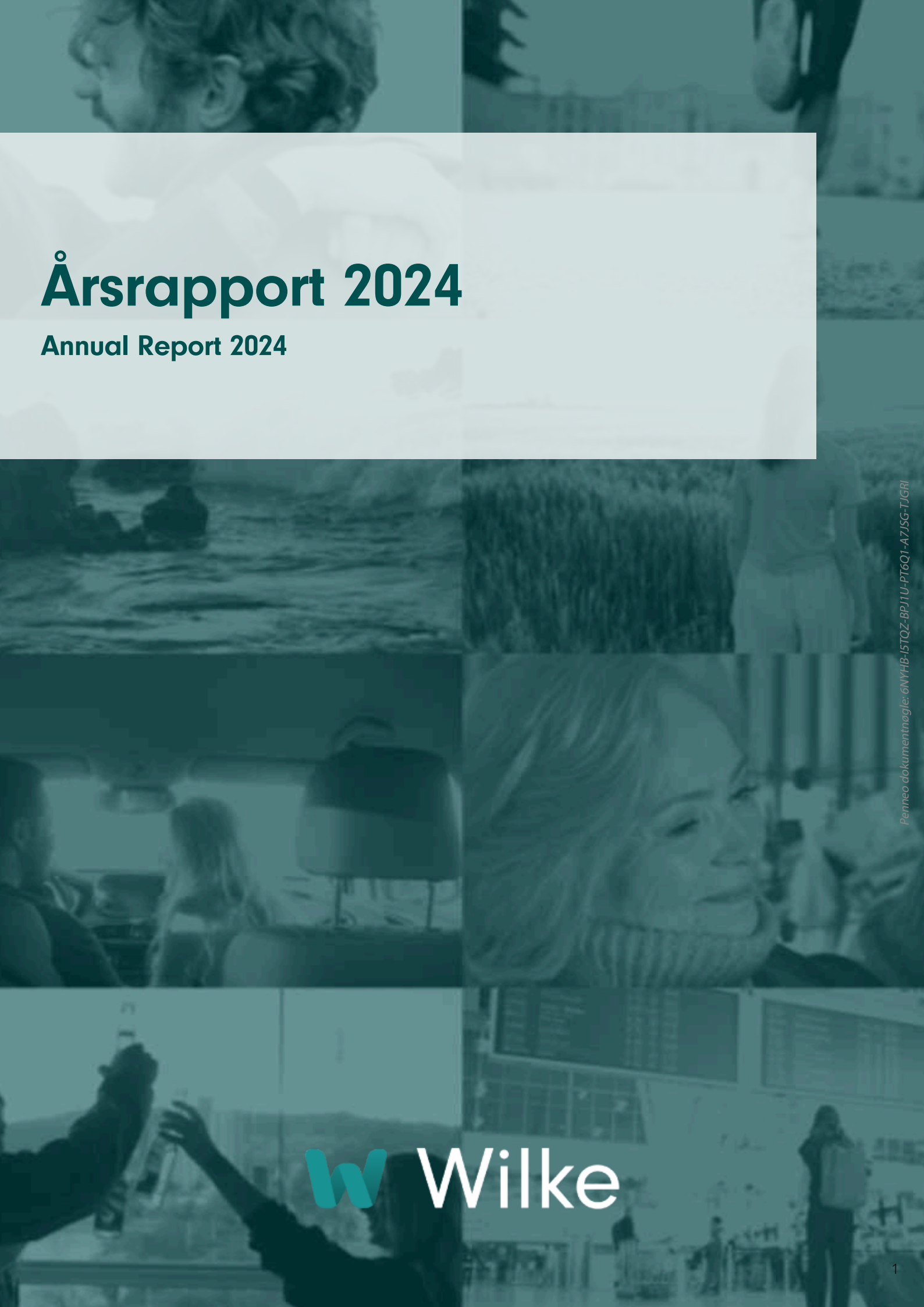


Årsrapport 2024

Annual Report 2024

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Wilke

Wilke A/S

Gråbrødrepassagen 9 2.,
5000 Odense C

CVR-nr. 21 83 04 45
CVR no. 21 83 04 45

Årsrapport for 2024
Annual report for 2024

Årsrapporten er fremlagt og godkendt på selskabets ordinære generalforsamling den
Adopted at the annual general meeting on

12. maj 2025

Underskrives digitalt
Signed digitally
Brian Blomholt
Dirigent

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Indholdsfortegnelse

PÅTEGNINGER / ENDORSEMENTS

Ledelsespåtegning / Statement by management on the annual report	5
Den uafhængige revisors revisionspåtegning / Independent auditor's report	6

LEDELSESBERETNING / MANAGEMENT'S REVIEW

Selskabsoplysninger / Company Information	4
Ledelsesberetning / Management's review	11 + 12
Strategi og kultur i Wilke / Strategy & Culture in Wilke	13 + 14
Udvalgte kunder / Selected customers	15
Triggerbaseret kommunikation / Trigger-based communication	16 + 17
Videndeling / Knowledge sharing	18 + 19
Case: Boehringer Ingelheim	20 + 21
Case: Photoncycle	22 + 23
Case: Det Kongelige Teater	24 + 25
Livet i Wilke / Life in Wilke	26 + 27
Partnerskaber / Partnerships	28
En kompetent IT-platform / A competent IT Platform	29

ÅRSREGNSKAB / ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS

Resultatopgørelse 1. januar - 31. december / Income statement 1 January - 31 December	31
Balance 31. december	32
Egenkapitalopgørelse / Statement of changes in equity	36
Noter til årsrapporten / Notes to the annual report	37
Anvendt regnskabspraksis / Accounting practices applied	45

DISCLAIMER

The English part of this parallel document in Danish and English is an unofficial translation of the original Danish text. In the event of disputes or misunderstandings arising from the interpretation of the translation, the Danish language version shall prevail.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Selskabsoplysninger
Company information

SELSKABET / THE COMPANY

Wilke A/S
Gråbrødrepassagen 9, 2.
5000 Odense C

CVR-nr.: 21 83 04 45

Regnskabsår: 1. januar - 31. december

Financial year: 1 January - 31 December

Stiftet: 29. juni 1999

Founded: 29 June 1999

Hjemsted: Odense Kommune

Registered office: Odense Municipality

BESTYRELSE / BOARD OF DIRECTORS

Kaspar Jänes, formand

Dovilė Končak

Morten Steen Schrøder

Jakob Fiellau-Nikolajsen

DIREKTION / MANAGEMENT

Brian Blomholt

Stine Halberg

REVISION / AUDITOR

Baker Tilly Denmark
Godkendt Revisionspartnerselskab
Hjallesevej 126
5230 Odense M

ADVOKAT / LAWYER

Njord Law Firm
Pilestræde 58
1112 København K

PENGEINSTITUT / BANK DETAILS

Nykredit
Munkebjergvænget 1
5230 Odense M

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Ledelsespåtegning
Statement by management on the annual report

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt årsrapporten for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2024 for Wilke A/S.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2024 og resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2024.

Ledelsesberetningen indeholder efter vores opfattelse en retvisende redegørelse for de forhold, beretningen omhandler.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

The supervisory board and executive board have today discussed and approved the annual report of Wilke A/S for the financial year 1 January - 31 December 2024.

The annual report is prepared in accordance with the Danish Financial Statements Act.

In our opinion, the financial statements give a true and fair view of the company's financial position at 31 December 2024 and of the results of the company's operations for the financial year 1 January - 31 December 2024.

In our opinion, management's review includes a fair review of the matters dealt with in the management's review.

Management recommends that the annual report should be approved by the company in general meeting.

Odense C, den 12. maj 2025
Odense C, May 12, 2025

Direktion
Executive board

Stine Halberg
adm. direktør
CEO

Brian Blomholt
direktør
director

Bestyrelse
Supervisory board

Kaspar Jänes
formand
chairman

Dovile Koncak

Jakob Fiellau-Nikolajsen

Morten Steen Schrøder

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Den uafhængige revisors revisionspåtegning
Independent auditor's report

Til kapitalejerne i Wilke A/S

Konklusion

Vi har revideret årsregnskabet for Wilke A/S for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2024, der omfatter anvendt regnskabspraksis, resultatopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse og noter. Årsregnskabet udarbejdes efter årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2024 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2024 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Grundlag for konklusion

Vi har udført vores revision i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark. Vores ansvar ifølge disse standarder og krav er nærmere beskrevet i revisionspåtegningens afsnit "Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet". Vi er uafhængige af selskabet i overensstemmelse med International Ethics Standards Board for Accountants' internationale retningslinjer for revisorers etiske adfærd (IESBA's Code) og de yderligere etiske krav, der er gældende i Danmark, ligesom vi har opfyldt vores øvrige etiske forpligtelser i henhold til disse krav og IESBA Code. Det er vores opfattelse, at det opnåede revisionsbevis er tilstrækkeligt og egnet som grundlag for vores konklusion.

Ledelsens ansvar for årsregnskabet

Ledelsen har ansvaret for udarbejdelsen af et årsregnskab, der giver et retvisende billede i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser for nødvendig for at udarbejde et årsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

To the shareholders of Wilke A/S

Opinion

We have audited the financial statements of Wilke A/S for the financial year 1 January - 31 December 2024, which comprise a summary of significant accounting policies, income statement, balance sheet, statement of changes in equity and notes. The financial statements are prepared under the Danish Financial Statements Act.

In our opinion, the financial statements give a true and fair view of the company's financial position at 31 December 2024 and of the results of the company's operations for the financial year 1 January - 31 December 2024 in accordance with the Danish Financial Statements Act.

Basis for Opinion

We conducted our audit in accordance with International Standards on Auditing (ISAs) and the additional requirements applicable in Denmark. Our responsibilities under those standards and requirements are further described in the "Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements" section of our report. We are independent of the company in accordance with the International Ethics Standards Board for Accountants' Code of Ethics for Professional Accountants (IESBA Code) and the additional requirements applicable in Denmark, and we have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements and IESBA Code. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Management's responsibilities for the financial statements

Management is responsible for the preparation of financial statements, that give a true and fair view in accordance with the Danish Financial Statements Act and for such internal control as management determines is necessary to enable the preparation of the financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Den uafhængige revisors revisionspåtegning
Independent auditor's report

Ved udarbejdelsen af årsregnskabet er ledelsen ansvarlig for at vurdere selskabets evne til at fortsætte driften, at oplyse om forhold vedrørende fortsat drift, hvor dette er relevant, samt at udarbejde årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift, medmindre ledelsen enten har til hensigt at likvidere selskabet, indstille driften eller ikke har andet realistisk alternativ end at gøre dette.

Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet

Vores mål er at opnå høj grad af sikkerhed for, om årsregnskabet som helhed er uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, og at afgive en revisionspåtegning med en konklusion. Høj grad af sikkerhed er et højt niveau af sikkerhed, men er ikke en garanti for, at en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, altid vil afdække væsentlig fejlinformation, når sådan findes. Fejlinformationer kan opstå som følge af besvigelser eller fejl og kan betragtes som væsentlige, hvis det med rimelighed kan forventes, at de enkeltvis eller samlet har indflydelse på de økonomiske beslutninger, som regnskabsbrugerne træffer på grundlag af årsregnskabet.

Som led i en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, foretager vi faglige vurderinger og opretholder professionel skepsis under revisionen. Herudover:

- Identificerer og vurderer vi risikoen for væsentlig fejlinformation i årsregnskabet, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, udformer og udfører revisionshandlinger som reaktion på disse risici samt opnår revisionsbevis, der er tilstrækkeligt og egnet til at danne grundlag for vores konklusion. Risikoen for ikke at opdage væsentlig fejlinformation forårsaget af besvigelser er højere end ved væsentlig fejlinformation forårsaget af fejl, idet besvigelser kan omfatte sammensværgelser, dokumentfalsk, bevidste udeladelser, vildledning eller tilsidesættelse af intern kontrol.

In preparing the financial statements, management is responsible for assessing the company's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern and using the going concern basis of accounting in preparing the financial statements unless management either intends to liquidate the company or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.

Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with ISAs and the additional requirements applicable in Denmark will always detect a material misstatement when it exists. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these financial statements.

As part of an audit conducted in accordance with ISAs and the additional requirements applicable in Denmark, we exercise professional judgement and maintain professional scepticism throughout the audit. We also:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Den uafhængige revisors revisionspåtegning
Independent auditor's report

- Opnår vi forståelse af den interne kontrol med relevans for revisionen for at kunne udforme revisionshandlinger, der er passende efter omstændighederne, men ikke for at kunne udtrykke en konklusion om effektiviteten af selskabets interne kontrol.

- Tager vi stilling til, om den regnskabspraksis, som er anvendt af ledelsen, er passende, samt om de regnskabsmæssige skøn og tilknyttede oplysninger, som ledelsen har udarbejdet, er rimelige.

- Konkluderer vi, om ledelsens udarbejdelse af årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift er passende, samt om der på grundlag af det opnåede revisionsbevis er væsentlig usikkerhed forbundet med begivenheder eller forhold, der kan skabe betydelig tvivl om selskabets evne til at fortsætte driften. Hvis vi konkluderer, at der er en væsentlig usikkerhed, skal vi i vores revisionspåtegning gøre opmærksom på oplysninger herom i årsregnskabet eller, hvis sådanne oplysninger ikke er tilstrækkelige, modificere vores konklusion. Vores konklusioner er baseret på det revisionsbevis, der er opnået frem til datoen for vores revisionspåtegning. Fremtidige begivenheder eller forhold kan dog medføre, at selskabet ikke længere kan fortsætte driften.

- Tager vi stilling til den samlede præsentation, struktur og indhold af årsregnskabet, herunder noteoplysningerne, samt om årsregnskabet afspejler de underliggende transaktioner og begivenheder på en sådan måde, at der gives et retvisende billede heraf.

- Obtain an understanding of internal control relevant to the audit in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the company's internal control.

- Evaluate the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates and related disclosures made by management.

- Conclude on the appropriateness of management's use of the going concern basis of accounting in preparing the financial statements and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the company's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in our auditor's report to the related disclosures in the financial statements or, if such disclosures are inadequate, to modify our opinion. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the company to cease to continue as a going concern.

- Evaluate the overall presentation, structure and contents of the financial statements, including the disclosures, and whether the financial statements represent the underlying transactions and events in a manner that gives a true and fair view.

Vi kommunikerer med den øverste ledelse om blandt andet det planlagte omfang og den tidsmæssige placering af revisionen samt betydelige revisionsmæssige observationer, herunder eventuelle betydelige mangler i intern kontrol, som vi identificerer under revisionen.

We communicate with those charged with governance regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

Udtalelse om ledelsesberetningen

Ledelsen er ansvarlig for ledelsesberetningen.

Statement on management's review

Management is responsible for management's review.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Den uafhængige revisors revisionspåtegning
Independent auditor's report

Vores konklusion om årsregnskabet omfatter ikke ledelsesberetningen, og vi udtrykker ingen form for konklusion med sikkerhed om ledelsesberetningen.

Our opinion on the financial statements does not cover management's review, and we do not express any form of assurance conclusion thereon.

I tilknytning til vores revision af årsregnskabet er det vores ansvar at læse ledelsesberetningen og i den forbindelse overveje, om ledelsesberetningen er væsentligt inkonsistent med årsregnskabet eller vores viden opnået ved revisionen eller på anden måde synes at indeholde væsentlig fejlinformation.

In connection with our audit of the financial statements, our responsibility is to read management's review and, in doing so, consider whether management's review is materially inconsistent with the financial statements or our knowledge obtained during the audit, or otherwise appears to be materially misstated.

Vores ansvar er derudover at overveje, om ledelsesberetningen indeholder krævede oplysninger i henhold til årsregnskabsloven.

Moreover, it is our responsibility to consider whether management's review provides the information required under the Danish Financial Statements Act.

Baseret på det udførte arbejde er det vores opfattelse, at ledelsesberetningen er i overensstemmelse med årsregnskabet og er udarbejdet i overensstemmelse med årsregnskabslovens krav. Vi har ikke fundet væsentlig fejlinformation i ledelsesberetningen.

Based on the work we have performed, we conclude that management's review is in accordance with the financial statements and has been prepared in accordance with the requirements of the Danish Financial Statements Act. We did not identify any material misstatement of management's review.

Odense, den 12. maj 2025
Odense, May 12, 2025

Baker Tilly Denmark
Godkendt Revisionspartnerselskab
CVR-nr. 35 25 76 91
CVR no. 35 25 76 91

Ole Schmidt
Registreret revisor

mne17323
mne17323

Martin Fruergaard Knudsen
Statsautoriseret revisor

mne50621
mne50621

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Ledelsesberetning
Management's review

Selskabets væsentligste aktiviteter

Selskabets formål er at lave markedsanalyse og dermed beslægtet virksomhed.

Udviklingen i aktiviteter og økonomiske forhold

Selskabets resultatopgørelse for 2024 udviser et overskud på kr. 3.063.696, og selskabets balance pr. 31. december 2024 udviser en egenkapital på kr. 5.506.464.

Betydningsfulde hændelser, som er indtruffet efter regnskabsårets afslutning

Der er efter regnskabsårets afslutning ikke indtruffet begivenheder, som væsentligt vil kunne påvirke selskabets finansielle stilling.

Business review

The objective of the company is to do market- and customer reseach and related other activities.

Financial review

The company's income statement for the year ended 31 December 2024 shows a profit of kr. 3.063.696, and the balance sheet at 31 December 2024 shows equity of kr. 5.506.464.

Significant events occurring after the end of the financial year

No events have occurred after the balance sheet date which could significantly affect the company's financial position.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Et stærkt comeback i 2024

2024 har været et år med genopbygning og fornyet styrke for Wilke A/S. Efter et udfordrende andet halvår i 2023, præget af et cyberangreb, har vi i 2024 lagt denne periode bag os. Vi står i dag stærkere, både organisatorisk og operationelt, og er bedre rustet til at håndtere den uforudsigelighed, som mange virksomheder møder i dag. Vores erfaringer har vi aktivt delt på en række seminarer, hvor vi har bidraget med viden om vigtigheden af et robust kriseberedskab, høj IT-sikkerhed og ikke mindst, hvordan et stærkt ledelsesteam kan bidrage til at vende udfordringer til styrke.

ØKONOMISKE RESULTATER

På det økonomiske plan har 2024 budt på et tilfredsstillende resultat. Wilke A/S realiserede en omsætning (inkl. andre driftsindtægter) på 60 mio. kr. og en EBITDA på 5,0 mio. kr., hvilket bringer os tilbage på det niveau, vi historisk har præsteret, når vi ser bort fra det ekstraordinære 2023. Dette resultat afspejler vores evne til at genvinde stabilitet og momentum i markedet.

STRATEGISK FOKUS I 2024

I 2024 har vores strategiske indsats været centreret omkring tre nøgleområder:

- Skabelse af stabilitet og fremadskuende retning
- Forankring af det nye ledelsesteam etableret i begyndelsen af året
- At sikre, at Wilke er et attraktivt sted at arbejde – og et værdifuldt sted at være kunde

Vores ambition i 2024 har været at styrke Wilke som et førende videncenter med høje faglige og strategiske kompetencer. Vi ønsker at være en betroet rådgiver for vores kunder – én, der både forstår og tør udfordre deres forretning med henblik på at skabe vækst og værdi, baseret på dybe kundeindsigter.

Denne tilgang har båret frugt, og i 2024 har vi vundet en række større projekter, herunder:

Et globalt projekt for Jysk, et omfattende segmenteringsprojekt for Jyllands-Posten, flere strategiske projekter for danske fagforeninger, en række opgaver i den finansielle sektor, et stort segmenteringsprojekt for Letbanen samt udvikling af en kandidattest til Europa-Parlamentsvalget for Dansk Industri, som blev taget af hele 36.055 personer.

KUNDETILFREDSHED OG KUNDEFOKUS

Kundetilfredshed er et centralt element i vores forretningsstrategi. Vi er stolte over, at vi i 2024 endnu engang har kunne øge Net Promoter Scoren (NPS) fra et i forvejen højt niveau. I 2024 lander NPS på 70 på tværs af alle projekter – dette er 2 point mere end i 2023. Denne høje score bekræfter vores fokus på at levere indsigt og løsninger, som skaber reel værdi og forankring i kundernes organisationer.

Vi stræber efter at være en partner, som holder hvad vi lover, og som skaber resultater, der gør en forskel i vores kunders strategiske udvikling.

MEDARBEJDERTRIVSEL OG KULTUR

Vores medarbejdere er vores vigtigste aktiv, og vi arbejder målrettet på at skabe en kultur, hvor tryghed, udvikling og samarbejde er i centrum. Vi måler medarbejdertilfredshed (eNPS) to gange årligt, og vores ambition er klar: Wilke skal være en arbejdsplads, man er stolt af at være en del af – og har lyst til at anbefale til andre.

SAMARBEJDET MED RAIT GROUP

Siden Wilke blev en del af Rait Group i sommeren 2023, har vi løbende styrket samarbejdet på tværs af landene. I 2024 har vi i tæt samarbejde med Rait i Sverige og Letland bidraget til en række strategiske segmenteringsprojekter i både Sverige og Baltikum på JUNG og Go3. Det internationale samarbejde giver os adgang til nye markeder og kompetencer, og vi ser frem til at udvikle dette yderligere i de kommende år.

Stine Halberg

GROUP CEO I RAIT GROUP



Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

A strong comeback in 2024

2024 has been a year of rebuilding and renewed strength for Wilke A/S. After a challenging second half of 2023, characterised by a cyber attack, we have put this period behind us in 2024. We are stronger today, both organisationally and operationally, and are better equipped to handle the unpredictability that many companies face today. We have actively shared our experiences at a number of seminars where we have contributed knowledge about the importance of robust crisis preparedness, high IT security and, not least, how a strong management team can help turn challenges into strengths.

FINANCIAL RESULTS

In financial terms, 2024 was a satisfactory year in terms of results. Wilke A/S realised revenue (including other operating income) of DKK 60 million and EBITDA of DKK 5.0 million, which brings us back to the level we have historically performed, excluding the extraordinary 2023. This result reflects our ability to regain stability and momentum in the market.

STRATEGIC FOCUS IN 2024

In 2024, our strategic efforts have been centred around three key areas:

- Creating stability and forward-looking direction
- Anchoring the new management team established at the beginning of the year
- Ensuring that Wilke is an attractive place to work - and a valuable place to be a customer

Our ambition in 2024 has been to strengthen Wilke as a leading knowledge centre with high professional and strategic competencies. We want to be a trusted advisor to our customers - someone who both understands and dares to challenge their business to create growth and value, based on deep customer insights.

This approach has paid off, and in 2024 we won a number of major projects, including:

A global project for Jysk, a comprehensive segmentation project for Jyllands-Posten, several strategic projects for Danish trade unions, a number of assignments in the financial sector, a large segmentation project for Letbanen, and the development of a candidate test for the European Parliament elections for Dansk Industri, which was taken by 36,055 people.

CUSTOMER SATISFACTION AND CUSTOMER FOCUS

Customer satisfaction is a key element of our business strategy. We are proud that in 2024 we were once again able to increase the Net Promoter Score (NPS) from an already high level. In 2024, the NPS is 70 across all projects - 2 points higher than in 2023. This high score confirms our focus on delivering insights and solutions that create real value and anchoring in customers' organisations.

We strive to be a partner that delivers on our promises and creates results that make a difference in our customers' strategic development.

EMPLOYEE SATISFACTION & CULTURE

Our employees are our most important asset, and we work hard to create a culture where safety, development and collaboration are at the centre. We measure employee satisfaction (eNPS) twice a year, and our ambition is clear: Wilke should be a workplace that people are proud to be a part of - and want to recommend to others.

COLLABORATION WITH RAIT GROUP

Since Wilke became part of Rait Group in the summer of 2023, we have continuously strengthened our collaboration across countries. In 2024, in close collaboration with Rait in Sweden and Latvia, we contributed to a number of strategic segmentation projects in both Sweden and the Baltics on JUNG and Go3. The international collaboration gives us access to new markets and competences, and we look forward to developing this further in the coming years.

Stine Halberg

GROUP CEO I RAIT GROUP

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

STRATEGI OG KULTUR I WILKE

"Culture eats strategy for breakfast"

I Wilke arbejder vi konstant på at forbedre os - vi lytter til vores kunder, men i lige så høj grad til vores medarbejdere. Hvert år samles vi til kickoff, hvor vi præsenterer strategien og i fællesskab udvikler konkrete initiativer, der flytter strategien fra buzzwords og bullets til reel forandring. I 2024 fandt vores kickoff sted i Odense Zoo. Her satte vi fokus på, hvordan vi kan blive endnu bedre værter for vores kunder og kollegaer - et fokus vi har arbejdet med gennem hele året og som også spiller en central rolle i strategien for 2025. I det kommende år vil vi i høj grad fokusere på, hvordan vi kan lykkes med at:

- Skabe den bedste arbejdsplads og blive ved med at tiltrække og fastholde talent
- Bruge data smartere
- Udvikle nye servicekoncepter
- Blive endnu dygtigere rådgivere, der formår at skabe reelle beslutningsgrundlag og langsigtet vækst for vores kunder

Vi tror på, at uanset hvor god og spændende en strategi er, så kan den først skabe reel værdi, når den er en integreret del af kulturen. Derfor handler størstedelen af vores strategiske initiativer også om at forbedre og udvikle vores kultur.

Vores purpose

With strong people, better delivery, and seamless implementation, we aspire to be a trusted advisor. Embedding our insights and strategic conclusions to guide our clients' management teams and boardrooms in making the best decisions.

Our ability to stay competitive, through efficiency, technology, and committed people, ensures top-tier data delivery, secures key tenders, and drives scalable growth.

Fra strategi til handling - Wilkes fem fokusområder frem mod 2027

For at sikre, at vi kommer i mål med strategien, har vi i Wilke udformet 5 strategiske fokusområder:

1. Udvikling af vores dataindsamlingskompetencer, så vi fortsat leverer højeste kvalitet til de bedste priser
2. Investering i viden, så vi kan give endnu stærkere strategiske anbefalinger og bidrage til langsigtet vækst
3. Kvalitet i vores leverancer, så de altid er fri for fejl og friktion, og kan skabe værdi og forandringer i en bred del af vores kunders organisationer
4. Skabe den bedste arbejdsplads, så vi fortsat kan tiltrække og fastholde de største talenter
5. Udvikling af en ny salgsmodel, der er centreret omkring vores stærke brancheekspertise og kompetencer på tværs af afdelinger

Frem mod 2027 vil vi arbejde koncentreret med de centrale områder i strategien - både på virksomheds- og afdelingsniveau. Alle afdelingsledere har opsat succeskriterier for deres teams på hvert af de fem fokusområder, og vi vil løbende over det næste år evaluere på vores indsatser og fremgang.

Vores medarbejdere er vores vigtigste ressource. Det er vigtigt for os, at Wilke er et sted som folk har lyst til at være en del af - både nu og i fremtiden. Derfor er vi stolte af, at vores årlige medarbejdermåling viste, at medarbejderne i Wilke generelt set føler sig hjulpet af nærmeste leder, føler sig værdsætte og føler, at de udvikler sig.

Vi ønsker at skabe en organisation, hvor vi sammensætter et team af de bedste specialister til at løse vores kunders specifikke opgaver. Derfor stiller vi altid med det stærkeste hold af specialister, der har erfaring indenfor den branche kunden befinder sig i. På den måde tror vi på, at vi skaber de bedste oplevelser og løsninger for vores kunder.

Vi er heldigvis godt på vej mod at realisere vores 2027-strategi og vil over de næste år arbejde målrettet på at sætte handling bag ordene - til glæde og gavn for både vores kunder og alle vores dygtige medarbejdere.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

STRATEGY AND CULTURE IN WILKE

"Culture eats strategy for breakfast"

At Wilke, we are constantly working to improve - we listen to our customers, but just as much to our employees. Every year we gather for a kickoff where we present the strategy and jointly develop concrete initiatives that move the strategy from buzzwords and bullets to real change. In 2024, our kickoff took place at Odense Zoo. Here we focused on how we can become even better hosts for our customers and colleagues - a focus we have been working on throughout the year and which also plays a central role in the strategy for 2025. In the coming year, we will focus heavily on how we can:

- Create the best workplace and continue to attract and retain talent
- Use data smarter
- Develop new service concepts
- Become even better advisors who are able to create real decision-making and long-term growth for our customers

We believe that no matter how good and exciting a strategy is, it can only create real value when it is an integral part of the culture. That's why the majority of our strategic initiatives are also about improving and developing our culture.

Our purpose

With strong people, better delivery, and seamless implementation, we aspire to be a trusted advisor. Embedding our insights and strategic conclusions to guide our clients' management teams and boardrooms in making the best decisions.

Our ability to stay competitive, through efficiency, technology, and committed people, ensures top-tier data delivery, secures key tenders, and drives scalable growth.

From strategy to action - Wilke's five focus areas towards 2027

To ensure that we fulfil our strategy, Wilke has defined five strategic focus areas:

1. Developing our data collection capabilities so that we continue to deliver the highest quality at the best prices
2. Investing in knowledge so that we can provide even stronger strategic recommendations and contribute to long-term growth
3. Quality in our deliveries so that they are always free of errors and friction, and can create value and change in a wide range of our customers' organisations
4. Creating the best workplace so that we can continue to attract and retain the best talent
5. Developing a new sales model centred around our strong industry expertise and cross-departmental capabilities

Towards 2027, we will concentrate on the key areas of the strategy - both at company and department level. All department managers have set success criteria for their teams in each of the five focus areas, and we will continuously evaluate our efforts and progress over the next year.

Our employees are our most important resource. It's important to us that Wilke is a place that people want to be a part of - both now and in the future. That's why we're proud that our annual employee survey showed that Wilke employees generally feel supported by their line manager, feel valued and feel that they are developing.

We want to create an organisation where we put together a team of the best specialists to solve our customers' specific tasks. That's why we always have the strongest team of specialists who have experience in the industry the customer is in. In this way, we believe that we create the best experiences and solutions for our customers.

Fortunately, we are well on our way to realising our 2027 strategy, and over the next few years we will work hard to put our words into action - for the benefit of both our customers and all our talented employees.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Udvalgte kunder fra 2024

Selected customers from 2024

Vi løser spændende opgaver for en lang række danske og internationale brands.
Her er et udsnit af de kunder, vi har samarbejdet med i 2024.

We solve exciting tasks for a wide range of Danish and international brands.
Here is a selection of the customers we have worked with in 2024.

mastercard

Tryg

ALLER LEISURE

Photoncycle

Sydbank

nuuday

Brødrene Dahl

PFA PENSION

Rådet for Sikker Trafik

Dansk Industri

DET KGL·TEATER

Industriens Pension

Rynkeby

VELUX®

Danske Bank

Raiffeisen BANK

Coloplast

Carlsberg

FALCK

KØBENHAVNS KOMMUNE

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

ØGET VÆRDITILBUD

Triggerbaseret kommunikation

Forbrugerne står i dag over for en konstant strøm af information – nyhedsbreve, spørgeskemaer og reklamer fylder deres feeds og indbakker dagligt. Dette har skabt et nyt informationslandskab, og forbrugerne accepterer ikke længere generiske budskaber. Derfor handler det kort sagt om, at give dine kunder dét, de beder om, når de beder om det. Kommunikationen til dine kunder skal være personlig og meningsfuld, og tage højde for individuelle behov.

Indsigter om adfærd + behov = effektfuld kommunikation

For at imødekomme forbrugernes krav kræver det en kombination af dyb målgruppeforståelse og en målrettet kommunikationsstrategi. Når virksomheder formår at personalisere deres budskaber baseret på deres kunders behov, adfærd og præferencer, opleves kommunikationen som relevant og værdifuld, og motiverer til handling. Triggerbaseret kommunikation, der aktiveres på baggrund af forbrugernes adfærdsdata og præferencer, sikrer, at budskaberne bliver set og driver engagement og handling hos modtagerne. Det handler nemlig ikke kun om at nå ud til dine kunder. Det handler om at engagere dem på det rigtige tidspunkt, og det kan kun lade sig gøre gennem den rette balance mellem automatisering og personlig relevans.

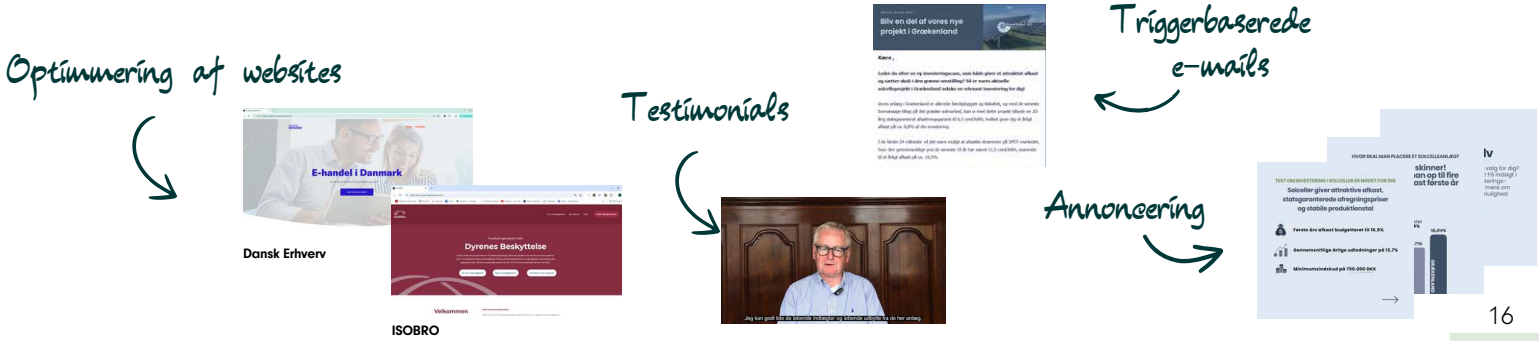
Når man arbejder med triggerbaseret kommunikation, igangsættes kommunikationen når kunderne foretager en bestemt handling eller opfylder bestemte kriterier. Kommunikationen igangsættes altså ikke, når marketingteamet beslutter det, men først i det øjeblik hvor kunden, gennem sin adfærd, udviser en reel interesse (...eller når kunden ikke har udvist interesse i for lang tid). Dette gøres nemt, ved hjælp af et CRM system så som Hubspot

Som certificeret HubSpot-partner hjælper Wilke vores kunder gennem hele processen. Lige fra udvikling og implementering af din inbound marketing strategi, onboarding og træning af medarbejdere til contentproduktion og drift af kampagner. Ambitionen er altid den samme – at gøre dig i stand til at tiltrække, engagere og fastholde kunder gennem hele kunderejsen! Vi tilbyder en skræddersyet løsning, der kombinerer teknologi og rådgivning. Vi hjælper b.la. med: Udvikling af en succesfuld strategi, forståelse af jeres kunders behov, uddannelse og træning samt arbejdsgange og processer.

At arbejde med inbound marketing og et system som HubSpot skal ikke være en kompleks IT-øvelse, så når de førnævnte skridt er opfyldt, hjælper vi selvfølgelig også med integration og opsætning – og bare rolig, vi forlader ikke bare vores kunder. Når vi har bygget et set-up, står vi løbende til rådighed som sparringspartner og rådgiver.

For at sikre succes, med inbound marketing, er det afgørende, at de digitale platforme, den løbende kommunikation og indhold er skræddersyet til målgruppernes behov og adfærd. Vi kan hjælpe med at optimere og målrette vores kunders kommunikation ved at fokusere på:

- Website: Aktivering af triggerbaseret kommunikation og SEO-optimering
- Content: Produktion af content tilpasset til dine segmenters behov og adfærd
- Annoncering: Opsætning af målrettede kampagner, der generer leads af høj kvalitet
- Testimonials: Produktion af testimonials med dine kunder, som fremhæver din virksomheds



Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

INCREASED VALUE PROPOSITION

Trigger-based communication

Consumers today are faced with a constant stream of information - newsletters, questionnaires and adverts fill their feeds and inboxes daily. This has created a new information landscape and consumers no longer accept generic messages. In short, it's about giving your customers what they ask for, when they ask for it. Communication to your customers should be personalised and meaningful, taking into account individual needs.

Indsigter om adfærd + behov = effektfuld kommunikation

Meeting consumer demands requires a combination of deep audience understanding and a targeted communication strategy. When companies are able to personalise their messages based on their customers' needs, behaviours and preferences, communication is perceived as relevant and valuable and motivates action. Trigger-based communication that is activated based on consumer behavioural data and preferences ensures that messages are seen and drives engagement and action among recipients. It's not just about reaching your customers. It's about engaging them at the right time, and that can only be done through the right balance of automation and personalised relevance.

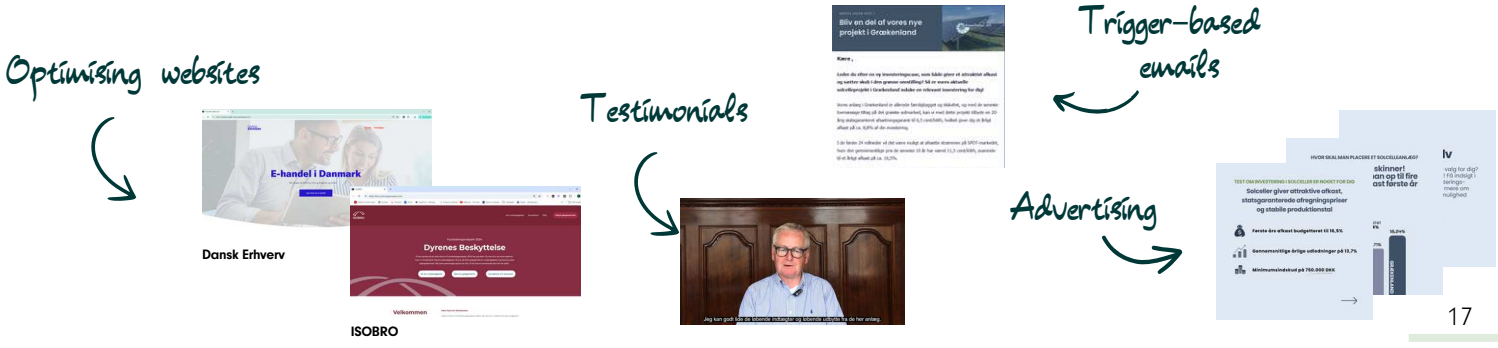
When working with trigger-based communication, communication is initiated when customers take a certain action or fulfil certain criteria. In other words, communication is not triggered when the marketing team decides, but only at the moment when the customer, through their behaviour, shows a real interest (...or when the customer has not shown interest for too long). This is easily done using a CRM system such as Hubspot

As a certified HubSpot partner, Wilke helps our customers through the entire process. From developing and implementing your inbound marketing strategy, onboarding and training employees to content production and running campaigns. The ambition is always the same - to enable you to attract, engage and retain customers throughout the customer journey! We offer a customised solution that combines technology and consulting. For example, we help you with Developing a successful strategy, understanding your customers' needs, education and training, workflows and processes.

Working with inbound marketing and a system like HubSpot shouldn't be a complex IT exercise, so once the aforementioned steps have been completed, we'll help with integration and setup - and don't worry, we don't just leave our customers. Once we've built a set-up, we're always available as a sparring partner and advisor.

To ensure success with inbound marketing, it is crucial that digital platforms, ongoing communication and content are tailored to the needs and behaviour of target audiences. We can help optimise and target our customers' communication by focusing on:

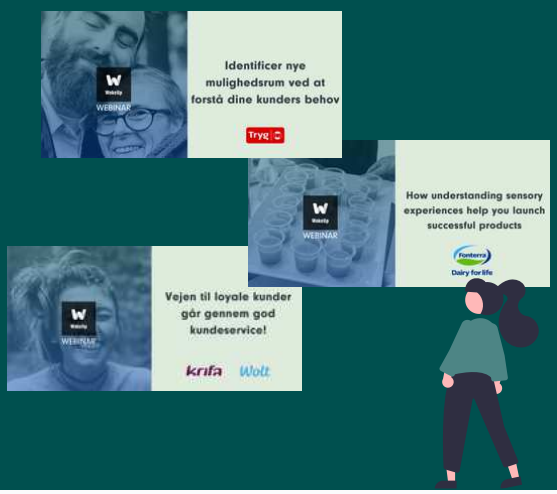
- Website: Enabling trigger-based communication and SEO optimisation
- Content: Producing content tailored to your segments' needs and behaviour
- Advertising: Setting up targeted campaigns that generate high-quality leads
- Testimonials: Producing testimonials with your customers that highlight your business



Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Vi deler vores viden

Gå på opdagelse og lad dig inspirere af vores spændende kundeprojekter!
Se meget mere på vores udgivelsesside



WAKEUPS

På vores mange WakeUps kan du få inspiration til at arbejde med konkrete forretningsmæssige problemstillinger og metoder. Vi inviterer løbende vores eksisterende kunder fra mere end 10 forskellige brancher i både ind- og udland, til at fortælle om problemstillingen der ledte til et samarbejde med Wilke og hvad de har fået ud af vores studier og anbefalinger. Wilkes specialister bidrager altid med faglige indspark, hvor du kan lære at gøre noget tilsvarende og forstå de potentialer der knytter sig til at arbejde med alt fra MaxDiff til kunderejsen.

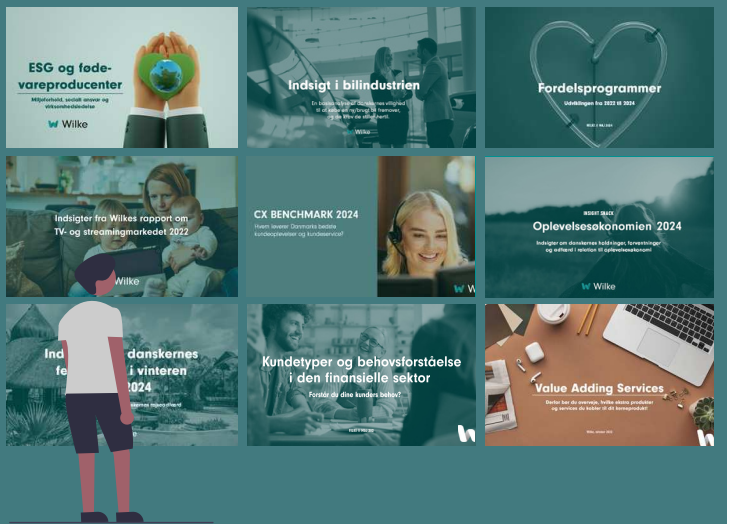
Se mere

INSIGHT SNACKS

I vores Insight Snacks finder du konkrete data og indsigter om danskernes holdninger, adfærd og behov. Vi folder nye trends og fænomener ud, og kommer også med konkrete anbefalinger til, hvordan du bør arbejder med dem.

Skal vi anbefale en, så er det vores rapport "Danskernes holdning til ESG-initiativer" fra februar 2025. Få indblik i hvilken betydning ESG har for din forretning.

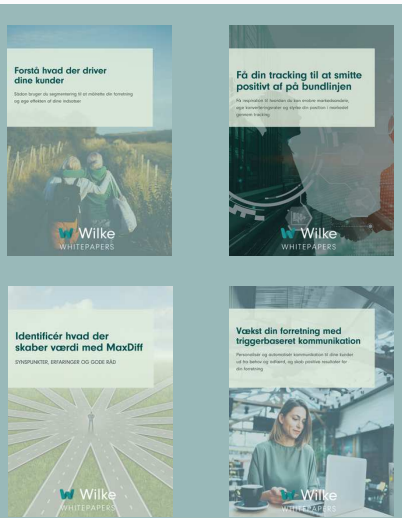
Se mere



WHITEPAPERS

Er du nysgerrig på, hvordan du arbejder med en bestemt metode eller problemstilling? Så tag et kig på vores whitepapers. Her udgiver vi løbende spændende indsigter, anbefalinger og konkrete cases fra vores eksisterende samarbejder. I vores whitepapers får du en hands-on guide til at styrke din forretning.

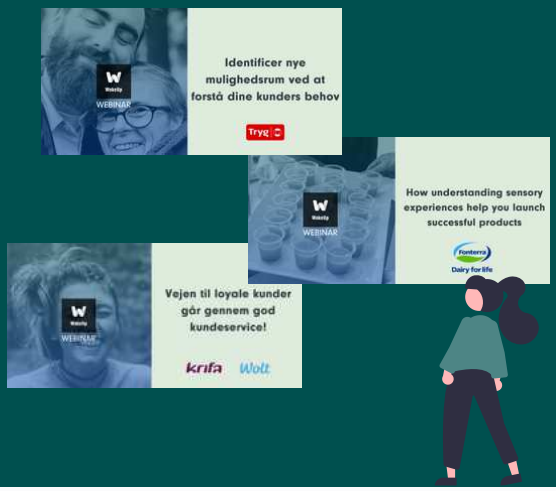
Se mere



Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

We share our knowledge

Explore and be inspired by our exciting customer projects!
See much more on our publishing page



WAKEUPS

At our many WakeUps, you can get inspiration for working with specific business issues and methods. We regularly invite our existing customers from more than 10 different industries, both at home and abroad, to talk about the problem that led to a collaboration with Wilke and what they have gained from our studies and recommendations. Wilke's specialists always contribute with professional input, where you can learn how to do something similar and understand the potential of working with everything from MaxDiff to the customer journey.

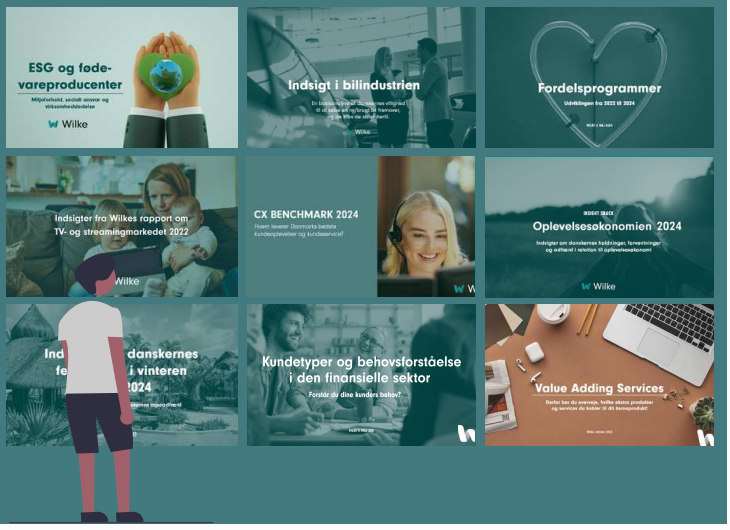
See more

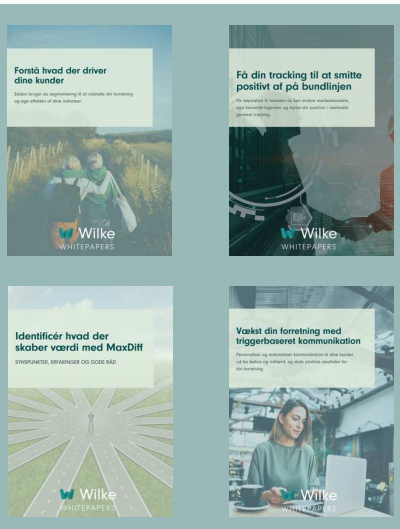
INSIGHT SNACKS

In our Insight Snacks, you'll find concrete data and insights about Danes' attitudes, behaviour and needs. We uncover new trends and phenomena and make concrete recommendations on how you should work with them.

If we had to recommend one, it would be our report 'Danes' attitudes towards ESG initiatives' from February 2025. Gain insight into the impact ESG has on your business.

See more





WHITEPAPERS

Curious about how to work with a specific methodology or problem? Then take a look at our whitepapers. Here we regularly publish exciting insights, recommendations and concrete cases from our existing collaborations. Our whitepapers give you a hands-on guide to strengthening your business.

See more

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Lav succesfulde produktlanceringer på tværs af markeder med kundeindsigter

UDFORDRING

Hvad er hemmeligheden bag en succesfuld produktlancering? Og hvordan sælger man noget så sexet som forebyggelse af flåter og lopper?

Det har vi hjulpet Boehringer Ingelheim med at finde ud af!

Boehringer Ingelheim planlagde at lancere Frontpro, en ny receptfri tablet til beskyttelse af hunde mod flåter og lopper, på det nordiske marked i 2024.

Markedet var hidtil domineret af receptpligtige lægemidler, og der fandtes kun begrænsede forbrugerindsigter om hundeejeres præferencer og adfærd i relation til forebyggende behandlinger.

For at sikre en vellykket lancering var det afgørende at forstå de funktionelle, sociale og emotionelle behov, der driver hundeejeres beslutningsproces, samt at identificere eventuelle barrierer for adoption af en receptfri tablet.

PROCES

For at imødekomme Boehringer Ingelheims behov gennemførte Wilke et omfattende indsigtsstudie blandt hundeejere i Danmark og Sverige.

Først blev der anvendt Jobs-to-Be-Done (JTBD) metodologien i en række dybdegående interviews for at afdække de underliggende behov og motivationer bag hundeejeres valg af forebyggende behandlinger.

Denne kvalitative fase afslørede vigtige faktorer, såsom skepsis over for tabletter, bekymringer om overmedicinering og fastgroede købsvaner.

Disse indsigter blev efterfølgende kvantificeret gennem en større spørgeskemaundersøgelse, hvor metoder som MaxDiff og TURF blev anvendt for at prioritere de vigtigste budskaber og identificere segmentforskelle på tværs af markederne.

Dette gjorde det muligt for Boehringer Ingelheim at skræddersy og vedtage kampagner, hvor det stadig var muligt at holde sig inden for de rammer, som det globale brandingteam havde sat.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

OUTCOME

Samarbejdet med Wilke gav Boehringer Ingelheim dybdegående og handlingsorienterede indsigter i hundeejeres behov og barrierer, hvilket dannede grundlag for udviklingen af effektive kampagnestrategier til Frontpro-lanceringen. Disse indsigter blev anvendt til at teste og tilpasse Boehringer Ingelheims eksisterende kommunikationsstrategier, hvilket sikrede, at kampagnerne resonnerede med målgruppen. Derudover blev medarbejdere på tværs af Boehringer Ingelheims afdelinger, samt eksterne mediebureauer, uddannet i de opnåede indsigter for at sikre en ensartet og målrettet kommunikation. Dette omfattende arbejde resulterede i en vellykket introduktion af Frontpro på det nordiske marked med øget bevidsthed og adoption blandt hundeejere.

Create successful product launches across markets with customer insights

CHALLENGE

What is the secret to a successful product launch? And how do you sell something as sexy as tick and flea prevention?

We helped Boehringer Ingelheim find out!

Boehringer Ingelheim planned to launch Frontpro, a new over-the-counter tablet to protect dogs against ticks and fleas, on the Nordic market in 2024.

The market was dominated by prescription drugs and there was limited consumer insight into dog owners' preferences and behaviour in relation to preventive treatments.

To ensure a successful launch, it was crucial to understand the functional, social and emotional needs that drive dog owners' decision-making process, as well as to identify any barriers to adoption of an OTC tablet.

PROCESS

To meet Boehringer Ingelheim's needs, Wilke conducted an extensive insight study among dog owners in Denmark and Sweden.

First, the Jobs-to-Be-Done (JTBD) methodology was used in a series of in-depth interviews to uncover the underlying needs and motivations behind dog owners' choice of preventive treatments.

This qualitative phase revealed important factors such as scepticism towards tablets, concerns about over-medication and ingrained buying habits.

These insights were then quantified through a larger survey, using methods such as MaxDiff and TURF to prioritise key messages and identify segment differences across markets.

This allowed Boehringer Ingelheim to tailor and adopt campaigns while still staying within the framework set by the global branding team.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

OUTCOME

Working with Wilke provided Boehringer Ingelheim with in-depth and actionable insights into the needs and barriers of dog owners, which formed the basis for developing effective campaign strategies for the Frontpro launch. These insights were used to test and adapt Boehringer Ingelheim's existing communication strategies, ensuring that the campaigns resonated with the target audience. In addition, employees across Boehringer Ingelheim departments, as well as external media agencies, were trained on the insights gained to ensure consistent and targeted communication. This extensive work resulted in a successful introduction of Frontpro to the Nordic market with increased awareness and adoption among dog owners.

En go-to-market strategi der bygger på kundeindsigter

UDFORDRING

Photoncycle har udviklet en innovativ løsning, der muliggør lagring af vedvarende energi i hjemmet via en banebrydende teknologi baseret på brint. Produktet repræsenterer en helt ny kategori på energimarkedet, hvor kendskab og forståelse hos forbrugerne er lav.

Så hvordan sikrer man sig, at produktet lander på den rigtige måde hos de kunder, for hvem det er relevant?

For at skabe en succesfuld lancering var der behov for at identificere de mest relevante målgrupper, forstå deres behov og præferencer samt afdække potentielle barrierer og drivere for adoption af løsningen.
Derfor bad Photoncycle Wilke om hjælp til at afdække de strategisk vigtigste segmenter på det danske marked.

PROCES

Til udvikling af en go-to-market-strategi i Danmark gennemførte Wilke i efteråret 2024 et projekt blandt danske boligejere, som omfattede en trefaset proces med både kvalitative og kvantitative analyser:

- En kvalitativ fase, hvor vi brugte individuelle dybdeinterviews til at kortlægge og forstå boligejeres behov og jobs-to-be-done når det handler om boligens varme- og elforsyning og deres reaktion på Photoncycles koncept.
- Ud fra det kvalitative udgangspunkt foretog vi en kvantitativ segmentering af boligejerne og testede selve konceptet.
- Og endelig har vi, med udgangspunkt i segmenteringsanalysen, gennemført en conjoint-analyse med det formål at give input til konfiguration af produktet og give estimater for det forventede bruttopotentiale i markedet.

Gennem segmenteringsanalyse, målgruppe-afdækning og vurdering af købsbarrierer og værdidimensioner skabte vi et solidt grundlag for at prioritere kommunikation og kommercialisering. Analysen kombinerede kvantitative data med dybere indsigter fra interviews og desk research.

OUTCOME

Med studiet har Photoncycle fået ny viden og står i dag med et styrket beslutningsgrundlag, og en viden om de strategisk vigtigste segmenter i Danmark. Indsigterne fra Wilke medgjorde yderligere, at Photoncycle kunne udvikle en kommunikationsstrategi rettet mod disse, og kunne konfigurere servicekonceptet i forhold til prissætning og funktioner.

På denne måde kan Photoncycle differentiere sig på markedet og positionere teknologien som en attraktiv løsning - både for first movers og det bredere boligmarked i fremtiden.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Photoncycle

A go-to-market strategy based on customer insights

CHALLENGE

Photoncycle has developed an innovative solution that enables the storage of renewable energy in the home via a breakthrough hydrogen-based technology. The product represents a completely new category in the energy market where consumer awareness and understanding is low.

So how do you ensure that the product lands in the right way with the customers for whom it is relevant?

To create a successful launch, there was a need to identify the most relevant target groups, understand their needs and preferences, and uncover potential barriers and drivers for adoption.
That's why Photoncycle asked Wilke to help identify the most strategically important segments in the Danish market.

PROCESS

To develop a go-to-market strategy in Denmark, Wilke conducted a project among Danish homeowners in the autumn of 2024, which included a three-phase process with both qualitative and quantitative analyses:

- A qualitative phase where we used individual in-depth interviews to map and understand homeowners' needs and jobs-to-be-done when it comes to the home's heat and electricity supply and their reaction to the Photoncycle concept.
- From the qualitative starting point, we conducted a quantitative segmentation of homeowners and tested the concept itself.
- And finally, based on the segmentation analysis, we conducted a conjoint analysis to provide input for the configuration of the product and provide estimates of the expected gross potential in the market.

Through segmentation analysis, target group identification and assessment of purchase barriers and value dimensions, we created a solid foundation for prioritising communication and commercialisation. The analysis combined quantitative data with deeper insights from interviews and desk research.

OUTCOME

With the study, Photoncycle has gained new knowledge and now has a stronger basis for decision-making and knowledge about the strategically most important segments in Denmark. The insights from Wilke also enabled Photoncycle to develop a communication strategy aimed at these segments and to configure the service concept in terms of pricing and features.

In this way, Photoncycle can differentiate itself in the market and position the technology as an attractive solution - both for first movers and the wider housing market in the future.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

DET KGL·TEATER

Hvordan skabes et oplevelsesunivers, der rammer en bredere målgruppe?

UDFORDRING

Det Kongelige Teater ønskede at etablere et nyt oplevelsesunivers for børn i Stærekassen med det formål at tiltrække en bredere målgruppe end deres nuværende publikum.

For at sikre, at dette nye initiativ appellerede effektivt til både børn og deres familier, var der behov for dybdegående indsigt i målgruppens præferencer, behov og eventuelle barrierer for engagement.

Denne viden skulle være direkte anvendelig i teatrets strategiske planlægning og integreres på tværs af organisationens afdelinger herunder Brand & Marketing, Analyse & Planlægning, Customer Experience og Børneformidling for at skabe en sammenhængende og målrettet tilgang.

PROCES

For at imødekomme Det Kongelige Teaters behov gennemførte Wilke en omfattende flerfaset analyse.

Først blev der udført mobiletnografiske studier, hvor familier blev observeret i deres daglige miljø for at forstå deres interaktion med fritidsaktiviteter og kulturtilbud. Dette blev suppleret med dybdegående interviews for at afdække de underliggende drivkræfter og barrierer for besøg i oplevelsesuniverset.

Efterfølgende blev disse kvalitative indsigter kvantificeret gennem en større spørgeskema-undersøgelse blandt både nuværende og potentielle gæster. Dette gjorde det muligt at prioritere de vigtigste indsatsområder baseret på data og sikre, at de udviklede strategier var evidensbaserede og målrettede.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

OUTCOME

Gennem samarbejdet med Wilke opnåede Det Kongelige Teater værdifuld og handlingsorienteret viden om børn og børnefamilier, som kunne implementeres på tværs af organisationens afdelinger, herunder Brand & Marketing, Analyse & Planlægning, Customer Experience og Børneformidling. Analysen identificerede konkrete mulighedsrum og udviklingspotentialer for oplevelsesuniverset i Stærekassen, hvilket gjorde det muligt for teatret at prioritere de mest effektfulde initiativer. Dette sikrede, at det nye oplevelsesunivers blev designet med en dyb forståelse for målgruppens behov og præferencer, hvilket øgede sandsynligheden for at tiltrække og fastholde en bredere besøgsgruppe.

DET KGL·TEATER

How to create an experience universe, that reaches a wider audience?

CHALLENGE

The Royal Theatre wanted to establish a new experience universe for children in the Star Box with the aim of attracting a wider audience than their current audience.

To ensure that this new initiative appealed effectively to both children and their families, in-depth insight was needed into the preferences, needs and potential barriers to engagement of the target group.

This knowledge needed to be directly applicable to the theatre's strategic planning and integrated across the organisation's departments including Brand & Marketing, Analysis & Planning, Customer Experience and Children's Services to create a cohesive and targeted approach.

PROCESS

To meet the needs of the Royal Theatre, Wilke conducted a comprehensive multi-phase analysis.

First, mobile ethnographic studies were conducted where families were observed in their daily environment to understand their interaction with leisure and cultural activities. This was supplemented with in-depth interviews to uncover the underlying drivers and barriers to visiting the experience universe.

Subsequently, these qualitative insights were quantified through a larger questionnaire survey among both current and potential visitors. This made it possible to prioritise key action areas based on the data and ensure that the strategies developed were evidence-based and targeted.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

OUTCOME

Through the collaboration with Wilke, The Royal Danish Theatre gained valuable and actionable knowledge about children and families with children that could be implemented across the organisation's departments, including Brand & Marketing, Analysis & Planning, Customer Experience and Child Communication. The analysis identified specific opportunities and development potentials for the experience universe in Stærekassen, which enabled the theatre to prioritise the most impactful initiatives. This ensured that the new experience universe was designed with a deep understanding of the needs and preferences of the target group, increasing the likelihood of attracting and retaining a wider audience.

SOCIALE ARRANGEMENTER

Livet i Wilke

2024 har endnu en gang været et år fyldt med sociale arrangementer. På vores kontorer i Aarhus, Odense og København bliver der ofte planlagt mere uformelle arrangementer, som involverer alt fra fredagsbar til kagespisning. Men derudover har vi også vores meget værdsatte udvalg "Wilke Social", som i løbet af hele året sørger for, at vi har en række forskellige sociale arrangementer på tværs af kontorerne. Det er også dem der sørger for, at alle medarbejdere i Wilke bliver samlet til den årlige sommerfest i juni samt julefrokost i december.

Vores sociale arrangementer er en integreret del af livet og kulturen i Wilke, og er med til at skabe et stærkt fællesskab alle kollegaer imellem.

I 2024 har vi blandt andet...

- Deltaget i "Vi cykler til arbejde"
- Holdt en hyggelig sommerdag bestående af en tur på Creative Space, kanosejlads og lækker middag - selvfølgelig med drinks!
- Holdt tema-tøj-dag hver onsdag
- Spillet bingo hvor der blev vundet fede præmier
- Holdt en festlig julefrokost
- Spillet musikquiz hvor vi skulle gætte hinandens mest lyttede sange

I det daglige gør vi også en dyd ud af at skabe et stærkt fællesskab blandt vores medarbejdere. Én af vores sjove traditioner er den årlige fastelavns-bollesmagning, hvor hvert kontor konkurrerer om at finde landets bedste fastelavnsboller over eftermiddagskaffen. Det skaber både latter og hygge på tværs af afdelinger.

Igen i 2024 fik vi afholdt vores Customer Day 2024 som var en kæmpe succes. Her åbnede vi dørene for vores kunder og samarbejdspartnere til en dag med fokus på at skabe gode kundeoplevelser. D. 7. november hvor dette års konference løb af stablen samlede vi mere end 300 gæster i Industriens Hus, og havde 16 indlæg om kundeoplevelser.

At planlægge et sådant arrangement kræver en dedikeret indsats, så her skal også lyde en stor tak til vores marketingteam, som ydede en ekstraordinær indsats for at komme i mål med at skabe rammerne for en fantastisk dag. Vi glæder os utrolig meget til at gentage succesen og afholde Customer Day 2025 d. 6 november i Industriens Hus.

Det der gør os særlige i Wilke, er måden vi behandler hinanden på. Hos os er fællesskab, faglighed og respekt ikke bare ord – det er pulsen i vores hverdag, og grundlaget for alt vi bygger vores forretning på. I Wilke er man en del af et miljø, hvor man både kan vokse som fagperson og som menneske – med ansvar, samarbejde og menneskelighed som faste pejlemærker.

Vi stræber efter at skabe en arbejdsplads, man har lyst til at være en del af – hvor arbejdsglæde, faglig stolthed og personlig udvikling går hånd i hånd. En kultur, der ikke bare fokuserer på at gøre tingene rigtigt, men på at gøre de rigtige ting. På den måde tiltrækker og udvikler vi de bedste mennesker – og skaber langvarige relationer til både kolleger og kunder 💚

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

SOCIAL EVENTS

Life in Wilke

2024 has once again been a year filled with social events. At our offices in Aarhus, Odense and Copenhagen, we often organise more informal events that involve everything from Friday bars to cake-eating. But we also have our much appreciated 'Wilke Social' committee, who throughout the year make sure we have a variety of social events across the offices. They are also the ones who make sure that all Wilke employees get together for the annual summer party in June and the Christmas party in December.

Our social events are an integral part of life and culture at Wilke and help create a strong sense of community among all colleagues.

In 2024 we have, among other things...

- Participated in 'We cycle to work'
- Held a cosy summer day consisting of a trip to Creative Space, canoeing and a delicious dinner - with drinks of course!
- Held a themed clothing day every Wednesday
- Played bingo and won great prizes
- Held a festive Christmas party
- Played a music quiz where we had to guess each other's most listened to songs

On a daily basis, we also make a point of creating a strong sense of community among our employees. One of our fun traditions is the annual Shrove Tuesday bun tasting, where each office competes to find the country's best Shrove Tuesday buns over afternoon coffee. It creates both laughter and cosiness across departments.

Once again in 2024, we organised our Customer Day 2024, which was a huge success. We opened our doors to our customers and business partners for a day focused on creating great customer experiences. On 7 November, when this year's conference took place, we gathered more than 300 guests at Industriens Hus and had 16 presentations on customer experiences.

Planning an event like this requires a dedicated effort, so a big thank you to our marketing team, who put in an extraordinary effort to create the framework for a fantastic day. We are very much looking forward to repeating the success and holding Customer Day 2025 on 6 November at Industriens Hus.

What makes us special at Wilke is the way we treat each other. At Wilke, community, professionalism and respect are not just words - they are the pulse of our everyday life and the foundation of everything we build our business on. At Wilke, you are part of an environment where you can grow both as a professional and as a human being - with responsibility, collaboration and humanity as our guiding principles.

We strive to create a workplace you want to be a part of - where job satisfaction, professional pride and personal development go hand in hand. A culture that focuses not just on doing things right, but on doing the right things. That's how we attract and develop the best people - and create long-lasting relationships with both colleagues and customers 💚

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Partnerskaber
Partnerships

Ingen virksomhed kan klare sig alene. Uden mennesker og partnerskaber er det umuligt at lykkes. Derfor har vi etableret stærke partnerskaber med en række dygtige mennesker fra vidt forskellige virksomheder, for at kunne imødekomme stadigt mere komplekse udfordringer.

No business can succeed on its own. Without people and partnerships, it's impossible to succeed. That's why we have established strong partnerships with a range of talented people from different organisations to meet increasingly complex challenges.

ESOMAR

Globalt netværk af ledende konsulent- og indsigtsbureauer.

Global network of leading consulting and insights agencies.

WATCH MEDIER

Vi samarbejder om at sætte dagsordenen inden for en lang række forskellige brancher.

We work together to set the agenda in a wide range of industries.

EXPERIENCE MANAGEMENT COMMUNITY

Fagligt netværk hvor vi sparrer med Customer Experience-ledere fra nogle af Danmarks største virksomheder.

Professional network where we spar with Customer Experience leaders from some of Denmark's largest companies.

DANSK ERHVERV

Dansk Erhverv Digital har siden 2013 gennemført Dansk E-handelsanalyse sammen med Wilke.

Dansk Erhverv Digital has conducted the Danish E-Commerce Analysis together with Wilke since 2013.

SERVICE DESIGN INSTITUTE

Vi samarbejder med Søren Bechmann fra Service Design Institute om at rådgive virksomheder om service, servicedesign og kunderejsen

We work with Søren Bechmann from Service Design Institute to advise companies on service, service design and the customer journey

Accenture Song

Vi samarbejder om at skabe effekter baseret på forbrugeradfærd.

We work together to create effects based on consumer behaviour.

CBS COPENHAGEN BUSINESS SCHOOL HANDELSHØJSKOLEN

Vi samarbejder med Ph.d. og lektor på CBS, Mogens Bjerre.

We collaborate with PhD and Associate Professor at CBS, Mogens Bjerre.

THE RESEARCH ALLIANCE

Vi repræsenterer Danmark i netværket, der samarbejder om at løse internation- ale problemer lokalt.
We represent Denmark in the network that works together to solve international problems locally.

Dive

Virksomhed der specialiserer sig i mysteryshopping.

Company specialising in mystery shopping.

RAIT

Estiske Rait ejer aktiemajoriteten i Wilke og vi arbejder målrettet mod at blive en solid indsigtspartner i Norden.
Estonian Rait is the majority shareholder in Wilke and we are working towards becoming a solid insights partner in the Nordics.

DI Handel

Peopleteam pt

Sammen står vi bag Customer Day - en konference der sætter fokus at skabe bedre oplevelser gennem brugen af kundeindsigter og teknologi, hvor alle kundevendte afdelinger er involveret.

Together we organise Customer Day - a conference that focuses on creating better experiences through the use of customer insights and technology, involving all customer-facing departments.

synopticom

En digital Customer Experience Management-platform til at drive bedre kundeoplevelser.

A digital Customer Experience Management platform to drive better customer experiences.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

En kompetent IT-platform

A competent IT platform

I Wilke tror vi på altid at være opdateret på de nyeste teknologier. Vores Insights Platform består af en bred vifte af software, som sikrer en cutting-edge approach til at løse dine forretningsmæssige problemstillinger.

At Wilke, we believe in always being up-to-date on the latest technologies. Our Insights Platform consists of a wide range of software that ensures a cutting-edge approach to solving your business problems.

Satmetrix

Vi er skandinavisk partner og er certificeret i brugen af NPS systemet.

We are a Scandinavian partner and are certified in the use of the NPS system.

tableau

Vi benytter os af deres ekspertise til at visualisere data i realtid.

We use their expertise to visualise data in real-time.

NPS.Today

Vi samarbejder med NPS Today, om at rådgive, modellere og implemen- tere løsninger, der kan monitoreres og evalueres i en simpel og intuitiv NPS inter face.

We work with NPS Today to advise, model and implement solutions that can be monitored and evaluated in a simple and intuitive NPS inter face.

Confirmit

Vi benytter Confirmit til dataindsamling, fordi det er den bedste software, man kan få til formålet.

We use Confirmit for data collection because it is the best software available for this purpose.

Power BI

Vi bruger Microsoft's Business Intelligence løsning til at visualisere data i realtid.

We use Microsoft's Business Intelligence solution to visualise data in real time.

HubSpot

Vi bruger HubSpot's marketing og sales cloud, til at styrke og automatisere vores brand og relationer. Vi er desuden HubSpot Partner og hjælper vores kunder med at skabe effektiv og personaliseret kommunikation.

We use HubSpot's marketing and sales cloud to strengthen and automate our brand and relationships. We are also a HubSpot Partner and help our customers create effective and personalised communication.

alteryx

Til automatiseret databehandling af store mængder data bruger vi Alteryx, som er et fleksibelt værktøj til alt fra datasorting til Machine Learning.

For automated processing of large amounts of data, we use Alteryx, a flexible tool for everything from data sorting to Machine Learning.

sas

Vi bruger SAS til databehandling, modellering og visualisering, samt integrering med kundernes egne SAS løsninger, så data snakker sammen på tværs af virksomhederne.

We use SAS for data processing, modelling and visualisation, as well as integrating with customers' own SAS solutions so that data talks to each other across the enterprise.

Vi benytter Q til databehandling, visualisering og rapportering, da det giver en høj fleksibilitet, effektivitet og troværdighed.

We use Q for data processing, visualisation and reporting as it provides high flexibility, efficiency and credibility.

SPSS

Vi benytter SPSS til databehandling, trans- formering og levering, da de er stabile og bredt brugt i markedet, til godt samspil mellem os og vores kunder.

We use SPSS for data processing, transformation and delivery, as they are stable and widely used in the market for good interaction between us and our customers.

CSIS

Vi benytter CSIS som IT-sikkerhedspartner, da det er magtpåliggende for Wilke at sikre vores kunder, samarbejdspartnere og os selv mod den stigende mængde af online trusler, vi desværre ser i vores samfund.

We use CSIS as our IT security partner because it is imperative for Wilke to secure our customers, partners and ourselves against the increasing amount of online threats we unfortunately see in our society.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

REGNSKAB / FINANCIAL STATEMENTS

2024

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Resultatopgørelse 1. januar - 31. december
Income statement 1 January - 31 December

	Note	2024 kr.	2023 t.kr.
Bruttofortjeneste ***Gross profit***	2	**35.906.149**	**33.991**
Personaleomkostninger *Staff costs*	1	-30.955.482	-31.693
Resultat før af- og nedskrivninger (EBITDA) ***Profit/loss before amortisation/depreciation and impairment losses***		**4.950.667**	**2.298**
Af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver *Depreciation, amortisation and impairment of intangible assets and property, plant and equipment*		-601.890	-731
Andre driftsomkostninger *Other operating costs*		0	-4.011
Resultat før finansielle poster ***Profit/loss before net financials***		**4.348.777**	**-2.444**
Finansielle indtægter *Financial income*	3	12.500	127
Finansielle omkostninger *Financial costs*	4	-397.975	-246
Resultat før skat ***Profit/loss before tax***		**3.963.302**	**-2.563**
Skat af årets resultat *Tax on profit/loss for the year*	5	-899.606	499
Årets resultat ***Profit/loss for the year***		**3.063.696**	**-2.064**

Resultatdisponering
Distribution of profit

Overført til reserve for udviklingsomkostninger *Transferred to reserve for development expenditure*	-79.641	64
Overført resultat *Retained earnings*	3.143.337	-2.128
	3.063.696	**-2.064**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Balance 31. december
Balance sheet 31 December

	Note	2024 kr.	2023 t.kr.
Aktiver ***Assets***			
Færdiggjorte udviklingsprojekter *Completed development projects*		180.847	283
Immaterielle anlægsaktiver ***Intangible assets***	6	**180.847**	**283**
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar *Other fixtures and fittings, tools and equipment*	7	461.832	650
Kunst *Art*	7	185.587	186
Indretning af lejede lokaler *Leasehold improvements*	7	244.802	300
Materielle anlægsaktiver ***Tangible assets***		**892.221**	**1.136**
Deposita *Deposits*	8	1.284.552	1.264
Finansielle anlægsaktiver ***Fixed asset investments***		**1.284.552**	**1.264**
Anlægsaktiver i alt ***Total non-current assets***		**2.357.620**	**2.683**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Balance 31. december (fortsat)
Balance sheet 31 December (continued)

	Note	2024 kr.	2023 t.kr.
Aktiver ***Assets***			
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser *Trade receivables*		13.436.466	12.868
Igangværende arbejder for fremmed regning *Contract work in progress*	9	4.662.111	5.700
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder *Receivables from subsidiaries*		516.323	0
Andre tilgodehavender *Other receivables*		126.650	143
Periodeafgrænsningsposter *Prepayments*		1.356.561	1.407
Tilgodehavender ***Receivables***		**20.098.111**	**20.118**
Likvide beholdninger ***Cash at bank and in hand***		**852.742**	**1.290**
Omsætningsaktiver i alt ***Total current assets***		**20.950.853**	**21.408**
Aktiver i alt ***Total assets***		**23.308.473**	**24.091**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Balance 31. december
Balance sheet 31 December

	Note	2024 kr.	2023 t.kr.
Passiver ***Equity and liabilities***			
Virksomhedskapital *Share capital*		525.204	525
Reserve for udviklingsomkostninger *Reserve for development expenditure*		112.982	193
Overført resultat *Retained earnings*		4.868.278	1.725
Egenkapital ***Equity***	10	**5.506.464**	**2.443**
Hensættelse til udskudt skat *Provision for deferred tax*		869.000	400
Hensatte forpligtelser i alt ***Total provisions***		**869.000**	**400**
Banker *Banks*		1.096.782	1.296
Anden gæld *Other payables*		1.884.102	1.827
Deposita *Deposits*		483.269	489
Langfristede gældsforpligtelser ***Total non-current liabilities***	11	**3.464.153**	**3.612**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Balance 31. december (fortsat)
Balance sheet 31 December (continued)

	Note	2024 kr.	2023 t.kr.
Passiver ***Equity and liabilities***			
Kortfristet del af langfristede gældsforpligtelser *Short-term part of long-term debt*	11	220.279	210
Banker *Banks*		181.837	1.234
Leverandører af varer og tjenesteydelser *Trade payables*		2.353.845	3.978
Forudfakturering igangværende arbejder *Prepayments received recognised in debt*	9	4.614.798	6.165
Gæld til tilknyttede virksomheder *Payables to subsidiaries*		534.693	811
Gæld til selskabsdeltagere og ledelse *Payables to shareholders and management*		119.808	4
Selskabsskat *Corporation tax*		430.606	0
Anden gæld *Other payables*		5.012.990	5.234
Kortfristede gældsforpligtelser ***Total current liabilities***		**13.468.856**	**17.636**
Gældsforpligtelser i alt ***Total liabilities***		**16.933.009**	**21.248**
Passiver i alt ***Total equity and liabilities***		**23.308.473**	**24.091**
Leasingforpligtelser *Lease liabilities*	12		
Eventualforpligtelser *Contingent liabilities*	13		
Pantsætninger og sikkerhedsstillelser *Mortgages and collateral*	14		

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Egenkapitalopgørelse
Statement of changes in equity

	Virksomhedskapital *Share capital*	Reserve for udviklingsomkostninger *Reserve for development expenditure*	Overført resultat *Retained earnings*	I alt *Total*
	kr.	kr.	kr.	kr.
Egenkapital 1. januar *Equity at 1 January*	525.204	192.623	1.724.941	2.442.768
Årets resultat *Net profit/loss for the year*	0	-79.641	3.143.337	3.063.696
Egenkapital 31. december ***Equity at 31 December***	**525.204**	**112.982**	**4.868.278**	**5.506.464**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

		2024 kr.	2023 t.kr.
1	**Personaleomkostninger** ***Staff costs***		
	Lønninger *Wages and salaries*	29.073.272	29.874
	Pensioner *Pensions*	1.345.984	1.240
	Andre omkostninger til social sikring *Other social security costs*	536.226	579
		30.955.482	**31.693**
	Antal heltidsbeskæftigede personer i gennemsnit *Number of fulltime employees on average*	58	62

2 Særlige poster
Special items

Særlige poster omfatter væsentlige indtægter og omkostninger, der har en særlig karakter i forhold til selskabets indtjeningsskabende driftsaktiviteter, såsom væsentlige beløb af engangskarakter, som efter ledelsens vurdering ikke er en del af selskabets primære drift.

Selskabet har sidste år haft udgifter til rådgivning ifm. ransomware-angreb og opgradering af IT-sikkerhed, herunder er der modtaget forsikringserstatning til delvis dækning heraf. Endelig er der sket tidligere regulering vedr. kompensationer vedr. covid-19.

Special items include significant income and costs that have a special character in relation to the company's revenue-generating operating activities, such as significant amounts of a one-off nature which, in the management's assessment, are not part of the company's primary operations.

Last year there has been consulant assistance related to ransomware attack and upgrading of IT security, some of the costs had been compensated by the insourance. At last compensation previeos years from covid-19 has been corrected.

Andre driftsindtægter (regulering tidligere år vedr. covid-19) *Other operating income (regulation previous year covid-19)*	-37.625	-20
Andre driftsindtægter, forsikringserstatninger *Other operating income, insurance compensation*	927.268	1.287
Andre driftsomkostninger vedr. rådgivning og opgradering af IT-sikkerhed *Other operating cost regarding consulting af upgrading of cyber security*	0	-4.011
	889.643	**-2.744**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

		2024 kr.	2023 t.kr.
3	**Finansielle indtægter** ***Financial income***		
	Renteindtægter fra tilknyttede virksomheder *Interest received from subsidiaries*	12.500	85
	Andre finansielle indtægter *Other financial income*	0	42
		12.500	**127**
4	**Finansielle omkostninger** ***Financial costs***		
	Andre finansielle omkostninger *Other financial costs*	397.975	246
		397.975	**246**
5	**Skat af årets resultat** ***Tax on profit/loss for the year***		
	Årets aktuelle skat *Current tax for the year*	430.606	0
	Årets udskudte skat *Deferred tax for the year*	469.000	-499
		899.606	**-499**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

6 Immaterielle anlægsaktiver
Intangible assets

	Færdiggjorte udviklingsprojekter *Completed development projects*
	kr.
Kostpris 1. januar *Cost at 1 January*	7.722.984
Kostpris 31. december *Cost at 31 December*	7.722.984
Af- og nedskrivninger 1. januar *Impairment losses and amortisation at 1 January*	7.440.033
Årets afskrivninger *Amortisation for the year*	102.104
Af- og nedskrivninger 31. december *Impairment losses and amortisation at 31 December*	7.542.137
Regnskabsmæssig værdi 31. december ***Carrying amount at 31 December***	**180.847**

Særlige forudsætninger vedrørende udviklingsprojekter og skatteaktiver

Special assumptions regarding development projects and tax assets

Selskabets aktiverede udviklingsomkostninger omfatter primært omkostninger til egenudvikling af samt softwarelicenser til værktøjer til brug for analyse- og rapporteringsformål. Udviklingsomkostningerne er afholdt med henblik på at øge virksomhedens fremtidige omsætningsmuligheder og indtjening hos eksisterende og nye kunder. Produkterne er alle i brug.
The company's capitalized development costs primarily include costs for in-house development and software licenses for tools for use for analysis and reporting purposes. The development costs have been incurred with a view to increasing the company's future revenue opportunities and earnings with existing and new customers. The products are all in use.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

7 Materielle anlægsaktiver
Tangible assets

	Andre anlæg, drifts materiel og inventar *Other fixtures and fi*	Kunst *Art*	Indretning af lejede lokaler *Leasehold improvements*
	kr.	kr.	kr.
Kostpris 1. januar *Cost at 1 January*	8.788.938	185.587	937.912
Tilgang i årets løb *Additions for the year*	255.221	0	0
Kostpris 31. december *Cost at 31 December*	9.044.159	185.587	937.912
Af- og nedskrivninger 1. januar *Impairment losses and depreciation at 1 January*	8.138.043	0	637.608
Årets afskrivninger *Depreciation for the year*	444.284	0	55.502
Af- og nedskrivninger 31. december *Impairment losses and depreciation at 31 December*	8.582.327	0	693.110
Regnskabsmæssig værdi 31. december ***Carrying amount at 31 December***	**461.832**	**185.587**	**244.802**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

8 Finansielle anlægsaktiver
Fixed asset investments

	Deposita *Deposits*
	kr.
Kostpris 1. januar *Cost at 1 January*	1.284.552
Tilgang i årets løb *Additions for the year*	0
Kostpris 31. december *Cost at 31 December*	1.284.552
Regnskabsmæssig værdi 31. december ***Carrying amount at 31 December***	**1.284.552**

	2024 kr.	2023 t.kr.
9 Igangværende arbejder for fremmed regning ***Contract work in progress***		
Igangværende arbejder, salgspris *Work in progress, selling price*	9.221.104	8.396
Igangværende arbejder, acontofaktureret *Work in progress, payments received on account*	-9.173.791	-8.861
	47.313	**-465**
Indregnet således i balancen: *Recognised in the balance sheet as follows:*		
Igangværende arbejder for fremmed regning under aktiver *Contract work in progress under assets*	4.662.111	5.700
Modtagne forudbetalinger under passiver *Prepayments received under liabilities*	-4.614.798	-6.165
	47.313	**-465**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

10 Egenkapital
Equity

Virksomhedskapitalen består af 525.204 aktier à nominelt kr. 1. Ingen aktier er tillagt særlige rettigheder.

The share capital consists of 525,204 shares of a nominal value of kr. 1. No shares carry any special rights.

Der har ikke været ændringer i virksomhedskapitalen i de seneste 5 år.

There have been no changes in the share capital during the last 5 years.

11 Langfristede gældsforpligtelser
Long term debt

	Gæld 1. januar Debt at 1 January	Gæld 31. december Debt at 31 December	Afdrag næste år *Instalment next year*	Restgæld efter 5 år *Debt outstanding after 5 years*
	kr.	kr.	kr.	kr.
Banker *Banks*	1.506.302	1.317.061	220.279	89.456
Anden gæld *Other payables*	1.827.451	1.884.102	0	1.884.102
Deposita *Deposits*	488.516	483.269	0	0
	3.822.269	**3.684.432**	**220.279**	**1.973.558**

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

		2024 kr.	2023 t.kr.
12	**Leasingforpligtelser** ***Lease liabilities***		
	Leasingforpligtelser fra operationel leasing. Samlede fremtidige leasingydelser: *Operating lease liabilities.* *Total future lease payments:*		
	Inden for et år *Within 1 year*	23.725	20
	Mellem 1 og 5 år *Between 1 and 5 years*	74.228	27
		97.953	**47**
	Lejeforpligtelse, uopsigelighedsperiode op til 6 måneder *Lease liabilities, 18-month period of interminability*	1.348.189	1.922

13 Eventualforpligtelser
Contingent liabilities

Selskabet er som administrationsselskab sambeskattet med øvrige danske tilknyttede virksomheder, og hæfter solidarisk med øvrige sambeskattede selskaber for betaling af selskabsskat samt for kildeskat på udbytter, renter og royalties.
As management company, the company is jointly taxed with other danish related parties and jointly and severally liable with other jointly taxed entities for payment of income taxes as well as for payment of withholding taxes on dividends, interest and royalties.

Selskabet har ingen eventualforpligtelser.
The company has no contingent liabilities.

14 Pantsætninger og sikkerhedsstillelser
Mortgages and collateral

Til sikkerhed for engagement med pengeinstitut er der afgivet følgende sikkerheder:
The following securities have been provided as security for engagement with bank:

Til sikkerhed for gæld i pengeinstitut er der udstedt ejerpantebrev med pant i driftsmateriel og inventar til nom. t.kr. 400. Ejerpantebrevet er i selskabets egen besiddelse.
As security for bank debt, a mortgage deed has been issued with a mortgage on operating equipment and fixtures to nom. t.kr. 400. No assets are covered by the morgage deed.

Til sikkerhed for gæld til pengeinstitut er der afgivet virksomhedspant på t.kr. 8.000 med sikkerhed i driftsmidler, driftsmateriel, goodwill og rettigheder samt simple fordringer hidrørende fra salg af varer og tjenesteydelser. Den bogførte værdi udgør i alt pr. 31. december 2024 t.kr. 13.436.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Noter
Notes

14 Pantsætninger og sikkerhedsstillelser (fortsat)
Mortgages and collateral *(continued)*

As security for bank debt, the company has provided corporate mortgages nom. t.kr. 8.000 with security in operating assets, operating equipment, goodwill and rights as well as simple receivables from the sale of goods and services in accordance with the rules on floating mortgages. The book value of assets covered by the corporate mortgage amounts to t.kr. 13,436 by the 31 December 2024.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Årsrapporten for Wilke A/S for 2024 er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder med tilvalg af regler fra regnskabsklasse C.

The annual report of Wilke A/S for 2024 has been prepared in accordance with the provisions of the Danish Financial Statements Act applying to reporting class B entities, as well as provisions applying to reporting class C entities.

Den anvendte regnskabspraksis er uændret i forhold til sidste år.

The accounting policies applied are consistent with those of last year.

Generelt om indregning og måling

I resultatopgørelsen indregnes indtægter i takt med, at de indtjenes. Herudover indregnes værdireguleringer af finansielle aktiver og forpligtelser. I resultatopgørelsen indregnes ligeledes alle omkostninger, herunder afskrivninger og nedskrivninger.

Aktiver indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde selskabet, og aktivets værdi kan måles pålideligt.

Forpligtelser indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil fragå selskabet, og forpligtelsens værdi kan måles pålideligt.

Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris. Efterfølgende måles aktiver og forpligtelser som beskrevet for hver enkelt regnskabspost nedenfor.

Visse finansielle aktiver og forpligtelser måles til amortiseret kostpris, hvorved der indregnes en konstant effektiv rente over løbetiden. Amortiseret kostpris opgøres som oprindelig kostpris med fradrag af eventuelle afdrag samt tillæg/fradrag af den akkumulerede amortisering af forskellen mellem kostpris og nominelt beløb.

Ved indregning og måling tages hensyn til forudsigelige tab og risici, der fremkommer, inden årsrapporten aflægges, og som be- eller afkræfter forhold, der eksisterede på balancedagen.

Basis of recognition and measurement

Income is recognised in the income statement as earned, including value adjustments of financial assets and liabilities. All expenses, including amortisation, depreciation and impairment losses, are also recognised in the income statement.

Assets are recognised in the balance sheet when it is probable that future economic benefits will flow to the company and the value of the asset can be measured reliably.

Liabilities are recognised in the balance sheet when it is probable that future economic benefits will flow from the company and the value of the liability can be measured reliably.

On initial recognition, assets and liabilities are measured at cost. On subsequent recognition, assets and liabilities are measured as described below for each individual accounting item.

Certain financial assets and liabilities are measured at amortised cost using the effective interest method. Amortised cost is calculated as the historic cost less any installments and plus/less the accumulated amortisation of the difference between the cost and the nominal amount.

On recognition and measurement, allowance is made for predictable losses and risks which occur before the annual report is presented and which confirm or invalidate matters existing at the balance sheet date.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Resultatopgørelsen

Bruttofortjeneste

Selskabet anvender bestemmelsen i årsregnskabslovens § 32, hvorefter selskabets omsætning ikke er oplyst.

Bruttofortjeneste er et sammendrag af nettoomsætning samt andre driftsindtægter med fradrag af andre eksterne omkostninger.

Nettoomsætning

Indtægter indregnes i resultatopgørelsen, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted, og hvis indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget.

Hvor der leveres produkter med høj grad af individuel tilpasning, foretages indregning i nettoomsætningen, i takt med at produktionen udføres, hvorved omsætningen svarer til salgsværdien af årets udførte arbejder (produktionsmetoden). Denne metode anvendes, når de samlede indtægter og omkostninger på kontrakten og færdiggørelsesgraden på balancedagen kan skønnes pålideligt, og det er sandsynligt, at de økonomiske fordele vil tilgå selskabet.

Direkte produktionsomkostninger

Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer indeholder det forbrug af råvarer og hjælpematerialer, der er anvendt for at opnå årets nettoomsætning.

Andre driftsindtægter

Andre driftsindtægter indeholder regnskabsposter af sekundær karakter i forhold til virksomhedernes aktiviteter, herunder driftstabserstatninger, lønrefusioner og erstatninger.

Income statement

Gross profit

In pursuance of section 32 of the Danish Financial Statements Act, the company does not disclose its revenue.

Gross profit reflects an aggregation of revenue, changes in inventories of finished goods and work in progress and other operating income less costs of raw materials and consumables and other external expenses.

Revenue

Income from the sale of goods for resale and finished goods is recognised in the income statement, provided that the transfer of risk, usually on delivery to the buyer, has taken place and that the income can be measured reliably and is expected to be received.

Income from customised products is recognised as production is carried out, implying that revenue corresponds to the selling price of contracts completed in the year (percentage-of-completion method). This method is applied where the total income and expenses relating to the contract and the stage of completion at the balance sheet date can be estimated reliably and it is probable that future economic benefits will flow to the Company.

Direct production costs

Costs of raw materials and consumables include the raw materials and consumables used in generating the year's revenue.

Other operating income

Other operating income contains accounting items of a secondary nature in relation to the companies' activities, including operating loss compensation, salary refunds and compensation.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Andre driftsomkostninger

Andre driftsomkostninger indeholder regnskabsposter af sekundær karakter i forhold til virksomhedens aktiviteter, herunder omkostninger af engangskarakter ifm. opgradering af IT-sikkerhed.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger omfatter omkostninger til distribution, salg, reklame, administration, lokaler, tab på debitorer, operationelle leasingomkostninger mv.

Personaleomkostninger

Personaleomkostninger omfatter løn og gager, inklusive feriepenge og pensioner samt andre omkostninger til social sikring mv. til selskabets medarbejdere.

Af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver

Af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver indeholder årets af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver.

Finansielle indtægter og omkostninger

Finansielle indtægter og omkostninger indregnes i resultatopgørelsen med de beløb, der vedrører regnskabsåret. Finansielle poster omfatter renteindtægter og -omkostninger, realiserede og urealiserede kursgevinster og -tab vedrørende gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af lån samt tillæg og godtgørelse under acontoskatteordningen mv.

Skat af årets resultat

Virksomheden er omfattet af de danske regler om tvungen sambeskatning af koncernens danske dattervirksomheder. Dattervirksomheder indgår i sambeskatningen fra det tidspunkt, hvor de indgår i konsolideringen i koncernregnskabet og frem til det tidspunkt, hvor de udgår fra konsolideringen.

Other operating expenses

Other operating costs contain accounting items of a secondary nature in relation to the company's activities, including costs to upgrading IT Security.

Other external expenses

Other external expenses include expenses related to distribution, sale, advertising, administration, premises, bad debts, payments under operating leases, etc.

Staff costs

Staff costs include wages and salaries, including compensated absence and pensions, as well as other social security contributions, etc. made to the entity's employees.

Depreciation, amortisation and impairment of intangible assets and property, plant and equipment

Depreciation, amortisation and impairment of intangible assets and property, plant and equipment comprise the year's depreciation, amortisation and impairment of intangible assets and property, plant and equipment.

Financial income and expenses

Financial income and costs are recognized in the income statement with the amounts relating to the financial year. Financial items include interest income and costs, realized and unrealized capital gains and losses relating to debts and transactions in foreign currency, amortization of loans as well as allowances and reimbursement under the advance tax scheme, etc.

Tax on profit/loss for the year

The company is subject to the Danish rules on compulsory joint taxation of the Group's Danish subsidiaries. Subsidiaries participate in the joint taxation arrangement from the time when they are included in the consolidated financial statements and until the time when they withdraw from the consolidation.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Virksomheden er omfattet af de danske regler om tvungen sambeskatning.

The company is subject to the Danish rules on compulsory joint taxation.

Virksomheden er administrationsselskab for sambeskatningen og afregner som følge heraf alle betalinger af selskabsskat med skattemyndighederne.

The company acts as management company for all jointly taxed entities and, in its capacity as such, pays all income taxes to the Danish tax authorities.

Den aktuelle danske selskabsskat fordeles ved afregning af sambeskatningsbidrag mellem de sambeskattede virksomheder i forhold til disses skattepligtige indkomster. I tilknytning hertil modtager virksomheder med skattemæssigt underskud sambeskatningsbidrag fra virksomheder, der har kunnet anvende dette underskud til nedsættelse af eget skattemæssigt overskud.

On payment of joint taxation contributions, the current Danish income tax is allocated between the jointly taxed entities in proportion to their taxable income. Entities with tax losses receive joint taxation contributions from entities that have been able to use tax losses to reduce their own taxable profits.

Årets skat, som består af årets aktuelle selskabsskat og ændring i udskudt skat, indregnes i resultatopgørelsen med den del, der kan henføres til årets resultat, og direkte i egenkapitalen med den del, der kan henføres til posteringer direkte i egenkapitalen.

Tax for the year, which comprises the current tax charge for the year and changes in the deferred tax charge, is recognised in the income statement as regards the portion that relates to the profit/loss for the year and directly in equity as regards the portion that relates to entries directly in equity.

Balancen

Immaterielle anlægsaktiver

Udviklingsprojekter, patenter og licenser

Udviklingsprojekter, der er indregnet i balancen, måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Efter færdiggørelsen af udviklingsarbejdet afskrives udviklingsomkostninger lineært over den vurderede økonomiske brugstid. Afskrivningsperioden udgør sædvanligvis 5 år.

Materielle anlægsaktiver

Andre anlæg, driftsmateriel og inventar måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Afskrivningsgrundlaget er kostpris med fradrag af forventet restværdi efter afsluttet brugstid.

Balance sheet

Intangible assets

Development projects, patents and licences

Developments projects recognised in the balance sheet are measured at cost less accumulated amortisation and impairment losses.

Following the completion of the development work, development costs are amortised on a straight-line basis over the estimated useful life. The amortisation period is usually five years.

Tangible assets

Items of plant and machinery and fixtures and fittings, tools and equipment are measured at cost less accumulated depreciation and impairment losses.

The depreciable amount is cost less the expected residual value at the end of the useful life.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Kostpris omfatter anskaffelsesprisen og omkostninger direkte tilknyttet anskaffelsen indtil det tidspunkt, hvor aktivet er klar til brug.

Cost comprises the purchase price and any costs directly attributable to the acquisition until the date when the asset is available for use

Der foretages lineære afskrivninger baseret på følgende vurdering af aktivernes forventede brugstider og restværdier:

Straight-line depreciation is provided on the basis of the following estimated useful lives of the assets:

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

	Brugstid *Useful life*	Restværdi *Residual value*
Kunst *Art*	Unlimited år *Unlimited years*	100 % *100 %*
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar *Other fixtures and fittings, tools and equipment*	3-5 år *3-5 years*	0 % *0 %*
Indretning af lejede lokaler *Leasehold improvements*	3-10 år *3-10 years*	0 % *0 %*

Fortjeneste og tab ved salg af materielle anlægsaktiver opgøres som forskellen mellem salgsprisen med fradrag af salgsomkostninger og den regnskabsmæssige værdi på salgstidspunktet.
Fortjeneste eller tab ved salg af materielle anlægsaktiver indregnes i resultatopgørelsen under
andre driftsindtægter henholdsvis andre driftsomkostninger.

Gains and losses on the sale of items of property, plant and equipment are calculated as the difference between the selling price, less costs to sell, and the carrying amount at the time of sale.

Gains or losses on the sale of items of property, plant and equipment are recognised in the income statement under other operating income or other operating expenses, respectively.

Tilgodehavender

Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris.

Der foretages nedskrivning til imødegåelse af tab, hvor der vurderes at være indtruffet en objektiv indikation på, at et tilgodehavende eller en portefølje af tilgodehavender er værdiforringet. Hvis der foreligger en objektiv indikation på, at et individuelt tilgodehavende er værdiforringet, foretages nedskrivning på individuelt niveau.

Receivables

Receivables are measured at amortised cost.

An impairment loss is recognised if there is objective evidence that a receivable or a group of receivables is impaired. If there is objective evidence that an individual receivable is impaired, an impairment loss for that individual asset is recognised.

Igangværende arbejder for fremmed regning

Igangværende arbejder for fremmed regning måles til salgsværdien af det udførte arbejde. Salgsværdien måles på baggrund af færdiggørelsesgraden på balancedagen og de samlede forventede indtægter på det enkelte igangværende arbejde. Færdiggørelsesgraden opgøres som andelen af de afholdte omkostninger i forhold til forventede samlede omkostninger på det enkelte igangværende arbejde.

Når salgsværdien på et enkelt igangværende arbejde ikke kan opgøres pålideligt, måles salgsværdien til de medgåede omkostninger eller nettorealisationsværdien, hvis denne er lavere.

Contract work in progress

Contract work in progress is measured at the selling price of the work performed. The selling price is measured by reference to the stage of completion at the balance sheet date and the expected aggregate income from the individual work in progress. The stage of completion is determined as the share of the expenses incurred relative to the expected total expenses for the individual work in progress.

Where the selling price of work in progress cannot be estimated reliably, the selling price is measured at the lower of costs incurred and net realisable value.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Det enkelte igangværende arbejde indregnes i balancen under tilgodehavender eller gældsforpligtelser. Nettoaktiver udgøres af summen af de igangværende arbejder, hvor salgsværdien af det udførte arbejde overstiger acontofaktureringer. Nettoforpligtelser udgøres af summen af de igangværende arbejder, hvor acontofaktureringer overstiger salgsværdien.

The individual work in progress is recognised in the balance sheet under receivables or payables. Net assets comprise the sum of work in progress where the selling price of the work performed exceeds invoicing on account. Net liabilities comprise the sum of work in progress where invoicing on account exceeds the selling price.

Omkostninger i forbindelse med salgsarbejde og opnåelse af kontrakter indregnes i resultatopgørelsen, i takt med at de afholdes.

Selling costs and costs incurred in securing contracts are recognised in the income statement as incurred.

Periodeafgrænsningsposter

Periodeafgrænsningsposter, indregnet under omsætningsaktiver, omfatter afholdte omkostninger vedrørende efterfølgende regnskabsår.

Prepayments

Prepayments recognised under 'Current assets' comprises expenses incurred concerning subsequent financial years.

Likvide beholdninger

Likvide beholdninger omfatter kassebeholdning samt indestående i pengeinstitutter.

Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents comprise cash and deposits at banks.

Egenkapital

Reserve for udviklingsomkostninger

I reserven indregnes et beløb svarende til aktiverede udviklingsomkostninger. Reserven reduceres, i takt med at udviklingsomkostninger afskrives.

Equity

Reserve for development costs

An amount corresponding to capitalised development costs is recognised in the reserve. The reserve is reduced as development costs are amortised.

Udbytte

Foreslået udbytte vises som en særskilt post under egenkapitalen. Udbytte indregnes som en forpligtelse på tidspunktet for vedtagelse på generalforsamlingen.

Dividends

Proposed dividends are disclosed as a separate item under equity. Dividends are recognised as a liability when declared by the annual general meeting of shareholders.

Selskabsskat og udskudt skat

Wilke A/S hæfter som administrationsselskab for dattervirksomhedernes selskabsskatter over for skattemyndighederne.

Income tax and deferred tax

As management company, Wilke A/S is liable for payment of the subsidiaries' corporate income taxes to the tax authorities.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Aktuelle skatteforpligtelser og tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for skat af tidligere års skattepligtige indkomster samt for betalte acontoskatter.

Selskabet er sambeskattet med koncernforbundne danske selskaber. Den aktuelle selskabsskat fordeles mellem de sambeskattede selskaber i forhold til disses skattepligtige indkomster og med fuld fordeling med refusion vedrørende skattemæssige underskud. De sambeskattede selskaber indgår i acontoskatteordningen.

Skyldige og tilgodehavende sambeskatningsbidrag indregnes i balancen som 'Tilgodehavende sambeskatningsbidrag' eller 'Skyldige sambeskatningsbidrag'.

Udskudt skat måles efter den balanceorienterede gældsmetode af midlertidige forskelle mellem regnskabsmæssig og skattemæssig værdi af aktiver og forpligtelser opgjort på grundlag af den planlagte anvendelse af aktivet henholdsvis afvikling af forpligtelsen. Udskudt skat måles til nettorealisationsværdi.

Udskudte skatteaktiver, herunder skatteværdien af fremførselsberettiget skattemæssigt underskud, måles til den værdi, hvortil aktivet forventes at kunne realiseres, enten ved udligning i skat af fremtidig indtjening eller ved modregning i udskudte skatteforpligtelser inden for samme juridiske skatteenhed. Eventuelle udskudte nettoskatteaktiver måles til nettorealisationsværdi.

Gældsforpligtelser

Finansielle forpligtelser indregnes ved lånoptagelse til det modtagne provenu efter fradrag af afholdte transaktionsomkostninger. I efterfølgende perioder måles de finansielle forpligtelser til amortiseret kostpris svarende til den kapitaliserede værdi ved anvendelse af den effektive rente, så forskellen mellem nettoprovenuet og den nominelle værdi indregnes i resultatopgørelsen over låneperioden.

Øvrige gældsforpligtelser, som omfatter gæld til leverandører, tilknyttede virksomheder samt anden gæld, måles til amortiseret kostpris, hvilket sædvanligvis svarer til nominel værdi.

Current tax liabilities and current tax receivables are recognised in the balance sheet as the estimated tax on the taxable income for the year, adjusted for tax on the taxable income for previous years and tax paid on account.

The company and all its Danish group entities are taxed on a joint basis. The current income tax charge is allocated between the jointly taxed entities relative to their taxable income. Tax losses are allocated based on the full absorption method. The jointly taxed entities are eligible for the Danish Tax Prepayment Scheme.

Joint taxation contributions payable and receivable are recognised in the balance sheet as 'Joint taxation contributions receivable' or 'Joint taxation contributions payable'.

Deferred tax is measured according to the liability method in respect of temporary differences between the carrying amount of assets and liabilities and their tax base, calculated on the basis of the planned use of the asset and settlement of the liability, respectively. Deferred tax is measured at net realisable value.

Deferred tax assets, including the tax base of tax losses allowed for carry forward, are measured at the value to which the asset is expected to be realised, either as a set-off against tax on future income or as a set-off against deferred tax liabilities within the same legal tax entity. Any deferred net tax assets are measured at net realisable value.

Liabilities

Financial liabilities are recognised on the raising of the loan at the proceeds received net of transaction costs incurred. On subsequent recognition, the financial liabilities are measured at amortised cost, corresponding to the capitalised value, using the effective interest method. Accordingly, the difference between the net proceeds and the nominal value is recognised in the income statement over the term of the loan.

Other liabilities, which include trade payables, payables to group entities and other payables, are measured at amortised cost, which is usually equivalent to nominal value.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Anvendt regnskabspraksis
Accounting policies

Feriepengeforpligtelsen, som virksomhedens medarbejdere optjener i overgangsperioden 1. september 2019 – 31. august 2020, administreres af virksomheden, og indbetales til feriefonden før lønmodtagerens pensionsalder. Forpligtelsen indgår i posten Anden gæld, som henholdsvis kortfristet og langfristet gæld. Anden gæld måles til amortiseret kostpris, hvilket sædvanligvis svarer til nominel værdi.

Omregning af fremmed valuta

Transaktioner i fremmed valuta omregnes ved første indregning til transaktionsdagens kurs. Valutakursdifferencer, der opstår mellem transaktionsdagens kurs og kursen på betalingsdagen, indregnes i resultatopgørelsen som en finansiel post. Hvis valutainstrumenter anvendes til sikring af fremtidige pengestrømme, indregnes urealiserede værdireguleringer direkte på egenkapitalen i dagsværdireserven.

The compensated absence commitment which the company's employees earn during the transitional period from 1 September 2019 to 31 August 2020, is administered by the company and is paid in to the Danish Holiday Fund before the employee reaches the pensionable age. Other debt is measured at amortised cost, which usually corresponds to the nominal value.

Foreign currency translation

On initial recognition, foreign currency transactions are translated applying the exchange rate at the transaction date. Foreign exchange differences arising between the exchange rates at the transaction date and at the date of payment are recognised in the income statement as financial income or financial expenses. If foreign currency instruments are considered cash flow hedges, any unrealised value adjustments are taken directly to a fair value reserve under 'Equity'.

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI



Wilke

Vi får kundefokus til at ske

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Copenhagen
Overgaden Neden Vandet 9c
1414 København K

Aarhus
Vestergade 24, baghuset
80000 Aarhus C

Odense
Gråbrødrepassagen 9, 2.
5000 Odense

www.wilke.dk
hej@wilke.dk
+45 70 10 20 80

PENNEO

Underskrifterne i dette dokument er juridisk bindende. Dokumentet er underskrevet via Penneo™ sikker digital underskrift. Underskrivernes identiteter er blevet registreret, og informationerne er listet herunder.

"Med min underskrift bekræfter jeg indholdet og alle datoer i dette dokument."

Brian Blomholt
Direktion
Serienummer: 4c1aac06-a4b8-47a4-8540-c44823043313
IP: 5.103.xxx.xxx
2025-05-12 13:14:17 UTC

Stine Birgitte Funder
Direktion
Serienummer: 2b24a9fc-c9de-4031-bbd1-5572dfca7989
IP: 194.255.xxx.xxx
2025-05-12 13:16:45 UTC

Kaspar Jänes
Bestyrelse
På vegne af: Wilke A/S
Serienummer: kaspar.janes@statcogroup.com
IP: 213.35.xxx.xxx
2025-05-12 13:46:25 UTC

Morten Steen Schrøder
Bestyrelse
På vegne af: Wilke A/S
Serienummer: 3fc03cf7-4473-4012-b574-4ce4a6898f14
IP: 194.255.xxx.xxx
2025-05-12 14:08:41 UTC

Jakob Fiellau-Nikolajsen
Bestyrelse
På vegne af: Wilke A/S
Serienummer: 7016941a-bc07-4aa2-b6e3-d5d12738c0af
IP: 194.255.xxx.xxx
2025-05-13 06:33:57 UTC

Dovilé Koncak
Bestyrelse
På vegne af: Wilke A/S
Serienummer: dovile.koncak@gmail.com
IP: 88.119.xxx.xxx
2025-05-13 09:51:08 UTC

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Dette dokument er underskrevet digitalt via **Penneo.com**. De underskrevne data er valideret vha. den matematiske hashværdi af det originale dokument. Alle kryptofrafiske beviser er indlejret i denne PDF for validering i fremtiden.

Dette dokument er forseglet med et kvalificeret elektronisk segl. For mere information om Penneos kvalificerede tillidstjenester, se **https://eutl.penneo.com**.

Sådan kan du verificere, at dokumentet er originalt
Når du åbner dokumentet i Adobe Reader, kan du se, at det er certificeret af **Penneo A/S**. Dette beviser, at indholdet af dokumentet er uændret siden underskriftstidspunktet. Bevis for de individuelle underskriveres digitale underskrifter er vedhæftet dokumentet.

Du kan verificere de kryptografiske beviser vha. Penneos validator, **https://penneo.com/validator**, eller andre valideringstjenester for digitale underskrifter.

PENNEO

Underskrifterne i dette dokument er juridisk bindende. Dokumentet er underskrevet via Penneo™ sikker digital underskrift. Underskrivernes identiteter er blevet registreret, og informationerne er listet herunder.

"Med min underskrift bekræfter jeg indholdet og alle datoer i dette dokument."

Ole Schmidt
Revisor
På vegne af: Baker Tilly Denmark Godkendt Revisionsp…
Serienummer: e6ba8a36-5b96-4b67-a209-0452423c2575
IP: 91.221.xxx.xxx
2025-05-13 10:27:09 UTC

Mit ID

Martin Fruergaard Knudsen
BAKER TILLY DENMARK GODKENDT REVISIONSPARTNERSELSKAB CVR: 35257691
Revisor
På vegne af: Baker Tilly Denmark Godkendt Revisionsp…
Serienummer: 60c736fe-5443-4fc7-9811-d115816b00cd
IP: 91.221.xxx.xxx
2025-05-13 10:32:20 UTC

Mit ID

Brian Blomholt
Dirigent
Serienummer: 4c1aac06-a4b8-47a4-8540-c44823043313
IP: 194.255.xxx.xxx
2025-05-13 10:35:36 UTC

Mit ID

Penneo dokumentnøgle: 6NYHB-I5TQZ-BPJ1U-PT6Q1-A7JSG-TJGRI

Dette dokument er underskrevet digitalt via **Penneo.com**. De underskrevne data er valideret vha. den matematiske hashværdi af det originale dokument. Alle kryptofrafiske beviser er indlejret i denne PDF for validering i fremtiden.

Dette dokument er forseglet med et kvalificeret elektronisk segl. For mere information om Penneos kvalificerede tillidstjenester, se **https://eutl.penneo.com**.

Sådan kan du verificere, at dokumentet er originalt
Når du åbner dokumentet i Adobe Reader, kan du se, at det er certificeret af **Penneo A/S**. Dette beviser, at indholdet af dokumentet er uændret siden underskriftstidspunktet. Bevis for de individuelle underskriveres digitale underskrifter er vedhæftet dokumentet.

Du kan verificere de kryptografiske beviser vha. Penneos validator, **https://penneo.com/validator**, eller andre valideringstjenester for digitale underskrifter.