligga steget före konkurrenterna när racet mot våra '2-20-2'-mål fortsätter", säger Christoffer Järkeborn.

Nimlas.

Om Nimlas

Nimlas är på väg att bli det mest framgångsrika företaget inom tekniska installationer och samlar närmare 140 bolag och 5 000 medarbetare i Sverige, Norge och Finland. Koncernen erbjuder ett komplett utbud av tekniska installationstjänster, inklusive el, VS, ventilation, automation, brandsäkerhet och andra relaterade tjänster. Nimlas har en pro forma-omsättning på 10 miljarder SEK 2025 och ägs av KLAR Partners.