

# Liiketoimintakatsaus Q3/22

Sijoittajaesitys

1. syyskuuta 2022

CEO Tapio Tommila

CFO Antti Kauppila

**panostaja**

LUOMME MENESTYSTARINOITA

# Agenda

1. Panostaja Q3/22
2. Tunnusluvut Q3/22
3. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

**Panostaja Q3/22**

# 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

## Markkinakatsaus

- Geopoliittisten jännitteiden ja makrotaloudellisten - energian saatavuuteen, inflaatiokehitykseen ja ostovoiman heikkenemiseen liittyvien - haasteiden myötä yritysten toimintaympäristön kehitykseen liittyvät riskit ovat selvästi koholla
- Edellä mainitut haasteet luovat epävarmuutta myös sijoituskohteidemme kysyntäkehitykseen sekä operaatioihin. Keskitymme myyntiponnisteluiden tehokkuuden lisäksi turvaamaan materiaali- ja henkilöstösaatavuutta sekä suojelemaan myyntikatteita inflaatiopaineessa
- Pääomasijoitusmarkkinassa on edelleen runsaasti likviditeettiä, ja yrityskauppamarkkinan näemme säilyneen edelleen aktiivisena. Hyviä sijoituskohteita on kohdetoimialoilla ja -kokoluokassamme tarjolla
- Makrotaloudellisen epävarmuuden kasvaessa listattujen yhtiöiden arvostustasot ovat maltillistuneet, mikä näkemyksemme mukaan sisältää sijoitustoimintamme kannalta myös positiivisia elementtejä tilanteessa, jossa strategiavaiheemme painottuu uusiin sijoituksiin
- Toimialafokuksemme ja uuden neuvonantajaverkostomme näemme antavan hyvät edellytykset sijoitustoimintaan yleisen epävarmuuden kasvaessa – spesifi toimialaosaaminen ja -näkemys korostuvat

## Sijoitusyhtiön rahoitusasema

- Kesäkuussa Panostajan hallitus päätti jakaa osakkeenomistajille ylimääräisen osingon, kun alkuvuonna onnistuimme toteuttamaan merkittävän ja onnistuneen arvonnousun realisoinnin Granossa SokoPro-kaupan myötä. Osingonjakopäätös heijastaa luottamustamme siihen, että olemme hyvässä asemassa toteuttaaksemme uudistettua strategiaamme
- Panostaja-emoyhtiö on velaton, ja sijoituskapasiteettimme on hyvällä tasolla useiden uusien sijoitusten tekemiseksi
- Emoyhtiöllä on likvidien varojen lisäksi käytössään koko 15,0 milj. euron yritysostolimiitti uusien yritysostojen toteuttamiseksi

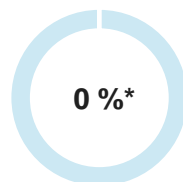
# Sijoituskohteiden status Q3/22

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



Liikevaihto (FY21)  
0 M€



Poikkeamia



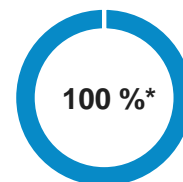
GRANO

oscar  
software

hygga.

CoreHW

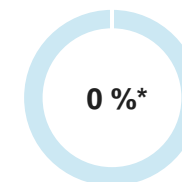
Liikevaihto (FY21)  
133 M€



Haasteita



Liikevaihto (FY21)  
0 M€



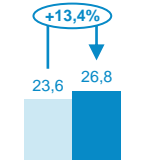
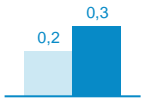


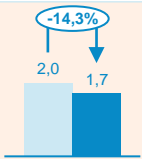
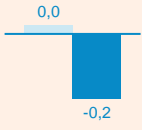



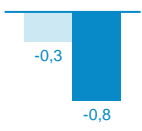


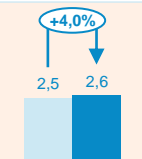
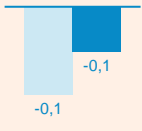


# Sijoituskohteiden status Q3/22 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

1/2

Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q3-kommentit
				2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin</li> <li>Tuotannon optimointi: supertehtas Vantaalla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liikevaihdon vertailukelpoinen kasvu 13 %, vahvaa kehitystä useilla kasvavilla liiketoiminta-alueilla.</li> <li>Tuotannon optimointi etenee: Vantaan uusi tuotantolaitos täydessä käytössä Q3:n alusta.</li> <li>Myyntikatteen suojele kohoavien materiaalikustannusten paineessa prioriteettina.</li> </ul>
				2015	79,8 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hygga Flow –ratkaisun laajentaminen perusterveydenhuoltoon, Ruotsin julkisen suun terveydenhuollon alalla, sekä Benelux-maissa</li> <li>Klinikan toiminnan optimointi privaattiliiketoiminnan ja ostopalvelutoiminnan synergioin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ostopalveluliiketoiminnan haasteena merkittävä pula terveydenhuollon henkilöstöstä</li> <li>Hygga Flow laajenee Ruotsissa Örebrossa neljään uuteen klinikkaan sekä Itä-Uudenmaan hyvinvointialueella Sipooseen.</li> </ul>
				2017	61,1 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavan kasvun tukemiseksi</li> <li>Rabbit-tuoteperheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehityspotken teknologioilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Merkittävä uusi suunnittelusopimus autoteollisuuden tutkateknologian kehitykseen. CoreHW:n oma IP asiakasvoiton taustalla.</li> <li>Rabbit-tuoteperheelle paljon positiivista markkinakiinnostusta. Myyntisyklist kuitenkin pitkiä ja kaupallistaminen vaativaa</li> </ul>
				2018	54,5 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS-liiketoiminnan voimakas kasvattaminen valituilla teollisuuden ja tukkukaupan toimialoilla</li> <li>Pilvipohjaisen liiketoiminta-alustan rakentaminen korkean skaalautuvuuden saavuttamiseksi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisujen kasvu jatkui ja fokusoitujen myyntiponnistelujen tuloksena kauppvoja on alkanut kotiutua.</li> <li>Verkkokaupalliliiketoiminnan palveluiden kysyntäkehitys myös vahvaa.</li> <li>Kauppojen kotiuttamisen kiihdyttäminen jatkuu ensisijaisena prioriteettina.</li> </ul>

Q3/21  
Q3/22

panostaja

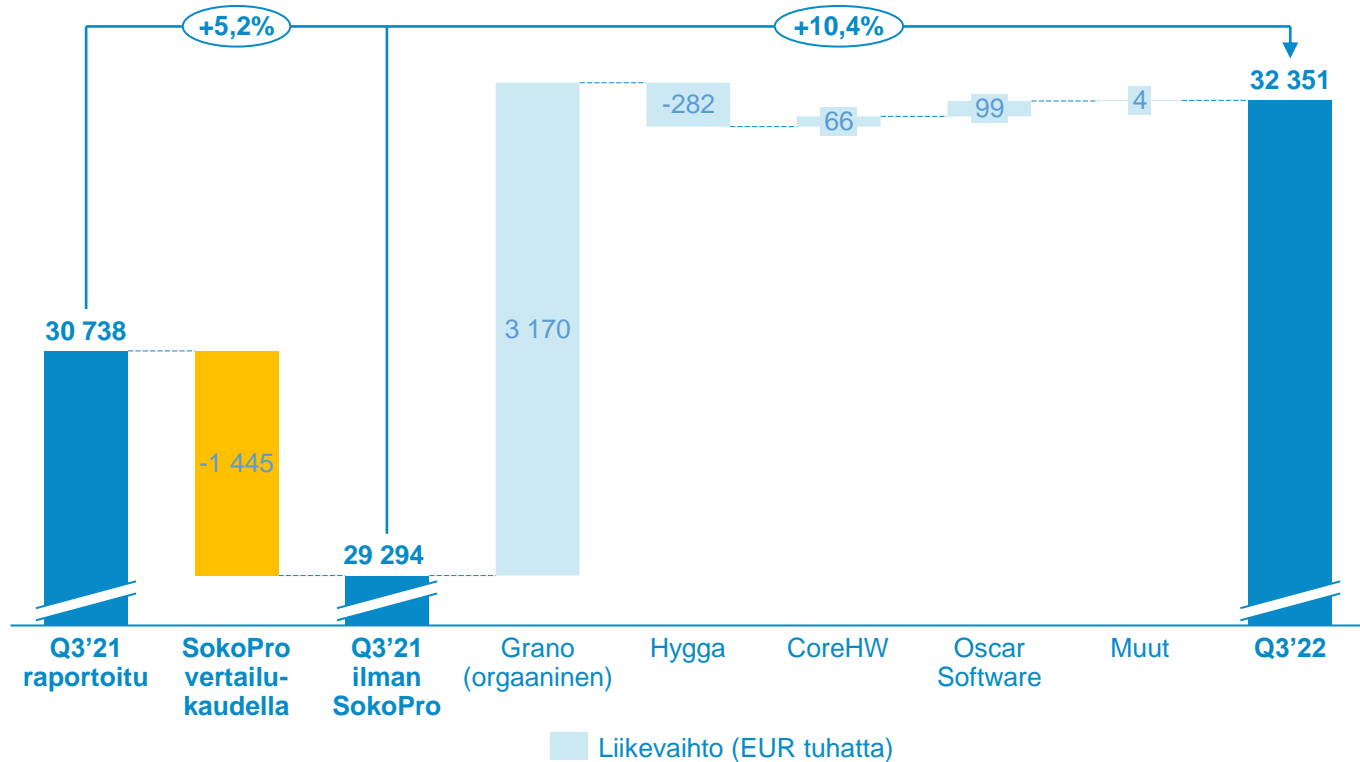
**2.**

**Tunnusluvut Q3/22**



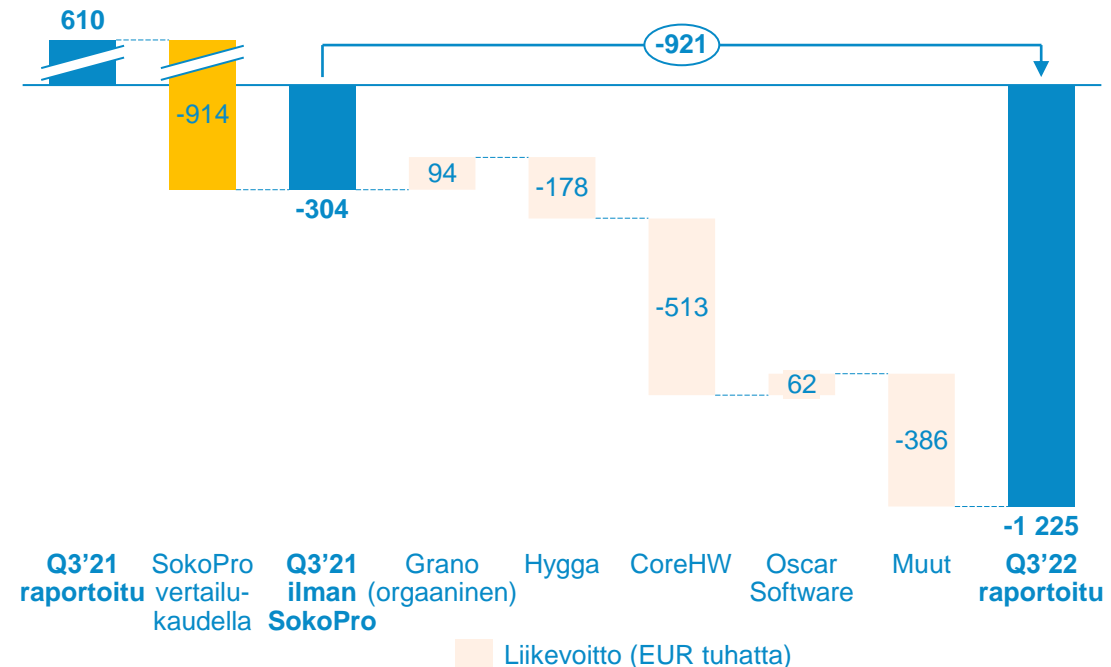
# Liikevaihto Q3/22

- **Grano:** Liikevaihto kasvoi vertailukelpoisin luvuin 13 % viime vuodesta. Kysyntä jatkui vahvana läpi koko katsauskauden etenkin tapahtumamarkkinoinnin korkean aktiviteetin tukemana. Rakentamisen painopalveluiden kysyntä heikkeni edellisten vuosineljännesten tapaan.
- **Hygga:** Kliinikkaliiketoiminnassa privaattiliiketoiminta jatkoi hyvää kehitystään kasvaen edelleen vahvasti. Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa sen sijaan kärsittiin edelleen pahentuneesta henkilöstöpulasta, minkä myötä ostopalveluliiketoiminnan liikevaihto putosi vertailukaudesta merkittävästi. Ohjelmistoliiketoiminnassa saavutettiin merkittäviä asiakasvoittoja, kun Ruotsissa solmittiin onnistuneen pilottiprojektin myötä sopimus Hygga Flow:n laajenemisesta neljälle uudelle klinikalle Orebrossa.
- **CoreHW:** Katsauskaudella allekirjoitettiin merkittävä uusi asiakassopimus autoteollisuuden tutkateknologian kehitykseen, missä sopimuksen syntymisen keskeisenä tekijänä oli CoreHW:n oman tuotekehitystyön tuloksena luotu teknologia. Merkittävästä projektityömäärästä huolimatta katsauskaudella tuloutettiin kyseisen hankkeen projektiliikevaihtoa vain vähäisesti hankkeen milestone-ajoitusten takia. Asiakasprojektiaktiviteetti säilyi hyvällä tasolla, mutta lomakaudesta sekä edellä mainitusta tuloutussykkistä johtuen liikevaihto jäi maltilliselle tasolle
- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisuiden liikevaihdon kasvu jatkui, ja verkkokauppaliiiketoiminnan palveluissa kysyntä oli vahvaa. Fokusoituiden myyntiponnistelut ovat johtaneet myös onnistumisiin uusien asiakkaiden hankinnassa



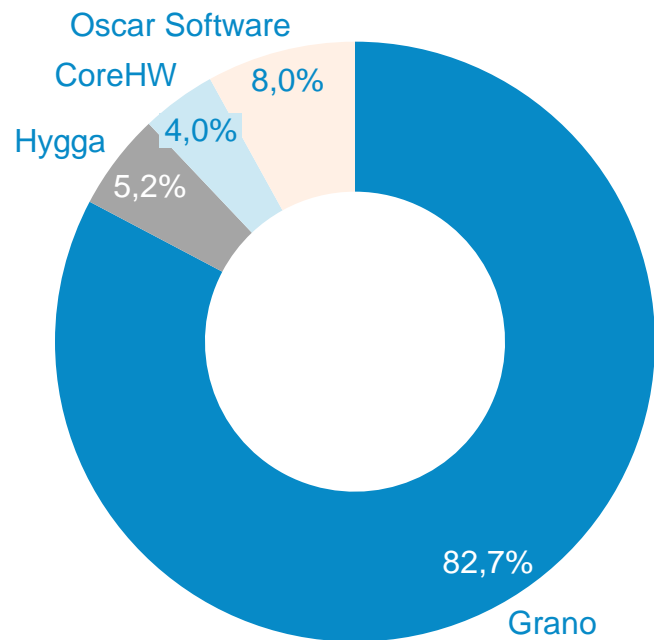
# Liikevoitto Q3/22

- **Grano:** Painomateriaalien kustannusinflaatio aiheutti edelleen haasteita kannattavuuskehitykseen edellisten vuosineljännesten tapaan. Kohonneita kustannuksia on siirretty myyntihintoihin laajalti, mutta materiaalikustannusnousun negatiivisia vaikutuksia myyntikatteeseen ei vielä katsauskaudella pystytty kokonaan eliminoimaan.
- **Hygga:** Haasteet terveydenhuollon henkilöstön saatavuudessa vaikuttivat kannattavuuteen selvästi negatiivisesti, kun ostopalveluliiketoimintaa ei pystytty tuottamaan tavoitellulla volyyymilla. Yhtiö painottaa toimenpiteitä resurssisaatavuuden turvaamiseksi ja tehokkuuden parantamiseksi.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti säilyi hyvällä tasolla, mutta lomakaudesta sekä edellä mainitusta tuloutusrytmistä johtuen liikevaihto jäi maltilliselle tasolle vaikuttaen myös katsauskauden raportoituun kannattavuuteen negatiivisesti.
- **Oscar Software:** Kustannusvaikutteiset investoinnit tulevaisuuden kasvuedellytyksiin maltillistivat kannattavuutta, kun kasvuvauhti ei vielä ole tavoitellulla tasolla.
- **Muut:** Vertailukaudella kirjattiin Spectra Yhtiöt -kaupasta 0,4 milj. euron myyntivoitto konserniin.

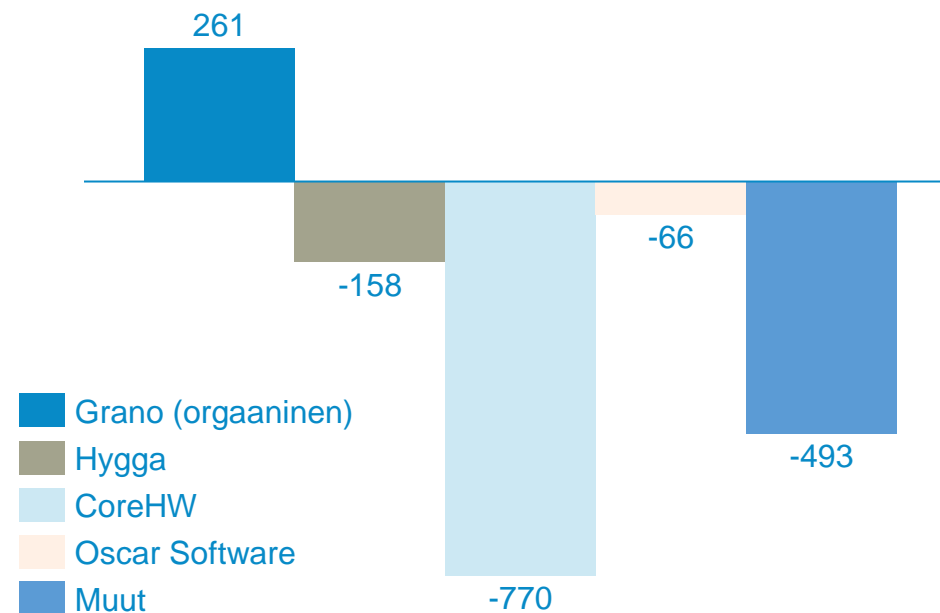


# Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q3/22

Liikevaihdon jakautuminen Q3/22, %



Liikevoitto Q3/22, EUR tuhatta



panostaja

4.

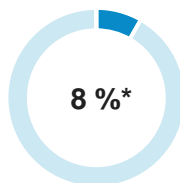
**Tulevaisuuden näkymät**

# Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 2.6.2022

Hyvä



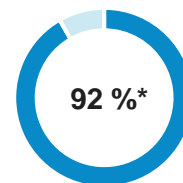
Liikevaihto (FY21)  
11,0 M€



Tyydyttävä

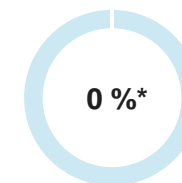


Liikevaihto (FY21)  
122,1 M€



Heikko

Liikevaihto (FY21)  
0 M€



\*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

Yllä esitetty kysyntätilanne sisältää epävarmuutta mahdollisen COVID-19 pandemian vaikeutumisen sekä geopolittisen ja makrotaloudellisen tilanteen mahdollisesti aiheuttamien vaikeasti ennakoitavien talousvaikutusten osalta. Koronapandemian vaikeutuminen voi vaikuttaa etenkin Granon ja Hyggaan tulevaan kehitykseen ja siten muuttaa merkittävästi ja nopeasti yllä esitettyä arviota. Ukrainan sodan ja siihen liittyvien talouspakotteiden ja geopolittisten jännitteiden 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