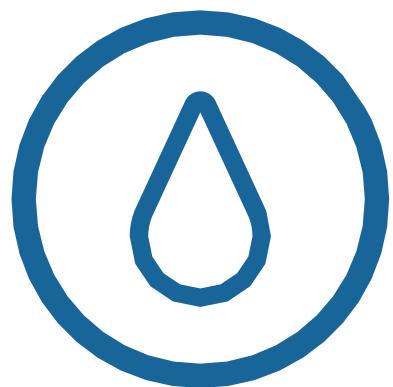


INSTALCO



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

Lokal närhet med det stora företagets möjligheter

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

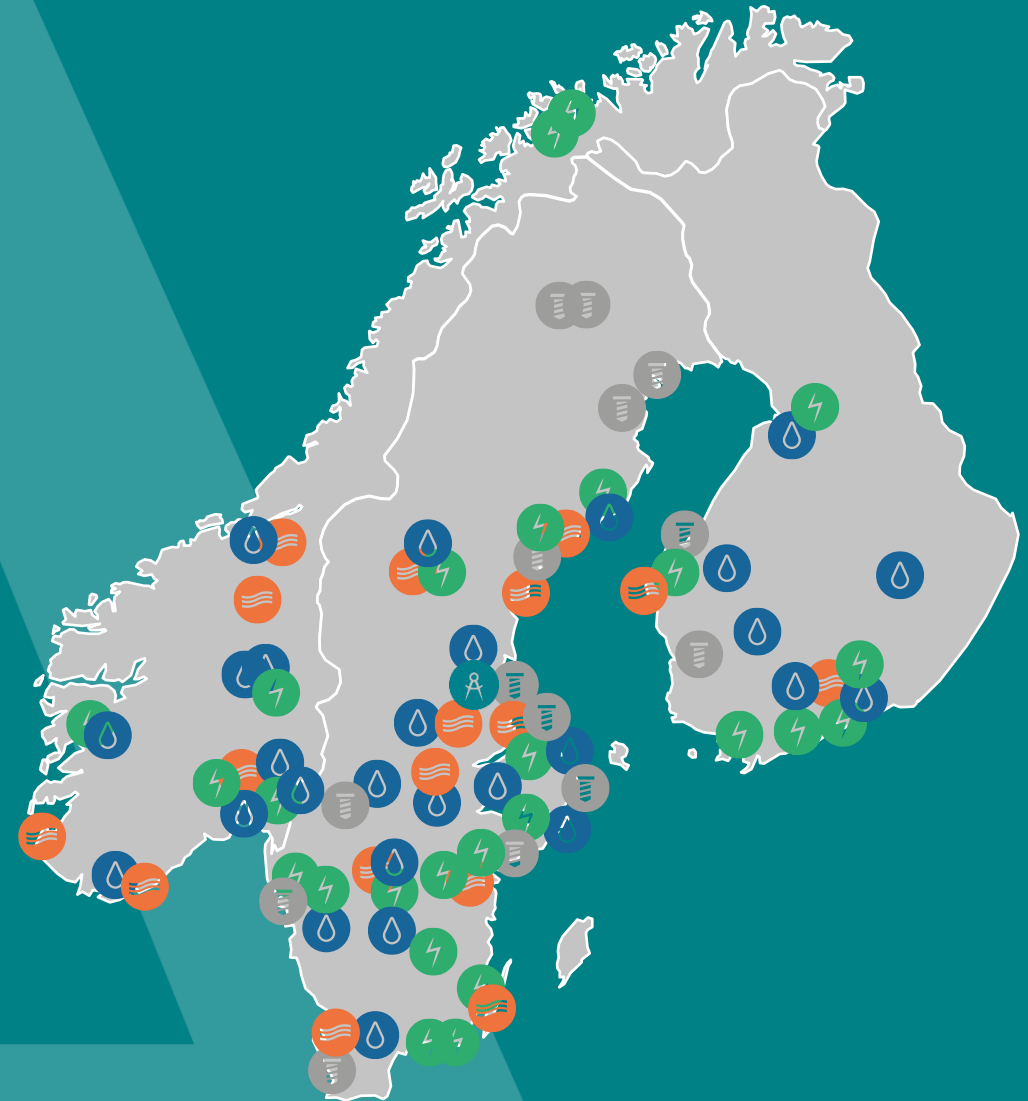
Projektering, installation, service och underhåll av system installerade på fastigheter och anläggningar

Decentraliserad affärsmodell

>135 specialiserade, lokala dotterbolag

>6 200 medarbetare

Driver den gröna omvandlingen – starka underliggande marknadsdrivkrafter



Nyckeltal, R12M

Nettoomsättning, MSEK

14 279

EBITA, MSEK

1 085

Kassaflöde från verksamheten, MSEK

999

Orderstock, MSEK

8 437

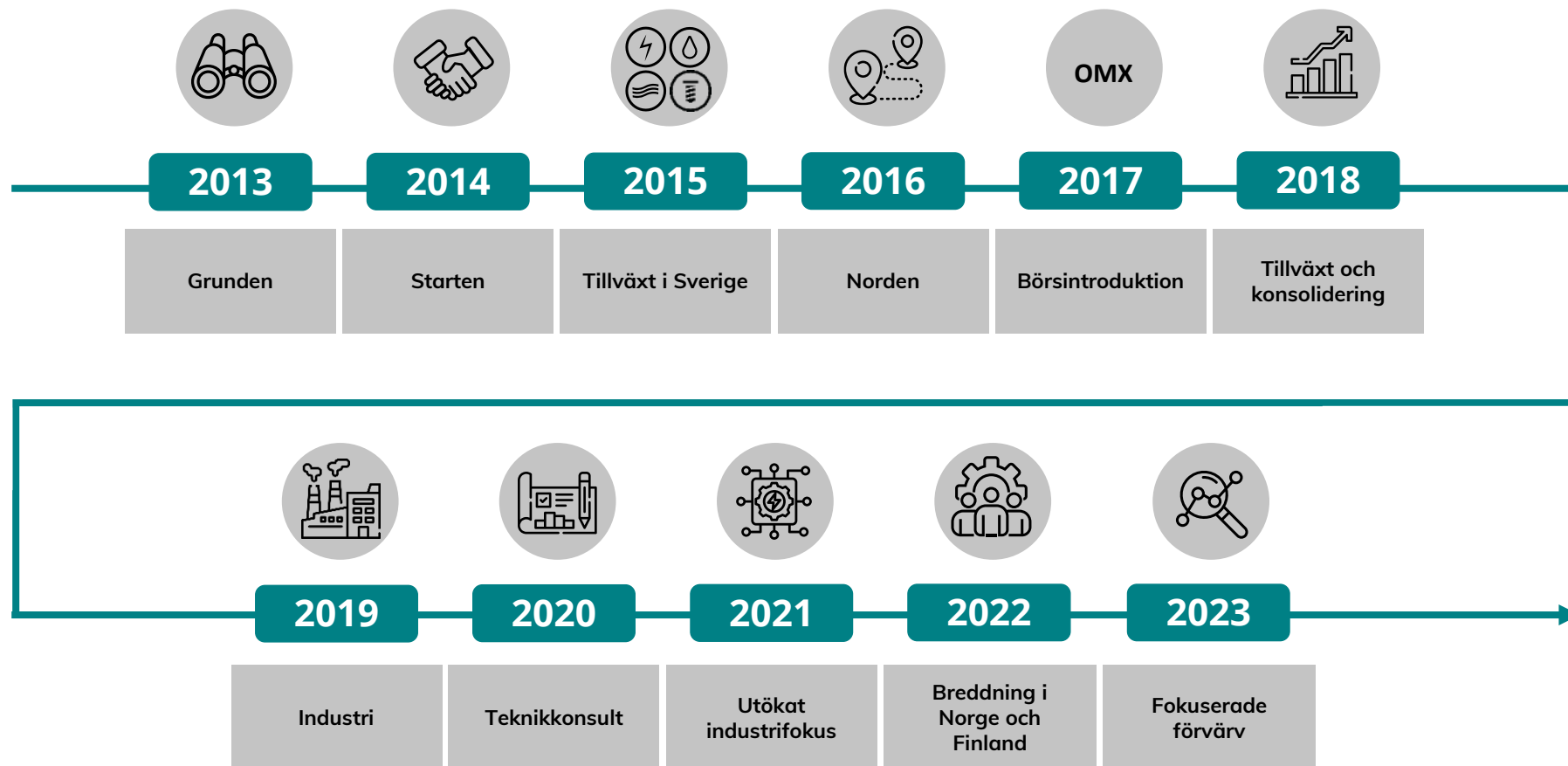
EBITA-marginal, %

7,6

Förvärvad nettoomsättning, MSEK

1 244

Instalcos resa



Hållbara installationer för framtiden

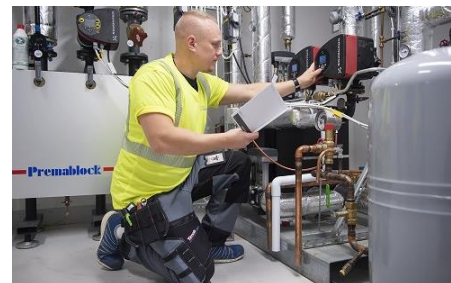
 37%

 29%

 15%

 17%

 3%



EI

VS

Ventilation

Industri

Teknikkonsult

Vårt värdeskapande

M&A

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

Verksamhet

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

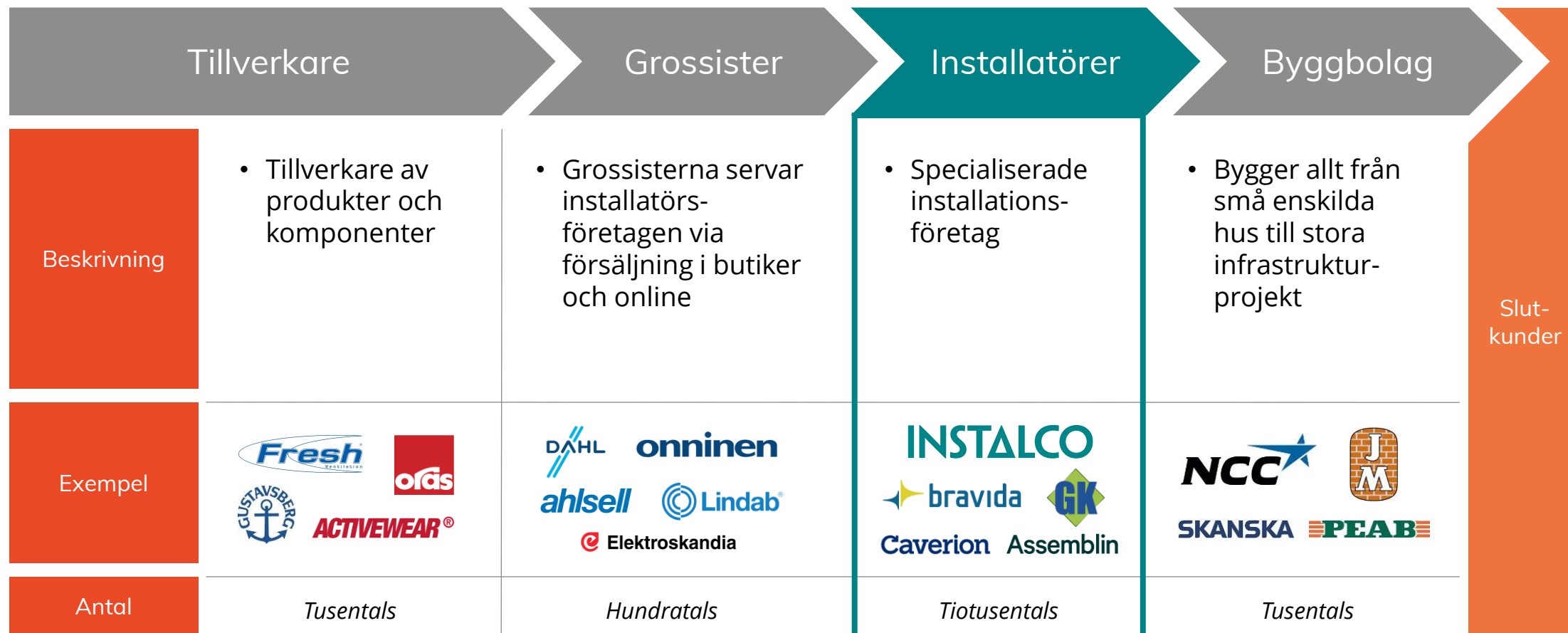
Organisation

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

Marknad

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

Instalco i värdekedjan



Attraktivt segment och riskminimering



Stora projekt (SEK >75m):

- Stadiums
- Shoppinggallerior
- Infrastrukturprojekt

Framgångsfaktorer:

- Pris
- Finansiell styrka
- Organisation



Mellanstora projekt (SEK 1-75m):

- Offentliga byggnader
- Flerbostadshus
- Kommersiella lokaler
- Industrier

Framgångsfaktorer:

- Kvalitet
- Ledtider
- Lokal närvaro
- Relationer



Små projekt (SEK <1m):

- Individuella hushåll
- Butiker

Framgångsfaktorer:

- Lokal närvaro
- Relationer

Riskminimering:

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

Exempel på projekt

Construction City, Oslo, Norge

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

Clab, Oskarshamn, Sverige

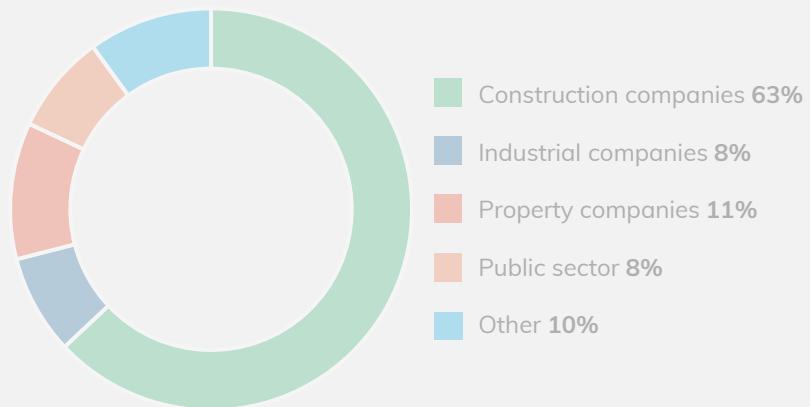
- Avent AB i Kalmar
- Installationer av
ventilationssystem
vid Centralt
mellanlager för
använt kärnbränsle
- Modernisering och
energioptimering

SSAB, Brahestad, Finland

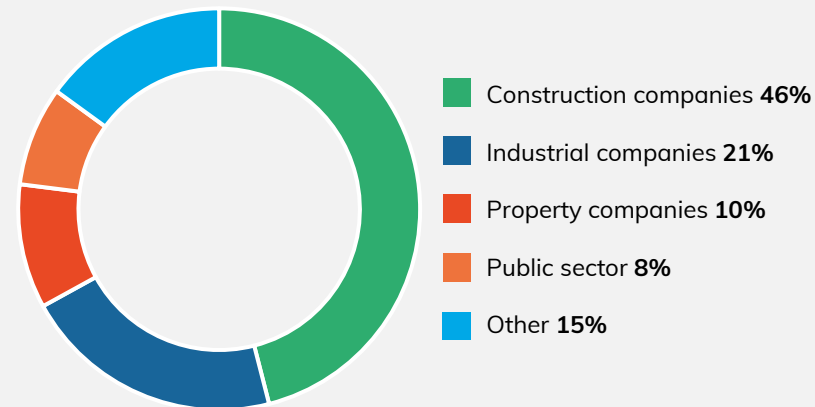
- Pohjanmaan
Talotekniikka Oy i
Uleåborg
- Tekniska
installationer när
SSAB bygger ut
anläggning i Norra
Österbotten
- Värme, sanitet och
ventilation

En mer diversifierad affär

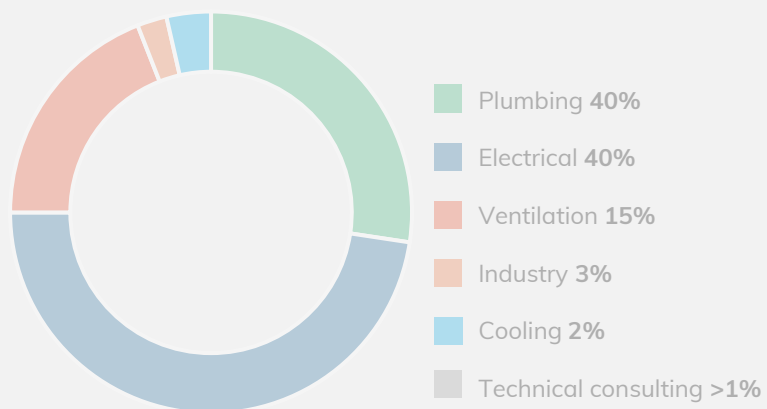
FÖRSÄLJNING PER KUNDGRUPP HELÅR 2020



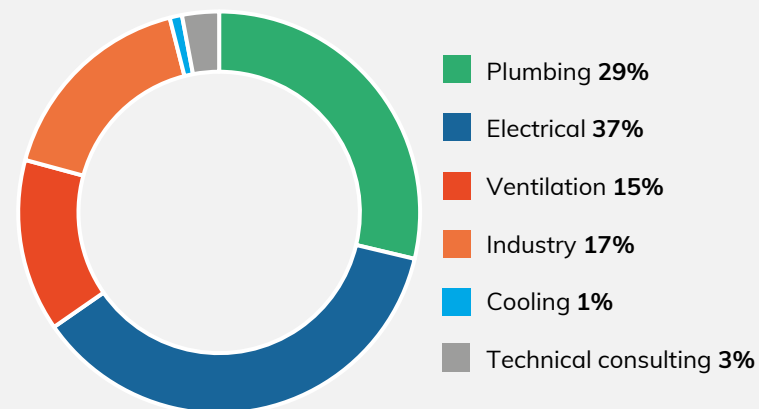
FÖRSÄLJNING PER KUNDGRUPP HELÅR 2023



FÖRSÄLJNING PER VERKSAMHETSOMRÅDE Q3 2020



FÖRSÄLJNING PER VERKSAMHETSOMRÅDE HELÅR 2023



Fortfarande en mycket fragmenterad marknad

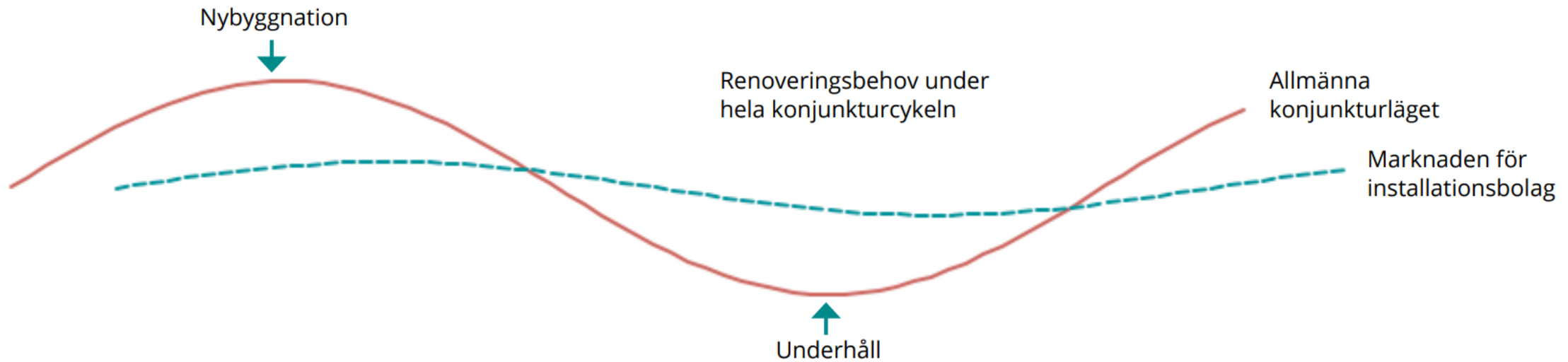
SEK 221 miljarder

Försäljning för Instalcos kärnmarknader (Sverige, Norge, Finland) 2023

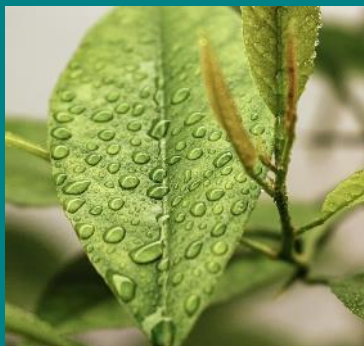
6,4%

Instalcos marknadsandel under 2023

Installation mindre cykliskt än byggmarknaden



Långsiktiga marknadsdrivare



Energieffektivitet
och den gröna
omställningen



Bostadsbrist

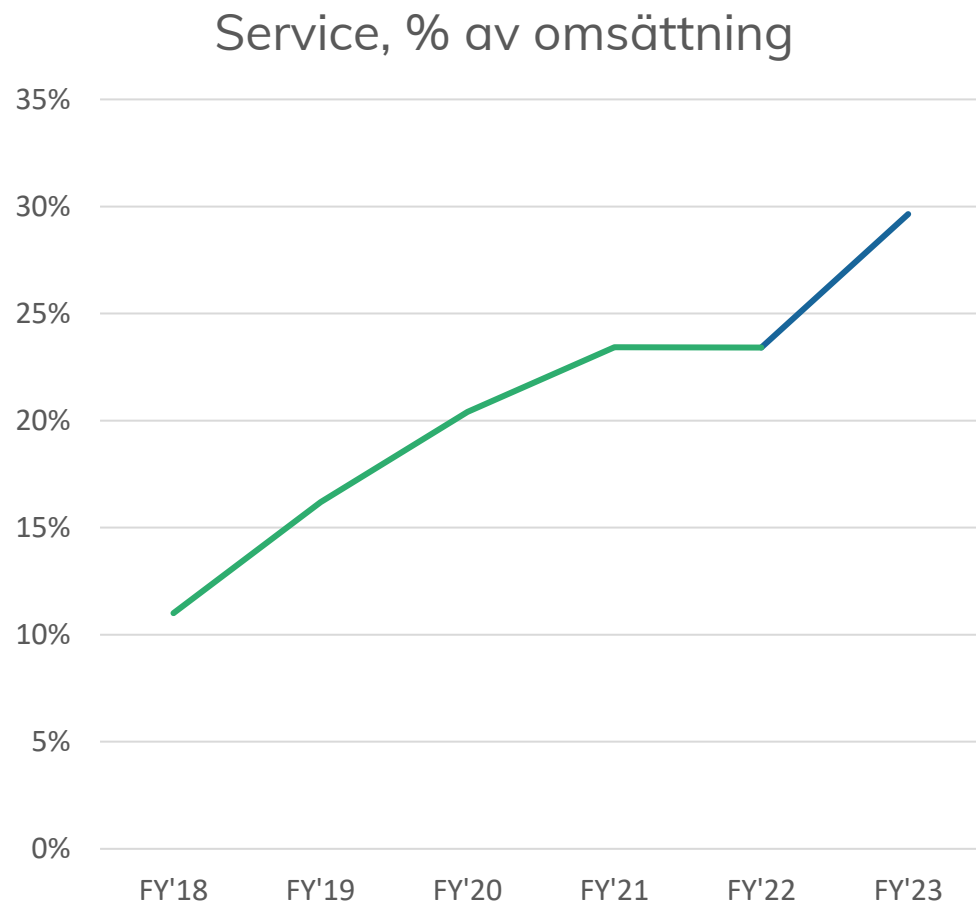


Åldrande
fastighetsbestånd

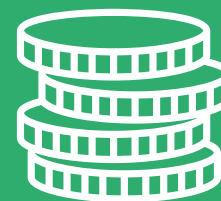


Digitalisering och
ökande
byggnadskomplexitet

En växande, mer motståndskraftig del av affären



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

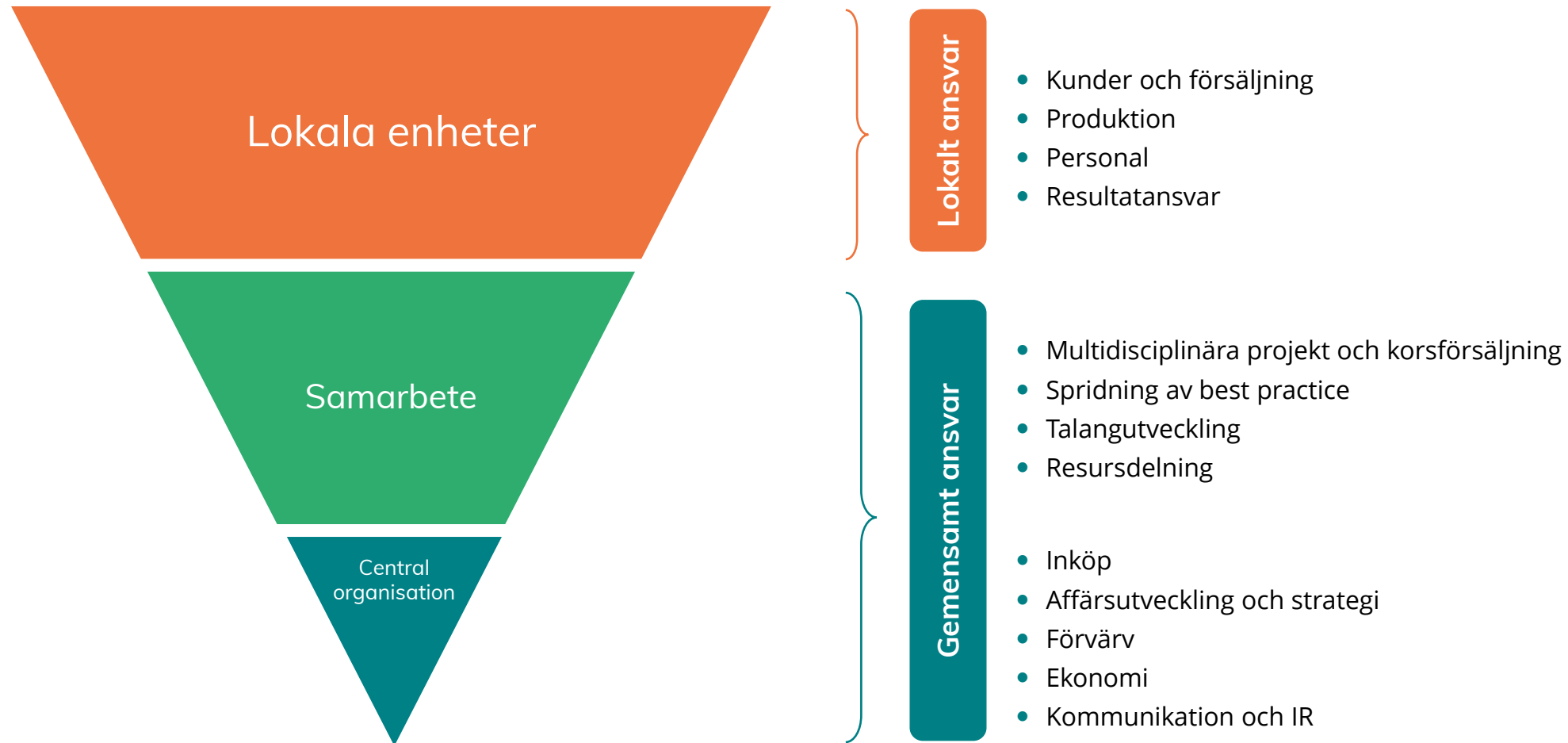


- Intäkter som inte faller under behovet av successiv vinstavräkning
- Uppdrag på löpande konto utan budget

Instalco- modellen

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

Vår decentraliserade modell håller oss nära kunderna



Instalco byggs av entreprenörer

Entreprenörsanda

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

Moget ledarskap och samarbete

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

Affärsutveckling

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



M&A

Bevisad erfarenhet av framgångsrika förvärv på en fragmenterad marknad med låga multiplar



Olika typer av förvärv



Strategiska



Opportunistiska



Tillägg



Uppstart

Förvärvsparametrar

Finansiellt stabila

- Lönsamhet
- Stabilitet
- Tillväxt
- Kassako

Ledarskap

- Moget ledarskap
- Förmåga att skapa värden
- Engagemang och beslutsamhet



Marknadsposition

- Specialisering
- Kundnöjdhet
- Konkurrenskraft
- Stor andel återkommande kunder

Instalco fit

- Lagspelare
- Samarbete med andra bolag
- Korsförsäljning

Hur vi hittar de rätta entreprenörerna



HK



Eget nätverk

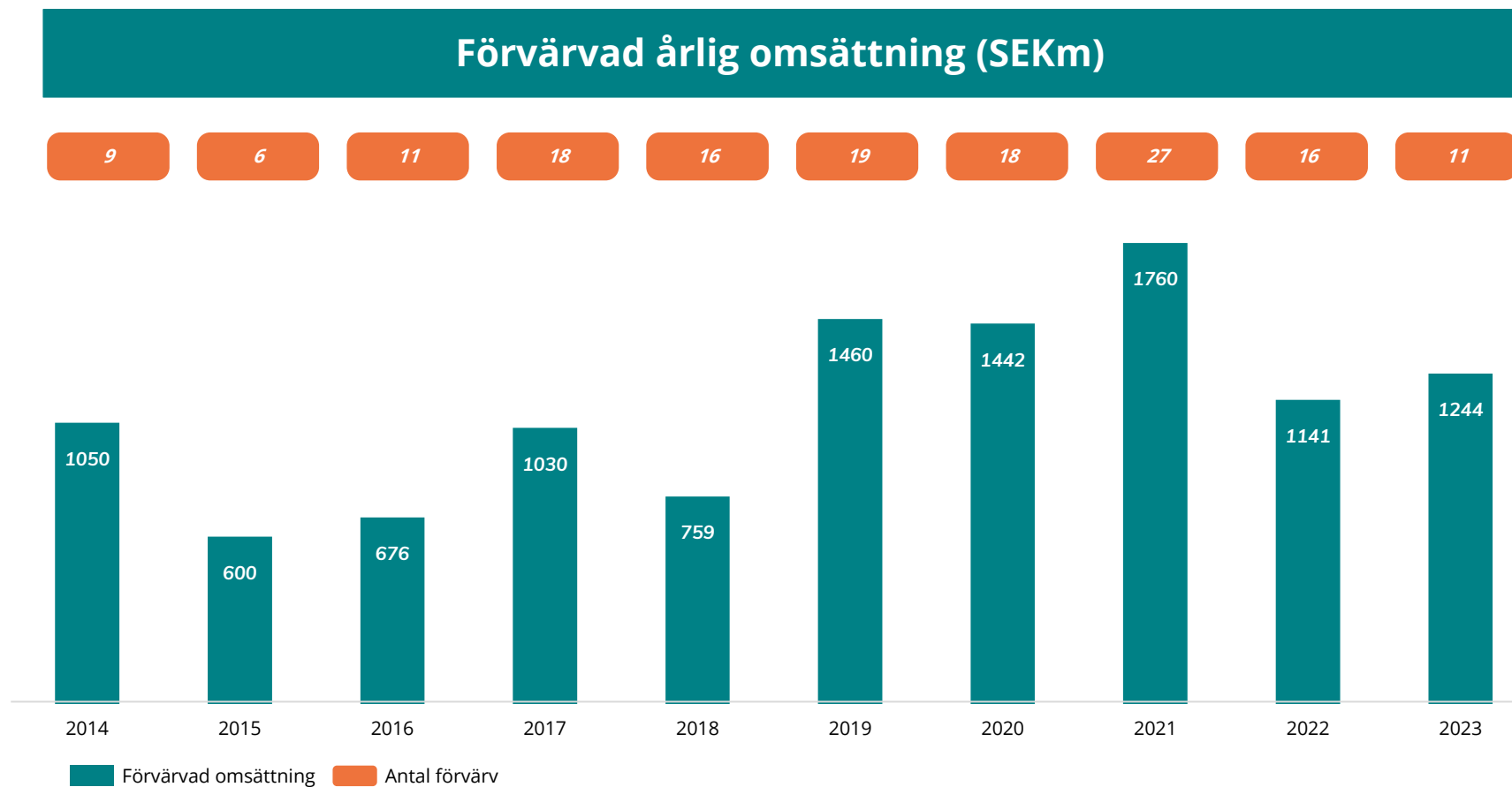


Inkommande



Mäklare

M&A – utveckling från 2014 till idag



Hållbarhet – en del av affärsmodellen

Fokus på tjänster som skapar samhällsnytta, ökad energieffektivitet och hållbarhet

Fokus på tjänster som skapar samhällsnytta, ökad energieffektivitet och hållbarhet

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

INSTALCO

hållbara installationer

Instalcos hållbarhetsprogram

01

Trygg och utvecklade arbetsmiljö

- Nollvision arbetsplatsolyckor
- Trivsel, hälsa och säkerhet
- Utvecklingsmöjligheter

02

Hållbara installationer

- Hållbarhetsklassat Instalco-projekt
- Energieffektivisering
- Samhällsnytta

03

Moget ledarskap

- Affärsetik
- Samhällsansvar





HÅLLBART

INSTALCO

PROJEKT

Hållbarhetsklassat Instalco-projekt

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



Framtiden

Kombination av stark tillväxt,
branschledande marginaler och
hög kassakonvertering



Finansiella mål

Tillväxt

>10%

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

Kassakonvertering

100%

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

Utdelningspolicy

30%

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

Lönsamhet

8%

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

Kapitalstruktur (Nettoskuld/EBITDA)

2,5x

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

Våra strategiska fokusområden

Övriga
Norden



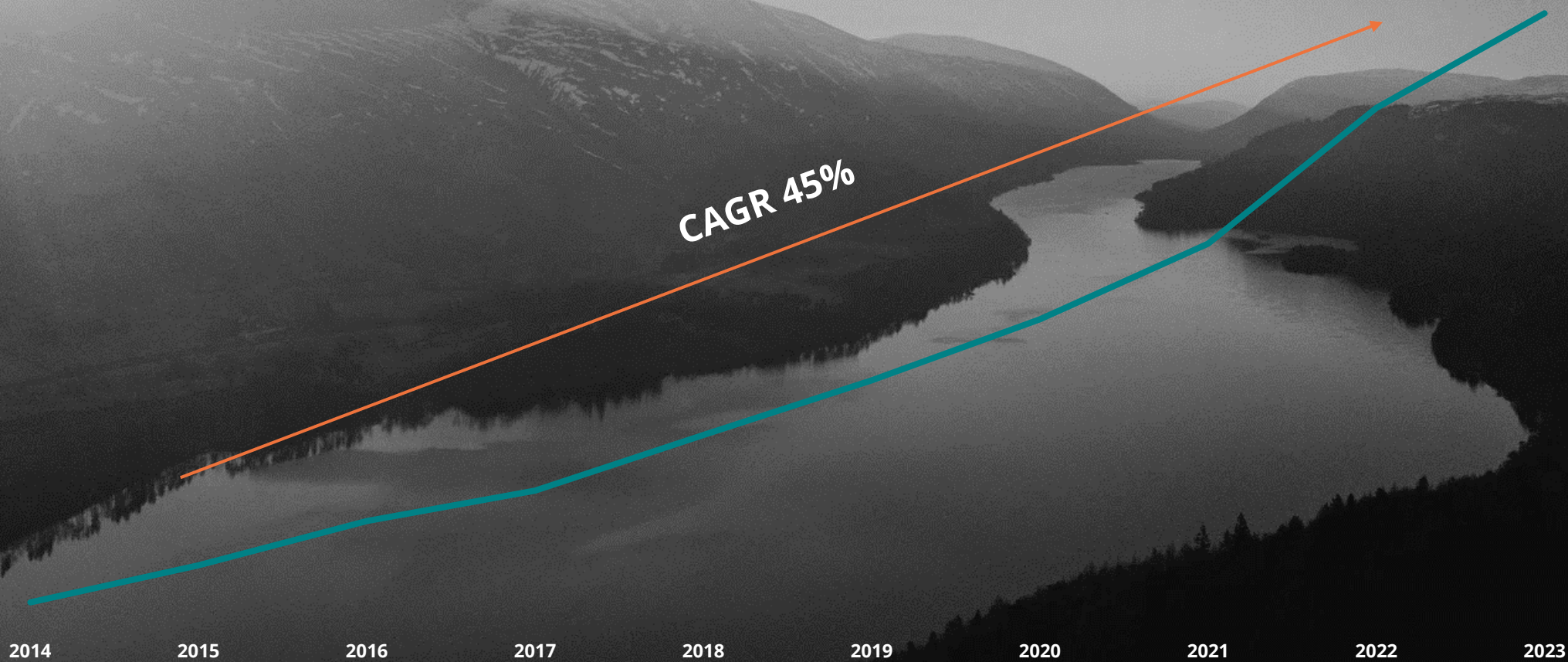
Industri-
disciplinen



Teknikkonsult



Tio år av stark tillväxt



Summering

- Decentraliserad modell som bibehåller entreprenörsandan
Diversified within our niche
- Riskminimering genom projektval
- Motståndskraft genom växande försäljning inom service
- Kvalitet ger återkommande kunder
- Driver den gröna omvandlingen
– starka underliggande marknadsdrivkrafter



INSTALCO

Klimatsmarta, hållbara installationer gör att vi
kan sänka energiförbrukningen