

Panostaja Oyj:n varsinainen yhtiökokous 5.2.2021

Osakkeenomistajan kysymykset ja Panostaja Oyj:n vastaukset

Osakkeenomistajan kysymykset

Kysymys 1:

Miksi yhtiö ei määrittele strategiaa tarkemmaksi ja modernimmaksi? Strategiassa ostettavien yhtiöiden määrittelemisen puuttuu kokonaan. Lisäksi yhtiöltä puuttuvat megatrendit strategioistaan, jotka voisivat muuttaa yhtiön aivan eri atmoksiin.

Onko Hallituksessa osaamista/kykyä muuttaa asioita?

Strategia

Yhtiön kokonaistuotto osinkoineen omistajalle on 10 vuoden aikana ollut – 15 % tai 5 vuoden aikana + 8 %. Yhtiön strategia on omistukseni aikana (10/2017) ollut lähes muuttumaton:

TAVOITELAMME:

Suomalaisten kasvavien pk-yritysten arvostetuin ja aktiivisin omistajakumppani

PERUSTEHTÄVÄMME:

Teemme menestystarinoita Suomelle tärkeässä pk-yrityskentässä

STRATEGIAMME:

AKTIIVINEN OMISTAJA

Jatkuva sijoitusvalmius ja aktiivinen hankevirran luonti

Pitkäjänteinen ja aktiivinen omistaja-arvon kehittäminen enemmistöomistajana

Salkussa toimialojensa kärkiyrityksiä, joissa myös toimivalla johdolla merkittävä omistajaintressi

Jatkuva johtamisen ja liiketoiminnan kehittäminen yrityksen kasvuvaiheen mukaan

ARVOMME:

Yrittäjyys on asenne

Uudistuminen ja osaaminen

Luottamus ja avoimuus

Lisäksi määritellään ostettavien yritysten liikevaihdoksi 10–30 milj. €.

Ylläoleva strategia ei johda kuin omistaja-arvon tuhoutumiseen koska se ei kerro mitään eikä anna lisäarvoa mihinkään.

Panostaja Oyj:n vastaus:

Strategiayhteenveto summaa strategiamme pääkohdat. Sisäisesti strategia jakautuu moniksi tarkemmin määritellyiksi alatavoitteiksi ja hankkeiksi. Lisäksi ostettavien yhtiöiden osalta tarkemmat kriteerit on kuvattu Panostajan sijoituskriteereissä, jotka löytyvät kotisivuiltamme kohdasta Yrittäjälle otsikolla ”Tällaisiin yrityksiin sijoitamme”.

Megatrendit kuuluvat strategia-analyyseihimme sekä uusien sijoituskohteiden arviointeihin. Vaikka niistä mitään ei ole nostettu strategiayhteenvetoomme, megatrendien vaikutusta ja mahdollisuuksia arvioidaan aktiivisesti. Tarvittaessa hallitus muuttaa tai tarkentaa strategiavalintoja megatrendeistä tai muista muutoksista johtuen. Hallituksen jäsenillä on pitkä kokemus strategioiden luomisesta ja toimeenpanosta. Varsinaisen yhtiökokouksen yksi tärkeimmistä päätöksistä on luonnollisesti hallituksen jäsenten valinta ja siten myös heidän kompetenssiensa arviointi.

Kysymys 1a: Nettimarkkinat

Miksi yhtiö ei määrittele verkkokauppoja strategiakseen? Mm. Helakeskus on kituuttanut liian kauan alhaisilla tunnusluvuilla, vaikka strategisesti siitä olisi voitu kasvattaa koko rakennusalan johtava verkkoliiketoiminta-alusta oikeilla ratkaisuilla.

Verkkoliiketoimintaan pohjautuvilla yrityksillä skaalautuminen on nopeaa ja yritysarvo kasvaa nopeammin.

Panostaja Oyj:n vastaus:

Verkkoliiketoiminta on kasvava ja kiinnostava sektori. Panostajan sijoituskohteista erityisesti Gugguun liiketoiminta perustuu verkkoliiketoiminnan hyödyntämiseen. Myös Oscar Software hyöttyy verkkoliiketoiminnan kasvutrendistä toimittamalla asiakkailleen verkkoliiketoiminnan mahdollistavia toiminnanohjausjärjestelmiä. Helakeskus on puolestaan parhaillaan ottamassa käyttöön Oscar Softwaren toiminnanohjausjärjestelmää ja kehittämässä omaa verkkoliiketoimintaansa sen avulla.

Tutkimme myös paljon tämän kaltaisia yrityksiä osana hankevirtaamme.

Kysymys 1b: Elintarvike, matkailu, kierrätystalous ja Biotech

Onko strategisesti järkevää olla määrittelemättä ja mukana olematta kasvavilla, trendikkäillä ja hyvin skaalattavilla toimialoilla. Mm. elintarvikealalla pienikin yritys, jolla fantastinen tuote, voidaan kasvattaa nopeasti moninkertaiseksi. Miksi ei ole strategiassa?

Panostaja Oyj:n vastaus:

Strategiassamme ei ole rajausta sijoituskohteiden toimialojen osalta. Mainitut toimialat ovat kiinnostavia, mutta hyviä sijoitusmahdollisuuksia on löydettävissä myös monilta muilta toimialoilta. Kartoitamme sijoituskohteita laajasti ja hankevirrassamme on ollut viime vuosien aikana yrityksiä kaikilta kysymyksessä mainituilta toimialoilta.

Kysymys 2:

Ostettavien yhtiön kokoluokaksi on määritelty 10 – 30 milj. €. Suomessa on hyvin paljon menestysjanoisia nuoria yrittäjiä, joilta puuttuu polku menestykseen. Voisiko Panostaja strategisesti lisätä tämän polun valikoimiin? Osaajia, joilla tuote tai konsepti valmiina, muttei rahoitusta. Onko järkevää lukita liikevaihto strategiaan? Olisiko strategisesti järkevämpää olla erilaiset osto- ja hankintakonseptit erikokoisille ja ikäisille yrityksille?

Panostaja Oyj:n vastaus:

Tällä hetkellä määrittelemme ostettavien yritysten tavoitekokoluokan liikevaihdon melko laajasti 5-50 milj. €. Kokoluokan alarajaa on laskettu osin nostamamme huomion johdosta, eli olemme myös tunnistaneet uusien nopeasti kasvavien konseptien kiinnostavuuden. Ihan alkuvaiheen yrityksiin, jossa tuotteen tai palvelun kaupallistaminen on vielä ilman riittävän vahvaa näyttöä, emme kuitenkaan sijoita, koska näemme riskin ja vaadittavan osaamisen liian erilaisena muuhun toimintaamme verrattuna.

Kysymys 3:

Etsitäänkö ja kontaktoidaanko yrityksiä, joita halutaan ostaa, aggressiivisesti markkinoilta vai istuuko yhtiömme palkkalistoilla olevat henkilöt odottelemassa niitä emaileja Tampereen toimitalossa. Viimeisen vuoden aikana olemme saaneet lukea useista yrityskaupoista, jotka olisivat sopineet myös Panostajan liiketoimintaan, menevän joillekin muille Pörssiyrityksille tai muille yhtiöille. Onko kasvun strategia siis selvä yhtiön johdolle, onko jalkauduttu kentälle tarpeeksi? Onko Panostajan lupaus olla aktiivisin ja arvostetuin kumppani enää relevantti?

Panostaja Oyj:n vastaus:

Kiinnostavia yrityksiä etsitään ja kontaktoidaan aktiivisesti. Käymme vuosittain läpi selkeästi yli 100 yritystä, joista suurin osa on meidän oman ideoinnin ja etsinnän tulosta. Näistä yrityksistä myös kontaktoidaan ja tavataan merkittävä osa. Hankevirran määrä on mielestämme tällä hetkellä riittävän suuri, mutta kilpailu hyvistä sijoituskohteista on markkinoilla edelleen kova.

Usein olemme myös tietoisia, ja mahdollisesti itsekin olleet arvioimassa, kokoluokassamme tapahtuvista yrityskauppamahdollisuuksista, vaikka syystä tai toisesta kohteet lopulta päätyisivätkin jollekin toiselle taholle.