

Liiketoimintakatsaus Q1/24

Sijoittajaesitys

14. maaliskuuta 2024

CEO Tapio Tommila

CFO Heikki Korelin

panostaja

LUOMME MENESTYSTARINOITA

Agenda

1. Panostaja Q1/24
2. Tunnusluvut Q1/24
3. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

Panostaja Q1/24

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

Q1/24 lyhyesti

Toimintaympäristön kehitys

- Odotetusti heikentynyt kysyntätilanne jatkui edelleen tilikauden ensimmäisellä neljänneksellä
- Taloudellinen alavire näkyi etenkin suurimman sijoituskohteemme Granon heikohkona kysyntänä vuodenvaihteen alla
- Asiakkaiden varovaisuus hankintapäätösten osalta säilyi korkeana. Oscar Softwaren ja CoreHW:n kauppojen kotiutumisessa edelleen viivettä
- Lyhyen aikavälin markkinanäkymässä ei merkittäviä muutoksia

Tuloskehitys

- Kannattavuuskehitys hieman odotettua heikempi. Kokonaisuutena liikevoitto heikkeni - 0,4 m€:on (0,1 m€)
- Kannattavuustoimet painottuvat yhtiöiden tuloskyvyn varmistamiseksi
 - CoreHW:n haastavien suunnitteluprojektien läpivienti eteni suunnitellusti
 - Hyggan klinikkaliiketoiminnan kannattavuusparannus jatkui
 - Grano aloitti muutosneuvottelut kannattavuuden parantamiseksi. Suunnitteilla 4,5 m€ vuotuiset säästöt

Yrityskauppamarkkina

- Yrityskauppamarkkinoilla eletään edelleen rauhallista vaihetta ja tarjottavien kohteiden sekä toteutuneiden kauppojen määrä on selvästi tavanomaista alhaisempi
- Keskitymme aktiiviseen omaan hankevirran luomiseen ja jatkamme uusien yritysostomahdollisuuksien kartoittamista kohdetoimialoiltamme tavoitteidemme mukaisesti

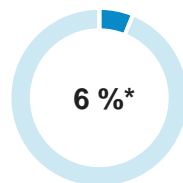
Sijoituskohteiden status Q1/24

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



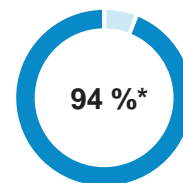
Liikevaihto (Q1 '24)
2,0 M€



Poikkeamia



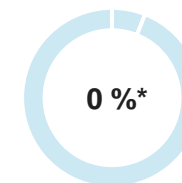
Liikevaihto (Q1 '24)
31,3 M€



Haasteita



Liikevaihto (Q1 '24)
0,0 M€



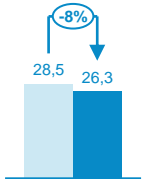
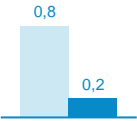


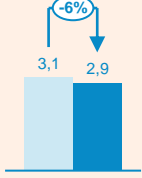
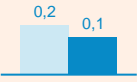


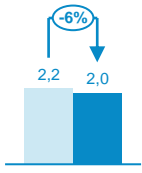
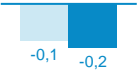


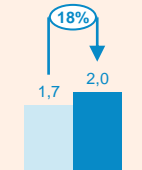
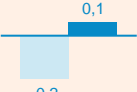


*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösjointus Gugguu

Sijoituskohteiden status Q1/24 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja




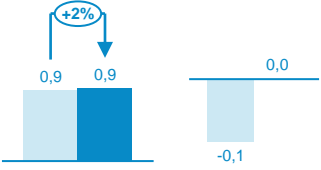
Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q1-kommentit
				2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin Kannattavuuden jatkuva parantaminen: hinnoittelu, tuotannon ja prosessien optimointi 	<ul style="list-style-type: none"> Painetun viestinnän kysyntä heikkoa talouden epävarmuudesta johtuen Liikevaihdon kehitys vahvaa etiketti-tuotteissa sekä kielipalveluissa Muutosneuvotteluiden aloitus tammikuussa, tavoitteena 4.5m€ vuotuiset kustannussäästöt
				2018	57,9 %	<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 Uusien kauppojen kotiuttamisessa haasteita asiakkaiden investointipäätösten venyessä Olemassa oleville asiakkaille tehtävien jatkokehitysprojektien osalta toiminta aktiivista
				2017	55,8 %	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavuuden varmistamiseksi ja IP-portfolion arvon kasvattaminen Bluetooth RTLS-tuoteperheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehityspotken teknologioilla 	<ul style="list-style-type: none"> Odotettua haastavampien asiakasprojektien läpivienti eteni suunnitellusti Sisätalapaikannuksen kehitys- ja kaupallistamistoimet jatkuvat
				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 privaatti-liiketoiminnan ja ostopalvelutoiminnan synergioin 	<ul style="list-style-type: none"> Ostopalveluliiketoiminnan parantuneet volyymit johtivat liikevaihdon selvään kasvuun Klinikan tuottavuustoimenpiteet jatkuneet tavoitteiden mukaisesti Hygga Flow pilottihankkeet aloitettu Pirhan ja OmaHämeen hyvinvointialueilla. Ruotsissa Västernorrlandin alueelle aloitettu tuotantokäyttö

Q1/23 Q1/24

Sijoituskohteiden status Q1/24 – 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 jatkui katsauskaudella haastavana Kuluttajien ostovoima pysyi heikkona ja ostokäyttäytyminen varovaisena 		

Sijoituskohteiden strategiset painopisteet 2024



Kannattavuuden parantaminen:
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
kannattavuuden varmistaminen

IP-portfolion arvon jatkuva
kasvattaminen

Merkittävää liikevaihtoa
sisätilapaikannuksen
tuoteliiketoiminnasta



Klinikkaliiketoiminnan
kannattavuuden varmistaminen
ja resurssisaatavuuden hallinta

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

Hygga Flow –
ohjelmistoliiketoiminnan
laajeneminen Ruotsissa useiden
lääniä suun terveydenhuoltoon

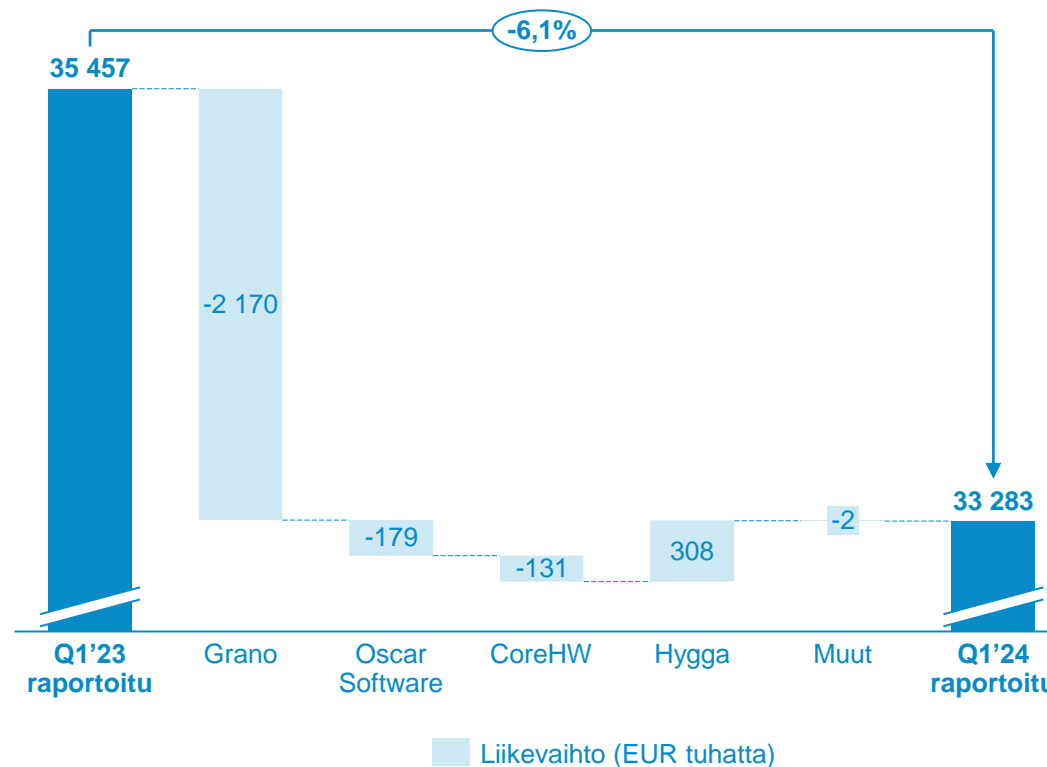
panostaja

2.

Tunnusluvut Q1/24

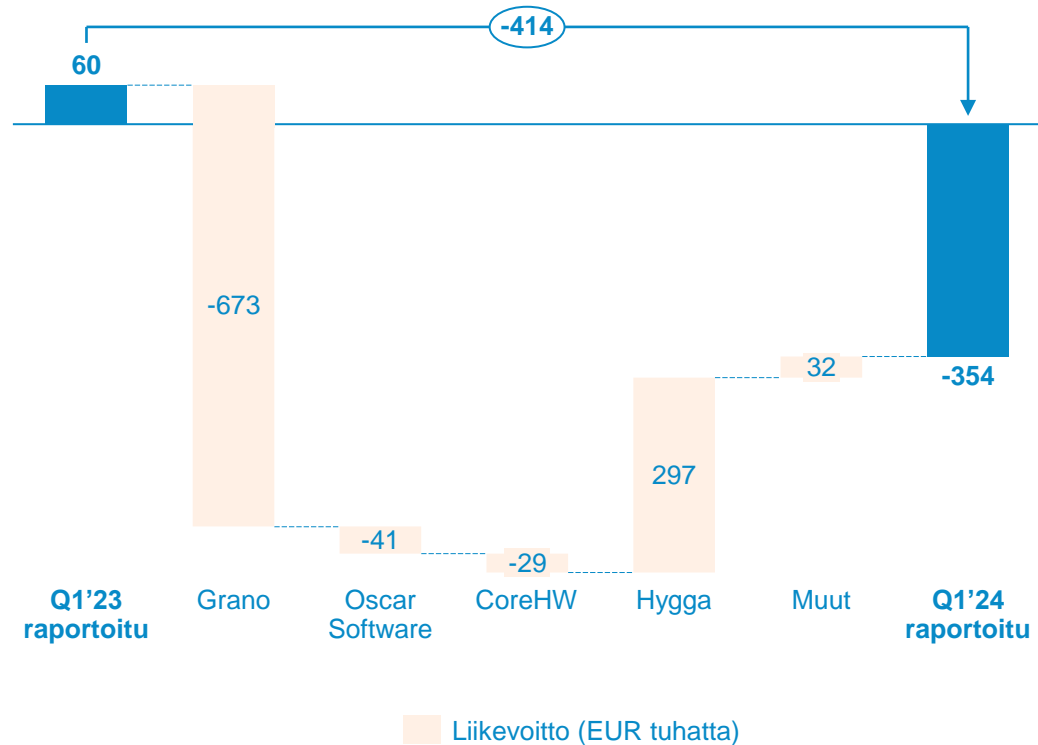
Liikevaihto Q1/24

- **Grano:** Liikevaihto heikkeni 8 % viime vuodesta haastavan markkinatilanteen johdosta, painetun viestinnän kysyntä oli yleisesti ottaen heikkoa yleisen epävarman taloustilanteen myötä. Markkinointilogistiikka, etikettiliiketoiminta ja kielipalvelut kasvoivat selvästi, kun taas rakentamisen palvelut jatkoivat laskusuunnassa.
- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliiketoiminnan kasvu jatkui, mutta asiantuntijatyömyynnin kasvu jäi katsauskaudella vaatimattomaksi uusien projektien aloitusten hitauden myötä.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiviteetti jatkoi korkealla tasolla. Odotettua haastavampien asiakasprojektien läpivienti eteni suunnitellusti. Omien tuotteiden osalta liikevaihto toteutui lähes odotetun mukaisena.
- **Hygga:** Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa volyymi oli katsauskaudella edelleen hyvällä tasolla, mutta privaattiklinikkatoiminnan kysyntätilanne pysyi heikkona. Ohjelmistoliiketoiminnan myyntiponnistelut Suomessa ja Ruotsissa jatkuvat aktiivisesti. Suomessa kaksi uutta pilottia, Ruotsissa yksi käytön aloitus.



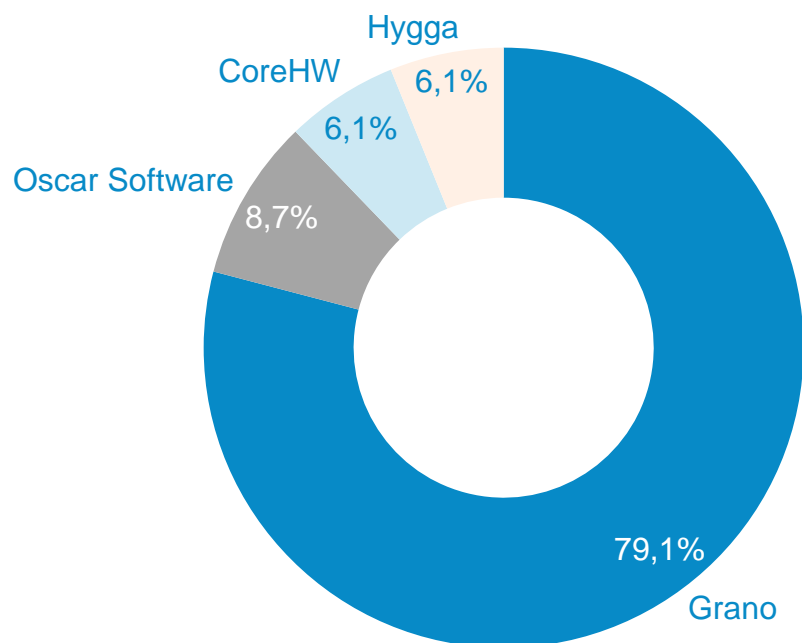
Liikevoitto Q1/24

- **Grano:** Vertailukautta alhaisemmaksi jäänyt liikevaihto heikensi katsauskauden kannattavuutta. Yhtiö aloitti katsauskaudella muutosneuvottelut kannattavuuden parantamiseksi.
- **Oscar Software:** Kannattavuus heikkeni alentuneen liikevaihdon myötä. Liikevaihdon jättämää kompensoi vertailukautta alhaisemman keskimääräisen asiantuntijamäärän myötä laskeneet henkilöstökustannukset.
- **CoreHW:** Tulos heikkeni alentuneen liikevaihdon myötä. Laskua kompensoi vertailukautta alhaisemmat kiinteät kustannukset.
- **Hygga:** Ostopalveluliiketoiminnan liikevaihdon kasvu sekä klinikkaliiketoiminnan tuottavuuden lisäämiseen tähtäävät toimet vaikuttivat selkeästi katsauskauden positiiviseen kannattavuuskehitykseen.

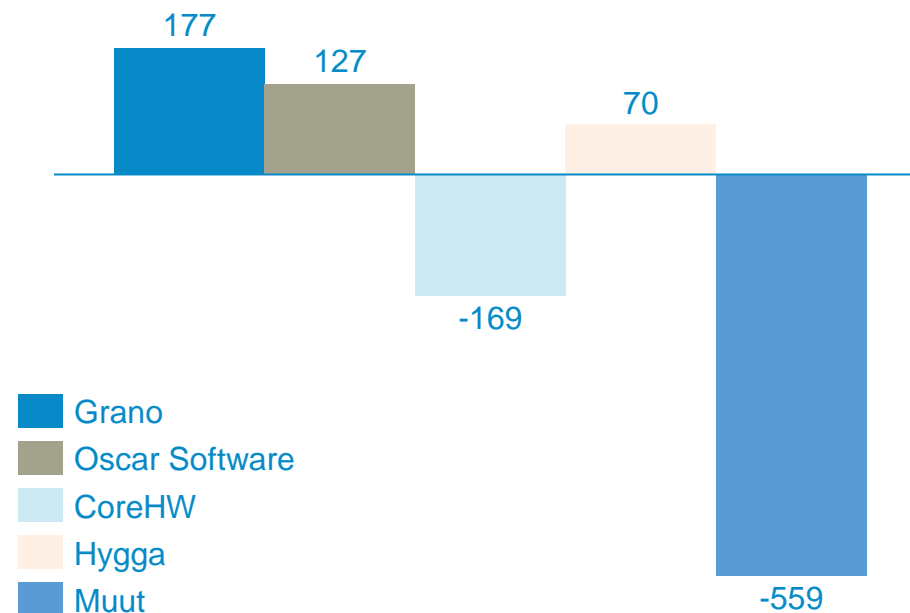


Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q1/24

Liikevaihdon jakautuminen Q1/24, %



Liikevoitto Q1/24, EUR tuhatta



panostaja

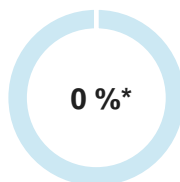
3.

Tulevaisuuden näkymät

Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 14.3.2024

Hyvä

Liikevaihto (Q1 '24)
0,0 M€

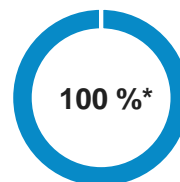


Tyydyttävä

CoreHW oscar
software

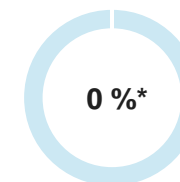
hygga. GRANO

Liikevaihto (Q1 '24)
33,3 M€



Heikko

Liikevaihto (Q1 '24)
0,0 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 merkittävästi kuluttajien ostovoimaan ja yritysten investointihalukkuuteen, mikä voi heikentää sijoituskohteidemme kysyntätilannetta yllä esitetystä arviosta.

Kiitos!

panostaja

panostaja.fi