

Liiketoimintakatsaus Q1/22

15. maaliskuuta 2022

CEO Tapio Tommila

CFO Antti Kauppila

panostaja

LUOMME MENESTYSTARINOITA

Agenda

1. Panostajan uudistettu strategia
2. Menestystarina: SokoPro
3. Sijoituskohteet ja markkinat Q1/22
4. Tunnusluvut Q1/22
5. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

Panostajan strategia

Panostajan päivitetty strategia 2022–2024

panostaja

Aktiivinen omistaja

Panostaja on sijoitusyhtiö, joka omistaa ja kehittää kasvavia palvelu- ja ohjelmistoalojen yrityksiä. Tunnistamme yritysten arvonluonnin potentiaalin ja kasvun perusteet. Järjestelmällinen arvonluonnin toimintamallimme mahdollistaa muutosten hallitun läpiviennin ja kasvun kiihdyttämisen. Arvonluonti realisoituu omistajakumppaniemme kanssa omaehtoisesti valittuna irtaantumishetkenä

Toimialafokus



- Keskitymme palvelu- ja ohjelmistoalojen yrityksiin
- Pääomasijoitustoimialan paras osaamisen keskittyminen valituille palvelu- ja ohjelmistotoimialoille
- Vahva lisäarvo sijoituskohteiden kehittämiseen sekä sijoitustoiminnan kilpailukyvyyn ja tehokkuuden kasvattaminen
- Valituilla toimialoilla trendien tukemaa kasvua ja uusia liiketoimintamahdollisuuksia

Kasvutrendien tukema portfolio



- Rakennamme toimialafokuksen mukaisen kasvutrendien tukeman tasapainoisen portfolion
- Portfolion uudistamisen ensimmäinen vaihe saatu päätökseen 2021
- Uudet sijoitukset keskeisenä tavoitteena

Vastuullisuus



- Tuomme vastuullisuuden kehittämisen vahvasti osaksi arvonluontia ja sijoitustoimintaa kestävän kasvun mahdollistamiseksi ja uusien liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamiseksi

Perustehtävämme

Luomme arvoa vastuullisena omistajakumppanina muutoksen läpivientä ja kasvua kiihdyttäen

Arvomme

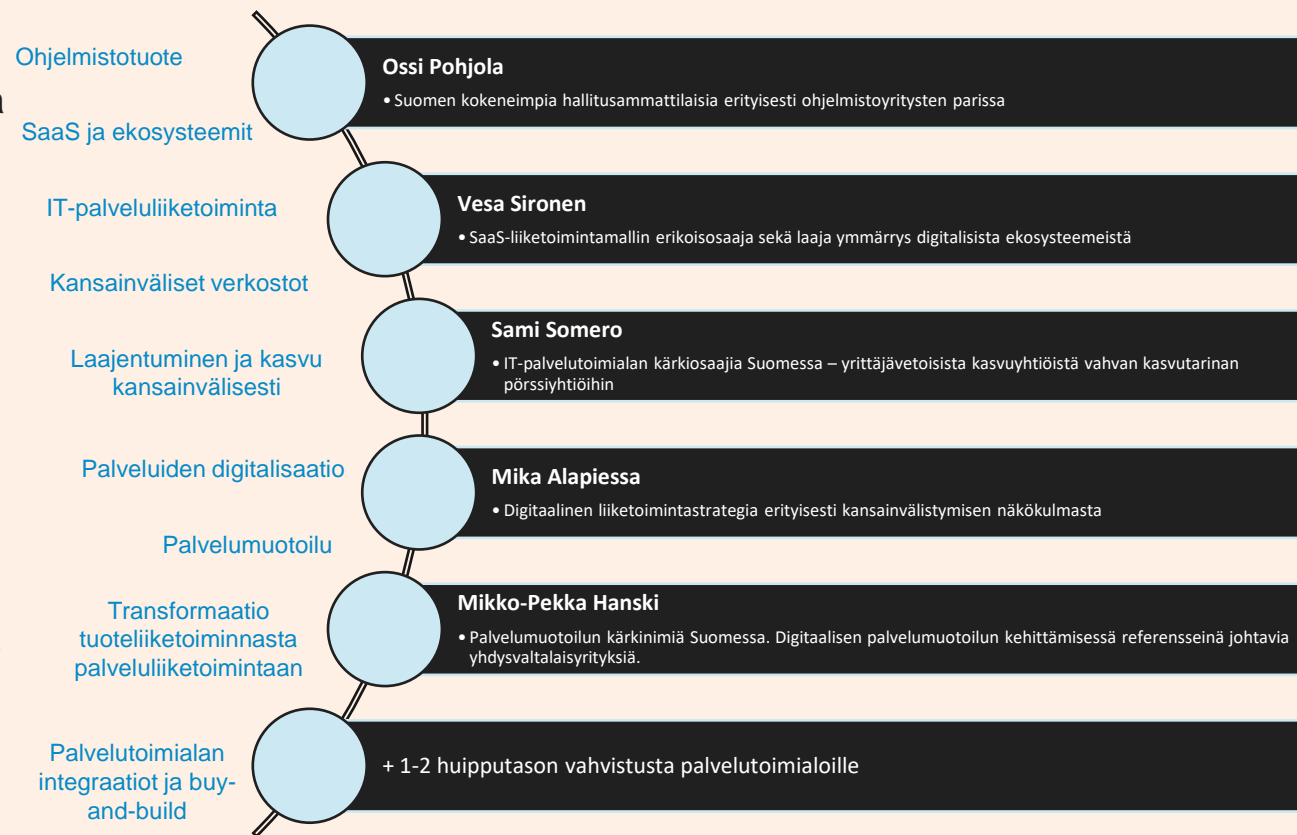
Yrittäjämäisyys ja Tuloksellisuus, Uudistuminen ja Osaaminen, Luottamus ja Avoimuus

Strateginen hanke: neuvonantajaverkosto ja uusi toimintamalli

panostaja

- Panostajan neuvonantajaverkosto on aktiivinen ja kiinteä osa Panostajan ydintiimiä
 - Säännölliset yhteistyöskentelytilaisuudet fokusaluekohtaisesti – Neuvonantajien kattavan toimiala- ja markkinanäkemyksen yhdistäminen ja jalostaminen sijoitustoiminnan ja arvonaluonnin painopistetoimenpiteiksi
- Neuvonantajat tuovat vahvaa ja syvällistä strategista näkemystä toimintaympäristön murroksista ja kasvupotentiaalista valituilla fokustoimialoilla – Panostajan keskeinen väline rakentaa pääomasijoitustoimialan vahvin osaamisen keskittyminen valituilla kohdetoimialoilla
- Neuvonantajat vahvistavat Panostajan osaamista uusien sijoitusten teon eri vaiheissa sekä lisää osaamista sijoituskohteiden kehittämisessä – ydintiimin jäsenet valikoidusti kohdeyhtiöiden hallituksissa ja sijoittajina

Advisor-tiimi



panostaja

2.

Menestystarina: SokoPro

SokoPro: Granon omistuksessa luodaan rakentamisen digitalisoitumisen edelläkävijä

panostaja

Investointihypoteesi

Rakennusprojektit ovat tiedonhallinnan ja –jakamisen osalta erittäin monimutkaisia hankkeita, ja kattavalla, ajantasaisella ja tarkalla projektitiedolla on suuri merkitys kiinteistön elinkaaren hallinnassa myös pitkäaikaisesti. Tiedonhallinnan kehittyneellä ja skaalautuvalla digitaalisella ratkaisulla on merkittävä rakentamisen tuottavuutta lisäävä potentiaali.

Markkinoilla ei ole näihin asiakastarpeisiin keskittyntä kehittyntä toimijaa. Granon asema rakentamisen toimialaklusterin pitkäaikaisena kumppanina mahdollistaa digitaalisten ratkaisujen kehittämisen tehokkaasti ja läheisessä yhteistyössä asiakkaiden kanssa.

2009

- Grano ostaa noin 5 miljoonan euron liikevaihtoa tekevän digipainotalo Sokonet Oy:n
- Sokonet on kehittänyt rakentamista palvelevan CAD-tulostuksen oheispalveluksi SokoPro-projektipankkiohjelmiston, jonka liikevaihto on noin puoli miljoonaa euroa

Arvonluonnin teemat

1

Asiakastarpeen syvälinen ymmärtäminen

Projektipankkiohjelmisto CAD-tulostuksen lisäosana ei kata laajaa asiakastarvetta. Digitalisaatiota voidaan ajaa tehokkaimmin rakentamalla tuotekehityksen painopisteet asiakkaiden kanssa yhteistyössä, keskeiset tarpeet syvälinisesti ymmärtäen.

2

Rakentamisen digitalisaation mahdollistaminen

Digitaaliset tiedonhallinnan ratkaisut voivat merkittävästi parantaa rakentamisen ja kiinteistönhallinnan tuottavuutta. Tuottavuuden parantamiselle on suuri ja kasvava, toimialalla laajasti tunnustettu asiakastarve.

3

Kohdetoimialojen laajentaminen

Projektinhallinnan digitaalisilla lisäarvoratkaisuilla on laaja tarve myös rakentamisen toimialan ulkopuolella – mm. vähittäiskauppa ja julkinen sektori hallitsevat laajaa kiinteistöhankeportfoliota, missä keskeistä on myös tehokas elinkaaren hallinta

4

Toimialalla ylivoimainen teknologia-alusta

Moderni pilvipohjainen liiketoiminta-alusta, joka mahdollistaa tehokkaan skaalautumisen, ketterän tuotekehityksen sekä ekosysteemi-integraation – SokoPro 2.0

2022

Selkeä markkina-johtaja

Suomen johtava rakentamisen aineistönhallintatyökalu

+ 100 000 projektia

SokoPro on tukenut yli 100.000 projektin toteuttamista

SaaS – liiketoiminta

Moderni pilvipohjainen SaaS – palvelu

5,8 m€

Liiketoiminnan liikevaihto 2021 n. 5,8 m€

45,5 m€

Grano myy SokoPro – liiketoiminnan ruotsalaiselle iBinderille. Kauppahinta 45,5 m€

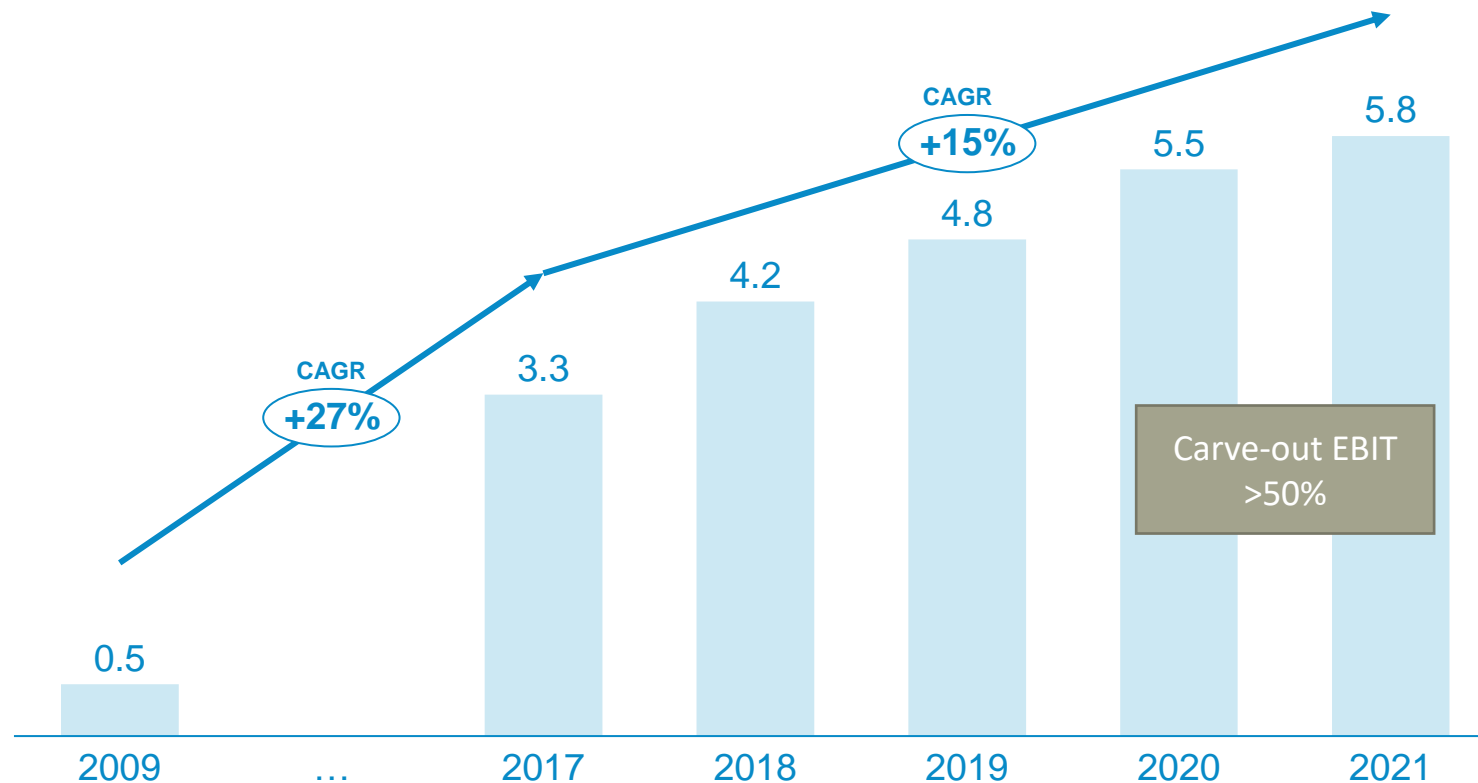
Edustus-sopimus

Grano jatkaa SokoPro –tuotteen jälleenmyyjänä ja CAD – tulostuskumppanina

SokoPro: Granon omistuksessa luodaan rakentamisen digitalisoitumisen edelläkävijä

panostaja

Liikevaihdon kehitys



02/2022

GRANO

on myynyt

SokoPro

SokoPro-liiketoiminnan kansainväliselle iBinder-yhtiölle

Kauppahinta **EUR 45,5 miljoonaa**

15.3.2022

panostaja

3.

Sijoituskohteet ja markkinat Q1/22

Sijoituskohteiden status Q1/22

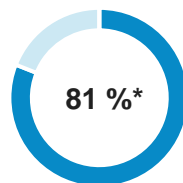
Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



GRANO

Liikevaihto (FY21)
107,9 M€



Poikkeamia

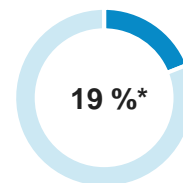


hygga.

oscar
software

CoreHW

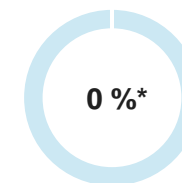
Liikevaihto (FY21)
25,2 M€



Haasteita



Liikevaihto (FY21)
0 M€











Sijoituskohteiden status Q1/22 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

1/2

Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q1-kommentit
		27,3 → 28,9 +5,8%	0,3 -0,1	2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin Tuotannon optimointi: supertehtas Vantaalla 	<ul style="list-style-type: none"> SokoPro-kauppa merkittävästi vahvistaa taloudellista asemaa ja strategisen toimeenpanon fokusta markkinointiviestinnän kokonaispalveluratkaisuihin Tuotannon optimointi etenee vauhdilla: Pohjois-Euroopan suurin osaamiskeskittymä Vantaalle
		1,9 → 2,0 +6,9%	-0,2 -0,3	2015	79,8 %	<ul style="list-style-type: none"> Hygga Flow –ratkaisun laajentaminen perusterveydenhuoltoon, Ruotsin julkisen suun terveydenhuollon alalla, sekä Benelux-maissa Klinikan toiminnan optimointi privaatti-liiketoiminnan ja ostopalvelutoiminnan synergioin 	<ul style="list-style-type: none"> Ensimmäinen perusterveydenhuollon asiakkuus, Porvoo laajennusoptiolla Itä-Uudenmaan hyvinvointialueelle, voitetiin Ruotsissa Hygga Flow:lle on todennettu erinomaiset tulokset suun terveydenhuollossa, mikä tukee uusasiakashankinnan toimia
		1,6 → 2,0 +19,4%	-0,2 -0,4	2017	61,1 %	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavan kasvun tukemiseksi Rabbit-tuoteperheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehityspotken teknologioilla 	<ul style="list-style-type: none"> Asiakasprojektiaktiiviteetti kasvoi selvästi, ja kysyntänäkymän odotetaan edelleen kehittyvän positiivisesti Rabbit-tuoteperheelle paljon positiivista markkinakiinnostusta. Myyntisyklit kuitenkin pitkiä ja kaupallistaminen vaativaa
		2,8 → 2,9 +5,0%	0,2 -0,1	2018	54,5 %	<ul style="list-style-type: none"> SaaS-liiketoiminnan voimakas kasvattaminen valituilla teollisuuden ja tukkukaupan toimialoilla Pilvipohjaisen liiketoiminta-alustan rakentaminen korkean skaalautuvuuden saavuttamiseksi 	<ul style="list-style-type: none"> Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisujen kasvu jatkui hyvänä, mutta asiakasprojektien eteneminen tavoitellun alapuolella Resurssien vaihtuvuus aiheuttanut osaltaan haasteita kasvulle

Q1/21
Q1/22

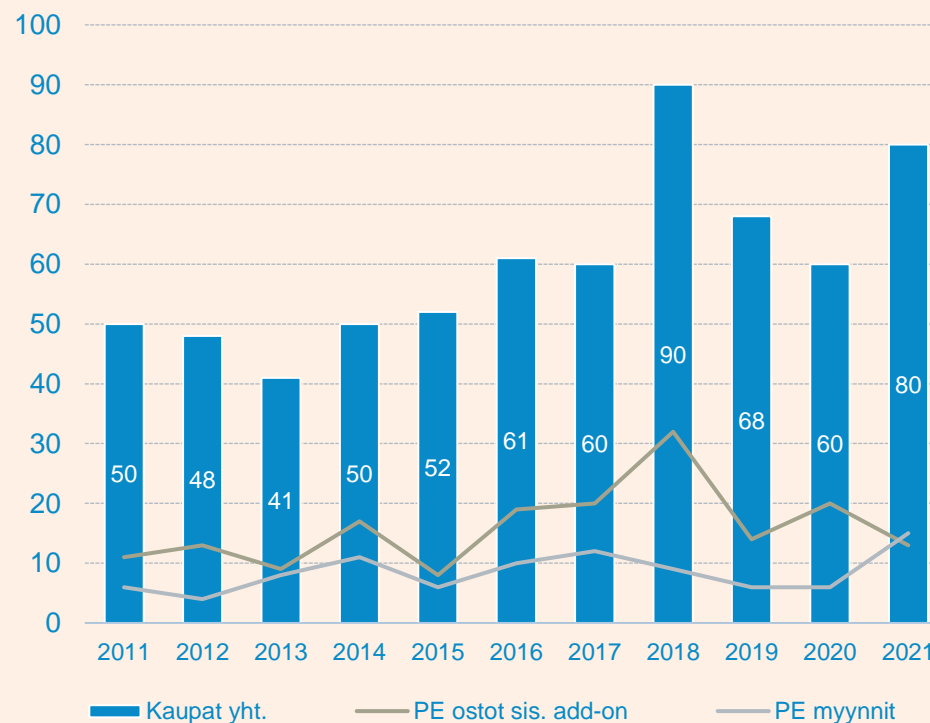
15.3.2022

11

Yrityskauppamarkkina jatkanut aktiivisena

- Yrityskauppamarkkina oli erittäin vilkas vuonna 2021 ja kauppvoja tehtiin selkeästi historiallista tasoa enemmän
 - Erityisesti vuoden alkupuoliskolla kauppvoja tehtiin runsaasti
 - Syinä aktiivisuuteen on muun muassa suotuisa rahoitusmarkkinaympäristö, suuri likviditeetin määrä markkinoilla sekä vuodelta 2020 siirtyneiden hankkeiden toteutuminen
- Pääomasijoitustoimintaan on allokoitu paljon varallisuutta, mikä tuo kilpailua hyvistä kohteista
 - Pääomasijoittajat hyödynsivät markkinatilanteen irtaantumisasiaktiivisuudessaan
 - Aktiivisista pääomasijoitustoimijoista liikevaihtoluokassa 10-30 m€ valtaosa on kotimaisia toimijoita

Enemmistökaupat, kpl, LV 10-30 M€



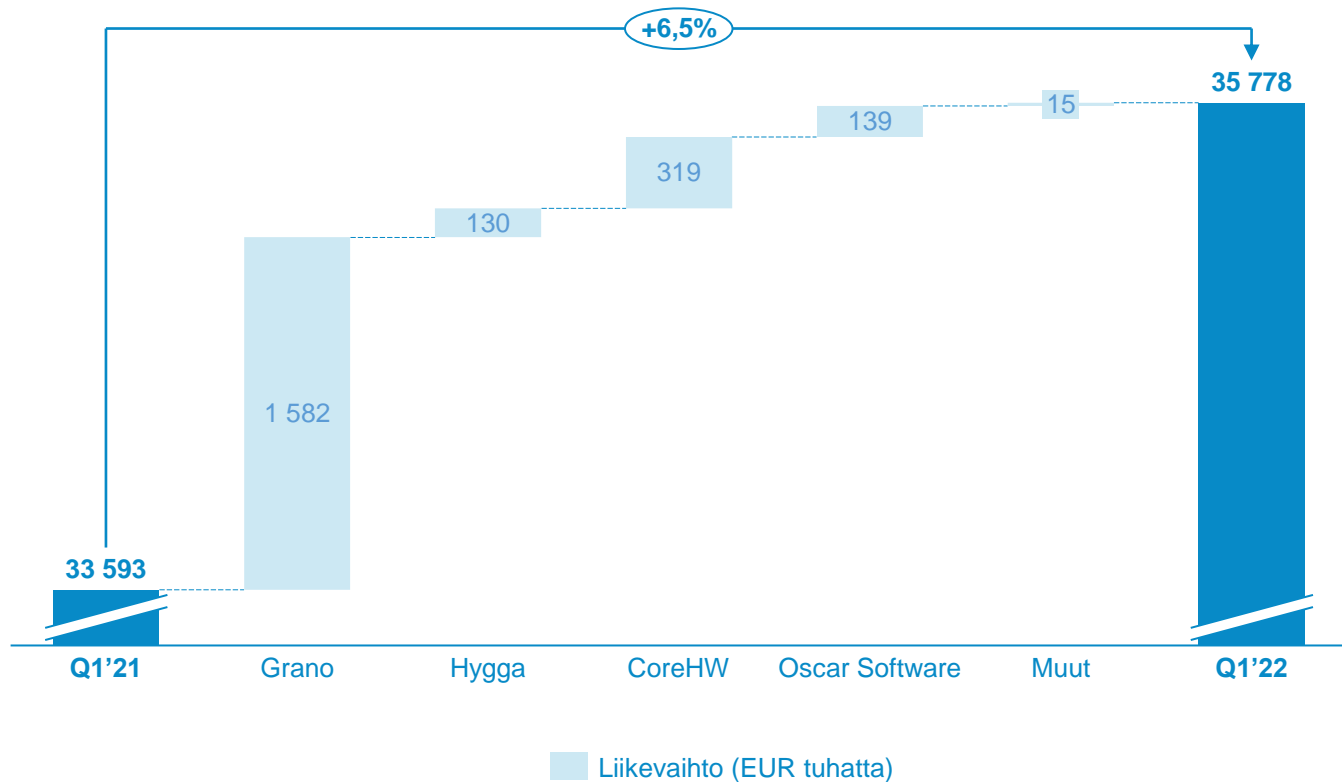
panostaja

4.

Tunnusluvut Q1/22

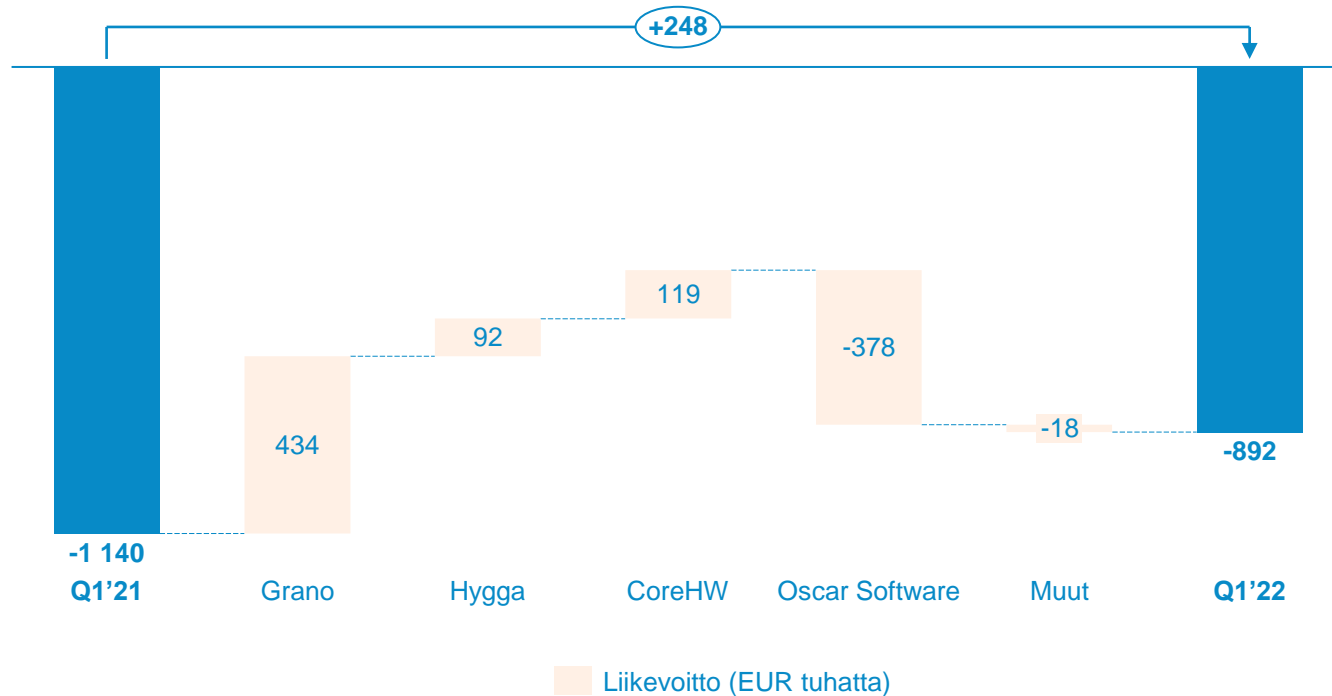
Liikevaihto

- **Grano:** Painotuotteiden kysyntä elpyi vuoden takaisesta, ja kasvavien suurkuva-, valomainos-, ja markkinointipalvelujen kehitys jatkoi positiivisena. Rakentamisen painotuotteiden kysyntä laski.
- **Hygga:** Klinikkaliiketoiminnan kysyntä kehittyi edelleen positiivisesti, mutta omikron vaikeutti selvästi terveydenhuollon henkilöstön kapasiteettitilannetta. Ohjelmistoliiketoiminnassa voitettiin ensimmäinen perusterveydenhuollon asiakkuus kotimaassa, ja kaupallistaminen etenee kansainvälisesti
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti kasvoi selvästi suhteessa edellisiin vuosineljänneksiin ja eteenpäin katsovan kysyntätilanteen arvioidaan edelleen kehittyneen positiivisesti.
- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisujen kasvu jatkui hyvänä, mutta uusien käyttöönottoprojektien toteutuminen ei ollut odotetulla tasolla.



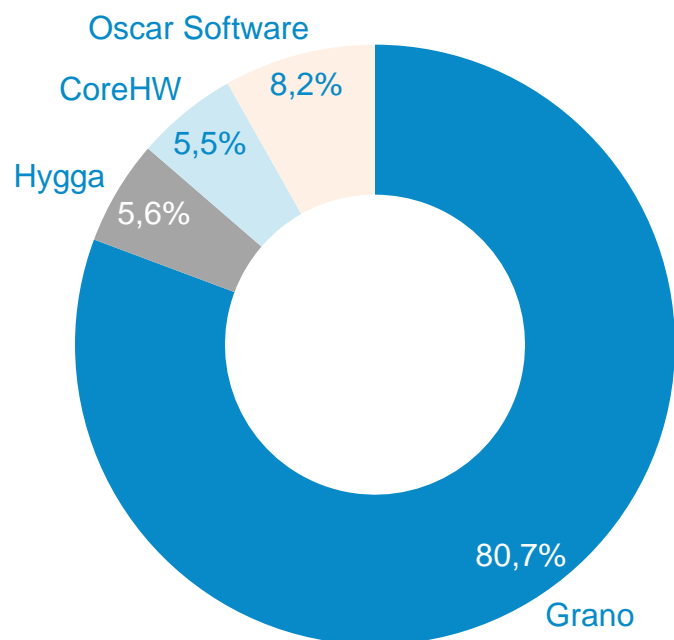
Liikevoitto

- **Grano:** Toimialan yleisessä markkinatilanteessa esiintyi katsauskaudella merkittäviä haasteita painomateriaalien saatavuudessa. Grano on onnistuneesti turvannut materiaalisaatavuuden, mutta hintojen nousu vaikutti kannattavuuskehitykseen negatiivisesti. Kannattavuusvaikutusta mitigoidaan asiakashintojen tarkistuksilla.
- **Hygga:** Omikronvariantin leviäminen aiheutti merkittäviä haasteita terveydenhuollon henkilöstön saatavuudelle, mikä vaikutti kannattavuuteen negatiivisesti.
- **CoreHW:** Selvästi kohonnut asiakasprojekti-aktiiviteetti paransi kannattavuutta, vaikka tavoitteista vielä jäätikin. Yhtiö on jatkanut omien tuotteiden kehitys- ja kaupallistamistoimia tulo-rahoitusresurssien puitteissa.
- **Oscar Software:** Kustannusvaikutteiset investoinnit tulevaisuuden kasvuedellytyksiin heikensivät kannattavuutta. Yhtiö on rekrytoinut useita uusia asiantuntijoita, ja markkinointiaktiiviteetteja on kiihdytetty.

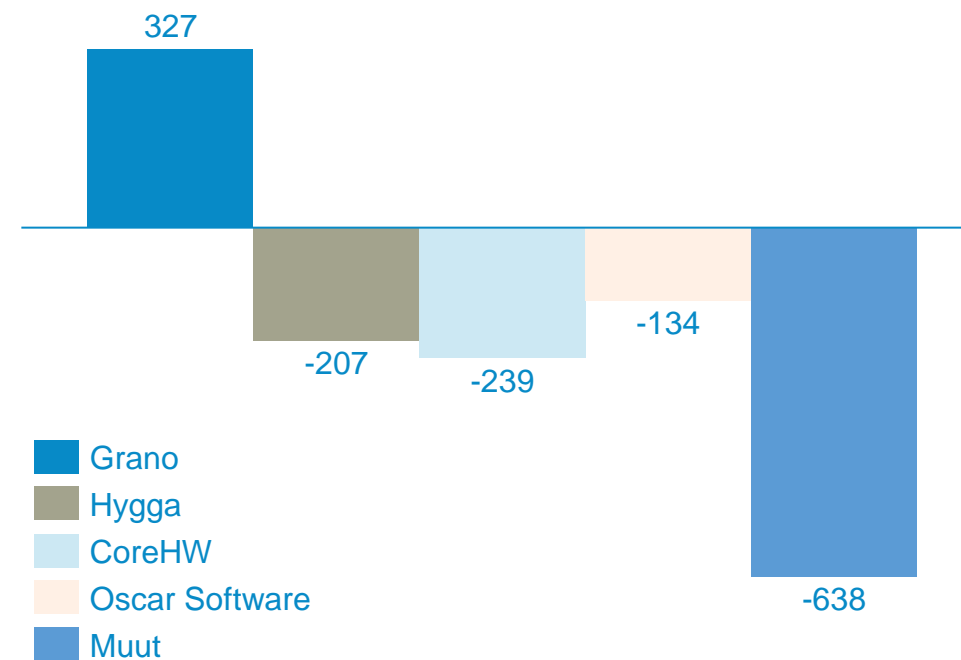


Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q1/22

Liikevaihdon jakautuminen Q1/22, %



Liikevoitto Q1/22, EUR tuhatta



panostaja

5.

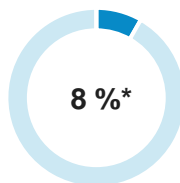
Tulevaisuuden näkymät

Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 15.3.2022

Hyvä



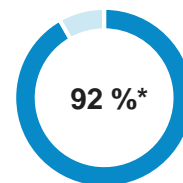
Liikevaihto (FY21)
11,0 M€



Tyydyttävä

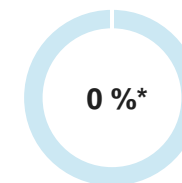


Liikevaihto (FY21)
122,1 M€



Heikko

Liikevaihto (FY21)
0 M€



*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

Yllä esitetty kysyntätilanne sisältää epävarmuutta mahdollisen COVID-19 pandemian vaikeutumisen sekä Ukrainan sodan mahdollisesti aiheuttamien vaikeasti ennakoitavien talousvaikutusten osalta. Koronapandemian vaikeutuminen voi vaikuttaa etenkin Granon ja Hyggan tulevaan kehitykseen ja siten muuttaa merkittävästi ja nopeasti yllä esitettyä arviota. Ukrainan sodan ja siihen liittyvien talouspakotteiden vaikutukset lisäävät yleistä taloudellista epävarmuutta Suomessa ja globaalisti, millä voi olla negatiivisia vaikutuksia sijoituskohteiden kysyntätilanteeseen tai materiaalien saatavuuteen ja siten materiaalihintoihin ja toimituskykyyn

Kiitos!

panostaja

panostaja.fi