

# Tilinpäätöstiedote Q4/22

Sijoittajaesitys

15. joulukuuta 2022

CEO Tapio Tommila

CFO Antti Kauppila

**panostaja**

LUOMME MENESTYSTARINOITA

# Agenda

1. Panostaja Q4/22
2. Tunnusluvut Q4/22
3. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

**Panostaja Q4/22**

# Tilikausi 2022 – yhteenveto

- **Granon SokoPro-liiketoiminnan myynti**

- Onnistunut arvonluonti, kauppahinta 45,5 m€
- Granon rahoitusaseman merkittävä vahvistuminen
- Ylimääräinen osingonjako Panostajan osakkaille

- **Toimintaympäristön muutokset**

- Tilikauden alussa korona vielä rajoitti kasvua, mutta tilikauden edetessä koronasta palautuminen tuki kasvua
- Venäjän hyökkäyssota, energia- ja materiaalihintojen nousu

- **Yrityskauppamarkkina hyvin aktiivinen**

- Valuaatioympäristö paikoin haastava
- Paljon pääomia ja kilpailua hyvistä kohteista
- Hyvä oma hankevirta

- **Taloudellinen kehitys**

- Kokonaisuutena liikevaihto kasvoi
- Kannattavuuskehitys oli kuitenkin tavoiteltua heikompi
- Emon rahoitusasema hyvä

- **Strategian päivittäminen**

- Päivitetty strategia vuosille 2022-2024
- Panostaja jatkaa aikaisempaa fokuoituneempaa ja valituilla alueilla vahvempaa

# Panostajan 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

# Sijoituskohteiden status Q4/22

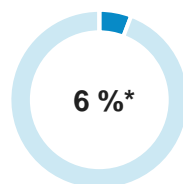
Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



CoreHW

Liikevaihto (FY22)  
8,0 M€



Poikkeamia

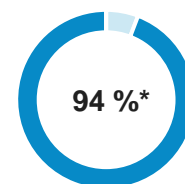


GRANO

oscar  
software

hygga.

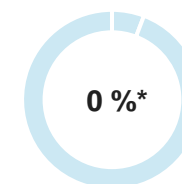
Liikevaihto (FY22)  
130,0 M€



Haasteita











Liikevaihto (FY22)  
0 M€



# Sijoituskohteiden status Q4/22 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q4-kommentit
 <b>GRANO</b>		<p>Vertailukelpoiset luvut ilman ERP-alaskirjauksen vaikutusta</p>		2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin</li> <li>Tuotannon optimointi: supertehdas Vantaalla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liikevaihdon vertailukelpoinen kasvu 10 %, vahvaa kehitystä useilla kasvavilla liiketoiminta-alueilla</li> <li>ERP-järjestelmäkehityksen uudelleenjärjestely: olemassa olevan alustan modulaarinen kehitys</li> <li>Myyntikatteen suojele kohoavien materiaalikustannusten paineessa edelleen prioriteettina</li> </ul>
 <b>hygga.</b>				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 edelleen merkittävä pula terveydenhuollon henkilöstöstä – toimenpiteillä saatu tuloksia</li> <li>Hygga Flow –uusasennuksia asiakkailta Suomessa ja Ruotsissa</li> </ul>
 <b>CoreHW</b>				2017	61,1 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavan kasvun tukemiseksi</li> <li>Bluetooth RTLS-tuotepereheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehityspotken teknologioilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluiden tilauskanta vahva, keskittyminen vaativien hankkeiden etenemiseen</li> <li>Automotive-sektori noussut vahvaksi alueeksi CoreHW:n vahvan soveltuvan IP:n myötä</li> <li>Sisätilapaikannuksen tuotteille paljon positiivista markkinakiinnostusta</li> </ul>
 <b>oscar software</b>				2018	56,2 %	<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 jatkuu</li> <li>Kauppojen kotiuttamisen kiihdyttäminen jatkuu ensisijaisena prioriteettina: myyntiputki kehittyneet hyvin</li> </ul>

Q4/21 Q4/22

# Sijoituskohteiden strategiset painopisteet 2023



Kannattavuuden parantaminen:  
hinnoittelu, tuotannon ja  
prosessien optimointi

Kasvua painopistealueilla:  
pakkausliiketoiminta, Grano 360 -  
konsepti



Klinikkaliiketoiminnan  
kannattavuuden parantaminen ja  
resurssisaatavuuden hallinta

Hygga Flow –  
ohjelmistoliiketoiminnan  
kasvattaminen  
hyvinvointialueilla: suun  
terveydenhuollon ja  
perusterveydenhuollon ratkaisut

Hygga Flow: laajeneminen  
useiden läänien suun  
terveydenhuoltoon (Örebro-  
menestyksen pohjalta)



Suunnittelupalveluiden kasvu ja  
korkea kannattavuus –  
automotive-asiakkuudet

Sisätilapaikannuksen (Bluetooth  
RTLS) tuoteliiketoiminnan  
merkittävä kiihdyttäminen –  
Pohjois-Amerikka ja Japani

IP-portfolion arvon jatkuva  
kasvattaminen



Vahva ARR-kasvu

Tuotteistetuilla myynti- ja  
toimitusmalleilla tehokkuutta ja  
parempaa kannattavuutta

Ohjelmistoalustan pilvisiirtymä ja  
korkea laatutaso



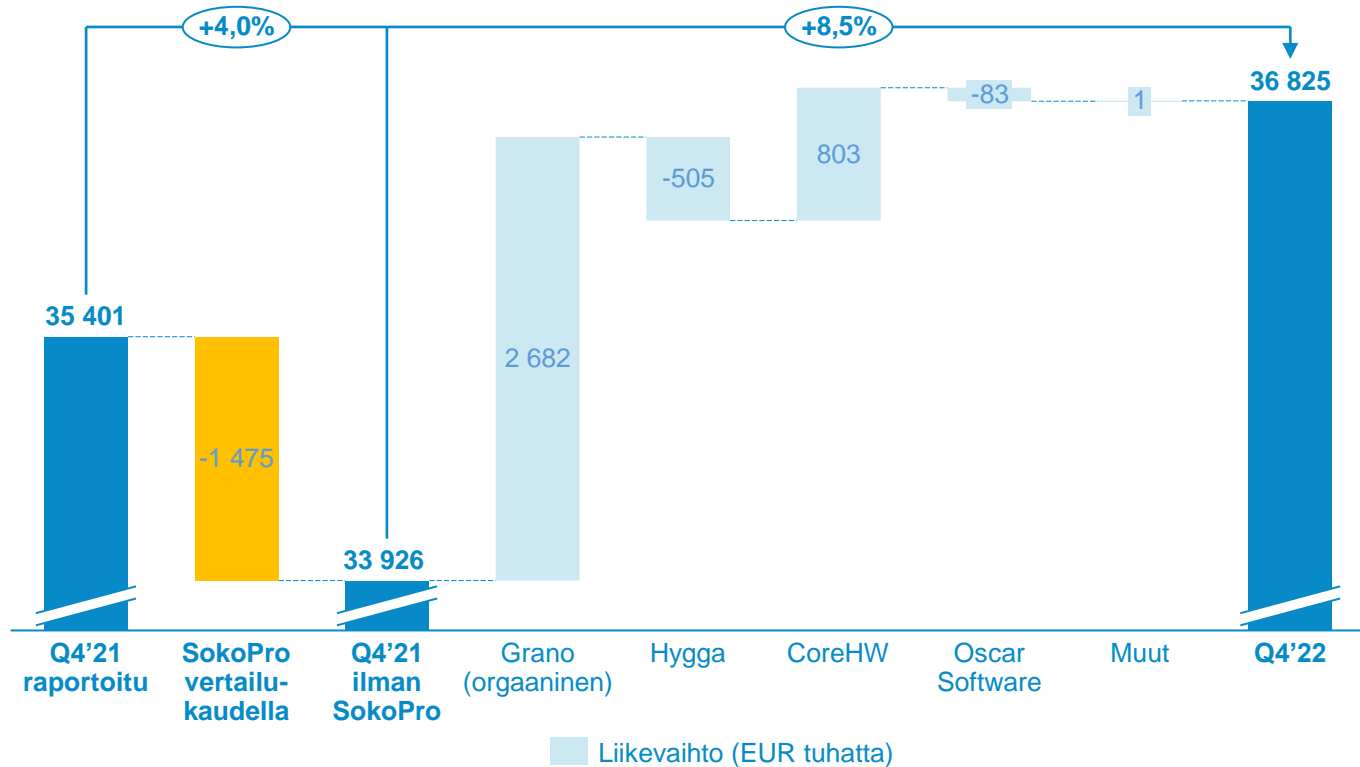
panostaja

**2.**

**Tunnusluvut Q4/22**

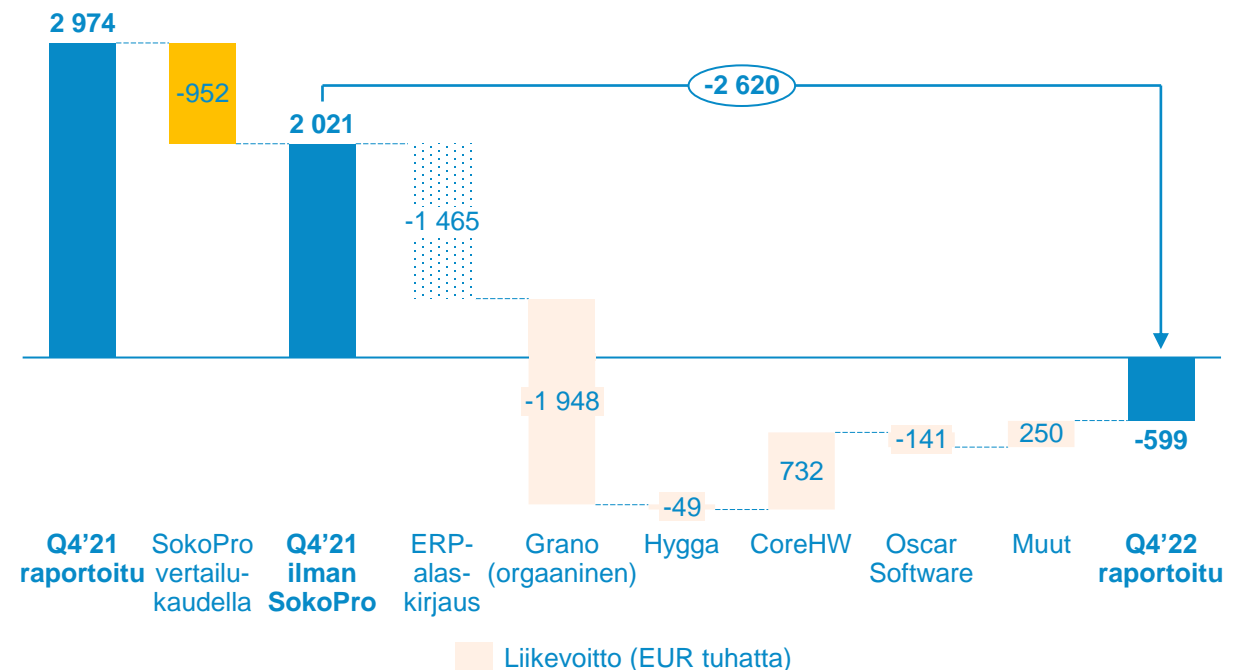
# Liikevaihto Q4/22

- Grano:** Liikevaihto kasvoi vertailukelpoisin luvuin 10 % viime vuodesta. Kysyntä jatkui vahvana katsauskaudella etenkin pakkaus-, suurkuva- ja digipainoliiketoiminnoissa. Rakentamisen painopalveluiden kysyntä heikkeni edellisten vuosineljännesten tapaan. Katsauskauden lopulla kysyntätilanteessa ollut merkkejä heikentymisestä.
- Hygga:** Klinikkaliiketoiminnassa privaattiliiketoiminta jatkoi hyvää kehitystään, mutta Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa kärsittiin edelleen merkittävästä henkilöstöpulasta. Ohjelmistoliiketoiminnassa tehtiin uusi pilottisopimus Vaasaan, ja uusasennuksia tehdään Ruotsissa ja Suomessa.
- CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti ja tilauskanta kehittyivät katsauskaudella vahvalle tasolle: merkittävänä hankkeena autoteollisuuden tutkateknologian kehitys, jonka taustalla CoreHW:n oma IP, CoreHW:n kehittämän teknologian myötä mahdollisuuksia automotive-sektorilla runsaasti. Sisätilapaikannuksen Bluetooth RTLS – tuoteperheelle paljon markkinakiinnostusta ja osoitettu teknologinen etumatka.
- Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisuiden liikevaihdon kasvu jatkui, mutta toimitusprojektiliikevaihto supistui vertailukaudesta. Myyntiponnistelut ja toimitustehokkuus painopisteinä, myyntiputki kehittynyt hyvin.



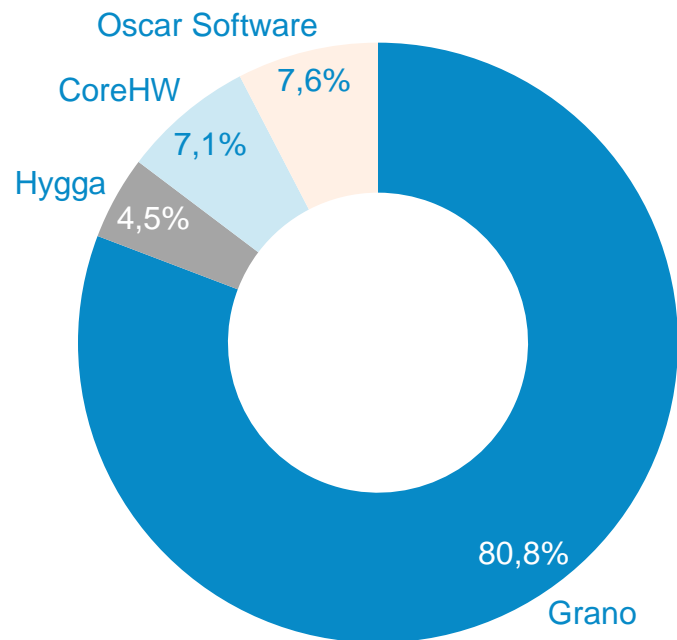
# Liikevoitto Q4/22

- **Grano:** Painomateriaalien kustannusinflaatio aiheutti edelleen haasteita kannattavuus-kehitykseen edellisten vuosineljännten tapaan, mutta katsauskaudella hinnoittelutoimenpiteet alkoivat myös näkyä myyntikatteiden parantumisena.
- **Hygga:** Haasteet terveydenhuollon henkilöstön saatavuudessa vaikuttivat kannattavuuteen selvästi negatiivisesti, kun ostopalveluliiketoimintaa ei pystytty tuottamaan tavoitellulla volyymilla. Resurssitilanne on kuitenkin alkanut parantua toimenpiteiden ansiosta.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti oli korkealla tasolla näkyen hyvänä kannattavuuskehityksenä. Tilauskanta vahvalla tasolla, prioriteettina vaativien suunnitteluprojektien läpivienti suunnitellusti.
- **Oscar Software:** Liiketoiminnan kasvuvauhti ei vielä riittävällä tasolla suhteessa kasvuinvestointeihin. Myynti- ja toimitustehokkuuden toimenpiteet kannattavan kasvun saavuttamiseksi prioriteettina.

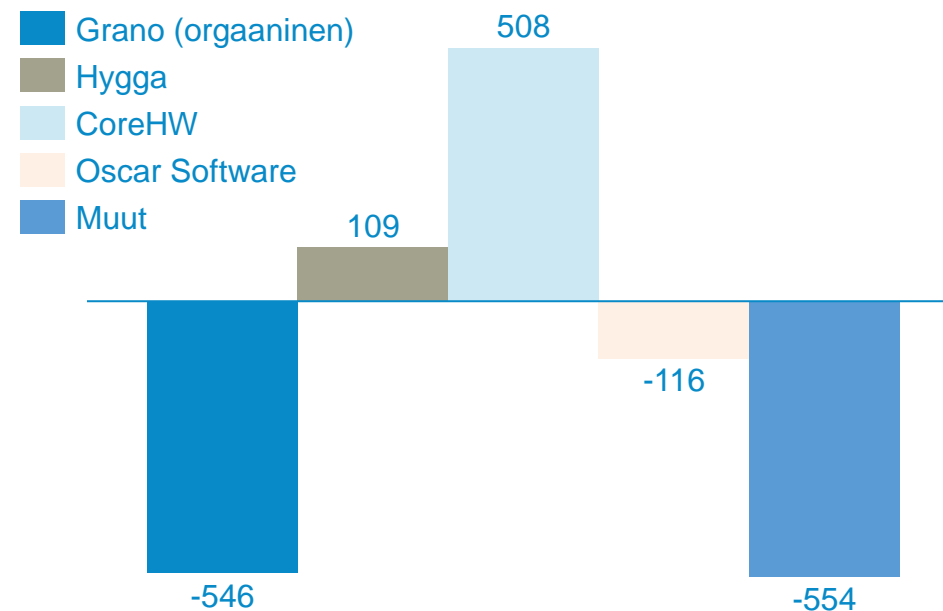


# Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q4/22

Liikevaihdon jakautuminen Q4/22, %



Liikevoitto Q4/22, EUR tuhatta



panostaja

4.

**Tulevaisuuden näkymät**

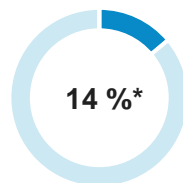
# Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 15.12.2022

Hyvä

CoreHW


 oscar  
software

Liikevaihto (FY22)  
19,2 M€

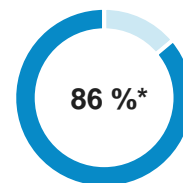


Tyydyttävä

GRANO

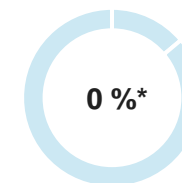

 hygga.

Liikevaihto (FY22)  
118,8 M€



Heikko

Liikevaihto (FY22)  
0 M€



\*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

Yllä esitetty kysyntätilanne sisältää epävarmuutta geopolittisen ja makrotaloudellisen tilanteen mahdollisesti aiheuttamien vaikeasti ennakoitavien talousvaikutusten osalta. 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. Voimistuva ja pitkittyvä inflaatio voi vaikuttaa merkittävän negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja yritysten investointihalukkuuteen, mikä voi heikentää sijoituskohteidemme kysyntätilannetta yllä esitetystä arviosta. Lisäksi koronapandemian mahdollinen vaikeutuminen uudelleen voi vaikuttaa etenkin Granon ja Hyggan tulevaan kehitykseen ja siten muuttaa merkittävästi ja nopeasti yllä esitettyä arviota.

**Kiitos!**

**panostaja**

panostaja.fi