

Liiketoimintakatsaus Q4/25

Sijoittajaesitys
12. joulukuuta 2025
CEO Tapio Tommila
CFO Heikki Korelin

panostaja

LUOMME MENESTYSTARINOITA

Agenda

1. Panostaja Q4/25
2. Tunnusluvut Q4/25
3. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

Panostaja Q4/25

Panostajan strategia

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
- 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 läpivientiä ja kasvua kiihdyttäen

Arvomme

Yrittäjämäisyys ja Tuloksellisuus, Uudistuminen ja Osaaminen, Luottamus ja Avoimuus

Q4/25 lyhyesti

Toimintaympäristön kehitys

- Heikohko kysyntätilanne jatkui tilikauden neljännellä neljänneksellä
- Oscar Softwaren uusien kauppojen kotiutumisessa edelleen viivettä
- CoreHW:n nykyisille asiakkaille jatkokehitysprojekteja
- Granon heikko kysyntätilanne jatkui neljännellä vuosineljänneksellä, suurkuvassa vahvaa kasvua
- Lenion palveluiden kysyntä edelleen vahvaa
- Lyhyen aikavälin markkinanäkymässä ei merkittäviä muutoksia

Tuloskehitys

- Neljännen neljänneksen liikevaihto pysyi kokonaisuutena vertailukauden tasolla
- Katsauskauden kannattavuus heikkeni ja liikevoitto oli 1,1m€ (1,5m€)
- Granon kannattavuuden taustalla on toteutetut tehostamistoimet ja vertailukaudesta kasvanut liikevaihto
- CoreHW:n kannattavuutta rasitti omien sisätilapaikannustuote-ratkaisujen suunnitelman mukaisten poistojen täysimääräinen aloitus

Yrityskauppamarkkina

- Katsauskaudella tehtiin sopimus Hyggan klinikkaliiketoiminnan myynnistä PlusTerveys Hammasklinikat Oy:lle
- Yrityskauppamarkkinan aktiivisuus on säilynyt alhaisena ja kohteiden tarjonta on ollut tavanomaista hiljaisempaa
- Keskitymme aktiivisesti oman laadukkaan hankevirran luomiseen ja jatkamme uusien yritysostomahdollisuuksien kartoittamista kohdetoimialoiltamme

Sijoituskohteiden status Q4/25

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

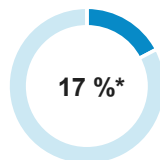
Hyvä kehitys



LENI ✓

CoreHW

Liikevaihto (Q4 '25)
5,8 M€

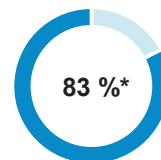


Poikkeamia



GRANO

Liikevaihto (Q4 '25)
27,7 M€

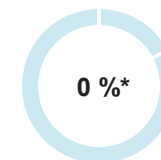


Haasteita



GUGGU

Liikevaihto (Q4 '25)
0,0 M€



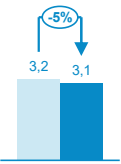
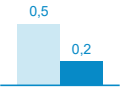


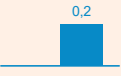
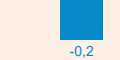

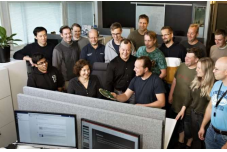
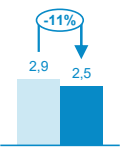
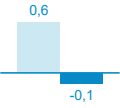


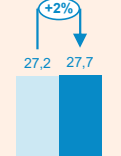
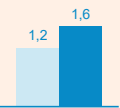


*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösjointus Gugguu

Sijoituskohteiden status Q4/25 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja



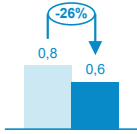
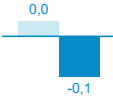
Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q4-kommentit
				2018	58,1 %	<ul style="list-style-type: none"> SaaS-liiketoiminnan voimakas kasvattaminen valituilla teollisuuden ja tukkukaupan toimialoilla Pilvipohjaisen liiketoiminta-alustan rakentaminen korkean skaalautuvuuden saavuttamiseksi 	<ul style="list-style-type: none"> Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisujen kasvu jatkui odotusten mukaisena Asiakkailla edelleen epävarmuutta uusien investointihankkeiden aloituksessa P1 –ohjelmiston tuotantokäyttö aloitettu ensimmäisten toiminnallisuuksien osalta
				2025	54,9 %	<ul style="list-style-type: none"> Liiketoiminnan voimakas kasvattaminen myynnin ja markkinoinnin toimenpitein Kaupallisesti tärkeimpien tuotteen lisäominaisuuksien kiihdytetty kehitystyö 	<ul style="list-style-type: none"> Lenio on yhdistelty kesäkuusta alkaen, eikä sillä ole vielä vertailutietoja Kysyntä yhtiön palveluille säilyi hyvällä tasolla Kaupallista organisaatiota vahvistettu, panostus uusiasiakasmyyntiin jatkunut
				2017	54,8 %	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavuuden varmistamiseksi ja IP-portfolion arvon kasvattaminen Bluetooth RTLS-tuoteperheen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehitysputken teknologioilla 	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluissa vahva projektiaktiiviteetti, yhtiö voitti myös useampia jatkokehityshankkeita Sisätilapaikannuksen kehitys- ja kaupallistamistoimet jatkuivat. Japanin markkinoilla toteutettiin onnistuneita pilottiasennuksia teollisille asiakkaille
				2008	55,2 %	<ul style="list-style-type: none"> Vaikuttavimman viestinnän tuottaja: kokonaispalveluratkaisut asiakkaille ja painopiste kasvuun markkinasegmentteihin Kannattavuuden jatkuva parantaminen: hinnoittelu, tuotannon ja prosessien optimointi 	<ul style="list-style-type: none"> Painetun viestinnän kysyntä edelleen heikkoa, suurkuvan osalta kehitys oli vahvaa Kaupan alan kysyntä säilyi hyvällä tasolla, mutta teollisuuden ja rakentamisen segmenttien kysyntätilanne jatkui heikkona Tuloksessa näkyy aiemmin toteutetut toimenpiteet yhtiön kannattavuuden parantamiseksi

■ Q4/24 ■ Q4/25

Sijoituskohteiden status Q4/25 – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Q4-kommentit
 GUGGU				2018	43 %	<ul style="list-style-type: none">Kansainvälistymisen kiihdyttäminen verkkokauppa-alustan kauttaUusien, brändin arvoa ja kysyntää edistävien innovaatioiden tuominen markkinoille	<ul style="list-style-type: none">Kysyntätilanne jatkui katsauskaudella erittäin haastavanaKysynnän ennakointi vaikeaaKiinteiden kustannusten sopeutustoimet tukevat yhtiön kannattavuutta

■ Q4/24 ■ Q4/25

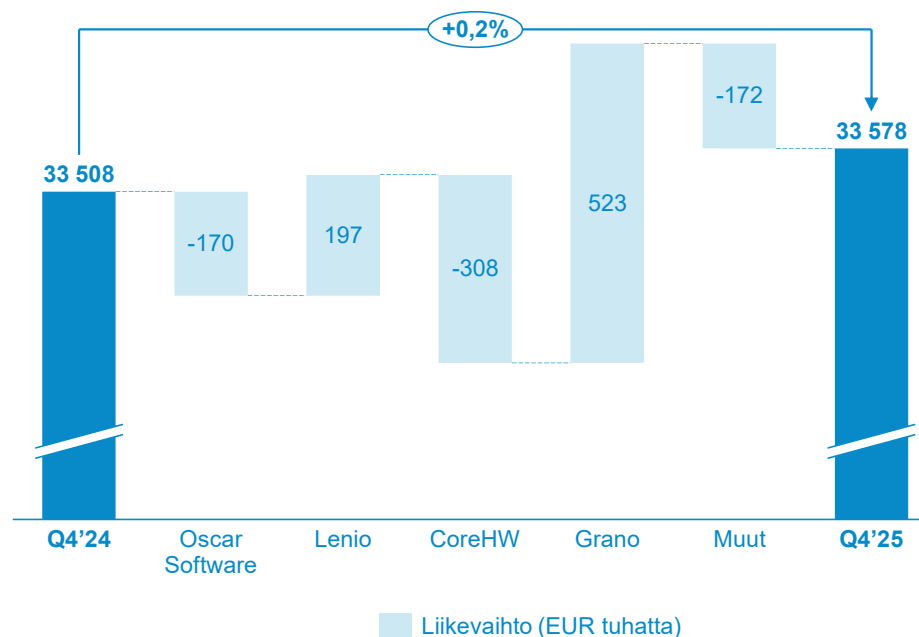
panostaja

2.

Tunnusluvut Q4/25

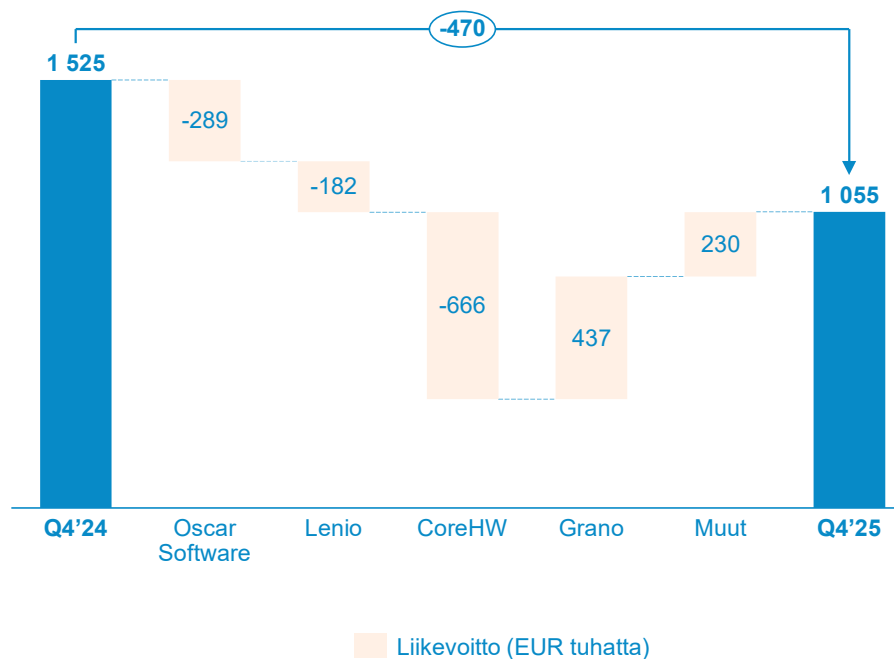
Liikevaihto Q4/25

- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliikevaihdon kasvu jatkui odotusten mukaisena. Asiantuntijatyömyynnin kehitys jäi katsauskaudella kuitenkin edelleen vaatimattomaksi.
- **Lenio:** Yhtiö on yhdistelty kesäkuusta alkaen, eikä sillä ole vielä vertailutietoja. Liikevaihto toteutui katsauskaudella odotetun kaltaisena.
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti oli katsauskaudella hyvällä tasolla. Yhtiö onnistui voittamaan katsauskaudella uusia jatkokehityshankkeita. Tuoteliiketoiminnan osalta toteutettiin onnistuneita pilottiasennuksia teollisille asiakkaille Japanin markkinoilla
- **Grano:** Liikevaihto kasvoi 2 % vertailukaudesta. Teollisuuden ja rakentamisen kysyntätilanne jatkui heikkona, mutta kaupan alan kysyntä oli edelleen hyvällä tasolla. Liikevaihdon kehitys suhteessa vertailukauteen oli vahvaa erityisesti suurkuvan osalta. Sen sijaan rakentamisen painopalveluiden kysyntä jatkui edelleen heikkona katsauskaudella ja kielipalvelun liikevaihto heikentyi julkishallinnon säästöjen seurauksena suhteessa vertailukauteen.



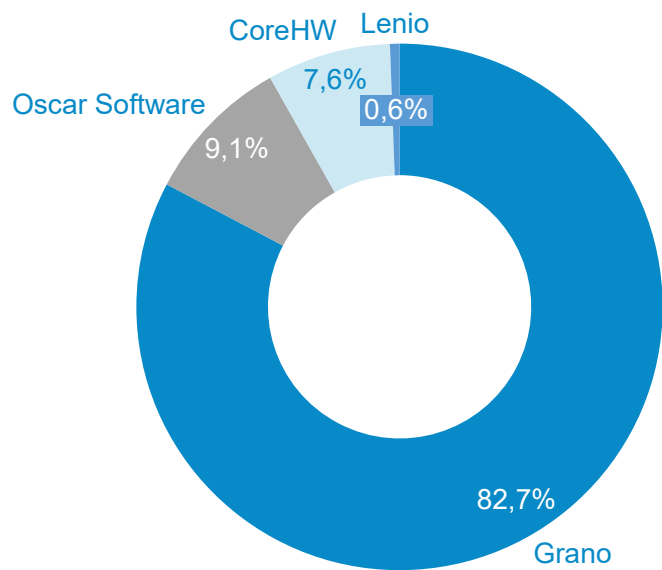
Liikevoitto Q4/25

- **Oscar Software:** Katsauskauden liikevoitto heikentyi vertailukauden tasosta. Liikevoiton kehitystä tuki jatkuvalaskutteen ohjelmistoliikevaihdon kasvu, mutta heikko työmyynti rasitti kannattavuutta.
- **Lenio:** Yhtiö on yhdistelty kesäkuusta alkaen, eikä sillä ole vielä vertailutietoja. Yhtiön katsauskauden liikevoittoa rasittaa kesäkuussa toteutettuun yrityskauppaan liittyvät kustannukset.
- **CoreHW:** Katsauskauden kannattavuus heikkeni vertailukaudesta. Kannattavuustasoon vaikutti erityisesti omien sisätilapaikannustuote-ratkaisujen suunnitelman mukaisten poistojen täysimääräinen aloitus katsauskaudella, tuotteiden sertifiointien tultua päätökseen edellisellä vuosineljänneksellä.
- **Grano:** Heikkona jatkunut kysyntä rasitti osaltaan yhtiön kannattavuutta. Liikevaihdon kasvu ja yhtiön aiemmin toteuttamat toimenpiteet kannattavuuden parantamiseksi näkyivät kiinteiden kulujen pienentyneenä tasana vertailukauteen nähden

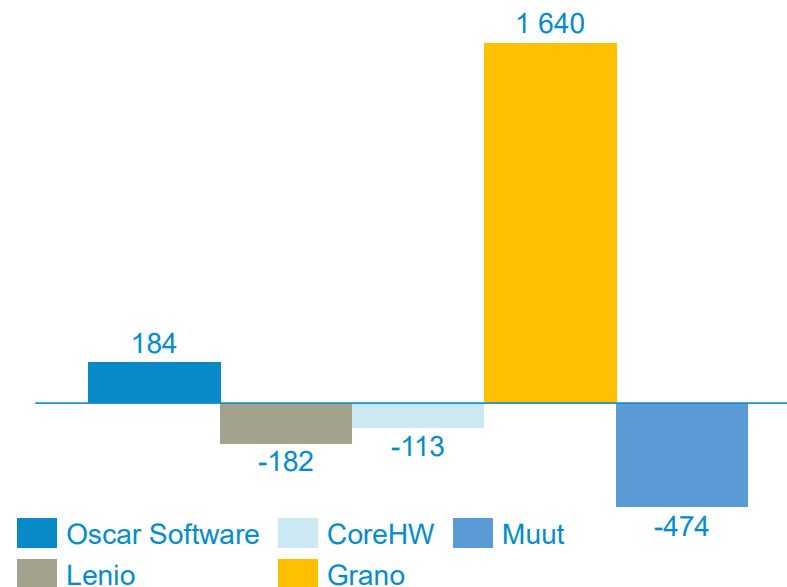


Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen Q4/25

Liikevaihdon jakautuminen Q4/25, %



Liikevoitto Q4/25, EUR tuhatta



panostaja

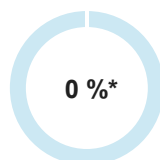
3.

Tulevaisuuden näkymät

Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 12.12.2025

Hyvä

Liikevaihto (Q4 '25)
0,0 M€



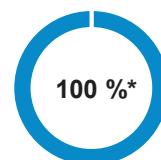
Tyydyttävä



LENIX

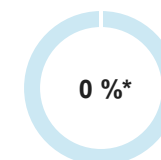
CoreHW

Liikevaihto (Q4 '25)
33,6 M€



Heikko

Liikevaihto (Q4 '25)
0,0 M€



*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

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

12.12.2025

14

Kiitos!

panostaja

panostaja.fi