

Liiketoimintakatsaus 11-12/25 (2 kk)

Sijoittajaesitys
11. maaliskuuta 2026
CEO Tapio Tommila
CFO Heikki Korelin

panostaja

LUOMME MENESTYSTARINOITA

Agenda

1. Panostaja 11-12/25 (2 kk)
2. Tunnusluvut 11-12/25 (2 kk)
3. Tulevaisuuden näkymät

panostaja

1.

Panostaja 11-12/25 (2 kk)

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

11-12/25 lyhyesti

Toimintaympäristön kehitys

- Heikohko kysyntätilanne ja kotimaan vaisu suhdanne jatkuivat tilikauden lopulla
- Oscar Softwaren ja Lenion uusien kauppojen kotiutumisessa edelleen viivettä
- CoreHW:n suunnittelupalveluissa hyvä aktiiviteettitaso jatkui
- Granon heikko kysyntätilanne jatkui vuoden lopulla
- Lyhyen aikavälin markkinanäkymässä ei merkittäviä muutoksia

Tuloskehitys

- Lyhyen katsauskauden liikevaihto heikentyi vertailukaudesta ja toteutui 19,5m€ tasolla (20,4m€)
- Katsauskauden kannattavuus heikkeni ja liikevoitto oli -1,8m€ (-0,5m€)
- Granolla heikko vuoden loppu
- CoreHW:n kannattavuutta rasitti omien sisätalapaikannustuoteratkaisujen suunnitelman mukaisten poistojen täysimääräinen aloitus edellisellä vuosineljänneksellä

Voitonjakoehdotus ja katsauskauden jälkeiset tapahtumat

- Hallitus ehdottaa, ettei päättyneeltä tilikaudelta makseta osinkoa
- Tavoittelemme strategiamme mukaisesti uusia sijoituksia kuluvalle strategiakaudella
- Grano aloitti muutosneuvottelut organisaation uudistamiseksi. Suunnitteilla noin 3m€ vuotuiset säästöt
- Hyggan klinikkaliiketoiminnan myynti toteutui helmikuussa

Sijoituskohteiden status 11-12/25 (2 kk)

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

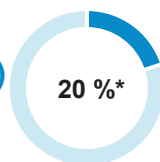
Hyvä kehitys



LENI ✓

CoreHW

Liikevaihto (11-12 '25)
3,9 M€

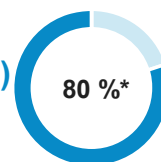


Poikkeamia



GRANO

Liikevaihto (11-12 '25)
15,5 M€

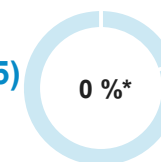


Haasteita



GUGGUU

Liikevaihto (11-12 '25)
0,0 M€



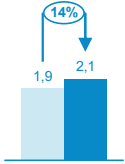
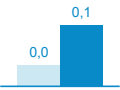


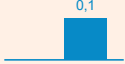
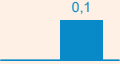

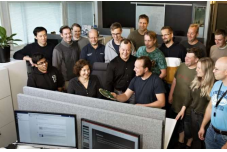
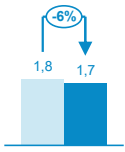
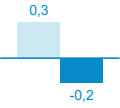


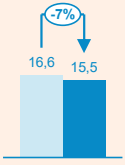
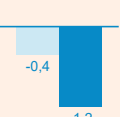


*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta, pl. vähemmistösjointus Gugguu

Sijoituskohteiden status 11-12/25 (2 kk) – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja



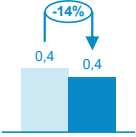
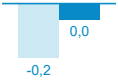
Yhtiö		Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Kommentit
				2018	58,4 %	<ul style="list-style-type: none"> SaaS-liiketoiminnan voimakas kasvattaminen valituilla teollisuuden ja tukkukaupan toimialoilla Pilvipohjaisen liiketoiminta-alustan rakentaminen korkean skaalautuvuuden saavuttamiseksi 	<ul style="list-style-type: none"> Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisujen vuosilaskutus (ARR) säilyi edellisen neljänneksen tasolla Asiakkailla edelleen epävarmuutta uusien investointihankkeiden aloituksessa P1 –ohjelmiston tuotantokäyttöönottoa laajennettiin olemassa oleville asiakkaille
				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 Kaupallista organisaatiota vahvistettu, ja myynnin ja markkinoinnin toimintatapaa uudistettu
				2017	54,8 %	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluiden käyttöasteen optimointi kannattavuuden varmistamiseksi ja IP-portfolion arvon kasvattaminen Bluetooth RTLS-tuoteperehen kaupallistaminen ja kaupallistamisväylän hyödyntäminen uusilla tuotekehityspotken teknologioilla 	<ul style="list-style-type: none"> Suunnittelupalveluissa vahva projektiaktiiviteetti ja hyvät näkymät alkavan tilikauden kahdelle ensimmäiselle vuosineljännekselle Sisätilapaikannuksen kehitys- ja kaupallistamistoimet jatkuivat. Tuotetoimitus Yhdysvaltain markkinoille
				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 edelleen heikkoa, suurkuvan osalta kehitys hyvällä tasolla Kaupan alan kysyntä säilyi hyvällä tasolla, mutta etenkin rakentamisen ja julkishallinnon segmenttien kysyntätilanne jatkui heikkona

■ 11-12/24 ■ 11-12/25

Sijoituskohteiden status 11-12/25 (2 kk) – jatkoa

Taloudellinen kehitys ja kehityshankkeiden eteneminen

panostaja

Yhtiö	Liikevaihto m€	Liikevoitto m€	Sijoitus	Panostajan omistus	Strategian painopisteet	Kommentit
 			2018	43 %	<ul style="list-style-type: none"> Jälleenmyynti- ja toimittajaverkoston laajentaminen ja kehittäminen osana muuttunutta asiakaskysyntää 	<ul style="list-style-type: none"> Kysyntätilanne jatkui katsauskaudella erittäin haastavana Kysynnän ennakointi vaikeaa ja ostokäyttäytyminen varovaista Kiinteiden kustannusten sopeutustoimet tukevat yhtiön kannattavuutta

■ 11-12/24 ■ 11-12/25

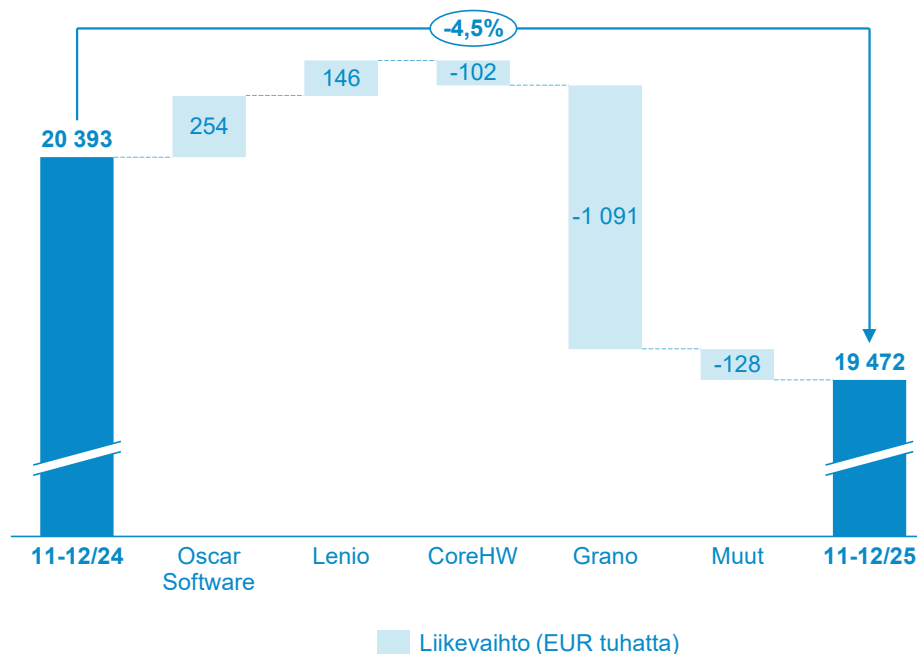
panostaja

2.

Tunnusluvut 11-12/25 (2 kk)

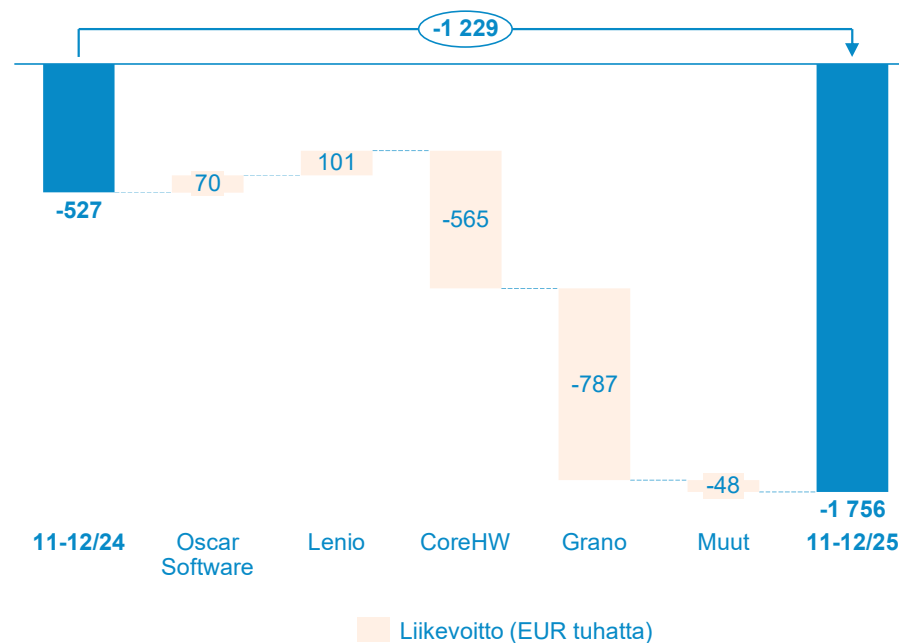
Liikevaihto 11-12/25

- **Oscar Software:** Jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliikevaihdon taso säilyi Q4:n tasolla. Asiantuntijatyömyynnin kehitys tavoitetta heikompaa.
- **Lenio:** Yhtiö on yhdistelty kesäkuusta alkaen, eikä sillä ole vielä vertailutietoja. Uusien kauppojen toteutumisessa viivettä
- **CoreHW:** Asiakasprojektiaktiiviteetti oli katsauskaudella hyvällä tasolla ja työkuorman ennakoidaan pysyvän hyvänä myös alkaneen tilikauden kahden ensimmäisen vuosineljänneksen osalta. Tuoteliiketoiminnan osalta toteutettiin tuotetoimitus Yhdysvaltain markkinoille
- **Grano:** Kausiluontoisesti heikon vuoden lopun liikevaihto laski vertailukaudesta. Etenkin rakentamisen kysyntätilanne jatkui heikkona, mikä näkyi rakentamisen painopalveluiden heikkona kysyntänä. Kaupan alan kysyntä oli edelleen hyvällä tasolla.



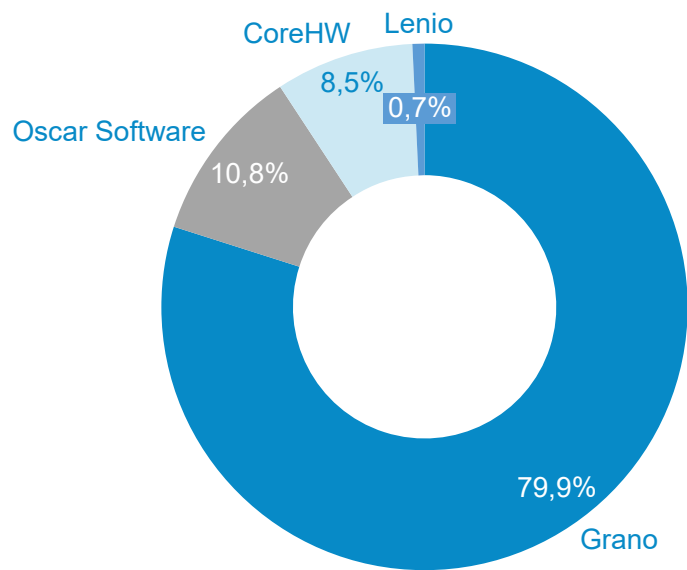
Liikevoitto 11-12/25

- **Oscar Software:** Katsauskauden liikevoitto parantui vertailukauden tasosta. Liikevoiton kehitystä tuki vertailukaudesta kasvanut liikevaihtotaso
- **Lenio:** Yhtiö on yhdistelty kesäkuusta alkaen, eikä sillä ole vielä vertailutietoja. Yhtiön katsauskauden liikevoittoa parantaa toteutuneiden tuotekehityskustannusten aktivoinnit
- **CoreHW:** Katsauskauden kannattavuus heikkeni vertailukaudesta. Kannattavuustasoon vaikutti erityisesti omien sisätilapaikannustuoteratkaisujen suunnitelman mukaisten poistojen täysimääräinen aloitus edellisellä vuosineljänneksellä
- **Grano:** Kausiluontoisesti heikko vuoden loppu rasitti yhtiön kannattavuutta. Lisäksi katsauskaudelle kohdistui toiminnallisista muutoksista johtuvia kustannuksia. Vertailukauden luvut sisältävät marraskuussa myydyn Grano Diesel Oy:n

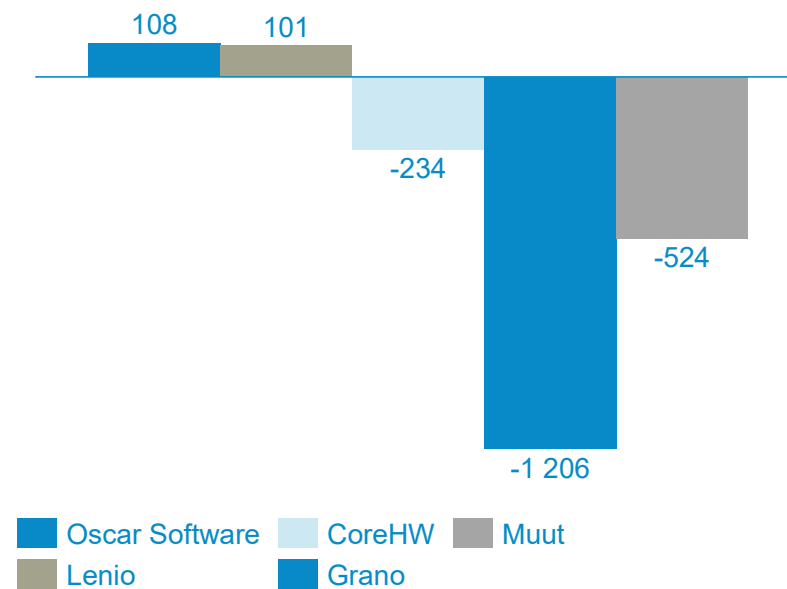


Liikevaihdon ja liikevoiton muodostuminen 11-12/25

Liikevaihdon jakautuminen 11-12/25, %



Liikevoitto 11-12/25, EUR tuhatta



panostaja

3.

Tulevaisuuden näkymät

Lyhyen aikavälin markkinanäkymä 11.3.2026

Hyvä

Liikevaihto (11-12 '25)
0,0 M€

0 %*

Tyydyttävä



LENI ✓

CoreHW

Liikevaihto (11-12 '25)
33,6 M€

100 %*

Heikko

Liikevaihto (11-12 '25)
0,0 M€

0 %*

*Osuus Panostajan kokonaisliikevaihdosta

Yllä esitetty kysyntätilanne sisältää epävarmuutta geopolittisen ja makrotaloudellisen tilanteen mahdollisesti aiheuttamien vaikeasti ennakoitavien talousvaikutusten osalta. Lähi-idän konfliktin ja Venäjän hyökkäyssodan Ukrainaan 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.

11.3.2026

14

Kiitos!

panostaja

panostaja.fi