

OPUS

Opus Group

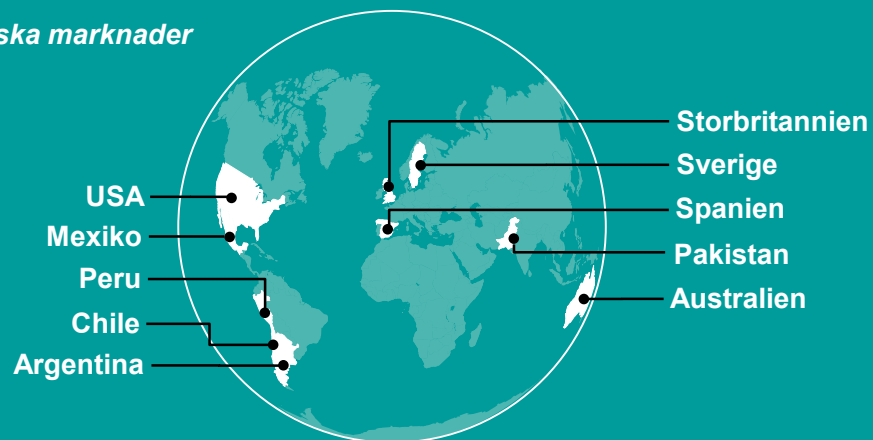
Årsstämma – den 16e maj 2019

Opus idag



Opus är ett av världens ledande bilprovningföretag samt en tjänsteleverantör inom den växande marknaden för avancerad fordonssupport

Geografiska marknader



- 10 länder i 5 världsdelar
- Huvudkontor i Göteborg
- Cirka 2 600 anställda
- Noterat på Nasdaq Stockholm

- Årlig omsättningstillväxt⁽¹⁾: **16%**
- EBITA-marginal⁽²⁾: **15%**
- Nettoskuld / EBITDA⁽³⁾: **3.1x**

Finansiella mål

5-10

PROCENT

Årlig omsättningstillväxt⁽⁴⁾

15

PROCENT

EBITA-marginal

3.0

GÅNGER

Nettoskuld / EBITDA
skall inte överstiga 3.0x⁽⁵⁾

(1) 3-års CAGR baserad på R12 Q1 2019

(2) R12 EBITA dividerat med R12 omsättning Q1 2019

(3) Nettoskuld vid periodens utgång dividerat med R12 EBITDA exklusive effekter från redovisning enligt IFRS16 och justerat för proforma räkenskaper för förvärvade verksamheter

(4) Genomsnittlig organisk och förvärvsrelaterad tillväxt under en 3-årsperiod (3-års CAGR)

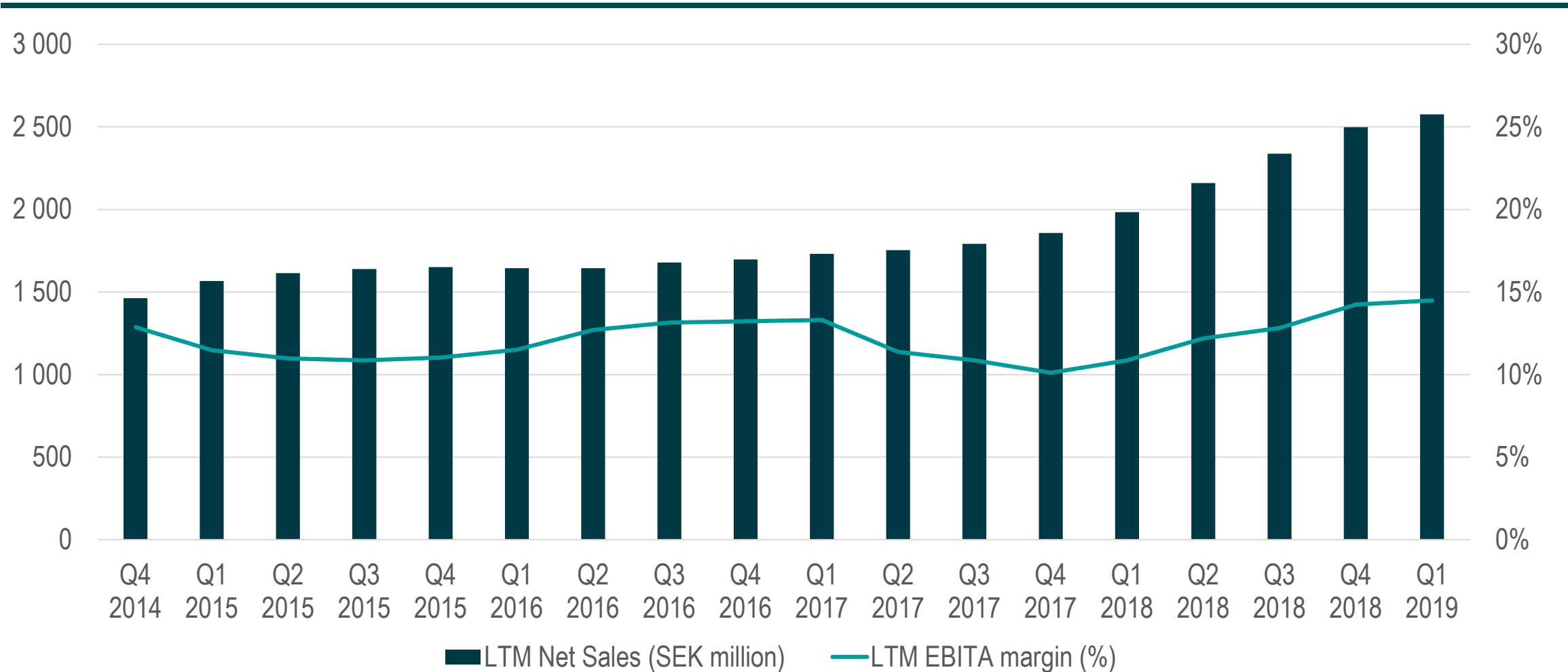
(5) Nettoskuld/EBITDA exklusive IFRS 16-effekter. Nettoskuld/EBITDA kan temporärt överstiga 3.0 om en attraktiv investeringsmöjlighet uppkommer

Höjdpunkter

- Stark tillväxt och marginalutveckling
- Ny divisionsstruktur effektiv från januari 2018
- Förvärv av två välpresterande företag
- Fortsatt tillväxt av EaaS
- Nya finansiella mål kommunicerade i april 2019
- Långfristig finansiering säkerställd till attraktiva villkor



Stark tillväxt och marginalutveckling



Vehicle Inspection (VI) – en division, tre segment



VI US & Asia

- Marknadsledande i USA
- Centraliserade och decentraliserade program
- Emissionskontrollutrustning genom affärsmodellen EaaS
- Implementerar bilprovningsprogram i Pakistan

VI Europe

- Centraliserad bilprovningsverksamhet i Sverige
- 93 stationer och ~1,5 miljoner besiktningar per år
- Marknadsandel på ~25%

VI Latin America

- Verksamhet i Argentina, Chile, Mexiko och Peru
- Stark tillväxt av fordonspopulationen om 5% per år
- Fortsatt utveckling av nya koncessioner



VI: Förvärv av Gordon-Darby i januari 2018



- Köpeskilling om 55 MUSD (~432 MSEK)
- Omsättning på ~35 MUSD
- Ett ledande tjänsteföretag specialiserat på fordonsbesiktning
- Arizona, New Hampshire och Texas
- Förnyat kontrakt i New Hampshire under första kvartalet 2019
- Stärker Opus position i USA och erbjuder organisatoriska samt tekniska synergier



USA

VI: Förvärv av VTV i maj 2018

- Köpeskilling om 11 MEUR (~110 MSEK)
- Omsättning på ~10 MEUR år 2017
- Koncessioner i provinsen och staden Buenos Aires
- Förbättrar Opus position i Argentina och förstärker organisationen i Latinamerika
- Hög potential i Argentina med ökad fordonspopulation och förbättrad efterlevnadsgrad

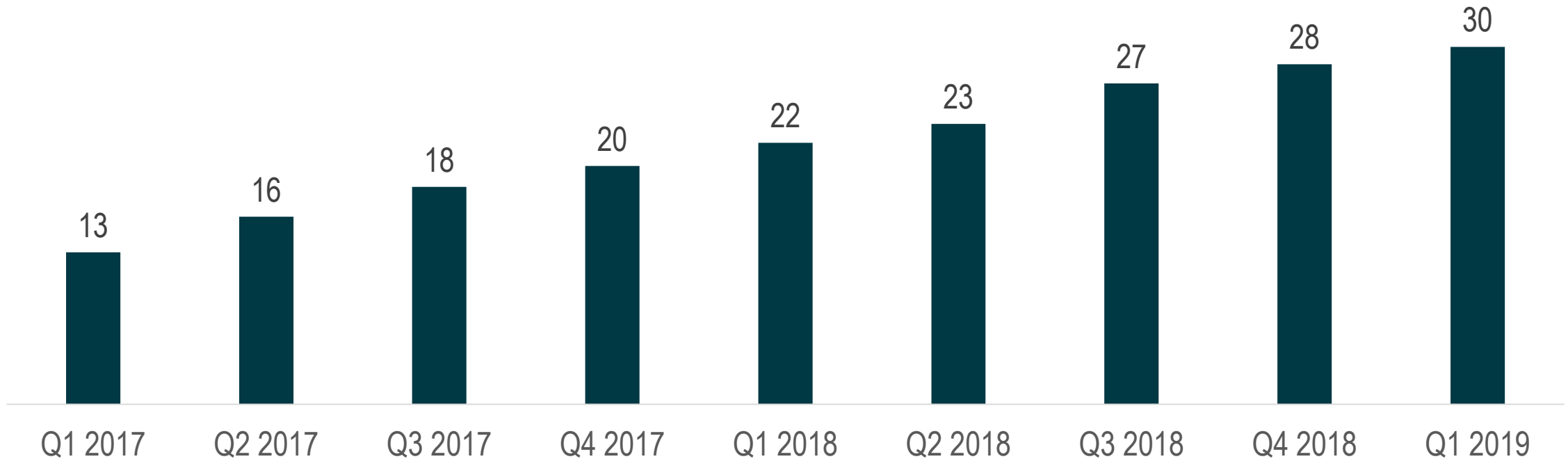


Argentina

VI: Fortsatt tillväxt av EaaS



EAAS 12 MÅNADERS "RUN RATE" (MUSD)



- EaaS har med intäkter på 30 MUSD redan nått målet för 2021 ett par år före utsatt tid
- Vi förväntar oss att denna verksamhet fortsätter att växa under 2019

VI: Varför USA fortsatt kommer att behöva emissionsmätning

Tom Fournier, CTO: "Fordon med förbränningsmotorerna försvinner inte bara för att eldrivna fordon ökar"



Begreppet eldrivna fordon omfattar hybridbilar och laddhybrider som fortfarande använder förbränningsmotorer, och därmed fortfarande kräver emissionsmätning. Endast helt eldrivna fordon kräver inte emissionsmätning, och dessa fordon utgör endast en tredjedel av alla sålda eldrivna fordon i USA. Enligt JP Morgan kommer

segmentet för helt eldrivna fordon att växa långsammare än hybridbilar¹. Det innebär att antalet helt eldrivna fordon som andel av den totala fordonsflottan på vägarna i USA, kommer att förbli lågt under många år framöver.

Helt eldrivna fordon utgör mindre än 2% av totala fordonsflottan

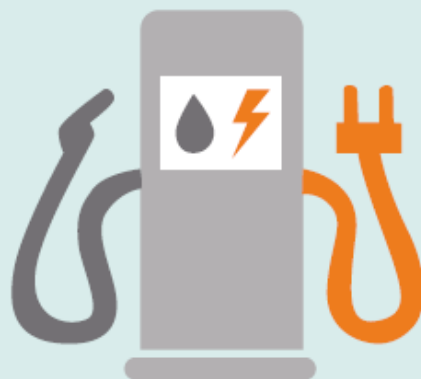
Opus estimerar att endast 1,8% av fordonen på vägarna kommer att vara helt eldrivna fordon i slutet av 2025 – se diagram. Återstående 98,2% kommer att ha förbränningsmotor. Även om det skulle finnas tio gånger så många helt eldrivna fordon kommer fordonsflottan på vägarna att fortsätta domineras av förbränningsmotorer som kräver emissionsmätning.

Eftersom den genomsnittliga åldern på fordon i trafik är 11,6 år kommer det att finnas ett långt eftersläp av äldre fordon med förbränningsmotor som kräver emissionsmätning, även när helt eldrivna fordon börjar utgöra en stor andel av fordonsflottan på vägarna. Dessa faktorer innebär att emissionskontroller av fordon kommer att vara en viktig del av fordonseftermarknaden under två eller flera årtionden framåt.

¹<https://www.jpmorgan.com/global/research/electric-vehicles>

²<https://www.statista.com/statistics/859950/vehicles-in-operation-by-quarter-united-states/>

³<https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/180615/dq180615e-eng.htm>



Helt eldrivna fordon som andel av den totala fordonsflottan i Nordamerika

Helt eldrivna fordon kommer att utgöra en liten andel av den totala fordonsflottan i Nordamerika under många år framöver, vilket framgår av nedanstående diagram.

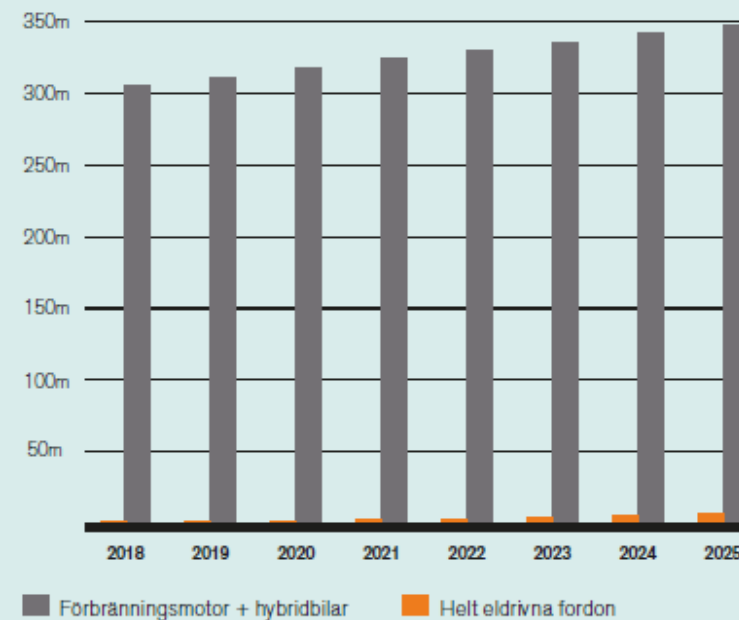
Produktionen av helt eldrivna fordon i Nordamerika mellan 2015 och 2025 kommer att uppgå till 6,2 miljoner fordon⁴. Men 2018 fanns det 272 miljoner fordon på vägarna i USA, och 34 miljoner på de kanadensiska vägarna, vilket utgör en fordonsflotta på totalt 306 miljoner^{2,3}.

Den årliga nybilsförsäljningen i USA är ungefär 17,4 miljoner, och 2 miljoner i Kanada, vilket är totalt 19,4 miljoner^{4,5}. USA skrotar 11 miljoner bilar per år, medan Kanada skrotar 1,6 miljoner^{6,7}. Det innebär att den årliga nettoökningen i fordonsflottan på vägarna är ungefär 6,8 miljoner fordon⁴.

Om denna årliga ökning läggs till basen 2018 och extrapoleras fram till slutet av 2025, kommer den totala fordonsflottan på vägarna att vara ungefär 354 miljoner fordon, av vilka endast 6,2 miljoner kommer att vara helt eldrivna fordon.

ELDRIFT VS FÖRBRÄNNINGSMOTOR

Beräknat antal helt eldrivna fordon som andel av den totala fordonsflottan i Nordamerika (miljoner).



⁴<http://www.goodcarbadcar.net/2012/10/usa-auto-industry-total-sales-figures/>

⁵<https://www.auto123.com/en/news/2017-vehicle-sales-canada/64278/>

⁶<https://www.statista.com/statistics/274931/number-of-vehicles-scrapped-in-the-us/>

⁷<http://a-r-a.org/automotive-recycling-magazine/report-on-end-of-life-vehicles-worldwide/>

VI: Europa – en tillväxtmöjlighet

- Vår ambition är att växa i Europa
- Analys och utvärdering pågår
- Förvärv och kontrakt möjliga
- Opus internationella styrka och kompetens öppnar möjligheter
- Möjligheten till tillväxt är god



VI: Sverige – marknad

- Nytt regelverk sedan maj 2018 ger en vikande totalmarknad – ca 10% på årsbasis
- Fortsatt expansion av antal stationer (510 stycken aktiva stationer i mars 2019 jämfört med 479 stationer i mars 2018)
- Hård konkurrens
- Tendens till prishöjningar kan skönjas



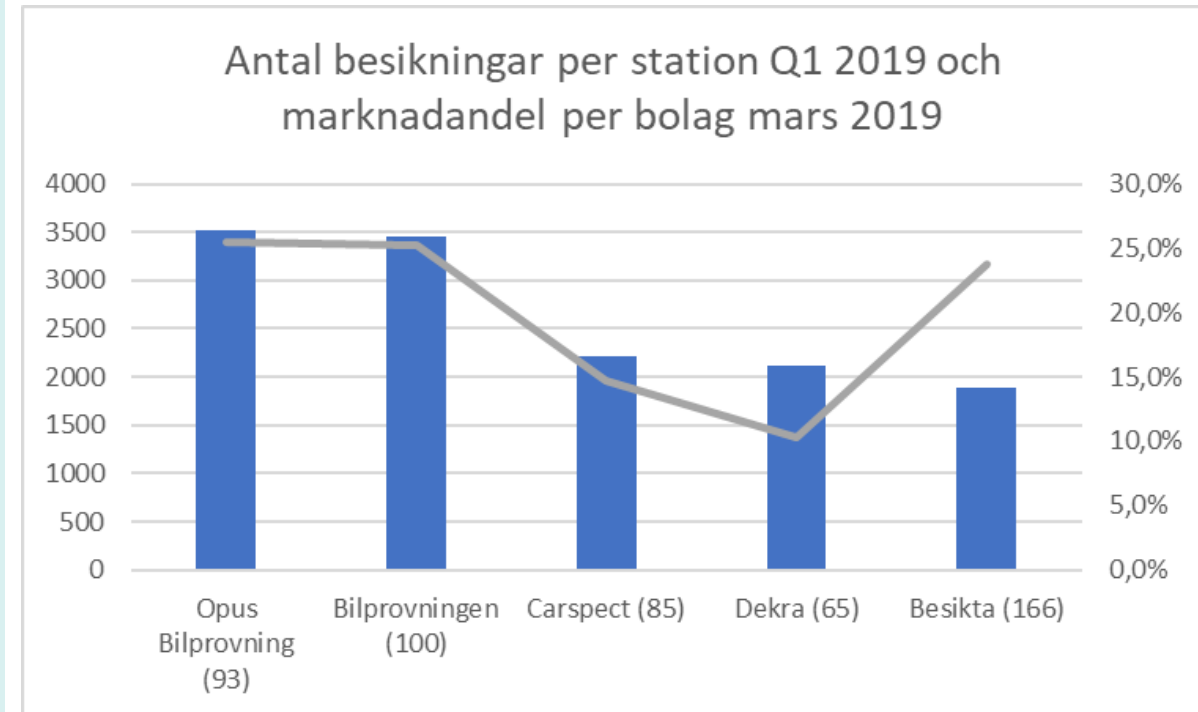
VI: Opus Bilprovning



FOKUSOMRÅDEN

- Differentierad prissättning med konstant höjd snittintäkt
- CRM, bättre och mer anpassad kundkommunikation
- Stärkt position inom tunga fordon
- Stärkt position inom företagskunder
- "End-of-lease" och inbytestester för bilhandel
- Maskinbesiktning
- Stark kostnadskontroll

BESIKTNINGAR PER STATION / MARKNADSANDEL



Intelligent Vehicle Support (IVS) – en ny division



- Divisionen etablerad 2018
- Inkluderar de förvärvade företagen Drew Tech (2015) och Autologic (2017)
- Den nya divisionen representerar >10% av den totala omsättningen
- Fokus på fordonskommunikation, omprogrammering och diagnostik
- Tillväxten drivs av ökad datorisering av fordon



IVS: Fyra faktorer som påverkar fordonsmarknaden



Mobilitet

**Autonom
körning**

Digitalisering

Elektrifiering

M

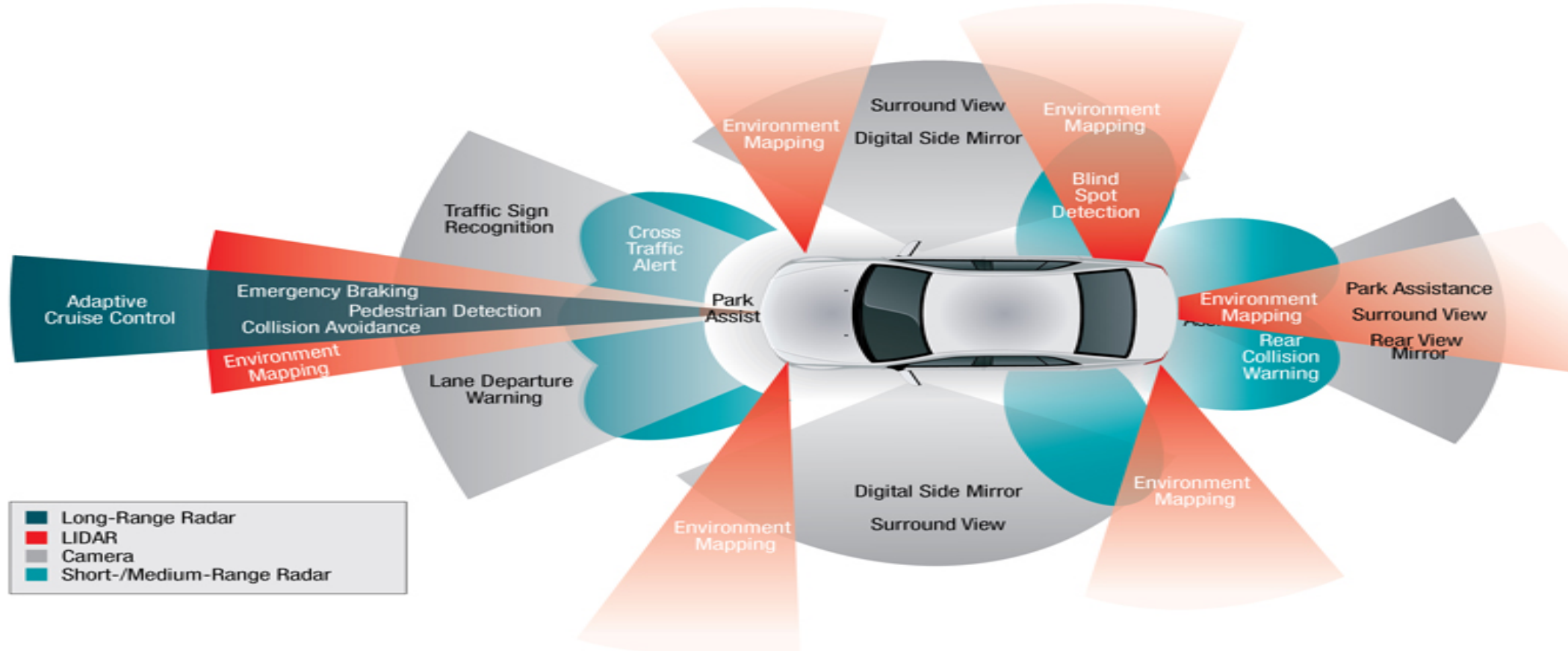
A

D

E

IVS: Fordon blir mer komplexa och datoriserade

Komplexa system kräver komplex diagnos och komplexa reparationer



Problemen de möter

- Konkurrensen mellan auktoriserade märkesverkstäder och oberoende verkstäder är hård
- Att vara oberoende kräver att verktyg och kunskap stöder många olika bilmärken - auktoriserade märkesverkstäder stöder endast ett eller två bilmärken
- När fordonen blir mer avancerade blir det svårare att diagnostisera och reparera dem
- Men oberoende tekniker har inte den utbildning och de verktyg de behöver för att konkurrera

Hur vi kan hjälpa

- Opus IVS-verktyg gör det möjligt för tekniker att diagnostisera komplexa fel och omprogrammera datoriserade fordon
- Direktsupport från över 100 experttekniker från 5 callcenters
- Experttekniker kan stödja komplexa reparationer för flera bilmodeller till samma kvalitet som auktoriserade märkesverkstäder
- Inget behov av att upprätthålla detaljerad teknisk kunskap för varje modell



IVS: DRIVE Diagnostics Platform

- DRIVE är Opus diagnostiska plattform
- Experttekniker kan enkelt och snabbt skanna fordon
- Fjärrdiagnostik, programmering och teknisk support



Professional diagnostic tool



Guided diagnostic tool for collision shops



Platform for advanced technicians*

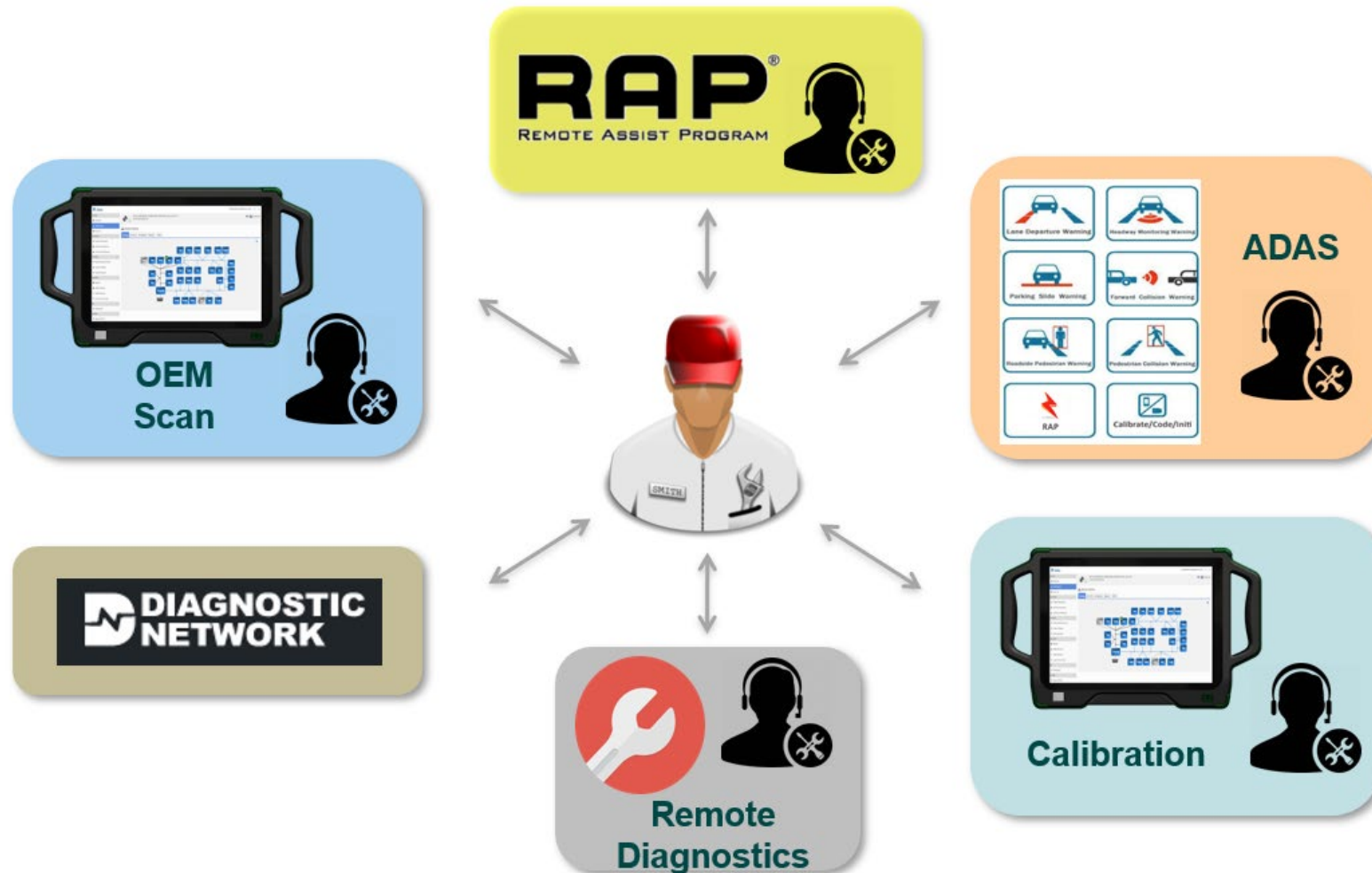


Emissions testing system*



Remote assisted Programming





Marknadsstorlek

- Befintlig marknad: över 175K mekaniska reparationer och 12K kollisionsreparationer
- Den potentiella amerikanska marknaden för fjärrtjänster är 740 MUSD
- Betydande global potential

Expandera till nya regioner

- Största marknaden är USA, med försäljning i andra engelsktalande länder
- Utvärdering av affärsmöjligheter i Spanien, Latinamerika och andra regioner

Tillväxtmöjligheter

- Vertikal och horisontell
- Expansion av DrivePro till fler verkstäder med större täckning
- Lanseringen 2019 av DriveCrash till kollisionsmarknaden
- Ytterligare marknadssegmentering: tunga fordon, däckreparation, däckverkstäder, etc

Hot

- Försämrade åtkomst till diagnostisk fordonsdata
- Konkurrens på kollisionsreparationsmarknaden

IVS: Värdet av “Intelligent Vehicle Support”



Återkommande intäkter för att driva lönsam tillväxt

U.S.P.

- Växla från engångsförsäljning till återkommande serviceintäkter
- Kunderna kommer i allt högre grad att förlita sig på IVS för heltäckande reparationsstöd när fordonskomplexiteten ökar
- IVS möjliggör en starkare finansiell ställning i takt med att priserna på diagnostiska verktyg minskar och behovet av erfarna experttekniker ökar

- Först till marknaden - ingen annan lösning på marknaden är jämförbar med DRIVE+ direktsupport
- Omfattande DRIVE-plattform
- Experttekniker i 5 callcenters med erfarenhet från auktoriserade märkesverkstäder
- Befintlig kundbas från Autologic och Drew Tech
- IVS-lösningen är godkänd av många fordonstillverkare och använder samma teknik som används av märkesverkstäder

Nya finansiella mål kommunicerade i april 2019



OMSÄTTNING

5-10% årlig omsättningstillväxt

Genomsnittlig organisk och förvärvsrelaterad tillväxt under en 3-årsperiod (3-års CAGR)

16%
R12 Q1 2019

MARGINAL

15% EBITA-marginal

15%
R12 Q1 2019

SKULDSÄTTNING

Nettoskuld/ EBITDA skall inte överstiga 3.0x

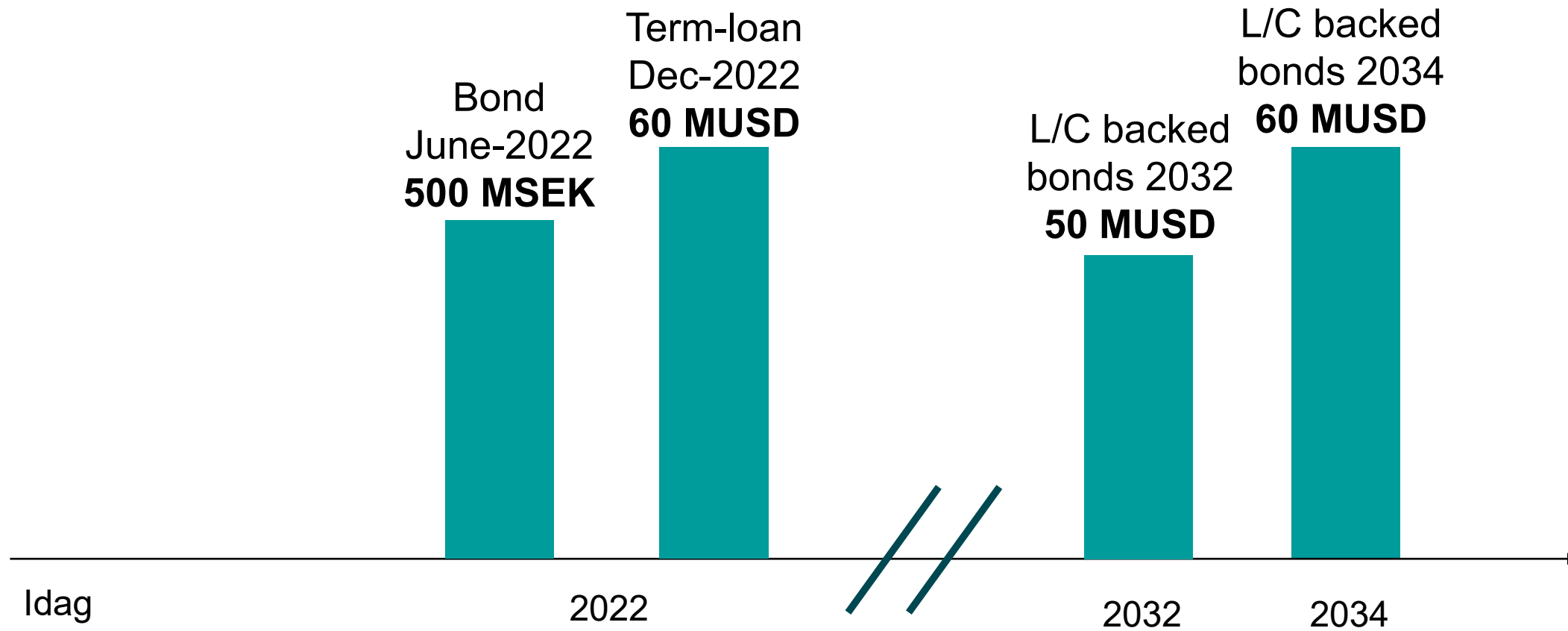
Nettoskuld/EBITDA exklusive IFRS 16-effekter. Nettoskuld/EBITDA kan temporärt överstiga 3.0 om en attraktiv investeringsmöjlighet uppkommer

3.1x
Q1 2019

Långfristig finansiering säkerställd till attraktiva villkor



FÖRFALLOSTRUKTUR FÖR LÅN



FY 2018: Finansiell översikt



MSEK	FY 2018	FY 2017
Nettoomsättning	2,497	1,858
EBITDA	504	308
EBITDA-marginal (%)	20.0%	16.6%
EBITA	358	188
EBITA-marginal (%)	14.2%	10.1%
Nettoresultat	-6	74
Operativt kassaflöde	323	186
Fritt kassaflöde	84	-42

- Total tillväxt på 34%
- Organisk tillväxt på 9%
- Förbättrat rörelseresultat och kassaflöde
- Nettoresultatet negativt påverkat av orealiserade valutakursdifferenser (-66 MSEK)

FY 2018: Stark tillväxt i båda divisionerna



DIVISIONS

MSEK

Nettoomsättning

EBITA

EBITA-marginal (%)

VEHICLE INSPECTION

FY 2018

FY 2017

2,208

1,693

334

182

15%

11%

INTELLIGENT VEHICLE SUPPORT

FY 2018

FY 2017

308

172

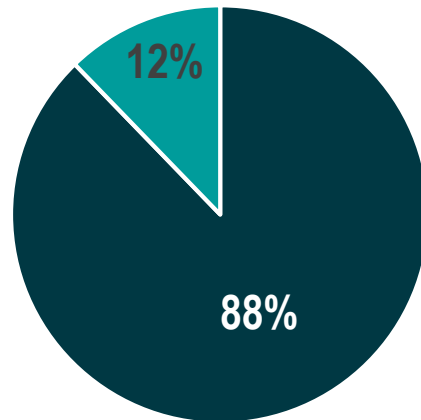
40

21

13%

12%

Nettoomsättning FY18 – per division



■ Vehicle Inspection ■ Intelligent Vehicle Support

- **Total tillväxt: 30%**
- **Organisk tillväxt: 8%**
- Förvärv
- EaaS-volymer

- **Total tillväxt: 79%**
- **Organisk tillväxt: 29%**
- "Turnaround" av Autologic
- RAP-service

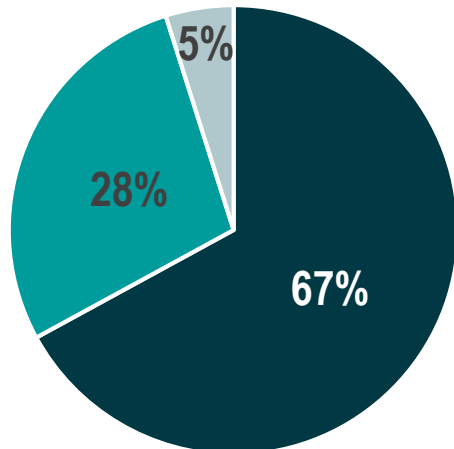
FY 2018: Stark resultatutveckling i VI US & Asia



SEGMENTS

MSEK
Nettoomsättning
EBITA
EBITA-marginal (%)

Nettoomsättning FY18 - per segment



■ VI US & Asia ■ VI Europe ■ VI Latin America

VI U.S. & ASIA

FY 2018	FY 2017
1,496	1,048
286	139
19%	13%

- **Total tillväxt: 43%**
- **Organisk tillväxt: 10%**

VI EUROPE

FY 2018	FY 2017
626	626
64	75
10%	12%

- **Omsättningen 2018 i linje med 2017, men lägre EBITA**

VI LATIN AMERICA

FY 2018	FY 2017
109	40
-16	-32
-15%	-80%

- **Total tillväxt: 174%**
- **Organisk tillväxt: 80%**

Q1 2019: Finansiell översikt



MSEK	Q1 2019	Q1 2018
Nettoomsättning	633	555
EBITDA	144	100
EBITDA-marginal (%)	22.7%	18.0%
EBITA	87	69
EBITA-marginal (%)	13.7%	12.5%
Nettoresultat	-17	10
Operativt kassaflöde	76	39
Fritt kassaflöde	25	-13

- Total tillväxt på 14%
- Organisk tillväxt på 3%
- Förbättrat rörelseresultat och kassaflöde
- IFRS16 förbättrade EBITDA med +23 MSEK och det fria kassaflödet med +17 MSEK. Marginell inverkan på EBITA och nettoresultatet
- Nettoresultatet negativt påverkat av omfinansieringskostnader (-16 MSEK)

Q1 2019: Tillväxt i båda divisionerna



DIVISIONS

MSEK

Nettoomsättning

EBITA

EBITA-marginal (%)

VEHICLE INSPECTION

Q1 2019

Q1 2018

556

498

86

69

15%

14%

INTELLIGENT VEHICLE SUPPORT

Q1 2019

Q1 2018

78

59

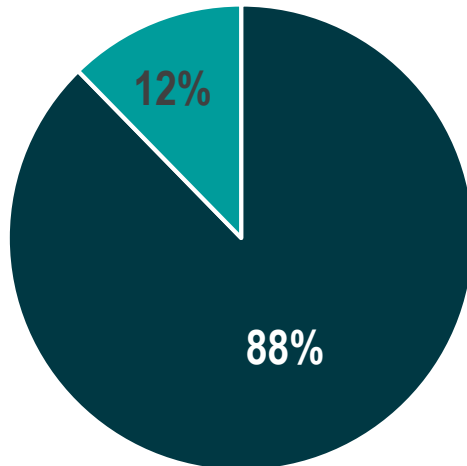
3

3

4%

6%

Nettoomsättning Q1 - per division



■ Vehicle Inspection ■ Intelligent Vehicle Support

- **Total tillväxt: 12%**
- **Organisk tillväxt: 1%**
- Förvärv av VTV
- EaaS-volymer

- **Total tillväxt: 32%**
- **Organisk tillväxt: 21%**
- Förändrad produktmix
- Callcenter kapacitet
- Avskrivningskostnader

Q1 2019: Positiv utveckling i VI Latin America



SEGMENTS

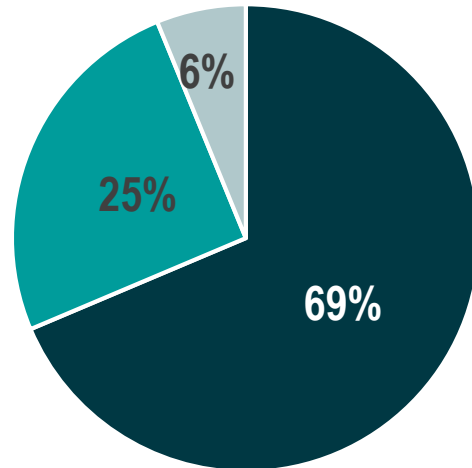
MSEK

Nettoomsättning

EBITA

EBITA-marginal (%)

Nettoomsättning Q1 - per segment



■ VI US & Asia ■ VI Europe ■ VI Latin America

VI U.S. & ASIA

	Q1 2019	Q1 2018
Nettoomsättning	385	335
EBITA	82	70
EBITA-marginal (%)	21%	21%

- Total tillväxt: 15%
- Organisk tillväxt: 2%

VI EUROPE

	Q1 2019	Q1 2018
Nettoomsättning	141	148
EBITA	0	5
EBITA-marginal (%)	0%	4%

- Omsättningen minskade med 4% till 141 MSEK

VI LATIN AMERICA

	Q1 2019	Q1 2018
Nettoomsättning	35	20
EBITA	3	-6
EBITA-marginal (%)	10%	-28%

- Total tillväxt: 71%
- Organisk tillväxt: 15%

Varför ska man investera i Opus?



INVESTMENT CASE

- Gynnsamma megatrender och marknadspådrivare
- Attraktiva marknadsförutsättningar
- Stark marknadsposition inom VI
- Tillväxtmöjligheter inom IVS
- Strategi för lönsam tillväxt
- Solid affärsmodell
- Starkt historik av värdeskapande
- Erfaren organisation med passion för innovation



Tack!