

# Liiketoimintakatsaus Q1/25

Sijoittajaesitys

13. maaliskuuta 2025

CEO Tapio Tommila

CFO Heikki Korelin

**panostaja**

LUOMME MENESTYSTARINOITA

# Agenda

1. Panostaja Q1/25
2. Tunnusluvut Q1/25
3. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

**Panostaja Q1/25**

## 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
- 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

# Q1/25 lyhyesti

## Toimintaympäristön kehitys

- Heikohko kysyntätilanne jatkui tilikauden ensimmäisellä neljänneksellä
- Granon heikko kysyntätilanne jatkui ensimmäisellä vuosineljänneksellä talouden alavireen painamana
- Oscar Softwaren uusien kauppojen kotiutumisessa edelleen viivettä, CoreHW:n nykyisille asiakkaille jatkokehitysprojekteja
- Lyhyen aikavälin markkinanäkymässä ei merkittäviä muutoksia

## Tuloskehitys

- Ensimmäisen neljänneksen kannattavuus heikkeni ja liikevoitto oli -0,8m€ (-0,4m€). Liikevoittoa painoi etenkin Granon muutosneuvotteluihin liittyneet kertaluontoiset kustannukset (0,8m€)
- Kannattavuustoimia jatkettiin yhtiöiden tuloskyvyn varmistamiseksi
  - Hyggan klinikkaliiketoiminnan muutos takaisin yksityiseen klinikkaliiketoimintaan
  - Granon rakenne- ja organisaatiomuutosten toimeenpanoa jatkettiin
  - CoreHW:lla hyvä asiakasprojektiaktiiviteettitaso

## Yrityskauppamarkkina

- Yrityskauppamarkkinan aktiivisuus on säilynyt alhaisena ja kohteiden tarjonta on ollut selvästi tavanomaista hiljaisempaa
- Talousnäkömien parantuessa ennakoidaan myös yrityskauppamarkkinan piristyvän avaten mielenkiintoisia uusia mahdollisuuksia
- Keskitymme aktiivisesti oman laadukkaan hankevirran luomiseen ja jatkamme uusien yritysostomahdollisuuksien kartoittamista kohdetoimialoiltaamme strategisten tavoitteidemme mukaisesti

# Sijoituskohteiden status Q1/25

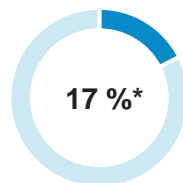
Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

Hyvä kehitys



CoreHW

Liikevaihto (Q1 '25)  
5,7 M€



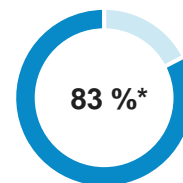
Poikkeamia



GRANO

hygga.

Liikevaihto (Q1 '25)  
27,0 M€

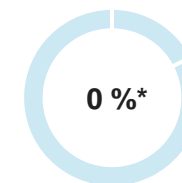


Haasteita



GUGGUU

Liikevaihto (Q1 '25)  
0,0 M€



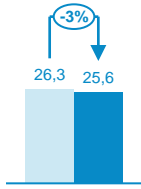
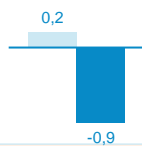


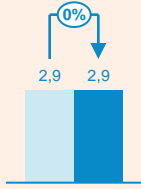
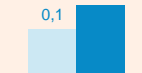

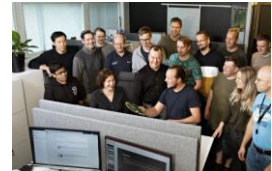
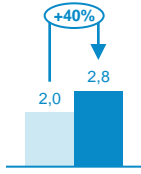
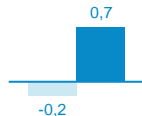


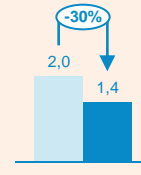
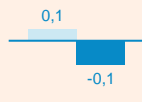


\*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösjointus Gugguu

# Sijoituskohteiden status Q1/25 – jatkoa

## Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja




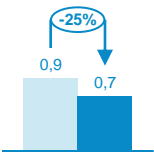
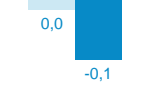
Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q1-kommentit
				2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvaviin markkinasegmentteihin</li> <li>Kannattavuuden jatkuva parantaminen: hinnoittelu, tuotannon ja prosessien optimointi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Painetun viestinnän kysyntä heikkoa talouden epävarmuudesta johtuen</li> <li>Pakkaus- ja etikettituotteiden liikevaihdon kehitys hyvää</li> <li>Kannattavuutta painoi muutosneuvotteluihin liittyvät kertaluonteiset kustannukset, yhteensä 0,8m€</li> </ul>
				2018	57,6 %	<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 odotusten mukaisena</li> <li>Viiveet uusien kauppojen kotiuttamisessa jatkuivat</li> <li>Nykyisille asiakkaille jatkokehitysprojektien osalta toiminta aktiivista</li> </ul>
				2017	54,8 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavuuden varmistamiseksi ja IP-portfolion arvon kasvattaminen</li> <li>Bluetooth RTLS-tuoteperheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehityspotken teknologioilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suunnittelupalveluissa vahva projektiaktiiviteetti tuki liikevaihdon ja kannattavuuden kehitystä</li> <li>Sisätilapaikannuksen kehitys- ja kaupallistamistoimet jatkuivat. Ensimmäiset pilottitoimitukset Japanin markkinoille</li> </ul>
				2015	79,8 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Klinikan muutosta takaisin yksityiseen klinikkaliiketoimintaan</li> <li>Hygga Flow –ratkaisun laajentaminen Ruotsissa ja Suomessa julkisen suun terveydenhuollon alalla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Helsingin kaupungin ostopalvelusopimuksen päätyminen edellisen tilikauden loppuun heikensi yhtiön liikevaihdon kehitystä</li> <li>Klinikan muutosta takaisin yksityiseen klinikkaliiketoimintaan jatkettu</li> <li>Privaattiasiakkaiden määrä kehittynyt klinikkaliiketoiminnassa positiivisesti katsauskaudella</li> </ul>

Q1/24 Q1/25

# Sijoituskohteiden status Q1/25 – 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"> <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 haastavana</li> <li>Kuluttajien ostovoima pysyi heikkona ja ostokäyttäytyminen varovaisena</li> </ul>	

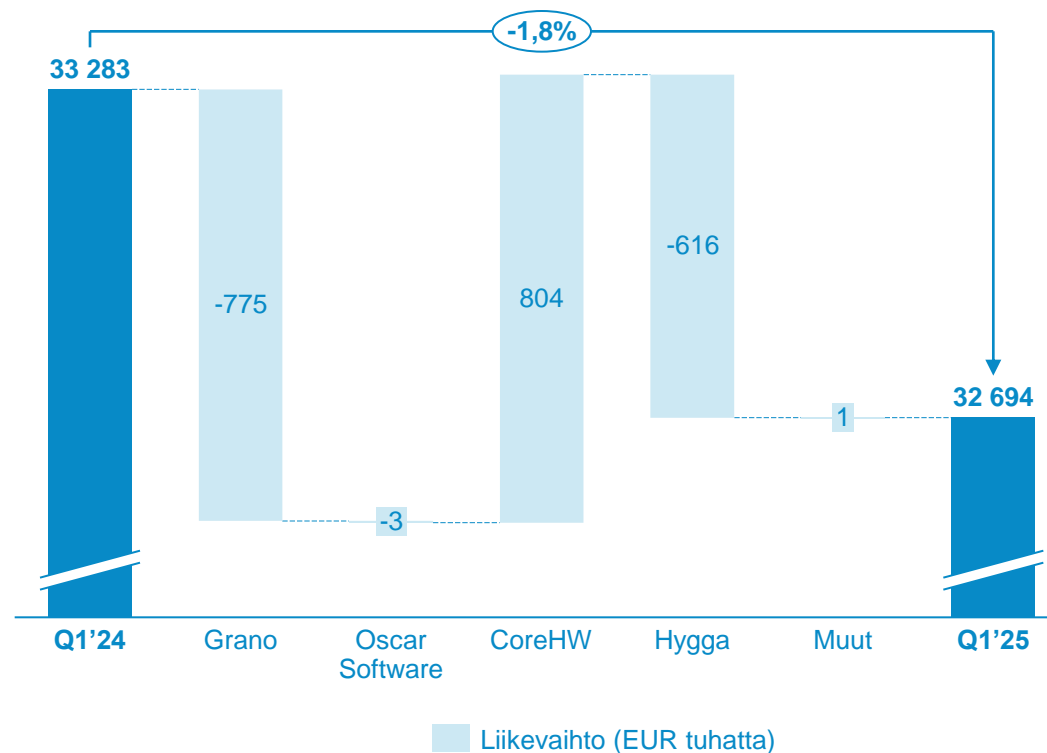
panostaja

**2.**

**Tunnusluvut Q1/25**

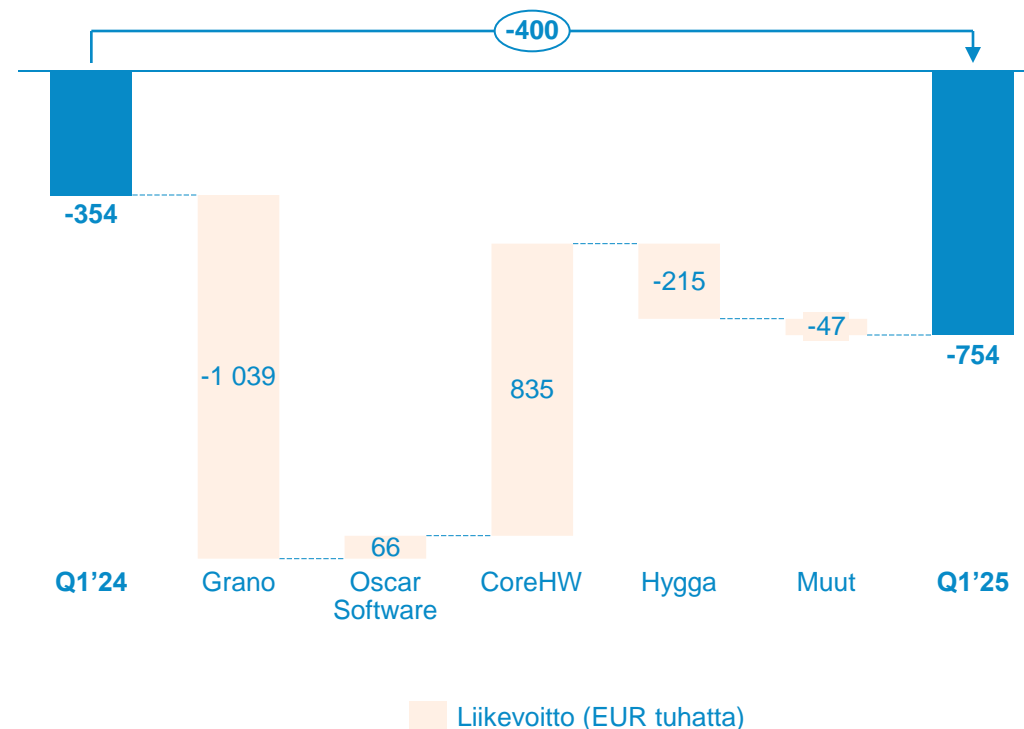
# Liikevaihto Q1/25

- **Grano:** Liikevaihto heikentyi 3 % vertailukaudesta haastavan markkinatilanteen johdosta. Painetun viestinnän kysyntä säilyi heikohkona tilikauden ensimmäisellä neljänneksellä. Teollisuuden ja palvelusektorin asiakkaiden kysyntä jatkui heikohkona, mutta kaupan alan kysyntä säilyi kohtalaisella tasolla.
- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliikevaihdon kasvu jatkui odotusten mukaisena. Asiantuntijatyömyynnin kasvu jäi katsauskaudella vaatimattomaksi uusien projektialoitusten viiveiden myötä.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiviteetti oli katsauskaudella hyvällä tasolla. Katsauskaudella solmittiin jatkokehityshankkeita olemassa olevien asiakkaiden kanssa. Tuoteliiketoiminnan osalta ensimmäiset pilottitoimitukset Japanin markkinoille.
- **Hygga:** Klinikkaliiketoiminnan liikevaihto laski merkittävästi Helsingin kaupungin ostopalvelusopimuksen päätyttyä. Kysyntätilanne privaattiasiakkaissa kehittyi positiivisesti.



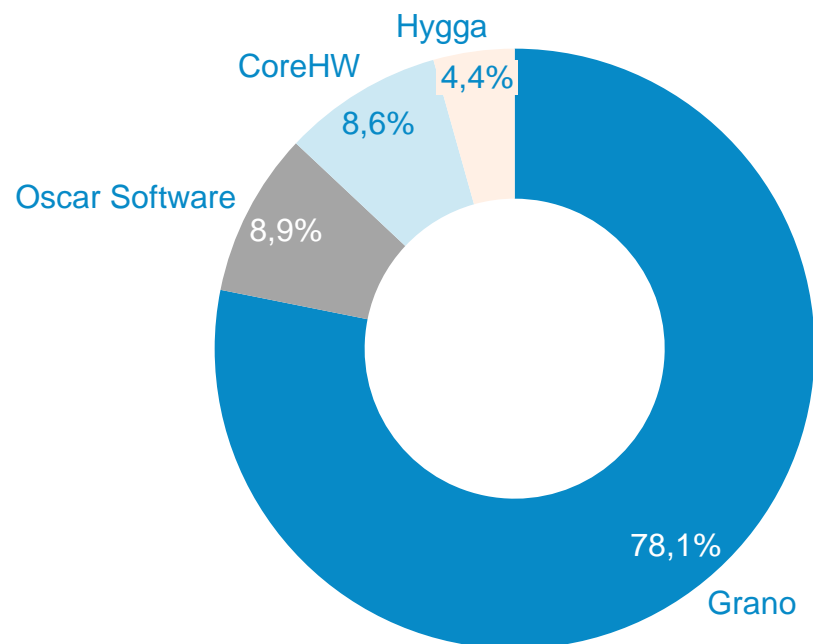
# Liikevoitto Q1/25

- **Grano:** Katsauskauden liikevoittoa painoi etenkin muutosneuvotteluihin liittyvät, yhteensä 0,8m€ kertaluonteiset kustannukset. Lisäksi heikohkon kysyntätilanteen laskema liikevaihto heikensi liikevoittotasoa
- **Oscar Software:** Kannattavuus parantui vertailukaudesta laskeneiden kiinteiden kustannusten myötä. Liikevoiton kehitystä tuki edelleen jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliikevaihdon kasvu
- **CoreHW:** Katsauskauden kannattavuus parantui merkittävästi vertailukaudesta. Kannattavuustason kehitystä tuki erityisesti vahvana säilynyt asiakasprojektiaktiiviteetti suunnittelupalveluissa
- **Hygga:** Liikevaihdon merkittävä lasku vaikutti negatiivisesti yhtiön kannattavuuteen. Kulurakennetta on kevennetty vastaamaan laskeneeseen klinikkaliiketoiminnan volyyymiin

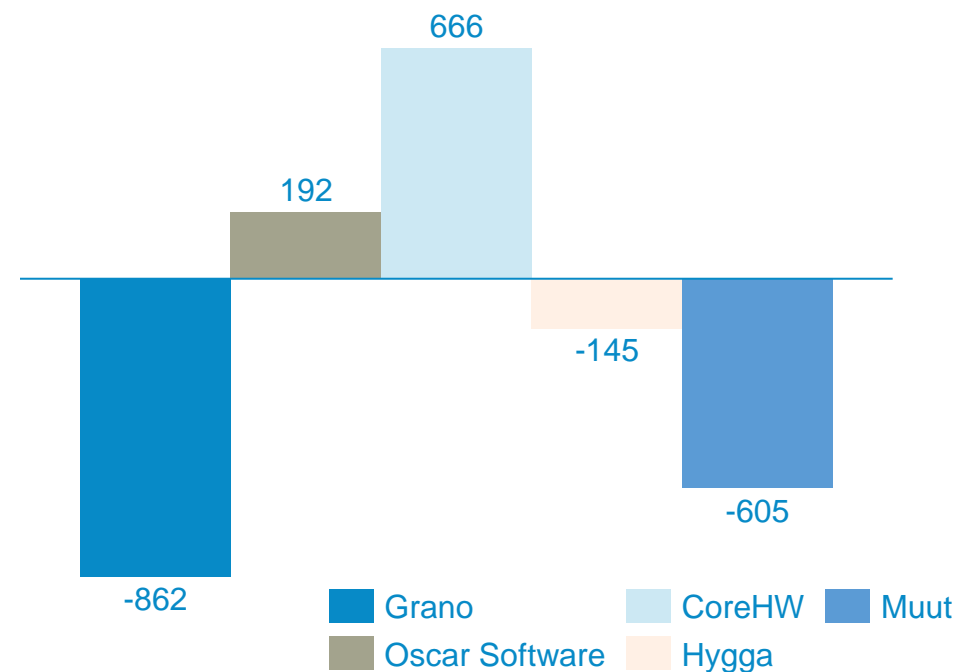


# Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q1/25

## Liikevaihdon jakautuminen Q1/25, %



## Liikevoitto Q1/25, EUR tuhatta



panostaja

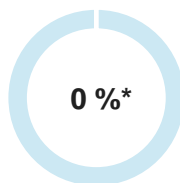
**3.**

**Tulevaisuuden näkymät**

# Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 13.3.2025

Hyvä

Liikevaihto (Q1 '25)  
0,0 M€

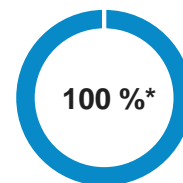


Tyydyttävä

CoreHW oscar  
software

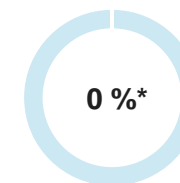
hygga. GRANO

Liikevaihto (Q1 '25)  
32,7 M€



Heikko

Liikevaihto (Q1 '25)  
0,0 M€



\*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

Yllä esitetty kysyntätilanne sisältää epävarmuutta geopolittisen ja makrotaloudellisen tilanteen mahdollisesti aiheuttamien vaikeasti ennakoitavien talousvaikutusten osalta. Lisäksi kotimaan työmarkkinatilanne ja kansainvälisen kauppapolitiikan epävakaus lisäävät kuluvan tilikauden epävarmuutta. Ukrainan sodan sekä 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. Yleinen talouden epävarmuus voi vaikuttaa merkittävän negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja yritysten investointihalukkuuteen, mikä voi heikentää sijoituskohteidemme kysyntätilannetta yllä esitetystä arviosta.

13.3.2025

14

**Kiitos!**

**panostaja**

panostaja.fi