

Liiketoimintakatsaus Q1/23

Sijoittajaesitys

15. maaliskuuta 2023

CEO Tapio Tommila

CFO Antti Kauppila

panostaja

LUOMME MENESTYSTARINOITA

Agenda

1. Panostaja Q1/23
2. CoreHW: Tuoteliiketoiminnan kaupallistamisen kiihdyttäminen
3. Tunnusluvut Q1/23
4. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

Panostaja Q1/23

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

Q1/23 lyhyesti

Kannattavuusparannus eteni

- Liikevoitto parani kolmessa sijoituskohteessa neljästä
- Liikevoitto parani 1,0 milj. euroa vertailukaudesta ollen 0,1 milj. euroa (-0,9 milj. euroa)
- Liikevoitto parani 1,9 milj. euroa SokoPro-myyntillä oikaistuun vertailukauden liikevoittoon nähden

Toimintaympäristö kehittyi ennakoidusti

- Epävarma taloustilanne ei aiheuttanut merkittäviä muutoksia kysyntätilanteisiin
- Myöskään lyhyen aikavälin markkinanäkymissä ei merkittäviä muutoksia
- Yrityskauppamarkkinassa uusia kohteita edelleen tarjolla hyvin

CoreHW:n lisäsijoitus

- Merkittävä lisärahoitus CoreHW:n tuoteliiketoiminnan kasvun kiihdyttämiseen
- Puolijohdealan vahvat kasvutrendit tukevat CoreHW:n painoarvon lisäämistä

Sijoituskohteiden status Q1/23

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

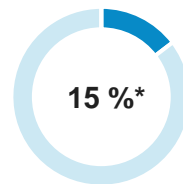
Hyvä kehitys



CoreHW



Liikevaihto (Q123)
5,2 M€



Poikkeamia

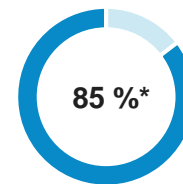


GRANO

GUGGUU

hygga.

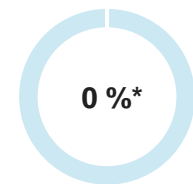
Liikevaihto (Q123)
30,3 M€



Haasteita



Liikevaihto (Q123)
0,0 M€



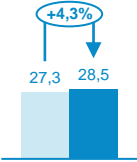
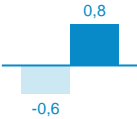


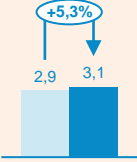
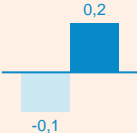


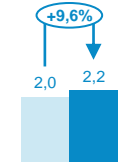
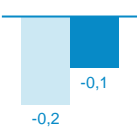


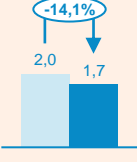
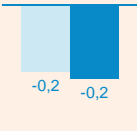


*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösjointus Gugguu

Sijoituskohteiden status Q1/23 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja



Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q1-kommentit
 GRANO				2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin Kannattavuuden jatkuva parantaminen: hinnoittelu, tuotannon ja prosessien optimointi 	<ul style="list-style-type: none"> Liikevaihdon vertailukelpoinen kasvu 4,3 %, vahvaa kehitystä useilla liiketoiminta-alueilla Myyntikate parani olennaisesti heikosta vertailukaudesta, kun kohonneita materiaalihintoja saatiin vietyä myyntihintoihin.
 oscar software				2018	55,1 %	<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 Katsauskaudella myös projektiliiketoiminta kasvoi hyvän työtilanteen myötä Kauppojen kotiuttamisen kiihdyttäminen jatkuu ensisijaisena prioriteettina
 CoreHW				2017	61,1 %	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavan kasvun tukemiseksi ja IP-portfolion arvon kasvattaminen Bluetooth RTLS-tuoteperheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehitysputken teknologioilla 	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluiden tilauskanta vahva, keskittyminen vaativien hankkeiden etenemiseen Automotive-sektori nousut vahvaksi alueeksi CoreHW:n vahvan soveltuvan IP:n myötä Sisätilapaikannuksen tuotteille paljon positiivista markkinakiinnostusta
 hygga.				2015	79,8 %	<ul style="list-style-type: none"> Hygga Flow –ratkaisun laajentaminen perusterveydenhuoltoon Suomessa, Ruotsin julkisen suun terveydenhuollon alalla, sekä Benelux-maissa Klinikan toiminnan optimointi privaattiliiketoiminnan ja ostopalvelutoiminnan synergioin 	<ul style="list-style-type: none"> Ostopalveluliiketoiminnan haasteena edelleen merkittävä pula terveydenhuollon henkilöstöstä Hygga Flow:n käytön laajentuminen Örebrossa etenee suunnitellusti

Sijoituskohteiden status Q1/23 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja



Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q1-kommentit
 			2018	43 %	<ul style="list-style-type: none"> Kansainvälistymisen kiihdyttäminen verkkokauppa-alustan kautta Uusien, brändin arvoa ja kysyntää edistävien innovaatioiden tuominen markkinoille 	<ul style="list-style-type: none"> Kysyntätilanne oli katsauskaudella haastava, kun kuluttajien ostovoima on heikentynyt ja ostokäyttäytyminen muuttunut varovaisemmaksi. Gugguu Preloved –konseptin lanseeraus (käytettyjen Gugguu-vaatteiden kauppapaikka) 	

Sijoituskohteiden strategiset painopisteet 2023



Kannattavuuden parantaminen:
hinnoittelu, tuotannon ja
prosessien optimointi

Kasvua painopistealueilla:
pakkausliiketoiminta, Grano 360 -
konsepti



Vahva ARR-kasvu

Tuotteistetuilla myynti- ja
toimitusmalleilla tehokkuutta ja
parempaa kannattavuutta

Ohjelmistoalustan pilvisiirtymä ja
korkea laatutaso



Suunnittelupalveluiden kasvu ja
korkea kannattavuus –
automotive-asiakkuudet

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

IP-portfolion arvon jatkuva
kasvattaminen



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)

panostaja

2.

**CoreHW: Tuoteliiketoiminnan kaupallistamisen
kiihdyttäminen**

CoreHW Scale Up Strategy

Fabless Semiconductor Company

Revenue from scalable product sales

Several product families

For Location, IoT and Mobile

Products with unique measurable advantages to growing opportunities

World class RF team with first products

Mobile

IoT

Location

Technology Licensing

Design Service

2021

2022

2023

>>>

Business Opportunity

Bluetooth Real-Time Locating Systems (RTLS)

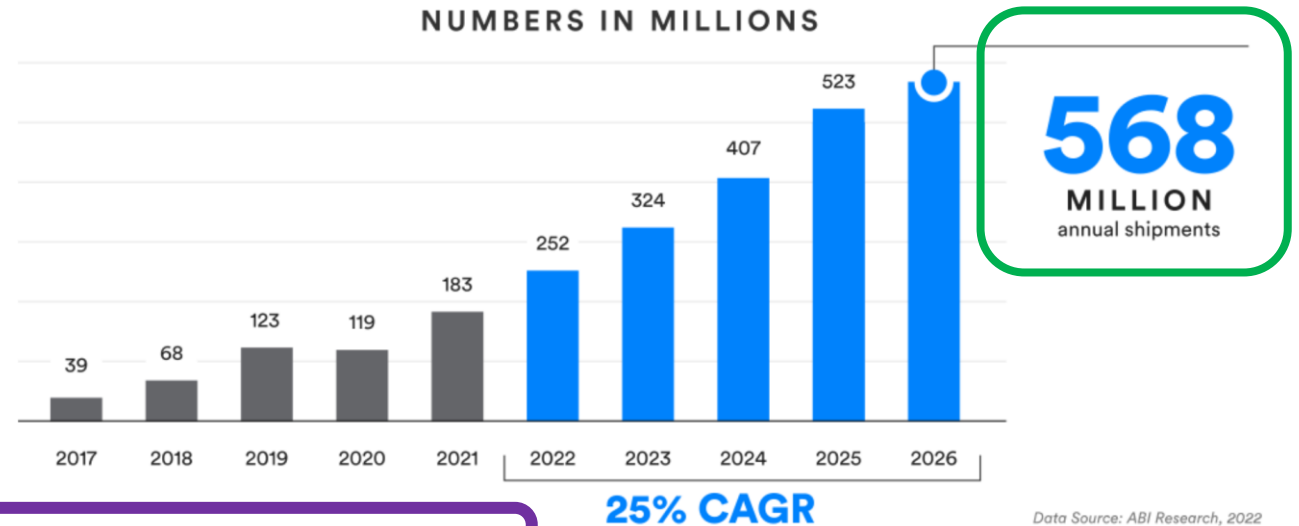
Indoor location services market expected to grow at 20-25% CAGR over the next 5-10 years and reach size of tens of billions of USD annually.

Bluetooth Low Energy (BLE) expected to become the technology of choice.

Asset tracking expected to pose the largest market opportunity with several key drivers for growth, and there are a huge number of applications for BLE RTLS solutions.

2026 : **568 million** Bluetooth Indoor Location device shipments

Annual Bluetooth® Location Services Device Shipments



Source: Bluetooth SIG 2022 Market Update

There are a huge number of applications for BLE RTLS solutions :

- Asset tracking and utilization analysis in factories, offices, etc.
- Asset tracking in logistics
- Retail
- Hospitals (staff and patient safety)
- Access control (airports, hospitals, public buildings, cars etc.)
- ... several other

RTLS = Real-Time Locating System

Customer Problem and Solution

The problem solved?

Reliable and Accurate Indoor Positioning using low cost BLE Radio technology

What need we fill?

Develop, sell and supply Semis+HW+Algorithms products that solve The problem

Where do we fit?

Bluetooth RTLS module supplier for Indoor Positioning System Providers

Fundamental technology challenges

- Multipath radio propagation
- Size
- Current consumption
- Antenna array design
- Cost
- Phase accuracy
- Angle and Position Algorithms

Customer feedback:

- CoreHW technology is state-of-the art
- CoreHW product cost is right
- Right time to invest as technology is proven
- They need to invest now to capture market share

Product market fit



Invest for scaling now

Value Proposition

Bluetooth RTLS Modules + Tags

CoreHW sells Bluetooth locator antenna modules with CoreHW IC, antennas and Algorithms

CoreHW indoor location application optimized Tag modules contain CoreHW custom RF FE IC + Antennas and algorithms. Bluetooth SoC from 3rd parties.

01

Customer feedback

- CoreHW Bluetooth Indoor Location Technology is State-of-the-Art
- CoreHW is the only company **with reliable** 10cm position accuracy using BLE technology (Gen3)

02

Customers

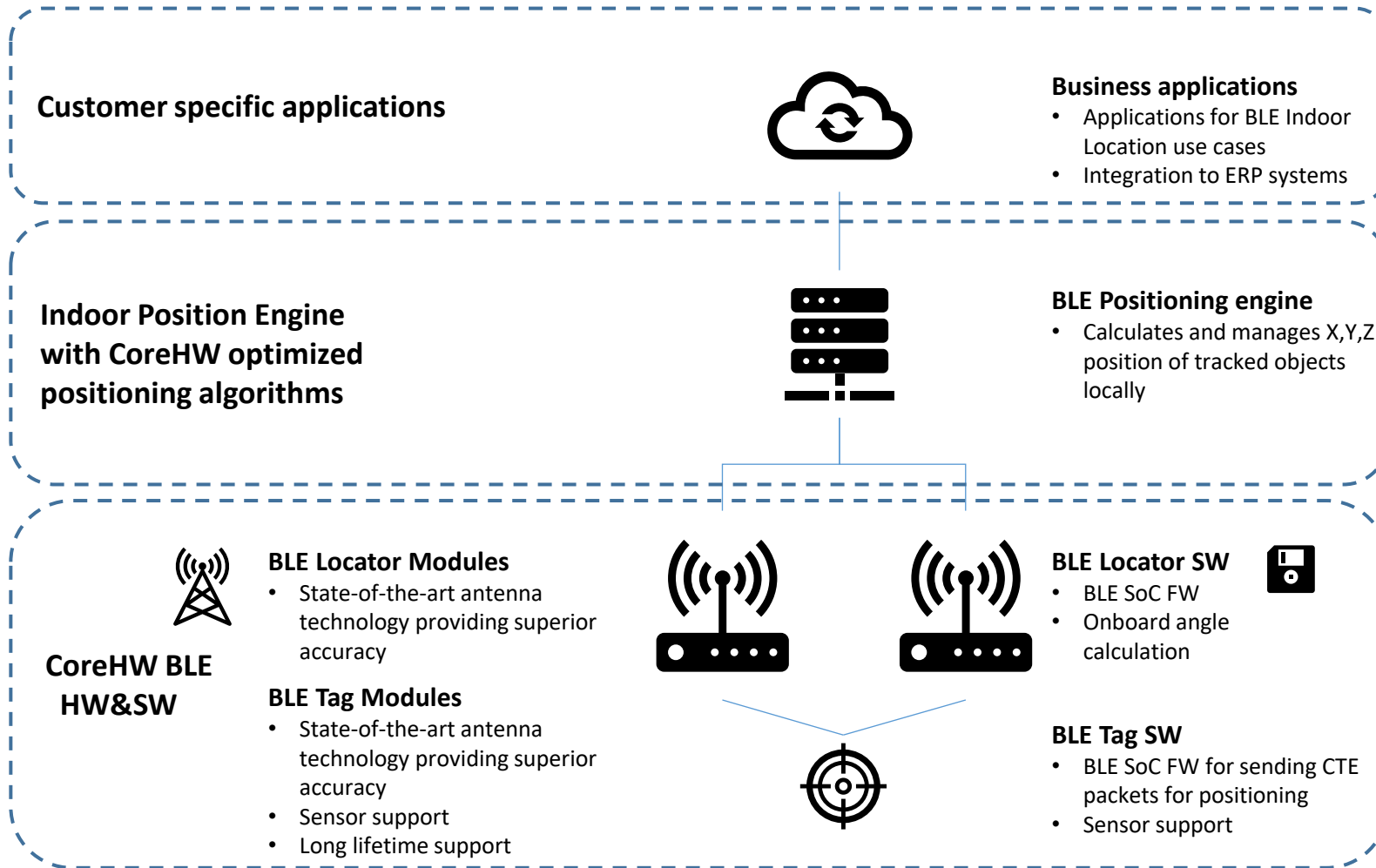
- Device manufacturers
- Solution providers
- System integrators
- Verticals with and without own R&D

03

Several design in&win for CoreHW Antenna Array module + FW products

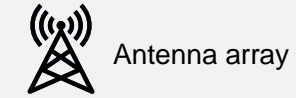
- Technology is now mature, and customers are investing
- Customers do not have required competences
- TTM pressure
- Cost-effective solution
- Best performance, guaranteeing small products

Bluetooth RTLS Solution Offering from CoreHW

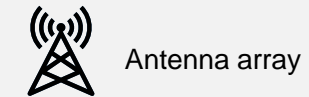


Customer Segments and main product interest

Device Manufacturers



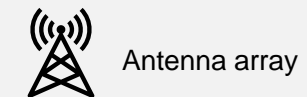
Solution Providers



System Integrators



Verticals with own R&D

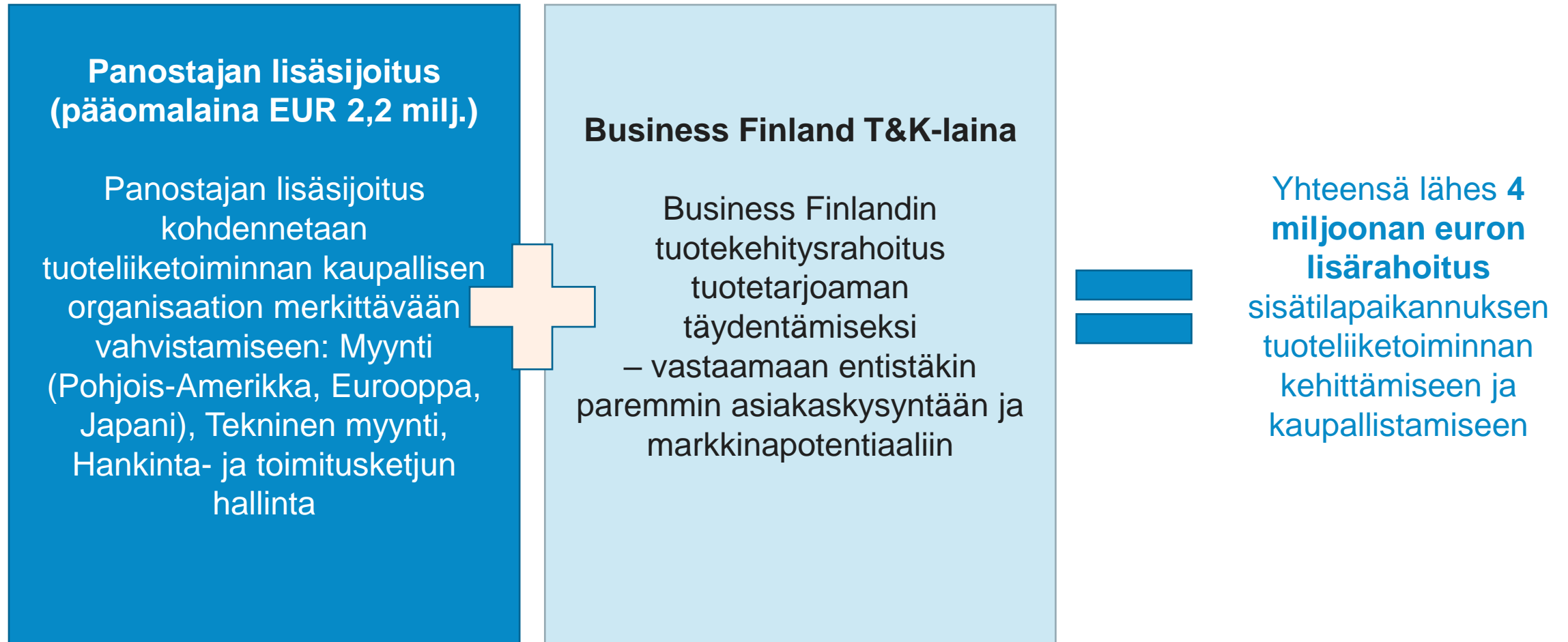


Verticals w/o own R&D



Lisärahoitus sisätilapaikannuksen (RTLS) tuoteliiketoiminnan kaupallistamiseksi

panostaja



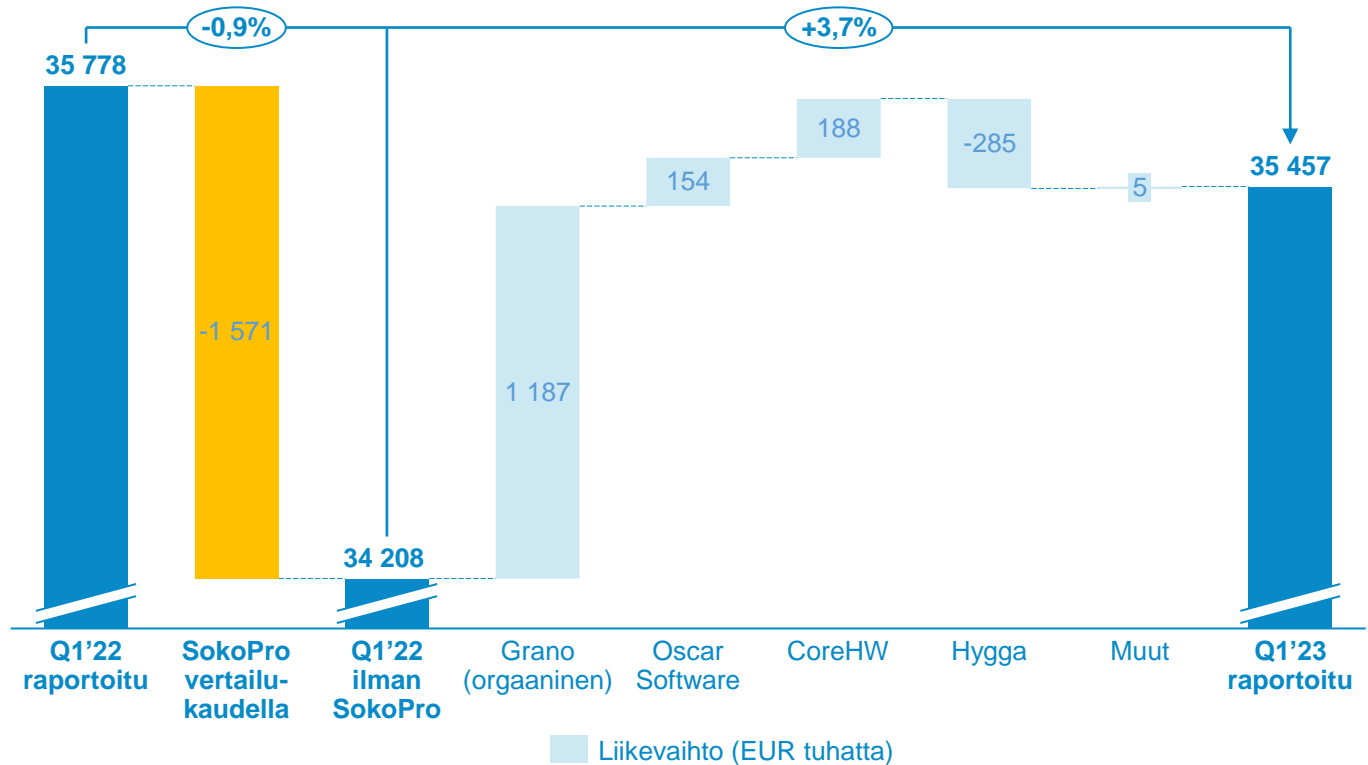
panostaja

3.

Tunnusluvut Q1/23

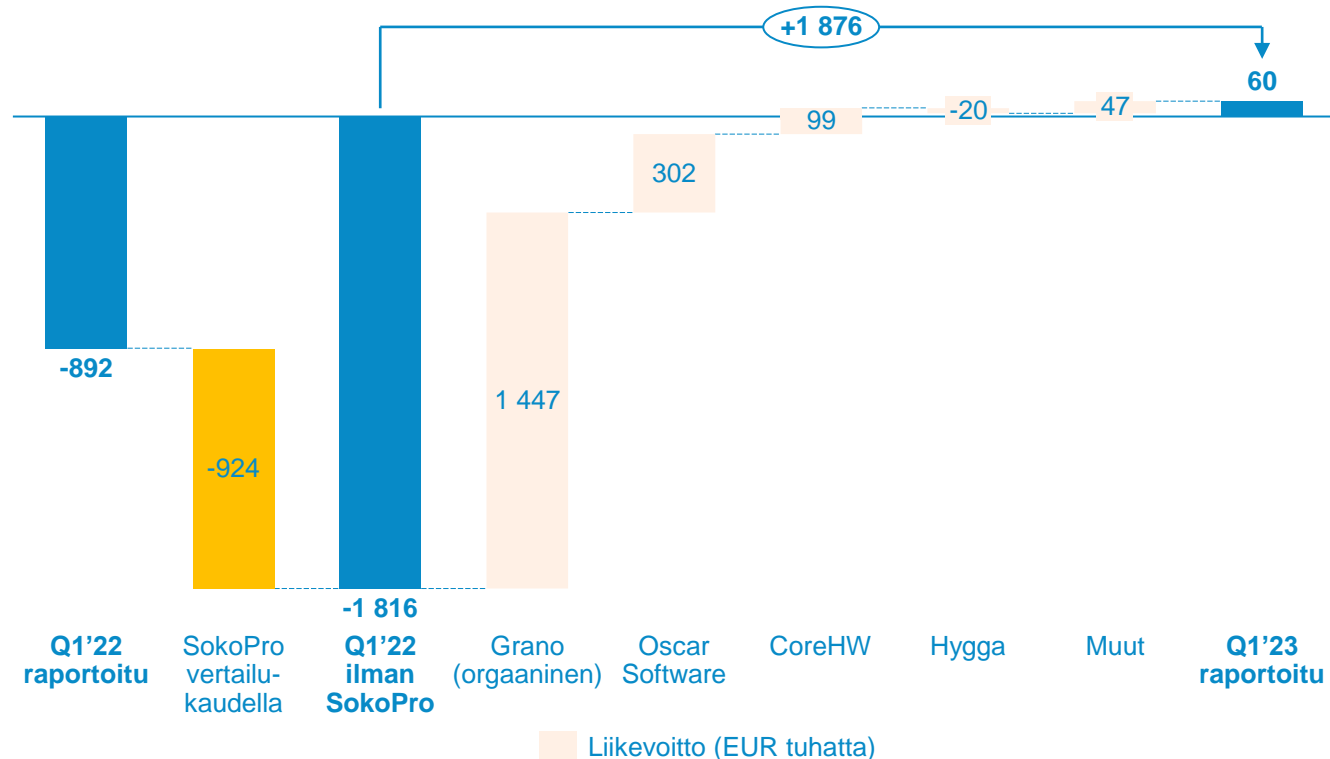
Liikevaihto Q1/23

- **Grano:** Liikevaihto kasvoi vertailukelpoisin luvuin 4 % viime vuodesta. Kysyntäkehitys oli vahvaa katsauskaudella etenkin suurkuva- ja digipainoliiketoiminnoissa. Myös digitaalisten palveluiden sekä markkinointilogistiikan kysyntä oli vertailukautta vahvempaa. Rakentamisen painopalveluiden kysyntä heikkeni ennakoitusti.
- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisuiden liikevaihdon kasvu jatkui, hyvä työtilanne projekteissa siivitti myös asiantuntijaliiketoiminnan kasvua katsauskaudella. Myyntiponnistelut ja toimitustehokkuus edelleen painopisteinä.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiviteetti jatkoi korkealla tasolla, mutta tiettyjen asiakasprojektien suunniteltua hitaamman etenemisen takia liikevaihto ei toteutunut aivan ennakoitulla tasolla. Asiakasprojektien liikkeellelähtöjen sekä etenemisen ajoitukseen liittyy aiempaan tapaan epävarmuuksia.
- **Hygga:** Klinikkaliiketoiminnassa heikentynyt yleinen taloustilanne heijastuu klinikan privaattiliiketoimintaan jonkin verran heikentyneenä kysyntänä. Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa kärsittiin edelleen merkittävästä henkilöstöpulasta. Ohjelmistoliiketoiminnan osalta ei markkinatilanteessa ole tapahtunut olennaisia muutoksia. Ruotsissa Orebron laajentuminen etenee suunnitellusti.



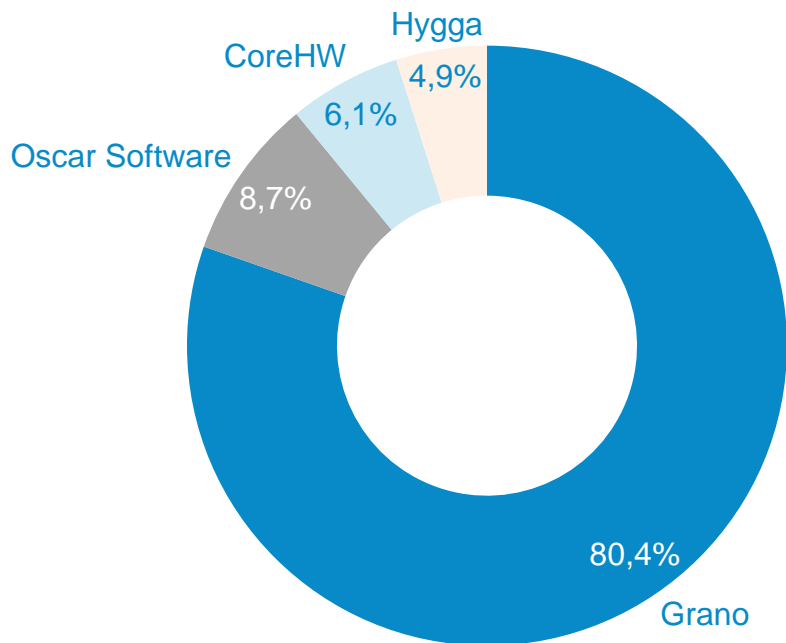
Liikevoitto Q1/23

- **Grano:** Hyvä liikevaihdon kehitys siivitti myös kannattavuuden kasvua. Merkittävästi kohonneita tuotanto-kustannuksia on saatu asteittain siirrettyä myyntihintoihin, ja myyntikate paranikin merkittävästi vertailukaudesta
- **Oscar Software:** Ohjelmistoliiketoiminnan liikevaihdon kasvu ja vahva työtilanne projekteissa siivittivät myös kannattavuuden kasvuun vertailukauteen nähden.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti oli korkealla tasolla näkyen vertailukaudesta kasvaneena liikevaihtona sekä myös vertailukautta parempana kannattavuuskehityksenä. Tiettyjen asiakasprojektien suunniteltua hitaamman etenemisen takia liikevoitto ei toteutunut aivan ennakoidulla tasolla.
- **Hygga:** Haasteet terveydenhuollon henkilöstön saatavuudessa vaikuttivat kannattavuuteen edelleen negatiivisesti, kun ostopalveluliiketoimintaa ei pystytty tuottamaan tavoitellulla volyyymillä.

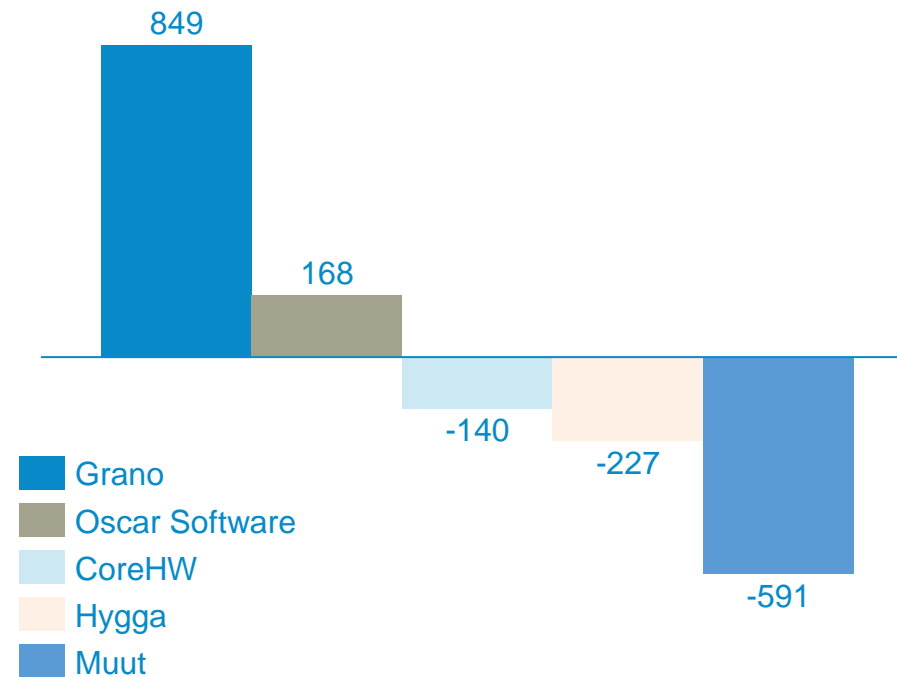


Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q1/23

Liikevaihdon jakautuminen Q1/23, %



Liikevoitto Q1/23, EUR tuhatta



panostaja

4.

Tulevaisuuden näkymät

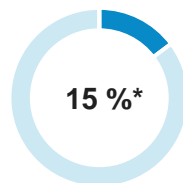
Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 15.3.2023

Hyvä

CoreHW

oscar
software

Liikevaihto (Q123)
5,2 M€

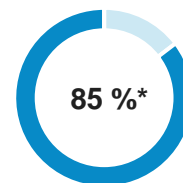


Tyydyttävä

GRANO

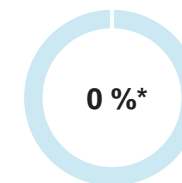
hygga.

Liikevaihto (Q123)
30,3 M€



Heikko

Liikevaihto (Q123)
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.

15.3.2023

22

Kiitos!

panostaja

panostaja.fi