



Safeway Investor Conference
15 November 2023

How have you been? – looking back

2020

COVID-19

- Sudden stop of all activities
- Not able to access the units

2021

COVID-19

- Continue struggle with travel
- Not able to access the units

2022

Restructuring

- Contracts turn difficult
- Cost overruns
- Frequent downtime / breakdown
- Bad results H1 2022
- Leadership needed
- Q4 2022 turnaround realized

Very challenging times



Actions done in 2020 & 2021

Fundamentals; leadership and strategic focus

Finance

- Due to reduced income the covenants did not match anymore
- Debt too high in relation to business
- Reduced debt from EUR 14 mio till EUR 8 mio today
- Sold 2 Seagull units to improve cash and reduce debt
- Shareholders added over EUR 2 mio liquidity

Suppliers

- Suppliers pushing for payments due to newbuilding commitments
- Supplier pushing for payment terms
- Negotiations with suppliers on revised newbuilding plan

Contract

- Contract difficult to secure in COVID-19 situation
- Contracts could not be executed due to travel restrictions

Construction

- March 2019 full on steam with newbuilding program
- Halted / slowed down as much as possible the newbuilding plan

Operational turn around Q3-4 2022

Fundamentals must be in place, proper asset management

Team

- Team members with skills
- Team with motivation and trust
- Technical expertise
- Managerial expertise
- Remote assistance

Spareparts

- Downtime often escalating due to lack of spareparts
- Install proper stock of spares on board
- Taiwan hub for spares and service

PMS

- Breakdown often caused by lack of proper maintenance
- Implemented Planned Maintenance System
- Containing all parts & certificates & service jobs
- Daily, weekly monthly & yearly

Training

- Breakdown often took long to rectify caused by lack of proper knowledge
- Training operators implemented with focus of technical skills
- Remote assistance improved

Turn around Q3-4 2022

Fundamentals must be in place, contract management

Team

- Legal expertise
- Contract expertise
- Job understanding
- Regular meetings

Contracts

- Carefull study proposals
- Remain with BIMCO contract format
- Head and tail of project often lossmaking
- Negotiate and de-risk contracts

Finance

- Strict meetings with end of month transfer of information from operations to finance
- Strict follow-up on open debtors
- Focus on cash

2023, challenging times are behind us

Fundamentals are brought in place

Team

- Focus on quality of rental service
- Spares in stock to counter technical issues
- Planned maintenance system in place to prevent breakdown

Contracts

- High utilization of fleet
- Significant increase in rental income
- Demand in market strong

Finance

- Good cash position due to focus on cash
- Green light for newbuilding



Dank voor uw aandacht!

Vragen?

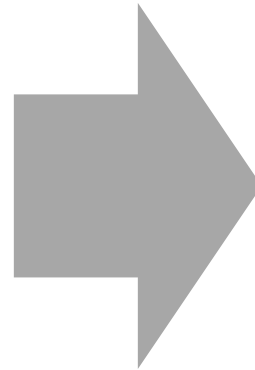


Safeway Investor Conference Client Testimonials



Safeway Investor Conference
Safeway strategic plan 2023-2028

**Growing market
Offshore Wind**

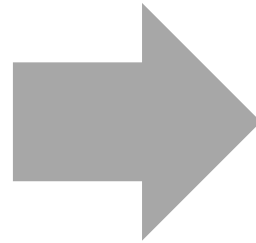


**Offshore Access
needed**

**Existing market
Offshore Oil & Gas**



How to get technicians onto offshore structures?



How can you achieve Offshore Access?

Close to shore



CTV

**Crew Transfer Vessel
Low Cost**

Far from shore



W2W

**Walk to Work
Medium Cost
High Safety**

Fast



Helicopter

High Cost

Limitations Offshore Access by CTV

Close to shore



- **Sailing distance limited to 10 nm**
- **Crew fatigue due to duration**
- **Limited “hands-on tooltime”**

Wave height



- **Wave height limited to 1.5 meter**
- **Crew Fatigue due to seasickness**
- **Safety compromised during transfer**

Advantages Offshore Access by W2W (minimized by Safeway Gangways)

Landing height



- Landing height increased due to larger wind turbines
- Safeway holds record of 34 meter!

Wave height



- Wave height limited to H_s 3.5 meter
- Safeway uses unique and patented roll compensation mast reducing motions

Different types of Safeway gangways

Safeway W2W gangway fleet



		Seagull	Osprey	Albatross
Market used	O&G	✓		✓
	Renewables	✓	✓	✓
	Fish farm	Lighter (<25 tn) unit required		Lighter (<25 tn) unit required
Suitable mother vessel	PSV, SOV	Windfarm installation vessels	SOV	
Gangway length (m)	28		30	
Weight (tn)	92	125	60	
Deck space (mtr)	6x5	4x3	Integrated	
Ship-to-Ship transfer	✓	✓	✓	
Hover mode	✓	✓	✓	
Roll compensation	✓	✓	✓	
Cargo tip hoist (1.000kg)	✓	✓	✓	
Utility Lines	✓	✓		
Cargo Trolley			✓	
Fast mobilization	✓	✓	n/a	

Note: PSV = platform supply vessel; SOV = Service Operation Vessel

Development Phases Offshore Wind Farms



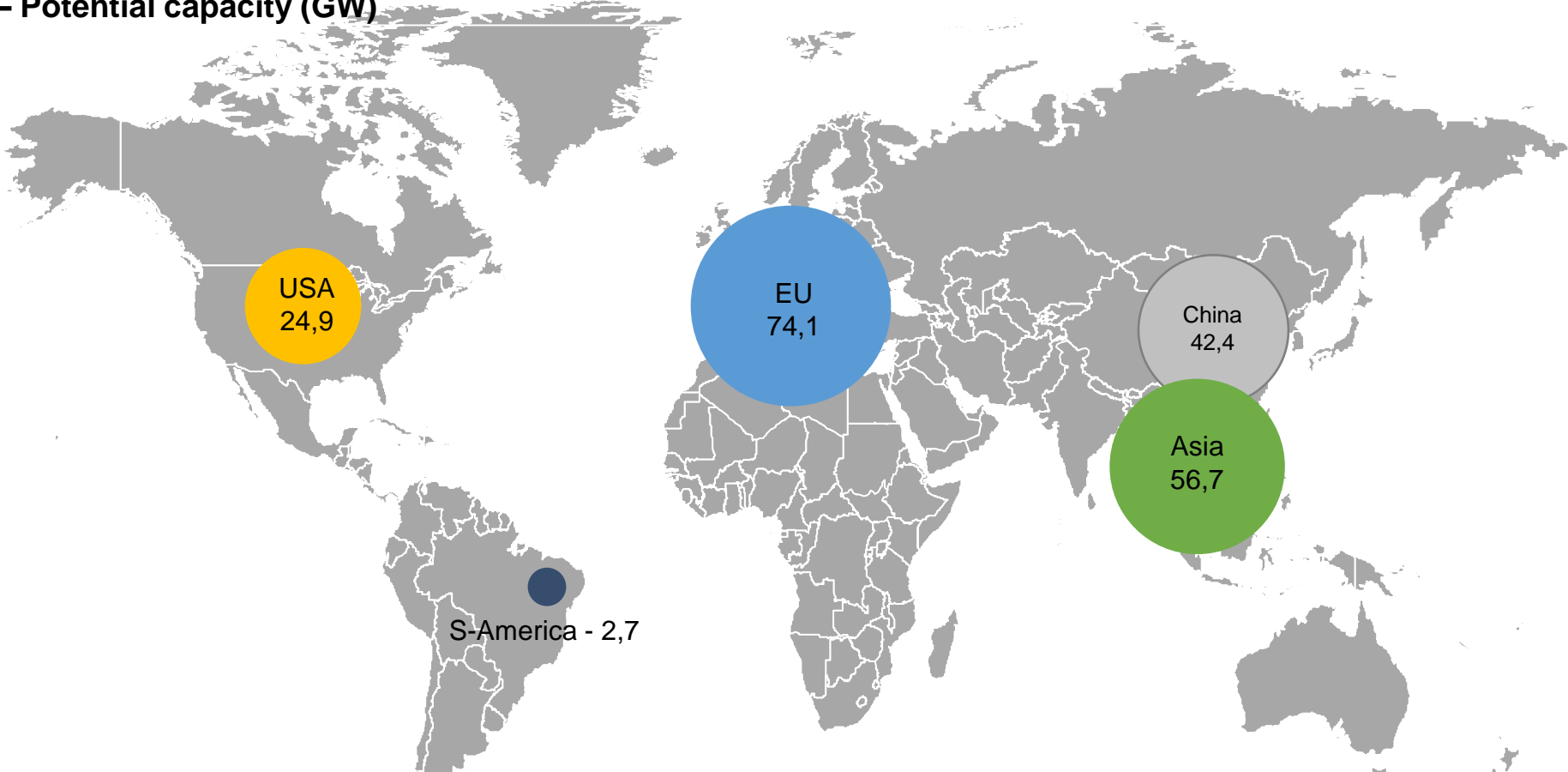
W2W not needed

W2W needed



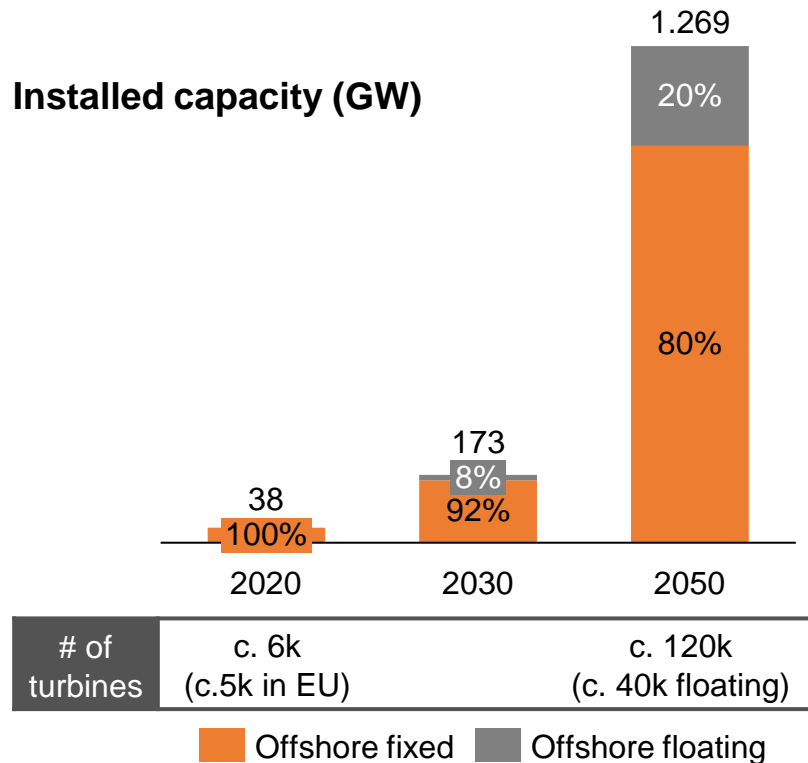
Market Growth Offshore Wind Farms 2030

Offshore wind – Potential capacity (GW)



Note: Potential projects have Start-up date primarily after 2024 and up until (and including) 2030
Source: Clarksons

Market Growth Offshore Wind Farms 2020-2050











	2020		2030		2050	
	Offshore wind					
	Fixed	Floating	Fixed	Floating	Fixed	Floating
North America	3%	-	11%	8%	14%	8%
Europe	66%	-	34%	42%	24%	15%
China	29%	-	30%	25%	35%	34%
Rest of World	3%	-	24%	25%	28%	42%
Total (GW)	38	0	158	12	1,013	254


C. 24 dedicated SOVs are currently active (1.5 GW / SOV)

With c. 1-1.5 O&M SOV per GW power, the W2W market for offshore wind will be **ca. 110-170 active W2W units in 2030** and **ca. 600-1.000 W2W units in 2050**

Market potential W2W Combined Wind and Oil&Gas

Current addressable market for Safeway

		Market Trend		W2W potential	
Renewables (wind farms)	Monopile / jacket	Growth in renewable energy production results in growing # of offshore wind parks		W2W solutions are industry accepted standard in order to increase wind farm (O&M) accessibility and, as a result, operational availability	
	Floater	Growth in renewable energy production results in growing # of offshore wind parks in deep sea ; market to be developed			
Oil & Gas	Platforms	Decrease in fossil fuel reliance results in decrease in active O&G platforms ; decom opportunity		Continuous O&G sector focus on cost control and operational efficiency results in substitution of helicopter transfer for (c. 50% cheaper) W2W solutions	
	FPSO	Decrease in fossil fuel reliance results in decrease in active FPSOs			
Aquaculture	Fish farms	Growth in nutritional demand (as result of population growth) will result in increase in # of fish farms		W2W solutions appear most suitable ; but industry does require lighter weight (<25tn) unit	

 Not (yet) active

Safeway Growth from 2017 - 2023

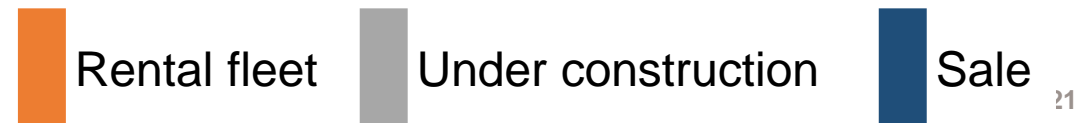
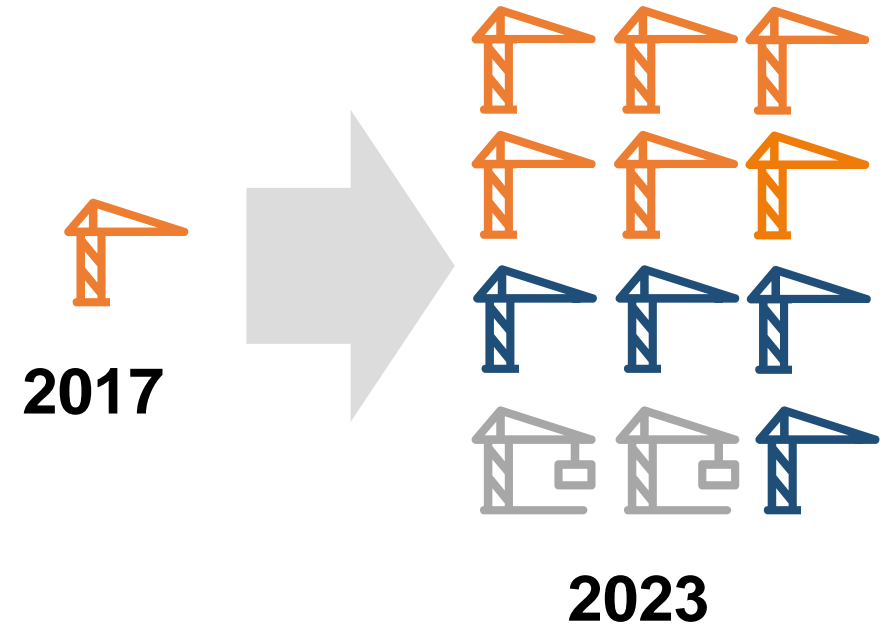
Safeway track record and fleet

Renewables track record



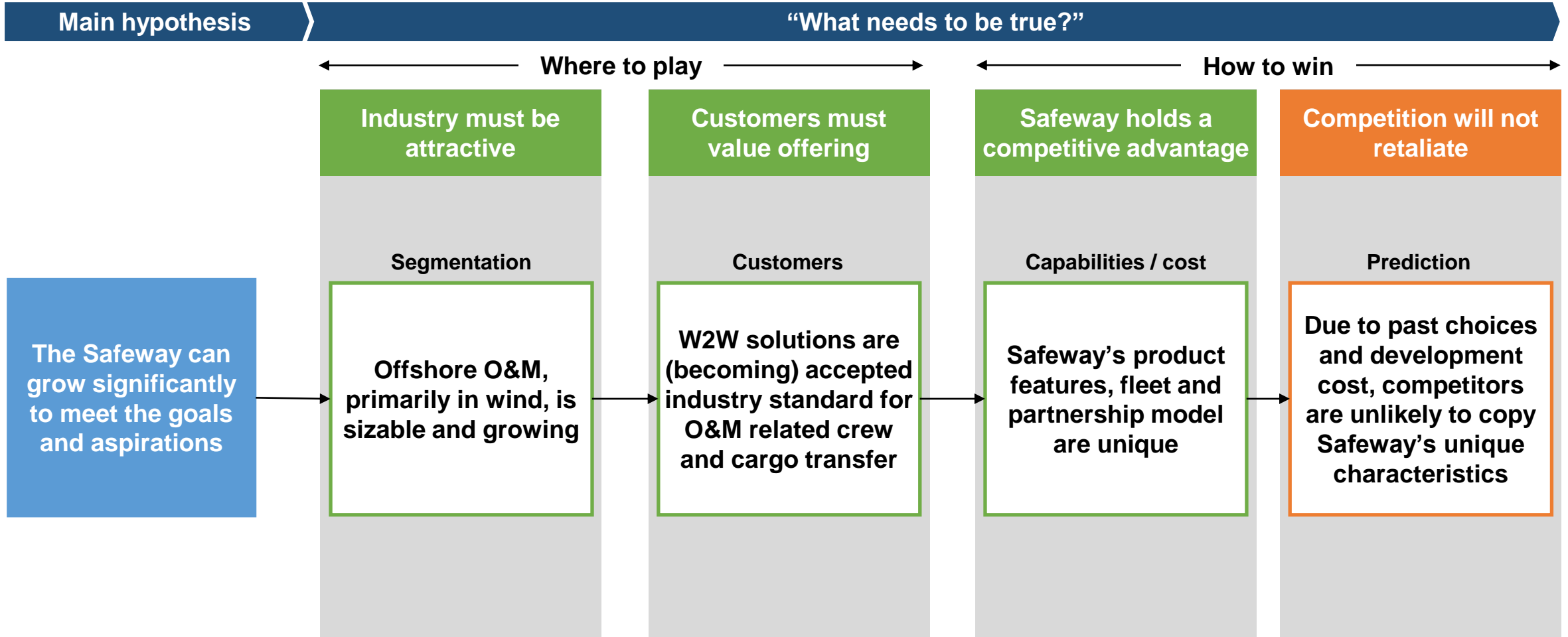
In addition to renewables, Safeway W2W equipment has been used in O&G (decommissioning) projects for clients such as Shell and Total

Note: Safeway Osprey's are sold to clients



Safeway Growth from 2023 - 2028

Potential tests for a valid strategy



Safeway Growth from 2023 - 2028

Strategic choices

Goals and aspirations

- **Safeway** will become the **leader in innovative, fit for purpose offshore access solutions**
- Goal is to **grow the fleet to 15 complementary Safeways**

Where to play

- Safeway will focus on the **offshore wind industry** (fixed and floating), specifically the **installation and O&M phase**. Also, the **O&G market** (platforms and FPSOs) will be targeted, specifically the **O&M and decommissioning phase**
- **Geographical focus** is on **Europe, Asia and North-America** for offshore wind, and **EU, Australia, South-America and Africa** for O&G
- The **market segments** will be **serviced using** the **current fleet** of Safeways; Seagull for O&G/offshore wind, Osprey for offshore wind installation vessels, and Albatross as a SOV alternative to Seagull
- The **business model** can be both **rental** (Seagull) vs **buy** (primarily Osprey, but also Albatross) **depending on customer wishes**

How to win

- Differentiation strategy** based on **unique product features** with **track record** and **customer intimacy**:
- Safeway will **win with its clients** through **working in a partnership model** where Safeway is actively cooperating with its customers on tenders and new projects and can **showcase its technical know-how**
 - Safeway will **win from its competitors by offering** a **high performance fleet of cost competitive, superior product** and W2W solutions, **allowing for fit-for-purpose solutions** based on specific project requirements



Dank voor uw aandacht!

Vragen?



Safeway Investor Conference

Financing Strategy

Risico afwegingen voor de belegger



De vorige sprekers hebben een aantal punten reeds geadresseerd, mijn focus in deze presentatie is....

- In welke markt is de onderneming actief en hoe ontwikkelt deze zich ?
- Hoe onderscheidt de onderneming zich van haar concurrenten ?
- Wat zijn de kwaliteiten van het management ?
- **Wat is de financiële performance ?**
- **Hoe ziet de outlook er uit ?**



Kort overzicht historie

- **2017:** Toen het allemaal begon.....
 - ✓ oplevering 1^e Safeway Seagull
 - ✓ Markt geeft voorkeur aan Opex boven Capex
 - ✓ Management besluit tot opbouw rental fleet
 - ✓ aandelen emissie om deze ambitie te realiseren
- **2019:** uitgifte obligatielening van 5 mio via NPEX
- **2020 en 2021:** Corona Pandemie : desinvesteringen gedaan ter dekking liquiditeitsbehoefte, vloot krimpt
- **2022:** na moeilijk 1^e halfjaar sterke turnaround vanaf Q4
- **2023:** sterk jaar met veel marktvraag en volledig verhuurd
- **2024:** solide outlook



Ambities

- Permanent zeer hoge bezettingsgraad en aanhoudende marktvraag
- Met de Safeway Seagull een winnend ontwerp. De markt biedt ook andere kansen waarvoor innovatie nodig is : stilstand is achteruitgang
- Om het markt momentum te pakken zijn investeringen nodig die uitgaan boven de vrije cash flow



Financials

- Latest estimate 2023
- Forecast 2024
- Outlook 2025 - 2028



Financials: Latest Estimate 2023

VAN AALST GROUP LATEST ESTIMATE 2023					
	2023LE		2023: Vastgesteld budget		
Totale omzet	€	22.401.562,00	€	19.075.000,00	
Totale kostprijs	€	11.850.567,00	€	10.470.000,00	
Brutomarge	€	10.550.995,00	47,10%	€ 8.605.000,00	45,11%
Totale lonen en salarissen	€	3.331.768,00	€	3.247.736,00	
Totale sociale lasten en pensioenen	€	345.817,80	€	244.288,00	
Totale overige personeelskosten	€	131.473,33	€	124.000,00	
Totale huisvestingskosten	€	408.521,33	€	327.525,04	
Totale exploitatiekosten	€	9.949,00	€	7.500,00	
Totale kantoorkosten	€	222.303,67	€	128.250,00	
Totale vervoerskosten	€	91.935,00	€	76.700,00	
Totale verkoopkosten	€	304.026,67	€	313.000,00	
Totale verzekering	€	36.715,00	€	36.715,00	
Totale algemene kosten	€	595.908,33	€	661.285,00	
Totaal bedrijfskosten	€	5.478.418,13	24,46%	€ 5.166.999,04	27,09%
Totale afschrijvingen	€	2.126.960,40	€	2.480.201,75	
Totale rentelasten	€	986.479,64	€	884.859,00	
Resultaat voor VPB	€	1.959.136,83	€	72.940,21	
EBITDA	€	5.072.576,87	22,64%	€ 3.438.000,96	18,02%



Forecast 2024

Totaal omzet	€ 28.047.800,00	
Totaal inkoopwaarde omzet	€ 16.349.223,53	
Brutomarge	€ 11.698.576,47	41,71%
Lonen en salarissen	€ 3.468.372,40	
Sociale lasten	€ 331.109,60	
Overige personeelskosten	€ 131.560,00	
Huisvestingskosten	€ 395.600,00	
Exploitatiekosten	€ 9.700,00	
Kantoorkosten	€ 193.300,00	
Vervoerskosten	€ 116.540,00	
Verkoopkosten	€ 328.696,00	
Kredietverzekering	€ 37.800,00	
Algemene kosten	€ 542.000,00	
Totale indirecte kosten	€ 5.554.678,00	
<i>EBITDA</i>	€ 6.143.898,47	
Afschrijvingen	€ 2.454.983,20	
Financiële baten en lasten	€ 1.103.535,20	
Resultaat voor VPB	€ 2.585.380,07	

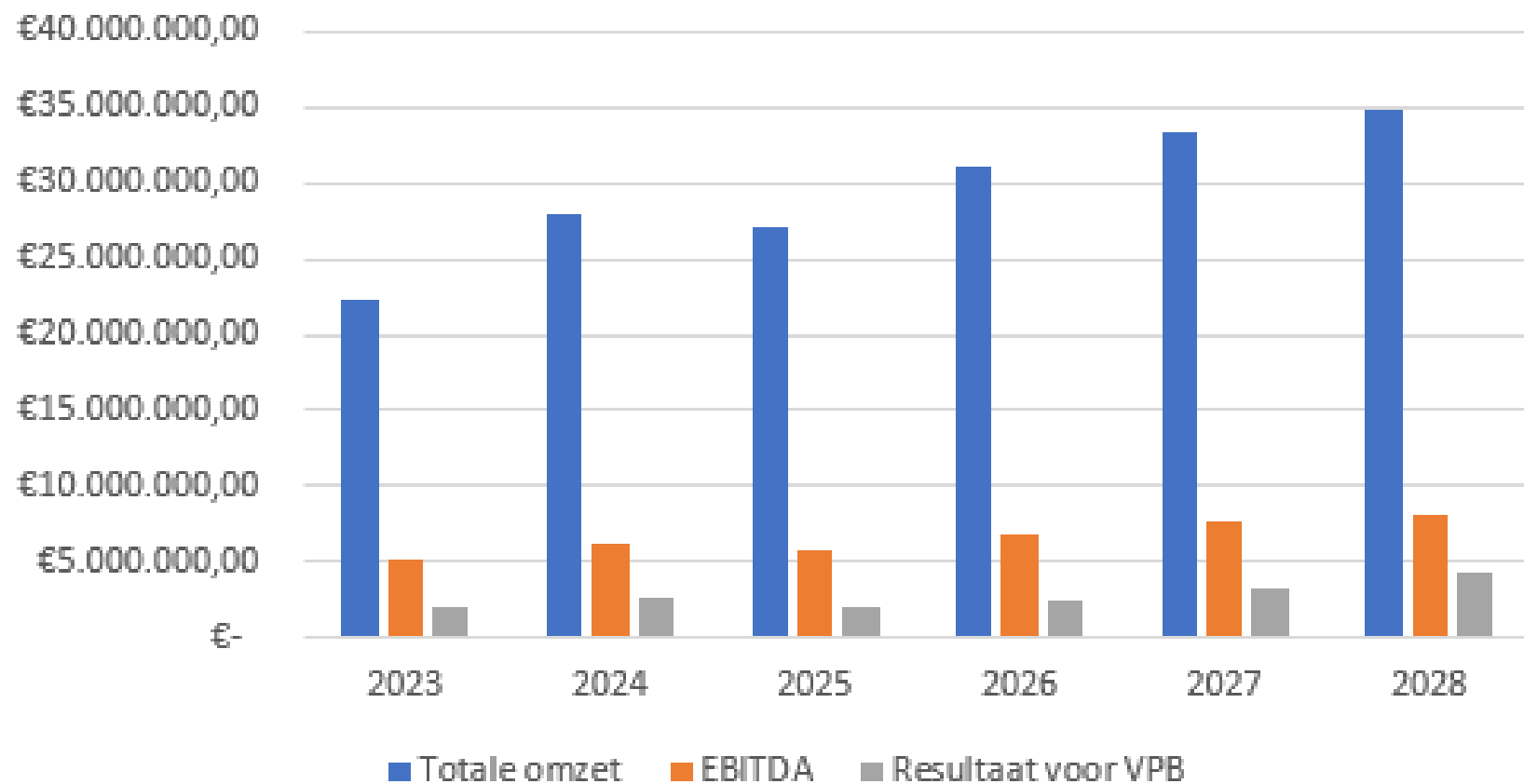


Outlook 2025-2028

<i>Outlook</i>	2025	2026	2027	2028
Totaal omzet	€ 27.100.000,00	€ 31.200.000,00	€ 33.309.724,00	€ 34.852.000,00
Totaal inkoopwaarde omzet	€ 15.517.998,00	€ 18.345.000,00	€ 19.319.639,92	€ 20.214.160,00
Brutomarge	€ 11.582.002,00	€ 12.855.000,00	€ 13.990.084,08	€ 14.637.840,00
Lonen en salarissen	€ 3.665.000,00	€ 3.775.000,00	€ 4.001.500,00	€ 4.121.545,00
Sociale lasten	€ 380.000,00	€ 400.000,00	€ 436.000,00	€ 457.800,00
Overige personeelskosten	€ 158.000,00	€ 173.000,00	€ 181.000,00	€ 185.000,00
Huisvestingskosten	€ 420.000,00	€ 430.000,00	€ 437.000,00	€ 450.000,00
Exploitatiekosten	€ 15.000,00	€ 17.000,00	€ 18.000,00	€ 20.000,00
Kantoorkosten	€ 200.000,00	€ 210.000,00	€ 232.000,00	€ 240.000,00
Vervoerskosten	€ 120.000,00	€ 130.000,00	€ 135.000,00	€ 140.000,00
Verkoopkosten	€ 345.000,00	€ 345.000,00	€ 345.000,00	€ 350.000,00
Kredietverzekering	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 45.000,00
Algemene kosten	€ 550.000,00	€ 550.000,00	€ 550.000,00	€ 560.000,00
Totale indirecte kosten	€ 5.893.000,00	€ 6.070.000,00	€ 6.375.500,00	€ 6.569.345,00
	€ -	€ -		
EBITDA	€ 5.689.002,00	€ 6.785.000,00	€ 7.614.584,08	€ 8.068.495,00
	€ -	€ -		
Afschrijvingen	€ 2.368.418,72	€ 2.896.419,72	€ 3.000.000,00	€ 2.600.000,00
Financiële baten en lasten	€ 1.231.000,00	€ 1.431.000,00	€ 1.320.000,00	€ 1.250.000,00
Resultaat voor VPB	€ 2.089.583,28	€ 2.457.580,28	€ 3.294.584,08	€ 4.218.495,00

Outlook 2025-2028

Ontwikkeling omzet en resultaat 2023~2028



Investeringsen

- Markt biedt ruimte voor een rental vloot van **minstens 15 units** zonder de markt te verstoren
- Safeway heeft er **thans 6** in de vloot
- Ontwikkeling **Safeway Albatross** vergt investeringen in R & D en uitbreiding van het nieuwbouwteam
- Aflossing van de obligatielening ad. **EUR 5 mio**



Financiering 2023

Vrije cash flow 2023:
4 mio

Aangewend voor
aflossing vreemd
vermogen:
1,4 mio

Investing in bouw
nummer 9:
1 mio

Normalisatie
gestrekte
crediteuren: **0,7 mio**

Opbouw positie spare
parts:
0,8 mio

Liquiditeitsverbetering:
100k





VAN AA GROUP B.V.

Financiering ambitie

- Geprognostiseerde vrije cash flow 2024: **5 mio**
- Investering in bouw 9 en 10: **4,7 mio**
- Investering in innovatie: **0,5 mio**
- Aflossingsverplichtingen: **1,2 mio**
- Aflossing NPEX: **5 mio**

- Tekort: **6,4 mio**



Financieringspropositie

- Te kort aan middelen ultimo 2024 bedraagt ca **6,7 mio**
- Ambitie om, wanneer de vraag aanhoudend hoog blijft, **bouwtempo te versnellen**
- Uitgifte obligatielening ter aflossing van bestaande obligatielening **ad. EUR 5.000.000,--**
- Aandelen emissie **ad. EUR 4.000.000,--**
 - Gebaseerd op 10% aandelenbelang in VAG
 - Timing: **Q1-2024**
 - ✓ Versterking eigen vermogen
 - ✓ Versterking balansverhoudingen
 - ✓ Terugdringen rentelasten
 - ✓ Verhogen rentabiliteit

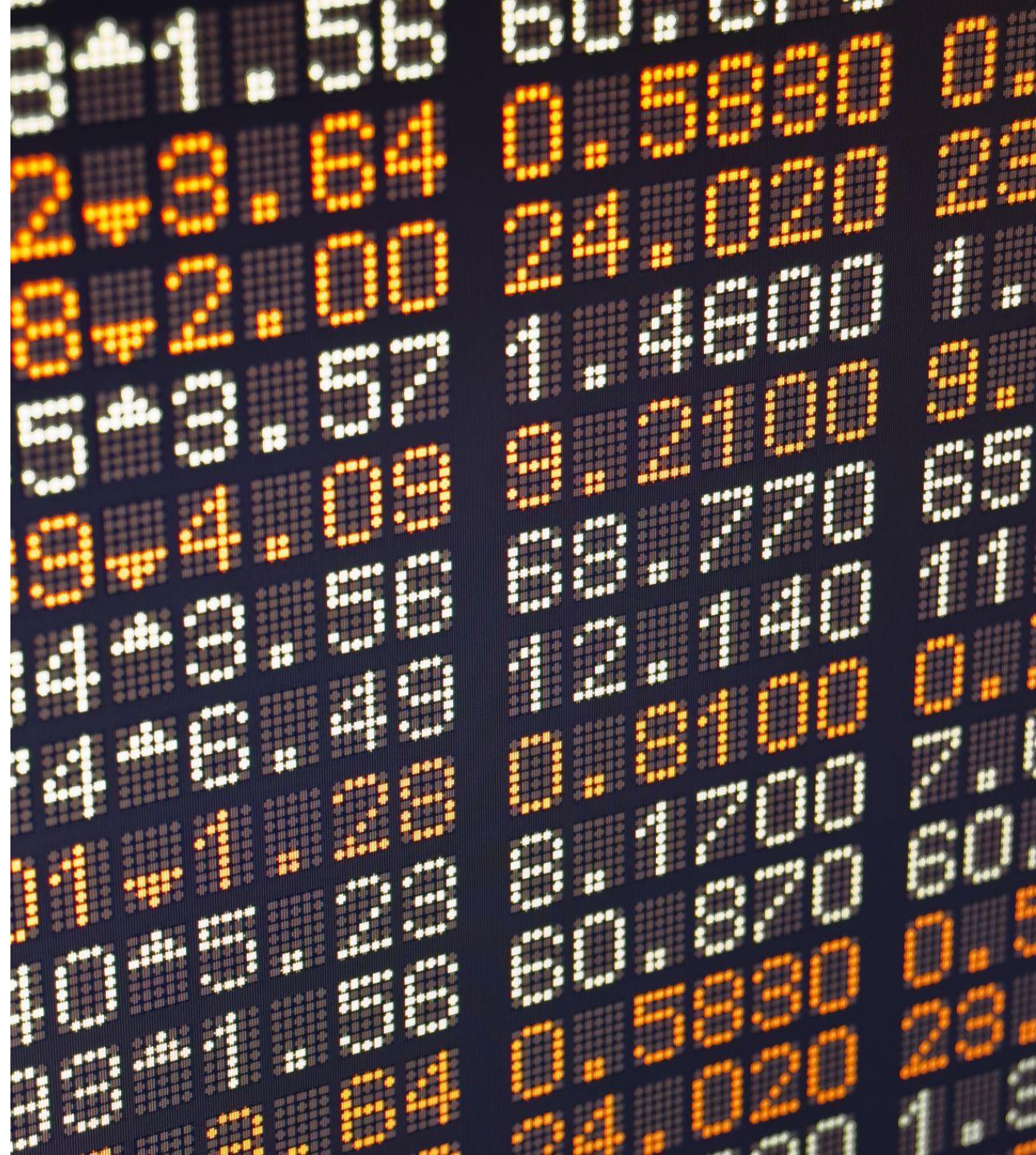
Outlook 2025 - 2028

- Ultimo 2025 hebben wij **3 nieuwe gangways** gereed om toe te voegen aan de verhuurvloot waardoor deze groeit naar **9 units**.
- Gebaseerd op een bezettingsgraad van **70%** en de voorgestelde financieringsmix van aandelen en obligaties moet het mogelijk zijn uit de vrije cash flow jaarlijks 2 gangways aan de vloot toe te voegen waardoor deze in de loop van 2028 groeit tot de **geplande 15 units**
- Versnelling van groei middels **verhoging van de productie is mogelijk op de huidige locatie**



Opportunities voor beleggers

- Inschrijven op emissie aandelen:
 - ✓ Investeren in een innovatieve onderneming met gezonde outlook, in een dynamische marktomgeving met bewezen producten
 - ✓ Wij starten met voorbereidingen van Informatie memorandum/prospectus om zo in Q1 2024 met een uitgifte van een obligatielening en/of aandelen propositie te komen
- Inschrijven op nieuwe emissie obligatielening:
 - ✓ VAG heeft aangetoond onder moeilijke omstandigheden haar verplichtingen te blijven nakomen.



Samenvatting & Conclusies

- De markten waarin Safeway zich beweegt **ontwikkelen zich goed**. Offshore wind staat in de schijnwerpers maar de markt van onderhoud van wind farms zal zich sterk gaan ontwikkelen. Anderzijds laat de markt van olie en gas **een sterke recovery** zien en ook in die markten voelt Safeway zich thuis
- Het product **heeft zich bewezen** bij grote spelers en onder moeilijke omstandigheden
- Het management heeft zich bewezen door de sterke turn around en Directie en aandeelhouders hebben aangetoond, ook onder moeilijke omstandigheden, de **verplichtingen correct te kunnen nakomen**
- De vreemd vermogen positie is/wordt **sterk afgebouwd** en de financiële positie is thans robuust
- Binnen de debiteur, Van Aalst Group B.V., maakt ook deelneming Van Aalst Marine & Offshore B.V. **een sterke groei door** binnen bewezen technologie. **Dit verlaagt het risico profiel voor beleggers**
- Belangrijk deel van de omzet voor 2024 is reeds gecontracteerd hetgeen het risico verder terugdringt
- Wij stellen voor de bestaande obligatielening “door te rollen” met nog eens 5 jaar en het aandelenkapitaal uit te breiden middels een emissie van 4 mio
- **Wij gaan graag met u in overleg**





Dank voor uw aandacht!

Vragen?