

Osavuosisikatsaus Q2/22

Sijoittajaesitys

2. kesäkuuta 2022

CEO Tapio Tommila

CFO Antti Kauppila

panostaja

LUOMME MENESTYSTARINOITA

Agenda

1. Panostajan sijoitustoiminta: katsaus markkinaan
2. Panostajan neuvonantajaverkosto
3. Sijoituskohteet Q2/22
4. Tunnusluvut Q2/22
5. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

Panostajan sijoitustoiminta

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

Sijoituskapasiteetti ja yrityskauppamarkkinan kehitys

panostaja

Sijoituskapasiteetti

- Saatoimme katsauskaudella suunnitellusti päätökseen Granon SokoPro-kaupan
 - Kauppa mahdollistaa Granon jatkamisen entistä fokuoituneempuna vaikuttavimman viestinnän tuottaja -strategiansa toteuttamisen ja antaa erinomaiset edellytykset jatkaa eriytyvän SokoPro-liiketoiminnan vahvaa kehitystä kansainvälisen ohjelmistoyhtiön osana
- SokoPro-kaupan myötä vapautimme merkittävästi sijoituskapasiteettia uusien sijoituskohteiden hankintaan. Strategiamme mukaisesti tavoittelemme useita uusia sijoituksia vuoteen 2024 ulottuvalla strategiakaudellamme.
- Emoyhtiön rahat ja rahoitusarvopaperit sekä likvidit rahasto-osuudet olivat katsauskauden lopussa 14,6 milj. euroa. Emoyhtiöllä on käytössään koko 15,0 milj. euron yritysostolimiitti yritysostojen toteuttamista varten.

Yrityskauppamarkkina

- Yrityskauppamarkkinan näemme säilyneen edelleen aktiivisena ja hyviä sijoituskohteita on kohdetoimialoilla ja -kokoluokassamme tarjolla
- Rahoitusmarkkinoiden kehitys on alkuvuonna ollut yleisesti haastavaa inflaatiopaineiden sekä niitä seuranneen rahapolitiikan kiristymisen myötä. Ukrainan sota on lisäksi tuonut epävarmuutta makrotaloudellisen kehityksen näkyymiin
- Nämä riskit koskettavat myös sijoituskohteitamme, mutta markkinoilla alkuvuonna nähty osittainen yritysten arvostustasojen maltillistuminen sisältää sijoitustoimintamme kannalta myös positiivisia elementtejä tilanteessa, jossa strategiavaiheemme painottuu uusiin sijoituksiin

panostaja

2.

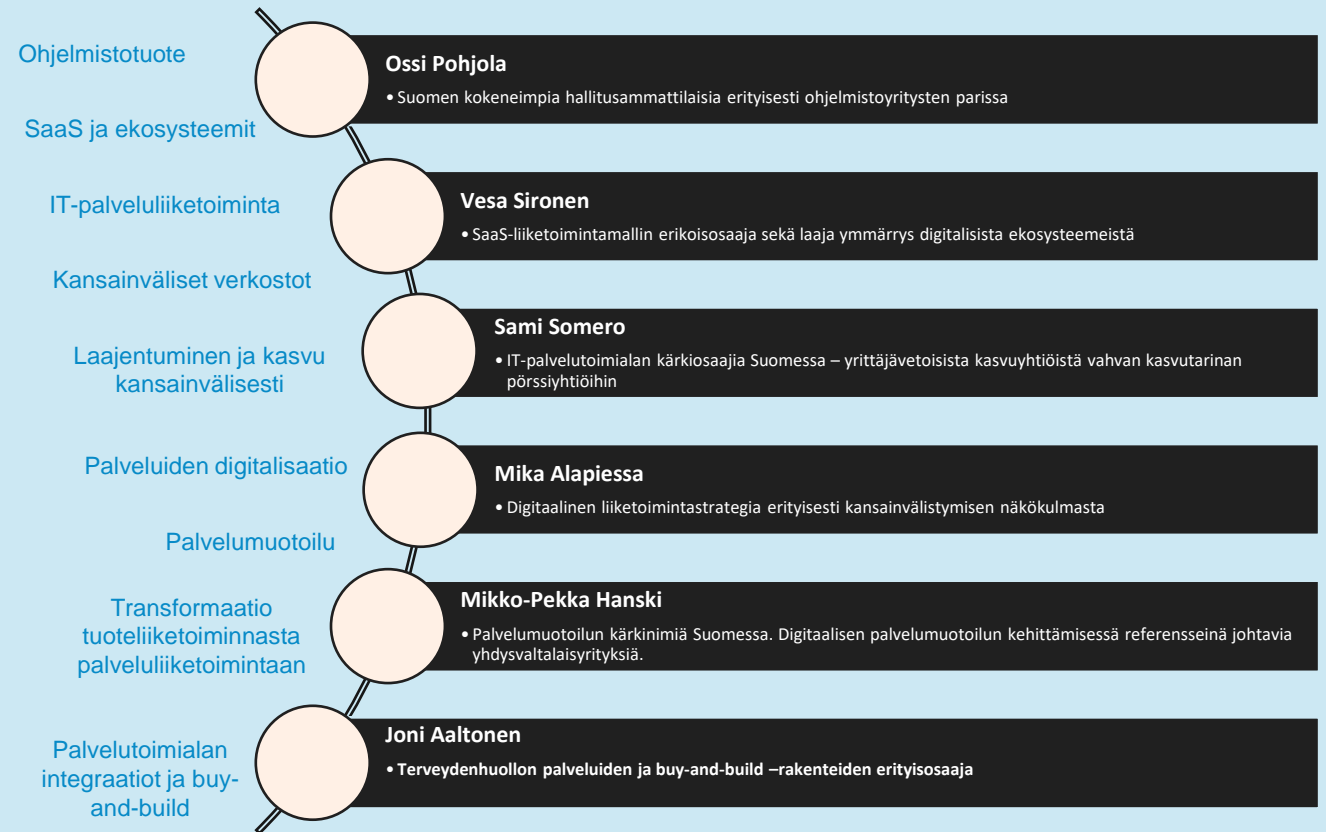
Panostajan neuvonantajaverkosto

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 arvonluonnin 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



Strateginen hanke: neuvonantajaverkosto ja uusi toimintamalli

panostaja

- Päivitetyn strategiamme keskiössä oleva toimialafokus rakentuu uuden toimintamallimme ympärille, jonka mukaisesti toimimme tiiviissä yhteistyössä toimialaosaamista tuovien neuvonantajien kanssa, joilla on laaja kokemus arvonluonnista kohdetoimialoillamme
- Viime tuloskatsauksen yhteydessä esittelimme neuvonantajaverkostoomme liittyneet Ossi Pohjolan, Sami Someron, Mikko-Pekka Hanskin, Vesa Sironen ja Mika Alapiessan
- Viimeisimpänä vahvistuksena neuvonantajaverkostoomme liittyi Joni Aaltonen. Joni toimii Pihlajalinnan toimitusjohtajana ja tuo tiimiimme vahvaa kokemusta ja osaamista palveluliiketoiminnan kehittämisestä. Hänellä on erityisosaamista mm. ulkoistuksista ja yrityskaupoin toteutetusta vahvasta kasvua
- Aloitimme uuden toimintamallimme mukaisen työskentelyn ydintiimimme kanssa toisella vuosineljänneksellä tavoitteenamme rakentaa vahva omaehtoinen hankevirta kohdetoimialoillemme



Joni Aaltonen



Mika Alapiessa



Mikko-Pekka Hanski



Ossi Pohjola



Vesa Sironen



Sami Somero

panostaja

3.

Sijoituskohteet Q2/22

Sijoituskohteiden status Q2/22

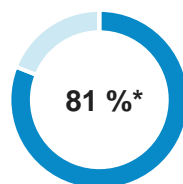
Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



GRANO

Liikevaihto (FY21)
107,9 M€



Poikkeamia



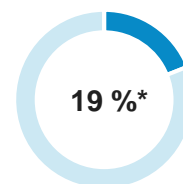
hygga.

oscar
software

CoreHW

GUGGUU®

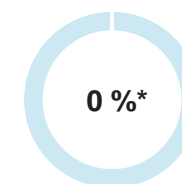
Liikevaihto (FY21)
25,2 M€



Haasteita



Liikevaihto (FY21)
0 M€





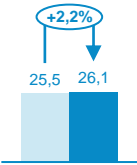
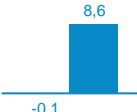


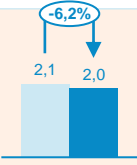
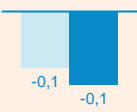


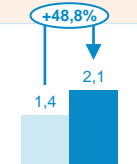
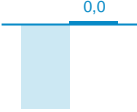


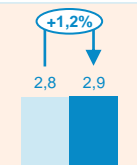
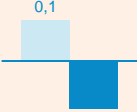
*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösisjoitus Gugguu

Sijoituskohteiden status Q2/22 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

1/2

Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q2-kommentit
 GRANO		 <p>+2,2%</p> <p>25,5 26,1</p>	 <p>8,6</p> <p>-0,1</p>	2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin Tuotannon optimointi: supertehdas Vantaalla 	<ul style="list-style-type: none"> SokoPro-kauppa vahvisti taloudellista asemaa ja strategisen toimeenpanon fokusta Q2-liikevaihtokehitys jäi alle odotusten, kun Ukrainan kriisi toi varovaisuutta asiakkaisiin. Kysyntä kuitenkin osin palautumassa koronaa edeltäneelle tasolle. Tuotannon optimointi etenee: Vantaan uusi tuotantolaitos valmis
 hygga.		 <p>-6,2%</p> <p>2,1 2,0</p>	 <p>-0,1</p> <p>-0,1</p>	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"> Ostopalveluliiketoiminnan haasteena merkittävä pula terveydenhuollon henkilöstöstä Ruotsissa Hygga Flow:lle on todennettu erinomaiset tulokset suun terveydenhuollossa, mikä tukee uusasiakashankinnan toimia
 CoreHW		 <p>+48,8%</p> <p>1,4 2,1</p>	 <p>0,0</p> <p>-0,6</p>	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 edelleen selvästi, ja kysyntänäköymän odotetaan kehittyvän positiivisesti Rabbit-tuoteperheelle paljon positiivista markkinakiinnostusta. Myyntisyklit kuitenkin pitkiä ja kaupallistaminen vaativaa
 oscar software		 <p>+1,2%</p> <p>2,8 2,9</p>	 <p>0,1</p> <p>-0,2</p>	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, mutta asiakasprojektien eteneminen tavoitellun alapuolella Uusien kauppojen toteutuminen selvästi tavoiteltua hitaampaa huolimatta tarjouskannan hyvästä kehityksestä. Kauppojen kotiuttamisen kiihdyttäminen ensisijaisena prioriteettina.





Q2/21
Q2/22

Sijoituskohteiden status Q2/22 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

2/2

Yhtiö	Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q2-kommentit
 			2019	43 %	<ul style="list-style-type: none"> Kansainvälinen kasvu painottuen vahvasti omaan verkkokauppanavaan Brändin arvon kasvattaminen kaiken toiminnan ytimessä 	<ul style="list-style-type: none"> Maaliskuussa päättyneellä tilikaudella liikevaihto kasvoi 2 %. Kansainvälinen kasvu jatkui, mutta korona hidasti markkinoiden avaamista estäen tapahtumien järjestämisen – Gugguu-brändin rakentaminen perustuu vaikuttajayhteistyöhön ja yhteisön rakentamisen

*Gugguulla on konsernista poikkeava tilikausi, joka päättyi maaliskuun lopussa

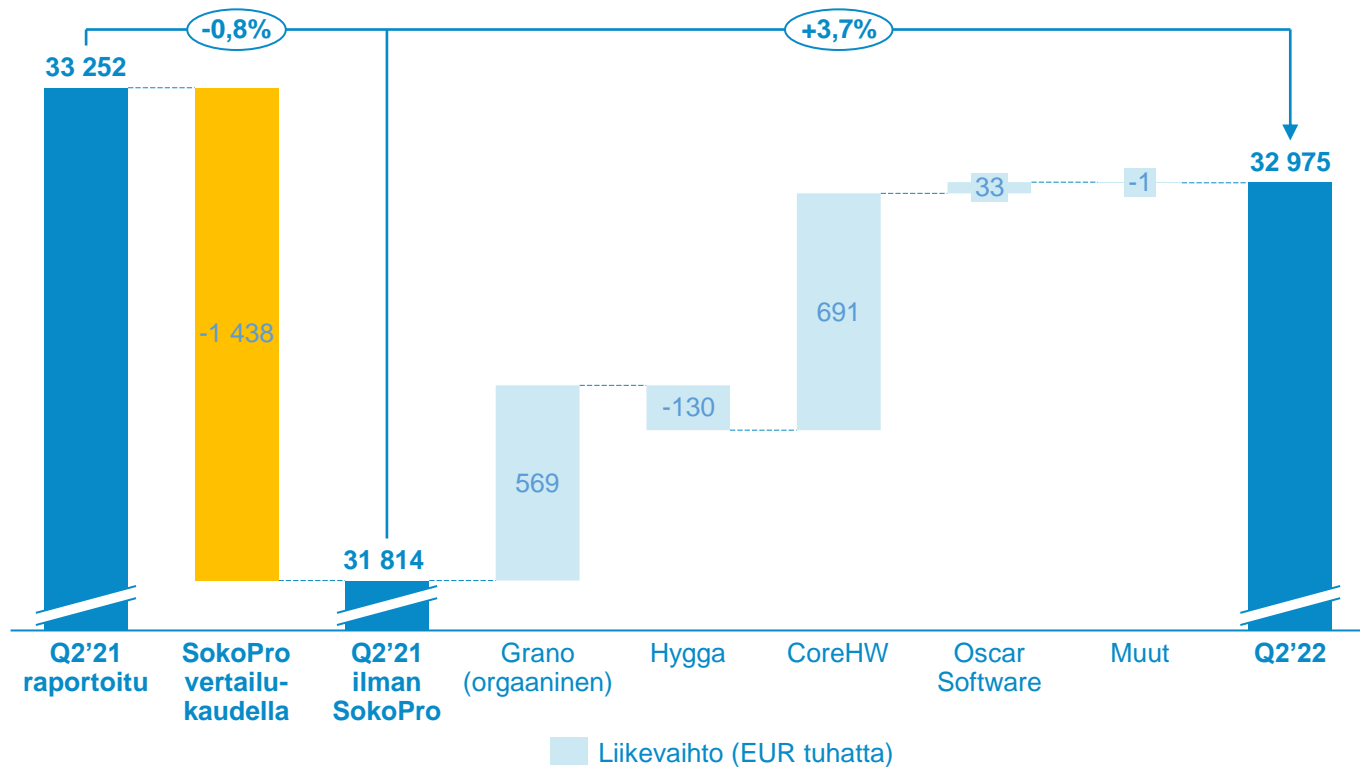
panostaja

4.

Tunnusluvut Q2/22

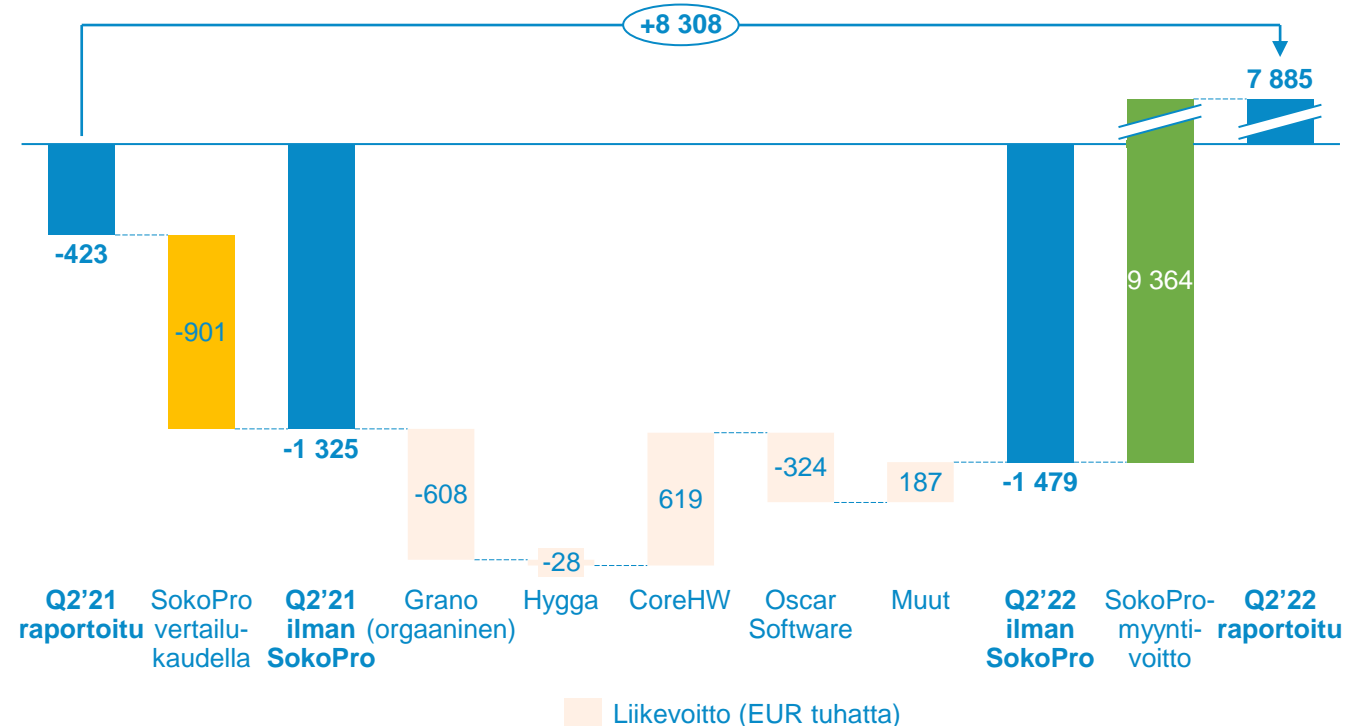
Liikevaihto Q2/22

- **Grano:** Ukrainan kriisi toi katsauskaudella varovaisuutta asiakaskysyntään ja heikensi liikevaihtoa. Digipaino- ja suurkuvaliiketoiminnot sekä digitaalisen aineistohallinnan ratkaisut olivat kasvussa, kun taas rakentamisen painotuotteiden kysyntä laski.
- **Hygga:** Klinikkaliiketoiminnan osalta privaattiliiketoiminta jatkoi positiivista kehitystään, mutta Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa kärsittiin hammaslääkäriresurssien puutteesta merkittävästi. Ohjelmistoliiketoiminnassa saavutettiin merkittävä askel Ruotsin liiketoiminnassa, kun Orebron pilotin erittäin positiiviset tulokset saatiin varmennettua, ja asiakas on indikoinut halunsa laajentaa palvelun käyttöä useille uusille klinikoille.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti kasvoi edelleen selvästi suhteessa edellisiin vuosineljänneksiin ja eteenpäin katsovan kysyntätilanteen arvioidaan kehittyneen positiivisesti.
- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisujen kasvu jatkui, mutta uusia käyttöönottoprojekteja on saatu tarjouskannan positiivisesta kehitymisestä huolimatta toteutumaan huomattavasti tavoiteltua hitaammin.



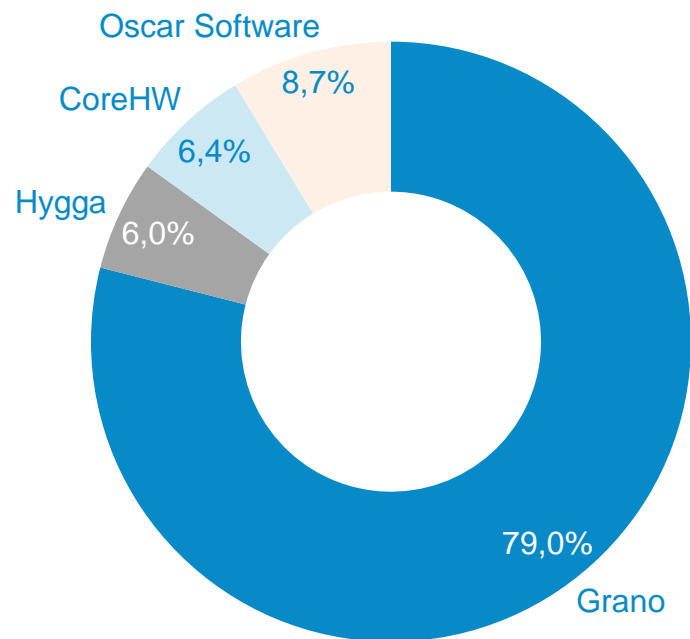
Liikevoitto Q2/22

- **Grano:** Materiaalihintojen merkittävä nousu haastoi edelleen kannattavuutta yhdessä hitaan liikevaihtokehityksen kanssa. Kustannusten kasvun kannattavuusvaikutusten hallitsemiseksi on kuitenkin tehty korkean prioriteetin toimia, joiden odotetaan korjaavan tilanteen.
- **Hygga:** Haasteet terveydenhuollon henkilöstön saatavuudessa vaikuttivat kannattavuuteen selvästi negatiivisesti, kun ostopalveluliiketoimintaa ei pystytty tuottamaan tavoitellulla volyymilla. Yhtiö painottaa toimenpiteitä resurssisaatavuuden turvaamiseksi ja tehokkuuden parantamiseksi.
- **CoreHW:** Selvästi kohonnut asiakasprojekti-aktiiviteetti paransi kannattavuutta odotetusti. Yhtiö on jatkanut omien tuotteiden kehitys- ja kaupallistamistoimia tulorahoitusresurssien puitteissa.
- **Oscar Software:** Kustannusvaikutteiset investoinnit tulevaisuuden kasvuedellytyksiin heikensivät edelleen kannattavuutta, kun kasvuvauhdissa jäätin tavoitteista. Yhtiö on rekrytoinut useita uusia asiantuntijoita, ja markkinointiaktiiviteetteja on kiihdytetty.

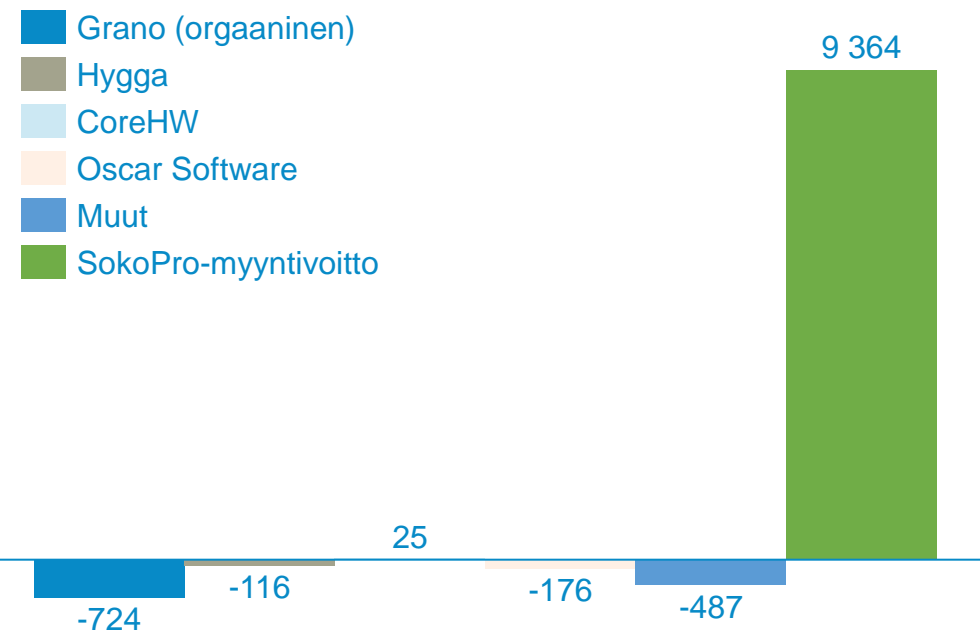


Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q2/22

Liikevaihdon jakautuminen Q2/22, %



Liikevoitto Q2/22, EUR tuhatta



panostaja

5.

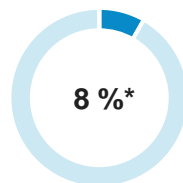
Tulevaisuuden näkymät

Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 2.6.2022

Hyvä



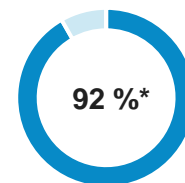
Liikevaihto (FY21)
11,0 M€



Tyydyttävä

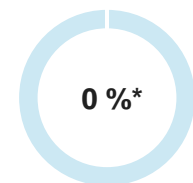


Liikevaihto (FY21)
122,1 M€



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