

ININ

Building strong platforms within
infrastructure- and industry
services in the Nordics

Inin Group AS - November 2022



Agenda

- Inin Group strategy
- Infra: Nordic Infrastructure Group
- Infra: Hadeland Electro
- TIC: Inspekt
- Technology: Elop Technology
- Summary

Agenda

- **Inin Group strategy**

- Infra: Nordic Infrastructure Group

- Infra: Hadeland Electro

- TIC: Inspekt

- Technology: Elop Technology

- Summary

Inin translates to **mandate**
in Japanese...

ININ

...for us, **Inin** has multiple meanings, such as:

- **I**nvestments in **i**nfrastructure and **i**nspection
- **I**nvestments in **i**ndustrial services niches
- **I**nvesting in **i**ndividuals
- **I**nvesting in **i**nnovation

It is our **mandate** to **grow**, **challenge**, **build** and **create value**

Our mission

To create value by identifying investment opportunities within Nordic infrastructure and industry services niches, working in close collaboration with portfolio companies to deliver sustainable growth and superior profitability

- **Inin** is a listed industrial owner with
 - a **vertical-focused buy-and-build** strategy...
 - ...within **infrastructure and industry** services niches in the Nordics
- Inin invests in **profitable niches** with potential for **development, consolidation and growth**

Inin ensures value creation through a combination of well-executed acquisitions and successful organic growth initiatives

Acquisition categories

Platform

- Starting point for consolidating a market or niche that has been identified as attractive
- *Can* be a 100% acquisition – but with preference to have mgmt./entrepreneurs as co-owners

Add-on

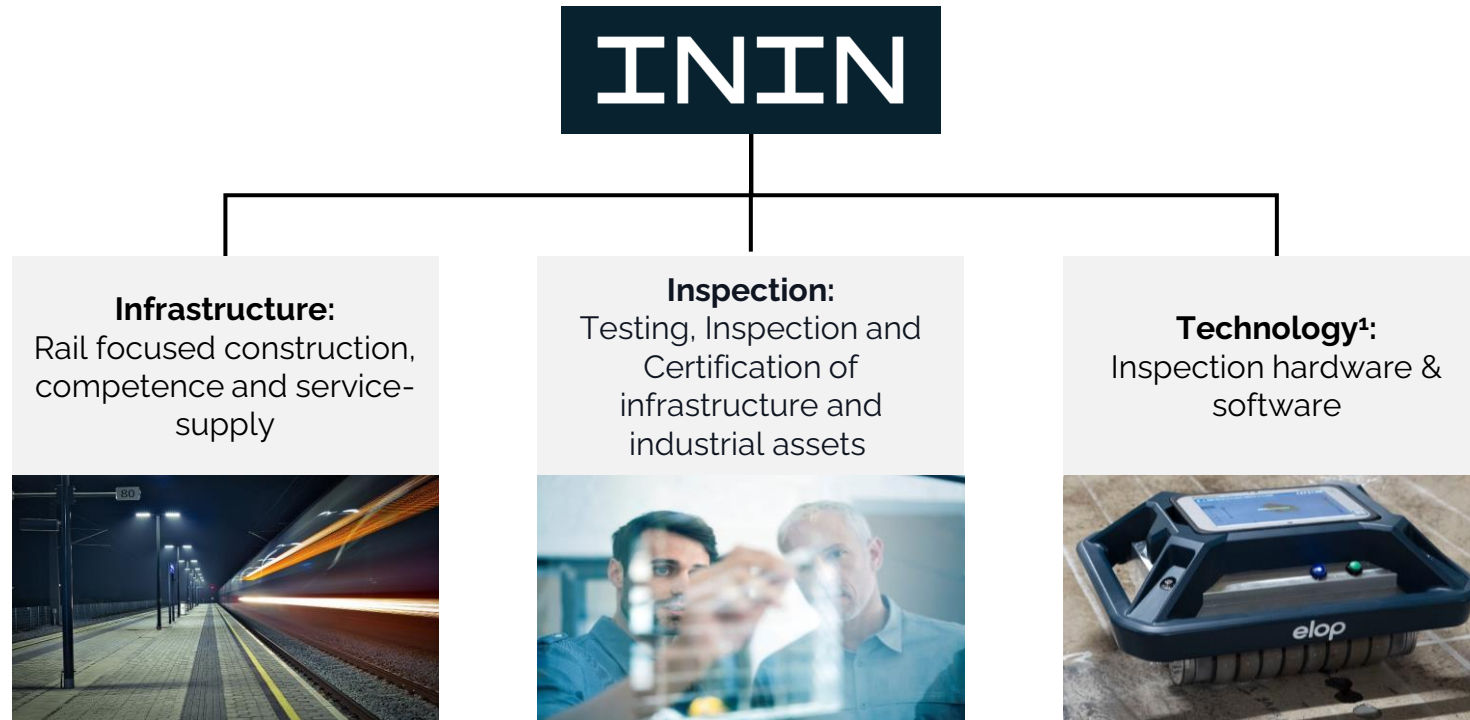
- Acquisitions made by portfolio company to consolidate and/or to add a service or competence
- Geographical expansion
- Attractive revenue or operational synergies

Principles

- Acquisition of majority – *not* 100% - encourage management/entrepreneurs to stay on as co-owners for motivation and retention
- Targeting companies within infrastructure and industry services at moderate valuation multiples
- Utilization of shares as means of settlement
- Work closely with portfolio company management to align and set strategy, structure, execution plan and follow up on implementation
- Consolidate, exploit synergies and grow the businesses, and execute exits when maximizing shareholder value/returns

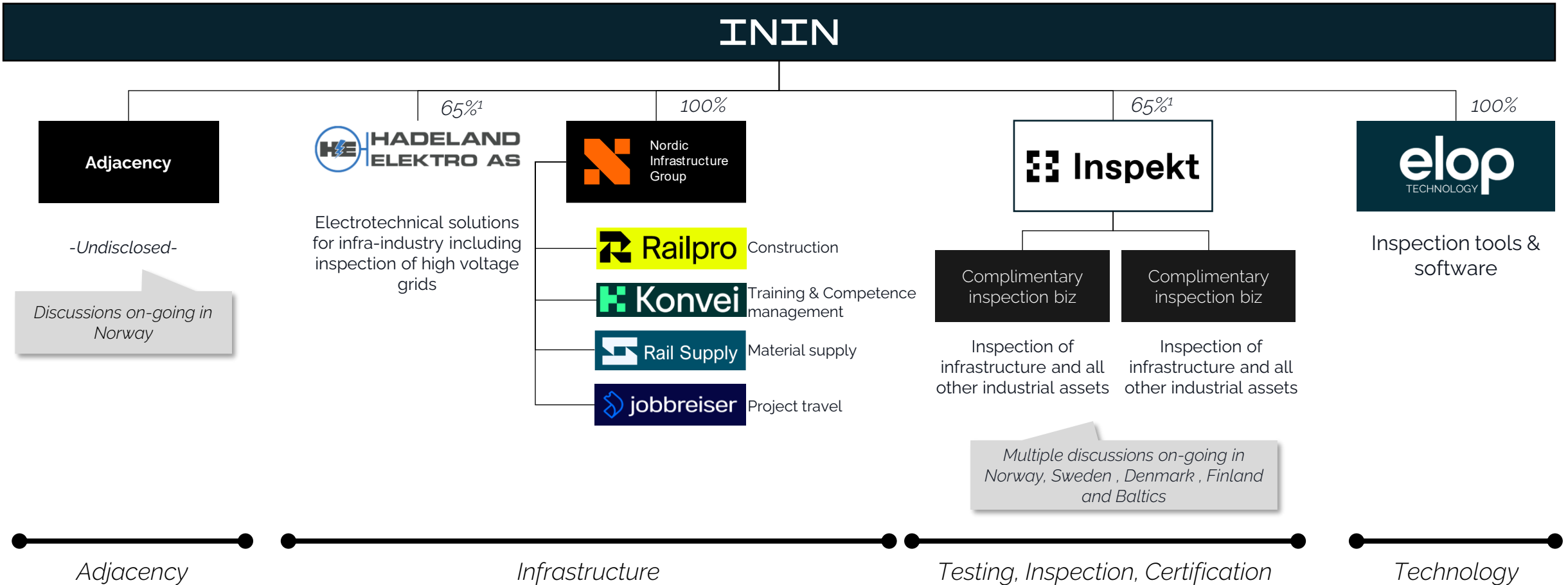


Today, we are active within three segments



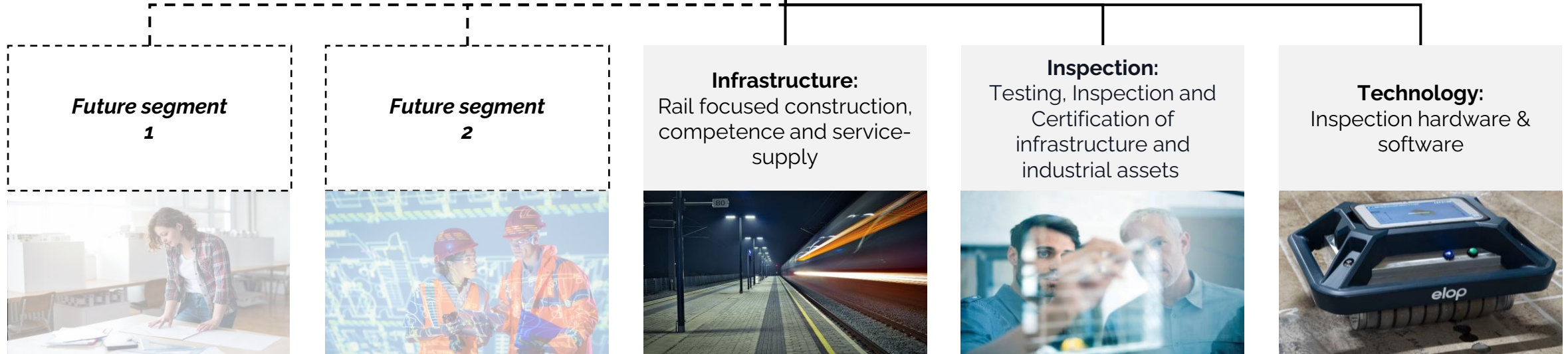
1: Inin Group has initiated a structured process to find a strategic commercial/financial partner for Elop Technology

Our infrastructure platform is in place; Inspekt in dialogue with platform candidates



1: Company management owns 35%

Our ambition is to expand into other attractive verticals within infrastructure- and industry services



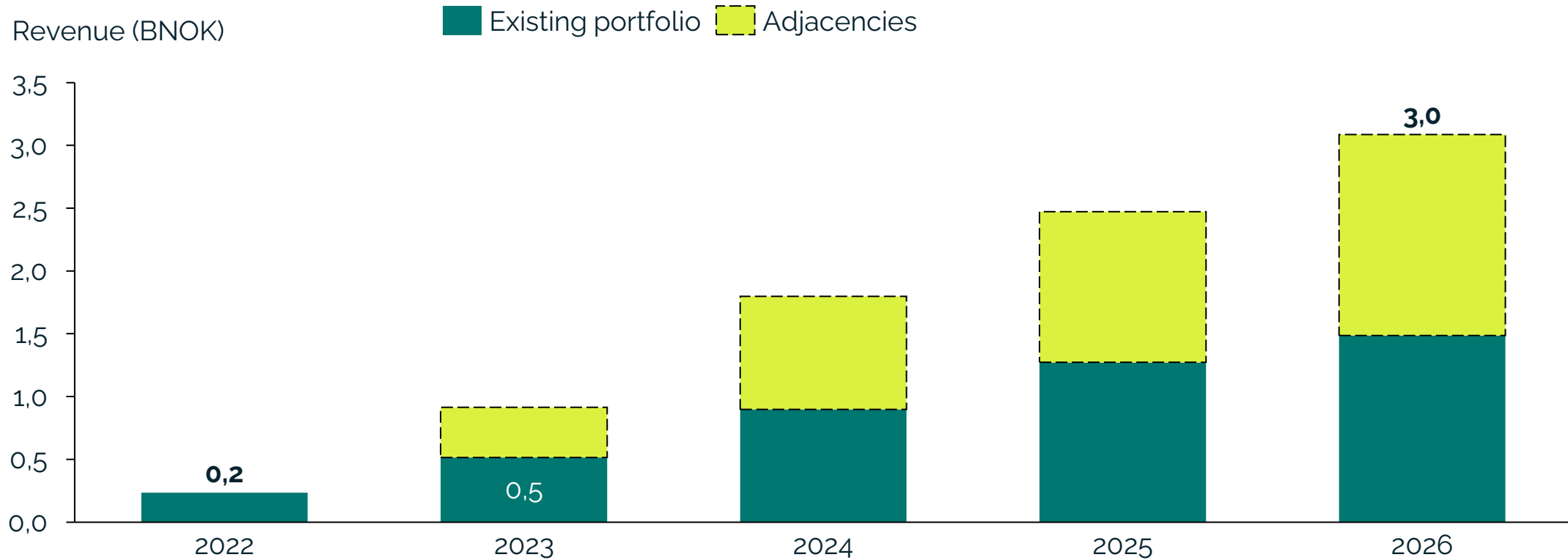
With our existing portfolio, we target to surpass 500 MNOK in 2023, and 1,5B in 2026 ,EBIT margin target of +10%...



Note: Expected annual pro-forma figures

1: Inin Group has initiated a structured process to find a strategic commercial/financial partner for Elop Technology

... and we are evaluating options to enter into adjacent infrastructure- and industry service verticals



EBIT-%
-5%

11%

Note: Expected annual pro-forma figures

1: Inin Group has initiated a structured process to find a strategic commercial/financial partner for Elop Technology

Agenda

- Inin Group strategy
- **Infra: Nordic Infrastructure Group**
- Infra: Hadeland Electro
- TIC: Inspekt
- Technology: Elop Technology
- Summary



Nordic
Infrastructure
Group

Selskapsstruktur



Nordic
Infrastructure
Group



 RailSupply

 Railpro

 Konvei

 jobbreiser



 RailSupply

 Railpro

 Konvei

 jobbreiser



Team NI Group



Gjermund Sogn
CEO NI Group



Birger Bjørnstad
CFO NI Group | ININ



Øyvind Roland Persson
HSEQ NI Group



Østen Lybeck
CEO Konvei | Dep. Mngr.
Railpro



Håvard V. Amundsen
CEO Rail Supply AS



Kenneth Poulsen
CEO Rail Production AS



Kjetil Nygaard
CEO Jobbreiser AS



Lukas Larsson
CEO Arbetsresor AB



Egon Reichl
Country Mngr. NI Group
SWE

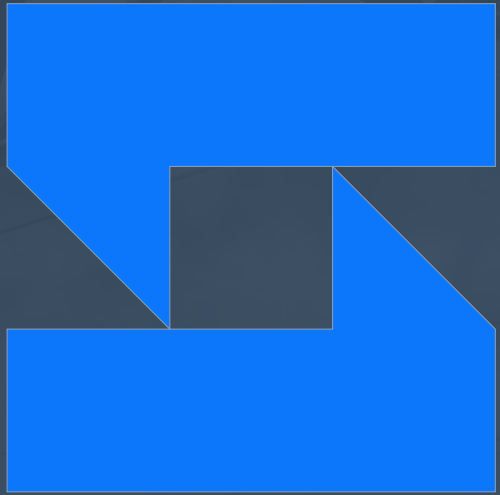


Nicklas Häggmark
CEO Rail Supply AB




Fredrik From
CEO Rail Production AB





Rail Supply



 **Jernhusen** **TRAFIKVERKET** **sporveien****BANE NOR****bybanen** **LKAB** **NRC Group****baneservice****INFRANORD**

Operations/business

- Rail Supply er en leverandør av forbruksmateriell, verktøy og utstyr for produksjon og kontroll innen produksjon av jernbane, sporvei og trikk
- Leverandør av sveisemateriell, og verktøy, fra Goldschmidt GmbH
- Generalagentur for Furrer & Frey AG, en systemleverandør av kontaktledningssystem, der vi leverer design, prosjektering og materiell.



Våre leveranser går til infrastruktureiere og entreprenører innenfor nevnte markeder

- Våre leverandøravtaler er eksklusive og gir "inngang" til alle som arbeider innenfor fagfeltene

Market, Outlook & ambition



- Markedet opplever en "all time high". Det er mange prosjekter i gang, og flere som er i anbudsfasen, der man etterspør systemene fra Furrer + Frey.



- Markedet i 2022 har vært svært bra. Bane NOR planlegger tilsvarende marked de neste 4 år.
- Vi har et stort potensiale i økt omsetning, uten økning av faste kostnader.
- Vi vil lete etter nye og flere leverandører for å utvide sortimentet. Fokuserer på attraktive varer med volum og høy DG.



Rail Supply levere markedets beste service gjennom å være tilgjengelig, når kunden har behov for det



Rail Production



Operations/business

Railpro er en totalleverandør av
entreprenørtjenester



- Signaltjenester
- Elektroarbeider
- Kontaktledningsarbeider

Vi er en servicebedrift med
hovedfokus på



- Underentrepriser
- Utleie av personell
- Hovedentreprenør

Våre kunder



INFRANORD

/// NRC Group



baneservice

bybanen Jernhusen



sporveien

BANE NOR

TRAFIKVERKET

Market, Outlook & ambition

Ambisjoner

RailPro har gjennom organisk vekst i 2021 og 2022 oppnådd 100% økning i omsetningen.

Ordreboken for **2023** er solid, og vi forventer ytterligere vekst med 30 – 50% sammenlignet med 2022 innenfor;

- Signaltjenester
- Kontaktledningsarbeider
- Elektro - lavspenning



Marked

Bane NOR sine offentliggjorte prosjektplaner og innfasing av ny teknologi gir meget gode markedsmuligheter i mange år fremover.

Markedet for signaltjenester frem til **2032** er på 27 mrd. NOK

Det er **ingen** vesentlige endringer i jernbanetildelinger i statsbudsjettet for 2023 sammenlignet med 2022. Så markedet er stabilt godt.



Marked

Den svenske regjeringen planlegger å fortsette med sine investeringer i infrastruktur og jernbane. Dette gjelder både innenfor lokaltrafikk og fjerntrafikk.

Den svenske markedsutviklingen i de kommende 5 år er positiv.

Vi skal fortsette å bygge ut vår kompetanse innen kontaktledning, gjennom utdanning av personal og bruk av spesialmaskiner

Vi kan gjennom vår kompetanse gjøre prosjekter i Norge og Sverige, og vil derfor kunne møte lokale og nasjonale svingninger på en positiv måte



 **jobbreiser** 
by Connect-IN



Operations/business

Skreddersydd prosjektovernatting
fra A - Å



- Screener markedet for leverandører
- Forhandler gode innkjøpsavtaler på de avgjørende faktorene
- Forvaltning i prosjektets levetid

Professional Conference Organiser



- Fasiliteter/tilrettelegger med kurs og konferanselokaler
- Organiserer kurs og konferanser fra navnelister til ferdig faktura

Totalleverandør av modulbygg
fra A - Å



- Etablering av riggplass
- Anskaffelse av rigg
- Byggesøknad
- Forvaltning/drift



/// NRC Group

INFRANCRD

IDEAL OF SWEDEN

KONFERANSE
PLASSEN



AARSLEFF



TIKTOK

Nettpartner

NVBS

Market, Outlook & ambition



2022

- Markedet for prosjektovernatting og reiseservice, et sterkt voksende segment
- Markedet for PCO-tjenester er høyt og belegget på de store kurs & konferansestedene er bra

Outlook 2023 and Beyond

- ConnectIn har betydelig ordrebok for 2023
- Markedet for rigg og modulbygg er i vekst og preges av store tunge aktører som ikke har vår tilpasningsevne



2022:

- Markedet er tilbake etter Covid-19
- Konferanser & event har tatt seg opp gjennom året og med stor økning til julebordsesongen

Outlook 2023 and Beyond

- ConnectIn har for projektboende flere nye avtaler klar for økt aktivitet i 2023
- Vi vil gjennom ytterligere steg i markedet på jernveg & anleggsprosjekt bli markedsledende i segment innen 2025



 Konvei

Produktgrupper



Læringsarenaer

Organisasjonstilpassede kompetanseløp. Digital læring. Fjernopplæring. On-site opplæring. Kurskalender for åpne kurs



Kompetanseforvaltning

Forvaltning av kompetanseregister, og kartlegging av ansattes behov sett opp mot organisasjonens produksjon. Kurstilpassing og kostnadsoptimaliserende tiltak



Ressursstyring

Sørg for at rett ressurs benyttes mest kosteffektivt for organisasjonen. Analyse av ansattes kompetanse.

Kostnadseffektive reiseordninger, brakkeløsninger, kurs og konferansefasiliteter.



Konsulenter

Prosjektering, Veileder for læring, Rådgivning, Planlegging, ISO, HMS, Kvalitet, Ytre miljø, Økonomi, Teknisk oversettelse av kursmateriell, manualer og anbud



SIEMENS

ALSTOM

NEAK
NORGES EIENDOMSAKADEMI

Norconsult

Market, Outlook & ambition

Ambisjon

Vi skal være det foretrukne konsulent og kompetansemiljøet for infrastrukturprosjekter i Norden

Marked

2022

- Konsulentmarkedet er i vekst, og etterspørselen etter vår kompetanse er økende
- Kursmarkedet vokser med eksisterende og nye infrastrukturprosjekter innen jernbane

2023

- Kursmarkedet forventes å øke inn 2023 og 2024
- Eksisterende konsulentavtaler ventes å gi økt aktivitet for 2023, særlig innenfor tekniske fag





Nordic Infrastructure Group

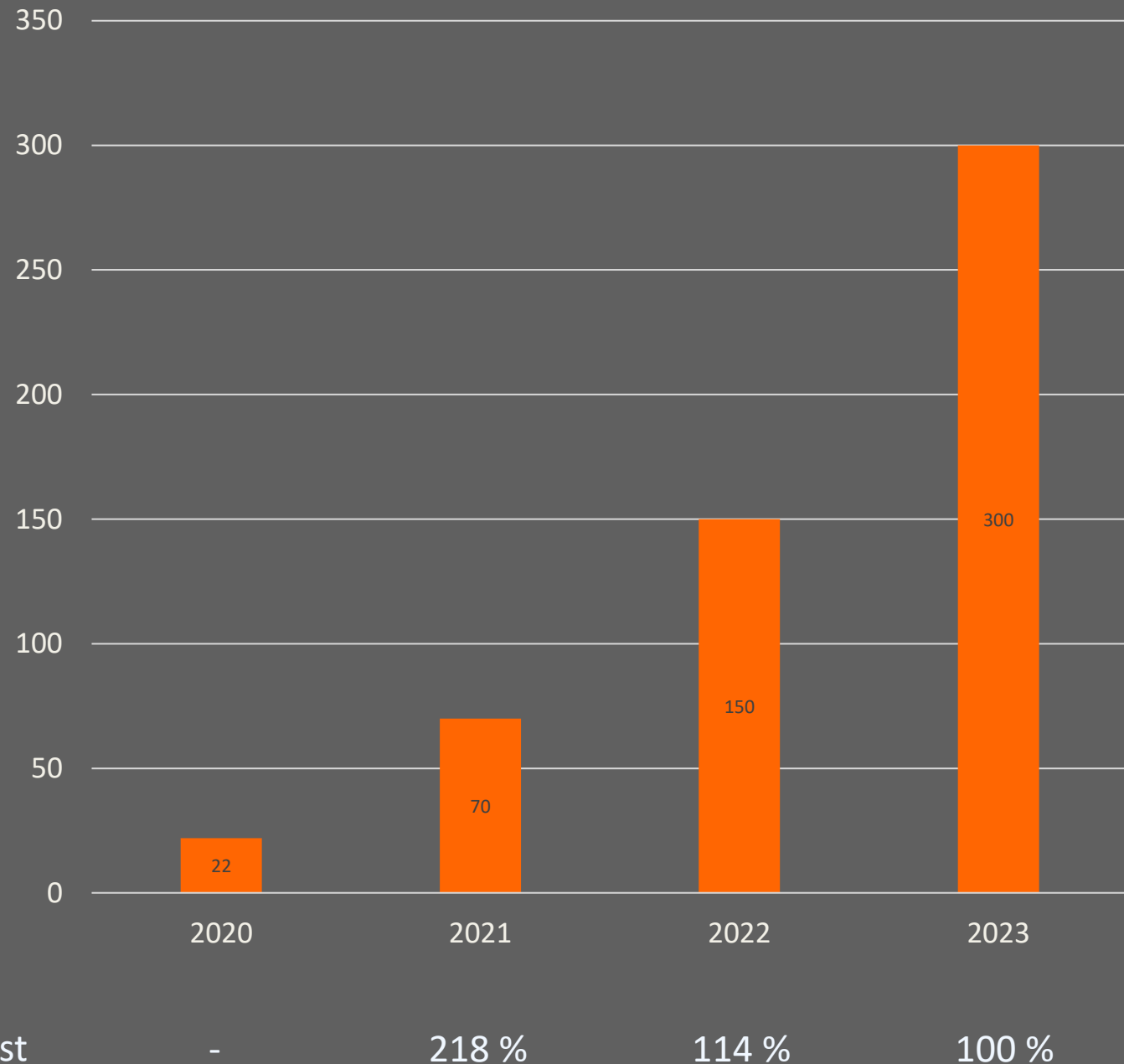
Summary

Nordic Infrastructure Group

Market, Outlook & ambition

- Ordrebøkene er solide og vi forventer fortsatt ekspansiv vekst for 2023
- Resultatgraden er stabil og skal sikre bærekraftig vekst
- NI Group vil levere på visjon;

Nordens foretrukne samarbeidspartner i infrastruktur



Agenda

- Inin Group strategy
- Infra: Nordic Infrastructure Group
- **Infra: Hadeland Electro**
- TIC: Inspekt
- Technology: Elop Technology
- Summary



**HADELAND
ELEKTRO AS**

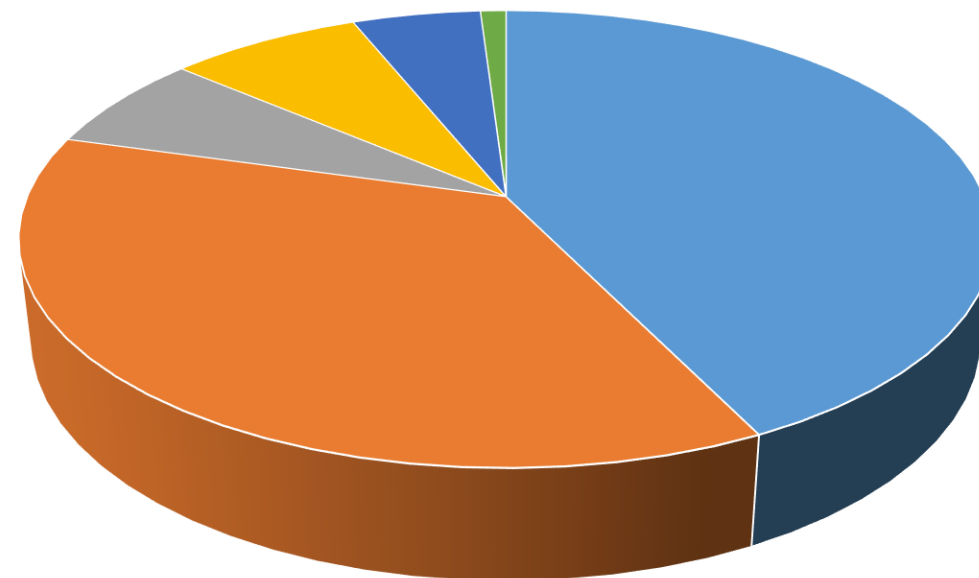
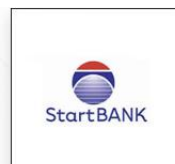


Hadeland Elektro – Om oss

Kontoradresse på Gran på Hadeland

16 ansatte

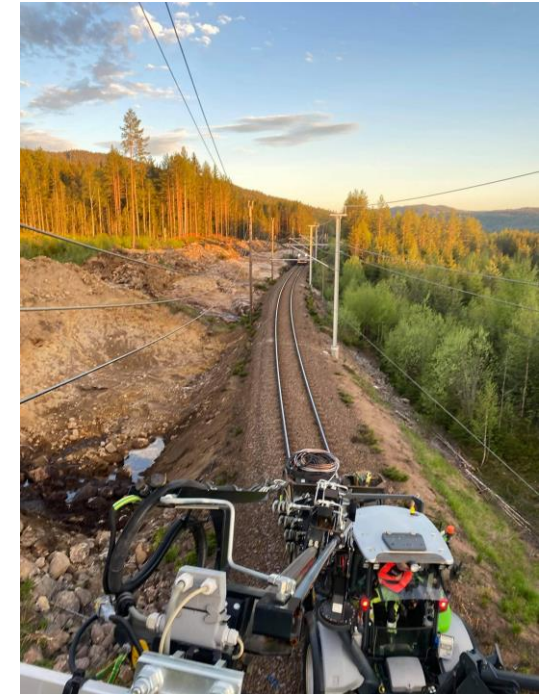
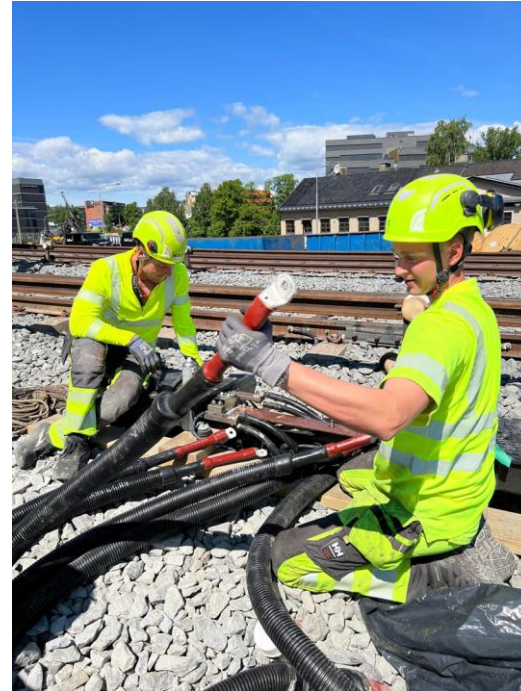
Omsetning 2022 - 50MNOK



- Energidistribusjon, netteier
- Jernbane og sporvei
- Infrastruktur veg og V/A
- Næring og industri
- Private kunder
- Inspeksjonstjenester netteiere, termografering

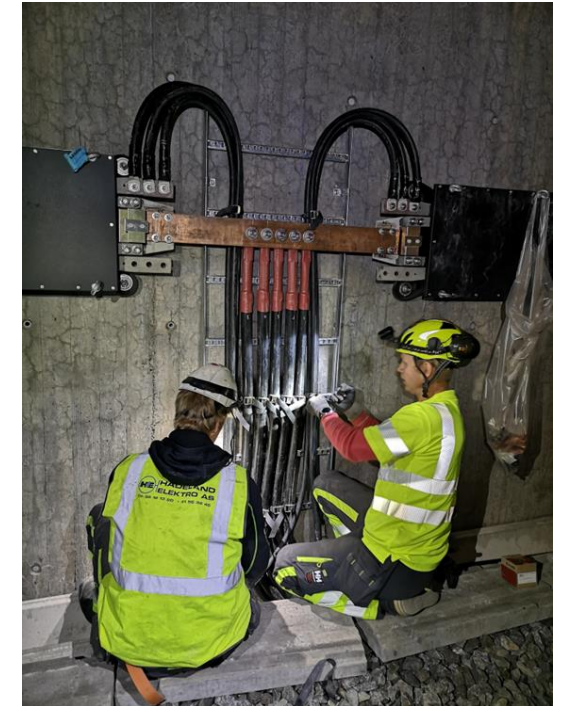
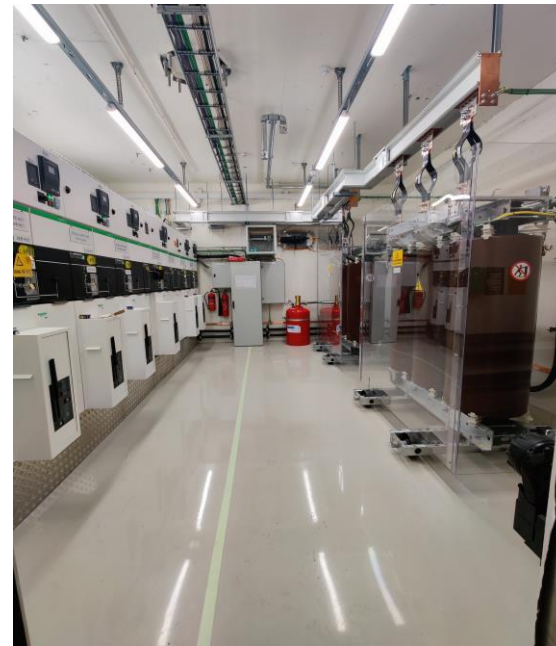
Tjenesteområder – Jernbane/Sporvei

- Sporvekselvarme
- Nybygging, ombygging av 750V banestrømsforsyning trikk&T-bane
- Nybygging, ombygging av kontrollanlegg
- Skjøting og endeavslutninger 15kV KL-anlegg
- Returkrets og impedans-anlegg
- Jordingsanlegg



Tjenesteområder – Stasjonsanlegg

- Nybygging, ombygging av 11-36kV anlegg
- Nybygging, ombygging av 750V likestrømsanlegg (likeretterstasjon)
- Nybygging, ombygging av kontrollanlegg
- Nybygging, ombygging av kabelanlegg (høy/lavspenn)



Tjenesteområder – Energi

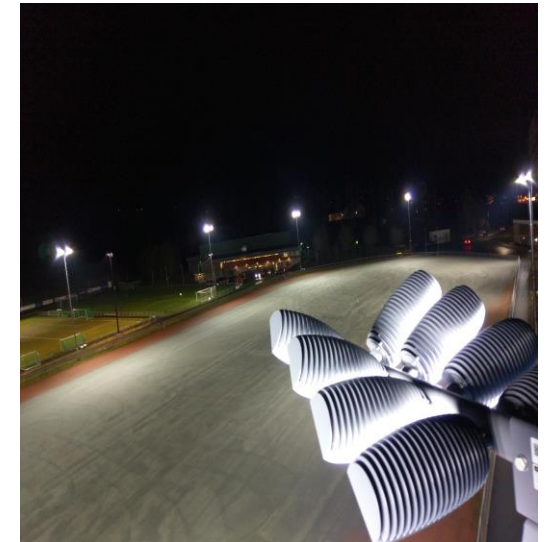
- Nybygging, ombygging av 11-36kV anlegg
- Nybygging, ombygging av 750V likestrømsanlegg (likeretterstasjon)
- Nybygging, ombygging av kontrollanlegg
- Nybygging, ombygging av kabelanlegg (høy/lavspent)



Tjenesteområder – Infrastruktur

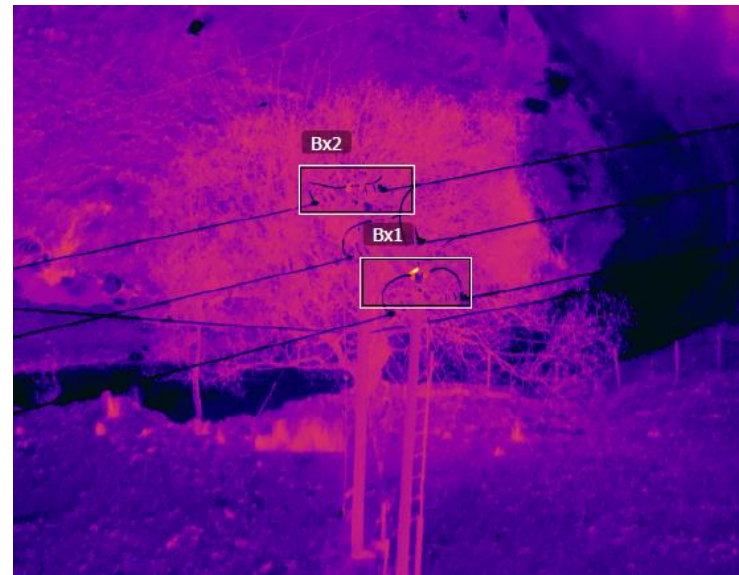
Vei, Vann & Avløp

- Bygging og installasjon av veilysanlegg
- Bygging og installasjon flombelysning idrettsanlegg
- Ladeanlegg bil og buss
- VA-anlegg



Tjenesteområder – Termografering

- Termografering høyspentlinjer 11-400kV
- Visuell befaring høyspentlinjer 11-400kV
- Sertifiserte Level-1 termografører
- NEMKO-godkjent termografør høy- og lavspantanlegg

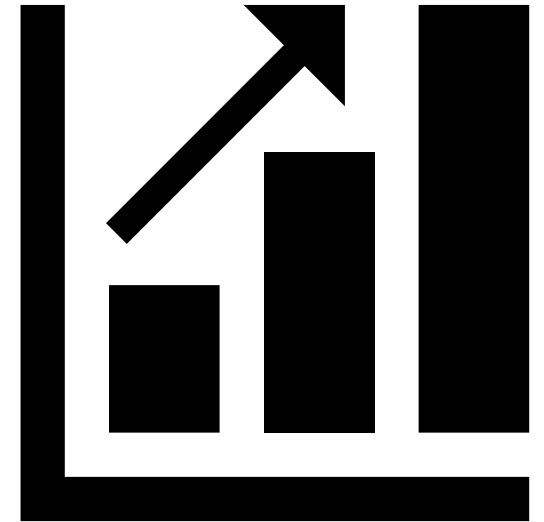


Hadeland Elektro – Ambisjoner og muligheter

- **Elektrifisering av transport og industri**
➔ Store investeringer i energisektoren
- **Energieffektivisering**
➔ Økt forespørsel om effektivisering og strømproduksjon
- **Jernbane og Sporvei**
➔ Stor satsning på bane og signal

Hadeland Elektro – Veien videre

- 1. Identifisere vekstmuligheter**
- 2. Synergier i gruppen**
- 3. Kompetanseheving**



Agenda

- Inin Group strategy
- Infra: Nordic Infrastructure Group
- Infra: Hadeland Electro
- **TIC: Inspekt**
- Technology: Elop Technology
- Summary

The logo icon consists of two vertical columns of three black squares each, with a white square in the middle of each column, creating a stylized 'E' or 'I' shape.

Inspekt

The challenger in the Nordic TIC market

Niklas Persson CEO

2022-11-30

About Inspekt

- Inspekt operates within **testing, inspection, certification** (TIC) and **technical consultation**
- Inspekt **will provide** its clients and stakeholders an **entrepreneurial approach** where, **customer centricity, efficiency** and **innovation** are of highest importance
- The company's clients will receive services that **minimize risks** to business, health and the environment and **contribute** to a **safer** and more **sustainable society**

Our goals

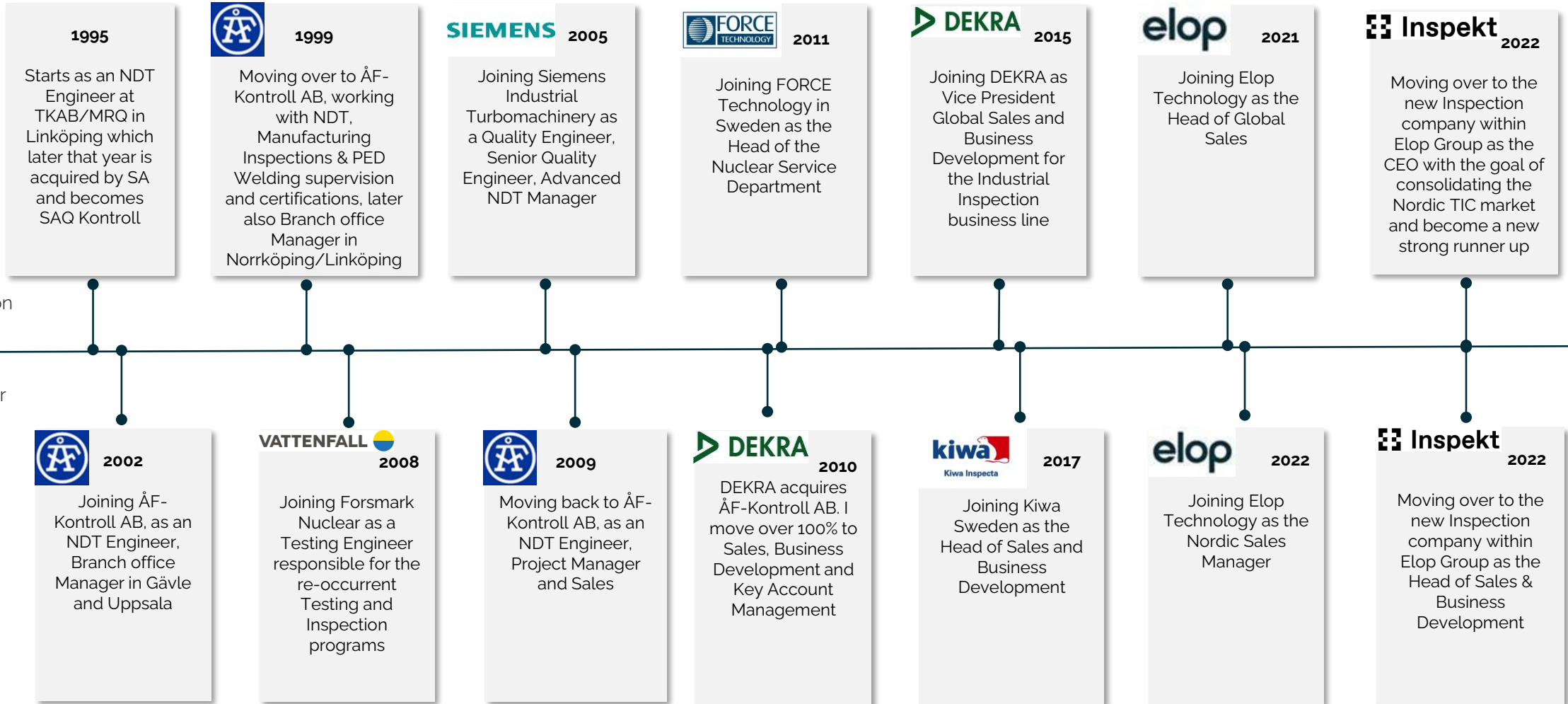
- The company's goal is to become the **benchmark** within TIC, in the Nordics, **within 5 years**
- Revenue of **NOK +500M** by **2026**, **EBIT** of **+15%** and **industry leading** customer- and employee **satisfaction**

Together almost 50 years of experience from the TIC & QA/QC business



Niklas Persson

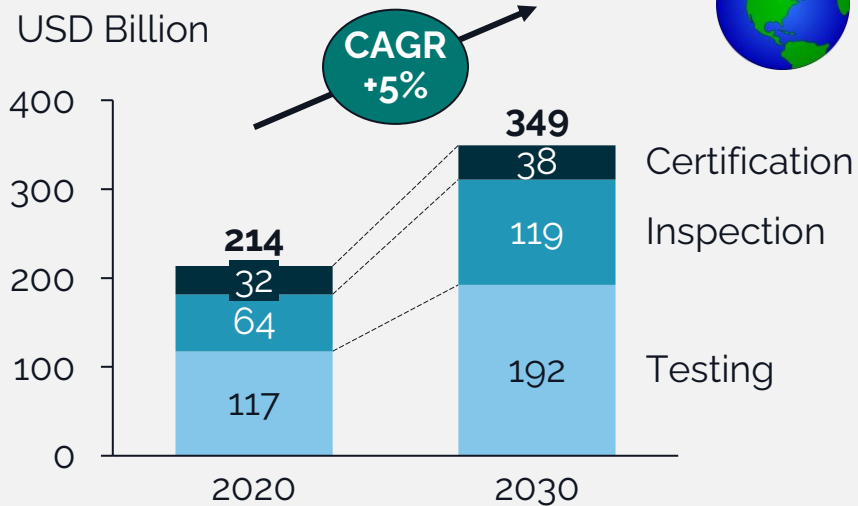
Lars Björnmyr



Huge global market, our local market amounts to SEK +30B and is extremely fragmented



USD Billion



Global business driven by:

- Industrial and infrastructure project
- Digitalization
- New and more regulations

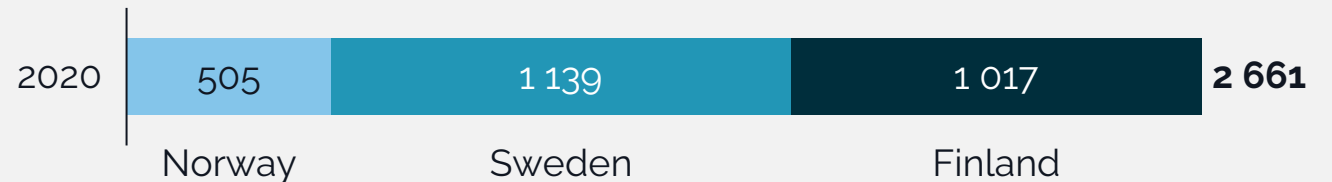


SEK Billion



- Industrial and infrastructure project
- Digitalization
- New and more regulations
- National requirements

Number of TIC companies



Average revenue per company



Example of opportunities

Kiruna är 120 miljoner närmre satellituppskjutningar

2021-10-11

2-3%

400 miljarder satsas av LKAB – Sveriges största industrisatsning någonsin

PUBLICERAD 23 NOVEMBER 2020

elop

H2 Green Steel gör ny miljardsatsning

H2 Green Steel som ska bygga en grön vätgasbaserad stålanläggning i Boden har en ny miljardsatsning

Miljardorder för Saab

Publicerad 30 juni kl. 08:56

Northvolt tar in 11,5 miljarder för nya fabriksplaner

Northvolt tar in miljarder från både svenska investerare.

Sundsvall Energi miljardsatsar tillsammans med Liquid Wind

Elektrometanol kan bli en viktig del för att fasa ut fossila bränslen i sjöfarten.

SSAB investerar en miljard i Oxelösund

LULEÅ SSAB har beslutat att investera en miljard kronor i Oxelösund, rapporterar P4 Norrbotten.

Miljardlån till Preem för ombyggnad i Lysekil

UPPDATERAD 25 APRIL 2022

PUBLICERAD 25 APRIL 2022

Ny jättesatsning i Norrbotten – spansk jätte vill bygga gödselabrik för 10 miljarder

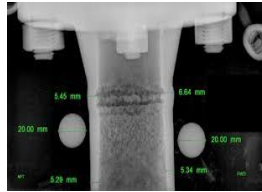
Luleå. Efter grönt stål kommer grönt gödsel. Spanska Grupo Fertiberia vill bygga en fabrik i Luleå eller Boden för tio miljarder kronor.

Målet är att med vätgas tillverka handelsgödsel med låga klimatavtryck.

SCA i nytt partnerskap med miljardärens drivmedelsbolag

Börsnoterade skogsbolaget SCA och finländska drivmedelskoncernen St1 har startat två samägda bolag för storskalig produktion och försäljning av biodrivmedel inklusive förnybart flygbränsle i Sverige. Det nya partnerskapet gäller bland annat ett nytt bioraffinaderi i Göteborg som just nu byggs för 2,5 miljarder kronor.

Evaluating attractiveness



	NDT	Pressure	Lift	Concrete	Consulting	Remote inspection	Certifications
Competition	Medium	Medium	Medium	Medium	High	Medium	Medium
Profitability	High	High	High	High	Medium	High	High
Market growth	Medium	Low	Low	High	High	High	Medium
Regulatory requirements / Accreditations	High	High	High	Low	Low	Low	High
Industrial and Infra projects	High	High	Low	High	High	Low	High
Attractiveness	High	High	High	High	Medium	High	High

Inspekt implements a buy-and-build strategy with focus on add-ons

Acquisition categories

Platform

- Starting point for building, accreditation important
- *Can* be a 100% acquisition – but with preference to have mgmt./entrepreneurs as co-owners

Add-on

- Acquisitions made to consolidate and/or to add a service or competence
- Geographical expansion
- Attractive revenue or operational synergies

Principles

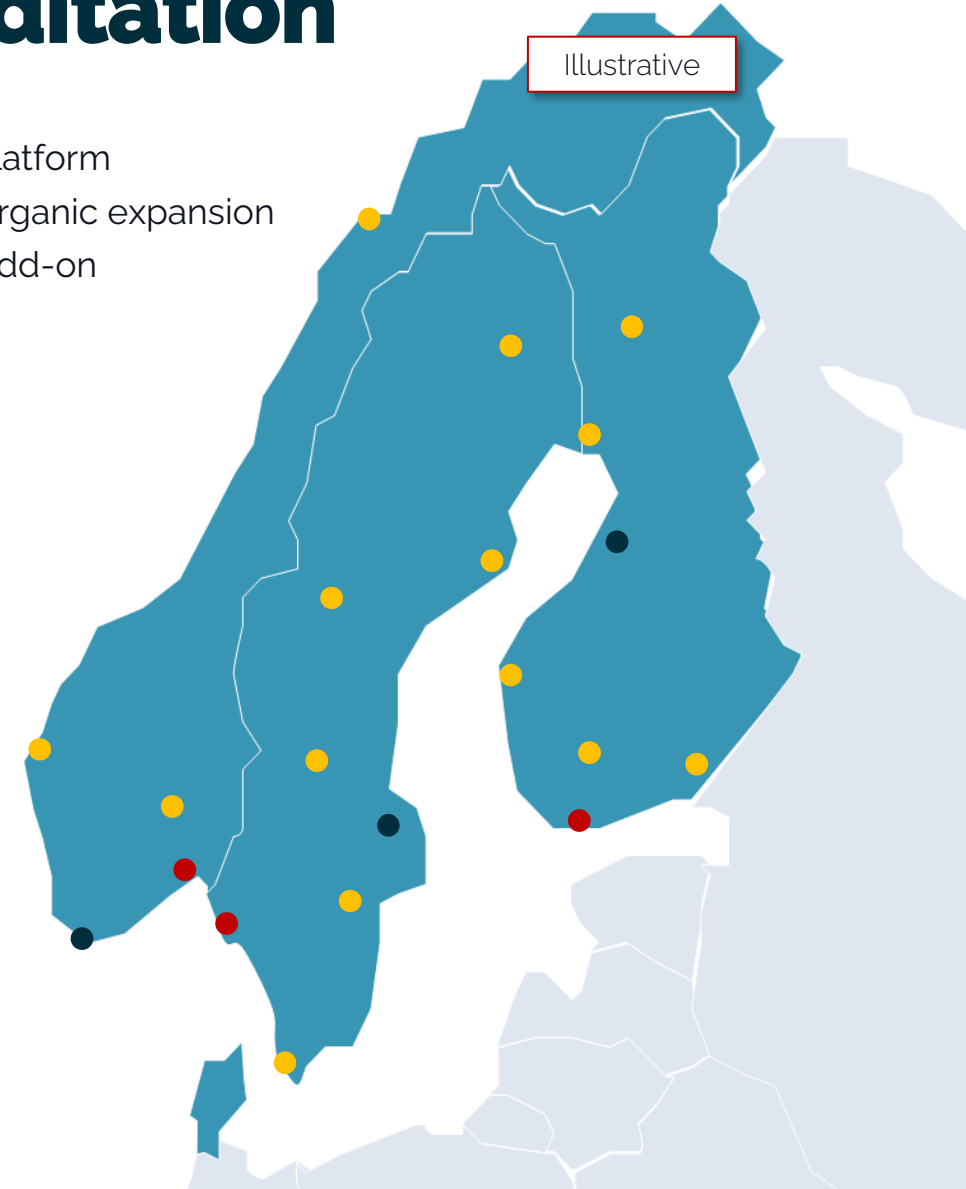
- Acquisition of majority – *not* 100% – encourage mgmt./entrepreneurs to stay on as co-owners for motivation and retention
- Utilization of shares as means of settlement
- Work closely with portfolio company management to align and set strategy, structure, execution plan and follow up on implementation
- Consolidate, exploit synergies and grow the businesses



We plan to mainly grow by opening branch offices – utilizing platform accreditation

- **Platform companies** have **existing accreditations** e.g.:
 - non-destructive testing,
 - pressure equipment inspection,
 - lifting equipment inspection
- The accreditations **can be used** when **opening branch-offices** under the same legal entity
- Utilizing **existing networks**, built over decades working within the field, we will **grow** the branch offices **by recruitment**
- **Add-on acquisitions** will be made where we see the **need** or **opportunity** for e.g.:
 - additional services,
 - accreditations,
 - geographical presence or
 - existing customer base

- Platform
- Organic expansion
- Add-on



Typical clients and projects



- Periodic Inspections (pressure, lifting equipment, remote).
- NDT and Inspections during maintenance shutdowns and repair work(welding).
- Consultancy services related to quality, risk analyze & asset integrity

Agenda

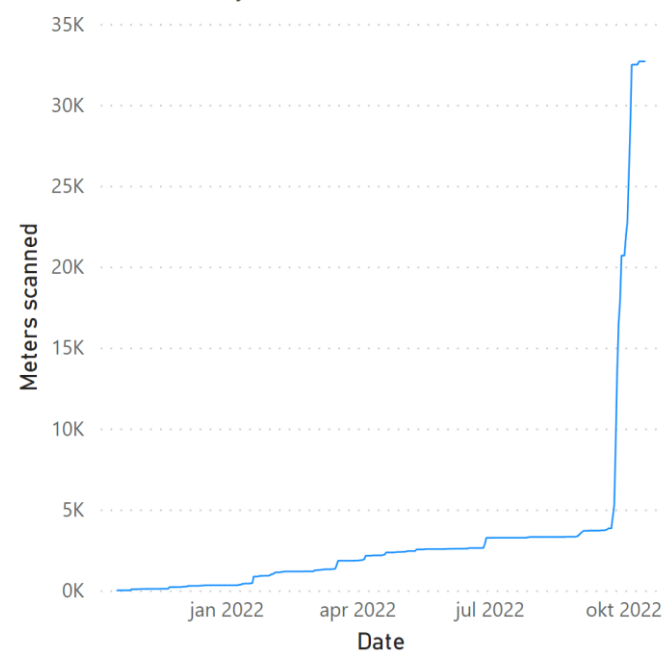
- Inin Group strategy
- Infra: Nordic Infrastructure Group
- Infra: Hadeland Electro
- TIC: Inspekt
- **Technology: Elop Technology**
- Summary

The text "Elop Technology AS" in a bold, white, sans-serif font, positioned on the left side of the image.

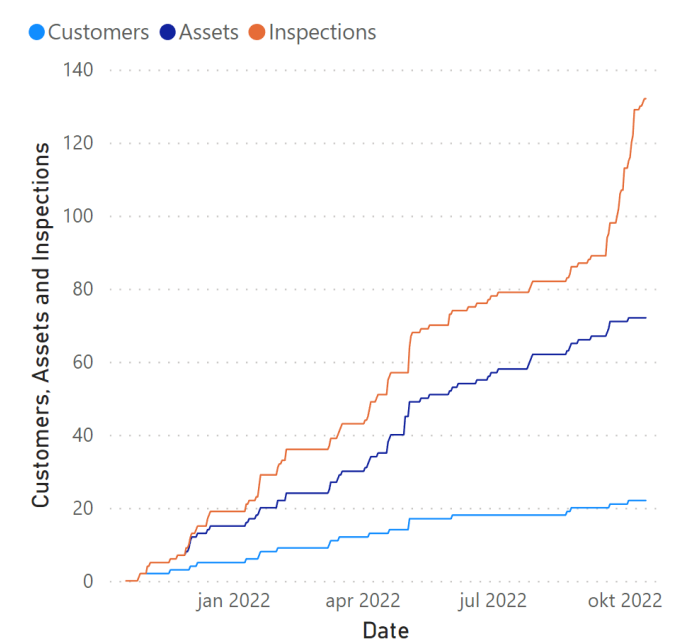
Latest development in Elop Technology

- Restructured company
 - Looked at what works and what does not
 - Monitoring everything in detail – use of scanner, development, spendings
- Cost reduction
- Increase in use of scanner and cloud

Meters scanned by Date



Customers, Assets and Inspections by Date



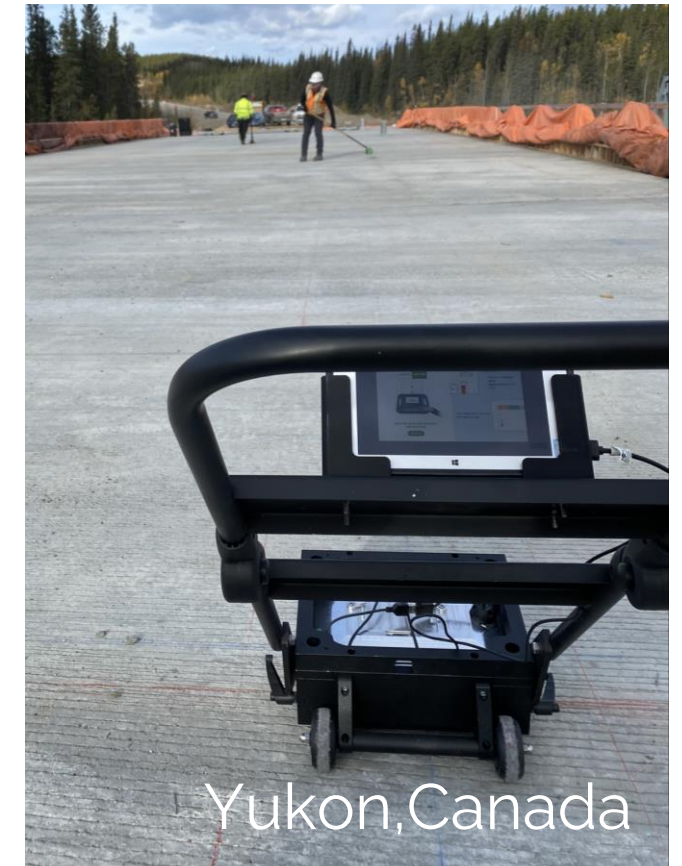
Confirmed applications – large horizontal scans

- Demanding offshore structures

"The knowledge gained from the operation was very good. **We could clearly see the tendon ducts under the heavy reinforcement**, [...] which is substantially deeper than we have been able to see when using other inspection tools."

- Terje Ertvaag, senior engineer at Linjebygg (Hired by Equinor)

- Inspection of large decks and floors



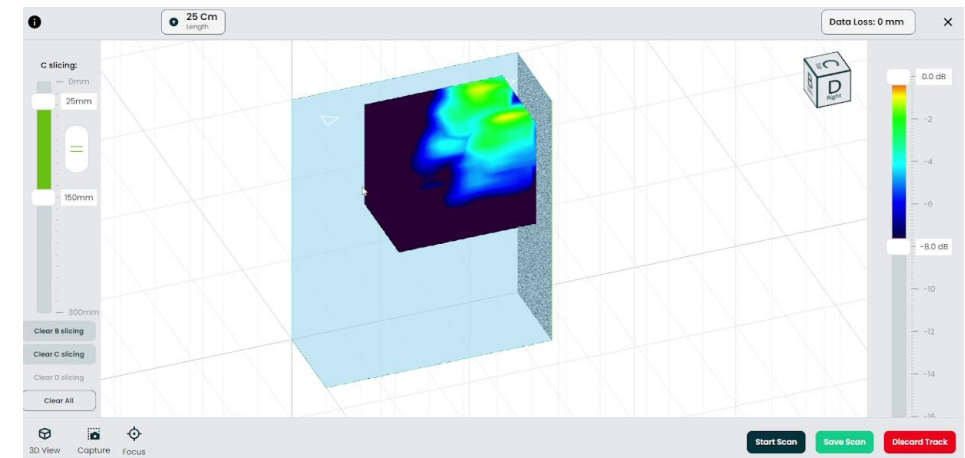
Production

- Hardware production moving to Pune, India.
- Focus on decreasing production cost.
- Already at 20% reduction in production cost.
- Expecting another 30% in 2024.



Product Market Fit

- Customer driven feature development (LEAN).
- New software facilitates scan of large installations.
- New tools for analysis of large areas.
- R&D – image quality on difficult surfaces/concrete types
 - New signal processing algorithm - ready.
 - New elastomer wheels - ready.
- Deployment January 2023.



Market, outlook & ambition

- New standards and requirements
 - Italy leading the way
 - Recent initiatives in Scandinavian countries
- Projects and collaboration with large industry actors
- Continue developing partner program + Product awareness
- Growing interest from large markets, Dubai, India, Canada, China
- Scale up sales dep. throughout Q1-Q2
- New patents registered in China and Brazil for Multrawheel and Elop Insight
- Continues work to improve our tech and add value to end users

Agenda

- Inin Group strategy
- Infra: Nordic Infrastructure Group
- Infra: Hadeland Electro
- TIC: Inspekt
- Technology: Elop Technology
- **Summary**

In summary

- ✓ Access to profitable & growing infrastructure services niches
- ✓ Market consolidator in fragmented verticals with potential for growth and development
- ✓ Access to a flexible and disruptive Nordic inspection player, challenging the incumbents
- ✓ Strong balance sheet with cash and debt capacity
- ✓ Experienced transaction and industrial team, enabling M&A and company development