

# Liiketoimintakatsaus Q3/23

Sijoittajaesitys

1. syyskuuta 2023

CEO Tapio Tommila

CFO Antti Kauppila

**panostaja**

LUOMME MENESTYSTARINOITA

# Agenda

1. Panostaja Q3/23
2. Tunnusluvut Q3/23
3. Tulevaisuuden näkymät

**panostaja**

**1.**

**Panostaja Q3/23**

## 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

# Q3/23 lyhyesti

## Toimintaympäristö muuttui kesän aikana haastavammaksi

- Granon kysyntätilanne heikentyi katsauskauden edetessä ja kaupan alan kysyntä heikentyi odotuksiamme enemmän. Kokonaisuutena kysyntätilanne säilyi kuitenkin tyydyttävänä, kun heikkoja toimialoja rakentamista ja kauppaa tukevat tyydyttävänä jatkava teollisuus ja hyvän kysynnän julkissektori.
- Investointipäätöksenteon varovaisuus on alkanut hidastaa hankintapäätöksiä Oscar Softwaren ja CoreHW:n markkinoilla – pk-sektorin digitalisaation ja puolijohdetoimialan tuotekehitystarpeen kysyntätilanne on keskipitkällä aikavälillä arviomme mukaan vahva, mutta lyhyellä aikavälillä asiakaskunnassa vaikuttaa olevan suurempaa varovaisuutta aloittaa investointihankkeita.
- Kuluttajien ostovoiman heikentyminen näkyy Gugguun liiketoiminnassa selvästi negatiivisesti. Myös Hygган privaattiliiketoiminta on jonkin verran nähnyt kysynnän hidastumista, mutta suuri julkisen sektorin kysyntäpaine lieventää vaikutuksia.

## Kannattavuutta ja kilpailukykyä edistävien toimenpiteiden läpivienti turvaa toimintaedellytyksiä epävarmassa markkinatilanteessa

- Granossa läpiviemämme toimenpiteet myyntikatetasojen tervehdyttämiseksi lievensivät laskeneen myyntivolyymin aiheuttamaa kannattavuusvaikutusta
- Aloitimme Granossa katsauskauden jälkeen muutosneuvottelut, joilla parannetaan yhtiön kilpailukykyä ja turvataan tulevaisuuden menestyskyky
- Oscar Softwaressa olemme jatkaneet investointeja SaaS-siirtymään, ja samalla turvanneet investointikykyä sopeuttamalla kiinteitä kustannuksia suunniteltua alhaisemman projektiaktiiviteetin tilanteessa
- Hygган klinikkaliiketoiminnan resursointiin ja tuottavuuden parantamiseen tähänneet toimet ovat tuoneet merkittäviä tuloksia ja kannattavuuskäänteen
- CoreHW:ssa keskiössä jatkaa suunnitteluprojektikannattavuus

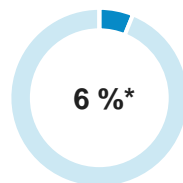
# Sijoituskohteiden status Q3/23

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



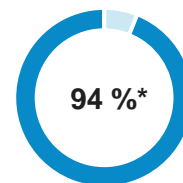
Liikevaihto (Q3 '23)  
1,9 M€



Poikkeamia



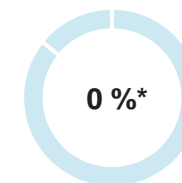
Liikevaihto (Q3 '23)  
29,6 M€



Haasteita



Liikevaihto (Q3 '23)  
0,0 M€



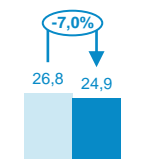
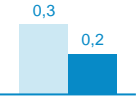


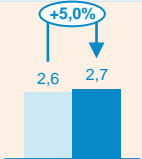
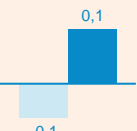


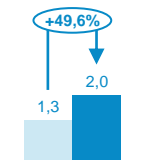
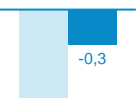


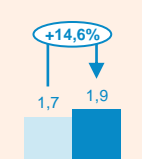
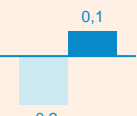


\*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösjointus Gugguu

# Sijoituskohteiden status Q3/23 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja



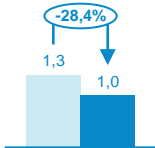
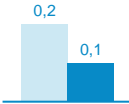
Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q3-kommentit
 <b>GRANO</b>				2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin</li> <li>Kannattavuuden jatkuva parantaminen: hinnoittelu, tuotannon ja prosessien optimointi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Katsauskauden edetessä kysyntä heikkeni odotuksia enemmän</li> <li>Liikevaihdon kehitys edelleen vahvaa markkinoitilogistiikassa ja digitaalisissa palveluissa sekä etikettituotteissa</li> <li>Myyntikate parani olennaisesti vertailukaudesta, mikä loivensi vertailukautta alhaisemmaksi jääneen liikevaihdon kannattavuusvaikutuksia</li> </ul>
 <b>oscar</b> software				2018	55,7 %	<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</li> <li>Olemassa oleville asiakkaille tehtävien laajennusten ja jatkokehitysprojektien osalta toiminta on ollut aktiivista, mutta investointivarovaisuus hidastaa uusasiakashankintaa</li> </ul>
 <b>CoreHW</b>				2017	61,7 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavan kasvun tukemiseksi ja IP-portfolion arvon kasvattaminen</li> <li>Bluetooth RTLS-tuoteperehen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehitysputken teknologioilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluiden aktiviteetti hyvä, mutta aikatauluriskit kohonneet – keskittyminen vaativien hankkeiden etenemiseen</li> <li>Asiakkaiden investointipäätöksissä on alkanut näkyä kysyntätilanteen hidastumista ennakoivia merkkejä.</li> <li>Sisätalapaikannuksen tuotteille paljon positiivista markkinakiinnostusta</li> </ul>
 <b>hygga.</b>				2015	79,8 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hygga Flow –ratkaisun laajentaminen perusterveydenhuoltoon Suomessa, 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>Klinikan tuottavuustoimenpiteet jatkuneet tavoitteiden mukaisesti, ja tuloskäänte on merkittävä.</li> <li>Ostopalveluliiketoiminnan tarve terveydenhuollon henkilöstöstä saatu varsin hyvin turvattua</li> <li>Hygga Flow laajenee Ruotsissa Västermorlandin alueelle.</li> </ul>

Q3/22 Q3/23

# Sijoituskohteiden status Q3/23 – jatkoa

## Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q3-kommentit
 			2018	43 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kansainvälistymisen kiihdyttäminen verkkokauppa-alustan kautta</li> <li>Uusien, brändin arvoa ja kysyntää edistävien innovaatioiden tuominen markkinoille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kysyntätilanne jatkui katsauskaudella erittäin haastavana, kun kuluttajien ostovoima on heikentynyt ja ostokäyttäytyminen muuttunut varovaisemmaksi</li> </ul>	



# 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

Sisätalapaikannuksen (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)

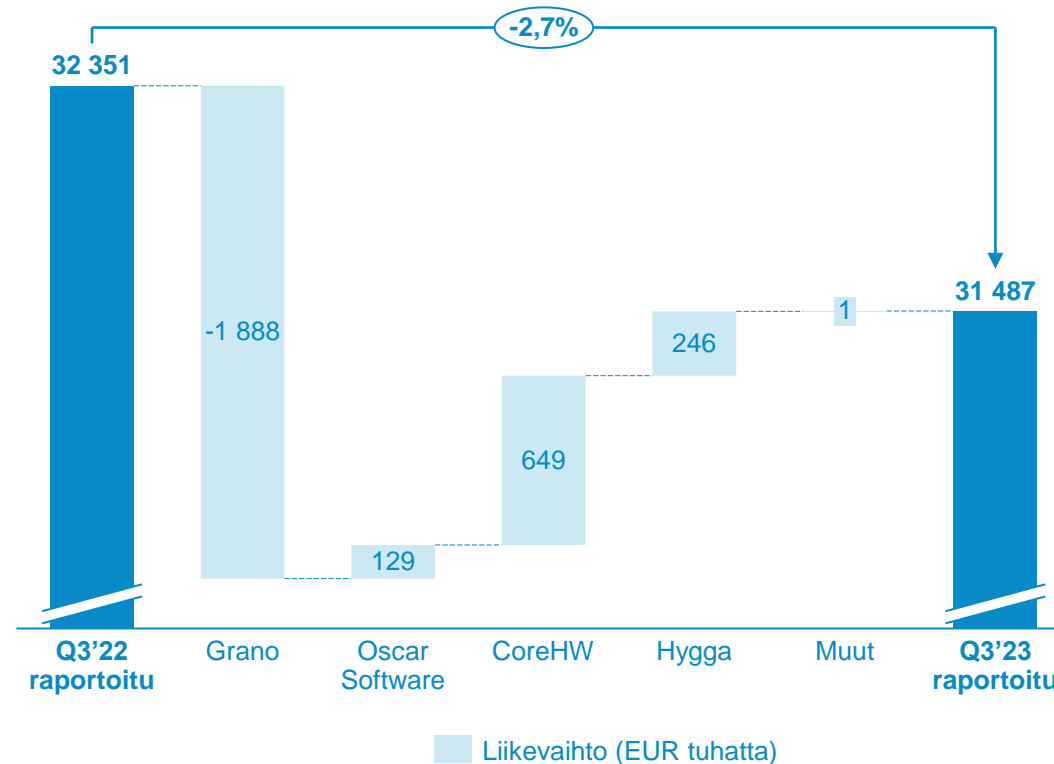
panostaja

**2.**

**Tunnusluvut Q3/23**

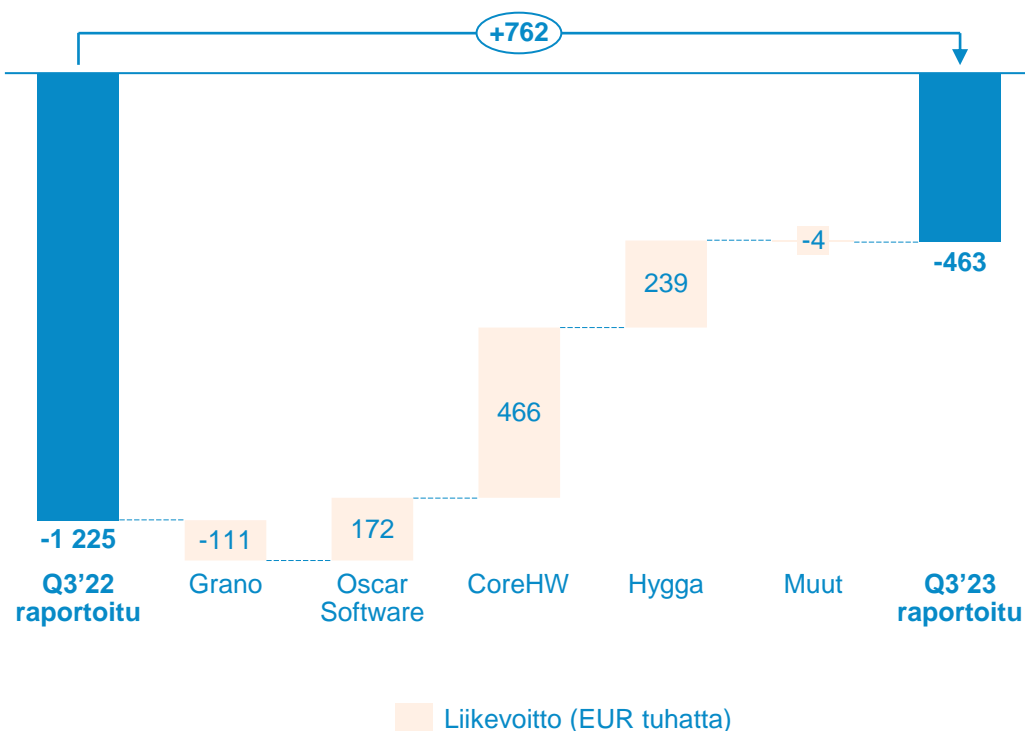
# Liikevaihto Q3/23

- **Grano:** Liikevaihto heikkeni 7 % viime vuodesta markkinoiden kysyntätilanteen heikentyessä. Markkinointilogistiikka, digitaaliset palvelut ja etikettituotteet kasvoivat vahvasti, kun taas rakentamisen painopalveluiden kysyntä heikkeni ennakoidusti.
- **Oscar Software:** Liikevaihto kasvoi kokonaisuutena 5 %. Jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliikevaihdon kasvu jatkui, mutta asiantuntijatyömyynnin kasvu jäi katsauskaudella vaatimattomaksi uusien projektien aloitusten hitauden myötä.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti jatkoi korkealla tasolla. Asiakkaiden investointipäätöksissä on alkanut näkyä kysyntätilanteen hidastumista ennakoivia merkkejä, vaikka esimerkiksi tarjouskanta on edelleen säilynyt hyvänä.
- **Hygga:** Privaattiklinikkatoiminta säilyi melko vakaana, ja Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa volyymi oli katsauskaudella kohtuullisella tasolla. Ohjelmistoliiketoiminnassa voitettiin uusi asiakkuus Ruotsissa, kun Västernorrlandin alueen kanssa sovittiin Hygga Flow-ratkaisun käyttöönotosta. Myyntiponnistelut Suomessa ja Ruotsissa jatkuvat aktiivisesti.



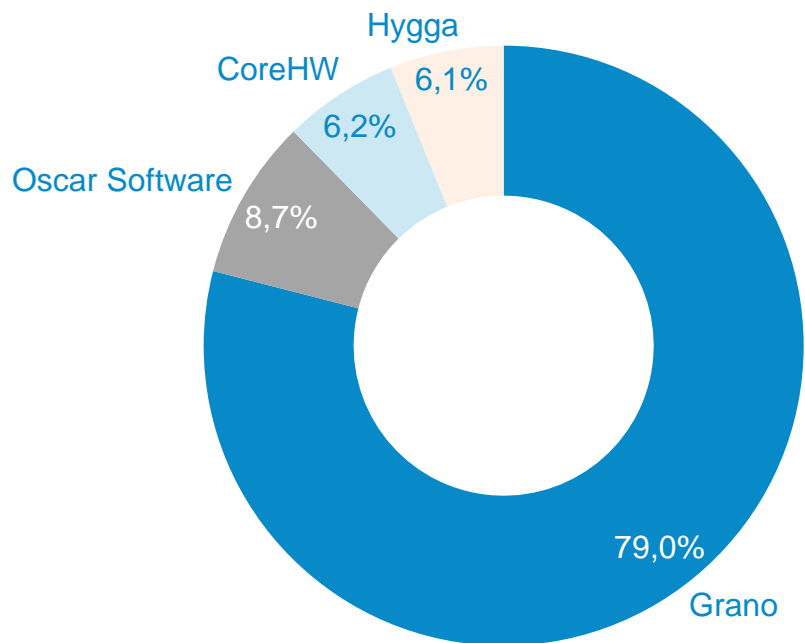
# Liikevoitto Q3/23

- **Grano:** Vertailukautta alhaisemmaksi jääneen liikevaihdon kannattavuusvaikutuksia kompensoi merkittävästi vertailukaudesta parantunut myyntikate. Heikentyneen kysynnän myötä yhtiössä on katsauskauden jälkeen aloitettu muutosneuvottelut yhtiön kannattavuuden ja kilpailukyvyn parantamiseksi.
- **Oscar Software:** Kannattavuus parantui liikevaihdon kasvun sekä vertailukaudesta pienentyneiden kiinteiden kustannusten myötä. Yhtiössä on katsauskauden aikana keskitytty kannattavuuden suojelemiseen tavoiteltua alhaisemman projektiaktiiviteetin olosuhteissa.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti oli korkealla tasolla näkyen vertailukaudesta merkittävästi kasvaneena liikevaihtona, mikä paransi myös katsauskauden kannattavuutta. Vaativien asiakashankkeiden hyvä eteneminen olennaista suunnittelutoiminnan kannattavuuskehitykselle. Investointeja tuoteliiketoiminnan kaupallistamiseen jatkettiin.
- **Hygga:** Hyvä liikevaihtokehitys ja klinikkaliiketoiminnan tehokkuuden paraneminen käänivät liikevoiton positiiviseksi. Yhtiössä jatkettiin onnistuneesti klinikkatoiminnan tuottavuuden lisäämiseen tähtääviä toimia.

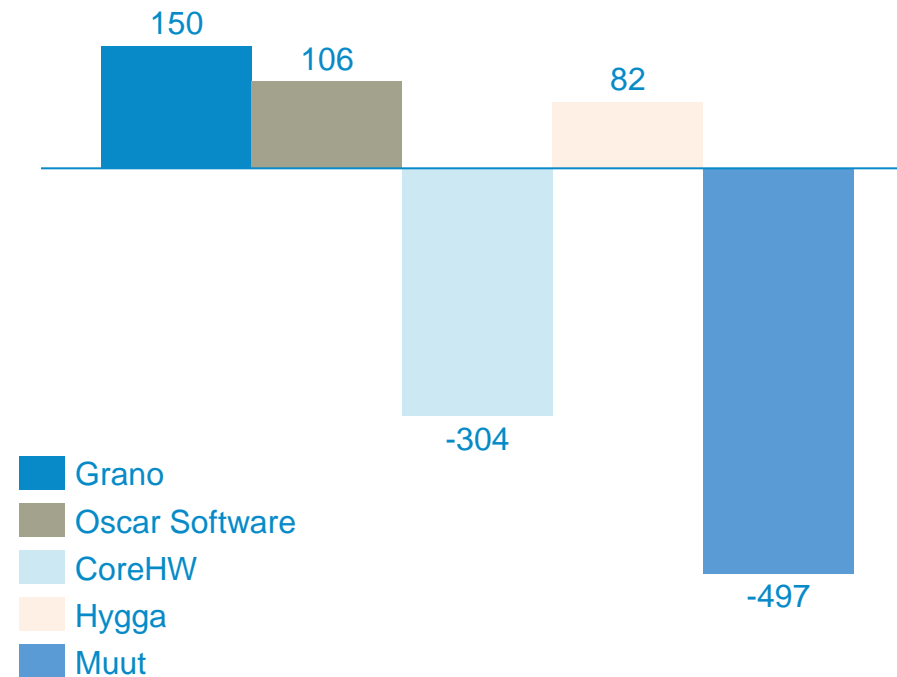


# Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q3/23

## Liikevaihdon jakautuminen Q3/23, %



## Liikevoitto Q3/23, EUR tuhatta



panostaja

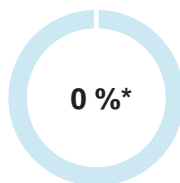
**3.**

**Tulevaisuuden näkymät**

# Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 1.9.2023

Hyvä

Liikevaihto (Q3 '23)  
0,0 M€

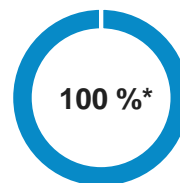


Tyydyttävä

GRANO oscar  
software

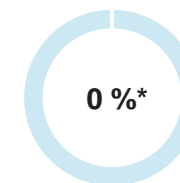
CoreHW hyggga.

Liikevaihto (Q3 '23)  
31,5 M€



Heikko

Liikevaihto (Q3 '23)  
0,0 M€



\*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

Yllä esitetty kysyntätilanne sisältää epävarmuutta geopoliittisen ja makrotaloudellisen tilanteen mahdollisesti aiheuttamien vaikeasti ennakoitavien talousvaikutusten osalta. Ukrainan sodan ja siihen liittyvien talouspakotteiden ja geopoliittisten 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 merkittävästi kuluttajien ostovoimaan ja yritysten investointihalukkuuteen, mikä voi heikentää sijoituskohteidemme kysyntätilannetta yllä esitetystä arviosta.

**Kiitos!**

**panostaja**

[panostaja.fi](http://panostaja.fi)